

Analysis Of Money Burning Practices in Fruit Relailing, Bojonegoro Regency, Perspective Of Sharia Economic Law

¹ **Munir**

Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri

¹ h.munir2166@gmail.com

² **Rizqi Alfian Rizal**

Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri

² rizqi123@gmail.com

³ **Nurul Huda**

Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri

³ nurulhuda@unugiri.ac.id

⁴ **Ifa Khoiria Ningrum**

Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri

⁴ ifa@unugiri.ac.id

Alamat: Jl. Ahmad Yani No.10, Jambean, Sukorejo, Kec. Bojonegoro, Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur 62115;Telepon: (0353) 887341

Korespondensi penulis : rizqi123@gmail.com

ABSTRACT. *The currently developing economy is developing towards a market orientation where competition occurs in various activities within the national economy. Recently, the development of trade in Bojonegoro has developed, including in fruit retail, namely the Fruit Laskar shop which is famous for having several branches in almost all sub-districts in the Bojonegoro district, discount promos and price discounts are given on the grounds that there is an abundance of stock on the market so they can sell below the market and if it is termed using money burning, predating pricing or selling at a loss, business actors deliberately sell at a loss to dominate the market and in the long run to get multiple profits. The results of this study contribute a theory regarding demonstrating the concept of money burning business at Fruit Laskar Fruit Retail in Bojonegoro Regency in accordance with Islamic Economic Law. First, because the terms and pillars of Bai Muwada'ah are fulfilled, Second, when a sale and purchase contract occurs between the buyer and seller voluntarily, the third is related to the terms of transparency in the Bai' Muwad'ah contract, it is not an absolute requirement because the seller is not the buyer, and it is proven in the practice does not contain Ikhtikhar and tadriss elements and there is no monopoly because in the current era it is difficult for this to happen, the concept of money burning when viewed from the objective of practice is carried out to dominate the market, gain large profits in the future, and this is what is similar or even similar to the capitalist concept, where actually this money burning is only a stepping stone to further become money capital or money accumulative. The money burning carried out by the Fruit Warriors is to increase the number of buyers and expand their market, in the case of burning money in the form of giving discounts, at the beginning the company had to spend money for various purposes from building systems to marketing.*

Keywords : Money Burning dan Bai' Muwada'ah

ABSTRAK. *Perekonomian yang berkembang saat ini berkembang ke arah orientasi pasar dimana terjadi persaingan dalam berbagai kegiatan dalam perekonomian nasional. Belakangan ini perkembangan perdagangan di Bojonegoro semakin berkembang, diantaranya pada retail buah yaitu toko Laskar Buah yang terkenal memiliki beberapa cabang di hampir seluruh kecamatan yang ada di kabupaten Bojonegoro, promo potongan harga dan potongan harga diberikan dengan alasan agar saham di pasar melimpah sehingga bisa menjual di bawah pasar dan jika diistilahkan dengan money burning,*

predatoring pricing atau jual rugi, pelaku usaha sengaja menjual rugi untuk menguasai pasar dan dalam jangka panjang untuk mendapatkan keuntungan berlipat. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi teori tentang mendemonstrasikan konsep bisnis pembakaran uang pada Laskar Buah Eceran Buah di Kabupaten Bojonegoro sesuai dengan Hukum Ekonomi Islam. Pertama, karena syarat dan rukun Bai Muwada'ah terpenuhi, Kedua, ketika terjadi akad jual beli antara pembeli dan penjual secara sukarela, ketiga terkait dengan syarat transparansi dalam akad Bai' Muwad'ah, yaitu bukan syarat mutlak karena penjual bukan pembeli, dan terbukti dalam prakteknya tidak mengandung unsur ikhtikhar dan tadrir serta tidak ada monopoli karena di era sekarang ini sulit terjadi, konsep pembakaran uang jika dilihat dari tujuannya praktek dilakukan untuk menguasai pasar, memperoleh keuntungan yang besar dikemudian hari, dan inilah yang mirip atau bahkan mirip dengan konsep kapitalis, dimana sebenarnya pembakaran uang ini hanya sebagai batu loncatan untuk selanjutnya menjadi uang. akumulatif modal atau uang. Pembakaran uang yang dilakukan oleh Fruit Warriors adalah untuk menambah jumlah pembeli dan memperluas pasarnya, dalam hal pembakaran uang berupa pemberian diskon, pada awalnya perusahaan harus mengeluarkan uang untuk berbagai keperluan mulai dari membangun sistem hingga pemasaran.

Kata Kunci : Pembakaran Uang dan Bai' Muwada'ah

PENDAHULUAN

Perekonomian yang berkembang pada saat ini berkembang ke arah orientasi pasar yang dimana terjadinya persaingan di berbagai kegiatan dalam perekonomian nasional. Persaingan berpotensi mendorong terjadinya peningkatan jumlah pelaku usaha yang pada gilirannya akan meningkatkan jumlah penawaran dan jenis barang yang tersedia di pasar.¹ Terciptanya persaingan usaha yang sehat diharapkan tidak terjadi pemusatan kekuatan ekonomi pada seseorang atau suatu kelompok tertentu. Pemusatan kekuatan ekonomi dapat memicu pelaku usaha untuk menyalahgunakan posisi ini.²

Pada saat ini dunia usaha banyak diwarnai oleh perilaku pelaku usaha yang tidak sehat. Pelaku usaha cenderung memupuk insentif untuk mendapatkan kekuatan pasar sehingga memperoleh keleluasaan untuk mengendalikan harga dan faktor-faktor lain yang menentukan transaksi usaha.³ Untuk menciptakan kekuatan pasar tersebut maka pelaku usaha melakukan tindakan-tindakan yang dapat merugikan pesaingnya, seperti melakukan pembatasan pasar (*market restriction*), membuat rintangan pedangang (*barrier to entry*) masuk pasar⁴, mengadakan kesepakatan kolusif (*collusive agreements*) untuk mengatur harga, membatasi *output*, mengatur pasar, dan menjalankan praktik anti persaingan lainnya.⁵

Kondisi pasar demikian merupakan kegagalan pasar yang dapat mengakibatkan

¹ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha*, 2010, (Jakarta: RajaGrafindo Persada), 12.

² Hermansyah, *Pokok Pokok Hukum Persaingan Usaha*, 2009, (Jakarta: Kecana), 3.

³ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha*, 2010, (Jakarta: RajaGrafindo Persada), 9.

⁴ *Entry Barrier* atau *Barrier to Entry* dalam dunia usaha adalah hal-hal yang merugikan.

⁵ Arie Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, 2002, (Bogor: Ghalia Indoensia), 18.

pengalokasian sumber daya yang tidak efisien dan mempunyai pengaruh yang merugikan kinerja industri dan perkembangan perekonomian.⁶ Suatu lingkungan yang dinamis dan kompetitif dalam era persaingan usaha harus didukung oleh perangkat hukum dan sejumlah kebijakan persaingan yang kondusif, agar dapat mendorong persaingan usaha yang sehat dan terciptanya suatu ekonomi pasar yang efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Definisi jual beli

Jual beli (*al-bai'*) secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, dikatakan: *Bā' a asy- syaia* jika dia mengeluarkannya dari hak miliknya, dan *ba'ahu* jika dia membelinya dan memasukkannya dalam hak miliknya, dan ini masuk dalam kategori nama-nama yang memiliki lawan kata jika disebut ia mengandung makna dan lawannya seperti perkataan Al-Qur'an yang berarti haid dan suci. Allah SWT berfirman: Dan mereka menjualnya dengan harga yang sedikit, artinya mereka menjual Yusuf, karena masing-masing pihak telah mengambil ganti dan memberi ganti, yang satu sebagai penjual dengan yang ia beri dan pembeli dengan apa yang ia ambil, maka kedua nama ini layak untuk dijadikan sebagai sebutannya. Sedangkan jual beli dalam istilah ahli fikih artinya adalah pemberian harta karena menerima harta dengan ikrar penyerahan dan jawab penerimaan (ijab-kabul) dengan cara yang diizinkan.⁷

Jual beli adalah menukar barang dengan sesama barang atau dengan uang yang dilakukan dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. Dalam transaksi jual beli ada dua belah pihak yang terlibat, transaksi terjadi pada benda atau harta yang membawa pada kemaslahatan bagi kedua belah pihak, harta yang diperjual belikan itu halal, dan kedua belah pihak itu mempunyai hak atas kepemilikannya untuk selamanya.⁸ Hal yang paling pokok dari tasaruf adalah adanya rukun dan syarat jualbeli, tanpa adanya hal tersebut maka kegiatan tasaruf tersebut dianggap tidak sah. Selain itu, *al-bai'* (jual beli) bisa juga disebut dengan tukar menukar harta dengan harta dengan jalan sukarela atau suka samasuka. Atau bisa juga

⁶ Andi Fahmi Lubis, dkk, *Hukum Persaingan Usaha Antar Teks & Konteks*, 2009, ((Jakarta:ROV Creative Media, 14.

⁷ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah (Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam)*, (Jakarta: Amzah, 2010), 23.

⁸ Sohari Sahrani, Ru'fa Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghali Indonesia, 2011),66.

disebut dengan memindahkan kepemilikan dengan adanya imbalan menurut cara yang di benarkan syara'. Para ulama memberikan definisi yang berbeda-beda dalam segi terminologi. Di kalangan ulama' Hanafi terdapat dua definisi, jual beli adalah:

- 1) Saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu.
- 2) Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.⁹

2. Landasan Hukum Jual Beli

Al bai' atau jual beli merupakan akad yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an, Al-Hadis atau ijma Ulama. Ulama Muslim sepakat atas kebolehan akad jual beli. Ijma' ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, Namun terdapat kompensasi yang harus diberikan. Dengan disyariatkannya, jual beli merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak bisa hidup tanpa berhubungan dengan bantuan orang lain. Berdasarkan atas dalil-dalil yang diungkapkan, jelas sekali bahwa praktik akad atau kontrak jual beli mendapatkan pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dilaksanakan dan bahkan dioperasionalkan dalam kehidupan manusia sehari-hari.¹⁰

3. Rukun Jual Beli

Jual beli memiliki beberapa hal yang harus ada terlebih dahulu agar akadnya dianggap sah dan mengikat. Beberapa hal tersebut kemudian disebut rukun jual beli. Demikianlah sebagai penyangga bagi terjadinya akad jual beli. Tentang banyaknya rukun jual beli, Ulama Madzhab berbeda pendapat.

Madzhab Hanafi menegaskan bahwa rukun jual beli hanyalah satu ijab kabul. Menurut mereka, yang paling prinsip dalam jual beli adalah saling rida yang diwujudkan dengan kerelaan untuk saling memberikan barang. Maka, jika telah terjadi ijab kabul, di situ jual beli telah dianggap berlangsung. Tentunya dengan adanya ijab, pasti ditemukan hal-hal yang terkait dengannya, seperti aqidain, obyek jual beli dan nilai tukarnya. Sedangkan Jumhur Ulama menetapkan rukun jual beli ada empat, yaitu:

- a) Orang yang berakad (penjual dan pembeli).

⁹ Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009)

¹⁰ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar fiqh muamalah...*,73

- b) Sighat (lafal ijab dan kabul).
- c) Barang yang dibeli (*ma'qud 'alaih*)
- d) Nilai tukar pengganti barang.

4. Syarat Jual Beli

Dalam akad jual beli harus disempurnakan empat macam syarat yaitu syarat terbentuknya akad (*syurut al-in'iqā d*), syarat berlakunya akad (*syurut al-nafad*), syarat sah (*syurut al-sih ah*), dan syarat mengikat (*syurut al-luzū m*). Adanya syarat-syarat ini dimaksudkan untuk menjamin bahwa jual beli yang dilakukan akan membawa kebaikan bagi kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan.¹¹

Sedangkan jumbuh ulama berpendirian bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus telah baligh dan berakal. Apabila orang yang berakad itu belum *mumayyiz*, maka jual belinya tidak sah, sekalipun menadapat izin dari walinya.¹²

5. Macam-macam Jual Beli

Dari berbagai tinjauan, *bai'* dapat dibagi menjadi beberapa bentukdi antaranya:

1) Ditinjau dari sisi objek akad *bai'* yang menjadi:

- a. Tukar-menukar uang dengan barang. Ini bentuk *bai'* berdasarkan konotasinya. Misalnya: tukar-menukar mobil dengan rupiah.
- b. Tukar-menukar barang dengan barang, disebut juga dengan *muqayadhah* (barter). Misalnya: tukar-menukar buku dengan jam.
- c. Tukar-menukar uang dengan uang, disebut juga dengan *ṣarf*. Misalnya: tukar-menukar rupiah dengan real.

2) Ditinjau dari sisi waktu serah terima, *bai'* dibagi menjadi empat bentuk:

- a) Barang dengan uang serah terima dengan tunai. Ini bentuk asal *bai'*.
- b) Uang dibayar di muka dan barang menyusul pada waktu yang disepakati, disebut juga dengan *bai' salam*.
- c) Barang diterima di muka dan uang menyusul, disebut dengan *bai' ajal* (jual beli tidak tunai). Misalnya: jual beli secara kredit.
- d) Barang dan uang tidak tunai, disebut *bai' dain bi dain* (jual beliutang dengan utang).

3) Ditinjau dari cara menetapkan harga, *bai'* dibagi menjadi:

¹¹ Imam Mustofa, *Fiqih muamalah kontemporer...*,25.

¹² Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta :Gaya Media Pratama, 2007), 116.

- a. *Bai' Musawamah* (jual beli dengan cara tawar-menawar), yaitu jual beli yang pihak penjual tidak menyebut harga pokok barang, akan tetapi menetapkan harga tertentu dan membuka peluang untuk ditawarkan.
- b. *Bai' Amānah*, yaitu jual beli yang pihak penjual menyebut akan harga pokok barang lalu menyebutkan harga jual barang tersebut. *Bai'* sejenis ini terbagi lagi menjadi tiga bagian.
- c. *Bai' Murabahah*, pihak penjual menyebutkan harga pokok barang dan laba.
- d. *Bai' Muwada'ah* yaitu menjual barang sesuai dengan harga pertama dengan memberikan potongan harga pertama, dengan memberikan potongan harga tetentu.

Rukun dan Syarat *Bai' Muwada'ah* sama persis dengan syarat dan hukum *Bai' Murabahah* yaitu Jual beli *Murabahah* termasuk transaksi yang dibolehkan oleh syariat. Mayoritas ulama dari kalangan para sahabat, tabi'in dan para imam mazhab, juga membolehkan jual beli jenis ini. Hanya saja , menurut ulama *malikiyah*, jual beli ini hukumnya *khilaaful awla*.

a. Rukun *Bai' Muwada'ah*:

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli *murabahah* juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan kabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan kabul itu. Sedangkan menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli itu, yaitu penjual, pembeli, *sighat*, serta barang atau sesuatu yang diakadkan.

Sesuai dengan tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yaitu mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil, maka UU No. 5 Tahun 1999 mengatur beberapa perilaku dan kegiatan yang dilarang dan yang dapat mengakibatkan persaingan tidak sehat. Berkaitan dengan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, salah satu kegiatan yang dilarang adalah pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi (*predatory pricing*).¹³

¹³ Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Dalam Teori Dan Praktik Serta Penerapan Hukumnya*, 2012, (Jakarta: Kecana), 265.

Di dalam UU No. 5 Tahun 1999 dalam Pasal 20 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menyebutkan “bahwa pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat”.¹⁴

Secara sederhana, menjual rugi dapat digambarkan ketika perusahaan yang memiliki posisi dominan atau kemampuan keuangan yang kuat (*deep pocket*) menjual produknya dibawah harga produksi dengan tujuan untuk memaksa pesaingnya keluar dari pasar. Setelah memenangkan persaingan, perusahaan tersebut akan menaikkan harga kembali di atas harga pasar dan berupaya mengembalikan kerugiannya dengan mendapatkan keuntungan dari harga monopoli (karena pesaingnya telah keluar dari pasar).¹⁵

Produsen yang melakukan jual rugi dalam hal ini memasokkan produksinya ke beberapa industri retail dengan harga di bawah produksi. Bisnis retail tersebut misalnya seperti supermarket, *department store* dan pasar grosir lainnya. Industri retail merupakan industri yang strategis dalam kontribusinya.

Money burning atau bakar duit adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan proses jual beli yang tidak menguntungkan bahkan merugikan salah satu pihak yakni penjual. Jual rugi merupakan salah satu kegiatan yang dilarang secara *Rule of Reason* yang memungkinkan pengadilan mempertimbangkan faktor-faktor kompetitif dan menetapkan layak atau tidaknya suatu hambatan perdagangan. Artinya untuk mengetahui apakah hambatan tersebut bersifat mencampuri, mempengaruhi, atau bahkan menghambat proses persaingan.¹⁶

Praktik jual beli yang terjadi saat ini memicu beberapa masalah, permasalahan muncul tatkala proses persaingan pasar ini ada yang tidak sesuai dengan hukum ekonomi syariah. Praktik dunia usaha banyak diwarnai oleh perilaku usaha yang tidak sehat (*unfair competition*). Pelaku usaha cenderung memupuk insentif untuk mendapatkan kekuatan pasar dan memperoleh keleluasaan mengendalikan harga. Dalam menciptakan kekuatan pasar tersebut, tidak sedikit pelaku usaha melakukan tindakan- tindakan yang dapat merugikan pesaingnya, dengan tujuan untuk menguasai *market*, misalnya mereka menerapkan strategi harga murah di bawah harga rata-rata (*average total cost*) bahkan bisa disebut dengan jual rugi (*Predatory*

¹⁴I Dw Gd Riski Mada A.A Sri Indrawati, *Praktek Jual Rugi (Predatory Pricing) Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha*, (Bali, Universitas Udayana)

¹⁵ *Ibid*, 63.

¹⁶ E. Thomas Sullivan and Jeffrey L. *Understanding Anti trust and Its Economic Implications*. (New York: Matthew Bender dan Co., 1994), 85.

Pricing).¹⁷

Dalam teori muamalah khususnya jual beli haruslah tidak mengandung unsur merugikan pada salah satu pihak. jual beli tersebut haruslah memberi maslahat untuk kedua belah pihak. Dalam proses promosi, perusahaan dapat menggunakan teori bauran pemasaran, hal ini bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan baik secara langsung maupun tidak langsung.

18

KESIMPULAN

Konsep jual beli di laskar buah memakai akad Bai', untuk sistem penjualannya memakai sistem kiloan dan dalam proses marketingnya memberikan diskon di awal buka toko dan menjual buah murah saat stok di toko dan pasar melimpah. Kegiatan marketing ini biasanya dilakukan dengan menetapkan harga yang murah, dimana harga lebih rendah dari biaya rata-rata. Praktik *money burning* ini hanyalah rangkaian proses *marketing*. Konsep bisnis *money burning* Di Ritel Buah Laskar Buah Kabupaten Bojonegoro sesuai dengan Hukum Ekonomi syariah. *Pertama* karena syaratv dan rukun Bai Muwada'ah terpenuhi, *Kedua* saat terjadi akad jual beli antara pembeli dan penjual saling sukarela, *ketiga* terkait dengan syarat tranparansi dalam akad Bai' Muwad'ah tidak menjadi syarat mutlak karena yang di rugikan penjual bukan pembeli dan terbukti dalam praktiknya tidak mengandung unsur Ikhtikhar dan tadrir serta tidak menimbulkan madharat yang terlalu banyak strategi tersebut hanya salah satu cara marketing kebetulan saja Laskar buah dengan cabangnya yang banyak.

¹⁷ Rezmia Febrina, "dampak kegiatan jual rugi (predatoring pricing) yang dilakukan pelaku usaha dalam perspektif persaingan usaha", *Jurnal Selat*, Volume. 4 Nomor. 2, Mei 2017.235-236.

¹⁸ Hestibudiawati, "Impementasi Marketing Mix dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Produk Unggulan Kripik Pisang Agung di Kabupaten Lumajang", *Jurnal WIGA*, Vol 02, No.02, (September 2012), 31.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat, Fathoni, 2010, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. (Jakarta: Rineka Cipta).
- Ali, Zainuddin, 2011, *Metodologi penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika).
- Andriadi, Risky, “*jual beli dalam islam*”, <http://rizkyandriadi.blogspot.com>, diakses pada tanggal 1 maret 2022
- Azwar, Saifuddin, 2009, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar).
- E. Thomas Sullivan and Jeffrey L, 1994 *Understanding Anti trust and Its Economic Implications*. (New York: Matthew Bender dan Co).
- Epri, Hapsari Ayu, 2007, *Analisis Rasio Keuangan Untuk Memprediksi Pertumbuhan Laba*, (Semarang: Universitas Diponegoro).
- Hermansyah, 2009, *Pokok Pokok Hukum Persaingan Usaha*, (Jakarta: Kecana).
- Budiawati, Hesti, 2012, “*Impementasi Marketing Mix dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Produk Unggulan Kripik Pisang Agung di Kabupaten Lumajang*”, *Jurnal WIGA* Vol 02, No.02.
- I Dw Gd Riski Mada A.A Sri Indrawati, *Praktek Jual Rugi (Predatory Pricing) Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha*, (Bali, Universitas Udayana)
- Lubis, Andi Fahmi, dkk, 2009, *Hukum Persaingan Usaha Antar Teks & Konteks*, ((Jakarta:ROV Creative Media).
- Moloeng, Lexy, 2009 , *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: PT Rosda Karya).
- Nugroho ,Susanti Adi, 2012, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia Dalam Teori Dan Praktik Serta Penerapan Hukumnya*, (Jakarta: Kecana).
- Febrina, Rezmia, 2017, “*Dampak Kegiatan Jual Rugi (Predatoring Pricing) Yang Dilakukan Pelaku Usaha Dalam Perspektif Persaingan Usaha*”, jurnal Selat volume 4 , Open Access at: <http://ojs.umrah.ac.id/index.php/selat>..
- Rokan, Mustafa Kamal, 2010 , *Hukum Persaingan Usaha*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada).
- Siswanto, Arie, *Hukum Persaingan Usaha*, 2002, (Bogor: Ghalia Indoensia).
- Syafe'i , Racmat, 2009, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia).