

**PERANAN USAHA MKIOS DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN
MASYARAKAT KELURAHAN TEMMALEBBA KECAMATAN
BARA KOTA PALOPO (PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat meraih Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

BAYU ADITIA PRATAMA

NIM 14.16.4.0021

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

**PERANAN USAHA MKIOS DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN
MASYARAKAT KELURAHAN TEMMALEBBA KECAMATAN
BARA KOTA PALOPO (PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat meraih Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

BAYU ADITIA PRATAMA
NIM 14.16.4.0021

Dibimbing oleh:

1. Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag
2. Ilham S.Ag., M.Ag.

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

PENGESAHAN SKRIPSI

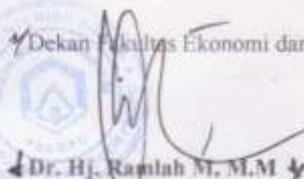
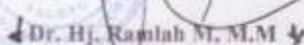
Skripsi yang berjudul "Peranan Usaha Mkios dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)", yang ditulis oleh Bayu Aditia Pratama, dengan NIM. 14.16.4.0021 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunqasyahkan* pada hari Rabu, 09 Januari 2019 bertepatan dengan 03 Jumadil Awal 1440 H, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 09 Januari 2019 M
03 Jumadil Awal 1440 H

TIM PENGUJI

1. Dr. Hj. Ramlah M., M.M	Ketua Sidang	(.....)
2. Dr. Takdir, S.H., M.H	Sekretaris Sidang	(.....)
3. Dr. Hj. Ramlah M., M.M	Penguji I	(.....)
4. Muzayyanah Jabari, S.T., M.M	Penguji II	(.....)
5. Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag	Pembimbing I	(.....)
6. Ilham, S.Ag., M.A	Pembimbing II	(.....)

Mengetahui


Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hj. Ramlah M., M.M
NIP. 19610208 199403 2 001


Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah
Ilham, S.Ag., M.A
NIP. 19131011 200312 1 003

PENGESAHAN SKRIPSI

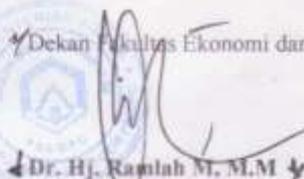
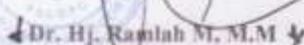
Skripsi yang berjudul "Peranan Usaha Mkios dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)", yang ditulis oleh Bayu Aditia Pratama, dengan NIM. 14.16.4.0021 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunqasyahkan* pada hari Rabu, 09 Januari 2019 bertepatan dengan 03 Jumadil Awal 1440 H, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Palopo, 09 Januari 2019 M
03 Jumadil Awal 1440 H

TIM PENGUJI

1. Dr. Hj. Ramlah M., M.M	Ketua Sidang	(.....)
2. Dr. Takdir, S.H., M.H	Sekretaris Sidang	(.....)
3. Dr. Hj. Ramlah M., M.M	Penguji I	(.....)
4. Muzayyanah Jabari, S.T., M.M	Penguji II	(.....)
5. Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag	Pembimbing I	(.....)
6. Ilham, S.Ag., M.A	Pembimbing II	(.....)

Mengetahui


Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hj. Ramlah M., M.M
NIP. 19610208 199403 2 001


Ketua Program Studi
Ekonomi Syariah

Ilham, S.Ag., M.A
NIP. 19731011 200312 1 003

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul : *Peranan Usaha Mkios Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).*

Nama : Bayu Aditia Pratama

NIM : 14.16.4.0021

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada ujian munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 13 November 2018

Pembimbing I



Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag
NIP. 19740630 200501 1 004

Pembimbing II

Ilham, S.Ag., M.Ag
NIP. 19731011 200312 1 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : -

Hal :

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Bayu Aditia Pratama
NIM	: 14.16.4.0021
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: <i>Peranan Usaha Mkios Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).</i>

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk ujian Munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag
NIP. 19740630 200501 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : -

Hal :

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di

Palopo

Assalamu 'AlaikumWr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Bayu Aditia Pratama
NIM	: 14.16.4.0021
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: <i>Peranan Usaha Mkios Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).</i>

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk ujian munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Wassalamu 'AlaikumWr. Wb.

Pembimbing II,

Iham, S.Ag., M.Ag
NIP. 19731011.200312.1.003

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi berjudul : *Peranan Usaha Mkios dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).*

Nama : Bayu Aditia Pratama

NIM : 14.16.4.0021

Prodi : Ekonomi Syariah

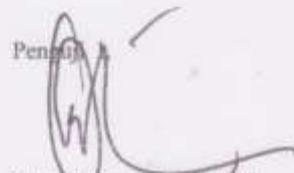
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada ujian munaqasyah.

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 13 November 2018

Penguji I,



Dr. Hj. Ramlah M., MM
NIP. 19610208 19940301 2 001

Penguji II,



Muzayyannah Jabani, S.T., MM
NIP. 19750104 200501 2 0003

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan proposal mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **BAYU ADITIA PRATAMA**

NIM : 14.16.4.0021

Prodi : Ekonomi Syariah

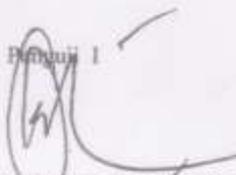
Judul Skripsi : *Peranan Usaha Mkios dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).*

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Penguji I



Dr. Hj. Ramlah M., MM

NIP. 19610208 19940301 2 001

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan proposal mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : BAYU ADITIA PRATAMA

NIM : 14.16.4.0021

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : *Peranan Usaha Mkios dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).*

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Penguji II


Muzayyanah Jabani, S.T., MM
NIP. 19750104 200501 2 0003

ABSTRAK

Bayu Aditia Pratama, 2019. “Peranan Usaha MKios Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Pembimbing (I) Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag., Pembimbing (II) Ilham, S.Ag., M.A.

Kata Kunci : Usaha Mkios, Peningkatan Pendapatan

Penelitian ini membahas permasalahan tentang peranan usaha Mkios dalam peningkatan pendapatan masyarakat kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo (perspektif ekonomi Islam). Tujuan penelitian ini adalah (1). untuk mengetahui perkembangan usaha Mkios di kota Palopo, (2). untuk mengetahui peranan usaha Mkios dalam peningkatan pendapatan masyarakat di kelurahan Temmalebba, dan (3). untuk mengetahui perspektif ekonomi Islam tentang jual beli pulsa.

Metode penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan tehnik pengumpulan data melalui observasi, *interview* (wawancara), dan dokumentasi yang kemudian menganalisa data dengan menggunakan metode deskriptif yaitu dengan cara mengumpulkan data yang diperoleh melalui hasil wawancara, dokumentasi, dan lembar observasi kemudian data tersebut di paparkan. Dalam pengumpulan data melibatkan pihak-pihak yang terkait yaitu pemilik kios Nauval Cell, Fahry Cell, EL-Fatah Ponsel, ibu Mentari selaku penjual pulsa, Yunus selaku konsumen, dan tokoh agama.

Berdasarkan hasil penelitian, (1). perkembangan usaha Mkios di kota Palopo sangat pesat yang ditandai dengan munculnya kios-kios di pinggir jalan. (2). peranan usaha Mkios dalam peningkatan pendapatan masyarakat di kelurahan Temmalebba terbagi atas usaha Mkios dengan kios fisik dan usaha Mkios tanpa kios fisik. Namun, kedua usaha Mkios ini sangat berperan dalam peningkatan pendapatan masyarakat meskipun pendapatan dari kedua jenis usaha tersebut tidak terlalu besar. (3). perspektif ekonomi Islam tentang jual beli pulsa yaitu di mana jual beli pulsa ini di halalkan berdasarkan di halalkannya jual beli dan jual beli pulsa sama halnya dengan jual beli jasa.

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى
آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

Puji syukur senantiasa kita ucapkan atas berkat rahmat Allah swt., yang maha pengasih lagi maha penyayang, sehingga skripsi ini dapat disusun dan diselesaikan. Shalawat kepada Nabi Muhammad saw., yang telah menjadi suri tauladan bagi kita.

Penyusun skripsi yang berjudul “Peranan Usaha Mkios Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)”, tidak terlepas dari hambatan yang dihadapi oleh penulis. Berkat dorongan dan motivasi dari berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikannya.

Dengan segala kerendahan hati, pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang memberikan bantuan tenaga, waktu, dan pikiran untuk penulis, terkhusus kepada kedua orang tua saya yang tercinta yaitu ayahanda Masse Ngera’ dan ibunda Nurbaeti yang selalu mendukung saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulisan skripsi tentu tidak akan terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yakni:

1. Rektor IAIN Palopo Bapak Dr. Abdul Pirol, M.Ag, Wakil Rektor I, Dr. Rustan S, M.Hum. Wakil Rektor II, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, S.E., M.M

dan Wakil Rektor III, Dr. Hasbi, M.Ag yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi yang menjadi tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.

2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Ibu Dr. Hj. Ramlah Makkulasse, MM, Wakil Dekan I, Dr. Takdir, SH., MH. Wakil Dekan II, Dr. Rahmawati, M.Ag. Wakil Dekan III, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag beserta Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo yang telah memberikan banyak bantuan dalam proses penyusunan skripsi ini.
3. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Bapak Ilham S.Ag., M.Ag, Dan Sekertaris Prodi, Dr. Fasiha S.EI., M.EI, beserta seluruh dosen yang telah memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan di IAIN Palopo.
4. Pembimbing I Bapak Dr. Muhammad Tahmin Nur, M.Ag, Pembimbing II bapak Ilham S.Ag., M.Ag., yang telah memberikan arahan dan bimbingan yang baik kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dosen dan Staf Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo yang telah banyak membantu dan memberikan tambahan ilmu, khususnya dalam bidang pendidikan agama Islam.
6. Kepala Perpustakaan Bapak Madehang, S.Ag., M.Pd beserta seluruh staf perpustakaan IAIN Palopo yang telah memberikan fasilitas berupa buku-buku, dan skripsi sebagai sumber relevansi penulis dalam menyelesaikan skripsi.

7. Kepada informan yaitu pemilik toko Nauval Cell, El-Fatah Ponsel, Fahry Cell, ibu Mentari, kanda Yunus dan bapak Hasan Gais S.Ag., yang telah memberikan informasi, bantuan, serta keikhlasan dalam proses wawancara.
8. Teman-teman Ekonomi Syariah A angkatan 2014 yang menjadi penyemangat dan penghibur yang selalu ada untuk memberikan bantuan dan kenangan berharga selama 4 setengah tahun ini. Semoga kalian semua menjadi orang yang sukses.
9. Buat ke-9 saudara saya yang beda bapak dan ibu yang selalu mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga apa yang kalian berikan baik itu berupa doa, dorongan, motivasi mendapat balasan dari Allah SWT., karena Dialah sebaik-baik pemberi balasan yang tidak ada siapapun mampu melindungi kuasa-Nya.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada masyarakat di Kelurahan Balandai Kecamatan Bara, dan semoga penulisan skripsi ini bernilai ibadah disisi Allah SWT., serta memberikan manfaat bagi yang membutuhkan. Penulisan skripsi ini tidak luput dari kesalahan, karena penulis bersikap terbuka dalam hal menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Allah SWT., selalu mengarahkan hati kita kepada perbuatan baik dan menjauhkan dari yang buruk.

Palopo, 1 Oktober 2018

Penulis,

BAYU ADITIA PRATMA
NIM. 14.16.4.0021

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	ii
PERSETUJUAN PENGUJI.....	iv
NOTA DINAS PENGUJI.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
PRAKATA.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
ABSTRAK.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Penelitian Terdahulu.....	9
B. Kajian Pustaka.....	14
1. Peranan usaha.....	14
2. Peningkatan Pendapatan.....	20
3. Perspektif Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Pulsa.....	23
C. Kerangka Pikir.....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	39
B. Lokasi.....	41
C. Subjek Penelitian.....	41
D. Sumber Data.....	41
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN	48
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	48
1. Sejarah Munculnya Usaha Mkios atau Pulsa	48
2. Mengenal Usaha Mkios atau Pulsa.....	50
3. Definisi Mkios atau Pulsa.....	53
4. Teknik Pelaksanaan Usaha Mkios atau Pulsa	53
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	56
1. Perkembangan Usaha Mkios di Kota Palopo	56
2. Peranan Usaha Mkios Dalam Peningkatan Pendapatan	57
3. Perspektif Ekonomi Islam Tentan Jual Beli Pulsa	62
Bab V PENUTUP	63
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada tahun 1998, Indonesia mengalami puncak krisis dan mengalami krisis yang berkepanjangan, sampai sekarang krisis tersebut masih dirasakan oleh masyarakat Indonesia, terutama masyarakat menengah kebawah yang kehidupannya sangat sulit. Krisis yang dialami masyarakat sudah berdampak buruk terhadap kehidupan sosial masyarakat antara lain kesehatan, pendidikan, kesempatan kerja, dan ketahanan pangan dalam jangka pendek. Ada beberapa survei mengenai dampak krisis tersebut antara lain : *Pertama*, dampak krisis yang terjadi di daerah perkotaan lebih parah dibandingkan dengan dampak krisis yang terjadi di pedesaan. *Kedua*, dampak krisis sangat heterogen terhadap daerah-daerah yang mengalami kesulitan, sementara itu di daerah lain keadaannya relatif baik.¹ Krisis tersebut berdampak pada perekonomian Indonesia dan berdampak pada sektor-sektor yang lain pada perekonomian, misalnya pada usaha kecil menengah.

Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk meningkatkan daya dan taraf hidup masyarakat, karena dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka kebutuhan masyarakat akan terpenuhi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka dibutuhkan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap setiap angkatan yang ada. Indonesia sebagai negara yang penuh dengan kekayaan alam,

¹ Y. Sri Susilo, *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Kinerja Sektoral*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2008), h. 8.

belum mampu untuk memaksimalkan potensi yang ada. Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka masih bisa dipenuhi.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, masyarakat yang mempunyai kemampuan dan jeli melihat potensi diri serta mampu mengidentifikasi lingkungan, dapat menemukan peluang dan membuka peluang usaha bagi masyarakat. Dengan adanya peluang usaha tersebut, diharapkan dapat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih baik sehingga mampu mengurangi tingkat urbanisasi yang tinggi. Selain itu, dengan adanya usaha yang menitik beratkan pada peluang yang ada di daerah sekitar, diharapkan mampu menjadi ikon atau ciri khas dari daerah tersebut. Usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup itu diantaranya dengan melakukan Usaha Kecil Menengah. Keberadaan (*existence*) dan keberlangsungan (*continuity*) hidup UKM ikut dipengaruhi juga oleh kedua faktor internal yaitu motif ekonomi dan eksternal yaitu lingkungan dan habitat ekonomi yang menjadi tempat hidup seseorang atau suatu komunitas dalam melaksanakan kehidupan ekonominya.

Untuk melakukan pelaksanaan dan pengkajian UKM maka setidaknya dua hal mesti dipahami dengan baik. Pertama UKM sendiri hendaknya bisa mengkaji diri untuk mengambil pemahaman diri secara baik sedangkan yang kedua bahwa UKM harus bisa memahami arah, hubungan, dan kondisi yang terciptakan dengan pihak luar, termasuk pihak negara yang dalam hal ini direpresentasikan oleh

pemerintah sebagai organisator negara.² Hubungan antara pemerintah dengan UKM yang tepat adalah hubungan peran abdi negara terhadap salah satu bagian pemilik negara, dengan jalan memandang UKM sebagai usaha ekonomi yang melibatkan banyak orang dan menjadi gantungan hidup bagi sebagian besar rakyat Indonesia.

Perkembangan usaha kecil menengah diperkirakan lebih baik karena makin terbukanya kesempatan berusaha serta adanya konsolidasi di kalangan UKM dalam mengatasi keterbatasan akses permodalan.³ Sejak krisis keuangan sektor UKM tetap bisa berjalan meskipun tidak didukung kebijakan yang tepat dari pemerintah maupun kredit perbankan. Justru dalam keadaan sulit seperti itu UKM belajar bagaimana menciptakan peluang-peluang baru termasuk mengatasi keterbatasan modal dengan cara *sharing* sesama pengusaha dengan pola bagi hasil. UKM yang dahulu banyak mengandalkan dari proyek pemerintah kini sudah banyak beralih ke bisnis yang tahan terhadap krisis seperti agro industri, perdagangan, ekspor serta yang berbasis *human resources*.⁴ Ke depannya perkembangan UKM informal cukup baik asalkan faktor politik dan keamanan dapat mendukung dalam arti kondisi stabilitas politik dan keamanan harus lebih bagus.

² Sakti, Adisasmita. *Transportasi dan Pengembangan Wilaya* . (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011) , h. 59.

³ Mudrajad, Kuncoro. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. (Cet I: Jakarta: Erlangga, 2009) , h. 129.

⁴ Muljono, Teguh Pudjo. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*. (Yogyakarta. BPFE, 2007), h. 109.

Di samping itu harus pula kita ketahui bahwa kehidupan manusia tidak terlepas dari ajaran Alquran dan hadis. Berkaitan dengan aturan jual beli, dalam Alquran An-Nisa / 4 : 29, Allah SWT berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.”⁵

Ketika mengaitkan manusia sebagai makhluk ekonomi, berarti mencoba memahami berbagai jenis kebutuhannya dan cara-cara untuk memuaskannya. Dilihat dari sudut pandang inilah, manusia sebagai makhluk ekonomi mempunyai kebutuhan yang tidak terbatas, sedangkan kemampuan untuk memuaskannya terbatas. Maksud kebutuhan manusia yang tidak terbatas ini bukan hanya jenisnya yang beraneka ragam seperti kebutuhan primer, sekunder, dan bahkan tertier, akan tetapi kebutuhan yang tidak terbatas juga dalam arti, pencapaiannya yang tidak pernah mencapai titik jenuh. Artinya, pemenuhan satu kebutuhan pada dirinya menyebabkan timbulnya kebutuhan baru. Berarti pemuasan kebutuhan itu sering berubah dari pendekatan kualitatif menjadi pendekatan kuantitatif. Ungkapan-ungkapan seperti “manusia tidak pernah puas”, “manusia ingin maju”, “manusia

⁵ Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahan*, (Surabaya : Karya Agung, 2002), h.122.

ingin meraih keberhasilan”, dan ungkapan lain sejenisnya, menggambarkan apa yang dimaksud.⁶

Ketika dikaitkan manusia sebagai makhluk ekonomi yang merupakan pengguna telepon genggam atau ponsel yang pertumbuhannya saat ini sangat pesat. Ponsel tidak lagi dianggap sebagai barang mewah yang hanya bisa dimiliki oleh orang-orang kaya saja. Harga ponsel yang makin terjangkau, kartu perdana dan pulsa isi ulang yang relatif murah dan mudah di dapat membuat pengguna telepon seluler meningkat.

Peluang inilah yang mungkin dilihat oleh sebagian kalangan untuk membuka usaha berjualan pulsa isi ulang. Meskipun untung sedikit, namun dapat mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia. Persaingan usaha pengecer pulsa isi ulang memang semakin sengit. Sejak Indonesia mengalami krisis ekonomi, banyak bidang bisnis yang terpuruk, stagnan, atau bahkan mati dan bangkrut. Tetapi, ternyata tidak semua bidang bisnis mengalami nasib yang mengenaskan itu. Ada satu bisnis yang justru berkembang pesat disaat krisis ekonomi menjadi-jadi. Bisnis ini adalah bisnis berjualan pulsa ponsel. Dalam kurun waktu beberapa tahun belakangan, jumlah kios penjual pulsa ponsel terus bermunculan. Hampir disetiap toko, ruko, pasar, perumahan, perkantoran, dan disepanjang jalan ada orang-orang yang membuka gerai penjualan pulsa.

Banyaknya kios seluler yang menjual pulsa isi ulang sangat dipengaruhi oleh keberadaan pembeli yang cukup potensial. Jumlah kios seluler yang semakin meningkat dari hari ke hari memaksa pemilik kios untuk menyajikan sesuatu yang

⁶ Sondang P. Siagian. *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja*. (Cet.I: Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), h. 98.

berbeda. Hal ini dilakukan selain untuk menarik konsumen baru agar mau membeli pulsa yang mereka tawarkan, juga untuk mempertahankan konsumen lama atau pelanggan yang sudah ada.

Dengan menyadari bahwa tingkat pertumbuhan dari produksi telepon genggam, masyarakat kelurahan Temmalebba memanfaatkan keadaan tersebut dengan membuka kios-kios usaha untuk berjualan pulsa atau dengan kata lain menjadi pedagang Mkios. Pedagang Mkios ini adalah pedagang pulsa yang menjual pulsa isi ulang khusus pada kartu prabayar Telkomsel. Semenjak munculnya produk kartu data (kartu internet) beberapa tahun lalu bahkan hingga saat ini, minat masyarakat dalam mengisi ulang pulsa semakin menurun. Karena sebagian besar masyarakat menggunakan telepon genggam yang berbasis android, sehingga kartu data (kartu internet) lebih diminati oleh masyarakat khususnya para pengguna android.

Bertitik tolak pada uraian latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengangkat tema ini lebih jauh, dengan memilih judul sebagai berikut :
Peranan Usaha MKios Dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang timbul adalah :

1. Bagaimana perkembangan usaha Mkios di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo ?

2. Bagaimana peranan usaha MKios dalam peningkatan pendapatan masyarakat di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo ?
3. Bagaimana perspektif ekonomi Islam mengenai jual beli pulsa ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Peneliti ingin mengetahui serta mendeskripsikan bagaimana perkembangan usaha Mkios di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo?
2. Peneliti ingin mengetahui peranan usaha MKios dalam peningkatan pendapatan masyarakat di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo.
3. Peneliti ingin mengetahui perspektif ekonomi Islam mengenai jual beli pulsa.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diantaranya :

1. Manfaat Akademik

Yakni sebagai pengembangan nilai-nilai pendidikan yang diperoleh selama di bangku kuliah.

2. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan bahan bacaan penelitian yang relevan dengan permasalahan penelitian ini, serta menjadi bagian dari ilmu tambahan bagi para pencinta ilmu pengetahuan dalam menumbuhkan motivasi serta minat mahasiswa IAIN Palopo untuk berwirausaha sejak usia muda.

E. Definisi Operasional / Variabel

1. Usaha MKios / Pulsa

Merupakan salah satu perniagaan dalam bentuk alat tukar elektronik yang digunakan khusus dalam bisnis jasa komunikasi, dalam hal ini khusus kepada kartu prabayar Telkomsel saja.

2. Peningkatan Pendapatan

Peningkatan pendapatan adalah bertambahnya penghasilan dari aktivitas kerja yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan di mana penghasilan tersebut dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.

3. Perspektif Ekonomi Islam

Perspektif ekonomi Islam adalah suatu pandangan ilmu ekonomi yang yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi barang dan jasa yang berlandaskan pada ajaran agama Islam di mana bersumber dari Alquran dan hadis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Mengenai permasalahan peranan usaha dalam peningkatan pendapatan masyarakat, sudah banyak kita jumpai dalam karya ilmiah dan buku-buku yang di mana telah banyak diterbitkan. Berdasarkan dari pencarian, penulis belum menemukan karya ilmiah yang membahas mengenai peranan usaha MKios dalam peningkatan pendapatan masyarakat di kota Palopo. Namun ada beberapa karya ilmiah yang membahas mengenai peranan usaha dalam peningkatan pendapatan yang dapat digunakan sebagai tinjauan pustaka dalam penulisan proposal ini. Dari berbagai macam penelusuran sejumlah literatur terdapat beberapa karya diantaranya :

1. Ritma Safitri, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor dan Agen (Mulyani Celluler Purwekerto)”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Syariah. Hasil Penelitiannya adalah praktik jual beli pulsa elektrik antara distributor dan agen di mana dilakukan dalam satu majelis dan di bayar secara tunai. Perubahan harga dari distributor tidak signifikan, perubahan harga dapat terjadi karena berbagai hal, yaitu perubahan harga dari pihak provider, adanya promo dan bonus. Hal ini di perbolehkan dalam hokum Islam karena misbah gharar dalam jual beli pulsa elektrik sedikit sehingga tidak mempengaruhi keabsahan akad, serta di beri

rukhsa (keringanan) karena akan tersebut di butuhkan oleh orang banyak dan apabila di haramkan mudharatnya lebih besar.⁷

Relevansi dari penelitian di atas dengan penelitian yang di teliti adalah sama-sama membahas tentang tinjauan hukum Islam dalam jual beli pulsa, adapun perbedaannya dari segi lokasi.

2. Ade Muhammad Alimul Basar, “Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan”. Skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Syariah. Dimana Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa UKM yang berada di Kecamatan Cibereum mengalami perkembangan yang positif baik dari jumlah UKM yang bertambah ataupun dari pendapatan masyarakat yang menjadi lebih baik, selain itu kegiatan UKM berpengaruh positif terhadap kesejahteraan pemilik salah satu indikator kesejahteraan adalah pendapatan, jenis rumah dan kendaraan yang dimiliki pemilik UKM termasuk kedalam kriteria yang sejahtera, dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat peranan UKM sangatlah penting khususnya di Kecamatan Cibereum Kabupaten Kuningan, hal ini bisa dilihat dari rumah masyarakat yang 90% sudah tembok, dan memiliki kendaraan, selain dari itu

⁷ Ritma Safitri, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor dan Agen (Mulyani Celluler Purwekerto)”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Syariah (2017).

indikator kesejahteraan lainnya bisa dilihat dari bertambahnya pendapatan karyawan dan pemilik UKM yang cukup signifikan.⁸

Berdasarkan karya ilmiah tersebut, terdapat kesamaan antara karya ilmiah yang akan dibuat peneliti yang berjudul “Peranan Usaha MKios dalam peningkatan pendapatan masyarakat”, di mana kesamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang pendapatan masyarakat. Adapun perbedaan dari karya ilmiah tersebut adalah dari segi tempat atau lokasi dan segi usaha.

3. Ahmad Faizin, “Peran Pasar Sentral Dalam Peningkatan Ekonomi Petani Sayur Di Desa Bawang, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) peran pasar sentral sayur desa Bawang meliputi peran fasilitator yaitu penyediaan saran dan prasarana dan penarikan retribusi, peran komunikator meliputi pemberian informasi kepada petani dan pedagang, dan mediator meliputi sebagai fungsi kekuatan ketiga yang menjembatangi pembeli dan penjual. (2) Peningkatan ekonomi oleh pasar sentral sayur berdampak baik dengan sebelum dan sesudah adanya pasar sentral sayur dalam peningkatan ekonomi petani sayur baik itu sebagai pemilik pedagang, pengepul, maupun masyarakat sekitar. Adanya pasar sentral sayur di desa Bawang membukakan peluang kesempatan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di Kecamatan Bawang yang berdampak pada peningkatan perekonomian masyarakat menjadi meningkat.

⁸ Ade Muhammad Alimul Basar, “Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan”, Skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Syariah (2015).

Relevansi antara penelitian tersebut dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu kurang lebih sama dengan penjelasan pada karya ilmiah yang pertama namun dalam karya ilmiah yang kedua ini lebih kepada masyarakat yang berprofesi sebagai petani sayuran.⁹

4. Zulifah Chikamawati, “Peran BUMDes Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan Melalui Penguatan Sumber Daya Manusia”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Nahdhotul Ulama Sidoarjo Fakultas Ekonomi. Dari hasil penelitian tersebut BUMDes merupakan salah satu pilar pembangunan desa yang digalakkan oleh pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan. Sebagai sebuah sentral ekonomi desa, diharapkan BUMDes mempunyai peran dalam pembangunan desa yang berkelanjutan, pemberdayaan masyarakat desa, dan peningkatan terhadap ekonomi desa. Ekonomi pedesaan harus dilakukan berdasarkan potensi yang dimiliki. Potensi sumber daya manusia, sumber daya alam, sumber daya infrastruktur dan sumber daya struktur. Persoalan kesejahteraan masyarakat desa bermula dari tingkat ekonomi masyarakat desa yang rendah. Strategi pembangunan desa harus dilakukan secara komprehensif dengan berbagai potensi yang dimilikinya. Kualitas sumber daya manusia desa juga perlu untuk terus ditingkatkan dengan berbagai program dan pendampingan. Goal yang diharapkan adalah terciptanya masyarakat desa yang mandiri, berdaya saing, sejahtera dan berkualitas.¹⁰

⁹ Ahmad Faizin, “Peran Pasar Sentral Dalam Peningkatan Ekonomi Petani Sayur Di Desa Bawang, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi (2015).

¹⁰ Zulifah Chikamawati, “Peran BUMDes Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan Melalui Penguatan Sumber Daya Manusia”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Nahdhotul Ulama Sidoarjo Fakultas Ekonomi (2014).

Adapun kesamaan dari penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang peningkatan pendapatan masyarakat dan perbedaannya yaitu dimana penelitian tersebut lebih kepada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).

5. Ismail Humaidi, “Peningkatan Perekonomian Masyarakat Melalui Industri Kecil: Studi Terhadap Masyarakat Di Sentra Industri Kecil Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Jawa Timur”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi. Hasil penelitian tersebut adalah (1) Manajemen pengelolaan di industri kerajinan tangan di desa Tutul meliputi permodalan, bahan baku, produksi, dan pemasaran. Modal yang diperoleh pengusaha kerajinan tangan berasal dari berbagai macam sumber yaitu modal sendiri, modal pinjaman, dan modal dari pihak lain. Bahan baku yang digunakan dalam industry kerajinan tangan ini adalah kayu gaharu, kayu cendana dan fiberglas. Proses produksi dalam industri kerajinan tangan yang berupa tasbih, gelan dan kayu meliputi beberapa tahap diantaranya pemotongan kayu, pengeplongan atau pembuatan butiran tasbih, penghalusan, penjemuran dan finishing. (2) Keberadaan industry kerajinan tangan di desa Tutul maka mempunyai dampak positif terhadap masyarakat yaitu berkurangnya angka pengangguran, peningkatan taraf perekonomian serta banyak masyarakat yang beralih profesi dari buruh tani menjadi karyawan di rumah produksi di karenakan pendapatan yang diperoleh lebih besar dari pada saat menjadi buruh tani.

Relevansi dari penelitian tersebut dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang peningkatan pendapatan masyarakat dan yang menjadi perbedaannya adalah dimana penelitian tersebut lebih kepada industri-industri kecil.¹¹

B. Kajian Pustaka

1. Peranan usaha

Peranan merupakan aspek yang dinamis dalam kedudukan terhadap sesuatu. Apabila seseorang melakukan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan sesuatu tersebut.

Teori peranan (*Role Theory*) adalah teori yang merupakan perpaduan teori, orientasi, maupun disiplin ilmu, selain dari psikologi, teori peranan berawal dari dan masih tetap digunakan dalam sosiologi dan antropologi.

Dari sudut pandang inilah disusun teori-teori peran. Teori peran terbagi menjadi empat golongan yaitu yang menyangkut :

1. Orang-orang yang mengambil bagian dalam interaksi sosial;
2. Perilaku yang muncul dalam interaksi tersebut;
3. Kedudukan orang-orang dalam perilaku;
4. Kaitan antara orang dan perilaku.

Beberapa dimensi peranan sebagai berikut :

1. Peranan sebagai suatu kebijakan. Penganut paham ini berpendapat bahwa peranan merupakan suatu kebijaksanaan yang tepat dan baik untuk dilaksanakan;

¹¹ Ismail Humaidi, “Peningkatan Perekonomian Masyarakat Melalui Industri Kecil : Studi Terhadap Masyarakat Di Sentra Industri Kecil Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Jawa Timur”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi (2015).

2. Peranan sebagai strategi. Penganut paham ini mendalilkan bahwa peranan merupakan strategi untuk mendapatkan dukungan dari masyarakat (*public supports*);
3. Peranan sebagai alat komunikasi. Peranan didayagunakan sebagai instrumen atau alat untuk mendapatkan masukan berupa informasi dalam proses pengambilam keputusan. Persepsi ini dilandaskan oleh suatu pemikiran bahwa pemerintahan dirancang untuk melayani masyarakat, sehingga pandangan dan preferensi dari masyarakat tersebut adalah masukan yang bernilai guna mewujudkan keputusan yang responsif dan responsibel;
4. Peranan sebagai alat penyelesaian sengketa, peran didayagunakan sebagai suatu cara untuk mengurangi atau meredam konflik melalui usaha pencapaian konsesus dari pendapat-pendapat yang ada. Asumsi yang melandasi persepsi ini adalah bertukar pikiran dan pandangan dapat meningkatkan pengertian dan toleransi serta mengurangi rasa ketidakpercayaan dan kerancuan;
5. Peranan sebagai terapi. Menurut persepsi ini, peran dilakukan sebagai upaya masalah-masalah psikologis masyarakat seperti halnya perasaan ketidakberdayaan, tidak percaya diri dan perasaan bahwa diri mereka bukan komponen penting dalam masyarakat.

Peranan mempunyai arti dasar yaitu melakukan atau memainkan sesuatu. Lebih luas lagi peran bermakna seperangkat tingkat yang diharapkan dimiliki oleh orang atau lembaga yang berkedudukan dalam masyarakat.¹²

¹² Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, hal. 114.

Suatu peranan setidaknya menyakup tiga unsur sebagai faktor pendukung seperti yang terdapat dalam buku karya Riswadi, yaitu ¹³:

1. Peranan meliputi norma-norma yang dihubungkan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peranan dalam arti ini merupakan rangkaian peraturan-peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan masyarakat.
2. Peranan adalah suatu konsep tentang apa yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
3. Peranan juga dapat dikatakan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktur sosial masyarakat.

Menurut Zubaedi peran seorang pendamping adalah:¹⁴

1. Peran pendamping sebagai motivator : dalam peran ini, pendamping berusaha menggali potensi sumber daya manusia, alam dan sekaligus mengembangkan kesadaran anggota masyarakat tentang kendala maupun permasalahan yang dihadapi.
2. Peran pendamping sebagai komunikator : dalam peran ini, pendamping harus mau menerima dan memberi informasi dari berbagai sumber kepada masyarakat untuk dijadikan rumusan dalam penanganan dan pelaksanaan berbagai program serta alternatif pemecahan masalahnya.
3. Peran pendamping sebagai fasilitator : dalam peran ini, pendamping berusaha memberi pengarahan tentang penggunaan berbagai teknik, strategi, dan pendekatan dalam pelaksanaan program.

¹³ Riswadi, *Ilmu Sosial Dasar Dalam Tanya Jawab*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1992), hal. 65.

¹⁴ Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Wacana dan Praktik*, (Jakarta: Kencana, 2013), hal. 64.

4. Menurut Edi Soeharto suatu peran selain pendamping sebagai motivator, komunikator dan fasilitator yaitu peran pendamping juga bisa sebagai mediator.¹⁵ Peran mediator sangat diperlukan pada saat terdapat perbedaan yang mencolok dan mengarah pada konflik antara berbagai pihak dengan mendatangkan pembicaraan lain. Mediator ini juga untuk menjembatani antara anggota kelompok dengan sistem lingkungan yang menghambatnya. Kegiatan yang dapat dilakukan dalam melakukan kegiatan mediator adalah kontrak perilaku, negosiasi, pendamai pihak ketiga, serta berbagai macam resolusi konflik.

Adapun faktor penghambat dalam melaksanakan peran adalah sebagai berikut¹⁶:

1. Kurangnya pengertian para individu terhadap persyaratan-persyaratan bagi peran yang harus ia jalankan.
2. Kesenjangan untuk bertindak menyimpang dari persyaratan peran yang diharapkan.
3. Ketidakmampuan individu memainkan peran tersebut secara efektif.

Dari ketiga teori yang dipaparkan diatas yaitu teori menurut Riswadi, Zubaedi dan Edi Soeharto mengenai peran pendamping, pada penelitian ini peneliti menggunakan teori yang dipaparkan oleh Zubaedi dan Adi Soeharto yaitu peran pedagang MKios meliputi peran-peran pendamping sebagai Fasilitator,

¹⁵ Edi Soeharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, PT. Refika Aditama, Bandung, 2009.

¹⁶ Bruce J. Cohen, *Sosiologi Sebagai Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rineke Cipta, 1992), hal. 80.

peran pendamping sebagai Komunikator dan peran pendamping sebagai Mediator, sedangkan teori sebagai Motivator yang dijelaskan oleh Zubaedi pada penelitian ini tidak digunakan karena tidak ada fungsi atau peranan di konter-konter MKios di kota Palopo khususnya kecamatan Bara mengenai peran motivator tersebut.

Mengenai pembahasn di atas tentang peran, adapun pembahasan mengenai usaha. Apabila kita berbicara tentang masalah usaha, kita akan ingat kepada jual beli khususnya, dan pada ekonomi umumnya, karena setiap kali kita pergi berbelanja ke pasar kita berjumpa dengan pedagang, sebab pedagang ini adalah orang yang melakukan suatu usaha.

Usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu.¹⁷

Dalam Undang-Undang No. 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.¹⁸

Menurut Hughes dan Kapoor usaha ialah Business is the organized efforts of individuals to produce and sell for a profit, the goods and services that satisfy society's needs. Maksudnya usaha atau bisnis adalah suatu kegiatan individu untuk melakukan sesuatu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual

¹⁷Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Ed. III, Cet. I, Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 1254.

¹⁸Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis, Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 27.

barang dan jasa guna untuk mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.¹⁹

Usaha dalam Islam dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).

Dalil Hukum tentang Usaha

Bekerja merupakan pondasi dasar dalam produksi, sekaligus berfungsi sebagai pintu pembuka rezeki. Menurut Ibnu Khaldun, bekerja merupakan unsur yang paling domain dalam proses produksi dan sebuah ukuran standar dalam sebuah nilai. Proses produksi akan sangat bergantung terhadap usaha atau kerja yang dilakukan oleh karyawan, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Menurut Muhammad Bin Al-Syaibani, seperti dikutip oleh Adiwarmanto Karim, kerja atau usaha merupakan unsur utama produksi mempunyai kedudukan yang sangat penting dalam kehidupan, karena menunjang pelaksanaan ibadah kepada Allah Swt, dan karenanya hukum bekerja adalah wajib.²⁰

Alquran dan hadis sebagai sumber fundamental dalam Islam banyak sekali memberikan dorongan untuk bekerja atau berusaha. Dalam QS. At-Taubah / 9 :105

¹⁹Bukhari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: Alfabeta, 2003), h. 89.

²⁰ Muh Said, *Pengantar Ekonomi Islam, Dasar-Dasar Pengembangan*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), h.61.

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ
بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٥٦﴾

Terjemahan : “Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.²¹

2. Peningkatan Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).²² Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.²³

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Reksoprayitni mendefinisikan: “Pendapatan (revenue) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.²⁴

²¹ Departemen Agama RI, *Op. Cit*, h. 353.

²² Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), hal. 185.

²³ BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hal. 230.

²⁴ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), hal. 79.

Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktifitas pokok atau pekerjaan pokok.

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa seringkali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.²⁵

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang dituju adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.²⁶

²⁵ Soekartawi, *Faktor-faktor Produksi*, (Jakarta: Salemba Empat), hal. 132.

²⁶ Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Jurnal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7:9.

Untuk memperbesar pendapatan, seseorang anggota keluarga dapat mencari pendapatan dari sumber lain atau membantu pekerjaan kepala rumah tangga sehingga pendapatannya bertambah.²⁷

Tingkat pendapatan di pengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.

b. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain:²⁸

1). Kondisi dan kemampuan pedagang

Kemampuan pedagang dalam transaksi jual beli yaitu mampu meyakinkan para pembeli untuk membeli dagangannya dan sekaligus memperoleh pendapatan yang diinginkan.

²⁷Sudarman Toweulu, *Ekonomi Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2001), h. 3.

²⁸Nur Isni Atun, *Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pramban Kabupaten Sleman*. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Ekonomi (2016).

2). Kondisi pasar

Kondisi pasar berkaitan dengan keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli yang ada dalam pasar tersebut, lokasi berdagang, frekuensi pembeli dan selera pembeli dalam pasar tersebut.

3). Modal

Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan meningkatkan keuntungan sehingga pendapatan dapat meningkat.

4). Kondisi organisasi usaha

Semakin besar suatu usaha akan memiliki frekuensi penjualan yang semakin tinggi sehingga keuntungan akan semakin besar dibandingkan dengan usaha yang lebih kecil.

5). Faktor lain

Faktor lain yang mempengaruhi usaha berkaitan dengan periklanan dan kemasan produk. Dalam pasar jenis dagangan juga dapat mempengaruhi pendapatan.

3. Perspektif Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Pulsa

Sebelum melakukan suatu usaha atau bisnis, harus pula kita ketahui bahwa kita sebagai manusia tentunya tidak terlepas dari ajaran agama Islam yang

bersumber dari Al-quran dan hadis. Mengenai usaha pulsa yang menjadi objek penelitian ini, tentunya kita harus mengetahui pula bagaimana perspektif atau pandangan ekonomi islam tentang jual beli pulsa tersebut.

Secara etimologi kata ekonomi berasal dari bahasa *oikononomia* (Greek atau Yunani), terdiri dari dua kata : *oikos* yang berarti rumah dan *nomos* yang berarti aturan. Jadi ekonomi ialah aturan-aturan untuk menyelenggarakan kebutuhan hidup manusia dalam rumah tangga, baik rumah tangga rakyat (*volks huishouding*), maupun rumah tangga negara (*staathuishouding*), yang dalam bahasa inggris di sebutnya sebagai *economics*.²⁹

Sedangkan pengertian ekonomi Islam menurut istilah (terminologi) terdapat pengertian menurut beberapa ahli ekonomi Islam sebagai berikut :

- a. Yusuf Qardhawi memberikan pengertian ekonomi Islam adalah ekonomi yang berdasarkan ketuhanan. Sistem ini bertitik tolak dari Allah, bertujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan sarana yang tidak lepas dari syari'at Allah.³⁰
- b. M. Syauqi Al-Faujani memberikan pengertian ekonomi Islam dengan segala aktivitas perekonomian beserta aturan-aturannya yang didasarkan kepada pokok-pokok ajaran Islam tentang ekonomi.³¹
- c. Monzer Kahf memberikan pengertian ekonomi Islam dengan kajian tentang proses dan penanguhan kegiatan manusia yang berkaitan dengan produksi, distribusi dan konsumsi dalam masyarakat muslim.³²

²⁹ Abdullah Zaky Al-Kaaf, *Ekonomi dalam Perspektif Islam*, (Cet.1, Bandung, PT. Pustaka Setia Pertama Maret 2002), h.18.

³⁰ Surya Pos, *Pengertian Ekonomi Islam*, Artikel diakses pada tanggal 29 Mei 2011 dari <http://www.suryapost.com/2010/12/pengertian-ekonomi-islam.html>.

³¹ Surya Pos, *Ibid*.

Masih banyak lagi para ahli yang memberikan definisi tentang apa itu ekonomi Islam. Sehingga ekonomi Islam dapat didefinisikan sebagai suatu perilaku individu muslim dalam setiap aktivitas ekonomi syariahnya harus sesuai dengan tuntunan syariat Islam dalam rangka mewujudkan dan menjaga maqashid syariah (agama, jiwa, akal, nasab, dan harta).³³

Islam membedakan antara ilmu ekonomi dan sistem ekonomi. Dalam definisi umum, sistem merupakan keseluruhan yang kompleks, yakni suatu susunan hal atau bagian yang saling berhubungan, sedangkan ilmu adalah pengetahuan yang dirumuskan secara sistematis. Jadi sistem dapat di definisikan sebagai setiap peraturan yang lahir dari pandangan dunia atau akidah tertentu yang berfungsi untuk memecahkan dan mengatasi problema hidup manusia, menjelaskan bagaimana cara pemecahan, memelihara serta mengembangkannya.³⁴

Mengenai perspektif ekonomi Islam tentang jual beli pulsa yakni di mana bisnis jual beli pulsa ini di halalkan berdasarkan hukum jual beli dalam Islam, di mana telah di jelaskan pada latar belakang masalah di atas. Sehingga peneliti akan membahas sedikit tentang jual beli itu.

a. Pengertian dan dasar hukum jual beli

Jual beli dalam istilah fiqh secara *etimologi* disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan yang lain. *Al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus

³² Surya Pos, *Ibid.*

³³ Manajemen Dakwah, *Pengertian Ekonomi Islam*, Artikel diakses pada tanggal 29 Mei 2011 dari <http://md-uin.blogspot.com/2009/07/pengertian-ekonomi-islam.html>.

³⁴ M. Ismail Yusanto Dan M. Arif Yunus, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Cet 1, Bogor: Al-Azhar Press, 2009), hal 13

mempunyai arti beli.³⁵ Secara *terminologi*, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan oleh ulama fiqh, sekalipun substansi dan tujuan definisi adalah sama.

Berkaitan dengan aturan jual beli, dalam Alquran An-Nisa / 4 : 29, Allah SWT berfirman:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.”³⁶

b. Rukun dan syarat jual beli

Rukun dan syarat jual beli adalah ketentuanketentuan dalam jual beli yang harus dipenuhi agar jual beli menjadi sah menurut *syara'* (hukum islam).

1). Rukun Jual Beli

Menurut *jumhur fuqaha* rukun jual beli ada empat, yaitu: adanya penjual, pembeli, *sighat* jual beli dan obyek jual beli.³⁷ Sedangkan menurut pendapat Lukman Hakim dalam bukunya yang berjudul “Prinsip-prinsip Ekonomi Islam” rukun jual beli ada tiga, yaitu:

- a). Penjual dan pembeli, baik penjual dan pembeli mempunyai syarat-syarat sebagai berikut :

³⁵ M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, (cet. I ; Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009) , h. 173.

³⁶ Departemen Agama RI, *Op.Cit*, h.122.

³⁷ Ghufroon A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Cet. III; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 120.

(1). Berakal, agar dia tidak tertipu, orang gila termasuk tidak sah jual belinya.

(2). Dengan kehendak sendiri, bukan dipaksa (suka sama suka).

(3). Tidak mubazir.

(4). Baligh.

b). Uang dan benda yang dibeli, syaratnya yaitu :

(1). Suci, tidak najis.

(2). Ada manfaatnya.

(3). Barang itu dapat diserahkan.

(4). Barang tersebut merupakan kepunyaan si penjual.

c). Lafaz *ijab qobul*.³⁸

2). Syarat-Syarat Jual Beli

a). Penjual dan Pembeli (*aqidain*)

Aqidain adalah orang yang mengadakan aqad (transaksi). Di sini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh orang yang mengadakan *aqad* (transaksi) antara lain :³⁹

(1). Berakal, agar dia tidak mudah tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah melakukan jual beli.

(2). Dengan kehendaknya sendiri (tidak dipaksa) dan didasari asas dasar kerelaan.

³⁸ Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2012, h.111.

³⁹ Surahwardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000, h.130.

(3). Keadaannya tidak *mubazir* (pemboros) karena harta orang yang *mubazir*, berada di bawah kuasa walinya.

(4). Baligh, anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa (*tamyiz*), menurut pendapat sebagian ulama, diperbolehkan melakukan jual beli yang ringan dan tidak memberatkan.

b). Uang/harga dan barang (*ma'qud 'alaih*)

Adapun syarat-syarat jual beli ditinjau dari *ma'qud 'alaih* yaitu :

(1) Suci Barangnya

Ulama Malikiyah berpendapat bahwa tidak sah jual beli barang najis. Misalnya tulang bangkai dan kulitnya walaupun telah disamak, karena barang tersebut tidak dapat suci dengan disamak, termasuk *khamr*, babi dan anjing. Tetapi sebagian ulama malikiyah membolehkan jual beli anjing yang digunakan untuk berburu, menjaga rumah dan perkebunan.⁴⁰

Menurut madzhab Hanafi semua barang yang mempunyai nilai manfaat dikategorikan halal untuk dijual. Untuk itu mereka berpendapat bahwa boleh menjual kotorankotoran dan sampah-sampah yang mengandung najis karena sangat dibutuhkan penggunaannya untuk keperluan perkebunan dan dapat digunakan sebagai pupuk tanaman. Demikian pula diperbolehkan menjual setiap barang najis yang dapat dimanfaatkan selain untuk dimakan dan diminum seperti minyak najis untuk keperluan penerangan dan untuk cat pelapis serta digunakan

⁴⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah, (terjemah)*, Alih Bahasa H. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid. XII, Bandung: al-Ma'arif, 2000, h. 127.

mencelup wenter. Semua barang tersebut dan sejenisnya boleh diperjual belikan meskipun najis selama penggunaannya tidak untuk dimakan.⁴¹

(2) Dapat diambil manfaatnya

Jual beli binatang serangga, ular, semut, tikus atau binatang-binatang lainnya yang buas adalah tidak sah kecuali untuk dimanfaatkan bukan untuk dimakan. Adapun jual beli harimau, buaya, kucing, ular dan binatang lainnya yang berguna untuk berburu, atau dapat dimanfaatkan maka diperbolehkan.⁴²

(3) Milik orang yang melakukan akad atau atas izin pemiliknya

Jual beli baru bisa dilaksanakan apabila yang berakad tersebut mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli. Menjualbelikan sesuatu yang bukan menjadi miliknya sendiri atau tidak mendapatkan ijin dari pemiliknya adalah *bathil* (tidak sah).⁴³

(4) Barangnya dapat diserahterimakan

Barang atau objek yang dijualbelikan harus dapat diserahterimakan secara cepat atau lambat. Tidak sah menjual binatang-binatang yang sudah lari dan tidak dapat ditangkap lagi, atau barang yang sulit dihasilkannya.⁴⁴

(5) Barang dapat diketahui

Barang yang sedang dijualbelikan harus diketahui banyak, berat, atau jenisnya. Demikian pula harganya harus diketahui sifat, jumlah maupun masanya. Jika barang dan harga tidak diketahui atau salah satu dari keduanya tidak di

⁴¹ *Ibid*, h. 130.

⁴² *Ibid*, h. 55.

⁴³ Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 1996, h.39.

⁴⁴ Ibnu Mas'ud, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001, h.31.

ketahui, maka jual beli tidak sah karena mengandung unsur *gharar* (penipuan). Mengenai syarat mengetahui barang yang dijual belikan cukup dengan penyaksian barang sekalipun tidak diketahui jumlahnya. Untuk barang dapat dihitung dan ditakar (*zimmah*), maka kadar kualitas dan kuantitasnya harus diketahui oleh pihak yang melakukan akad. Barang-barang yang tidak dapat dihadirkan dalam majlis, transaksinya disyaratkan agar penjual menerangkan segala sesuatu yang menyangkut barang itu sampai jelas bentuk dan ukurannya serta sifat dan kualitasnya.

Jika ternyata pada saat penyerahan barang itu cocok dengan apa yang telah diterangkan penjual, maka transaksi menjadi sah. Akan tetapi jika menyalahi keterangan penjual, maka hak *khiyar* berlaku bagi pembeli untuk membatalkan ataupun meneruskan transaksi. Demikian juga boleh memperjualbelikan barang yang tidak ada di tempat seperti jual beli yang tidak diketahui secara terperinci. Caranya kedua belah pihak melakukan akad perihal barang yang ada tetapi tidak diketahui kecuali dengan perkiraan oleh para ahli yang biasanya jarang meleset. Sekiranya nanti terjadi ketidakpastian biasanya pula bukanlah hal yang berat. Karena bisa saling memaafkan dan kecilnya kekeliruan. Diperbolehkan pula jual beli yang diketahui kriterianya saja, seperti barang yang tertutup dalam kaleng, tabung oksigen, minyak tanah melalui kran pompa yang tidak terbuka, kecuali waktu penggunaannya.⁴⁵

c). *Ijab dan qabul (sighat/aqad)*

⁴⁵ Sayid Sabiq, *Op. Cit*, h. 61.

Sighat atau *ijab-qabul* artinya ikatan berupa kata-kata penjual dan pembeli. Seperti: “Saya jual padamu ...” atau “Saya serahkan ini ... untuk kamu miliki”. Kemudian si pembeli mengucapkan, “Saya terima” atau “ya, saya beli”.⁴⁶

Dalam Fiqih al-Sunnah dijelaskan bahwa *ijab* adalah ungkapan yang keluar terlebih dahulu dari salah satu pihak sedangkan *qabul* yang kedua. Dan tidak ada perbedaan antara orang yang mengijab dan menjual serta mengqabul si pembeli atau sebaliknya, dimana yang mengijabkan adalah si pembeli dan yang mengqabul adalah si penjual.⁴⁷

Dari sekian rukun dan syarat jual beli, baik dari segi orang yang menjalankan akad (*aqidain*), maupun barang yang dijadikan obyek akad, harus terpenuhi sehingga transaksi jual beli itu sah sebagaimana ketentuan-ketentuan yang diatur oleh syari’at Islam. Demikian pula sebaliknya akan dianggap sebagai transaksi yang *fasid*, batal atau bahkan tidak sah apabila jual beli tersebut tidak terpenuhi rukun dan syaratnya.

c. Bentuk jual beli

Madzhab Hanafiyah membagi bentuk jual beli menjadi 3, yaitu:⁴⁸

1). Jual beli *Shahih*

Merupakan jual beli yang telah memenuhi ketentuan-ketentuan yang ada dalam rukun dan syarat jual beli.⁴⁹

⁴⁶ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, UII Press, Yogyakarta, 2000, h. 103.

⁴⁷ Sayid Sabiq, *Op. Cit*, h. 112.

⁴⁸ Ghufron A. Masa'di, *Op. Cit*, h. 131.

2). Jual beli *Bathil*

Merupakan jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli serta dilarang oleh syara'. Jual beli *bathil* tidak menimbulkan akibat hukum peralihan hak milik dan tidak menimbulkan kewajiban ataupun hak bagi masing-masing pihak. Jual beli yang termasuk *bathil* antara lain:

(a). Jual beli barang najis, seperti: khamr, babi dan anjing.

(b). Jual beli *gharar* (ketidakpastian, keraguan, tipuan), jual beli *gharar* haram sebab jual beli ini mengandung unsur-unsur yang dapat merugikan orang lain karena tidak adanya kepastian mengenai ada atau tidaknya akad dan kepastian besar kecilnya penyerahan objek akad tersebut. Imam Nawawi berharamkan bentuk jual beli ini sebab tidak diketahui dengan tegas apa efek yang ditimbulkan dari akad tersebut, seperti jual beli ikan yang masih ada di dalam air.⁵⁰

(c). Jual beli *inah*, Merupakan jual beli dengan cara menjual barang kepada pembeli dengan pembayaran tunda dan dapat diangsur dengan harga tertentu, kemudian pembeli menjual kembali kepada pemilik semula dengan harga yang lebih murah dari pembelian awal dan dibayar dengan kontan ditempat itu juga.

Jumhur Ulama' bersepakat bahwa jual beli ini haram bila terjadi melalui kesepakatan dan persetujuan kedua pihak.⁵¹

3). Jual beli *fashid*

⁴⁹ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Cet. II; Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), h.121

⁵⁰ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Cet. I ; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h.147.

⁵¹ M. Yazid Afandi, *Op.Cit*, h. 69.

Merupakan jual beli yang secara prinsip tidak bertentangan dengan syariat Islam, tetapi ada sifat-sifat yang menghalangi keabsahannya. Contoh jual beli *fashid*: jual beli atas barang yang tidak ada, jual beli *najasyi* yaitu dengan menambah atau mengurangi harga maupun takaran kepada temannya, agar orang tersebut membeli barang temannya itu. Jual beli ini tidak dibolehkan menurut Islam.⁵²

d. Prinsip jual beli

Muamalah dalam arti khusus adalah hukum yang mengatur tentang lalu lintas hubungan manusia dengan sesamanya atau menyangkut harta, yang didalamnya termasuk perihal jual beli.⁵³ Prinsip-prinsip jual beli dalam Islam yaitu:

1). Asas *tabadul al-manafi'*

Dalam asas *tabadul al-manafi'* berarti segala bentuk *muamalah* (jual beli) harus memberikan keuntungan dan manfaat bagi semua pihak yang terlibat. Asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak lainnya yang terlibat agar saling memenuhi keperluan masing-masing untuk kesejahteraan bersama.

2). Asas *'an taradlin* atau suka sama suka

Dalam melakukan transaksi jual beli antar pihak yang terlibat didalamnya harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan disini maksudnya adalah

⁵² Ghufron A.Mas'adi, *Op.Cit*, h.131.

⁵³ Hendi Suhendi, *Op.Cit*, h.83.

kerelaan dalam melakukan transaksi atau menerima dan menyerahkan harta yang dijadikan obyek jual beli.

3). Asas *adam al-gharar*

Dalam jual beli tidak boleh adanya *gharar*, yaitu tipu daya yang menyebabkan salah satu pihak yang melakukan transaksi tersebut akan merasa dirugikan, sehingga akan menimbulkan hilangnya unsur kerelaan dari salah satu pihak.

4). Asas *Al-birr wa at-taqwu*

Asas ini menekankan dalam melakukan transaksi jual beli hendaknya antar pihak yang terlibat sama-sama suka. Sepanjang dalam bentuk muamalah ini memberikan manfaat untuk saling tolong-menolong antar sesama manusia dalam hal kebajikan dan tidak bertentangan dengan syari'at Islam.

5). Asas *musyarakah*

Dalam setiap jual beli merupakan kerjasama antar pihak yang saling menguntungkan, tidak hanya bagi pihak yang terlibat (penjual dan pembeli) melainkan keseluruhan bagi masyarakat.⁵⁴

e. Hukum jual beli pulsa

Mengenai hukum jual beli pulsa, kita harus mengetahui terlebih dahulu defenisi dari pulsa tersebut. Pulsa merupakan alat tukar elektronik yang digunakan khusus dalam bisnis jasa komunikasi. Berdasarkan defenisi dari pulsa tersebut, peneliti mengambil kesimpulan bahwa hukum jual beli pulsa dibolehkan berdasarkan dalil umum bolehnya jual beli, karena jual beli pulsa ini

⁵⁴ Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1995, h. 173.

dikategorikan ke dalam jual beli jasa, di mana jasa ini biasanya tidak berwujud benda. Maka dengan membeli pulsa, kita sama saja membeli jasa dari provider (telkomsel) yang jasanya berupa mengantarkan sms atau menyambungkan kita kepada nomor lain yang hendak kita tuju. Jadi jumlah jasa yang bisa kita gunakan sesuai dengan nominal pulsa yang kita miliki, di mana tarif dari setiap jasa yang disediakan sudah diketahui dan disepakati bersama sebelum seseorang membeli pulsa.

f. Jual beli yang terlarang tapi sah

Jual beli yang terlarang tapi sah itu ada tujuh, yaitu :

- 1). Jual beli yang dilakukan dengan cara membeli suatu barang dengan harga yang lebih mahal dari harga pasar, sedang ia tidak berniat terhadap barang tersebut. Hal itu dilakukan hanya semata-mata untuk memberitahukan kepada orang lain bahwa hanya dirinyalah yang bisa membeli barang itu sedang orang lain tidak bisa membelinya,
- 2). Jual beli yang dilakukan pada waktu shalat Jum'at.
- 3). Jual beli yang dilakukan dengan cara membeli atau menjual barang yang masih dalam tawaran orang lain.
- 4). Jual beli yang dilakukan dengan cara menghentikan orang-orang desa yang sedang membawa barang dagangannya ke pasar dan membeli barang itu dengan harga yang murah sebelum orang-orang tersebut mengetahui berapa harga barang itu yang sebenarnya di pasar.

- 5). Jual beli yang dilakukan dengan cara menimbun barang, dan nanti apabila masyarakat umum sangat membutuhkannya, maka barang itu dikeluarkan dan dijual dengan harga yang sangat mahal.
- 6). Jual beli yang dilakukan dengan cara menjual barang-barang yang berguna tetapi dipakai untuk melakukan kemaksiyatan.
- 7). Jual beli yang dilakukan dengan cara menipu, baik dari pihak penjual maupun pembeli, dan dalam keadaan maupun ukuran barangnya.⁵⁵

g. Jual beli yang terlarang dan tidak sah

Jual beli yang terlarang dan tidak sah itu ada empat, yaitu:

- 1). Jual beli yang belum jelas barangnya (system ijon), karena dimungkinkan akan merugikan orang yang membeli, dan bagi orang yang menjual pun mengambil harganya dengan tidak ada tukarnya. Misalnya menjual tanaman yang belum tampak hasilnya.
- 2). Jual beli anak binatang ternak yang masih ada dalam kandungan induknya, karena kelahiran binatang tersebut belum jelas keadaannya, mati atau hidup.
- 3). Jual beli air mani binatang jantan sebagai bibit ternak, karena belum dapat diketahui kadarnya secara jelas dan tidak dapat diterimakan.
- 4). Jual beli suatu barang yang baru dibeli sebelum diterimanya, karena kepemilikannya belum sempurna seluruhnya.⁵⁶

h. Cara jual beli

Jual beli yang diperbolehkan itu ada tiga, yaitu:

- 1). Jika barang itu sudah ada, maka bisa diketahui keadaannya oleh pembeli.

⁵⁵ Husnul Albab, *Menggapai Rizqi Dengan Berbisnis Ala Islam* (Surabaya: Riyon Jaya, 2014), h. 17.

⁵⁶Husnul Albab, *Ibid*, h. 18.

- 2). Jika barang itu tidak ada, maka orang yang menjual harus menyebutkan keadaan dan sifat-sifat barang tersebut.
- 3). Barang yang diperjual belikan harus suci dan bisa bermanfaat bagi manusia.⁵⁷

- i. Manfaat dan hikmah jual beli

Manfaat dan hikmah jual beli, diantaranya adalah sebagai berikut :

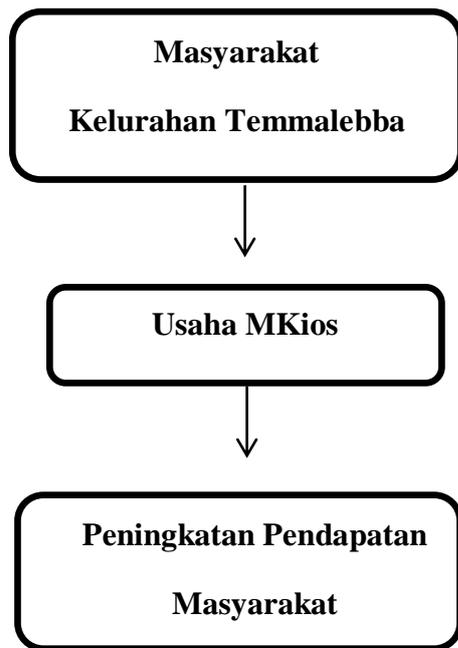
- 1). Antara orang yang menjual dan membeli dapat merasa puas dan berlapang dada.
- 2). Dapat menjauhkan orang dari memakan atau memiliki harta yang diperoleh dengan cara bathil.
- 3). Dapat memberikan nafkah bagi keluarga dari rizqi yang halal.
- 4). Dapat ikut memenuhi hajat masyarakat.
- 5). Dapat embina ketenangan, ketentraman, dan kebahagiaan bagi jiwa karena memperoleh rizqi yang cukup dan menerima dengan ridha terhadap anugerah Allah.⁵⁸

C. Kerangka pikir

Kerangka fikir merupakan gambaran suatu bagang yang digunakan untuk mrngambarkan bagaimana posisi judul yang ingin diteliti melalui bagang yang dilakukan berbagai analisa yang dilakukan peneliti yang ingin memaparkan objek yang akan diteliti. Adapun gambaran tenteng kerangka fikir, sebagai berikut.

⁵⁷ Husnul Albab, *Ibid*, h. 19.

⁵⁸ Husnul Albab, *Ibid*, h. 19-20.



Dari hasil kerangka pemikiran di atas menjelaskan bagaimana masyarakat kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo melakukan usaha berjualan pulsa Mkios untuk memperoleh peningkatan pendapatan.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Untuk mengembangkan penelitian ini, digunakan desain penelitian kualitatif, yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian

ini berusaha menguraikan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁵⁹ Data ini berusaha menguraikan pemecahan masalah yang ada berdasarkan data uji persyaratan dan interpretasi hasil penelitian.

Metode kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisa fenomena, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran yang secara individual maupun kelompok.⁶⁰

Berdasarkan hal di atas, untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih terarah, maka desain penelitian ini disusun melalui tiga tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pengumpulan data berupa observasi, dan wawancara, tahap pengelolaan data yang menyangkut pengklasifikasian data dan penyusunan hasil penelitian.

2. Pendekatan Penelitian

Menurut Sugiyono dalam penelitian terdapat beberapa pendekatan yang digunakan sebagai berikut:

- a. Pendekatan yuridis, yaitu suatu jenis pendekatan menganalisis ketentuan yang berlaku, kemudian dikaitkan dengan masalah yang dibahas.
- b. Pendekatan sosiologis, yaitu suatu jenis pendekatan yang menyelidiki apakah konsep yang ditawarkan itu sesuai dengan kondisi objektif masyarakat atau ada alternatif lain kearah perubahan masyarakat.

⁵⁹ Robert B. Dugan Steven J Taylor, *Kualitatif Dasar-Dasar Penelitian*, (Cet. I; Surabaya: Usaha Nasional, 1993), h. 30.

⁶⁰ Nana Syaodih Sukmadinata. *Metode penelitian pendidikan*. (cet. III; Bandung: PT. Remaja Rosdakarya), h. 60.

- c. Pendekatan historis, yaitu melihat kembali sejarah yang terjadi pada kondisi yang ada.
- d. Pendekatan empris, penulis memaparkan pembahasan berdasarkan pengalaman yang ada.
- e. Pendekatan teologis diterjemahkan sebagai upaya memahami atau meneliti agama dengan menggunakan kerangka ilmu ketuhanan yang bertolak dari suatu keyakinan bahwa wujud empirik dari suatu keagamaan dianggap sebagai yang paling benar dibandingkan dengan yang lainnya.
- f. Pendekatan filosofis digunakan untuk memahami berbagai bidang lainnya selain agama. Misalnya adanya filsafat hukum Islam, filsafat sejarah, filsafat kebudayaan, filsafat ekonomi, dan lain sebagainya. ⁶¹

Dalam hal ini penulis menggunakan dua jenis pendekatan sebagai berikut:

- a. Pendekatan yuridis, yaitu suatu jenis pendekatan menganalisis ketentuan yang berlaku, kemudian dikaitkan dengan masalah yang dibahas.
- b. Pendekatan sosiologis, yaitu suatu jenis pendekatan yang menyelidiki apakah konsep yang dilaksanakan itu sesuai dengan kondisi objektif masyarakat atau alternatif lain ke arah perubahan masyarakat.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan di kota Palopo kecamatan Bara kelurahan Temmalebba pada konter handphone dan penjual pulsa MKios.

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, (cet. VII; t.tp : CV Alfabeta, 2009), h. 26.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau informan dalam penelitian ini adalah *pertama*, pemilik toko Noval Cell, *kedua*, Fahry Cell, *ketiga*, El-Fatah Ponsel, *keempat*, Mentari penjual pulsa yang tidak memiliki kios, *kelima*, Yunus selaku konsumen, dan *keenam*, tokoh agama.

D. Sumber Data

1. Sumber Primer

Sumber primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti berdasarkan hasil observasi (pengamatan), kuesioner (angket), dan interview (wawancara) langsung di lapangan serta hasil kajian pustaka dengan membaca literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian.⁶²

Sumber primer yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data yang diambil langsung dari objek penelitian jual beli pulsa pada konter handphone di kota Palopo.

2. Sumber Sekunder

Sumber sekunder adalah data yang diperoleh peneliti berdasarkan hasil evaluasi terhadap sumber, keadaan data dan juga peneliti harus menerima limitasi-limitasi dari data tersebut.⁶³

Sumber sekunder dalam penelitian ini yaitu data yang diambil dari kajian-kajian teori dan karya tulis ilmiah yang relevan dengan masalah yang akan diteliti.

⁶² Moh. Nazir., "*Metode Penelitian*", (Cet. VI ; Bogor Selatan : Ghalia Indonesia, 2005), h. 92.

⁶³ *Ibid*, h. 94.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data untuk proses penulisan skripsi ini, penulis menggunakan 2 (dua) metode, sebagai berikut:

a. Metode *library research*

Proses pengumpulan data dengan menggunakan berbagai literatur buku, majalah, dan internet yang ada kaitannya dengan pembahasan masalah.

b. Metode *field research*

Metode pengumpulan data yang dilakukan secara langsung dilapangan (objek penelitian), dengan menggunakan observasi, kuesioner, dan wawancara.

1. Observasi (pengamatan)

Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistemik gejala-gejala yang diselidiki.⁶⁴

Namun metode observasi memiliki kekurangan dan kelebihan sebagai berikut:

a. Kekurangan Observasi

- 1) Banyak kejadian-kejadian yang tidak dapat dicapai dengan observasi langsung, misalnya kehidupan pribadi seseorang yang sangat rahasia. Bila observe tahu bahwa dia sedang diteliti, maka mereka akan menunjukkan sikap, atau sengaja menimbulkan kesan yang lebih baik atau jelek terhadap observer.

⁶⁴ Cholid Narbuko, Abu Achmadi, “*Metodologi Peneletian*”, (Cet. XII ; Jakarta : PT Bumi Aksara, 2012), h. 70.

- 2) Setiap kejadian tidak selalu dapat diramalkan sebelumnya, sehingga menyulitkan observer. Demikian pula untuk menunggu timbulnya reaksi yang dibuat seringkali tidak dapat secara spontan, bahkan kadang-kadang harus menunggu waktu yang panjang sekali, sehingga membosankan.
- 3) Seringkali tugas observasi terganggu, karena adanya peristiwa-peristiwa yang tidak diduga-duga terlebih dahulu, misalnya keadaan cuaca buruk dan lain-lain.
- 4) Observasi seringkali mengalami kesulitan di dalam mengumpulkan bahan-bahan yang diperlukan, karena kejadian-kejadian itu adakalanya sangat pendek waktu berlangsungnya kejadian itu, bahkan ada pula yang terjadi serempak di beberapa tempat.

b. Kelebihan Observasi

- 1) Observasi merupakan alat langsung untuk meneliti bermacam-macam gejala. Banyak aspek-aspek tingkah laku manusia yang hanya dapat diamati melalui observasi langsung.
- 2) Bagi seseorang yang selalu sibuk, lebih tidak berkeberatan untuk diamati, daripada mengisi jawaban-jawaban dalam kuesioner.
- 3) Dapat mencatat serempak dengan terjadinya sesuai gejala.⁶⁵

2. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah proses Tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka

⁶⁵ *Ibid*, h. 75.

mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.⁶⁶

Dewasa ini teknik wawancara banyak dilakukan di Indonesia sebab merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam setiap survai. Tanpa wawancara penelitian akan kehilangan informasi yang dapat diperoleh dengan bertanya langsung kepada responden. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan para penjual pulsa MKios baik yang memiliki kios maupun yang tidak memiliki kios.

Ada dua jenis wawancara sebagai berikut :

a. Menurut prosedurnya

1) Wawancara bebas (wawancara tak terpimpin)

Wawancara bebas adalah proses wawancara dimana *interviewer* tidak secara sengaja mengarahkan tanya jawab pada pokok-pokok persoalan dari fokus penelitian dan *interviewer*. Dalam banyak hal wawancara bebas akan lebih mendekati pembicaraan bebas atau *free talk*, sehingga menemukan kualitas wawancara. Adapun kelemahan-kelemahannya antara lain:

a) Kualitas datanya rendah

b) Tak dapat digunakan untuk pengecekan secara mendalam

c) Mekan waktu terlalu lama

d) Hanya cocok untuk penelitian eksploratif

2) Wawancara terpimpin

a) Wawancara ini juga disebut dengan *interview guide*. *Controlled interview* atau *structured interview*, yakni wawancara yang menggunakan panduan

⁶⁶ *Ibid*, h. 83.

pokok-pokok masalah yang diteliti. Ciri pokok wawancara terpimpin ialah bahwa pewawancara terikat oleh suatu fungsi bukan sebagai pengumpul data relevan dengan maksud penelitian yang telah dipersiapkan, serta ada pedoman yang memimpin jalannya tanya jawab. Dengan adanya pedoman atau peduan pokok-pokok masalah yang akan di selidiki akan memudahkan dan melancarkan jalannya wawancara. Adapun kelemahan-kelemahan wawancara terpimpin sebagai berikut: Bila pokok-pokok masalah disusun dalam daftar pertanyaan yang lebih detail, hingga menyerupai angket.

- b) Bila suasana hubungan antara pewawancara dan yang diwawancarai terlalu formal, jadi akan kaku kurang luwes.

Adapun kelebihan-kelebihan wawancara terpimpin:

- Keseragaman pertanyaan akan memudahkan penelitian untuk membandingkan jawaban pada *interview* untuk diambil kesimpulan.
- Pemecahan problem akan lebih mudah diselesaikan.
- Memungkinkan analisa kuantitatif disamping kualitatif.
- Kesimpulannya lebih *reliable*.

3) Wawancara bebas terpimpin

Wawancara bebas terpimpin merupakan kombinasi antara wawancara bebas dan terpimpin. Jadi pewawancara hanya membuat pokok-pokok masalah yang akan di teliti, selanjutnya dalam proses wawancara berlangsung mengikuti situasi pewawancara harus pandai mengarahkan yang di wawancarai apabila

ternyata ia menyimpang. Pedoman *interview* berfungsi sebagai pengendali jangan sampai proses wawancara kehilangan arah.

a. Menurut sasaran penjawabnya

1) Wawancara perorangan

Wawancara kelompok adalah apabila proses tanya jawab tatap muka itu berlangsung secara langsung antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Cara ini akan mendapatkan data yang lebih intensif.

2) Wawancara kelompok

Wawancara kelompok adalah apabila proses *interview* itu berlangsung sekaligus dua orang pewawancara atau lebih menghadapi dua orang atau lebih yang di wawancarai. Wawancara kelompok sangat berguna sebagai alat pengumpulan data yang sekaligus difungsikan sebagai *check cross check*. Wawancara kelompok juga akan menjadi alat untuk memperoleh informasi yang luas dan lengkap tentang hubungan sosial dan aksi reaksi pribadi dalam hubungan sosial.⁶⁷

3. Dokumentasi

Yaitu dokumen berupa data tertulis yang mengandung keterangan serta penjelasan dan sudah di simpan atau di dokumentasikan. Metode ini sangat di perlukan untuk melengkapi data-data atau informasi yang diperlukan.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Setelah mengumpulkan data maka dilakukan suatu analisis yang merupakan hal terpenting dalam metode ilmiah yang berguna untuk memecahkan

⁶⁷ *Ibid*, h. 86.

masalah. Analisis data meliputi kegiatan meringkas data yang telah dikumpulkan menjadi suatu jumlah yang dapat dikelola.

Data yang dikumpulkan lewat referensi atau kepustakaan dianalisis dengan:

1. Teknik induktif

yakni teknik analisa data yang bertitik tolak dari teori pengetahuan yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.⁶⁸

2. Teknik deduktif

yaitu satu bentuk penganalisaan data yang bersifat umum kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus.⁶⁹

3. Teknik komparatif

yaitu menganalisa data dengan cara mengadakan perbandingan dari data atau pendapat para ahli tentang masalah yang berhubungan dengan pembahasan dan kemudian menarik satu kesimpulan.⁷⁰

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Latar Belakang Objek Penelitian

1. **Sejarah Munculnya Usaha MKios atau Pulsa**

Sejak perusahaan provider Telkomsel berdiri pada tahun 1995, pascabayar atau *postpaid* merupakan satu-satunya tipe layanan yang beredar di pasar telekomunikasi. Pada saat itu, menerima telepon saja akan dikenakan tarif yang

⁶⁸ Sutisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research*, (Cet. II; Yogyakarta: UGM, 1997), h.66

⁶⁹ *Ibid*, h. 67.

⁷⁰ Winamo Surachman, *Desain Tehnik Research*, (Bandung: Tarsito, 1997), h. 137

nantinya masuk dalam tagihan. Bisa dibayangkan betapa mahalnyanya untuk berkomunikasi saat itu.

Persaingan ketat dalam bisnis operator seluler dimulai setahun kemudian saat produk ProXL beredar di pasaran. Di saat itulah Telkomsel menyadari dirinya harus menciptakan terobosan baru yang mampu menyaingi provider lain. Di tahun 1997, Telkomsel secara resmi meluncurkan produk prabayar untuk pertama kali yang dinamakan *voucer* isi ulang. Namun saat itu pengisian pulsa masih menggunakan *voucer gosok*. Beberapa dealer pun akhirnya ditunjuk untuk mendistribusikan produk ini.

Ini merupakan titik yang menjadi awal mula bermunculannya outlet-outlet pulsa. Operator lain yakni Indosat pun mencoba melirik potensi bisnis seluler ini. Pada tahun 2001 lahirlah Mentari produk dari anak perusahaan PT. Indosat Multi Media Mobile. Pengisian ulang Mentari menggunakan Short Code yang didistribusinya lewat beberapa dealer.

Tidak lama kemudian, Telkomsel mengeluarkan Autrefil atau B2B berupa EDC (Electronic Data Capture) yang khusus mengisi ulang saldo Simpati tepatnya pada tahun 2002. Ini memungkinkan pengisian pulsa tanpa kode gosok dan tentu mempermudah pembeli. MKios pun lahir pada bulan juni 2004 untuk semakin mempermudah outlet guna melayani pengisian ulang prabayar pelanggan Telkomsel di berbagai wilayah. Beberapa sumber mengatakan ada sekitar 10 juta pelanggan yang dimiliki Telkomsel pada saat itu.

Pada perkembangannya setiap dealer mengangkat sub-sub dealer untuk mendistribusikan lagi produk seluler. Spanduk, voucer fisik dll, menjadi

perlengkapan umum bagi sub-sub dealer. Seiring berjalannya waktu, jumlah pengguna telepon seluler semakin banyak dan kondisi sub-sub dealer kurang diuntungkan karena porsi mereka sangat terbatas. Oleh karena itu, sub dealer ini akhirnya menjual produk dari beberapa operator (yang dikenal saat ini dengan konter/kios pulsa).

Konter-konter ini pun banyak membuka lapak dipinggir jalan. Karena setiap konter dapat menjual produk dari berbagai operator, ini semakin memudahkan pembeli. Bahkan nyatanya operator diuntungkan dengan adanya mekanisme distribusi seperti ini.

Untuk asal mula kata pulsa, masih menjadi perdebatan. Belum ada sumber-sumber terpercaya yang menjelaskan mengenai sejarah nama pulsa. Dalam bahasa Inggris, telepon Prabayar dikenal dengan istilah “pay-as-you-go, pay-as-you-talk, pay and go, prepaid wireless, atau prepay. Istilah-istilah ini merujuk pada telepon Prabayar.

Sementara pulsa sendiri dikenal dengan istilah “credit”. Di Malaysia juga digunakan istilah “credit”, entah dari mana asalnya di Indonesia dinamai “pulsa”. Tidak mengapa dan tidak masalah, yang penting semua sudah mengenal istilah ini. Lagipula, jika dinamai dengan nama kredit, dikhawatirkan malah merujuk pada utang-piutang.

2. Mengenal Usaha Mkios atau Pulsa

Komunikasi telah menjadi kebutuhan pokok bagi setiap masyarakat, baik secara langsung maupun tidak langsung komunikasi dapat dilakukan. Dalam jarak yang jauh pun komunikasi dapat dilakukan. Sarana yang digunakan dapat berupa

telepon, baik telepon kabel maupun telepon seluler (ponsel). Faktanya, perkembangan ponsel menunjukkan angka fantastis. Setiap bulan produsen ponsel mengeluarkan produk baru. Hal ini menjadikan ponsel bukan lagi barang mewah, namun sudah menjadi kebutuhan pokok yang selayaknya dimiliki masyarakat.

Tidaklah mengherankan jika saat ini pengguna jaringan seluler mencapai ± 80 juta jiwa dengan tingkat pertumbuhan 20% per tahun. Dengan melihat penduduk Indonesia sebanyak ± 220 juta jiwa, peluang pasar untuk bisnis pengisian pulsa begitu menjanjikan. Tingkat perputaran modalnya pun sangat cepat. Dengan demikian, prospek bisnis penjualan pulsa isi ulang terbuka lebar, tidak hanya di perkotaan tetapi juga di daerah-daerah.

Seiring perkembangan waktu, telah terjadi pergeseran pola hidup ke arah yang lebih instan. Hal ini menyebabkan segala pemenuhan harus dapat dilakukan dengan cepat dan praktis termasuk juga dalam isi ulang pulsa. Jika di awal kemunculannya, pengguna ponsel direpotkan dengan pengisian ulang secara manual. Sekarang, cara semacam itu sudah ditinggalkan oleh sebagian besar masyarakat. Dari jumlah pengguna kartu seluler ini sebanyak 60% merupakan pelanggan pulsa (voucher) elektrik, sisanya merupakan pelanggan pulsa fisik.⁷¹

Siapa yang tidak mengenal kartu *Simpati, As, Im3, Mentari, Esia, Fren, Flexy, Xl, Star one, dan Tree (3)*? Dengan bervarisainya kartu seluler ini menunjukkan tren peningkatan penjualan baik pulsa isi ulang maupun kartu perdananya. Meningkatnya penjualan pulsa ternyata dipengaruhi juga oleh jenis

⁷¹M. Rosyid Kusna, *Modal Keci Untung Bear*, (Ed. I; Cet. I; Klaten: Saka Mitra Kompetensi, 2007), h. 46.

pulsa yang dibutuhkan masyarakat. Hampir 75% masyarakat menyukai pulsa Prabayar dari pada Pascabayar. Secara ekonomi, pulsa Prabayar lebih terjangkau oleh masyarakat. Selain itu, pengisian pulsa Prabayar lebih mudah dan praktis dengan layanan elektrik. Mengapa operator meluncurkan layanan pulsa elektrik? Hal ini untuk mengatasi kesulitan dalam pengisian pulsa secara manual. Selain itu, pulsa elektrik tidak cepat kadaluwarsa, cepat prosesnya, dan tidak membutuhkan biaya tambahan. Bahkan dengan pulsa elektrik, pengguna dapat mengisi pulsa setiap saat dalam jangka waktu 24 jam.

Bisnis pulsa membutuhkan investasi dan mempunyai resiko yang kecil. Oleh karena itu, hanya bermodalkan Rp.500.000,00, uangnya dapat diputar dalam waktu singkat dan dapat balik modal dalam waktu satu bulan saja. Tidak hanya itu, strategi pemasarannya pun tidak terikat tergantung para operator bersaing untuk memasarkan paket pulsa isi ulang yang hemat.

Banyak cara yang dapat dilakukan dalam menjual pulsa elektrik, di antaranya melalui *Multilevel Marketing* (MLM), sistem jaringan, dan distributor. Dalam sistem MLM, pelaku biasanya merupakan orang kantoran yang ingin memperoleh tambahan penghasilan. Tanpa konter pun, mereka dapat bertransaksi. Dengan bermodalkan *handphone* dan kartu seluler saja, mereka bisa berbisnis. Biasanya, bisnis scara MLM berkembang pesat di kota besar karena harga jualnya lebih mahal dibanding dengan di grosir.

Sementara itu, penjualan dengan sistem jaringan lebih menekankan hubungan antara penjual dan pembeli dengan sistem pembelian secara deposit tanpa ada

perekrutan anggota dan bonus. Praktiknya, sistem ini diawali dengan melakukan pendaftaran dan pemberian deposit kepada agen/dealer untuk melakukan belanja. Modal yang dibutuhkan pun terjangkau oleh pelaku. Kartu yang digunakan adalah *multichip*, yaitu satu chip dipakai untuk semua jenis pulsa elektrik. Namun, jika distributor belanja kepada operator, modal yang dikeluarkan untuk pulsa elektrik, atau minimal beberapa unit untuk satu jenis pulsa.⁷²

Selama ini, masyarakat lebih menyukai pembelian pulsa dengan nilai minimal kecil dibawah Rp.50.000,00. Hal ini lebih menguntungkan bagi penjual, baik tingkat deler, agen maupun pengecer. Semakin banyak pulsa yang terjual, semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh. Apalagi keuntungan dari penjualan pulsa Rp. 100.000,00 akan sama dengan keuntungan penjualan pulsa dalam pecahan kecil. Misalnya keuntungan ditingkat distributor Rp.500,00–Rp.1.000,00, Agen Rp.1.000,00-Rp.1.500,00, dan pengecer bisa mencapai Rp.3.000,00. Nah, berminatkah anda untuk mejalankan bisnis ini?⁷³

3. Definisi MKios atau Pulsa

MKios atau pulsa sebenarnya sama dengan saldo yang bias dibuat oleh perusahaan jasa telekomunikasi tertentu (PT.Telkomsel). MKios atau pulsa bisa juga dikatakan sebagai alat pembayaran virtual untuk mendapatkan jasa telekomunikasi dalam bentuk angka untuk menunjukkan jumlah layanan yang bisa digunakan oleh konsumen.

4. Teknik Pelaksanaan Usaha Mkios atau Pulsa

⁷² *Ibid*, h. 47.

⁷³ *Ibid*, h. 48.

Bisnis pulsa elektrik termasuk bisnis dengan jalur distribusi yang panjang, sehingga peluang pasar dibisnis ini cukup besar. Jalur ini dimulai dari para pemodal besar, yaitu provider pulsa elektrik yang khusus menyediakan satu jenis pulsa seperti M-Kios, M-Tronik atau Nusa Pro, E-Flexi, maupun Dompot Pulsa. Bahkan, pada jalur ini terdapat distributor yang menyediakan semua jenis pulsa elektrik, subdealer, agen, maupun pengecer sangatlah mudah. Nah, jika anda tertarik untuk memulai bisnis ini maka harus melakukan persiapan yang matang.

a. Tahap Persiapan

Bisnis pulsa, terutama pulsa elektrik tidak ubahnya dengan bisnis jasa pada umumnya. Bisnis ini juga mengandalkan modal kepercayaan dari masing-masing pelaku yang terlibat di dalamnya. Faktanya, banyak pengecer, agen, maupun distributor yang tidak ada bertatap muka secara langsung dalam bertransaksi. Transaksi dilakukan hanya melalui handphone. Sedangkan, modal untuk setiap pelaku usaha dalam bisnis pulsa elektrik sangat berbeda-beda baik distributor, agen, dealer, maupun pengecer.

Nah, bagi pemula yang ingin berbisnis pulsa elektrik sebaiknya dimulai dari pengecer terlebih dahulu. Hanya dengan modal sedikit, keuntungan yang diperoleh lumayan besar. Bagi pengecer, persiapan yang dilakukan antara lain mencari informasi tentang lokasi yang strategis, baik dilihat dari konsumennya maupun jaringan selulernya. Melihat kondisi pasar yang potensial bagi pengembangan bisnisnya dan memerhatikan modal yang dimiliki. Selain itu, diperlukan juga modal bahan dan peralatan untuk memulai bisnis ini, antara lain :

1). Bahan

Bahan yang dibutuhkan dalam bisnis ini adalah pulsa elektrik. Dari mana mendapatkannya? Banyak cara yang dapat dipakai untuk menpatkan pulsa ini, seperti membeli dari distributor, agen, maupun subdealer. Sebaiknya pengecer juga menyiapkan pulsa fisik sebagai pelengkap, baik isi ulang maupun perdana. Jika dimungkinkan juga menyediakan perlengkapan seluler lainnya.

2).Peralatan

Peralatan merupakan hal yang mutlak harus ada dalam bisnis ini, tanpanya bisnis ini tiddak bisa berjalan. Peralatan yang dibutuhkan oleh seorang pengecer pulsa elektrik antara lain:

- a). Handphhone, merupakan telepon seluler yang mutlak harus ada keberadaannya sangat vital dalam bisnis ini. Handphone yang dapaty digunakan untuk bisnis ini terdiri atas berbagai merek seperti Nokia, Siemens, Samsung, Motorola, dan Sony Ericsson. Selanjutnya membeli handphone bekas saja, karena harganya lebih murah.
- b). Etalase, merupakan lemari kaca yang digunakjan untuk menggelar barang dagangan, berupa pulsa elektrik, fisik maupun perlengkapan seluler lainnya.
- c). Papan yang memuat nama toko dan daftar harga. Biasanya diletakkan di depan toko agar kelihatan oleh pengguna jalan.
- d). Charger digunakan untuk mengisi baterai handphone jika sudah *low battery*.

b. Tahap Pengerjaan

Bisnis pulsa elektrik diibaratkan dengan bisnis bahan bakar. Selama masih ada kendaraan (handphone), bahan bakar (pulsa) akan terus diburu. Apalagi didorong adanya perubahan gaya hidup yang menuntut tindakan yang serba praktis, membuat bisnis pulsa elektrik menjadi berkembang pesat. Perkembangan bisnis ini telah merambah ke jalanan, warung kelontong, minimarket, hingga hypermart.⁷⁴

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Perkembangan usaha MKios di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo

Usaha Mkios merupakan suatu kegiatan perniagaan dalam melakukan isi ulang voucher. Kegiatan ini memberikan banyak keuntungan juga mudah untuk dijalankan. Jenis usaha ini dijalankan dengan menggunakan kios fisik dimana memiliki beberapa keuntungan diantaranya memiliki tempat berjualan yang jelas jadi, pelanggan juga tidak bingung jika membutuhkan jasa ini. Dimana jenis produk juga bervariasi, bukan hanya pulsa saja, namun dapat juga menjual handphone dan perlengkapannya.

⁷⁴ *Ibid*, h. 49-50.

Disamping itu, perkembangan usaha Mkios khususnya di kelurahan Temmalebba dapat di lihat dari pertumbuhan pengguna telepon genggam atau ponsel saat ini yang sangat pesat. Dalam kurun waktu beberapa tahun belakangan, jumlah kios penjual pulsa ponsel terus bermunculan. Hampir disetiap toko, ruko, bahkan di pingir-pinggir jalan pun banyak orang-orang membuka gerai penjual pulsa.

Menurut hasil wawancara dengan pemilik toko Nauval. Berapa tahun yang lalu, hanya ada beberapa penjual pulsa di daerah ini, mungkin dapat dihitung jari. Sekarang bisa di lihat bahwa hampir setiap kios yang ada di pinggir jalan sudah menjual pulsa. Belum lagi yang ada di tiap-tiap lorong.⁷⁵

Dari hasil wawancara di atas, peneliti menarik kesimpulan bahwa perkembangan usaha Mkios di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo sangat pesat yang di tandai dengan menjamurnya pengisian ulang pulsa ini yang ada pada setiap kios-kios kelontong di pinggiran jalan.

2. Peranan usaha Mkios dalam peningkatan pendapatan masyarakat kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo

Hasil penelitian penulis dalam hal ini peranan usaha MKios dalam peningkatan pendapatan masyarakat kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo yaitu di mana penulis secara umum membagi atas dua jenis usaha MKios atau pulsa, antara lain:

a. usaha pulsa dengan kios fisik

Merupakan usaha atau bisnis yang dilakukan oleh pedagang pulsa dengan membuat tempat usaha berupa kios fisik agar lebih mudah berjualan. Adapun kelebihan dan kekurangan bagi usaha yang memiliki kios fisik, yaitu:

⁷⁵ Asriadi, Wawancara, Tanggal 20 Mei 2018, Pukul 10.00.

1. Kelebihan

- (a). Memiliki tempat berjualan yang jelas.
- (b). Pelanggan juga tidak bingung jika membutuhkan jasa anda.
- (c). Jenis produk yang dijual juga cukup bervariasi, tidak hanya pulsa bahkan juga dapat menjual handphone, aksesoris handphone dan kartu perdana.

2. Kekurangan

- (a). Modal yang dibutuhkan cukup besar.
- (b). Pergerakan anda terbatas.

Menurut hasil wawancara dengan Asriadi, *pemilik toko Noval*. Modal yang digunakan setiap pengisian saldo voucher yaitu ± Rp. 1.500.000 dengan keuntungan ± Rp. 450.000. Pengisian saldo voucher ini dilakukan 5 kali sebulan bahkan hingga 8 kali tergantung lancarnya penjualan.⁷⁶

Sedangkan menurut wawancara dengan *pemilik Fahry Cell*, ia mengatakan bahwa modal yang digunakan untuk setiap kali pengisian saldo voucher tidak terlalu besar tetapi keuntungan yang diperoleh berasal dari penjualan kartu perdana dan aksesoris handphone yang dapat mencapai 5 juta per bulannya.⁷⁷

Hasil penelitian penulis bahwa usaha Mkios dengan menggunakan kios fisik sangat membantu dalam peningkatan pendapatan yang didukung oleh beberapa kelebihan yaitu : memiliki kios fisik, pelanggan yang tidak bingung ketika ingin menggunakan jasanya, dan penjualan yang bervariasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Nauval yang mengatakan bahwa ia mampu melakukan pengisian saldo voucher pulsa hingga

⁷⁶ Asriadi, Wawancara, Tanggal 20 Mei 2018, Pukul 10.00.

⁷⁷ Sartika, Wawancara, Tanggal 20 Mei 2018, Pukul 14.00.

dua atau tiga kali dalam sebulannya. Meskipun ada beberapa kendala yang terkadang terjadi namun pelanggan yang dimiliki tetap berdatangan.

Disamping dari kelebihan tersebut kekurangan dari pedagang Mkios dengan kios fisik tersebut yaitu : modal yang cukup besar dan pergerakan yang terbatas.

Modal adalah hal yang paling utama yang harus di persiapkan sebelum memulai suatu usaha. Kemudian dari modal itu pula pelaku usaha menafsirkan peluang keuntungan yang akan diperoleh. Maksudnya adalah semakin besar modal yang dikeluarkan semakin besar pula keuntungan yang diperoleh begitu pun sebaliknya.

b. Usaha pulsa tanpa kios fisik

Merupakan usaha atau bisnis yang dilakukan dengan cara berjualan tanpa kios fisik. Di mana pelaku usaha seperti ini hanya menjadikan usaha tersebut hanya usaha sampingan. Adapun kelebihan dan kekurangan bagi usaha tanpa kios fisik, yaitu:

1. Kelebihan

- (a). Berjualan cukup fleksibel.
- (b). Modal yang dibutuhkan cukup kecil.

2. Kekurangan

- (a). Pelaku usaha tidak memiliki tempat yang pasti untuk berjualan.
- (b). Pelaku usaha sulit dikenali ketika ada pelanggan yang baru.
- (c). Jenis produk yang dijual hanya pulsa (tidak bervariasi).

Menurut hasil wawancara dengan ibu Mentari salah satu penjual pulsa yang tidak memiliki kios. Modal yang digunakan dari setiap pembelian saldo voucher yaitu ± Rp. 500.000 dengan keuntungan ± Rp.130.000 di mana pengisian saldo voucher yang dilakukan hanya 3 kali sebulan.⁷⁸

Peranan usaha Mkios tanpa kios fisik ini tidak jauh berbeda dengan yang menggunakan kios fisik yaitu mampu meningkatkan pendapatan namun keuntungan yang di peroleh lebih sedikit dibanding pedagang yang memiliki kios. Karena modal yang digunakan tidak terlalu besar sehingga keuntungannya pun tidak terlalu besar. Sehingga penulis menarik kesimpulan bahwa yang menjadi perbedaan dari kedua usaha Mkios tersebut adalah modalnya tetapi perbedaan tersebut tidak menghalangi peran pedagang tersebut dalam meningkatkan pendapatan masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian di atas tentang peranan usaha Mkios, di samping itu, ada beberapa kendala yang di hadapi pula oleh para usaha Mkios tersebut, antara lain :

a. Jaringan

Jaringan merupakan sebuah sistem operasi yang terdiri dari beberapa komputer dan perangkat jaringan lainnya yang bekerja sama dalam mencapai suatu tujuan. Jaringan ini adalah salah satu kendala yang belum dapat teratasi secara maksimal oleh perusahaan jaringan seluler khususnya PT.Telkomsel karena jual beli pulsa yang dilakukan pedagang Mkios semua proses transaksi yang dilakukan menggunakan jaringan. Namun kendala ini tidak cukup

⁷⁸ Mentari, Wawancara, Tanggal 21 Mei 2018, Pukul 08.45.

mempengaruhi karena hanya terjadi sesekali saja dimana ketika terjadi kerusakan pada perangkat jaringan yang ada di perusahaan.

Menurut hasil wawancara dengan *pemilik EL-Fatah Cell*, bahwa salah satu kendala yang sampai saat ini belum bisa diatasi secara penuh oleh perusahaan Telekomunikasi khususnya PT.Telkomsel yaitu masalah jaringan yang terkadang kurang bagus pada saat melakukan pengisian pulsa. Masalah ini juga terkadang merugikan penjual pulsa karena ketika konsumen yang tidak ingin menunggu lama akhirnya pembelian pulsa tersebut dibatalkan. Tetapi masalah ini tidak cukup berarti bagi pedagang.⁷⁹

b. Kartu data (kartu internet)

Kartu data adalah kartu Prabayar yang digunakan untuk membuka aplikasi-aplikasi telepon genggam yang berbasis android yang sifatnya menggunakan jaringan internet (online), seperti Whatsapp, Blackberry Messenger, Facebook, Google dan lain sebagainya.

Semenjak kemunculan kartu data ini dan beberapa aplikasi Android yang juga dapat digunakan untuk menghubungi orang lain, di mana masyarakat khususnya pengguna telepon genggam yang berbasis Android lebih memilih menggunakan kartu data ini karena tidak repot lagi untuk membeli pulsa. Artinya, kartu data ini langsung dapat digunakan sesuai dengan harga berdasarkan jumlah kuota internet dan masa berlakunya.

Menurut hasil penelitian dengan Yunus selaku konsumen, bahwa ia lebih cenderung menggunakan kartu data untuk berkomunikasi karena ia memanfaatkan aplikasi Android. Di mana ia dapat menggunakan kartu data tersebut selama sebulan dengan harga Rp.50.000. Selain dapat digunakan untuk berkomunikasi, juga dapat digunakan untuk mencari sumber-sumber pengetahuan.⁸⁰

⁷⁹ Hermansyah, Wawancara, Tanggal 20 Mei 2018, Pukul 15.30.

⁸⁰ Muhammad Yunus, Wawancara, Tanggal 1 Juni 2018, Pukul 17.00.

Sedangkan dari segi penjual pulsa itu sendiri berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko Nauval Cell, bahwa memang awal munculnya kartu data sedikit mengurangi stok penjualan pada saat itu, tetapi semenjak harga kartu data yang semakin mahal, konsumen kembali kepada pembelian pulsa itu yang saat ini juga dapat digunakan untuk membeli paket internet yang lebih murah.⁸¹

Berdasarkan fenomena yang terjadi pada pedagang pulsa Mkios dalam meningkatkan pendapatan terkhusus pada kelurahan Temmalebba bahwa mereka mampu memperoleh pendapatan yang cukup baik disamping banyak persaingan dengan para pedagang kartu data (kartu internet) yang saat ini banyak digunakan oleh para pengguna telepon genggam yang berbasis android. Akan tetapi, tidak menurunkan semangat usaha para pedagang pulsa ini.

3. Perspektif ekonomi Islam tentang jual beli pulsa

Sesuai dengan penjelasan pada bab sebelumnya mengenai perspektif ekonomi Islam tentang jual beli pulsa, di mana jual beli pulsa di perbolehkan dalam agama Islam dengan dasar di perbolehkannya jual beli itu. Karena jual beli pulsa ini sama dengan jual beli jasa.

Menurut hasil wawancara dengan salah satu tokoh agama di kelurahan Temmalebba yaitu bapak Drs. Hasan Gais, Meskipun barang tersebut tidak berwujud tetapi barang tersebut dapat di ambil manfaatnya, maka barang tersebut dapat di perjual belikan serta di halalkan dalam proses jual beli.⁸²

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa hukum jual beli pulsa dalam Islam di halalkan. Ketika barang yang tidak berwujud tersebut di perjual belikan tetapi dapat di ambil manfaatnya, maka

⁸¹ Asriadi, Wawancara, Tanggal 20 Mei 2018, Pukul 10.00.

⁸² Hasan Gais, Wawancara, Tanggal 24 Mei 2018, Pukul 18.45.

barang itu di halalkan dalam proses jual beli dan jual beli pulsa merupakan jual beli jasa.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya , maka penulis menarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Perkembangan usaha Mkios di kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo sangat pesat yang di tandai dengan menjamurnya pengisian ulang pulsa ini yang ada pada setiap kios-kios kelontong di pinggiran jalan.

2. Peranan usaha Mkios dalam peningkatan pendapatan masyarakat kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo yaitu di mana para usaha Mkios ini mampu menambah penghasilan mereka setelah berjualan pulsa. Pendapatan dari penjualan pulsa ini mampu menjadikan masyarakat memiliki penghasilan sampingan hingga ratusan ribu bahkan hingga jutaan rupiah per bulannya. Sehingga bisnis berjualan pulsa ini kerap dijadikan pekerjaan tetap bagi masyarakat karena pendapatannya yang cukup menarik dengan cara kerjanya yang santai tanpa mengeluarkan keringat
3. Peranan usaha Mkios dalam peningkatan pendapatan masyarakat kelurahan Temmalebba kecamatan Bara kota Palopo terdiri dari dua jenis usah pulsa, antara lain:
 - a. Usaha pulsa yang memiliki kios cenderung memiliki modal lebih besar karena selain modal yang digunakan untuk mengisi ulang voucher, modal itu juga digunakan untuk membuat kios. Jualannya pun cukup bervariasi, bukan hanya pulsa saja tetapi ada juga aksesoris handphone dan kartu perdana. Selain itu, pelanggan juga tidak bingung ketika ingin menggunakan jasanya karena memiliki tempat jualan yang jelas. Melihat dari sisi keuntungan yang diperoleh cenderung lebih besar karena keuntungannya berasal dari penjualan pulsa dan berbagai aksesoris handphone serta kartu perdana.
 - b. Usaha pulsa yang tidak memiliki kios cenderung kebalikan dari pedagang pulsa yang memiliki kios. Di mana modal yang digunakan lebih sedikit karena modal tersebut hanya digunakan untuk membeli

voucher saja. Melihat dari jualannya pun tidak bervariasi karena yang dijual hanya pulsa saja, berbeda dengan pedagang pulsa yang memiliki kios. Kemudian melihat dari sisi pelanggannya yang sulit mengetahui keberadaan pedagang pulsa ini di karenakan tempat jualannya yang tidak jelas. Melihat dari sisi keuntungan yang diperoleh lebih sedikit karena keuntungannya hanya dari hasil berjualan pulsa saja.

4. Perspektif ekonomi Islam tentang jual beli pulsa yaitu bahwa jual beli pulsa sama halnya dengan jual beli jasa dan hukum jual beli pulsa dalam Islam di halalkan sebagaimana di halalkannya jual beli.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dipaparkan pada bagian-bagian sebelumnya, berikut disampaikan beberapa saran, baik terkait lembaga maupun kajian lanjutan dari penelitian ini:

1. Bagi para usaha pulsa, yang menjadi masukan dalam penelitian ini yaitu di mana penetapan harga yang belum jelas (bervariasi tiap kios maupun non kios).
2. Bagi masyarakat yang ingin mendapatkan penghasilan ini merupakan salah satu terobosan untuk mendapatkan keuntungan yang menarik.
3. Bagi Peneliti selanjutnya yang meneliti dengan judul yang sama ataupun berkaitan dengan pedagang MKios dan pendapatan agar lebih memperluas penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi M. Yazid, *Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Cet.I ; Yogyakarta: Logung Pustaka,2009).
- Albab Husnul, *Menggapai Rizqi Dengan Berbisnis Ala Islam* (Surabaya: RianJaya, 2014).
- Al-Kaaf Zaky Abdullah, *Ekonomi dalam Perspektif Islam*, (Cet.1, Bandung, PT. Pustaka Setia Pertama Maret 2002).
- Alma Bukhari, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: Alfabeta, 2003).
- Basyir Ahmad Azhar, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, UII Press, Yogyakarta, 2000.

- Cohen J. Bruce, *Sosiologi Sebagai Suatu Pengantar*, Jakarta: Rineke Cipta, 1992.
- Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahan*, (Surabaya : Karya Agung, 2002).
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1998.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Ed. III, Cet. I, Jakarta: Balai Pustaka, 2005).
- Haroen Nasrun, *Fiqh Muamalah*, (Cet. II; Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007).
- Hasan M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Cet. I; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003).
- Lubis Surahwardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000.
- Mudrajad, Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Muljono, Teguh Pudjo, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*, Yogyakarta: BPFE, 2007.
- Manajemen Dakwah, *Pengertian Ekonomi Islam*, Artikel diakses pada tanggal 29 Mei 2011 dari <http://md-uin.blogspot.com/2009/07/pengertian-ekonomi-islam.html>
- Marbun BN, *Kamus Manajemen*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003.
- Masadi Ghufron A, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Cet.III; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002).
- Mas'ud Ibnu, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001.
- Pasaribu Chairuman, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 1996.
- Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, Jilid 1 Pengetahuan Dasar Hukum Dagang, Djambatan, Jakarta, 1999.
- Praja Juhaya S, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1995.

- Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, Jakarta: Bina Grafika, 2004.
- Riswadi, *Ilmu Sosial Dasar Dalam Tanya Jawab*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1992.
- Rosyid Kusna.M, *Modal Keci Untung Bear*,(Ed.I; Cet. I; Klaten: Saka MitraKompetensi, 2007).
- Sabiq Sayyid, *Fiqih Sunnah, (terjemah)*, Alih Bahasa H. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid. XII, Bandung: al-Ma'arif, 2000.
- Said Muh, *Pengantar Ekonomi Islam, Dasar-Dasar Pengembangan*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008).
- Sakti, Adisasmita, *Transportasi dan Pengembangan Wilaya*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.
- Soeharto Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2009.
- Solihin Ismail, *Pengantar Bisnis, Pengenalan Praktis dan Studi Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2006).
- Suhendi Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Sukmadinata Syaodih Nana, *Metode penelitian pendidikan*. Cet. III, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.
- Surya Pos, *Pengertian Ekonomi Islam*, Artikel diakses pada tanggal 29 Mei 2011 dari <http://www.suryapost.com/2010/12/pengertian-ekonomi-islam.html>.
- Susilo Sri Y, *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Kinerja Sektoral*, Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2008.
- Swastha Basu, *Azas-Azas Marketing*, Liberty, Yogyakarta, 1987.
- Toweulu Sudarman, *Ekonomi Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2001).
- Umar Afdal Syeh, proposal penelitian, *Dampak Minimarket Terhadap UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)*, (Palopo, 2015).
- Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Wacana dan Praktik*, Jakarta: Kencana,2013.
- Ade Muhammad Alimul Basar, *“Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibureum*

Kabupaten Kuningan”, Skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Fakultas Syariah (2015).

Ahmad Faizin, “*Peran Pasar Sentral Dalam Peningkatan Ekonomi Petani Sayur Di Desa Bawang, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang*”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi (2015).

Atun Isni Nur, *Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pramban Kabupaten Sleman*. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Ekonomi (2016).

Danil Mahyu, “*Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen*”, Jurnal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh, Vol. IV No. 7:9.

Ismail Humaidi, “*Peningkatan Perekonomian Masyarakat Melalui Industri Kecil : Studi Terhadap Masyarakat Di Sentra Industri Kecil Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Jember Jawa Timur*”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Dakwah Dan Komunikasi (2015).

Safitri Ritma, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor dan Agen (Mulyani Celluler Purwekerto)*”. Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Negeri Yogyakarta Fakultas Syariah (2017).

Zulifah Chikamawati, “*Peran BUMDes Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Pedesaan Melalui Penguatan Sumber Daya Manusia*”, Skripsi yang diterbitkan oleh Universitas Nahdlotul Ulama Sidoarjo Fakultas Ekonomi (2014).

L

A



M

P

I

R

A

N

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Sulawesi Selatan, Kota Palopo, Kec. Bara, Kel. Temmalebba pada tanggal 07 April 1996 dari seorang bapak yang bernama Masse Ngera' dan ibu bernama Nurbaeti Syukur dan merupakan anak kedua dari dua bersaudara.

Penulis memulai jenjang pendidikan pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 234 Temmalebba pada tahun 2002 sampai dengan 2008, melanjutkan pendidikan pada Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 5 Palopo pada tahun 2008 sampai dengan 2011. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan pada Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 2 Palopo pada tahun 2011 sampai dengan 2014. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan di salah satu kampus negeri yang ada di Kota Palopo yaitu STAIN (Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri) pada tahun 2014 dan kemudian beralih status menjadi IAIN (Institut Agama Islam Negeri) pada tanggal 14 Oktober 2014 dan diresmikan pada tanggal 23 Mei 2015. Penulis diterima dan mengambil jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dengan harapan kedepannya mampu bersaing dan memperbaiki perekonomian keluarga dan Negara Kesatuan Republik Indonesia. Selama penulis menjalani pendidikan di perguruan tinggi IAIN Palopo, penulis aktif di berbagai organisasi ekstra yaitu LMND (Liga Mahasiswa Nasional untuk Demokrasi) dan HW (Hisbul Watan). Alhamdulillah penulis saat ini telah menyelesaikan skripsi yang berjudul ***“Peranan Usaha Mkios dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)”*** sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jenjang Strata Satu (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

PEDOMAN WAWANCARA

1. Sejak kapan memulai usaha Mkios ?
2. Berapakah modal awal dalam memulai usaha Mkios ?
3. Berapakan modal dalam setiap pengisian saldo voucher Mkios ?

4. Berapakan keuntungan dalam setiap pengisian saldo voucher Mkios ?
5. Berapa kali pengisian saldo voucher Mkios dalam sebulan ?
6. Adakah kendala dalam melakukan usaha Mkios ?
7. Bagaimana hukum jual beli pulsa dalam agama Islam ?
8. Bagaimana sikap ketika melakukan kesalahan transaksi pulsa Mkios ?
9. Bagaimana sikap ketika mendapatkan pulsa dari kesalahan pengiriman ?
10. Dalam hal memuaskan kebutuhan penggunaan handphone, lebih memilih membeli kartu internet atau pulsa ?

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hermansyah
Umur : 29 tahun
Pekerjaan : Wirausaha
Alamat : Jl. Dr. Ratulangi, kel. Temmalebba

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Meryatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bura Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 20 - 9 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Asriadi .
Umur : 52 tahun .
Pekerjaan : Wirausaha .
Alamat : Dr. Ratulangi , kel. Temmalebba .

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkiios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 20 - 9 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mentari
Umur : 25 tahun
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Tokasirang, kel. Temmalebba

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 21 - 9 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Drs. Hasan Gais
Umur : 50 tahun
Pekerjaan : Imam Masjid As-salam
Alamat : Jl. Tokasirang, kel. Temmalebba

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian: secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 29 - 9 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muh. Yunus
Umur : 24 tahun
Pekerjaan : Sales Toyota
Alamat : Jl. Cengkeh, kel. Temmalebba.

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 1-6-2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hermansyah
Umur : 29 tahun
Pekerjaan : Wirausaha
Alamat : Jl. Dr. Ratulangi, Kel. Temmalabba

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian; secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalabba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 20 - 9 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Asriadi .
Umur : 52 tahun .
Pekerjaan : Wirusaha .
Alamat : Dr. Rahurangi , kel. Temmalebba .

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian; secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 20 - 5 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mentari
Umur : 25 tahun
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Tokasitang, kel. Temmalebba

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Kios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bara Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 21 - 9 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Drs. Hasan Gais
Umur : 50 tahun
Pekerjaan : Imam Masjid As-salam
Alamat : Jl. Takasirang, kel. Temmalebba

Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian; secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bana Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 29 - 5 - 2018



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muh. Yunus
Umur : 29 tahun
Pekerjaan : Sales Toyota
Alamat : Jl. Cengkeh, kel. Temmalebba.

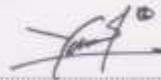
Benar telah melakukan wawancara dengan saudara:

Nama : Bayu Aditia Pratama
NIM : 14.16.4.0021
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian secara langsung terkait dengan penelitian. Dengan judul "Peran Pedagang Mkios Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kelurahan Temmalebba Kecamatan Bumi Kota Palopo (Perspektif Ekonomi Islam)".

Demikian pernyataan tertulis ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 1-6-2018



WAWANCARA DENGAN PEMILIK USAHA MKIOS





WAWANCARA DENGAN TOKOH AGAMA



WAWANCARA DENGAN KONSUMEN



