

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk sosial telah diberikan kelebihan oleh Allah di banding makhluk lainnya. Allah menjadikan manusia sebagai hamba sekaligus khalifah di muka bumi, dengan fungsi melestarikan ciptaan-Nya yang disediakan sebagai fasilitas hidup. Fasilitas yang lengkap tak tertandingi ini disediakan secara gratis atau cuma-cuma. Allah SWT hanya memberi rambu-rambu kepada manusia untuk diperhatikan sehingga tidak tergelincir dan terjerumus ke dalam lembah kesesatan.

Manusia menggunakan kemampuan akal pikirannya untuk berkreasi maupun mencipta sesuai kebutuhan dan tuntutan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan primer, kebutuhan sekunder atau kebutuhan luxsnya.

Dalam era yang serba modern ini sering kita menyaksikan umat Islam khususnya dan umat manusia pada umumnya, cenderung mementingkan kepentingan diri sendiri, ego, dan keangkuhan manusia telah mengalahkan kepentingan bersama. Semuanya itu sering terjadi lantaran minimnya pengetahuan mereka terhadap esensi makna agama yang mereka yakini sebagai pedoman. Mereka menomorduakan nilai sosial dari pada nilai-nilai ubudiyah secara vertikal. Mereka lebih menyukai simbol-simbol dari pada esensi nilai-nilai agama. Mereka tampak religius dan agamis, sementara dalam keseharian tidak tercermin ajaran dan nilai-nilai agama.

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan peradaban manusia, ragam kebutuhan manusia pun menjadi semakin banyak. Kebutuhan akan teknologi yang dapat mempermudah dan menunjang kegiatan manusia menjadi kebutuhan yang tidak kalah pentingnya dengan kebutuhan pokok manusia seperti : makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal.

Dewasa ini perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi sudah sedemikian pesat, seperti halnya teknologi industri, teknologi pertanian, teknologi informasi, dan tidak ketinggalan pula dibidang telekomunikasi (*teknologi selular*). Mungkin sudah tidak asing lagi bagi masyarakat kita bahwa perkembangan teknologi telekomunikasi melahirkan media yang mempermudah bagi kita dalam berkomunikasi. Terciptanya alat komunikasi yang ternyata sangat dibutuhkan oleh banyak orang di berbagai belahan dunia tidak terkecuali kita yang berada di Indonesia yaitu "*handphone*" atau telepon selular.

Telepon selular merupakan gabungan dari teknologi radio yang dikawinkan dengan teknologi komunikasi telepon. Telepon pertama kali ditemukan dan diciptakan oleh Alexander Graham Bell pada tahun 1876. Sedangkan komunikasi tanpa kabel (*wireless*) ditemukan oleh Nikolai Tesla pada tahun 1880 dan diperkenalkan oleh Guglielmo Marconi. Akar dari perkembangan *digital wireless* dan *selular* dimulai sejak 1940 saat teknologi "*Telephone Mobile*" secara komersial diperkenalkan. Perkembangan teknologi *wireless* yang sangat pesat pada saat ini yaitu teknologi telepon tanpa kabel

diantaranya AMPS (*Advance Mobile Phone Sistem*), GSM (*Global Sistem for Mobile Sistem*) dan CDMA (*Code Diviston Multiple Access*).<sup>1</sup>

Perkembangan Teknologi Selular berkembang dengan cepat sekali, sehingga fungsi handphone bukan hanya di gunakan sebagai media komunikasi telewicara saja, melainkan banyak fungsi-fungsi lainnya seperti SMS (*Sort Message Service*)/ pesan singkat dan sebagainya . Handphone merupakan alat *Komunikasi Wireless* yaitu komunikasi bergerak tanpa kabel.

Teknologi wireless ini telah berkembang dengan pesat dalam satu dekade terakhir. Prinsip dari komunikasi *wireless* ini menggunakan kanal radio yang terpisah untuk berkomunikasi dengan *cell site*, dimana kita dapat dengan mudah melakukan pembicaraan jarak jauh dengan siapa saja, dimana saja, kapan saja sepanjang dalam jangkauan layanan penyedia jasa operator selular. Apalagi saat sekarang ini pabrikan pembuat handphone semakin canggih dalam membuat dan menghadirkan produk-produk handphone terbaru dengan berbagai tambahan fitur-fitur serta aplikasi yang begitu canggih seperti dibenamkannya fitur kamera digital, *game online*, pemutaran musik, MP3, radio, jelajah internet dengan teknologi GPRS dsb. Dengan demikian handphone kini menjadi perangkat yang canggih dan pintar.

Handphone atau telepon selular merupakan perangkat yang dibawa oleh pelanggan yang akan menerima maupun mengirim data. Akan tetapi semua fasilitas yang di miliki sebuah handphone tidak akan berfungsi manakala handphone tersebut tidak memiliki Kartu SIM (*Subsriber Identity Module*).

---

<sup>1</sup> Suratman Jaya, *Perkembangan teknologi Wireless*, Karya Bangsa, 2000



Disinilah operator selular berperan sebagai industri yang menyediakan jasa layanan telekomunikasi dengan produk yang disebut Kartu SIM (*Subscriber Identity Module*). Kartu SIM merupakan salah satu produk yang diciptakan oleh operator selular sebagai alat untuk memfungsikan handphone yang berbasis pada teknologi *wireless*.

Perkembangan industri telekomunikasi yang sedemikian cepat, dibarengi dengan permintaan pasar yang terus meningkat dan semakin bermunculannya operator GSM memacu para pengusaha bisnis dibidang ini untuk saling berkompetisi dengan ketat. Segala strategi usaha mulai dari memperkenalkan keunggulan produk, melakukan promosi yang cenderung jor joran, distribusi produk yang merata dan pemberlakuan tarif yang semurah mungkin.

Mengenai tarif itu sendiri, akhir-akhir ini telah terjadi satu kondisi di dalam bisnis selular, dimana harga-harga barang kebutuhan hidup cenderung merambat naik, berbeda halnya dengan yang terjadi di bisnis selular yakni turun harga dengan istilah "perang tarif" antar sesama operator di jaringan GSM maupun CDMA.

Berikut ini salah satu bentuk perang tarif yang terjadi. Ada operator yang menerapkan tarif Rp.0,000....01 per detik, ada juga yang Rp.0,5 per detik, Rp.600 sepuasnya, dan sebagainya. Yang pasti promosi ini bertujuan untuk menjaring sebanyak mungkin pelanggan/pengguna layanan jasa operator GSM tersebut. Walaupun promosi ini kedengarannya sangat menggiurkan, akan tetapi pada kenyataannya tidaklah seperti itu. Ini karena berlakunya promo itu dihitung pada bicara sesudah menit tertentu, bukan dari

awal hingga akhir pembicaraan tarif itu diberlakukan dan batas waktu pemberlakuan tarif itu sendiri serta adanya tarif "tersembunyi" yang tidak pernah jelas diinformasikan oleh para Operator selular didalam iklan produknya.

Dalam iklan-iklan yang ditayangkan di media elektronik masing-masing operator mengusung tarif termurahnya tanpa embel-embel, syarat dan ketentuan apapun, akan tetapi pada kenyataannya sangat berbeda ada yang penghitungan tarifnya pada jam-jam tertentu, sampai dengan menit-menit tertentu, detik-detik tertentu dan sebagainya. Memang patut diakui kalau di hitung-hitung tarif sekarang sudah jauh lebih murah dari zaman sebelum ada perang tarif ini, hanya saja seiring murahnya tarif yang ditawarkan operator ini menjadikan *traffic* atau lalulintas pengguna jaringan operator bersangkutan menjadi sangat meningkat, sehingga kualitas jaringan sering mengalami kesulitan mengakses layanan operator tersebut baik telepon, sms, gprs maupun 3G dengan respon jaringan sibuk (*network busy*).

Tarif penggunaan atas jasa pelayanan yang di sediakan operator menarik untuk dikaji, dikarenakan realita yang terjadi di masyarakat seiring dengan perbedaan biaya/tarif yang di tawarkan oleh para operator selular menimbulkan permasalahan yang patut kita cermati seperti terjadinya praktek pembohongan konsumen, persaingan tidak sehat, pengabaian kualitas layanan dan sebagainya. Oleh karena itu, dalam penelitian yang di lakukan dalam mengangkat permasalahan diatas tentu saja penulis bersandar kepada dasar-dasar hukum ekonomi Islam.

Firman Allah dalam surat An-nisa ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝

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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu"*

Schingga penulis merasa perlu untuk mengangkat permasalahan tersebut kedalam satu bentuk tulisan skripsi dengan judul **"PERHITUNGAN TARIF TELEPON SELULAR DALAM KAJIAN HUKUM ISLAM BERDASARKAN KAIDAH-KAIDAH MUAMALAH (Kasus di PT. Excelcomindo Pratama Cabang Bekasi)"**. Penulis berharap dengan tulisan ini dapat memberikan gambaran yang logis kepada masyarakat tentang penghitungan tarif selular yang ada di Indonesia khususnya di PT. Exelcomindo Pratama dengan tarif XL Bebasnya berdasarkan kaidah-kaidah hukum Islam (prinsip-prinsip Muamalah), sehingga masyarakat dapat memahami bagaimana Islam memandang persaingan tarif antara operator GSM yang terjadi dewasa ini, agar masyarakat tidak terjebak dengan promosi-promosi yang di buat oleh para operator, dan memberikan analisa ilmiah mengenai perhitungan tarif murah telepon selular yang di buat oleh para operator selular pada iklan di media televisi dan praktek penerapan perhitungannya.



## B. Perumusan Masalah

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mencoba merumuskan masalah menjadi satu acuan untuk melakukan kajian dan penelitian terhadap kegiatan para pengusaha operator telekomunikasi yang menawarkan produk dengan harga murah, tetapi ketika dibeli oleh konsumen ternyata tidak sesuai dengan kenyataan dari iklan produk tersebut. Hal ini jelas menimbulkan kerugian pada pihak konsumen. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat disebutkan bahwa pengusaha operator telekomunikasi telah melakukan tindakan kebohongan dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya. Dengan demikian, di dalam kegiatan yang dilakukan oleh para pengusaha operator telekomunikasi tersebut terdapat adanya indikasi yang dikategorikan dalam bentuk tindakan pelanggaran hukum, baik dilihat dari hukum positif maupun hukum syariah Islam. Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka permasalahan yang diteliti dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana hukum jual beli jasa telekomunikasi yang merugikan konsumen. Ketika penetapan tarif selular berbeda antara iklan dan kenyataannya?
2. Bagaimana sistem penghitungan tarif telepon selular yang ada di Indonesia pada umumnya, dan yang ada di PT. Excelcomindo Pratama pada khususnya?
3. Bagaimana Pandangan Islam berdasarkan kaidah-kaidah muamalah terhadap sistem perhitungan tarif selular PT. Excelcomindo Pratama ?

### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui lebih jelas dan rinci bagaimana sistem yang di terapkan PT. Excelcomindo Pratama dalam penghitungan tarif XL Bebasnya.
- b. Untuk mengetahui bagaimana Islam memandang fenomena perang tarif (melalui media iklan) yang sangat marak di Indonesia.
- c. Untuk mengetahui bagaimana cara pandang Islam terhadap sistem perhitungan tarif telepon selular PT. Excelcomindo Pratama.

2. Manfaat Penelitian

a. Penulis

Bertambahnya wawasan dan pengetahuan dalam sistem penghitungan tarif telekomunikasi yang ada di Indonesia khususnya yang ada di PT PT. Excelcomindo Pratama dalam penghitungan tarif XL Bebasnya.

b. Fakultas

Memberikan sumbangan pemikiran dan menambah literature kepustakaan dalam mengenal konsep dan aplikasi sistem penghitungan tarif telekomunikasi selular yang ada di Indonesia khususnya yang ada di PT. Excelcomindo Pratama dalm penghitungan tarif XL Bebasnya.

c. PT. Excelcomindo Pratama



Memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan dan para pelaku bisnis telekomunikasi selular di Indonesia, dan sebagai acuan dalam menjalankan bisnisnya agar lebih memperhatikan aturan dan asas-asas ekonomi Islam dalam berbisnis.

d. Masyarakat

Memberikan informasi kepada masyarakat mengenai konsep dari penerapan Sistem penghitungan tarif telekomunikasi selular yang ada di Indonesia dan di PT. Exccelcomindo Pratama sendiri dalam penghitungan tarif XL Bebasnya.

#### D. Kerangka Pemikiran

Islam sebagai agama yang sempurna dan paripurna adalah satu satunya Agama yang mampu beradaptasi dengan keadaan dan zaman, serta mampu menjawab segala problematika yang terjadi dalam kehidupan umat manusia meskipun turunnya wahyu sudah terhenti dan pembawa risalah pun sudah tertutup, seperti firman Allah dalam surat Al Maidah ayat 3 :

الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا  
فَمَنْ أُضْطُرَّ فِي مَخْصَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِإِيمَانِهِ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٣﴾

Artinya : “ pada hari Ini Telah Kusempurnakan untuk kamu agamamu, dan Telah Ku-cukupkan kepadamu nikmat-Ku, dan Telah Ku-ridhai Islam itu jadi agama bagimu.”

Hukum Islam yang berlandas kepada aqidah dan etika mulia juga mempunyai kemampuan berevolusi dan berkembang dalam menghadapi soal-soal dunia Islam masa kini. Semangat dan prinsip umum hukum Islam berlaku di masa lampau, masa kini, dan akan tetap berlaku di masa yang akan datang. Dalam banyak hal pola hukum Islam menyerahkan soal-soal rincian pada akal manusia, tentu saja akal itu bertaut dengan wahyu dan bidang yang luas yang telah ditetapkan sesuai dengan fungsinya, tidak ada rincian. Inilah yang memberikan elastisitas kepada hukum Islam.<sup>2</sup>

Keunikan hukum Islam ialah karena keluasan dan kedalaman asas-asasnya mengenai seluruh masalah umat manusia yang berlaku sepanjang masa. Seluruh dasar dan sumber hukum Islam merupakan mu'jizat yang tetap dan kekal.<sup>3</sup>

Manusia muslim, sebagai individu maupun kelompok dalam lapangan ekonomi atau bisnis di satu hal diberi kebebasan untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya namun di sisi lain ia terkait dengan iman dan etika serta akhlak dalam menjalankan bisnisnya, sehingga ia tidak bebas dalam menginvestasikan modalnya atau membelanjakan hartanya. Masyarakat muslim tidak bebas tanpa kendali dalam melakukan kegiatan bisnisnya atau memasarkan barangnya. Ia terkait dengan *buhul aqidah* dan etika mulia disamping pula dengan rukun-rukun Islam.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> M. Abdul Rahman, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997  
*ibid*

<sup>4</sup> Yusuf Qordhowi, *Norma dan Etika Pemasaran*, Penerjemah Zainal Arin, Geme Insani Press, 1997

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi terutama dibidang telekomunikasi. Saat ini masyarakat sudah tidak asing dengan teknologi telekomunikasi yang telah melahirkan media yang dapat memudahkan kita dalam berkomunikasi yaitu telepon selular.

Satu kondisi yang berbanding terbalik, di saat harga-harga barang kebutuhan pokok merambat naik terutama BBM, ternyata tarif telepon selular ini justru semakin lama semakin turun. Berdasarkan catatan terdapat penurunan yang cukup signifikan dari berbagai operator telepon selular di Indonesia, dari yang awalnya kisaran Rp 80.000 per jam, sekarang kita dapat menemui operator telepon selular yang memasang tarif Rp 600 per jam.

Masih segar di ingatan, bagaimana kita dikejutkan dengan promosi IM3 yang dengan berani memasang tarif Rp. 0,01 per detik. Jika hal itu sudah cukup untuk membuat kita terkejut, harusnya saat ini kita pasti lebih terkejut lagi, karena tarif Rp 0,01 per detik sekarang sudah berubah menjadi Rp 0,00000000001 per detik.

Kenapa IM3 bisa mengubah tarifnya secepat itu? Mungkin karena saingannya XL yang sudah mengubah tarifnya Bebasnya menjadi Rp 0,0000000...1 per detik. Sekali lagi walaupun promosi ini kedengarannya sangat menggiurkan, tetapi pada kenyataannya tidaklah demikian, karena berlakunya tarif murah tersebut dihitung pada waktu bicara sesudah menit-menit tertentu atau pada jam-jam yang telah ditentukan.

Yang perlu di garis bawahi di sini adalah cara para operator mempromosikan tarif murah di media masa yakni tidak secara transparan



menjelaskan bahwa tarif murah tersebut bisa di nikmati dengan syarat dan ketentuan, di sinilah terjadi pembohongan publik. Meski demikian mungkin mereka berdalih bahwa informasi itu sudah di jelaskan juga melalui media cetak seperti koran, majalah, tabloid, leaflet, brosur, media internet dan sebagainya, akan tetapi kalau kita persentase dari jumlah pengguna telepon selular hanya beberapa persen saja yang mendapatkan informasi rincian tarif dan ketentuan penghitungannya dari media cetak yang di sebutkan di atas. Padahal sebagian besar dari masyarakat kita yang pengguna ponsel mendapatkan informasi melalui media televisi.

Disisi lain pun masalah kembali muncul, seiring murahnya tarif yang ditawarkan operator tentu saja lalu lintas pelanggan jaringan operator bersangkutan mengalami peningkatan, sehingga kesulitan mengakses layanan operator tersebut pun kerap di alami para pengguna jasa ini. Tidak jarang sekarang pada jam-jam sibuk kita tidak bisa menelepon dengan lancar, hampir setiap waktu muncul kata "*Network Busy*" jaringan sibuk dihandphone, padahal sewaktu-waktu kita mendapati urusan yang *urgent*. Begitu juga halnya yang penulis alami jaringan operator terkadang benar-benar lumpuh. Signal di handphone memang penuh tetapi untuk telepon, SMS dan GPRS, tidak berfungsi sama sekali. Tentunya hal ini sangat merugikan dan mengecewakan, ternyata murahnya tarif berdampak pada rendahnya mutu pelayanan operator. Hal inilah yang menjadi salah satu permasalahan yang ditimbulkan dari adanya perang tarif yang di lakukan operator selular.

Rasulullah Saw mengatakan "Sayidul kaum khadimuhum" (pelayanan merupakan prinsip dalam bisnis ekonomi Islam).

Firman Allah dalam surat An-nisa ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
بِحِثْرَةٍ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ 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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu"

Ayat Al-Qur'an yang secara jelas memberikan ilustrasi tentang aspek mu'amalah terekam dalam QS Al-Baqarah (2), ayat 275 yang berbunyi :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya : "Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."

Sabda Nabi :

Dari Abu Hurairoh ra, ia berkata, "Nabi Saw bersabda. Telah melarang memperjualbelikan barang yang mengandung tipu daya." (Riwayat Muslim dan lain-lainnya)

Sabda Nabi yang lain :

"Dari Abu Hurairoh, "Bahwasannya Rasulullah Saw. Pernah melalui suatu onggokan makanan yang bakal di jual, lantas beliau memasukkan tangan beliau kedalam onggokan itu, tiba-tiba di dalamnya jari beliau meraba yang basah. Beliau keluaran jari beliau yang basah itu seraya berkata, 'Apakah

itu?'. jawab yang punya makanan 'Basah karena hujan, ya Rasulullah.' Beliau bersabda, 'Mengapa tidak engkau taruh di bagian atas supaya dapat dilihat orang?. Barang siapa yang menipu, maka dia bukan ummatku'." (Riwayat Muslim).<sup>5</sup>

Mengacu pada realita yang terjadi, berupa kompetisi tidak sehat yang dilakukan oleh para operator selular dengan perang tarifnya dan kecenderungan terabaikannya mutu pelayanan seperti gambaran di atas, penulis mencoba melakukan kajian dan penelitian atas fenomena tersebut dengan bersandar kepada ekonomi Islam dengan dasar hukum yang sudah jelas dan tegas. Adapun ekonomi Islam merupakan dasar-dasar umum ekonomi yang di ambil dari Alquran dan Sunnah Rasulullah, kitab-kitab fiqih umum serta tatanan ekonomi yang dibangun di atas dasar-dasar tersebut, sesuai dengan *bi'ah* (lingkungan) pada setiap zaman.<sup>6</sup>

Salah satunya didalam ekonomi Islam kita kenal dengan istilah asas ekonomi yang menjadi pondasi utama dalam praktek perekonomian yaitu :

1. Asas *Taba' dulul Manafi* atau asas kemaslahatan
2. Pemerataan
3. Asas '*antara'din* atau asas suka sama suka
4. *Adamul Ghurur* asas tidak ada unsur penipuan
5. *Al birri wattaqwa*
6. *Al Musyarokah*<sup>7</sup>

Dari penjelasan dasar hukum ekonomi Islam di atas, maka kita dapat melihat dan membandingkan apakah praktek perekonomian yang di lakukan

<sup>5</sup> Shohih Muslim, Jus III

<sup>6</sup> Anis Mata, *Islam dan Ekonomi*, Sebuah Bunga Rampai, Jakarta 1997

<sup>7</sup> Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, PT. Latifah Press, Tasikmalaya 2004



oleh para operator selular dalam menjalankan bisnisnya tidak melanggar dengan asas-asas di atas?. Disinilah penulis merasa perlu untuk mengangkat permasalahan ini untuk dikaji dan di analisa secara ilmiah agar dapat memberikan informasi yang logis dan transparan kepada masyarakat.

#### E. Langkah-langkah Penelitian

Dalam mengumpulkan data-data sebagai acuan untuk menyusun tulisan atau skripsi ini, penulis melakukan langkah-langkah sebagai berikut :

##### a. Studi Pendahuluan

Drs. Suharsimi Arikunto mengatakan bahwa :

“Untuk mengadakan studi pendahuluan dapat dilakukan pada tiga objek. Objek ini adalah apa yang dilihat, diteliti dan dikunjungi yang diperkirakan akan memberikan informasi tentang data yang akan dikumpulkan, seperti melihat kejadian, menghubungi orang-orang yang dianggap dapat memberikan informasi, meneliti dan mengunjungi tempat yang dijadikan penelitian, serta dengan mengumpulkan referensi-referensi yang dibutuhkan”.<sup>8</sup>

Studi pendahuluan yang penulis lakukan adalah dengan cara melakukan kunjungan (*observasi*) langsung ke kantor PT. Excelcomindo Pratama cabang Bekasi yang terletak di Jl. Inspeksi kalimalang Bekasi Timur, melakukan wawancara dengan para pengguna jasa operator selular bersangkutan, penyebaran angket/quosioner kepada para pengguna jasa operator selular yang berbeda sebagai komparasi atau perbandingan.

<sup>8</sup> Suharsimi Arikunto, 1991. *Metode penulisan Skripsi*, Jakarta Pustaka

b. Menentukan Lokasi

Lokasi yang dijadikan sebagai obyek penelitian hanya terfokus pada salah satu operator selular saja yaitu PT. Excelcomindo Pratama dengan tarif XL Bebasnya (cabang dealer yang berada di wilayah Bekasi Timur). Pemilihan lokasi dan operator selular di dasarkan pada beberapa pertimbangan :

- a. Lokasi tidak jauh dari tempat tinggal penulis
- b. PT. Excelcomindo Pratama sebagai pelopor tarif termurah
- c. Penulis sebagai pengguna langsung operator bersangkutan
- d. Penulis pernah bekerja di lokasi tempat penelitian (PT. Excelcomindo Pratama cabang Bekasi).

c. Memilih Metode Penelitian

Dalam memilih metode penelitian, penulis menggunakan teknik deskriptif kualitatif yaitu akumulasi data dasar yang di pergunakan untuk melakukan pengumpulan dan pengolahan data dan informasi kemudian di analisis untuk dijadikan bahan penulisan. Ciri dari metode ini adalah memusatkan perhatian pada pemecahan masalah-masalah yang ada.

d. Teknik Pengumpulan Data

Dalam teknik pengumpulan data, di gunakan dua cara yaitu *Field Research* (Riset lapangan) dan *Book Survey* (Sumber Pustaka).

Untuk memperoleh data-data yang obyektif, maka diperlukan teknik sbb :

- a. Observasi
- b. Wawancara

- c. Penyebaran Angket/Quisioner
- d. Tinjauan pustaka
- e. Analisa Data

Analisa data merupakan langkah akhir setelah terkumpul berbagai data sebelum dituangkan secara Sistematis dalam tulisan. Analisa data ini tidak menggunakan statistik melainkan menggunakan Persentase setiap kategori jawaban dari tiap-tiap pertanyaan (kualitatif).

Rumusnya :

$$P = \frac{F}{N} \times 100$$

P = Hasil Akhir  
 F = Frekuensi dari tiap jawaban  
 N = Jumlah seluruh Frekuensi  
 100 = Bilangan Tetap

#### F. Sistematika Penulisan

Penjelasan yang telah dijabarkan di atas adalah penjelasan yang masih bersifat *global* dan merupakan hipotesa yang masih memerlukan pembuktian lebih lanjut dan pembahasan yang lebih mendalam. Penggalan, pencarian, dan pengumpulan data dalam penulisan skripsi ini menggunakan metode penelitian studi lapangan (*Field Research*), yaitu dengan cara wawancara langsung kepada masyarakat sebagai pengguna jasa telepon selular dan pihak terkait dari PT. Excelcomindo Pratama cabang Bekasi serta mengumpulkan data yang diperlukan. Adapun sumber-sumber data yang lain sebagai pendukung dalam penulisan skripsi ini diambil dari buku-buku yang berkaitan dengan penelitian sumber pustaka (*Book Survey*), sehingga penulisan ini dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Dan sistematika penulisan pada skripsi



ini terdiri dari lima bab yang tiap-tiap bab terdiri dari beberapa sub bab yaitu sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN**, berisi tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka pemikiran, metode penelitian, langkah-langkah penelitian dan sistematika penulisan.

**BAB II SEPUTAR TELEKOMUNIKASI SELULAR DI INDONESIA DAN PERHITUNGAN TARIF SELULAR**, menjelaskan pengertian telekomunikasi selular, sejarah dan perkembangan telekomunikasi selular di Indonesia, operator telekomunikasi selular di Indonesia, menjelaskan tarif telepon selular dan dasar-dasar hukum penetapan tarif telepon selular.

**BAB III KETENTUAN PERHITUNGAN TARIF TELEPON SELULAR PT. EXCELCOMINDO PRATAMA**, berisi sejarah singkat PT. Excelcomindo Pratama, sistem perhitungan tarif selular PT. Excelcomindo Pratama, dan sistem promosi tarif selular PT. Excelcomindo.

**BAB IV PERHITUNGAN TARIF TELEPON SELULAR PT. EXCELCOMINDO PRATAMA BERDASARKAN KAIDAH-KAIDAH MUAMALAH**, berisi tentang pengertian kaidah muamalah, bentuk-bentuk kaidah muamalah, memaparkan bagaimana pelaksanaan sistem perhitungan tarif PT. Excelcomindo Pratama antara iklan dan penerapan, pandangan Islam berdasarkan kaidah-kaidah muamalah tentang sistem perhitungan tarif telepon selular PT. Excelcomindo Pratama.

**BAB V PENUTUP**, berisi kesimpulan dari keseluruhan pembahasan yang disertai dengan saran-saran.