

**ANALISIS JUAL BELI DAN PENGAMBILAN
KEUNTUNGAN PENJUALAN PAKET DATA
DARI SALES KARTU PERDANA INTERNET
DALAM PERSPEKTIF ISLAM
(Studi Kasus Konter Rahma Cell Sangatta)**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Sangatta Kutai
Timur Sebagai Prasyarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**



Oleh:

MARDIANA
NIM: 19.1.21.071

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM (STAI) SANGATTA
KUTAI TIMUR
2024**



Yayasan Perguruan Tinggi Agama Islam Sangatta (YPTAIS) Kutai Timur
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM (STAI) SANGATTA KUTAI TIMUR
TERAKREDITASI B

Berdasarkan SK BAN-PT nomor:349/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/VI/2020 Tanggal 13 Juni 2020
Alamat : Soekarno Hatta, Kec. Sangatta Utara Kutai Timur, 75611 Telp. 0811596662
Website: <https://www.staiskutim.ac.id> E-mail: admin@staiskutim.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Assalamu`alaikum Wr.Wb

Setelah saya mengadakan koreksi dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi saudara/i :

Nama : Mardiana

NIM : 19.1.21.071

Jurusan : Syariah

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : Analisis Jual Beli dan Pengambilan Keuntungan Penjualan Paket Data dari Sales Kartu Perdana Internet (Studi Kasus Konter Rahma Cell Sangatta)

Dengan ini saya mohon agar naskah skripsi tersebut dapat dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu`alaikum Wr.Wb.

Sangatta, 30 Mei 2024

Pembimbing II

Pembimbing I

Mustatho, M.Pd

H. Zanuar Anyari, Lc., M.S.I



Mengetahui
Ketua Jurusan Syariah



Yayasan Perguruan Tinggi Agama Islam Sangatta (YPTAIS) Kutai Timur
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM (STAI) SANGATTA KUTAI TIMUR
TERAKREDITASI B

Berdasarkan SK BAN-PT nomor:349/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/VI/2020 Tanggal 13 Juni 2020
Alamat : Soekarno Hatta, Kec. Sangatta Utara Kutai Timur, 75611 Telp. 0811596662
Website: <https://www.staiskutim.ac.id> E-mail: admin@staiskutim.ac.id

PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Jual Beli dan Pengambilan Keuntungan Penjualan Paket Data dari Sales Kartu Perdana Internet dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Konter Rahma Cell Sangatta)

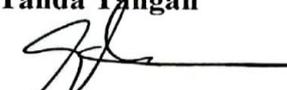
Nama : Mardiana
Nim : 19.1.21.071
Jurusan : Syariah
Prodi : Ekonomi Syariah

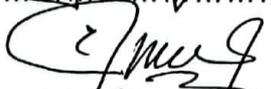
Telah dimunaqasah di depan tim Penguji Jurusan Syariah Program Studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Sangatta (STAI) Sangatta Kutai Timur Pada Tanggal 16 Juni 2024 dinyatakan **LULUS** dengan predikat (**Sangat Memuaskan**), dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)**.

Tim Sidang

1. Dr. Eko Nursalim, M.S.I
(Ketua Sidang)
2. Siti Rochani, M.M
(Sekertaris)
3. Dr. Satriah, M.Pd.
(Penguji Utama)
4. Dr. Eko Nursalim, M.S.I
(Penguji I)
5. H. Haryono, M.Si.
(Penguji II)

Tanda Tangan


.....

.....

.....

.....

.....

Sangatta, 16 Juni 2024

Mengesahkan

Ketua STAI Sangatta Kutai Timur



PERNYATAAN

Nama : Mardiana
NIM : 19.1.21.071
Jurusan : Syariah
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Jual Beli dan Pengambilan Keuntungan Penjualan Paket Data dari Sales Kartu Perdana Internet dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Konter Rahma Cell Sangatta)

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini bukanlah karya dan sebuah pikiran yang sudah (penuh) ditulis / diterbitkan oleh orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan dalam penelitian ini.

Sangatta, 16 Juni 2024
Yang Menyatakan



Mardiana

MOTTO

“Keberanian adalah kunci untuk memulai sesuatu yang baru. Keberanian juga adalah kunci untuk mengakhiri sesuatu yang lama. Dengan berani, Anda dapat menghadapi tantangan dan meraih impian.”

PERSEMBAHAN

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan, rahmat, dan hidayahnya, sehingga penulis masih diberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini, sebagai salah satu untuk mendapatkan gelar keserjanaan. Walaupun jauh dari kata sempurna, namun penulis sangat bangga telah mencapai pada titik ini, yang akhirnya skripsi ini bisa selesai diwaktu yang tepat. Karya kecil ini saya persembahkan kepada

1. Alm. Ayah dan Ibu saya tercinta yang bernama Bapak Mansi (Alm) dan Ibu Sadi.
2. Dosen pembimbing Bapak Mustatho, M.Pd, dan Bapak H. Zanuar Anwari, Lc., M.S.I yang telah membimbing saya dalam penyusunan skripsi.
3. Sosok yang telah kebersamai dan memberi semangat selama menyelesaikan skripsi ini.

Serta dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan memberikan banyak pengetahuan selama pengerjaan skripsi ini.

Kepada semua teman-teman dan keluarga yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu terimakasih untuk waktu berharganya. Kupersembahkan skripsi ini untuk kalian.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis junjatkan kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita, nabi Muhammad SAW, yang telah membawa risalah Islam yang penuh dengan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu ke islamian, sehingga dapat menjadi bekal kita, baik di dunia dan di akherat kelak.

Suatu kebanggaan tersendiri, jika suatu tugas dapat terselesaikan dengan sebaiknya, Bagi penulis, penyusunan skripsi merupakan tugas yang tidak ringan. Penelitian sadar banyak hambatan yang menghadang dalam proses penyusunan skripsi ini, dikarenakan keterbatasan kemampuan penulis sendiri. Kalaupun akhirnya skripsi ini, dikarenakan keterbatasan kemampuan penulis sendiri. Kalaupun akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan, tentunya karena beberapa pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Untuk itu penulis menyampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan bantuannya, khususnya kepada yang terhormat:

1. Ibu Dr. Satriah, M.Pd selaku Ketua STAI Sangatta Kutai Timur.
2. Bapak Achmad Fahrudin, M.S.I selaku Ketua Jurusan Syariah STAI Sangatta Kutai Timur yang berkenan memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menuntut ilmu di Jurusan syariah.
3. Bapak Firdaus, M.E selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah STAI Sangatta Kutai Timur yang berkenan memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menuntut ilmu di Program studi Ekonomi Syariah.
4. Bapak Mustatho, M.Pd selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak H. Zanuar Anwari, Lc., M.S.I selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak meluangkan banyak waktu dan tenaganya untuk membimbing sehingga dengan kesabaran penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Para Dosen pengajar dan staff karyawan di lingkungan Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Syariah STAI Sangatta Kutai Timur.

6. Ibu tersayang beserta seluruh keluarga tercinta yang senantiasa memberikan semangat dan memperjuangkan segala demi suksesnya peneliti dalam menuntut ilmu.
7. Sosok yang telah yang setia menemani saya dalam suka maupun duka dan yang telah memberikan fasilitas dalam penyusunan skripsi ini.

Atas jasa-jasa mereka, penulis hanya dapat memohon doa semoga amal mereka diterima di sisi Allah SWT. Dan mendapatkan balasan pahala yang lebih baik serta mendapatkan kesuksesan baik itu di dunia maupun di akhirat kelak.

Penulis dalam hal ini juga mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif dari para pembaca untuk menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. *Aamiin.*

Sangatta, 16 Juni 2024

Peneliti,

Mardiana

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI	xii
DAFTAR SINGKATAN	xv
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Penegasan Istilah.....	10
C. Perumusan Masalah	12
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	13
E. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Dasar Teori	15
B. Telaah Pustaka	43

BAB III METODE PENELITIAN	47
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	47
B. Waktu dan Tempat Penelitian	48
C. Data dan Sumber Data	49
D. Teknik Pengumpulan Data	49
E. Uji Keabsahan Data.....	50
F. Teknik Analisis Data	51
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	52
B. Deskripsi Data Penelitian.....	53
C. Pembahasan Hasil Penelitian	57
D. Keterbatasan Penelitian	65
 BAB V PENUTUP.....	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran-saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BIODATA PENELITIAN

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi dalam skripsi ini mengacu pas SKB Menteri Agama dan Menteri P dan K Republik Indonesia No. 158/1987 dan No. 0543 b/U/1987 tertanggal 22 Januari 1988 sebagai berikut:

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
ا	Alif	Tidak didefinisikan
ب	Ba	B
ت	Ta	T
ث	Tsa	Ts
ج	Jim	J
ح	Ha	H
خ	Kha	Kh
د	Dal	D
ذ	Dzal	Dz
ر	Ra	R
ز	Za	Z
س	Sin	S
ش	Syin	Sy
ص	Shad	Sh
ض	Dhad	Dh
ط	Tha'	Th
ظ	Zha'	Zh

ع	'ain	'
غ	Gain	G
ف	Fa	F
ق	Qaf	Q
ك	Kaf	K
ل	Lam	L
م	Mim	M
ن	Nun	N
و	Wau	W
ها	Ha	H
ء	Hamzah	A
ي	Ya	Y
ة	Ah	Ah
..ة	At, ah	at, ah

2. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf/transliterasinya berupa huruf dan tanda, contoh:

قَالَ dibaca qâla

قِيلَ dibaca qîla

يَقُولُ dibaca yaqûlu

3. Ta Marbutah

Transliterasinya menggunakan:

- a. *Ta marbutah* yang nanti mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya *h*.

Contoh: **طَلْحَة** dibaca *thalhah*

- b. Pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tamarbutah* itu ditransliterasikan dengan *h*.

contoh: **رَوْضَةٌ لِأَطْفَالٍ** dibaca *raudhah al-atfâl*

4. Kata Sandang

Transliterasi kata sandang dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

- a. Kata sandang diikuti huruf *syamsiah*
Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh: **أَرْحِيمُ** dibaca *ar-Rohimu*

- b. Kata sandang diikuti huruf *qamariah*
Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya.

Contoh: **الْمَلِكُ** dibaca *al-Maliku*

5. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun huruf, ditulis terpisah, hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazimnya dirangkaikan dengan kata lain. Karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh :

مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا dibaca *Man istatha'a ilaihi sabila*

DAFTAR SINGKATAN

Singkatan

SWT.
Saw.
As.
QS.
HR.
h.
dst.
dll.
tp.
ed.

Kepanjangan

Subhanahu wa Ta'ala
Shalallahu 'alaihi wa sallam
'alaihi wa sallam
Al-Qur'an Surah
Hadis Riwayat
Halaman
Dan Seterusnya
Dan Lain-lain
Tanpa penerbit
Editor

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul Tabel	Hal
Tabel 1.1	Jumlah Kartu Perdana Internet dan Aksesoris.....	53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat ini perkembangan komunikasi begitu pesatnya sehingga suatu berita yang dulunya memerlukan waktu yang lama untuk diketahui oleh orang yang jaraknya berjauhan saat ini bisa diketahui dalam hitungan detik saja bahkan orang yang berjauhan tersebut bisa berkomunikasi dan berkacap-cakap langsung melalui *handphone* sehingga sepertinya jarak sudah merupakan bukan halangan.

Kebutuhan masyarakat saat ini terutama dalam bidang komunikasi terus meningkat dimana pulsa dan kouta data internet sudah menjadi kebutuhan pokok sehari-hari yang harus dipenuhi. Dengan perkembangan tersebut maka peluang usaha dibidang komunikasi sangat besar, sehingga banyak pengusaha yang membuka Konter pulsa jadi semakin ketatnya persaingan usaha dalam bidang tersebut. Sehingga pengusaha harus meningkatkan strategi untuk merangsang minat beli konsumen para pelaku usaha harus senantiasa membuat strategi kebijakan baru dalam menjual produk dan jasa mereka dalam kaitannya menghadapi persaingan dengan kompetitor yang bermunculan, karena pada dasarnya semakin banyaknya persaingan maka akan semakin banyaknya pilihan produk yang ditawarkan yang dapat memenuhi harapan dan minat beli konsumen.

Teknologi informasi mempunyai peran penting di jaman modern seperti sekarang ini. Salah satu perkembangan teknologi informasi adalah teknologi

telekomunikasi seluler. Pada awal perkembangannya, seluler masih termasuk teknologi yang dianggap mewah oleh masyarakat. Namun dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap informasi, membuat pemikiran masyarakat terhadap teknologi ini juga mulai berubah.

Perkembangan komunikasi dengan menggunakan *mobile phone* atau *handphone* memang cukup cepat. Dimulai dengan teknologi 1G (*first generation*) dimana kita dapat melakukan panggilan, disusul dengan 2G (*second generation*) dimana selain melakukan panggilan, kita juga dapat melakukan panggilan dan berkirim data (sms, gprs, mms, dll) dan yang termutakhir adalah teknologi 3G (*third generation*) dimana saat ini komunikasi seluler juga tidak hanya menggunakan audio semata, tetapi juga menggunakan visual.

4G LTE (*Long Term Evolution*) adalah *standard* komunikasi akses data jaringan tingkat tinggi yang berbasis pada jaringan GSM/EDGE dan UMTS/HSPA. Berbeda dengan 2G dan 3G, 4G LTE mengalami peningkatan kekuatan akses data internet yang lebih cepat sehingga memungkinkan penggunaan dalam akses internet tidak membutuhkan waktu yang lama. Tetapi kekurangannya di Indonesia belum semua daerah terdapat jaringan yang dapat di jangkau oleh 4G LTE.

Sumber internet yang di hasilkan dari adanya paket data internet ini menjadikan paket data internet adalah salah satu kebutuhan terpenting setiap manusia. Paket data internet 4G LTE sangatlah banyak model produknya dan semuanya hanya di bedakan dari besaran jumlah kouta dan masa aktif kartu

perdana dari paket data internet tersebut. Kebutuhan akan mencari informasi terkini, bersosial media, berdagang *online* dan mencari hiburan di dunia maya telah berubah menjadi gaya hidup setiap manusia, tak terkecuali mahasiswa. Paket data internet 4G LTE telah menjadi salah satu kebutuhan untuk masyarakat yang memiliki keinginan untuk mengakses jaringan internet cepat tanpa lelet. Dengan pilihan produk yang begitu banyak dan tentunya sesuai kebutuhan, lalu selalu adanya promo di setiap-setiap kegiatan tertentu merupakan salah satu alasan adanya masyarakat membeli paket data internet 4G LTE ini. Tetapi soal harga masih menjadi urusan pribadi masing-masing masyarakat atau konsumen yang membelinya. Setiap masyarakat memiliki alasan yang berbeda-beda dalam menentukan paket data internet yang mereka beli.

Keberhasilan kinerja keuangan sering bergantung pada kemampuan pasar dan pemasaran, operasi, akuntansi, sumber daya manusia dan fungsi lainnya. Dimasa lalu sebelum ilmu pemasaran berkembang dan dikenal secara luas seperti saat ini, setiap perusahaan berusaha untuk terlebih dahulu berproduksi sebanyak- banyaknya, baru kemudian berusaha untuk menjualnya kembali. Dalam keadaan seperti ini mereka tidak peduli dengan kondisi permintaan yang ada, sehingga banyak diantara produsen mengalami kegagalan dan bahkan terus merugi, akibat jumlah produksi tidak sesuai dengan jumlah permintaan.¹

¹ Rochmat Aldy Purnomo, Riawan, and La Ode Sugianto, *Studi Kelayan Bisnis, Jurnal Universitas Muhammadiyah Ponorogo*, 2017. h. 146.

Pada dasarnya tujuan utama dalam mendirikan sebuah perusahaan atau toko adalah mencari sebuah laba semaksimal mungkin. Keberhasilan suatu perusahaan atau toko dalam mencapai tujuan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan atau toko dalam memasarkan produknya. Perusahaan atau toko dapat menjual produknya dengan harga yang menguntungkan pada tingkat kualitas yang diharapkan, akan mampu mengatasi tantangan dari para pesaing terutama dalam bidang pemasaran.

Tujuan bisnis merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh para pelaku bisnis dari bisnis yang mereka lakukan dan merupakan cerminan dari berbagai hasil yang diharapkan bisa dilakukan oleh bagian-bagian organisasi perusahaan (produksi, pemasaran, personalia, dll) yang akan menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Secara umum tujuan dari bisnis adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktivitas yang dilakukan. Dalam jangka panjang, tujuan yang ingin dicapai tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen, namun terdapat banyak hal yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam bisnisnya, di antaranya:²

1. *Market standing*, yaitu penguasaan pasar yang akan menjadi jaminan bagi perusahaan untuk memperoleh pendapatan penjualan dan profit dalam jangka panjang; *Innovation*, yaitu inovasi dalam produk (barang atau jasa) serta inovasi keahlian. Tujuan bisnis yang

² Ddk Hadion Wijoyo, *Pengantar Bisnis BAB I, Pengantar Bisnis*, 2021. h. 4-5.

ingin dicapai melalui inovasi adalah menciptakan nilai tambah pada suatu produk, misalnya shampoo 2 in 1

2. *Physical and financial resources*, perusahaan memiliki tujuan penguasaan terhadap sumber daya fisik dan keuangan untuk mengembangkan perusahaan menjadi semakin besar dan semakin menguntungkan.
3. *Manager performance and development*, manager merupakan orang yang secara operasional bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan organisasi. Untuk dapat mengelola perusahaan dengan baik, manager perlu memiliki berbagai kemampuan dan keahlian yang sesuai dengan profesinya. Maka diperlukan peningkatan kinerja dan pengembangan kemampuan manager melalui serangkaian kegiatan kompensasi yang menarik dan program training and development yang berkelanjutan.
4. *Worker Performance and Attitude*, untuk kepentingan jangka panjang, maka sikap para karyawan terhadap perusahaan dan pekerjaan perlu diperhatikan agar dapat bekerja dengan baik.
5. *Public Responsibility*, bisnis harus memiliki tanggung jawab sosial seperti memajukan kesejahteraan masyarakat, mencegah terjadinya polusi dan menciptakan lapangan kerja, dll.

Dalam menjual barang harus menunjukkan harga pokok sesuai dengan harga aslinya, kemudian menentukan seberapa besar keuntungan yang akan

didapatkan. Untuk mengetahui seberapa besar harga pokok dan keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal atau presentase memudahkan dalam jual beli.

Hukum Perdagangan atau jual beli dalam Islam yaitu mubah atau boleh. Dalam Islam sebenarnya ketika melakukan jual beli, penjual tidak perlu keuntungan yang banyak, yang terpenting adalah pembeli merasa puas atas apa yang ia beli. Maka dari itu, para UMKM harus melakukan sebuah perdagangan yang adil, dimana yaitu adanya keuntungan yang didapatkan oleh kedua pihak. Tidak adanya unsur tipu menipu barik dari penjual maupun pembeli. Sebagaimana di Hadits Rasulullah Saw.

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: (إِذَا اخْتَلَفَ الْمُتَبَايِعَانِ لَيْسَ بَيْنَهُمَا بَيِّنَةٌ, فَالْقَوْلُ مَا يَقُولُ رَبُّ السِّلْعَةِ أَوْ يَتَّارِكَانِ) رَوَاهُ الْخَمْسَةُ, وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Ibnu Mas'ud RA berkata: Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda: “Apabila dua orang yang berjual beli berselisih, sedang di antara mereka tidak ada keterangan yang jelas, maka perkataan yang benar ialah apa yang dikatakan oleh pemilik barang atau mereka membatalkan transaksi,” (HR Imam yang Lima).

Perdagangan atau biasa disebut jual beli merupakan sesuatu hal yang sudah lumrah di masyarakat luas. Kegiatan dagang merupakan kegiatan yang sudah ada sejak dahulu kala. Sehingga bisa dibilang kegiatan ini sangat melekat pada manusia, karena manusia sudah tidak bisa dipisahkan dengan kegiatan jual beli.

Jual beli merupakan salah satu aktivitas bisnis yang sudah berlangsung cukup lama dalam masyarakat. Namun demikian, tidak ada catatan yang pasti kapan awal mulanya aktivitas bisnis secara formal. Ketentuan yang jelas ada dalam masyarakat adalah jual beli telah mengalami perkembangan dari pola

tradisional sampai pada pola modern. Dahulu, masyarakat melakukan aktivitas jual beli dalam bentuk tukar menukar barang dengan barang lain.³ Jual beli menjadi kegiatan rutin yang dilakukan setiap waktu oleh sesama manusi. Akan tetapi jual beli yang benar menurut hukum Islam belum tentu semua muslim melaksanakannya, bahkan ada yang tidak tahu sama sekali tentang ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh hukum Islam dalam hal jual beli tidak jelas, seperti mengandung unsur paksaan, tipuan, mudarat, serta adanya syarat-syarat lain yang membuat jual beli rusak dalam rukun dan jual beli sesuai dengan syar'i.

Allah SWT melarang hamba-hamba-Nya yang mukmin memakan harta sesamanya dengan cara yang bathil dan cara mencari keuntungan yang tidak sah dan melanggar syari'at seperti riba, dan macam-macam tipu daya yang tampak seakan-akan sesuai dengan hukum syari'at tetapi Allah mengetahui bahwa apa yang dilakukan itu hanya suatu tipu muslihat dari sipelaku untuk menghiindari ketentuan hukum yang telah digariskan oleh syari'at Allah.

Allah SWT. telah menghalalkan praktek jual beli yang sesuai dengan ketentuan dan syari'at-Nya. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT. dalam surat Al-Baqarah ayat 275.

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ (٢٧٥)

Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”
(Q.S. Al-Baqarah: 275)⁴

³ Siti Mujiatun, 'Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'', *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 13.September (2013), 202.

⁴ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Q.S. Al-Baqarah [2] : 275).

Ayat tersebut diatas menjelaskan bahwa jual beli itu adalah sesuatu yang dihalalkan oleh Allah SWT. Hal ini di sesuaikan dengan bentuk dan tata cara jual beli itu sendiri. Namun dapat saja menjadi haram hukumnya apabila bentuk dan tata cara jual beli itu tidak sesuai dengan hukum Islam. Para ulama fiqh menyatakan bahwa suatu transaksi jual beli dianggap sah apabila jual beli itu terhindar dari cacat, jual beli itu mengandung unsur paksaan, tipuan, mudhorat, serta adanya syarat-syarat lain yang membuat jual beli itu rusak Allah melarang kita untuk *riba*.

Pembangunan ekonomi menurut perspektif Islam ini dapat secara langsung merujuk dari *Islamic worldview* yang menurunkan prinsip dasar ekonomi Islam serta teori dan model ekonomi pembangunan yang telah dikemukakan oleh ilmuwan Islam yang juga membingkai teori dan model tersebut berdasarkan perspektif Islam.

Ibnu Khaldun sering disebut sebagai bapak ekonomi Islam Karena sumbangsih pemikirannya yang sangat besar terhadap fondasi ekonomi Islam. Khaldun merupakan tokoh pemikir yang mahir dalam berbagai bidang kajian, baik politik, sosial, filsafat, sejarah, maupun ekonomi itu sendiri. Sehingga tidak berlebihan jika pemilihan nama Ibnu Khaldun sebagai salah satu pencetus teori ekonomi sangatlah layak dikemukakan. Tentu saja hal ini akan diimbangi dengan kausa-kausanya Ibnu Khaldun yang monumental, yang dipadukan dengan sejarah sosial kehidupan yang ia alami.⁵ Model yang dibangun oleh Ibnu

⁵ Choirul Huda, 'Economic Thought a Pioneer of Islamic Economics; Ibn Khaldun', *Economica: Journal of Islamic Economics*, 4.1 (2016), 103.

Khaldun berusaha untuk menjelaskan bagaimana sebuah pembangunan, ekonomi dan peradaban dapat mengalami pasang surut.

Salah satu bentuk transaksi yang sesuai dengan syariat dalam bidang muamalah atau interaksi ekonomi yang ditawarkan oleh Islam adalah akad *ju'alah*. *Ju'alah* mengacu pada komitmen atau janji, bertindak untuk memberikan sejumlah uang atau imbalan lain untuk melakukan pekerjaan tertentu. *Ju'alah*, menurut etimologi, adalah memberikan upah atau hadiah kepada orang lain yang telah melakukan pekerjaan untuknya, dan setiap pekerjaan yang di lakukan menghasilkan upah atau imbalan lainnya.⁶

Salah satu bidang usaha pemasaran konter Cell di Sangatta Utara Jalan Dayung yaitu Rahma Cell. Rahma Cell merupakan usaha yang sudah berjalan selama 3 tahun. Mulai dari konsep pemasaran secara tradisional dari mulut ke mulut sampai menggunakan konsep modern seperti penggunaan media sosial, pemasangan iklan di pinggir jalan sebagai media promosi atau pengenalan produk. Dengan mengikuti perkembangan zaman dan banyaknya pesaing bisnis konter pulsa di sepanjang jalan Dayung, mengharuskan pemilik Rahma Cell membuat Strategi pemasaran yang tepat guna untuk memenangkan persaingan.

Jaringan internet merupakan kebutuhan pokok masyarakat dalam mengakses informasi, aplikasi, hiburan dan sebagainya. Dengan hal tersebut banyaknya permintaan atau pembelian kouta internet oleh konsumen di Konter Rahma Cell, faktor ini membuat Konter Rahma Cell melakukan kerja sama dengan berbagai Sales Kartu Perdana seperti Telokomsel, Im3, Axis, XL, dan

⁶ Madani, *Fiqih Ekonomi Syariah, Fiqih Muamalah* (Jakarta:Gema Insani, 2012), h. 314.

Tri. Para sales kartu memberikan kartu kouta internet dan memberikan harga grosir kepada konter Rahma Cell untuk di pasarkan dan dari hasil penjualan tersebut memberikan imbalan kepada Konter Rahma Cell dari Sales Kartu Perdana Internet. Dari uraian diatas penulis ingin mengetahui praktek jual beli melalui penjualan paket data dikonter Rahma Cell untuk itu penulis membuat penelitian terkait hal tersebut dengan judul anlisis jual beli dan pengambilan keuntungan penjualan paket data dari sales kartu perdana internet (studi kasus konter Rahma Cell Sangatta).

Alasan penuis mengangkat penelitian ini adalah karena adanya kerja sama yang di lakukan oleh rahma cell dengan sales kartu perdana internet seperti sales telkomsel, indosat dan tri. Kerja sama yang dilakukan sales yaitu sales memberikan produknya kepada rahma cell untuk mempromosikan dan memasarkan produk kepada kostumer. Dari hal tersebut membuat saya ingin mengetahui bagaimana pengambilan keuntungan yang di lakukan rahma cell terhadap sales dan kostumer.

B. Penegasan Istilah

Untuk menghindari adanya kemungkinan penafsiran yang salah tentang istilah yang digunakan dalam penulisan judul proposal di atas, maka penulis merasa perlu memberikan penegasan terlebih dahulu pada istilah-istilah yang terdapat pada judul, dan pembatasan masalahnya sebagai berikut :

1. Jual beli

Jual beli dalam bahasa Arabnya disebut dengan *al-bay'*. Artinya, tukar menukar atau saling menukar. Menurut terminologi adalah “tukar

menukar harta atas dasar suka sama suka”. Menurut Ibn Qudamah yang dikutip oleh Rahmad Syaferi pengertian jual beli adalah “tukar menukar harta untuk saling dijadikan hak milik”. Dapat disimpulkan, bahwa pengertian jual beli menurut bisnis syariah adalah tukar menukar barang antara dua orang atau lebih dengan dasar suka sama suka, untuk saling memiliki. Dengan jual beli, penjual berhak memiliki uang secara sah. Pihak pembeli berhak memiliki barang yang dia terima dari penjual. Kepemilikan masing- masing pihak dilindungi oleh hukum.⁷

2. Pengambilan Keuntungan

Pengambilan keuntungan harus melihat etika pasar. Tidak boleh mengambil untung terlalu besar. Karena jual beli adalah bagian dari akad *mu'awadhah*, yakni akad tukar menukar. Artinya ketika mengambil keuntungan yang terlalu besar maka hal tersebut sudah jatuh pada perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil, bukan kategori tukar menukar.

3. Penjualan

Penjualan adalah sejumlah total yang dikenakan kepada pelanggan untuk barang dagangan yang dijual, termasuk tunai dan kredit. Penjualan bisa diartikan dengan proses pemenuhan kebutuhan penjual dan pembeli baik secara tunai maupun kredit. Hal ini menjadi salah satu tolak ukur dalam bisnis agar berjalan lancar atau tidak

⁷ Siti Mujiatun, ‘Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna’’, *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 13.September (2013), h. 204.

4. Paket data internet

Paket data adalah paket yang berisi kouta internet. Dengan membeli paket data, pengguna seluler seperti membuat perjanjian dengan operator seluler untuk menggunakan paket tersebut, yang isinya berupa kouta interne. Perjanjian bisa berlaku satu kali, bisa juga berlaku langganan.

5. Sales

Sales adalah bagian dari aktivitas penjualan produk, barang, dan layanan yang dilakukan penjual ke pembeli. Sales merupakan istila yang digunakan untuk menggambarkan aktivitas penjualan barang atau jasa. Lazimnya, setiap perusahaan memang memiliki tim tersendiri yang bertanggung jawab atas penjualan. Tim penjualan akan bergerak setelah memetakan daerah penjualan mereka, sehingga mereka tahu kemana harus menjual barang atau jasa.

Dengan memahami secara mendalam barang atau jasa yang di jual tim penjualan atau strategi penjualan apa yang akan mereka terapkan. Setelah tau daerah penjualan dan barang atau jasa yang dijual, maka tim penjualan akan tahu target pelanggan seperti apa yang akan mereka kejar. Target pelanggan ini juga jadi salah satu kunci keberhasilan proses penjualan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka peneliti membuat rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana bentuk jual beli dan pengambilan keuntungan yang didapatkan oleh Rahma Cell ke koustumer?
2. Bagaimana sistem pengambilan keuntungan yang dilakukan oleh pemilik konter Rahma Cell dengan Sales kartu perdana?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bentuk jual beli dan pengambilan keuntungan yang didapatkan oleh Rahma Cell ke koustumer.
2. Untuk mengetahui sistem pengambilan keuntungan yang dilakukan oleh pemilik konter Rahma Cell dengan Sales kartu perdana.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan dapat menambah pengetahuan tentang jual beli dan pengambilan keuntungan penjualan paket data dari sales kartu perdana internet dalam perspektif islam.

E. Sistematika Penulisan

Adapun sistematikan penulisan laporan adalah sebagai berikut:

- **BAB I** Berisi pendahuluan yang menejelaskan tetntang latar belakang, penegasan istilah, fokus masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.
- **BAB II** Berisi deskripsi teori, dan kajian penelitian yang relevan yaitu bab yang menguraikan tentang kajian pustaka baik dari buku-buku ilmiah, maupun sumber-sumber lain yang mendukung penelitian ini.

- BAB III Berisi metodologi penelitian, yaitu bab yang menguraikan tentang objek, penelitian, data dan sumber, teknik pengumpulan data, uji keasahan data, dan teknik analisis data.
- BAB IV Berisi hal penelitian dan pembahasan, yaitu bab yang menguraikan tentang hal dan pembahasan dari kata yang telah diperoleh
 - BAB V Berisi simpulan dan saran, yaitu bab yang berisi simpulan dan hasil saran seta hasil penelitian.