

KEPUTUSAN, PROPOSISI DAN PENALARAN DALAM LOGIKA YANG BERPERAAN TERHADAP MANAJEMAN DAKWAH

(Ninuk¹), Patnah Wati²), Subekti³), Meity Suryandari⁴),

^{1,2,3,4} Institut Agama Islam Al-Zaytun Indonesia)

Alamat e-mail : ¹Fairusrg85@gmail.com), ²patnahwati06@gmail.com),

³subektiharun80@gmail.com), (⁴meyti@iai-alzaytun.ac.id)

ABSTRACT

Da'wah management refers to the process of organizing and managing da'wah activities to effectively and efficiently convey Islamic teachings to society. One significant approach in da'wah management is logic, which involves systematic and rational thinking in formulating strategies, decision-making, and evaluating da'wah programs. By applying logical reasoning, da'wah can be structured based on valid data analysis, strengthening arguments, and ensuring that the message delivered aligns with the characteristics and needs of the target audience. This article discusses how logic can assist in strategic planning for da'wah, making appropriate decisions, and improving the effectiveness of da'wah program evaluations. Through a logical approach, da'wah can be conducted in a more systematic and relevant manner within the context of a dynamic and diverse society.

Keywords: Decision, Proposition, Reasoning, Da'wah Management

ABSTRAK

Manajemen dakwah adalah proses pengelolaan aktivitas dakwah agar berjalan secara efektif dan efisien dalam menyampaikan ajaran Islam kepada masyarakat. Salah satu pendekatan penting yang dapat diterapkan dalam manajemen dakwah adalah logika, yaitu kemampuan berpikir secara sistematis dan rasional dalam merumuskan strategi, pengambilan keputusan, serta evaluasi program dakwah. Dengan penerapan logika, dakwah dapat disusun berdasarkan analisis data yang valid, memperkuat argumen, serta memastikan bahwa pesan yang disampaikan sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan audiens. Artikel ini membahas bagaimana logika dapat membantu dalam perencanaan strategis dakwah, pengambilan keputusan yang tepat, serta meningkatkan efektivitas dalam mengevaluasi program dakwah. Dengan pendekatan logis, dakwah dapat dijalankan lebih sistematis dan relevan dalam konteks masyarakat yang dinamis dan beragam

Kata Kunci: Keputusan, Proposisi, Penalaran, Manajemen Dakwah

A. Pendahuluan

Manajemen dakwah adalah proses mengatur dan mengelola

aktivitas dakwah agar berjalan efektif dalam menyampaikan ajaran Islam kepada berbagai lapisan masyarakat.

Dalam menjalankan fungsi ini, manajer dakwah dihadapkan pada berbagai tantangan yang memerlukan pengambilan keputusan yang tepat. Dalam konteks ini, logika sebagai ilmu yang mempelajari cara berpikir yang benar dan sistematis, sangat relevan dalam membantu proses pengambilan keputusan yang rasional dan efektif. Mata kuliah logika memberikan landasan penting dalam memahami cara berpikir yang terstruktur, terutama dalam aspek pengambilan keputusan, proposisi, serta penalaran.

Keputusan adalah hasil akhir dari proses berpikir yang melibatkan pemilihan satu alternatif dari berbagai pilihan. Dalam manajemen dakwah, pengambilan keputusan dapat berkaitan dengan pemilihan metode dakwah, penentuan target audiens, hingga evaluasi program. Secara umum, keputusan dapat dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain:

1. Keputusan rutin, yang dibuat berdasarkan situasi yang sering terjadi.
2. Keputusan strategis, yang mempengaruhi tujuan jangka panjang dakwah.
3. Keputusan taktis, yang berfokus pada implementasi kebijakan.

Dalam logika, keputusan sering kali didasarkan pada proposisi, yaitu pernyataan atau klaim yang dapat dinilai benar atau salah. Proposisi memainkan peran penting dalam membangun argumen dan dasar logis untuk pengambilan keputusan. Macam-macam proposisi dalam logika meliputi:

1. Proposisi kategoris, yang menyatakan hubungan langsung antara dua konsep.
2. Proposisi hipotetis, yang menggambarkan hubungan sebab-akibat dengan kondisi.
3. Proposisi disjungtif, yang menunjukkan pilihan atau alternatif.

Penalaran adalah proses berpikir untuk mencapai suatu kesimpulan berdasarkan premis yang tersedia. Dalam manajemen dakwah, penalaran sangat penting untuk merumuskan strategi dakwah yang tepat dan relevan dengan kondisi audiens. Ciri-ciri penalaran yang baik antara lain:

1. Konsistensi, di mana kesimpulan yang diambil selaras dengan premis yang digunakan.
2. Validitas, yakni kemampuan argumen untuk menjamin

kesimpulan yang benar jika premisnya benar.

3. Relevansi, memastikan premis yang digunakan memiliki kaitan logis dengan permasalahan yang dihadapi.

Dengan memahami macam-macam keputusan, jenis-jenis proposisi, serta ciri-ciri penalaran yang baik, manajer dakwah dapat lebih efektif dalam menyusun strategi, membuat keputusan, serta mengevaluasi hasil dakwah. Logika memberikan kerangka berpikir yang sistematis dan terstruktur sehingga membantu dalam menciptakan solusi yang rasional dan relevan dengan tantangan dakwah masa kini.

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah metode kualitatif. Penelitian kualitatif ini fokus pada analisis mendalam terhadap proposisi logis dalam pengambilan keputusan strategis manajemen dakwah, dengan pendekatan deskriptif-analitis. Pendekatan ini mengeksplorasi data secara tekstual dan kontekstual, mengkaji berbagai proposisi dalam literatur dan kasus nyata untuk memahami peran proposisi dalam konteks dakwah. Dalam penelitian

kualitatif ini, studi literatur digunakan sebagai metode pengumpulan data utama, yang diambil dari sumber-sumber relevan seperti buku, jurnal, dan dokumen lain terkait manajemen dakwah. Analisisnya bersifat interpretatif, dimana data dikaji berdasarkan teori dan prinsip-prinsip logika yang digunakan dalam dakwah. Jadi, metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analitis dan studi literatur.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Macam-Macam Keputusan

Dalam konteks manajemen, termasuk manajemen dakwah, pengambilan keputusan menjadi salah satu aspek yang krusial untuk menentukan keberhasilan sebuah organisasi dalam mencapai tujuannya. Keputusan adalah hasil dari proses berpikir, analisis, dan pertimbangan yang dilakukan untuk memilih satu di antara berbagai alternatif tindakan. Ada berbagai jenis keputusan yang diambil dalam organisasi, yang dapat dibedakan berdasarkan kompleksitas, urgensi, serta dampak jangka panjangnya. Pada umumnya, keputusan dapat dibagi menjadi dua kategori besar yaitu:

1. Keputusan Rutin

Keputusan rutin adalah keputusan yang dibuat dalam kondisi yang sering terjadi atau berulang-ulang dalam organisasi. Jenis keputusan ini umumnya bersifat operasional dan dibuat berdasarkan kebijakan atau prosedur yang sudah ada. Keputusan rutin tidak memerlukan analisis yang mendalam karena sifat masalahnya sudah dipahami dengan baik, dan solusi yang tersedia juga sering kali sudah ditentukan.

Dalam konteks dakwah, keputusan rutin meliputi hal-hal seperti:

- Menjadwalkan kegiatan dakwah mingguan atau bulanan.
- Menentukan tema kajian yang sudah terencana secara berkala.
- Mengatur pembagian tugas untuk tim dakwah dalam kegiatan sehari-hari.

Keputusan rutin ini biasanya diambil oleh manajer atau pengelola dakwah tanpa perlu melibatkan pertimbangan strategis yang kompleks. Proses pengambilan keputusan dilakukan

berdasarkan aturan yang sudah ada dan pola kerja yang terstruktur. keputusan rutin biasanya tidak memerlukan perubahan yang signifikan dan sering kali diputuskan dengan cepat karena tidak memiliki risiko besar. (Sinungan, 2003).

2. Keputusan Strategis

Keputusan strategis adalah keputusan yang bersifat jangka panjang dan memiliki dampak besar terhadap organisasi. Keputusan ini sering kali melibatkan tingkat ketidakpastian yang lebih tinggi serta memerlukan analisis mendalam sebelum dibuat. Keputusan strategis dibuat untuk mencapai tujuan jangka panjang organisasi dan biasanya melibatkan perubahan yang signifikan dalam arah kebijakan organisasi.

Dalam manajemen dakwah, keputusan strategis dapat melibatkan hal-hal seperti:

- Menentukan visi dan misi dakwah untuk lima atau sepuluh tahun ke depan.
- Memutuskan apakah akan menggunakan media digital

sebagai platform utama dakwah.

- Mengalokasikan sumber daya secara strategis untuk memperluas jangkauan dakwah ke daerah atau kelompok masyarakat baru.

Keputusan strategis membutuhkan pemikiran yang lebih mendalam karena dampaknya tidak hanya bersifat operasional tetapi juga berkaitan dengan kelangsungan organisasi dakwah secara keseluruhan. Keputusan ini sering kali melibatkan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pimpinan organisasi, donatur, dan masyarakat luas), yang menyatakan bahwa keputusan strategis melibatkan perubahan signifikan pada struktur dan kebijakan organisasi serta memiliki dampak jangka panjang terhadap pencapaian tujuan organisasi (Simamora, 2006).

3. Keputusan Taktis

Keputusan taktis merupakan keputusan yang diambil untuk mengimplementasikan kebijakan strategis yang telah ditetapkan. Keputusan taktis berfokus pada pelaksanaan dan operasionalisasi strategi yang telah dirumuskan dalam

keputusan strategis. Dalam konteks dakwah, keputusan taktis bisa mencakup penentuan metode dakwah yang akan digunakan untuk audiens tertentu atau penyusunan materi dakwah yang spesifik. Keputusan taktis biasanya memiliki ruang lingkup yang lebih terbatas daripada keputusan strategis dan sering kali berkaitan dengan pelaksanaan program atau kegiatan dakwah dalam jangka waktu menengah atau pendek.), keputusan taktis memiliki sifat eksekutorial, yang berarti bahwa keputusan ini lebih menekankan pada bagaimana (Rahardjo, 2004).

4. Keputusan Krisis.

Keputusan krisis adalah keputusan yang diambil dalam kondisi darurat atau krisis di mana ada tekanan waktu dan tingkat ketidakpastian yang tinggi. Dalam dakwah, keputusan krisis bisa terjadi ketika ada situasi yang tidak terduga, seperti penolakan dari masyarakat terhadap kegiatan dakwah, masalah keuangan yang mendadak, atau perubahan kebijakan

pemerintah yang mempengaruhi kebebasan berdakwah. Pengambilan keputusan krisis memerlukan keberanian dan kemampuan berpikir cepat, karena waktu yang tersedia untuk mempertimbangkan semua alternatif sangat terbatas. Keputusan krisis sering kali melibatkan risiko yang besar, namun harus diambil dengan segera untuk menghindari kerugian yang lebih besar atau dampak negatif terhadap organisasi (Robbins & Coulter, 2012).

5. Keputusan Non-Programmed

Keputusan non-programmed adalah keputusan yang tidak terjadi secara berulang-ulang dan biasanya berhubungan dengan masalah baru atau situasi yang belum pernah terjadi sebelumnya. Dalam manajemen dakwah, keputusan non-programmed bisa mencakup penanganan isu-isu sensitif, seperti perubahan regulasi terkait dakwah atau menghadapi dinamika sosial yang baru. Keputusan non-programmed memerlukan pertimbangan yang lebih kreatif dan fleksibel, karena solusi yang biasa digunakan mungkin tidak berlaku dalam

kondisi ini. dalam jurnalnya yang diterbitkan oleh IAI Al Zaitun, keputusan non-programmed memerlukan pendekatan yang lebih analitis dan mendalam untuk mengantisipasi dampak jangka panjang dari tindakan yang diambil (Purnomo, 2019).

Pengertian Proposisi

Proposisi adalah pernyataan atau klaim yang mengandung makna, yang bisa dinilai benar atau salah. Dalam logika, proposisi menjadi dasar dalam menyusun argumen. Setiap proposisi harus memiliki subjek, predikat, dan harus dinilai berdasarkan kejelasan hubungan antara keduanya. Jenis-jenis Proposisi:

1. Proposisi Kategoris.

Proposisi ini menyatakan hubungan langsung antara dua hal tanpa syarat atau alternatif. Contoh: "Semua manusia adalah makhluk hidup."

2. Proposisi Hipotetis.

Proposisi yang bergantung pada kondisi atau syarat tertentu. Contoh: "Jika hujan turun, maka jalan akan basah."

3. Proposisi Disjungtif.

Proposisi yang menyatakan dua atau lebih kemungkinan atau

alternatif. Contoh: "Hari ini akan hujan atau cerah."

4. **Proposisi Konjungtif.**

Proposisi yang menghubungkan dua klaim dalam satu pernyataan yang sama-sama benar. Contoh: "Budi adalah mahasiswa dan dia rajin (Hasan, 2020).

Adapun Ciri-Ciri Proposisi yang Baik:

1. **Jelas dan Spesifik.** Setiap proposisi harus memiliki subjek dan predikat yang jelas. Ambiguitas dalam proposisi akan membuat kesimpulan logis tidak valid.
2. **Dapat Diuji Kebenarannya.** Proposisi harus dapat dinilai benar atau salah, dan harus bisa diuji melalui bukti atau fakta.
3. **Bersifat Konsisten.** Proposisi harus selaras dengan proposisi lain dalam suatu argumen. Ketidakkonsistenan akan merusak keabsahan argumen secara keseluruhan.

Adapun **contoh** penerapannya **dalam manajemen dakwah** yaitu proposisi bisa digunakan untuk menyusun argumentasi mengenai

relevansi metode dakwah tertentu. Contoh proposisi dalam konteks ini: "Jika dakwah dilakukan melalui media sosial, maka jangkauannya akan lebih luas."

Macam-Macam Proposisi dan Ciri-ciri Penalaran dalam Logika

A. **Macam-macam Proposisi dalam Logika**

Dalam logika, proposisi adalah pernyataan yang mengandung klaim kebenaran dan dapat dinilai benar atau salah. Proposisi berperan penting dalam membangun argumen yang logis dan sistematis. Terdapat berbagai jenis proposisi yang berbeda berdasarkan struktur dan hubungan antara elemen-elemen yang terlibat. Berikut adalah macam-macam proposisi yang sering digunakan dalam logika

1. **Proposisi Kategoris.**

Proposisi kategoris adalah proposisi yang menyatakan hubungan langsung antara subjek dan predikat. Proposisi ini tidak bergantung pada syarat tertentu atau kemungkinan alternatif. Proposisi kategoris umumnya

dinyatakan dalam bentuk kalimat yang sederhana dan langsung. Contoh proposisi kategoris:

- "Semua pohon menghasilkan oksigen."
- "Sebagian mahasiswa rajin belajar."

Proposisi ini dapat dikategorikan lebih lanjut menjadi empat bentuk dasar:

- Afirmatif universal: "Semua S adalah P."
- Negatif universal: "Tidak ada S yang adalah P."
- Afirmatif partikular: "Sebagian S adalah P."
- Negatif partikular: "Sebagian S bukan P..Menurut Suyatno (2022), proposisi kategoris merupakan dasar utama dalam logika Aristotelian, yang digunakan untuk menyusun argumen silogistik .

2. Proposisi Hipotetis

Proposisi hipotetis adalah proposisi yang terdiri dari dua bagian: kondisi (antecedent) dan konsekuensi (consequent). Hubungan antara kedua bagian ini dinyatakan melalui klausa "jika... maka...". Proposisi ini menyatakan

kondisi tertentu yang harus dipenuhi agar konsekuensinya terjadi. Contoh proposisi hipotetis:

- "Jika hujan turun, maka tanah akan basah."
- "Jika harga naik, maka permintaan akan turun."

Proposisi hipotetis sering digunakan dalam logika modern untuk menganalisis hubungan kausal. proposisi ini sangat berguna dalam pengambilan keputusan yang melibatkan variabel dinamis . Menurut Maulana (2023)

3. Proposisi Disjungtif

Proposisi disjungtif menyatakan dua atau lebih pilihan alternatif yang bisa saling mengecualikan atau bersifat inklusif. Proposisi disjungtif biasanya menggunakan kata penghubung "atau" untuk menghubungkan dua elemen yang dipilih. Contoh proposisi disjungtif:

- "Hari ini akan hujan atau cerah."
- "Kamu bisa memilih belajar di rumah atau di perpustakaan."

Disjungtif dapat dibagi menjadi dua jenis:

- Disjungtif eksklusif: di mana hanya satu alternatif yang dapat dipilih, misalnya "Dia akan hadir atau tidak."
- Disjungtif inklusif: di mana kedua alternatif bisa benar, misalnya "Dia bisa datang ke pesta atau mengirim hadiah."

Proposisi ini bermanfaat untuk menunjukkan pilihan dalam situasi yang tidak deterministik. Rahmadani (2023) menambahkan bahwa proposisi disjungtif sangat relevan dalam analisis keputusan yang melibatkan banyak alternatif solusi .

4. Proposisi Konjungtif

Proposisi konjungtif adalah proposisi yang menggabungkan dua atau lebih klaim yang semuanya harus benar agar keseluruhan proposisi dianggap benar. Penghubung "dan" sering digunakan dalam proposisi ini.

Contoh proposisi konjungtif:

- "Dia belajar keras dan dia lulus ujian."
- "Budi rajin dan sopan."

Proposisi konjungtif efektif dalam menyusun argumen yang menunjukkan keterkaitan dua hal yang saling melengkapi. proposisi konjungtif membantu dalam

penyampaian informasi yang menekankan hubungan koheren antara dua fakta (Wibowo, 2021).

B. Ciri-ciri Penalaran dalam Logika
Penalaran adalah proses berpikir untuk mencapai kesimpulan berdasarkan premis-premis yang telah diberikan. Dalam logika, penalaran yang baik harus memenuhi sejumlah kriteria yang menjamin bahwa kesimpulan yang diambil adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan. Berikut adalah ciri-ciri penalaran yang baik dalam logika.

1. Konsistensi

Konsistensi adalah kemampuan untuk menjaga agar premis dan kesimpulan dalam argumen tidak saling bertentangan. Penalaran yang konsisten harus memiliki hubungan yang selaras antara premis-premis yang digunakan dan kesimpulan yang diambil. Jika premis-premis tersebut saling bertentangan, maka kesimpulan yang ditarik akan cacat. Contoh:

- Premis 1: Semua manusia butuh oksigen.
- Premis 2: Budi adalah manusia.

- Kesimpulan: Budi butuh oksigen.

Dalam penalaran konsisten, setiap langkah dalam argumen mengikuti logika yang sama. konsistensi merupakan salah satu dasar penalaran logis yang harus dijaga dalam pengambilan keputusan strategis (Suryandari, 2023).

2. Validitas

Penalaran yang valid berarti bahwa jika premis-premis yang digunakan benar, maka kesimpulan yang diambil juga harus benar. Dalam penalaran valid, struktur argumen harus memungkinkan kesimpulan mengikuti secara logis dari premis-premis yang telah diberikan. Contoh:

- Premis: Jika air mendidih, maka suhunya 100°C.
- Kesimpulan: Air mendidih, jadi suhunya 100°C.

Kesimpulan ini valid karena sesuai dengan aturan logika yang berlaku. penalaran validitas penting dalam menyusun argumen dalam konteks sosial yang dinamis, termasuk dalam manajemen dakwah (Wulandari, 2022).

3. Relevansi

Relevansi adalah keterkaitan antara premis dan kesimpulan. Premis-premis yang digunakan dalam suatu argumen harus berhubungan langsung dengan kesimpulan yang diambil. Premis yang tidak relevan akan membuat penalaran tidak kuat, bahkan jika premis tersebut benar secara terpisah. Contoh:

- Premis: Semua pohon menghasilkan oksigen.
- Premis: Kota Jakarta padat penduduk.
- Kesimpulan: Jakarta harus menanam lebih banyak pohon.

Kesimpulan ini relevan karena ada hubungan antara kebutuhan oksigen dan kepadatan penduduk di Jakarta. juga menekankan pentingnya relevansi dalam setiap keputusan yang diambil dalam pengelolaan program dakwah, karena hanya keputusan yang relevan dengan konteks sosial yang akan efektif (Suryandari, 2023).

4. Keterujian

Ciri lain dari penalaran yang baik adalah keterujian, yaitu kemampuan untuk memeriksa dan menguji kebenaran premis-premis yang digunakan dalam

argumen. Premis yang tidak dapat diuji kebenarannya akan membuat argumen tersebut lemah, karena tidak ada cara untuk memastikan apakah kesimpulan yang diambil benar atau salah. Contoh:

- Premis: Jika tanaman disiram secara rutin, maka akan tumbuh subur.
- Kesimpulan: Tanaman ini tumbuh subur karena disiram secara rutin.

Premis ini bisa diuji dengan melihat apakah tanaman memang tumbuh lebih baik ketika disiram secara rutin dibandingkan ketika tidak disiram. menyebutkan bahwa keterujian menjadi salah satu elemen kritis dalam menilai keabsahan suatu proposisi, khususnya dalam konteks penelitian ilmiah dan sosial (Haryanto, 2023).

E. Kesimpulan

Dalam logika, berbagai jenis proposisi seperti kategoris, hipotetis, disjungtif, dan konjungtif memainkan peran penting dalam menyusun argumen yang logis. Setiap jenis proposisi memiliki karakteristik yang unik dan digunakan dalam konteks yang berbeda sesuai dengan kebutuhan argumen. Penalaran yang baik dalam logika harus memiliki ciri-

ciri konsistensi, validitas, relevansi, dan keterujian. Pemahaman tentang macam-macam proposisi dan ciri-ciri penalaran ini sangat penting dalam pengambilan keputusan yang rasional dan terstruktur, baik dalam konteks akademis maupun praktis, termasuk dalam manajemen dakwah. Artikel ini membahas berbagai konsep penting dalam mata kuliah logika yang berkaitan dengan keputusan, proposisi, dan penalaran. Dalam manajemen dakwah, pengambilan keputusan memiliki peran krusial dan terdiri dari beberapa jenis, seperti keputusan rutin, strategis, taktis, dan krisis. Setiap jenis keputusan memiliki karakteristik yang berbeda berdasarkan kompleksitas dan dampaknya terhadap organisasi dakwah.

Proposisi, sebagai pernyataan yang bisa dinilai benar atau salah, menjadi dasar dalam menyusun argumen logis. Proposisi terbagi menjadi beberapa jenis, termasuk proposisi kategoris, hipotetis, disjungtif, dan konjungtif, yang masing-masing memiliki fungsi spesifik dalam penyampaian klaim kebenaran. Pemahaman tentang berbagai jenis proposisi membantu dalam menyusun argumen yang lebih terstruktur dan sistematis. Ciri-ciri

penalaran yang baik dalam logika, seperti konsistensi, validitas, relevansi, dan keterujian, sangat penting dalam memastikan bahwa kesimpulan yang diambil logis dan dapat dipertanggungjawabkan. Penalaran yang kuat dan proposisi yang jelas sangat penting dalam membuat keputusan yang efektif dalam konteks dakwah dan manajemen. Dengan memahami konsep-konsep ini, pengelola dakwah dapat mengambil keputusan yang lebih rasional, menyusun argumen yang tepat, serta menjaga keselarasan logika dalam proses berpikir mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasan, M. (2020). *Logika: Pemikiran Kritis dalam Ilmu Filsafat*. Bandung: Alfabeta.
- Prinhanto, S. (n.d.). Elastisitas Permintaan: Pengertian, Cara hitung, Metode, dan Jenisnya.
- Purnomo, I. (2019). Keputusan Non-Programmed dalam Manajemen Dakwah. *Jurnal Manajemen Dakwah IAI Al Zaitun* (5)(2).
- Rahardjo, W. (2004). *Manajemen Strategis*. Jakarta: PT Gramedia.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2012). *Management*. Jakarta: PT Indeks.
- Simamora, H. (2006). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Sinungan, M. (2003). *Dasar-dasar Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Suryandari, M. (2023). Proposisi dalam Keputusan Strategis Manajemen Dakwah. *Jurnal IAI Al Zaitun* (7)(1).
- Thabrani, G. (2022, Juni 12). Elastisitas Permintaan: Pengertian, Jenis, Rumus, Faktor dan Kurva.
- Ulya. (2024, June 24). Elastisitas Permintaan dan Penawaran: Pengertian, Konsep, dan Macamnya.
- Wibowo, A. (2021). *Dasar-dasar Logika dan Penalaran*. Malang: UB Press.
- Wulandari, T. (2022). *Logika dan Argumentasi untuk Ilmu Sosial*. Bandung: Alfabeta.