

ABSTRAK

Mardiana, NIM: 19.1.21.071. “*Analisis Jual Beli dan Pengambilan Keuntungan Penjualan Paket Data dari Sales Kartu Perdana Internet dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Konter Rahma Cell Sangatta)*”. Skripsi, Ekonomi Syariah, Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Sangatta. Skripsi ini dibawah bimbingan Bapak Mustatho, M.Pd selaku pembimbing I dan H. Zanuar Anwari, Lc., M.S.I selaku pembimbing II.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui Jual Beli dan Pengambilan Keuntungan Penjualan Paket Data dari Sales Kartu Perdana Internet Konter Rahma Cell Sangatta.

Jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dimana untuk memperoleh data yang akurat maka penulis datang ke lokasi penelitian yakni Konter Rahma Cell Gang Dayung, Sangatta Kabupaten Kutai Timur, dengan menggunakan pendekatan penelitian yaitu kualitatif. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah Sales kartu perdana internet, konsumen, dan pemilik konter Rahma Cell Sangatta Kabupaten Kutai Timur. dalam pengumpulan data, penulis menggunakan tehnik (pengumpulan data) observasi, wawancara, dokumentasi data yang diperoleh, dikumpulkan, dan diolah secara deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Dalam bentuk pengambilan keuntungan yang dilakukan konter Rahma Cell dengan Sales kartu perdana internet, terdapat beberapa sales yang melakukan jual beli dan kerja sama seperti Sales Tri, Sales Telkomsel dan Sales Indosat. Dalam hal kerja sama para Sales memberikan beberapa program dan target kepada konter Rahma Cell, jika konter Rahma Cell dapat menjualkan produk Sales maka konter Rahma Cell mendapatkan bonus (*Ju'alah*) maupun hadiah yang berupa kaos atau baju, kursi, uang tunai, maupun spanduk, serta *cashback* (potongan harga) dari penjualan saldo di aplikasi penjualan seperti digipos (Telkomsel), simpel (Indosat Im3), maupun Rita (Tri). Ada beberapa Sales yang hanya menjualkan produknya ke konter Rahma Cell atau tidak melakukan sistem kerja sama yaitu Sales Xl dan Axis. Kedua Sales tersebut hanya menjualkan produknya ke konter Rahma Cell dengan cara memberikan list harga produk kepada konter Rahma Cell dan konter Rahma Cell akan membeli produk dari Sales Xl dan Axis. konter Rahma Cell juga mendapatkan keuntungan terhadap kostumer dari penjualan produk-produk dari sales kartu perdana internet yang memberikan harga grosir dan menaikkan harga jual kepada kostumer. Keuntungan yang didapatkan dari penjualan produk sales, dari untung Rp.3.000 hingga Rp.10.000 dalam sekali transaksi.

Kata kunci : Jual Beli, Penganbilan Keuntungan