

## ABSTRAKSI

Judul Skripsi : Sistem Penjualan Produk dengan PIN Berhadiah ditinjau dari Perspektif Islam  
(Studi kasus Distributor Uni Line di Sentra Grosir Cikarang).

Promosi yang dilakukan oleh Uni Line dengan menyebarkan undangan yang memuat pemberitahuan kepada konsumen/pelanggan, akan mendapatkan hadiah, bila nomor PINnya sama dengan ke-24 nomor di dalam brosur, menimbulkan banyak perbedaan pendapat khususnya masyarakat Cikarang Kota dalam menilai sistem penjualan tersebut. Ada yang menilai bahwa sistem penjualan tersebut merupakan salah satu bentuk kreativitas produsen atau distributor dalam memasarkan produknya. Ada yang berpendapat bahwa sistem penjualan tersebut sangat merugikan konsumen karena tidak semua konsumen mendapatkan hadiah dan banyak ketidaksamaan hadiah yang diberikan dalam brosur kenyataan yang terjadi. Dari kedua pendapat ini memberikan inspirasi penulis untuk mengangkat masalah ini dalam perspektif hukum Islam dan menurut pendapat MUI di Cikarang Kota dalam menilai sistem penjualan tersebut.

Penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu memaparkan berdasarkan konsep yang bersifat umum tentang sistem penjualan Uni Line dan membandingkan atau menghubungkan dengan seperangkat data yang diperoleh dari Uni Line dan pendapat masyarakat dengan cara *random sampling*. Penulis juga menggunakan metode studi kepustakaan untuk memperkuat analisa-analisa dan penulis juga mengumpulkan data dengan wawancara, observasi, dan kuisioner.

Maksud dari penelitian ini untuk mengetahui sistem penjualan yang dilakukan distributor Uni line, untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan dalam Islam, untuk mengetahui bagaimana MUI memandang sistem penjualan distributor Uni line.

Promosi penjualan yang dilakukan oleh Distributor Uni Line dengan menyebarkan undangan dengan menjanjikan hadiah kepada konsumen dalam menarik perhatian dan informasi produk, memang merangsang para calon pelanggan hadir dalam pembukaan showroom mereka. Namun tidak disertai dengan membangun hubungan (relasi) yang menguntungkan antara distributor Uni Line dengan pelanggan atau konsumen. Keharusan membeli produk untuk mendapatkan hadiah membuat konsumen kecewa dan tidak nyaman terhadap kondisi tersebut. Hal ini justru membuat konsumen menginterpretasikan bahwa Uni Line menjual produk murahan dan terkesan tidak profesional.

Dari hasil pengamatan, penelitian, pendapat MUI serta masyarakat di Cikarang, promosi yang dilakukan Distributor Uni Line membuat tidak nyaman masyarakat Cikarang. Dalam tinjauan Islam pun kegiatan tersebut tidak memenuhi prinsip-prinsip penjualan Islam.