

## MAKALAH EKONOMI SYARIAH PERMINTAAN DAN PENAWARAN DALAM ISLAM

Niswatul Chaira <sup>1</sup>, Exy Wa'arkainy <sup>2</sup>, Haris Al Amin, S.E.I., MA

Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah  
Jurusan Tata Niaga Politeknik Negeri Lhokseumawe

Correspondence		
Email:	No. Telp:	
Submitted 13 Juni 2024	Accepted 19 Juni 2024	Published 20 Juni 2024

### Abstrak

Konsep ekonomi islam mengenai permintaan dan penawaran memiliki kesamaan dengan ekonomi konvensional, namun terdapat batasan-batasan individu untuk berperilaku sesuai dengan aturan syariah. Dalam ekonomi islam, norma dan moral islami merupakan prinsip dasar islam dalam melakukan kegiatan ekonomi, sehingga teori ekonomi yang terjadi menjadi berbeda dengan teori ekonomi konvensional. Penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu dan pada tingkat harga tertentu. Hukum penawaran adalah "perbandingan lurus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun".

**Kata kunci :** Ekonomi syariah

### PENDAHULUAN

Ekonomi adalah ilmu yang mempelajari aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, serata konsumsi barang dan jasa. dalam ilmu ekonomi, ada pemahaman tentang ekonomi islam atau ekonomi syariah, ekonomi islam atau syariah adalah ilmu yang mempelajari permasalahan ekonomi rakyat, namun terdapat batasan batasan dari hukum islam untuk berperilaku yang sesuai dengan aturan syariah. Sama seperti ilmu ekonomi pada umumnya, ekonomi syariah juga memiliki pemahaman tentang teori permintaan serta penawaran.

Teori permintaan dan penawaran dalam ekonomi islam di pengaruhi nilai moral, seperti kesederhanaan, keseimbangan, keadilan, dan variable syariat, yakni kehalalan. Dalam ekonomi syariah, keputusan ekonomi seseorang tidak bisa terlepas dari nilai moral. Tiap tindakan harus senantiasa sesuai dengan ketentuan syariat. Sedangkan teori permintaan dan penawaran konvensional dibatasi oleh variable pasar, seperti harga, pendapatan, selera masyarakat, dan sebagainya.

Permintaan dan penawaran merupakan dua kata yang sering kita lakukan dalam kegiatan ekonomi sehari-hari. Permintaan itu ialah jumlah barang yang yang dibeli, atau pun yang ingin dibeli sedangkan penawaran yaitu banyak barang atau jasa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen. Keduanya merupakan kekuatan yang membuat perekonomian pasar bekerja. Pada zaman sekarang ini orang menganggap bahwa ilmu ekonomi adalah ilmu yang hanya di mulai dan diakhiri dengan hukum permintaan dan penawaran. Tentu saja anggapan ini terlalu mengandalkan ilmu ekonomi sebagai ilmu yang sangat sederhana. Namun sebenarnya hukum yang di kenal dengan hukum penawaran dan permintaan memang merupakan bagian yang terpenting dalam pemahaman kita mengenai pasar. Dimana permintaan adalah jumlah barang yang diminta pada jumlah dalam waktu tertentu, sedangkan penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada setiap tingkat harga selama periode waktu tertentu.

## PEMBAHASAN

### Pengertian Permintaan

Setiap kali seseorang menginginkan suatu barang maka akan melakukan permintaan. Misalnya, seorang mahasiswa yang banyak melakukan permintaan terhadap buku, kertas, pulpen, dan sebagainya. Apa yang dimaksud dengan permintaan? Secara umum Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu. Besar kecilnya perubahan permintaan ditentukan oleh besar kecilnya perubahan harga, jika ini terjadi berlakulah perbandingan terbalik antara harga terhadap harga permintaan dan berbanding lurus dengan penawaran.

Sedangkan pengertian permintaan menurut para ahli ekonomi adalah sebagai berikut : Menurut Gilarso (2007), dalam ilmu ekonomi istilah permintaan (*demand*) mempunyai arti tertentu, yaitu selalu menunjuk pada suatu hubungan tertentu antara jumlah suatu barang yang akan dibeli orang dan harga barang tersebut. Permintaan adalah jumlah dari suatu barang yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga, selama jangka waktu tertentu, dengan anggapan hal-hal lain tetap sama (*ceteris paribus*).

Menurut Sadono Sukirno (2005), teori permintaan adalah teori yang menerangkan tentang ciri-ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dibuat grafik kurva permintaan.

### Hukum Permintaan

Selain memahami pengertiannya, diperlukan juga untuk mengetahui bunyi hukum permintaan. Sebab hukum permintaan adalah prinsip fundamental dalam ekonomi. Dengan memahami hukum permintaan, kita bisa lebih memahami perilaku konsumen dan memprediksi perubahan permintaan dalam pasar. Bunyi Hukum Permintaan adalah sebagai berikut: "Semakin tinggi harga suatu barang, maka jumlah barang yang diminta akan turun. Semakin rendah harga suatu barang, maka jumlah barang yang diminta akan meningkat."

Dari bunyi hukum tersebut dapat disimpulkan, bahwa;

1. Apabila harga suatu barang naik, maka pembeli akan mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti barang tersebut, dan sebaliknya apabila barang tersebut turun, konsumen akan menambah pembelian terhadap barang tersebut.
2. Kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil konsumen berkurang sehingga memaksa konsumen mengurangi pembelian, terutama barang yang akan naik harganya.

Pada hukum permintaan berlaku asumsi *ceteris paribus*. Artinya hukum permintaan berlaku jika tidak adanya perubahan faktor – faktor selain harga ( tetap / *ceteris paribus*).

### Konsep Permintaan dalam Perspektif Ekonomi Islam

Konsep permintaan dalam islam menilai tidak semua barang atau jasa dapat digunakan maupun

dikonsumsi. Dengan dibedakan yang haram dan yang halal. Oleh karena itu dalam teori permintaan islam membasah barang atau jasa yang halal, sedangkan teori konvensional, semua barang atau jasa dianggap dapat dikonsumsi maupun digunakan.

QS. Al Maidah: 87

لَا يُجِبُّ الْمُعْتَدِينَ بِآيَاتِهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحَرَّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا ۗ إِنَّ اللَّهَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.

Menurut Ibnu Taimiyah, permintaan suatu barang adalah hasrat terhadap sesuatu, yang digambarkan dengan istilah *raghbah fil al-syai*. Yang diartikan sebagai jumlah barang yang diminta. Secara garis besar diartikan permintaan dalam islam ada batasan tertentu yang harus diperhatikan oleh seorang muslim dalam keinginannya. Dengan mengonsumsi barang yang halal dan meninggalkan barang yang haram.

Menurut Ibnu Taimiyah, ada beberapa faktor pengaruh permintaan suatu barang yang memengaruhi harga, yakni:

1. Harga barang itu sendiri dan barang substitusi Jika harga barang tinggi, permintaan barang akan turun. Sebaliknya, jika harga barang rendah, permintaan barang akan rendah.
2. Keinginan penduduk terhadap jenis barang yang berbeda dan berubah-ubah Biasanya bila stok barang menipis, permintaan penduduk terhadap barang itu meningkat.
3. Perubahan juga tergantung pada jumlah konsumen Jika jumlah konsumen yang minat terhadap suatu barang meningkat, harganya akan naik. Begitu pula sebaliknya.
4. Permintaan juga dipengaruhi oleh menguat atau melemahnya tingkat kebutuhan suatu barang, jika kebutuhan tinggi maka harga akan tinggi, dan sebaliknya.
5. Harga juga dipengaruhi oleh tujuan dari kontrak jual beli Jika barang dibeli secara tunai, harga akan turun. Namun, bila dibeli secara kredit, harga akan naik.

### Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Permintaan

Adapun beberapa faktor yang dapat mempengaruhi permintaan menurut teori Marshall adalah sebagai berikut:

- i. Harga Barang itu sendiri  
Harga barang akan mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika harga naik jumlah permintaan barang tersebut akan menurun, sedangkan jika harga turun maka jumlah permintaan barang akan meningkat.
- ii. Harga barang substitusi (pengganti)

Harga barang dan jasa pengganti (substitusi) ikut memengaruhi jumlah barang dan jasa yang diminta. Apabila harga dari barang substitusi lebih murah maka orang akan beralih pada barang substitusi tersebut. Akan tetapi jika harga barang substitusi naik maka orang akan tetap menggunakan barang yang semula.

- iii. Harga barang komplementer (pelengkap)

Barang pelengkap juga dapat memengaruhi permintaan barang atau jasa. misalnya sepeda motor, barang komplementernya bensin. Apabila harga bensin naik, maka kecenderungan orang untuk membeli sepeda motor akan turun, begitu juga sebaliknya.

iv. Jumlah pendapatan

Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh seseorang turut menentukan besarnya permintaan akan barang dan jasa. apabila pendapatan yang diperoleh tinggi maka permintaan akan barang dan jasa juga semakin tinggi. Sebaliknya jika pendapatannya turun, maka kemampuan untuk membeli barang juga akan turun. Akibatnya jumlah barang akan semakin turun.

v. Selera konsumen

Selera konsumen terhadap barang dan jasa dapat mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika selera konsumen terhadap barang tertentu meningkat maka permintaan terhadap barang tertentu meningkat maka permintaan terhadap barang tersebut akan meningkat pula.

vi. Intensitas kebutuhan konsumen

Intensitas konsumen terhadap barang dan jasa dapat mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Kebutuhan terhadap suatu barang atau jasa yang tidak mendesak, akan menyebabkan permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut rendah. Sebaliknya jika kebutuhan terhadap barang atau jasa sangat mendesak maka permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut menjadi meningkat.

vii. Perkiraan harga di masa depan

Apabila konsumen memperkirakan bahwa harga akan naik maka konsumen cenderung menambah jumlah barang yang dibeli karena ada kekhawatiran harga akan semakin mahal. Sebaliknya apabila konsumen memperkirakan bahwa harga akan turun, maka konsumen cenderung mengurangi jumlah barang yang dibeli.

viii. Jumlah penduduk

Pertambahan penduduk akan mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika jumlah penduduk dalam suatu wilayah bertambah banyak, maka barang yang diminta akan meningkat.

### Pengertian Penawaran

Pengertian penawaran dalam ilmu ekonomi adalah banyaknya barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada setiap tingkat harga selama periode waktu tertentu. Jadi penawaran dapat didefinisikan banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu, dan pada tingkat tertentu.

Menurut Rahardja, penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu.

Menurut Ahman, penawaran diartikan sebagai keseluruhan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan dalam berbagai kemungkinan harga yang berlaku di pasar dalam satu periode tertentu.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan ada 2 variabel ekonomi, yaitu jumlah barang yang

ditawarkan atau akan dijual dan tingkat harga. Kedua variable ini memperlihatkan adanya hubungan satu sama lain. Sedangkan variable waktu diabaikan atau dianggap konstan. kedudukan variable harga dalam konsep penawaran adalah sebagai variable yang mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan, atau sering disebut variable bebas (independent variable). Sedangkan jumlah barang yang ditawarkan sebagai variable yang dipengaruhi atau variable terikat (dependent variable).

Teori penawaran adalah teori yang memperlihatkan sifat penjual dalam menawarkan barang yang akan dijual. Teori penawaran merupakan salah satu konsep dasar dalam ilmu ekonomi yang digunakan untuk menganalisis pasar dan menentukan harga keseimbangan.

### **Hukum Penawaran**

Hukum penawaran merupakan hukum mikro ekonomi . Dinyatakan bahwa, jika semua faktor lain dianggap sama, ketika harga suatu barang atau jasa meningkat, jumlah barang atau jasa yang ditawarkan pemasok akan meningkat, dan sebaliknya. Secara sederhana, ini berarti bahwa ketika harga suatu barang naik, pemasok akan berusaha memaksimalkan keuntungan mereka dengan meningkatkan jumlah barang yang mereka jual.

Hukum penawaran mengatakan bahwa harga yang lebih tinggi akan menyebabkan produsen menawarkan jumlah yang lebih banyak ke pasar. Karena bisnis berusaha meningkatkan pendapatan, ketika mereka berharap menerima harga yang lebih tinggi untuk sesuatu, mereka akan memproduksinya lebih banyak. Sementara itu, jika harga turun, pemasok tidak diberi insentif untuk memproduksi sebanyak itu. Penawaran di suatu pasar dapat digambarkan sebagai kurva penawaran yang miring ke atas yang menunjukkan bagaimana kuantitas yang ditawarkan akan merespons berbagai harga selama periode waktu tertentu. Bersama dengan permintaan, hukum penawaran merupakan setengah dari hukum penawaran dan permintaan.

### **Konsep Penawaran dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Dalam perspektif ekonomi islam, manusia diingatkan dengan norma moral islam sehingga nafsu untuk memenuhi keinginannya tidak selalu dipenuhi. Karena itu semua barang dan jasa yang diproduksi dan ditawarkan ke pasar mencerminkan kebutuhan riil dan sesuai dengan tujuan syariah itu sendiri. Dengan begitu tidak dimungkinkan produksi barang yang tidak berguna secara syar'i. jika ilmu ekonomi konvensional melihat bahwa manusia adalah pelaku ekonomi yang selalu didorong untuk melampiaskan keinginannya dengan cara apapun, maka asumsi rasionalitas merupakan cara untuk memenuhi keinginannya tersebut. Selama manusia menguras tenaga dan pikirannya dengan cara apapun, ia adalah makhluk rasional. Ketika produsen berusaha memaksimalkan keuntungan, dengan mengabaikan tanggung jawab sosial, ia adalah makhluk rasional dan tidak perlu dikhawatirkan.

### **Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penawaran**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran terhadap suatu barang sebagai berikut:

- ix. Masalah Pengaruh masalah terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen jika jumlah masalah yang terkandung dalam

barang yang diproduksi semakin meningkat maka produsen muslim akan memperbanyak jumlah produksinya ceteris paribus.

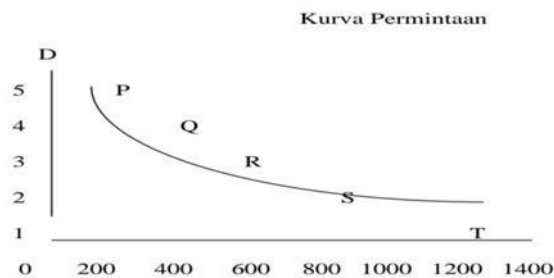
- x. Teknologi. Semakin canggih teknologi produksi yang digunakan akan semakin banyak jumlah barang yang dapat dihasilkan sehingga kurva penawaran akan bergerak ke kanan.
- xi. Harga Sumber Produksi. Harga sumber/faktor produksi juga mempengaruhi penawaran. Jika harga faktor produksi di pasar naik, maka jumlah barang yang diproduksi semakin sedikit dan kurva penawaran akan bergeser ke kiri. Sebaliknya, jika harga faktor produksi turun, maka jumlah barang yang dapat diproduksi akan naik dan kurva penawaran akan bergeser ke kanan.
- xii. Perkiraan harga sumber/faktor produksi yang akan datang. Jika diramalkan harga faktor produksi akan naik, maka produsen cenderung akan menambah permintaan faktor produksinya saat ini. Sehingga, jumlah barang yang diproduksi saat ini meningkat dan kurva penawaran bergeser ke kanan. Sebaliknya, jika harga faktor produksi diramalkan akan turun, maka produsen akan cenderung mengurangi permintaan faktor produksinya saat ini dan menunggu harga faktor produksi benar-benar turun. Akibatnya, jumlah barang yang diproduksi saat ini akan turun dan kurva penawarannya akan bergeser ke kiri.
- xiii. Perkiraan harga barang yang akan datang. Jika diramalkan harga barang yang akan datang akan turun, maka produsen akan cenderung menambah penawarannya saat sekarang daripada dia harus mengalami penurunan harga di masa yang akan datang sehingga kurva penawaran saat ini menjadi bergeser ke kanan. Sebaliknya, jika harga barang yang akan datang diperkirakan akan naik, maka produsen cenderung menahan dan mengurangi penawarannya saat ini untuk mendapatkan keuntungan yang lebih dengan adanya kenaikan harga. Hal ini mengakibatkan kurva penawaran bergeser ke kanan.
- xiv. Jumlah penjual di pasar. Penawaran pasar merupakan penjumlahan dari penawaran individu-individu yang ada di pasar. Jika di pasar terdapat produsen baru yang masuk (jumlah produsen di pasar bertambah), maka kurva penawaran akan bergeser ke kanan dan sebaliknya jika banyak produsen yang keluar dari pasar, maka akan mengurangi penawaran dan kurvanya bergeser ke kiri.
- xv. Kebijakan pemerintah dan stabilisasi. Adakalanya untuk stabilisasi harga di pasar, pemerintah ikut campur dalam mekanisme pembentukan harga. Pada saat panen, harga beras akan cenderung turun karena penawaran meningkat (dengan asumsi permintaannya tetap) dan petani akan rugi dengan keadaan ini.

### **Kurva Permintaan**

Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli. Kurva permintaan atau demand curve mengemukakan bahwa banyaknya jumlah suatu barang atau produk yang akan dibeli itu dikarenakan adanya perubahan mengenai harga

satuannya. Maka, dalam hal ini jumlah permintaan sangat dipengaruhi oleh jumlah suatu barang dengan harga yang telah ditetapkan.

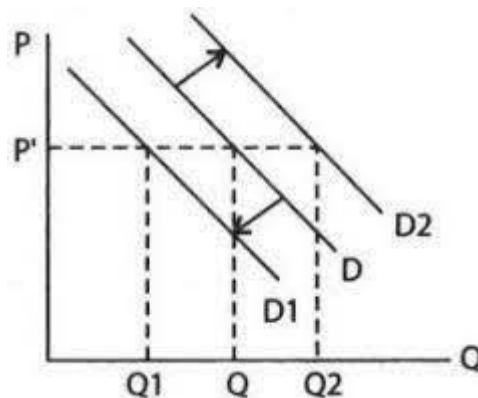
Kurva permintaan adalah penggambaran dari pernyataan yang dituangkan ke dalam gambar untuk mempermudah pemahamannya. Kurva permintaan ini memiliki gradien atau kemiringan / slope negative. Artinya slope pada kurva ini menurun dari kiri atas ke kanan bawah sehingga menunjukkan adanya hubungan harga permintaan yang berbanding terbalik. Kurva yang menurun dari kiri atas ke kanan bawah itu menunjukkan kondisi naik turunnya suatu komoditas.



### KURVA PERMINTAAN

Pada sumbu tegak lurus digambarkan berbagai tingkat harga (Price atau sumbu D pada gambar di atas), pada sumbu datar digambarkan berbagai jumlah barang yang akan dibeli (quantity atau sumbu T pada gambar di atas). Dalam kurva permintaan tersebut jelas ditunjukkan bahwa makin tinggi harga buku tulis maka semakin sedikit jumlah buku yang diminta dan sebaliknya, semakin rendah harga buku tulis maka akan semakin banyak buku tulis yang diminta. Pada harga Rp 5.000 hanya 200 buku tulis yang diminta sedangkan pada harga Rp 1.000 ternyata 1.300 buku tulis yang dibeli. Permintaan terhadap suatu barang tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang.

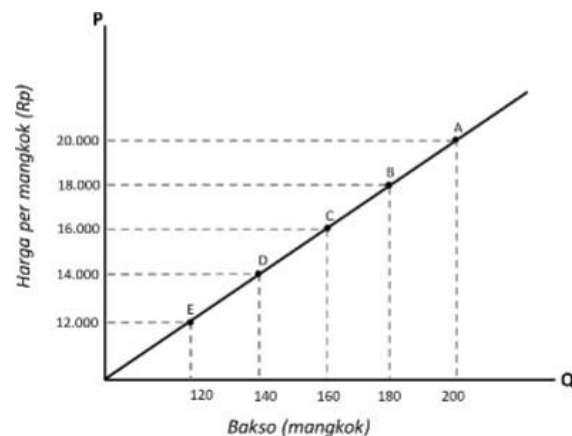
Banyak faktor yang memengaruhi permintaan suatu barang selain harga barang itu sendiri. Perubahan pada faktor-faktor selain harga akan menyebabkan kurva permintaan bergeser. Adapun arah pergeseran adalah ke kiri atau ke kanan tergantung kepada efek perubahan masing-masing variabel terhadap jumlah permintaan pada tingkat harga tertentu. Misalnya pendapatan Masyarakat meningkat, permintaan terhadap suatu barang juga akan meningkat. Dalam keadaan seperti ini kurva bergeser ke kanan. Sebaliknya bila pendapatan Masyarakat menurun, permintaan terhadap barang kebutuhan juga menurun. Dalam keadaan seperti ini kurva bergeser ke kiri. Seperti yang tergambar pada kurva di bawah ini.



### PERGESERAN KURVA PERMINTAAN

### Kurva Penawaran

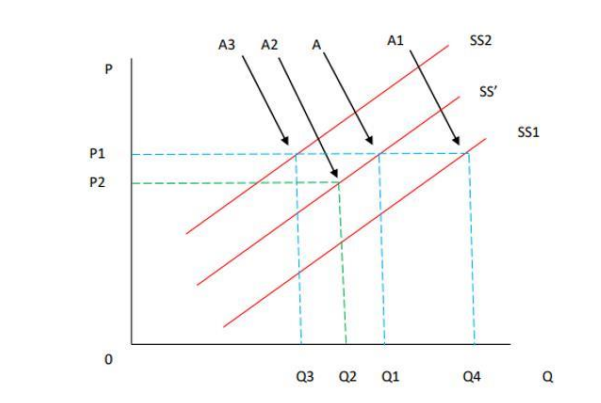
Pada umumnya kurva penawaran menaik dari kiri bawah ke kanan atas. Berarti arah pergerakannya berlawanan dengan arah pergerakan kurva permintaan. Kedudukan kurva ini bisa berpindah atau bergeser bergantung kepada factor-faktor yang mempengaruhinya. Bentuk kurva penawaran seperti ini karena terdapat hubungan yang positif antara harga dengan jumlah barang yang ditawarkan, yaitu makin tinggi harga semakin banyak jumlah yang ditawarkan.



KURVA PENAWARAN

Sama halnya dengan permintaan, penawaran terhadap suatu barang tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang tersebut. Perubahan pada factor-faktor selain harga akan menyebabkan kurva penawaran bergeser. Adapun arah pergeseran adalah ke atas atau kebawah tergantung kepada

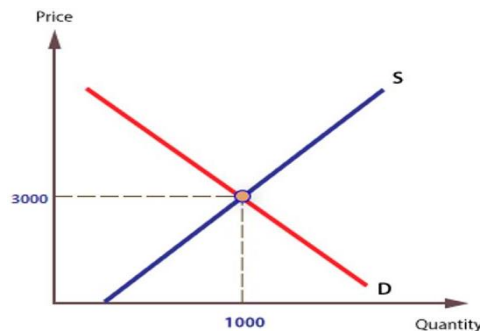
efek perubahan masing-masing variable terhadap jumlah penawaran pada tingkat harga tertentu.



PERGESERAN KURVA PENAWARAN

### Keseimbangan

Keseimbangan (equilibrium) harga ditentukan oleh perpotongan antara kurva permintaan dan kurva penawaran. Keseimbangan permintaan dan penawaran terjadi bila barang yang ditawarkan oleh produsen sama dengan jumlah barang yang diminta oleh konsumen pada tingkat harga tertentu.



KURVA KESEIMBANGAN

### Pengaruh Zakat terhadap Penawaran

Zakat adalah salah satu rukun islam ketiga yang ada pada ajaran agama islam. Zakat sendiri mempunyai definisi menurut istilah adalah harta tertentu yang wajib dikeluarkan dan diberikan kepada orang yang berhak menerimanya

Pengaruh zakat terhadap penawaran dilihat dari 2 sisi :

1. Melihat pengaruh terhadap kewajiban membayar zakat terhadap perilaku penawaran contohnya : zakat perniagaan

2. pengaruh zakat produktif yaitu alokasi zakat untuk kegiatan produktif dari segi mustahik nya terhadap kurva penawaran

Menurut diwarman karim pengenaan zakat perniagaan tidak berpengaruh pada kurva penawaran. Tidak seperti pajak yang mengakibatkan komponen biaya meningkat. Justru adanya zakat perniagaan membuat produsen bersemangat untuk memaksimalkan hasil produksi karena semakin banyak diperoleh keuntungan maka untuk membayar zakat juga lebih besar.

Pemanfaatan zakat untuk kegiatan produktif dari mustahik dapat membuka peluang untuk memproduksi sesuatu. Karena zakat yang disalurkan biasanya berbentuk qardul hasan, maka tidak ada biaya atas pengunaan zakat sebagai factor produksi.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Konsep ekonomi islam mengenai permintaan dan penawaran memiliki kesamaan dengan ekonomi konvensional, namun terdapat batasa-batasan individu untuk berperilaku sesuai dengan aturan syariah. Dalam ekonomi islam, norma dan moral islami merupakan prinsip dasar islam dalam melakukan kegiatan ekonomi, sehingga teori ekonomi yang terjadi menjadi berbeda dengan teori ekonomi konvensional.

Penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu dan pada tingkat harga tertentu. Hukum penawaran adalah "perbandingan lurus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun". Sedangkan teori penawaran adalah "perbandingan terbalik antara penawaran terhadap harga, yaitu apabila penawaran naik, maka harga relatif akan turun, sebaliknya bila penawaran turun, maka harga relatif akan naik".

### Saran

dari pembahasan diatas tersebut sebaiknya masyarakat muslim, terkhusus Indonesia menerapkan sistem ekonomi islam dalam melakukan kegiatan ekonomi permintaan dan penawaran, agar barang yang kita konsumsi ataupun kita gunakan halal hukumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

Rozalinda. (2019). *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktifitas Ekonomi*. Depok: Rajawali Pers.

Muhammad. (2004). *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*. Yogyakarta: BPFE. Farid, M. (2014). *Teori Perminta*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.

Menurut Ibnu Taimiyah, permintaan suatu barang adalah hasrat terhadap sesuatu, yang digambarkan dengan istilah raghbah fil al-syai. Yang diartikan sebagai jumlah barang yang diminta. Secara garis besar diartikan permintaam dalam islam ada batasan tertentu yang harus

diperhatikan oleh seorang muslim dalam keinginannya. Dengan mengonsumsi barang yang halal dan meninggalkan barang yang haram.

Menurut Ibnu Taimiyah, ada beberapa faktor pengaruh permintaan suatu barang yang memengaruhi harga, yakni:

6. Harga barang itu sendiri dan barang substitusi Jika harga barang tinggi, permintaan barang akan turun. Sebaliknya, jika harga barang rendah, permintaan barang akan rendah.
7. Keinginan penduduk terhadap jenis barang yang berbeda dan berubah-ubah Biasanya bila stok barang menipis, permintaan penduduk terhadap barang itu meningkat.
8. Perubahan juga tergantung pada jumlah konsumen Jika jumlah konsumen yang minat terhadap suatu barang meningkat, harganya akan naik. Begitu pula sebaliknya.
9. Permintaan juga dipengaruhi oleh menguat atau melemahnya tingkat kebutuhan suatu barang, jika kebutuhan tinggi maka harga akan tinggi, dan sebaliknya.
10. Harga juga dipengaruhi oleh tujuan dari kontrak jual beli Jika barang dibeli secara tunai, harga akan turun. Namun, bila dibeli secara kredit, harga akan naik.

### **Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Permintaan**

Adapun beberapa faktor yang dapat mempengaruhi permintaan menurut teori Marshall adalah sebagai berikut:

- i. Harga Barang itu sendiri

Harga barang akan mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika harga naik jumlah permintaan barang tersebut akan menurun, sedangkan jika harga turun maka jumlah permintaan barang akan meningkat.

- ii. Harga barang substitusi (pengganti)

Harga barang dan jasa pengganti (substitusi) ikut memengaruhi jumlah barang dan jasa yang diminta. Apabila harga dari barang substitusi lebih murah maka orang akan beralih pada barang substitusi tersebut. Akan tetapi jika harga barang substitusi naik maka orang akan tetap menggunakan barang yang semula.

- iii. Harga barang komplementer (pelengkap)

Barang pelengkap juga dapat memengaruhi permintaan barang atau jasa. misalnya sepeda motor, barang komplementernya bensin. Apabila harga bensin naik, maka kecenderungan orang untuk membeli sepeda motor akan turun, begitu juga sebaliknya.

- iv. Jumlah pendapatan

Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh seseorang turut menentukan besarnya permintaan akan barang dan jasa. apabila pendapatan yang diperoleh tinggi maka permintaan akan barang dan jasa juga semakin tinggi. Sebaliknya jika pendapatannya turun, maka kemampuan untuk membeli barang juga akan turun. Akibatnya jumlah barang akan semakin turun.

- v. Selera konsumen

Selera konsumen terhadap barang dan jasa dapat mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika selera konsumen terhadap barang tertentu meningkat maka permintaan terhadap barang tertentu meningkat maka permintaan terhadap barang tersebut akan meningkat pula.

- vi. Intensitas kebutuhan konsumen  
Intensitas konsumen terhadap barang dan jasa dapat mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Kebutuhan terhadap suatu barang atau jasa yang tidak mendesak, akan menyebabkan permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut rendah. Sebaliknya jika kebutuhan terhadap barang atau jasa sangat mendesak maka permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut menjadi meningkat.
- vii. Perkiraan harga di masa depan  
Apabila konsumen memperkirakan bahwa harga akan naik maka konsumen cenderung menambah jumlah barang yang dibeli karena ada kekhawatiran harga akan semakin mahal. Sebaliknya apabila konsumen memperkirakan bahwa harga akan turun, maka konsumen cenderung mengurangi jumlah barang yang dibeli.
- viii. Jumlah penduduk  
Pertambahan penduduk akan mempengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika jumlah penduduk dalam suatu wilayah bertambah banyak, maka barang yang diminta akan meningkat.

### **Pengertian Penawaran**

Pengertian penawaran dalam ilmu ekonomi adalah banyaknya barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada setiap tingkat harga selama periode waktu tertentu. Jadi penawaran dapat didefinisikan banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu, dan pada tingkat tertentu.

Menurut Rahardja, penawaran adalah jumlah barang yang produsen ingin tawarkan (jual) pada berbagai tingkat harga selama satu periode tertentu.

Menurut Ahman, penawaran diartikan sebagai keseluruhan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan dalam berbagai kemungkinan harga yang berlaku di pasar dalam satu periode tertentu.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan ada 2 variabel ekonomi, yaitu jumlah barang yang ditawarkan atau akan dijual dan tingkat harga. Kedua variabel ini memperlihatkan adanya hubungan satu sama lain. Sedangkan variabel waktu diabaikan atau dianggap konstan. kedudukan variabel harga dalam konsep penawaran adalah sebagai variabel yang mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan, atau sering disebut variabel bebas (*independent variable*). Sedangkan jumlah barang yang ditawarkan sebagai variabel yang dipengaruhi atau variabel terikat (*dependent variable*).

Teori penawaran adalah teori yang memperlihatkan sifat penjual dalam menawarkan barang yang akan dijual. Teori penawaran merupakan salah satu konsep dasar dalam ilmu ekonomi yang digunakan untuk menganalisis pasar dan menentukan harga keseimbangan.

### **Hukum Penawaran**

Hukum penawaran merupakan hukum mikro ekonomi. Dinyatakan bahwa, jika semua faktor lain dianggap sama, ketika harga suatu barang atau jasa meningkat, jumlah barang atau jasa yang ditawarkan pemasok akan meningkat, dan sebaliknya. Secara sederhana, ini berarti bahwa ketika harga suatu barang naik, pemasok akan berusaha memaksimalkan keuntungan mereka dengan meningkatkan jumlah barang yang mereka jual.

Hukum penawaran mengatakan bahwa harga yang lebih tinggi akan menyebabkan produsen menawarkan jumlah yang lebih banyak ke pasar. Karena bisnis berusaha

meningkatkan pendapatan, ketika mereka berharap menerima harga yang lebih tinggi untuk sesuatu, mereka akan memproduksinya lebih banyak. Sementara itu, jika harga turun, pemasok tidak diberi insentif untuk memproduksi sebanyak itu. Penawaran di suatu pasar dapat digambarkan sebagai kurva penawaran yang miring ke atas yang menunjukkan bagaimana kuantitas yang ditawarkan akan merespons berbagai harga selama periode waktu tertentu. Bersama dengan permintaan, hukum penawaran merupakan setengah dari hukum penawaran dan permintaan.

### **Konsep Penawaran dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Dalam perspektif ekonomi islam, manusia diingatkan dengan norma moral islam sehingga nafsu untuk memenuhi keinginannya tidak selalu dipenuhi. Karena itu semua barang dan jasa yang diproduksi dan ditawarkan ke pasar mencerminkan kebutuhan riil dan sesuai dengan tujuan syariah itu sendiri. Dengan begitu tidak dimungkinkan produksi barang yang tidak berguna secara syar'i. Jika ilmu ekonomi konvensional melihat bahwa manusia adalah pelaku ekonomi yang selalu didorong untuk melampiaskan keinginannya dengan cara apapun, maka asumsi rasionalitas merupakan cara untuk memenuhi keinginannya tersebut. Selama manusia mengurus tenaga dan pikirannya dengan cara apapun, ia adalah makhluk rasional. Ketika produsen berusaha memaksimalkan keuntungan, dengan mengabaikan tanggung jawab sosial, ia adalah makhluk rasional dan tidak perlu dikhawatirkan.

### **Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penawaran**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran terhadap suatu barang sebagai berikut:

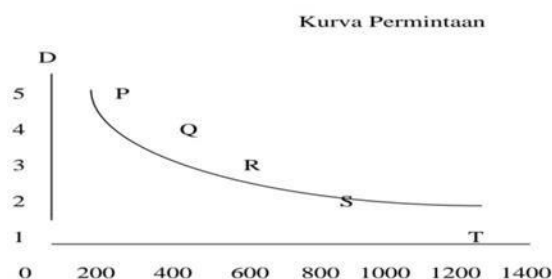
- ix. **Maslahah Pengaruh masalah terhadap penawaran** pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen jika jumlah masalah yang terkandung dalam barang yang diproduksi semakin meningkat maka produsen muslim akan memperbanyak jumlah produksinya *ceteris paribus*.
- x. **Teknologi.** Semakin canggih teknologi produksi yang digunakan akan semakin banyak jumlah barang yang dapat dihasilkan sehingga kurva penawaran akan bergerak ke kanan.
- xi. **Harga Sumber Produksi.** Harga sumber/faktor produksi juga mempengaruhi penawaran. Jika harga faktor produksi di pasar naik, maka jumlah barang yang diproduksi semakin sedikit dan kurva penawaran akan bergeser ke kiri. Sebaliknya, jika harga faktor produksi turun, maka jumlah barang yang dapat diproduksi akan naik dan kurva penawaran akan bergeser ke kanan.
- xii. **Perkiraan harga sumber/faktor produksi yang akan datang.** Jika diramalkan harga faktor produksi akan naik, maka produsen cenderung akan menambah permintaan faktor produksinya saat ini. Sehingga, jumlah barang yang diproduksi saat ini meningkat dan kurva penawaran bergeser ke kanan. Sebaliknya, jika harga faktor produksi diramalkan akan turun, maka produsen akan cenderung mengurangi permintaan faktor produksinya saat ini dan menunggu harga faktor produksi benar-benar turun. Akibatnya, jumlah barang yang diproduksi saat ini akan turun dan kurva penawarannya akan bergeser ke kiri.

- xiii. Perkiraan harga barang yang akan datang. Jika diramalkan harga barang yang akan datang akan turun, maka produsen akan cenderung menambah penawarannya saat sekarang daripada dia harus mengalami penurunan harga di masa yang akan datang sehingga kurva penawaran saat ini menjadi bergeser ke kanan. Sebaliknya, jika harga barang yang akan datang diperkirakan akan naik, maka produsen cenderung menahan dan mengurangi penawarannya saat ini untuk mendapatkan keuntungan yang lebih dengan adanya kenaikan harga. Hal ini mengakibatkan kurva penawaran bergeser ke kanan.
- xiv. Jumlah penjual di pasar. Penawaran pasar merupakan penjumlahan dari penawaran individu-individu yang ada di pasar. Jika di pasar terdapat produsen baru yang masuk (jumlah produsen di pasar bertambah), maka kurva penawaran akan bergeser ke kanan dan sebaliknya jika banyak produsen yang keluar dari pasar, maka akan mengurangi penawaran dan kurvanya bergeser ke kiri.
- xv. Kebijakan pemerintah dan stabilisasi. Adakalanya untuk stabilisasi harga di pasar, pemerintah ikut campur dalam mekanisme pembentukan harga. Pada saat panen, harga beras akan cenderung turun karena penawaran meningkat (dengan asumsi permintaannya tetap) dan petani akan rugi dengan keadaan ini.

### Kurva Permintaan

Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli. Kurva permintaan atau demand curve mengemukakan bahwa banyaknya jumlah suatu barang atau produk yang akan dibeli itu dikarenakan adanya perubahan mengenai harga satuannya. Maka, dalam hal ini jumlah permintaan sangat dipengaruhi oleh jumlah suatu barang dengan harga yang telah ditetapkan.

Kurva permintaan adalah penggambaran dari pernyataan yang dituangkan ke dalam gambar untuk mempermudah pemahamannya. Kurva permintaan ini memiliki gradien atau kemiringan / slope negative Artinya slope pada kurva ini menurun dari kiri atas ke kanan bawah sehingga menunjukkan adanya hubungan harga permintaan yang berbanding terbalik. Kurva yang menurun dari kiri atas ke kanan bawah itu menunjukkan kondisi naik turunnya suatu komoditas.

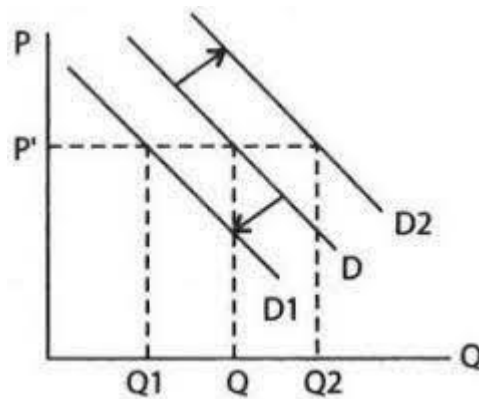


### KURVA PERMINTAAN

Pada sumbu tegak lurus digambarkan berbagai tingkat harga (Price atau sumbu D pada gambar di atas), pada sumbu datar digambarkan berbagai jumlah barang yang akan dibeli (quantity atau sumbu T pada gambar di atas). Dalam kurva permintaan tersebut jelas ditunjukkan bahwa makin tinggi harga buku tulis maka semakin sedikit jumlah buku yang diminta dan sebaliknya, semakin rendah harga buku tulis maka akan semakin banyak buku tulis yang diminta. Pada harga Rp 5.000 hanya 200 buku tulis yang diminta sedangkan

pada harga Rp1.000 ternyata 1.300 buku tulis yang dibeli. Permintaan terhadap suatu barang tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang.

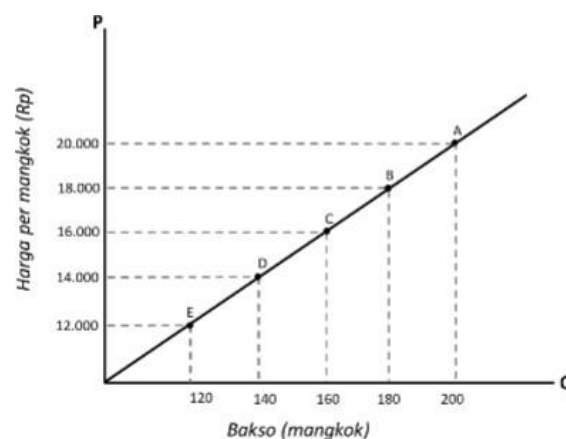
Banyak factor yang memengaruhi permintaan suatu barang selain harga barang itu sendiri. Perubahan pada factor-faktor selain harga akan menyebabkan kurva permintaan bergeser. Adapun arah pergeseran adalah ke kiri atau kekanan tergantung kepada efek perubahan masing-masing variable terhadap jumlah permintaan pada tingkat harga tertentu. misalnya pendapatan Masyarakat meningkat, permintaan terhadap suatu barang juga akan meningkat. Dalam keadaan seperti ini kurva bergeser kekanan. Sebaliknya bila pendapatan Masyarakat menurun, permintaan terhadap barang kebutuhan juga menurun. Dalam keadaan seperti ini kurva bergeser ke kiri. Seperti yang tergambar pada kurva dibawah ini.



PERGESERAN KURVA PERMINTAAN

### Kurva Penawaran

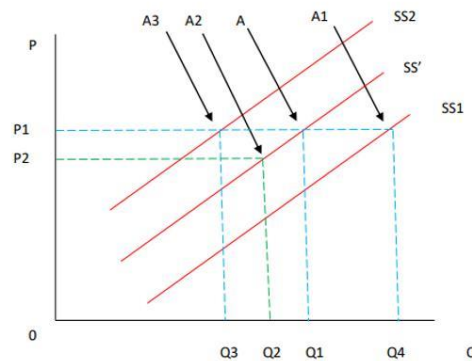
Pada umumnya kurva penawaran menaik dari kiri bawah ke kanan atas. Berarti arah pergerakannya berlawanan dengan arah pergerakan kurva permintaan. Kedudukan kurva ini bisa berpindah atau bergeser bergantung kepada factor-faktor yang mempengaruhinya. Bentuk kurva penawaran seperti ini karena terdapat hubungan yang positif antara harga dengan jumlah barang yang ditawarkan, yaitu makin tinggi harga semakin banyak jumlah yang ditawarkan.



KURVA PENAWARAN

Sama halnya dengan permintaan, penawaran terhadap suatu barang tidak hanya

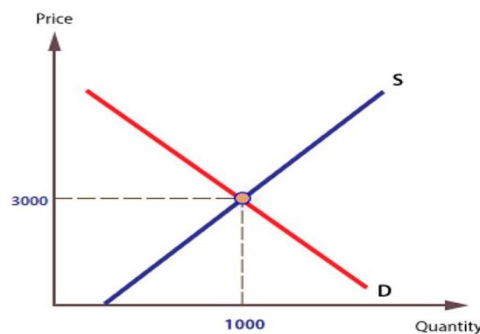
dipengaruhi oleh harga barang tersebut. Perubahan pada factor-faktor selain harga akan menyebabkan kurva penawaran bergeser. Adapun arah pergeseran adalah ke atas atau kebawah tergantung kepada efek perubahan masing-masing variable terhadap jumlah penawaran pada tingkat harga tertentu.



PERGESERAN KURVA PENAWARAN

### Keseimbangan

Keseimbangan (equilibrium) harga ditentukan oleh perpotongan antara kurva permintaan dan kurva penawaran. Keseimbangan permintaan dan penawaran terjadi bila barang yang ditawarkan oleh produsen sama dengan jumlah barang yang diminta oleh konsumen pada tingkat harga tertentu.



KURVA KESEIMBANGAN

### Pengaruh Zakat terhadap Penawaran

Zakat adalah salah satu rukun islam ketiga yang ada pada ajaran agama islam. Zakat sendiri mempunyai definisi menurut istilah adalah harta tertentu yang wajib dikeluarkan dan diberikan kepada orang yang berhak menerimanya

Pengaruh zakat terhadap penawaran dilihat dari 2 sisi :

1. Melihat pengaruh terhadap kewajiban membayar zakat terhadap perilaku penawaran contohnya : zakat perniagaan
2. pengaruh zakat produktif yaitu alokasi zakat untuk kegiatan produktif dari segi mustahik nya terhadap kurva penawaran

Menurut diwarman karim pengenaan zakat perniagaan tidak berpengaruh pada kurva penawaran. Tidak seperti pajak yang mengakibatkan komponen biaya meningkat. Justru adanya zakat perniagaan membuat produsen bersemangat untuk memaksimalkan hasil produksi karena semakin banyak diperoleh keuntungan maka untuk membayar zakat juga lebih besar.

Pemanfaatan zakat untuk kegiatan produktif dari mustahik dapat membuka peluang untuk memproduksi sesuatu. Karena zakat yang disalurkan biasanya berbentuk qardul hasan, maka tidak ada biaya atas penggunaan zakat sebagai factor produksi.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Konsep ekonomi islam mengenai permintaan dan penawaran memiliki kesamaan dengan ekonomi konvensional, namun terdapat batasa-batasan individu untuk berperilaku sesuai dengan aturan syariah. Dalam ekonomi islam, norma dan moral islami merupakan prinsip dasar islam dalam melakukan kegiatan ekonomi, sehingga teori ekonomi yang terjadi menjadi berbeda dengan teori ekonomi konvensional.

Penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu dan pada tingkat harga tertentu. Hukum penawaran adalah "perbandingan lurus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun". Sedangkan teori penawaran adalah "perbandingan terbalik antara penawaran terhadap harga, yaitu apabila penawaran naik, maka harga relatif akan turun, sebaliknya bila penawaran turun, maka harga relatif akan naik".

### **Saran**

dari pembahasan diatas tersebut sebaiknya masyarakat muslim, terkhusus Indonesia menerapkan sistem ekonomi islam dalam melakukan kegiatan ekonomi permintaan dan penawaran, agar barang yang kita konsumsi ataupun kita gunakan halal hukumnya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Rozalinda. (2019). *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktifitas Ekonomi*. Depok: Rajawali Pers.

Muhammad. (2004). *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam* . Yogyakarta: BPFE. Farid, M. (2014). *Teori Perminta*