

## Dampak Fluktuasi Pendapatan pada Tingkat Penjualan di Perusahaan BTC Watampone dalam Perspektif Ekonomi Mikro Islam

Muhammad Faiz Haikal<sup>1\*</sup>, Malika Aura Kinanti<sup>2</sup>, Muhammad Rafly<sup>3</sup>, Nadya Nur Haplah<sup>4</sup>, Naufal Aziz Maulana<sup>5</sup>, Mia Lasmi Wardiyah<sup>6</sup>

<sup>1-6</sup> UIN Sunan Gunung Djati Bandung

Jl. Cimincrang, Cimenerang, Kec. Gedebage, Kota Bandung, Jawa Barat

\*Korespondensi penulis: [haikalfaz893@gmail.com](mailto:haikalfaz893@gmail.com)

**Abstract:** Sales of goods and services are significantly impacted by fluctuations in the level of people's income. The community's financial stability is crucial for the continuity of economic operations according to sharia principles in Islamic microeconomics. Islamic microeconomics does not only seek profit, but additionally aims to enhance the welfare of the people in a fair and sustainable manner. Because justice, brotherhood, and cooperation are elements that can offer options for fluctuations in human income. The object of this research is BTC Watampone. This study's objective is to examine how changes in income impact the level of sales from an Islamic economic point of view. This study employs a literature review-based quantitative method, which relies on various library sources to gather the required information. The study's findings indicate of this study show that the elasticity of sales volume in 2015 was  $E_p = 0.723$ , which indicates that  $E_p < 1$  and sales volume is classified as inelastic. While the elasticity of sales volume in 2016 is  $E_p = 17.2$ , which indicates that  $E_p > 1$  and sales volume is classified as elastic.

**Keywords:** BTC Watampone, Revenue Fluctuations and Sales Levels

**Abstrak:** Tingkat penjualan barang dan jasa sangat dipengaruhi oleh fluktuasi pada tingkat pendapatan masyarakat. Stabilitas keuangan masyarakat sangat penting bagi kelangsungan operasi ekonomi sesuai prinsip syariah dalam mikro ekonomi Islam. Ekonomi mikro Islam tidak hanya mengejar keuntungan saja, tetapi berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan umat secara adil dan berkelanjutan. Karena keadilan, persaudaraan, dan kerjasama merupakan unsur-unsur yang dapat menawarkan opsi untuk fluktuasi pendapatan manusia. Objek pada penelitian ini yaitu, BTC Watampone. Studi ini bertujuan untuk mempelajari bagaimana perubahan pendapatan berdampak pada tingkat penjualan dari sudut pandang ekonomi Islam. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif berbasis studi literatur, yang mengandalkan berbagai sumber pustaka untuk mendapatkan informasi yang diperlukan. Menurut hasil penelitian ini, elastisitas tingkat penjualan tahun 2015 yaitu,  $E_p = 0,723$ , yang menunjukkan bahwa  $E_p < 1$  dan tingkat penjualan tergolong inelastis. Sedangkan elastisitas tingkat penjualan tahun 2016 yaitu,  $E_p = 17,2$ , yang menunjukkan bahwa  $E_p > 1$  dan tingkat penjualan tergolong elastis.

**Kata kunci:** BTC Watampone, Fluktuasi Pendapatan, dan Tingkat Penjualan

### LATAR BELAKANG

Perkembangan perekonomian suatu negara sangat bergantung pada daya beli masyarakatnya. Fluktuasi pada tingkat pendapatan masyarakat memberikan dampak yang signifikan terhadap tingkat penjualan barang dan jasa. Dalam mikro ekonomi Islam, stabilitas keuangan masyarakat menjadi perhatian utama bagi kelangsungan kegiatan perekonomian sesuai prinsip-prinsip syariah.

Data awal yang diberikan oleh pengusaha dan konsumen di BTC Watampone di bawah ini menunjukkan bahwa pendapatan dan penjualan telah berubah secara keseluruhan di tahun 2014, 2015, dan 2016. Tabel berikut menunjukkan hal tersebut.

Informasi Pendapatan dan Penjualan		
Tahun	Pendapatan per tahun	Penjualan per tahun
2014	Rp. 28.800.000	Rp. 265.000.000
2015	Rp. 31.200.000	Rp. 280.000.000
2016	Rp. 36.000.000	Rp. 360.000.000

Received Mei 20, 2024; Accepted Juni 19, 2024; Published Juli 31, 2024

\* Muhammad Faiz Haikal, [haikalfaz893@gmail.com](mailto:haikalfaz893@gmail.com)

Karena pendapatan berubah selama periode tiga tahun dan volume penjualan juga berubah, penulis ingin mengetahui tingkat kepekaan pengusaha BTC Watampone pada fluktuasi pendapatan dan tingkat penjualannya. Fluktuasi pendapatan masyarakat adalah aspek yang penting dalam memengaruhi penjualan, dan dalam penelitian ini juga elastisitas permintaan pendapatan digunakan sebagai alat ukur.

Perubahan dalam pendapatan masyarakat dapat berdampak pada permintaan barang-barang tertentu. Ketika pendapatan para penduduk meningkat, maka permintaan barang-barang tersebut juga akan meningkat dan kurvanya akan bergerak ke arah kanan. Begitu pun sebaliknya, kurva permintaan akan turun dan bergerak ke arah kiri ketika pendapatan masyarakat menurun. Untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang kepekaan terhadap perubahan permintaan pendapatan, maka digunakanlah konsep elastisitas pendapatan bagian dari elastisitas permintaan.

Perubahan pendapatan masyarakat dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti perubahan kondisi perekonomian makro, kebijakan pemerintah, atau guncangan eksternal, seperti bencana alam atau wabah penyakit. Penurunan daya beli masyarakat dapat terjadi karena penurunan pendapatan masyarakat, sehingga dapat memengaruhi tingkat penjualan barang dan jasa. Di sisi lain, peningkatan pendapatan masyarakat dapat mendorong peningkatan produksi serta produksi barang dan jasa.

Tujuan utama dalam ekonomi mikro Islam tidak hanya mencari keuntungan semata, namun juga mengupayakan kesejahteraan umat secara adil dan berkelanjutan. Oleh karena itu, stabilitas pendapatan masyarakat menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan ekonomi. Prinsip-prinsip ekonomi Islam seperti keadilan, persaudaraan dan kerjasama dapat memberikan alternatif dalam menghadapi fluktuasi pendapatan manusia.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruhnya fluktuasi pendapatan terhadap tingkat penjualan dari sudut pandang ekonomi Islam. Kami berharap dengan memahami hubungan kedua perubahan tersebut, kita dapat berkontribusi dalam pengembangan strategi pemasaran yang berpegang pada prinsip syariah dan meningkatkan kualitas masyarakat secara umum.

## **KAJIAN TEORITIS**

Kami telah menelusuri beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan subjek yang akan diteliti, sebelum melakukan penelitian ini. Hasil penelitiannya dapat dijelaskan di bawah ini.

Pada tahun 2022, Masyhuri, Saddam Husain dan Nur Wahyuni, dengan judul jurnal “Pengaruh Perubahan Pendapatan Masyarakat Terhadap Volume Penjualan dalam Perspektif Ekonomi Mikro Islam. (Studi pada Pengusaha di BTC Watampone)”, menjelaskan tentang bagaimana perubahan pendapatan masyarakat dalam memengaruhi volume penjualan dari sudut pandang ekonomi Islam pada BTC Watampone. Tujuan dari penelitian ini yaitu, untuk mengetahui berapa banyak penjualan yang dilakukan oleh BTC Watampone di tahun 2014, 2015 dan 2016, serta tingkat kepekaannya terhadap tingkat penjualan pada tahun 2015 dan 2016 terhadap pengaruh fluktuasi pendapatan penduduk serta kepedulian masyarakat terkait masalah dari suatu barang dan jasa.

Dari tujuan yang telah dipaparkan, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif yang menggunakan pendekatan ekonomi Islam dan positivistik. Dari pihak pelanggan terdapat 67 responden, begitu pun dari pihak bisnis juga terdapat 67 responden yang diambil sebagai sampel serta untuk mendapatkan data yang diperlukan digunakanlah teknik pengamatan, teknik pertanyaan (angket), teknik interviu dan teknik dokumentasi.

Sensitivitas terhadap tingkat penjualan pada tahun 2015 dan 2016, dihitung dengan menggunakan rumus elastisitas. Sementara itu, hasil dari penelitian ini juga membuktikan bahwa tingkat pendapatan mengalami kenaikan dari tahun 2014 ke tahun 2015, yang diiringi dengan naiknya tingkat penjualan. Di sisi lain, dari tahun 2015 hingga 2016, tingkat pendapatannya mengalami kenaikan, namun diikuti dengan penurunan tingkat volume penjualan.

## **METODE PENELITIAN**

Studi ini menggunakan pendekatan kuantitatif berbasis studi literatur. Penelitian kuantitatif melibatkan pengumpulan data dalam bentuk angka atau kata-kata yang kemudian dikonversi menjadi angka. Data numerik ini diolah dan dianalisis untuk menghasilkan data ilmiah yang mendalam. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sudut pandang ekonomi Islam mengenai fluktuasi pendapatan dan tingkat penjualan pada perusahaan BTC Watampone.

Tujuannya adalah memberikan wawasan bagi para pengusaha tentang dinamika pendapatan masyarakat serta strategi pengelolaan penjualan. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan ekonomi Islam dan positivistik. Dalam penelitian ini, sampel terdiri dari pihak pelanggan sebanyak 67 responden dan dari pihak bisnis yang juga sebanyak 67 responden. Pengumpulan data dilakukan melalui teknik observasi, kuesioner, interviu, dan dokumentasi.

Studi ini juga didukung oleh studi literatur yang mengandalkan berbagai sumber pustaka untuk memperoleh data yang diperlukan. Studi literatur ini mencakup kajian dari buku, jurnal ilmiah, data digital, dokumen, serta penelitian yang serupa atau relevan. Dengan menggunakan metode kuantitatif dan studi literatur, diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan gambaran yang komprehensif tentang fluktuasi pendapatan masyarakat dan dampaknya terhadap tingkat penjualan di BTC Watampone. Informasi ini penting bagi para pengusaha untuk memahami tren pasar dan mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam penelitian ini, pendapatan bulanan yang diperoleh para pelanggan di BTC Watampone pada tahun 2014, 2015 dan 2016 adalah fokus dari deskripsi fluktuasi pendapatan masyarakat. Dari 67 responden yang disurvei pada tahun 2014, 13 responden memiliki pendapatan di bawah 1 juta, 36 orang mempunyai pendapatan antara 1 juta hingga 3 juta, 15 memiliki pendapatan antara 3 juta hingga 6 juta, 1 orang memiliki pendapatan antara 6 juta hingga 9 juta dan 2 responden yang memiliki pendapatan lebih dari 9 juta.

Lalu, di tahun 2015, dari jumlah yang sama, yaitu 67 responden, terdapat 3 responden dengan pendapatan kurang dari 1 juta, 47 orang memiliki pendapatan antara 1 juta hingga 3 juta, 13 orang berpendapatan antara 3 juta sampai dengan 6 juta, 2 orang memiliki pendapatan antara 6 juta sampai dengan 9 juta, dan 2 responden mempunyai pendapatan lebih dari 9 juta.

Kemudian, tahun 2016, dari total 67 responden juga, terdapat 3 responden dengan pendapatan kurang dari 1 juta, 45 orang memiliki pendapatan antara 1 juta hingga 3 juta, 16 orang mempunyai pendapatan antara 3 juta sampai dengan 6 juta, 2 responden yang berpendapatan antara 6 juta hingga 9 juta, dan 1 responden memiliki pendapatan lebih dari 9 juta.

Studi ini berfokus pada jumlah penjualan para usahawan di BTC Watampone pada tahun 2014, 2015 dan 2016. Informasi tingkat penjualan tersebut mengindikasikan bahwa, jumlah responden yang memiliki tingkat penjualan kurang dari 10 juta meningkat dari 25 di tahun 2014 menjadi 27 di tahun 2015, kemudian menjadi 36 pada tahun 2016. Di sisi lain, responden dengan tingkat penjualan antara 10 juta hingga 30 juta, berjumlah 35 di tahun 2014, turun menjadi 32 di tahun 2015, kemudian menjadi 26 di tahun 2016. Selanjutnya, responden dengan tingkat penjualan antara 30 juta hingga 50 juta, terdapat 6 responden pada tahun 2014, jumlah yang tetap pada tahun 2015, namun menurun menjadi 1 responden pada tahun 2016.

Untuk kategori volume penjualan antara 50 juta hingga 70 juta, hanya terdapat 1 responden pada tahun 2014, tidak ada pada tahun 2015, tetapi jumlahnya meningkat menjadi 2

responden pada tahun 2016. Adapun untuk responden dengan volume penjualan antara 70 juta hingga 90 juta, tidak ada responden pada tahun 2014, namun terdapat 2 responden di tahun 2015, serta 1 responden pada tahun 2016. Terakhir, responden dengan volume penjualan lebih dari 90 juta, tidak ada responden pada 2014 dan 2015, akan tetapi, terdapat 1 responden di tahun 2016. Dari rangkaian data tersebut, tergambar perubahan dalam volume penjualan yang dilakukan oleh para usahawan di BTC Watampone dari tahun 2014 hingga tahun 2016, yang menjadi indikasi tentang dinamika perdagangan selama periode tersebut.

Metode pengambilan keputusan untuk mengidentifikasi apakah tingkat penjualan bersifat elastis atau tidak, digunakan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut: Jika koefisien elastisitas ( $E_p$ ) kurang dari 1, maka volume penjualan dianggap tidak elastis. Sebaliknya, jika  $E_p$  lebih besar dari 1, volume penjualan dianggap elastis. Jika  $E_p$  sama dengan 1, volume penjualan dianggap memiliki elastisitas *unitary*. Ketika  $E_p$  sama dengan 0, volume penjualan dianggap tidak elastis sempurna, dan jika  $E_p$  adalah tak hingga, volume penjualan dianggap elastis sempurna.

**Tabel 1. Tingkat elastisitas penjualan**

Tahun	Pendapatan	Tingkat Penjualan	Fluktuasi Pendapatan	Fluktuasi Tingkat Penjualan	Elasti-sitas
2014	Rp. 2.224.800.000	Rp. 14.400.000.000	-	-	-
2015	Rp. 2.368.800.000	Rp. 15.072.000.000	Rp. 144.000.000	Rp. 672.000.000	0,723
2016	Rp. 2.380.800.000	Rp. 13.776.000.000	Rp. 12.000.000	Rp. 1.296.000.000	17,2

Sumber: Data primer diolah 2018

Tabel 1 tersebut menunjukkan hasil perhitungan elastisitas tingkat penjualan, yang dapat disimpulkan sebagai berikut.

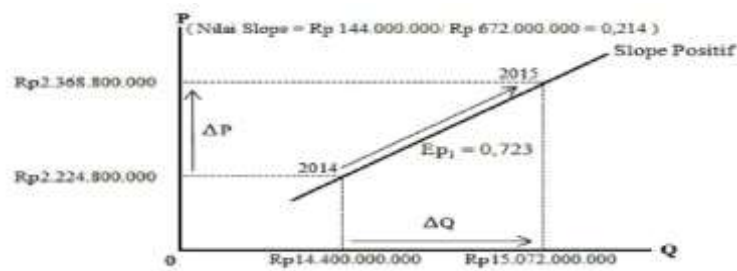
### **Tahun 2015**

Menurut perhitungan yang menggunakan rumus elastisitas tersebut, ditemukan bahwa pada tahun ini, mengalami peningkatan pendapatan dibandingkan dengan tahun 2014. Pendapatan di tahun 2014 berjumlah Rp. 2.224.800.000 meningkat sebanyak Rp. 144.000.000 yang jika dijumlahkan menjadi Rp. 2.368.800.000 di tahun 2015. Begitu juga dengan volume penjualan yang mengalami peningkatan dari tahun 2014 hingga 2015. Volume penjualan tahun 2014 berjumlah Rp. 14.400.000.000 meningkat sebanyak Rp. 672.000.000 yang jika dijumlahkan menjadi Rp. 15.072.000.000 pada tahun 2015. Dari perhitungan tersebut, didapatkan bahwa elastisitas tingkat penjualan di tahun 2015 yaitu,  $E_p = 0,723$ , yang menunjukkan bahwa  $E_p < 1$  dan volume penjualan tergolong tidak elastis (inelastis). Oleh karena itu, kepekaan volume penjualan tersebut dapat dikategorikan sebagai inelastis.

### **Tahun 2016**

Menurut perhitungan menggunakan rumus elastisitas di atas, terbukti bahwa pendapatan di tahun ini mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun 2015. Pendapatan

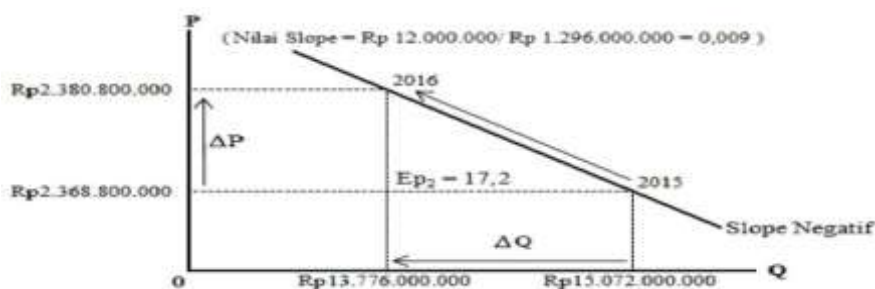
pada tahun 2015 berjumlah Rp. 2.368.800.000 meningkat sebanyak Rp. 12.000.000 yang jika dijumlahkan menjadi Rp. 2.380.800.000 di tahun 2016. Namun di tahun 2016 ini, penjualannya mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Tingkat penjualan pada 2015 berjumlah Rp. 15.072.000.000 menurun sebanyak Rp. 1.296.000.000 yang jika dijumlahkan menjadi Rp. 13.776.000.000 di tahun 2016. Selain itu, elastisitas tingkat penjualan di tahun ini yaitu,  $E_p = 17,2$ , yang menunjukkan bahwa  $E_p > 1$  dan volume penjualan tergolong elastis. Dengan demikian, sensitivitas volume penjualan tersebut dapat dikategorikan sebagai elastis. Sesuai dengan Tabel 4.1 tersebut, data dapat direpresentasikan dalam bentuk kurva di bawah ini.



Gambar 1. Kurva tingkat elastisitas penjualan tahun 2015

Menurut Gambar 1, jika pendapatan mencapai Rp. 2.224.800.000, tingkat penjualannya sebanyak Rp. 14.400.000.000. Ketika pendapatan meningkat sebesar Rp. 2.368.800.000, maka garis kurva tingkat penjualan tersebut bergerak ke arah kanan menjadi Rp. 15.072.000.000, menandakan meningkatnya jumlah penjualan.

Kurva memiliki garis yang menunjukkan kemiringan positif, yang mengindikasikan bahwa fluktuasi pendapatan dan penjualan dari 2014 hingga 2015 bergerak ke arah yang sama. Perbandingan nilai kemiringan antara Rp. 144.000.000 dan Rp. 672.000.000 adalah 0,214. Selain itu, elastisitas ( $E_p$ ) sebesar 0,723, menunjukkan bahwa  $E_p < 1$ , sehingga dikategorikan sebagai inelastis.



Gambar 2. Kurva tingkat elastisitas penjualan tahun 2016

Menurut Gambar 4.2, saat pendapatan mencapai Rp. 2.368.800.000, tingkat penjualan adalah Rp. 15.072.000.000. Namun, garis kurva tingkat penjualan bergerak ke kiri, ketika pendapatan meningkat Rp. 2.380.800.000, sehingga menjadi Rp. 13.776.000.000, menandakan penurunan tingkat penjualan.

Kurva memiliki garis yang menunjukkan kemiringan negatif, yang mengindikasikan bahwa pendapatan masyarakat mengalami kenaikan dari tahun 2015 ke 2016 yang diikuti oleh turunnya tingkat penjualan dari tahun yang sama. Perbandingan nilai kemiringan antara Rp. 12.000.000 dan Rp. 1.296.000.000 adalah 0,009. Selain itu, elastisitas ( $E_p$ ) sebesar 17,2, menunjukkan bahwa  $E_p > 1$ , sehingga dikategorikan sebagai elastis.

### **Penentuan Hasil Hipotesis**

Hasil analisis tingkat sensitivitas volume penjualan menghasilkan dua hipotesis sebagai berikut:

#### **1. Elastisitas tahun 2015:**

Di tahun ini, sensitivitas tingkat penjualan terhadap fluktuasi pendapatan penduduk dilambangkan dengan  $E_{p1} = 0,723$ . Dengan nilai  $E_p < 1$ , maka dapat disimpulkan bahwa volume penjualan tidak elastis terhadap perubahan pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan pendapatan hanya sedikit mempengaruhi volume penjualan pada tahun tersebut.

#### **2. Elastisitas tahun 2016:**

Di tahun ini menunjukkan sensitivitas tingkat penjualan terhadap fluktuasi pendapatan lebih tinggi, dengan nilai  $E_{p2} = 17,2$ . Dalam hal ini  $E_p > 1$  yang menunjukkan elastisitas volume penjualan. Artinya, perubahan pendapatan masyarakat pada tahun 2016 menyebabkan perubahan volume penjualan yang signifikan.

### **Pembahasan Hasil Hipotesis**

Pembahasan kedua hipotesis di atas menggambarkan konteks dan implikasi dari masing-masing hasil:

#### **1. Elastisitas tahun 2015:**

Elastisitas pendapatan di tahun ini menunjukkan bahwa, meskipun terjadi peningkatan pendapatan, namun dampaknya terhadap volume penjualan tidak sebesar yang diperkirakan. Faktor-faktor tertentu dapat menyebabkan hal tersebut terjadi yang memengaruhi perilaku konsumen di BTC Watampone. Meski terjadi peningkatan pendapatan, namun konsumen tidak bisa mengalokasikan seluruhnya untuk menggunakan barang dan jasa di sana.

#### **2. Elastisitas tahun 2016:**

Di tahun ini menunjukkan elastisitas yang tinggi antara pendapatan dan tingkat penjualan. Meski terjadi peningkatan pendapatan, namun tingkat penjualan mengalami penurunan. Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat aspek-aspek lain yang dapat memengaruhi perilaku pembelian konsumen pada tahun tersebut. Faktor potensial tersebut antara lain perubahan preferensi konsumen, faktor makroekonomi, dan faktor sosial.

### **3. Perbandingan antara tahun 2015 dan 2016:**

Perbandingan antara tahun 2015 dan 2016 menunjukkan perubahan elastisitas yang signifikan. Meskipun peningkatan pendapatan pada tahun 2015 diiringi dengan meningkatnya volume penjualan, namun peningkatan pendapatan pada tahun 2016 justru menyebabkan turunnya tingkat penjualan. Hal itu membuktikan bahwa aspek-aspek yang memengaruhi hubungan antara pendapatan dan volume penjualan mungkin berbeda antara dua tahun tersebut.

Dalam perspektif ekonomi Islam, pengamatan terhadap tingkat elastisitas tidak selalu mencerminkan pertimbangan masalah. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa konsumen mungkin tidak selalu mempertimbangkan aspek-aspek ini dalam keputusan pembelian mereka di BTC Watampone.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Tahun 2015, sensitivitas tingkat penjualan terhadap fluktuasi pendapatan masyarakat dilambangkan dengan  $Ep_1 = 0,723$ . Dengan nilai  $Ep < 1$ , dapat disimpulkan bahwa volume penjualan tidak elastis (inelastis) terhadap perubahan pendapatan. Maka, hal ini menunjukkan bahwa meskipun terjadi peningkatan pendapatan, dampaknya terhadap tingkat penjualan tidak sebesar yang diperkirakan. Hal tersebut memengaruhi bagaimana pelanggan bertindak di BTC Watampone.

Tahun 2016 menunjukkan sensitivitas volume penjualan terhadap perubahan pendapatan lebih tinggi, dengan nilai  $Ep_2 = 17,2$ . Dalam hal ini,  $Ep > 1$  yang menunjukkan elastisitas volume penjualan. Tahun 2016 menunjukkan elastisitas yang tinggi antara pendapatan dan volume penjualan. Meski terjadi peningkatan pendapatan, namun tingkat penjualan mengalami penurunan. Ini menunjukkan bahwa ada aspek lain yang dapat memengaruhi pilihan para pelanggan pada tahun tersebut.

Pada tahun 2015, tingkat penjualan yang menunjukkan ketidakelelastisan terhadap perubahan pendapatan masyarakat mengindikasikan bahwa terdapat beberapa faktor lain yang lebih dominan mempengaruhi perilaku konsumen. Oleh karena itu, penting untuk melakukan pemantauan dan analisis pasar yang lebih mendetail guna mengidentifikasi faktor-faktor tersebut, termasuk preferensi konsumen, harga yang ditawarkan pesaing, serta faktor eksternal lainnya.

Meningkatkan kualitas layanan pelanggan juga bisa menjadi elemen penting dalam meningkatkan volume penjualan. Selain itu, diperlukan juga untuk mempertimbangkan tingginya elastisitas pada tahun 2016, yang di mana kenaikan pendapatan tidak diikuti oleh



peningkatan volume penjualan, sehingga penting untuk menerapkan penganeekaragaman produk dan strategi pemasaran.

## DAFTAR REFERENSI

- Agustina, R., & Sari, I. N. (2020). Pengaruh fluktuasi pendapatan terhadap permintaan barang dan jasa di Kota Makassar dalam perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 8(1), 1–12.
- Al-Arif, R. M. N., & Amalia, E. (2014). *Teori mikroekonomi: Suatu perbandingan ekonomi Islam dan ekonomi konvensional*. Kencana.
- Ansar. (2019). *Teori ekonomi mikro*. IPB Press.
- Arifin, Z., & Fauziah, D. (2021). Analisis dampak fluktuasi harga barang dan jasa terhadap permintaan masyarakat di Kabupaten Bone dalam perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 6(2), 183–194.
- Basri, S., & Syam, M. (2020). Analisis pengaruh pendapatan dan kesadaran syariah terhadap perilaku konsumsi masyarakat di Kota Makassar dalam perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 6(1), 1–18.
- Chandra, B., & Sari, I. N. (2019). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen di toko modern dalam perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 4(1), 67–78.
- Dewi, A. G. (2021). Pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian dan dampaknya terhadap kepuasan pelanggan (studi kasus pada konsumen Sabana Desa Waru Induk di Perumahan Grand Parung, Kabupaten Bogor). *Humanities, Management and Science Proceeding*, 1(2), 173–189.
- Harahap, D., & Alfadri, F. (2022). *Ekonomi mikro Islam*. Merdeka Kreasi Group.
- Harneti, R., & Syafi'i, M. (2019). Analisis pengaruh fluktuasi pendapatan dan harga terhadap perilaku konsumen Muslim. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, 5(2), 187–200.
- Idrus, A., & Syam, M. (2021). Pengaruh kesadaran syariah dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian konsumen produk elektronik di Kota Makassar dalam perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 19(1), 1–12.
- Margareta, E. (2019). Pengaruh persaingan harga jual bibit terhadap peningkatan volume penjualan. [Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara, Blitar].
- Martono, N. (2016). *Metode penelitian kuantitatif: Analisis isi dan analisis data sekunder*. Rajawali Pers.
- Masyhuri, Husain, S., & Wahyuni, N. (2022). Pengaruh perubahan pendapatan masyarakat terhadap volume penjualan dalam perspektif ekonomi mikro Islam (studi pada pengusaha di BTC Watampone). *Jurnal Akunsiyah*, 2(2), 118–132.
- Medias, F. (2016). *Ekonomi mikro Islam: Islamic microeconomics*. Unimma Press.

- Pantawis. (2019). Pengaruh pendapatan terhadap permintaan properti komersial dan keputusan investasi di Kota Semarang. *Journal of Economics and Banking*, 2(2), 138–147.
- Ramadhani, A., & Suryana, Y. (2020). Fluktuasi pendapatan dan dampaknya terhadap strategi pemasaran syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 9(3), 421–438.
- Romli, O. (2019). Analisis peran pemerintah daerah Kota Cilegon dalam mengembangkan pasar tradisional guna meningkatkan penjualan dan kepuasan konsumen di Pasar Baru Merak-Cilegon. *Jurnal Ilmiah Manajemen UPB*, 8(1).
- Rozalinda. (2015). *Ekonomi Islam: Teori dan aplikasinya pada aktivitas ekonomi*. Rajawali Pers.
- Sadono, S. (2015). *Mikroekonomi: Teori pengantar*. Rajawali Pers.
- Syaparuddin. (2017). *Ilmu ekonomi mikro Islam: Peduli masalah vs tidak peduli masalah*. Trust Media Publishing.