

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dizaman globalisasi seperti saat ini memaksa setiap orang untuk mengikuti perkembangannya. Di era teknologi serba canggih seperti handphone/smartphone memiliki daya tarik tersendiri bagi setiap orang untuk memilikinya. Dibalik setiap orang yang memiliki handphone/smartphone maka dibutuhkan pula objek seperti pulsa guna mendukung pengoperasiannya/kegunaannya seperti telpon, SMS, maupun internet. Pulsa bukan hanya untuk handphone/smartphone saja. Kini listrik dalam setiap rumah sudah menggunakan parameter pulsa sehingga memudahkan konsumen untuk mengisi ulang ketika mulai hampir habis. Sehingga pulsa saat ini menjelma menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat selain pangan dan sandang. Memasarkan pulsa kepada konsumen melalui pendistribusian memiliki banyak keuntungan bagi agen jual beli pulsa salah satunya adalah pemasaran oleh distributor. Pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan usaha yang di tujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada dan pembeli potensial, namun tidak berakhir pada waktu penjualan atau transaksi. Semua keputusan yang diambil di bidang pemasaran harus di tujukan untuk menentukan produk, pasar, harga promosi, dan sistem distribusinya.¹ Pemasaran atau praktik jual beli merupakan kegiatan yang sangat terhormat di dalam ajaran Islam, karena itu sangat banyak ayat Al-quran dan hadits Nabi yang menyebutkan dan menjelaskan norma-norma perniagaan. Bila telah dipahami bahwa setiap jual beli adalah halal, hal yang sepatutnya dikenali adalah hal-hal yang yang menjadikan suatu perniagaan di haramkan dalam Islam. Karena hal-hal yang

¹ Rivai, Veithzal, *Islamic Marketing*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012 hal: 5

menyebabkan yang menyebabkan suatu transaksi dilarang sedikit jumlahnya, berbeda halnya dengan perniagaan yang dibolehkan, jumlahnya tidak terbatas.

Bila dikatakan bahwa pemasaran atau praktik jual beli adalah ilmu dinamis, itu memang benar adanya. Sejarah teori dan dan konsep pemasaran selalu mengikuti perubahan struktur sosial dan ekonomi masyarakat. Kemunculan ide-ide baru yang memperkaya ilmu pemasaran terus berkembang seiring revolusi besar peradaban manusia.²

Perkembangan pemasaran atau praktik jual beli kian marak di Indonesia diantaranya adalah pemasaran atau praktik jual beli pulsa oleh distributor kepada agen. Pada dasarnya dalam pemasaran memiliki karakteristik seperti menetapkan harga dan strata diskon sebagai daya tarik kepada konsumen dan masih banyak strategi lainnya untuk menarik minat konsumennya.

Manajemen Pemasaran atau jual beli meliputi proses analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program harga. Pada tahap awal pelaku pemasar pulsa perlu melakukan analisis peluang pemasaran untuk mengidentifikasi kebutuhan pelanggan dengan menganalisis lingkungan pemasaran dan perilaku konsumen. Pada tahap kedua pelaku pemasar juga perlu menyusun perencanaan pemasaran strategik untuk produk pulsa yaitu dengan merumuskan tujuan pemasaran, mengidentifikasi kendala yang menghambat tujuan, mengembangkan strategi pemasaran, dan menetapkan program pemasaran. Tahap ketiga implementasi rencana pemasaran dan tahap terakhir adalah pengendalian pemasaran.

Konsep pemasaran distribusi dengan konsep penjualan pulsa pada titik tolak, pusat perhatian (fokus), prosedur dan alat, serta hasil akhirnya. Konsep penjualan berawal dari keinginan perusahaan, memfokuskan pada usaha mempertahankan produk melalui upaya promosi dan penjualan sebanyak-

²*Ibid.*, hal: 6

banyaknya untuk mendapatkan laba yang tinggi. Sedangkan konsep pemasaran titik tolaknya adalah keinginan pasar, fokusnya pada usahamemenuhi kebutuhan konsumen, melakukan pemasaran yang terintegrasi, dan hasil akhirnya adalah pencapaian laba yang diperoleh dengan cara memuaskan pelanggan.³

Distributor sebagai lembaga perdagangan alternatif bagi konsumen guna menetapkan pilihan dalam jual-beli produk pulsa di sektor riil. Biasanya kalangan yang berhubungan dengan distributor adalah agen ataupun pengecer menengah ke bawah yang membutuhkan produk konsumtif maupun non konsumtif yang di butuhkan oleh kalangan konsumen seperti pulsa. Karena itulah distributor berkontribusi dalam lapangan pekerjaan dengan menjual produk-produk tertentu yang memiliki daya jual yang stabil dan berkelanjutan.

Salah satu jenis produk yang mempunyai daya jual yang stabil dan berkelanjutan yaitu produk pulsa yang di jual belikan oleh distributor VR Computer & Selular. Perusahaan Distributor yang terada di Desa Kalibuntu Wetan kecamatan Kendal ini memperjual-belikan produk pulsa yang mempunyai peluang yang cukup besar khususnya di Kabupaten Kendal dan sekitarnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat semua kalangan konsumtif terhadap pulsa. Maka dari itulah distributor VR Computer & Selular bekerja sama dengan agen-agen di wilayah Kendal dan sekitarnya untuk pemenuhan pulsa elektrik maupun pulsa voucher.

Sebagaimana halnya institusi dalam pemasaran atau praktik jual beli pada umumnya, maka landasan konsep Distributor VR Computer & Selular mengacu kepada perdagangan dalam Islam yang bersumber dari Al Qur'an dan Hadist Nabi SAW. Adapun landasan yang dipakai adalah:

Al-Quran Surat Al Baqarah : 198

³<https://akuntansigorgeuz.wordpress.com/2011/02/12/manajemen-pemasaran/akses> pada 14 Maret 2018 11:04

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rizki hasil perniagaan) dari Tuhamu.”⁴

Penjelasan yang dapat dipetik dari ayat tersebut adalah bahwa, perniagaan adalah jalan yang paling baik dalam mendapatkan harta, di antara jalan yang lain. Asalkan jual beli dilakukan dengan syarat dan ketentuan yang telah diatur oleh syariat.

Hadist Nabi SAW di riwayatkan oleh Imam Bazar

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَفْضَلُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya: “Dari Rifa’ah bin Rafi’ RA. Ia berkata, bahwasannya Rasulullah SAW pernah ditanya: Usaha apakah yang paling halal itu ya Rasulullah? Maka beliau menjawab, “Yaitu pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli itu baik.” (HR. Imam Bazar. Imam Hakim menyatakan shahihnya hadits ini.)⁵

Dalam hal ini distributor VR Computer & Selular memberikan pelayanan jual beli serta program-program bersifat potongan harga kepada konsumennya, akan tetapi pada perkembangan selanjutnya muncul permasalahan bagaimana jika kemudian program potongan tersebut masih ada unsur gharar yang telah diberikan kepada konsumen tersebut ternyata bermasalah dalam artian program potongan tersebut tidak sempat di ketahui unsurnya.

Dalam pelaksanaan praktek jual beli juga banyak terjadi permasalahan seperti ingkar janji (wanprestasi) dalam sebuah perjanjian yang telah disepakati kemudian miskomunikasi dalam pelayanan transaksi. Adapun

⁴Al Quranul Karim suratAl Baqarah ayat198, Jakarta : Sumber Ilmu, 2004 h. 29

⁵<http://syariatkita.blogspot.co.id/2014/04/Dasar-Hukum-dan-Pandangan-Islam-Mengenai-Jual-beli>. di akses pada 14 Maret2018 11:11

macam-macam bentuk wanprestasi yaitu: tidak berprestasi sama sekali atau berprestasi tapi tidak bermanfaat lagi atau tidak dapat diperbaiki, terlambat memenuhi prestasi, memenuhi prestasi secara tidak baik atau tidak sebagaimana mestinya, melakukan sesuatu namun menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Setelah diketahui banyaknya permasalahan dalam praktik jual beli ini, kiranya perlu diadakan sebuah penelitian tentang bagaimana sesungguhnya mekanisme operasional distributor dengan menitik beratkan pada bagaimana proses praktik jual beli oleh distributor lembaga distribusi dan sejauh mana nilai-nilai dalam Islam dalam proses penyelesaiannya.

Beranjak dari pemaparan di atas, penulis merasa tertarik mengadakan penelitian di distributor VR Computer & Selular, penulis berkeinginan untuk meneliti permasalahan tersebut, dan hasil penelitian ini akan penulis tuangkan dalam laporan tertulis berbentuk skripsi berjudul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor dan Agen (Studi kasus pada VR Computer & Salular Kelurahan Kalibuntu Wetan Kecamatan Kendal)”**

B. Alasan Pemilihan Judul

Alasan penulis memilih judul tersebut tidak lain diantaranya karena:

1. Praktik jual beli merupakan salah satu kategori dari muamalah dalam Islam, yang manadilakukan oleh dua orang atau lebih untuk melakukan suatu kegiatan transaksi sesuai syariat Islam ataukah belum dan apakah mengandung suatu unsur gharar atau tidak dan kegiatan strategi pemasaran yang dilakukan distributor tersebut sesuai syariat Islam atau belum.
2. Pada implementasinya dalam melakukan praktik jual beli yang dilakukan oleh distributor VR Computer & Selular sebelumnya antara pihak penjual (marketing) dengan pembeli membuat kesepakatan harga, promo, potongan harga dan lainnya yang disepakati oleh kedua belah pihak dan

kesepakatan tersebut tertuang dalam sebuah akad transaksi jual-beli. Dengan demikian keduanya secara otomatis telah terikat perjanjian yang dibuat bersama. Akan tetapi dalam prakteknya kadang dijumpai cedera janji yang dilakukan oleh pihak penjual karena tidak melakukan kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama entah karena keadaan, sengaja atau tidak sengaja.

3. Selain itu perusahaan VR Computer & Selular memberikan support kepada para agennya dalam memasarkan produk berupa varian produk pulsa dan aktifitas promosi seperti potongan harga yang bervariasi dalam berbagai bentuk tidak lain bertujuan agar produknya di semua toko lebih menarik supaya konsumen mau membeli produk pulsa darinya sehingga penjualannya bertambah meningkat.

Berdasarkan uraian diatas penulis bermaksud untuk meneliti lebih dalam tentang upaya-upaya yang dilakukan distributor VR Computer & Selular dalam melakukan praktik jual beli untuk produk-produk pulsa ke jaringan agennya di Kabupaten Kendal ditinjau dari Hukum Islam.

C. Telaah Pustaka

Dalam perkembangannya distribusidi Indonesia banyak sekali tumbuh dan berkembang lembaga distributor yang dalam operasionalnya didasarkan pada prinsip bisnis jual-beli. Seperti halnya dengan pasar-pasar untuk memenuhi segala kebutuhan, berdirinya lembaga distributor dengan prinsip bisnis jual-beli produk-produk VR Computer & Selular ini tentunya akan membuka kemungkinan terjadinya perbedaan akad antara pihak penjual (marketing) dengan pemilik toko.

Dapat dikatakan bahwa penelitian tentang praktik jual beli pada umumnya sudah banyak dilakukan. Untuk mendukung pembahasan yang lebih dalam mengenai permasalahan di atas, maka penulis berusaha untuk

melakukan kajian pustaka atau karya-karya yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti, antara lain:

1. Skripsi Nurul Septianingrum mahasiswa Universitas Wahid Hasyim Semarang Fakultas Agama Islam Program Studi Muamalat tahun 2013 yang berjudul tentang praktik jual beli saham syariah di PT. Phintraco Securities cabang Semarang. Skripsi ini menyimpulkan tentang penjualan saham secara online dengan sistem jual beli nilai dalam jangka tertentu. Sistem ini masih kategori gharar karena terjadi spekulasi naik atau turun harga suatu nilai tanpa ada sebab yang jelas dan transparan.⁶
2. Skripsi Suindrawati mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Walisongo Semarang tahun 2015 yang berjudul Strategi pemasaran Islami dalam praktik jual beli dalam meningkatkan penjualan (studi kasus di toko Jesy Busana Muslim Bapangan Mendenrejo Blora). Skripsi ini menyimpulkan bahwa strategi pemasaran di toko Jesy di perbolehkan karena sesuai dengan mencontoh praktik pemasaran Nabi Muhammad SAW mulai dari segmentasi dan targeting Positioning sampai bauran pemasaran (marketing mix).⁷
3. Skripsi dari Syaiful Syam mahasiswa jurusan sosial ekonomi peternakan Universitas Hasanudin Makassar tahun 2014 yang berjudul analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pupuk organik cair pada gapoktan sipakainge. Skripsi ini menyimpulkan atas hasil analisa kualitas produk, dan place dalam mendistribusikan produk pupuk.⁸

Dari penelusuran karya ilmiah yang dilakukan oleh penulis belum ditemukan secara spesifik yang membahas mengenai tata cara penyelesaian

⁶Nurul Septianingrum, Fakultas FAI Prodi Muamalat, *praktik jual beli saham syariah di PT Phintraco Securities cabang Semarang*, Semarang : Sarjana, 2014

⁷Suindrawati, Suindrawati, *Strategi pemasaran Islami dalam meningkatkan penjualan (studi kasus di toko Jesy Busana Muslim Bapangan Mendenrejo Blora)*. Semarang: pasca sarjana UIN Walisongo, 2015

⁸Syaiful Syam, *analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pupuk organik cair pada gapoktan sipakainge*, Makassar: pasca sarjana UHM, 2014

masalah dalam praktik jual beli pulsa elektrik menurut perspektif hukum Islam.

D. Penegasan Istilah

Penegasan istilah dibuat untuk memudahkan pembaca alam memahami kosakata atau istilah-istilah yang ada di dalam judul penelitian peneliti. Adapun istilah-istilah tersebut antara lain:

1. Tinjauan adalah hasil meninjau; pandangan; pendapat (sesudah menyelidiki, mempelajari, dan sebagainya).⁹
2. Hukum Islam yaitu adalah syariat yang berarti hukum-hukum yang diadakan oleh Allah untuk umat-Nya yang dibawa oleh seorang Nabi, baik hukum yang berhubungan dengan kepercayaan (*aqidah*) maupun hukum-hukum yang berhubungan dengan amaliyah (perbuatan).¹⁰ Dalam hal ini hukum Islam yang dimaksud adalah yang berhubungan dengan praktik jual beli oleh distributor VR Computer & Selular untuk pulsa elektrik.
3. Agen konter pulsa adalah suatu gambaran situasi, dimana persetujuan bertemunya dua orang atau lebih untuk melakukan transaksi jual-beli pulsa elektrik dalam bagian praktik jual beli oleh wakil distributor, bahkan salah satu pihak cenderung mengalami permasalahan yang dapat merugikan pihak lainnya yang potensial bila ada unsur gharar di dalamnya (*potential loss*).

Distributor VR Computer & Selular merupakan salah satu distributor yang berpengalaman dalam mendistribusikan banyak barang yang salah satunya yaitu produk pulsa elektrik sehingga menurut penulis layak untuk dijadikan tempat penelitian lebih dalam terhadap strategi pemasarannya menurut perspektif Hukum Islam.

⁹ <http://kamuslengkap.com/kamus/kbbi/arti-kata/tinjauan>, diakses pada 14 Maret 2018 14:23

¹⁰ <http://www.sarjanaku.com/2011/08/pengertian-hukum-islam-syariat-islam.html>, diakses pada 14 Maret 2018 jam 14:31

E. Fokus Penelitian

Adapun mengenai fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana implementasi praktik jual beli pulsa yang dilakukan oleh VR Computer & Selular dalam mendistribusikan produk pulsa elektrik di Kabupaten Kendal?
- 2) Bagaimana Tinjauan Hukum Islam terhadap praktek jual beli pulsa elektrik yang dilakukan oleh VR Computer & Selular?

F. Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan masalah, maka tujuan utama penelitian yaitu:

- 1) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan implementasi jual beli yang berhubungan langsung dalam pendistribusian atau praktik yang dilakukan VR Computer & Selular di Kabupaten Kendal.
- 2) Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap semua aktifitas praktik jual beli distributor VR Computer & Selular.

G. Manfaat Penelitian

Dari permasalahan di atas, penelitian ini diharapkan mempunyai nilai tambah dan manfaat baik untuk penulis maupun pembaca, paling tidak untuk dua aspek yaitu:

- a) Secara teoritis
 1. Diharapkan berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan.
 2. Memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan pemahaman studi Fakultas Agama Islam pada umumnya dan mahasiswa Jurusan Muamalat pada khususnya.
- b) Secara praktis

1. Dapat memberikan informasi tambahan maupun pembandingan bagi penelitian berikutnya untuk membuat karya tulis ilmiah yang lebih sempurna.
2. Dapat menjadi pertimbangan mengenai penyelesaian suatu masalah bagi distributor?

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yakni penelitian yang dilakukan dalam kehidupan sebenarnya¹¹ terhadap praktek dalam jual beli pulsa elektrik semua operator di distributor VR Computer & Selular.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.¹²

3. Sumber Data

Data dalam penelitian kualitatif bukanlah berdasarkan atas tabel angka-angka hasil pengukuran atau penelitian secara langsung yang mana dianalisis secara statistik. Data kualitatif adalah data yang berupa informasi yang terjadi di lapangan.¹³

¹¹ Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2002 h. 28.

¹² Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010 h. 60

¹³ Andi Prastowo, *Menguasai Teknik-Teknik Koleksi Data Penelitian Kualitatif*, Jogjakarta: Diva Press, 2010 h.13

Jika dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data menggunakan sumber primer dan sumber sekunder.¹⁴

a) Data Primer

Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus.¹⁵ Dalam hal ini sumber data primer diambil melalui wawancara yang penulis lakukan kepada para pengelola distributor VR Computer & Selular.

b) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya yaitu dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya dengan objek penelitian.¹⁶

4. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data penelitian, ada beberapa metode yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data antara lain:

a) Metode Observasi

Observasi (*observation*) atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.¹⁷ Dalam hal ini penulis akan mengadakan pengamatan secara langsung yang bertujuan untuk memperoleh data mengenai praktek dalam jual beli oleh distributor VR Computer & Selular.

b) Metode Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui

¹⁴*Ibid.*, h.20

¹⁵ Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi*, Yogyakarta:CAPS, 2011 h.22

¹⁶*Ibid.*, h.23

¹⁷ Nana Syaodih Sukmadinata, *Op.Cit.*, h. 220

bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada si peneliti.¹⁸

c) Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen tertulis, gambar, maupun elektronik.¹⁹

5. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul, kemudiaan diolah dan dianalisis. Dalam pengolahan data, yang pertama-tama dilakukan adalah: menguji tingkat validitas dan reliabilitasnya.²⁰

Data tersebut dianalisis dengan menggunakan metode narasi deskriptif kualitatif yaitu dengan menggambarkan atau menjelaskan data secara jelas sesuai dengan pembahasan, kemudian memberikan argument (pendapat) dengan menggunakan pendekatan secara logika induktif.

6. Teknik Penyajian Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan. Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah

¹⁸ Mardalis, *Op.Cit*, h. 64

¹⁹ Nana Syaodih Sukmadinata, *Op.Cit.*, h. 221

²⁰ Cholid Narbuko Dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005

menyajikan data. Penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.²¹

I. Sistematika Penyusunan Skripsi

Dalam penelitian tentang Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor dan Agen dibagi menjadi tiga pokok yaitu bagian awal, bagian inti atau isi, dan bagian akhir. Secara rinci sistematika pembahasan tersebut sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal terdiri dari halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman deklarasi pernyataan diri, halaman abstrak, halaman motto, halaman persembahan, halaman pedoman transliterasi Arab-Latin, halaman kata pengantar, dan daftar isi.

2. Bagian Isi

Untuk memudahkan dan memberikannya yang lebih jelas dan sistematis, maka penyusunan penelitian skripsi ini dibagi kedalam lima bab, yang sistematikanya sebagai berikut:

Bab satu pendahuluan, merupakan perwakilan dari keseluruhan isi skripsi yang berisi atas latar belakang, alasan pemilihan judul, telaah pustaka, fokus penelitian, penegasan istilah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penyusunan skripsi.

Bab dua landasan teori yang menjelaskan tentang praktek jual beli pulsa elektrik semua operator yang dilakukan secara umum dan menurut Hukum Islam.

Bab tiga merupakan laporan hasil penelitian berisi gambaran umum tentang sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi distributor VR Computer & Selular, produk-produk, prosedur pelaksanaan dalam akad jual

²¹<http://ssbelajar.blogspot.co.id/2012/11/pengolahan-data-kualitatif.html>, diakses tanggal 14 Maret 2018, jam 21:10

beli, serta praktek lapangan oleh para marketing distributor VR Computer & Selular..

Bab empat berisi analisa dari hasil penelitian pelaksanaan jual beli pulsa, praktek lapangan secara langsung oleh marketing distributor VR Computer & Selular, serta tentang tinjauan Hukum Islam terhadap praktik jual beli oleh distributor VR Computer & Selular untuk produk pulsa elektrik semua operator di sekitar wilayah Kendal.

Bab lima penutup, yaitu berisi simpulan dari analisis terhadap pelaksanaan penelitian, yaitu tentang Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor dan Agen oleh distributor VR Computer & Selular untuk produk pulsa elektrik semua operator di Kabupaten Kendal, dilanjutkan saran dan penutup dari penyusun dari penulisan skripsi ini.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir ini yaitu bagian yang terdiri atas daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

