**PENGERTIAN PERMINTAAN DAN PENAWARAN**

EKONOMI MIKRO TEMU3-OL2

By : Tim Pengajar

**Teori penawaran dan permintaan**

Dalam ilmu ekonomi, adalah penggambarkan atas hubungan-hubungan di pasar, antara para calon pembeli dan penjual dari suatu barang. Model penawaran dan permintaan digunakan untuk menentukan harga dan kuantitas yang terjual di pasar. Model ini sangat penting untuk melakukan analisa ekonomi mikro terhadap perilaku para pembeli dan penjual, serta interaksi imereka di pasar. Ia juga digunakan sebagai titik tolak bagi berbagabi model dan teori ekonomi lainnya.

Model ini memperkirakan bahwa dalam suatu pasar yang kompetitif, harga akan berfungsi sebagai penyeimbang antara kuantitas yang diminta oleh konsumen dan kuantitas yang ditawarkan oleh produsen, sehingga terciptalah keseimbangan ekonomiantara harga dan kuantitas. Model ini mengakomodasi kemungkian adanya faktor-faktor yang dapat mengubah keseimbangan, yang kemudian akan ditampilkan dalam bentuk terjadinya pergeseran dari permintaan atau penawaran.

**Pengertian Permintaan**

Permintaan adalah sejumlah barang dan jasa yang diinginkan untuk dibeli atau dimiliki pada berbagai tingkat harga yang berlaku di pasar dan waktu tertentu.

Permintaan dapat dibagi menjadi 2 (dua) macam:

* + 1. ***Permintaan absolut (absolut demand).***

Permintaan absolut adalah seluruh permintaan terhadap barang dan jasa baik yang bertenaga beli/berkemampuan membeli, maupun yang tidak bertenaga beli.

* + 1. ***Permintaan efektif (effective demand)***

# Permintaan efektif adalah permintaan terhadap barang dan jasa yang disertai kemampuan membeli. Hukum Permintaan

Hukum permintaan tidak berlaku mutlak, tetapi bersifat tidak mutlak dan dalam keadaan cateris paribus (faktor-faktor lain dianggap tetap).

Hukum permintaan menyatakan :

*“****apabila harga mengalami penurunan, maka jumlah permintaan akan naik/bertambah, dan sebaliknya apabila harga mengalami kenaikan, maka jumlah permintaan akan turun/berkurang****.”*

Dalam hukum permintaan, jumlah suatu barang akan berbanding terbalik dengan tingkat harga barang tersebut. Kenaikan harga barang akan menyebabkan berkurangnya jumlah barang yang di minta, hal ini dikarenakan daya tarik untuk membeli semakin menurun yang disebabkan oleh mahalnya harga jual barang tersebut.

Faktor-faktor lain yang tidak berubah antara lain pendapatan, selera, harga barang substitusi atau komplementer, jumlah penduduk. Hukum permintaan tidak berlaku pada barang-barang tertentu yaitu barang inferior, barang prestise, barang spekulasi

Contoh hukum permintaan pada saat ini :

* + - * Ketika harga kedelai semakin tinggi, pengusaha tempe tahu cenderung beralih menggunakan kedelai yang lebih rendah jenisnya, bahkan ada pengusaha yang sampai gulung tikar karena tidak sanggup membeli bahan baku pembuatan tempe dan tahu tersebut.
			* Begitu pula dengan naiknya harga bawang, mahalnya harga bawang berdampak pada kurangnya minat ibu rumah tangga untuk membeli banyak bumbu dapur yang satu ini.

**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan**

1. ***Selera***

Apabila selera konsumen terhadap suatu barang dan jasa tinggi, maka akan diikuti dengan permintaan jumlah barang dan jasa yang meningkat, demikian sebaliknya.

## Misalkan, permintaan konsumen terhadap smartphone sedang meningkat, seperti Blackberry, iphone, Android, tablet. Bahkan kita bisa menjumpai konsumen yang mempunyai lebih dari-1 barang berteknologi tinggi di jaman sekarang ini

## *Pendapatan konsumen*

Semakin tinggi pendapatan seseorang, semakin tinggi juga daya beli nya, begitu pula sebaliknya.

Contoh : Orang yang pendapatannya tinggi, kebutuhannya akan semakin banyak pula. Seperti penyanyi Syahrini, kebutuhannya sangatlah banyak, mulai dari kebutuhan kostum panggung, kebutuhan perawatan diri, serta kebutuhan lain yang menunjang penampilannya.

1. ***Harga Barang Jasa Pengganti / Pelengkap***

Adanya barang pengganti akan berpengaruh terhadap jumlah permintaan. Pada saat harga barang naik, jika ada barang pengganti maka jumlah permintaan akan dipengaruhinya.

Contoh : Kompor dan minyak tanah adalah salah satu yang saling melengkapi. Jika harga minyak tanah terus menerus naik, maka konsumen akan beralih menggunakan kompor dan gas yang harganya relatif stabil.

1. ***Intensitas Kebutuhan Konsumen***

Mendesak/tidaknya atau penting tidaknya kebutuhan seseorang terhadap barang/ jasa, mempengaruhi jumlah permintaan. Kebutuhan primer, lebih penting dibanding kebutuhan sekunder. Kebutuhan sekunder lebih penting dibanding tertier, sehingga pengaruhnya terhadap jumlah permintaan berbeda.

Contoh : Menjelang lebaran kebutuhan seperti daging, ketupat dan pakaian jumlah permintaannya akan meningkat di banding dengan hari-hari biasa.

1. ***Pendapatan masyarakat***

Pendapatan masyarakat mencerminkan daya beli masyarakat. Tinggi/rendahnya pendapatan masyarakat akan mempengaruhi kualitas maupun kuantitas permintaan

1. ***Distribusi Pendapatan***

Makin merata pendapatan, maka jumlah permintaan semakin meningkat, sebaliknya pendapatan yang hanya diterima/dinikmati oleh kelompok tertentu, maka secara keseluruhan jumlah permintaan akan turun.

1. ***Pertambahan penduduk***

Jumlah penduduk akan mempengaruhi jumlah permintaan. Makin banyak penduduk, maka jumlah permintaan akan meningkat.

**Fungsi Permintaan**

Fungsi permintaan dalam ilmu ekonomi adalah sebuah fungsi yang menunjukan hubungan antara harga barang dengan jumlah barang yang diminta oleh masyarakat. “**Fungsi Permintaan**” berasal dari dua kata, yaitu fungsi dan permintaan.

 ***Fungsi*** adalah ketergantungan suatu variabel dengan variabel lainnya. Fungsi secara umum ditulis *y* = *F*(*x*). Secara grafik, digambarkan dengan *y* = sumbu vertikal, *x* = sumbu horizontal dan *F* menyatakan ketergantungan *y* terhadap *x*. Sedangkan ***permintaan*** adalah banyaknya barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.

Dalam ilmu ekonomi, fungsi permintaan ditulis sebagai *p* = *F*(*q*). Dimana *p*, garis vertikal, adalah *Price* (harga barang), dan *q*, garis horizontal, adalah *Quantity of Goods* (Banyaknya barang), dan ***F*** menyatakan ketergantungan antara harga dengan jumlah barang.

Fungsi permintaan memiliki beberapa sifat khusus, di antaranya:

* + Fungsi permintaan bersifat negatif. Artinya, jika nilai p bertambah, maka nilai q akan berkurang, begitu juga sebaliknya. Hingga suatu saat nilai p akan menyentuh titik tertinggi (harga maksimal), titik q akan menyentuh titik terendah (barang tidak ada), sebaliknya, q akan menjadi barang bebas jika titik p mencapai titik terendahnya (harga 0 atau gratis). kuadran I.

**Grafik fungsi linear dan kurva**

Kurva ini menggambarkan hubungan fungsional antara harga dan jumlah barang yang diminta. Kurva ini menurun dari kiri atas ke kanan bawah yang berarti bahwa makin rendah harga (P), makin banyak jumlah yang diminta (Q). Mengapa demikian, karena:

* + Orang yang mula-mula tak mampu membeli, dengan harga turun maka menjadi mampu membeli atau dari pembeli potensiil menjadi pembeli riil.
	+ Orang yang tadinya membeli barang lain karena tingkat kemampuannya, sekarang menjadi membeli karena mampu.

Titik titik pada fungsi permintaan tidak dapat memiliki nilai negatif dan tidak mungkin bernilai tak terhingga (~), ini berarti fungsi permintaan selalu terletak di

* + Fungsi permintaan memiliki fungsi satu-satu, artinya, satu titik p hanya untuk satu titik q, begitu juga sebaliknya. Misalnya, pada tingkat harga (***p***) Rp. 800,00, jumlah barang (***q***) yang diminta adalah 40 unit; pada tingkat harga Rp. 200,00 jumlah barang yang diminta naik menjadi 100 unit.

Berdasarkan keterangan tersebut di atas dapat dibuat kurva yang menunjukkan jumlah barang yang akan dibeli pada berbagai tingkat harga sebagai berikut:

|  |  |
| --- | --- |
| Harga | Jumlah yang dibeli |
| Rp. 200,00 | 100 unit |
| Rp. 300,00 | 90 unit |
| Rp. 400,00 | 80 unit |
| Rp. 500,00 | 70 unit |
| Rp. 600,00 | 60 unit |
| Rp. 700,00 | 50 unit |
| Rp. 800,00 | 40 unit |

**Pergeseran Kurva Permintaan**

Kurva permintaan digambarkan dengan anggapan cateris paribus, masih ingatkan, apa artinya? Jika faktor-faktor lain berubah, maka kurva permintaan juga akan mengalami perubahan/pergeseran.

Kurva permintaan dapat berubah karena:

1. **Perubahan Harga**

Perubahan harga mengakibatkan perubahan permintaan, yaitu:

* 1. Jika harga naik, maka jumlah permintaan akan berkurang. Kurva akan bergeser ke kiri.
	2. Jika harga turun, maka jumlah permintaan akan naik. Kurva akan bergeser ke kanan.

*Contoh 1:* *Pergeseran kurva permintaan akibat dari perubahan harga.*

 Pada saat harga Rp.30,00 jumlah permintaan 50 unit. Harga naik menjadi Rp.40,00 jumlah permintaan turun menjadi 30 unit. Pada saat harga turun menjadi Rp.20,00, maka permintaan meningkat menjadi 70 unit.

1. **Perubahan Pendapatan Masyarakat**

Pendapatan masyarakat akan mengakibatkan perubahan permintaan.

* 1. Jika pendapatan masyarakat naik, maka jumlah permintaan akan bertambah dan kurva permintaan akan bergeser ke kanan.
	2. Jika pendapatan masyarakat turun, maka jumlah permintaan akan berkurang, dan kurva permintaan akan bergeser ke kiri.

*Contoh 2:*

Pergeseran kurva permintaan akibat dari perubahan pendapatan masyarakat.

Pendapatan masyarakat mula-mula Rp.30,00 jumlah yang diminta 40 unit. Pendapatan meningkat Rp.40,00 jumlah permintaan naik menjadi 50 unit. Pendapatan turun menjadi Rp.20,00 jumlah permintaan menjadi 30 unit.

Dari data-data yang menunjukkan perubahan berikut, cobalah buatkan kurvanya. Pada saat harga Rp.550,00 jumlah unit yang diminta sebesar 950 unit. Harga naik menjadi Rp.700,00 jumlah unit yang diminta turun menjadi 750 unit. Pada saat harga turun dari Rp.550,00 menjadi Rp.350,00 jumlah yang diminta naik menjadi 1.300 unit.

**Pengertian Penawaran**

Penawaran adalah jumlah barang atau komoditi yang akan diproduksi dan ditawarkan untuk dijual dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat sosial dalam suatu pasar ekonomi.

**Hukum Penawaran**

***“Bila tingkat harga naik, maka jumlah barang yang ditawarkan akan naik, Bila tingkat harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan akan turun“***

Dalam hukum penawaran, semakin tinggi harga, jumlah barang yang ditawarkan semakin banyak. Sebaliknya, semakin rendah harga barang, jumlah yang ditawarkan semakin sedikit juga.

**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penawaran**

1. ***Biaya Produksi dan Teknologi yang digunakan***

Jika biaya produksi suatu produk sangat tinggi, maka produsen hanya membuat beberapa jenis saja dari produk tersebut. Contoh : Produk limited edition

1. ***Tujuan Perusahaan***

Tujuan perusahaan yaitu ingin supaya produknya laku terjual dipasaran dan mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Produk yang laku dipasaran adalah produk yang harganya terjangkau tetapi dengan kualitas yang bagus. Contoh : Produk cina lebih banyak diperdagangkan karena lebih murah sehingga banyak konsumen yang mencarinya.

1. ***Pajak***

Pajak naik, harga jual akan naik juga. Hal ini menyebabkan permintaan dari konnsumen menurun. Contoh : jika pajak bea cukai naik, harga barang-barang impor akan naik pula. Seperti halnya kedelai impor yang harga nya naik, para pengusaha juga enggan membeli dengan harga yang mahal.

1. ***Tingkat teknologi yang digunakan***

Adanya kemajuan teknologi akan menyebabkan pengurangan terhadap biaya produksi dan produsen dapat menawarkan barang dalam jumlah yang lebih besar lagi.

1. ***Perkiraan harga barang di masa datang***

Apabila kondisi pendapatan masyarakat meningkat, biaya produksi berkurang dan tingkat harga barang dan jasa naik, maka produsen akan menambah jumlah barang dan jasa yang ditawarkan. Tetapi bila pendapatan masyarakat tetap, biaya produksi mengalami peningkatan, harga barang dan jasa naik, maka produsen cenderung mengurangi jumlah barang dan jasa yang ditawarkan atau beralih pada usaha lain.

**Fungsi Penawaran**

Fungsi penawaran menghubungkan harga barang di pasar dengan jumlah yang ditawarkan produsen. Menurut hukum penawaran, pada umumnya bila harga suatu barang naik maka jumlah yang ditawarkan akan naik. Kurva penawaran umumnya positif, Dalam kasus-kasus tertentu mungin juga dapat terjadi bahwa kurva penawaran nol atau tak terhingga.

Seperti halnya pada kurva permintaan, sumbu y digunakan untuk harga barang setiap unitnya dan sumbu x untuk jumlah barang yang ditawarkan. Bentuk umum fungsi penawaran :

**Q = a + bP**

Contoh :

Jika harga kamera jenis tertentu Rp 65,- (dalam ribuan), maka ada 125 kamera yang tersedia di pasar. Klau harganya Rp 75,- maka di pasar akan tersedia 145 kamera.

Kurva penawaran adalah garis yang menghubungkan titik-titik pada tingkat harga dengan jumlah barang/jasa yang ditawarkan. Kurva penawaran bergerak dari kiri bawah ke kanan atas yang menunjukkan bahwa jika harga barang tinggi, para penjual/produsen akan menjual dalam jumlah yang lebih banyak. Agar lebih jelas, ikuti contoh berikut dengan seksama.

**Tabel Penawaran**

|  |  |
| --- | --- |
| Harga | Jumlah yang ditawarkan |
| Rp. 100,00 | 200 unit |
| Rp. 200,00 | 300 unit |
| Rp. 300,00 | 400 unit |
| Rp. 400,00 | 500 unit |
| Rp. 500,00 | 600 unit |

**Pergeseran Kurva Penawaran**

Kurva penawaran akan mengalami pergeseran, tergantung pada faktor yang mempengaruhinya. Jika harga barang naik, maka jumlah penawaran akan bertambah, sehingga kurva bergeser kekanan.

Jika harga barang turun, maka jumlah penawaran akan berkurang, kurva bergeser ke kiri.

*Contoh:* Pergeseran kurva penawaran akibat perubahan harga barang.

* + Pada saat harga Rp.30,00 jumlah unit yang ditawarkan sejumlah 40 unit.
	+ Pada saat harga naik menjadi Rp.40,00 jumlah barang yang ditawarkan meningkat menjadi 60 unit, kurva bergeser ke kanan.
	+ Pada saat harga turun menjadi Rp.20,00 maka jumlah yang ditawarkan berkurang menjadi 25 unit, kurva penawaran bergeser ke kiri.

Dalam ilmu ekonomi**, harga keseimbangan** atau **harga ekuilibrium** adalah harga yang terbentuk pada titik pertemuan kurva permintaan dan kurva penawaran. Terbentuknya harga dan kuantitas keseimbangan di pasar merupakan hasil kesepakatan antara pembeli (konsumen) dan penjual (produsen) di mana kuantitas yang diminta dan yang ditawarkan sama besarnya. Jika keseimbangan ini telah tercapai, biasanya titik keseimbangan ini akan bertahan lama dan menjadi patokan pihak pembeli dan pihak penjual dalam menentukan harga.

Keseimbangan harga merupakan titik temu antara permintaan dan penawaran yang merupakan proses alami mekanisme pasar. Permintaan/pembeli berusaha untuk mendapatkan barang/jasa yang baik dengan harga yang murah, sedangkan penawaran/penjual berusaha untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Akibat dari tarik-menarik/tawar-menawar antara permintaan dan penawaran, maka akan tercapai titik temu yang disebut keseimbangan harga.

**Harga dan Keseimbangan Pasar**

**Pengertian**

Harga keseimbangan atau harga pasar (Equilibrium Price) adalah tinggi rendahnya tingkat harga yang terjadi atas kesepakatan antara produsen/penawaran dengan konsumen atau permintaan. Pada harga keseimbangan produsen/penawaran bersedia melepas barang/jasa, sedangkan permintaan/konsumen bersedia membayar harganya. Dalam kurva harga keseimbangan terjadi titik temu antara kurva permintaan dan kurva penawaran, yang disebut Equilibrium Price.

**Proses terbentuknya Harga Pasar**

Terbentuknya harga pasar dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran. Masing-masing faktor dapat menyebabkan bergesernya jumlah permintaan dan jumlah penawaran. Dengan bergesernya permintaan dan penawaran akan mengakibatkan bergesernya tingkat harga keseimbangan.

**Penggolongan Pembeli dan Penjual**

Pembeli dan penjual dapat digolongkan berdasarkan perbandingan antara harga pasar dan harga pokok bagi penjual/produsen dan kemampuan membeli bagi konsumen/ pembeli.

Pembeli dan penjual dapat digolongkan:

* + Pembeli super marginal, yaitu kelompok pembeli yang memiliki kemampuan membeli di atas harga pasar.
	+ Pembeli marginal, yaitu kelompok pembeli yang memiliki kemampuan sama dengan harga pasar.
	+ Pembeli sub marginal, yaitu kelompok pembeli yang mempunyai kemampuan membeli di bawah harga pasar.
	+ Penjual super marginal, yaitu kelompok penjual yang memiliki perhitungan harga pokok di bawah harga pasar.

• Penjual marginal, yaitu kelompok penjual yang memiliki perhitungan harga pokok sama dengan harga pasar.

• Penjual sub marginal, yaitu kelompok penjual yang memiliki perhitungan harga pokok di atas harga pasar.

Dari penggolongan di atas dapat disimpulkan:

• Terdapat pembeli/penjual yang memperoleh keuntungan.

Pembeli yang memiliki kemampuan membeli lebih tinggi (pembeli super marginal) mendapatkan premi konsumen. Penjual yang memiliki perhitungan harga pokok di bawah harga pasar (penjual super marginal) mendapatkan premi produsen.

• Terdapat pembeli/penjual yang menderita kerugian.

Pembeli sub marginal yang memiliki kemampuan membeli di bawah harga pasar. Penjual sub marginal yang memiliki perhitungan harga pokok di atas harga pasar.

• Terdapat pembeli dan penjual yang impas (Break Even Point).

Tidak memperoleh keuntungan dan kerugian karena harga pokok sama dengan harga pasar serta kemampuan membeli sama dengan harga pasar.

**Pergeseran Titik Keseimbangan**

Titik keseimbangan (Equilibrium Price) akan mengalami pergeseran akibat dari naik turunnya akibat perubahan penawaran/permintaan.

Pergeseran titik keseimbangan yang disebabkan bertambahnya jumlah permintaan.

Jika jumlah permintaan bertambah sedangkan jumlah penawaran tetap, maka ada kecenderungan harga akan naik. Misalnya pada harga Rp.20,00 jumlah permintaan 30 unit. Jika jumlah permintaan meningkat 40 unit, maka harga akan naik menjadi Rp.30,00.

Pergeseran titik keseimbangan yang disebabkan berkurangnya jumlah permintaan.

Jika jumlah permintan berkurang sedangkan jumlah penawaran tetap, maka harga akan turun. Misalnya harga Rp.25,00 jumlah permintaan 45 unit. Apabila jumlah permintaan turun menjadi 30 unit, maka harga akan turun menjadi Rp.15,00.

**Pergeseran titik keseimbangan yang disebabkan bertambahnya jumlah penawaran.**

Jika jumlah penawaran bertambah sedangkan jumlah permintaan tetap, maka harga akan turun. Misalnya pada harga Rp.40,00 jumlah penawaran 40 unit. Jika jumlah penawaranbertambah menjadi 50 unit, maka harga akan turun menjadi Rp.30,00.

**Pergeseran titik keseimbangan yang disebabkan berkurangnya jumlah penawaran.**

Jika jumlah penawaran berkurang, sedangkan jumlah permintaan tetap, maka harga akan naik. Misalnya pada harga Rp.25,00 jumlah penawaran 45 unit. Jika jumlah penawaran berkurang menjadi 35 unit, maka harga akan naik menjadi Rp35

**Penutup**

**Kesimpulan**

Penentuan Harga, Penawaran serta Permintaan sangat diperlukan dalam perkembangan sistem ekonomi.Penentuan Harga bersumber pada penawaran dan permintaan.Penawaran bersumber pada kuantitas barang yang akan diproduksi dan ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat,sedangkan Permintaan bersumber pada kuantitas permintaan barang berdasarkan harga yang ditawarkan.

Ilmu ekonomi ini tidak selalu bisa diterapkan disetiap Negara,banyak faktor-faktor yang mempengaruhi baik dalam penawaran maupun permintaan,diataranya harga,mutu barang,kebutuhan,gaya hidup, dsb. Pelajaran dari teori ini menjelaskan kepada kita bagaimana seharusnya menentukan harga,agar hukum penawaran dan permintaan dapat berjalan seimbang,sehingga terciptanya masyarakat yang paham ekonomi dan berkualitas.

**Implikasi**

1. Menentukan strategi penentuan harga sebaiknya perusahaan benar-benar sudah mengetahui dengan pasti apa yg jadi peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan perusahaan pada saat ini.
2. Langah-langkah dalam menentukan strategi dan metode harga dilakukan dengan sebaik- baiknya.
3. Tingkatkan dan pertahankan mutu dan pelayanan untuk kepuasan pelanggan.

Untuk memperkirakan bahwa dalam suatu pasar yg kompetitif, harga sebagai penyeimbang antara kualitas yang diminta oleh konsumen dan kuantitas yg ditawarkan oleh produsen, untuk menciptakan keseimbangan ekonomi antara harga dan kuantitas

**DAFTAR PUSTAKA**

Agung, Gusti Ngurah, Teori Ekonomi Mikro Suatu Analisis Produksi Terapan, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Karim, Adimarwan, Ekonomi Mikro Islam(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012)

Al Arif, Nur Rianto, Dasar-Dasar Ekonomi Islam, Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011.

Al Arif, M. Nur Rianto dan Euis Amalia, Teori Mikro Ekonomi (Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional), Jakarta: Kencana, 2010

Khaf, Monzer, Ekonomi Islam, (telaah analitik terhadap fungsi system ekonomi islam), terj. Machnun Husein dari judul aslinya “ The Islamic Economy: Analytical of the Funchtioning of the Islamic Ekonomic System”, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 1995

Lubis, Ibrahim, Ekonomi Suatu Pengantar, Jakarta: Kalam Mulia, 1995M. Fuad, et al., Pengantar Bisnis, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003

Mannan, Muhammad Abdul, Teori dan Praktik Ekonomi Islam, Yogyakarta: PT. Dana Bakti Wakaf, 1995.

Muhaimin, Iqbal, Dinar Sebagai Solusi, Jakarta: Gema Insani, 2008Muhammad, Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004

Nurohman, Dede, Memahai Dasar-dasar Ekonom Islam, yogyakarta: Teras, 2011Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Ekonomi Islam, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.

Riyanto, M. Nur dan Euis Amalia, Teori Mikro Ekonomi : Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvesional, Jakarta: Kencana, 2010

Sardjonopermono, Iswardono, Ekonomi Mikro Perilaku Produsen, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1985Sudarsono, Pengantar Ekonomi Mikro, Jakarta: PT. Pustaka LP3S Indonesia, 1995

Syaifullah, Muhammmad, Konsep Produksi Ekonomi Islam Perspektif Ibnu Khaldun, Fakultas Syariah STAIN Pekalongan, Tahun 2010

Yuliasari, “Perilaku Produsen”,http://yuliasari01.wikipedia.co.id//, diakses pada 22 Januari 2016