



**ANALISIS PENDAPATAN PENJUALAN KARTU  
PAKET INTERNET PADA MASA COVID-19  
( STUDI KASUS PADA HERY PONSEL )**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh:**

**SYAFRIZAL BAHRI DAULAY  
NIM. 16 40200269**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN**

**2023**



**ANALISIS PENDAPATAN PENJUALAN KARTU  
PAKET INTERNET PADA MASA COVID-19  
( STUDI KASUS PADA HERY PONSEL )**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh:**

**SYAFRIZAL BAHRI DAULAY  
NIM. 16 40200269**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**PEMBIMBING I**

**H. Aswadi Lubis, SE., M.Si  
NIP. 196301071999031002**

**PEMBIMBING II**

**Azwar Hamid, M.A  
NIP. 198603112015030105**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN**

**2023**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. SYAFRIZAL BAHRI DAULAY  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, Juli 2023  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad  
Addary Padangsidimpuan.  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. SYAFRIZAL BAHRI DAULAY yang berjudul "ANALISIS PENDAPATAN PENJUALAN KARTU PAKET INTERNET PADA MASA COVID-19( Study kasus pada Hery ponsel )". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan. Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

PEMBIMBING I

H. Aswadi Subis, SE., M.Si  
NIP. 196301071999031002

PEMBIMBING II

Azwar Hamid, MA  
NIP. 198603112015030105

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Syafrizal Bahri Daulay**  
NIM : 16 402 00269  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Analisis Pendapatan Penjualan Kartu Paket Internet Pada Masa Covid-19  
(Studi Kasus Pada Hery Ponsel )

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 28 Juli 2023

Saya yang Menyatakan,



**Syafrizal Bahri Daulay**  
**NIM. 16 402 00269**

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

---

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Syafrizal Bahri Daulay**  
NIM : 16 402 00269  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exslusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Analisis Pendapatan Penjualan Kartu Paket Internet Pada Masa Covid-19( Studi Kasus Pada Hery Ponsel )”**

Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 28 Juli 2023

Yang menyatakan,

The image shows a red official stamp of Universitas Islam Negeri Padangsidempuan. The stamp contains the text 'UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PADANGSIDEMPUNAN' and 'MEPERKATA TEMPEL'. Below the stamp is a handwritten signature in black ink. The number '7B5BBAX530388571' is printed at the bottom of the stamp area.

**Syafrizal Bahri Daulay**

**NIM. 16 402 00269**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

---

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA** : Syafrizal Bahri Daulay  
**NIM** : 16 402 00269  
**FAKULTAS/PROGRAM STUDI** : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
**JUDUL SKRIPSI** : Analisis Pendapatan Kartu Paket Pada Masa Covid-19 (Studi Kasus Pada Kios Hary Ponsel)

**Ketua**

**Azwar Hamid, MA**  
NIDN. 2111038601

**Sekretaris**

**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd**  
NIDN. 2017038301

**Anggota**

**Azwar Hamid, MA**  
NIDN. 2111038601

**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd**  
NIDN. 2017038301

**Zulaida Matondang, M.Si**  
NIDN. 2017058302

**M. Fauzan, M.E.I**  
NIDN. 0104048904

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

**Di** : Padangsidimpuan  
**Hari/Tanggal** : jumat/ 28 Juli 2023  
**Pukul** : 14.00 WIB s/d 17.00 WIB  
**Hasil/Nilai** : Lulus/61.25 (C)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARYPADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733  
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

---

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENDAPATAN PENJUALAN KARTU  
PAKET INTERNET PADA MASA COVID-19  
( STUDI KASUS PADA HERY PONSEL )**

**NAMA : SYAFRIZAL BAHRI DAULAY**  
**NIM : 16 402 00269**

Telah dapat diterima untuk memenuhi  
Syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 21 September 2023  
Dekan,



  
**Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.**  
**NIP. 19780818 200901 1 015**

## ABSTRAK

Nama : Syafrizal Bahri Daulay  
Nim : 16 402 00269  
Judul : Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Penjualan Kartu Paket Internet Pada Masa Covid-19

Di era globalisasi handphone atau telepon genggam bukan barang mewah untuk sebagian orang. Banyak masyarakat yang telah mengenal serta memiliki alat komunikasi tersebut. Handphone menjadi alat komunikasi pilihan masyarakat karena sifatnya yang praktis untuk dibawa kemana-mana. Namun dengan berjalannya zaman fungsi dari handphone bukan hanya sebagai alat komunikasi. Menurut Thomas J dan Misty E smartphone merupakan telepon yang menyediakan fungsi asisten personal serta fasilitas internet connection yang bisa menghubungkan pengguna dengan dunia maya seperti melalui media sosial dan lain-lain. kartu paket internet Telkomsel pada masa Covid-19 mengalami kenaikan sebesar 33.3% dari penjualan pada masa sebelum Covid-19, dan pada kartu paket Indosat Ooredoo mengalami kenaikan penjualan sebesar 67% dari penjualan kurtu internet sebelum masa Covid-19, sedangkan pada kartu internet Exis mengalami kenaikan sebesar 33.3% dari penjualan sebelum masa Covid-19, dan pada kartu paket XL mengalami kenaikan penjualan sebesar 67% dari penjualan sebelum Covid-19, dan pada kartu paket Tri mengalami peningkatan penjualan yatitu sebesar 75% dari penjualan sebelum masa Covid-19 dan pada kartu internet Smartfren mengalami kenaikan pejualan 3 kali lipat dari penjuln sebelum Covid-19.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Subjek dalam penelitian meliputi pemilik usaha, dan pembeli. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Penjaminan keabsahan data dilakukan dengan teknik triangulasi sumber dan metode

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, terlihat bahwa pada umumnya factor yang mereka alami bersifat mendasar atau fundamental, antara lain factor dalam hal harga kartu paket internet dan juga factor dalam hal pembatasan social berskala besar yang diberikan daripemerintah sehingga mengharuskan siswa/ mahasiswa melakukan pembelajaran menggunakan aplikasi zoom yang memakai jaringan internet yang kuat. Kendala mendasar bagi para responden adalah masalah harga krtu internet. Di daerah perkotaan memiliki banyak provider penyedia layanan internet, dengan kemampuan jaringan internet yang memadai untuk mendukung proses pembelajaran daring. Namun untuk daerah pedesaan, hanya tersedia sangat sedikit pilihan provider penyedia layanan internet. Dari yang tersedia tersebut ternyata memiliki kualitas jaringan internet yang kurang memadai sehingga kurang mendukung pembelajaran secara daring. kebanyakan customer mengeluhkan kualitas jaringan internet, serta mahalnya harga paket internet untuk mereka pergunakan. Salah satu solusi yang mereka lakukan untuk mengatasi masalah jaringan internet adalah dengan keluar rumah dan pergi ke tempat-tempat yang lebih tinggi, dan ada juga yang pergi ke daerah yang lebih ramai dan dianggap memiliki kualitas jaringan yang lebih baik.

***Kata kunci: pendapatan, penjualan, kartu paket dan COVID-19***

## KATA PENGANTAR



### *Bismillahir-rahmānir-rahīm*

*Assalāmualāikūm Warahmatullāhi Wabarākatuh*

Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul ‘ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: “Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan, Penjualan Kartu Paket Internet Pada Masa Pandemic COVID-19” ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terima kasih utamanya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan

pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr. Rukiah, S.E, M.S.i., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan,
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah serta seluruh civitas akademika UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik Peneliti sendiri yang selalu memberikan dukungan, waktu dan ilmu pengetahuan dengan ikhlas kepada peneliti.
5. Bapak H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si selaku Pembimbing I dan Bapak Azwar Hamid, M.A, selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, petunjuk, serta

motivasi dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT.

6. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak serta Ibu dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
8. Teristimewa saya Ucapkan terimakasih kepada keluarga tercinta ayahanda (Muhammad Syarif Daulay) dan Ibunda (Rosidah Nasution) yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moral dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah anak-anaknya, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayangNya kepada Ayah dan Ibu tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya, serta kepada Teman peneliti Zulpadli, Wadhika Putra, S.E, Ardodi Sahman, S.E., Juita Sari, S.E, dan Sahabat Seperjuangan peneliti Tuti Anggraini Sitompul, S.E., yang tiada henti-hentinya memberikan dukungan dan doa kepada

peneliti serta pertanyaan kapan peneliti wisuda sehingga peneliti bisa  
semangat dan termotivasi menyelesaikan skripsi ini.

9. Untuk teman-teman satu bimbingan peneliti yang tidak bisa sebutkan satu  
persatu. Terimakasih telah memberi dukungan, telah menyemangati  
peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak  
membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian  
sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada  
Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan  
skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan  
kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup  
kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala  
kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi  
pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Juli 2023  
Peneliti

**Syafrizal Bahri Daulay**  
NIM. 16 402 00269

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	šad	š	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
—و	dommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
.....و	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

### C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk tamar butah ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### D. Syaddah (Tasydid)

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

### E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ّ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

#### **F. Hamzah**

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

#### **G. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

#### **H. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

## **I. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama, 2003.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>HALAMAN PENYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH</b>	
<b>PENGESAHAN DEKAN</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. identifikasi Masalah.....	10
C. Batasan istilah.....	11
D. Rumusan Masalah.....	11
E. Defenisi operasional variable .....	11
F. Tujuan Penelitian .....	12
G. Kegunaan Penelitian .....	12
H. Sistematika Pembahasan.....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Kerangka teori.....	15
1. Ekonomi islam .....	15
a. Pengertian ekoomi islam .....	15
b. Dasar hukum ekonomi islam .....	16
c. Tujuan ekonomi Syariah .....	19
d. Prinsip Dasar Ekonomi Islam .....	20
e. Ciri Sistem Ekonomi Islam.....	21
2. Pendapatan .....	22
a. Karakteristik pendapatan .....	22
b. Jeis-jenis pendapatan .....	25
c. Konsep Pendapatan.....	25
d. Sumber pendapatan .....	27
3. Penjualan .....	29
a. Pengertian Penjualan.....	29
b. Jenis-Jenis Penjualan .....	30
c. Tahapan-Tahapan Penjualan.....	31
4. Kartu paket internet .....	34

5. Corona virus disease (COVID-19) .....	35
B. Penelitian Terdahulu .....	39
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	42
B. Populasi dan sampel .....	43
C. Metode pengumpulan data .....	43
D. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	45
E. Sumber Data.....	46
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data.....	46
G. Teknik pengecekan keabsahan data .....	47
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran umum lokasi penelitian .....	49
B. Hasil penelitian .....	49
1. Faktor yang mempengaruhi pendapatan penjualan kartu paket internet pada masa pandemic covid-19 .....	49
2. Fluktuasi pendapatan kartu paket internet pada saat sebelum dan sesudah masa covid-19.....	53
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	56
D. Keterbatasan Penelitian.....	59
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

perkembangan telekomunikasi saat ini meningkat sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir, dengan berbagai macam kebutuhan sehari-hari baik dalam mengirim pesan ataupun menerima pesan, dan sesuai dengan kebutuhan masing-masing individu ataupun dalam kelompok. di indonesia pengguna internet terdiri dari beberapa golongan mulai dari menengah ke atas hingga menengah kebawah, penggunaanya mulai dari mahasiswa, pelajar, pns/wiraswasta, ibu rumah tangga hingga anak-anak. mereka menggunakan internet untuk berbagai macam kebutuhan mulai dari belajar, belanja, membeli, instagram, youtube, twitter, dan lain-lain.

Indonesia merupakan pengguna internet terbanyak peringkat ke-3 di Asia yang menggunakan internet, tercatat Indonesia mencapai 212,35 juta jiwa pada Maret 2021 (Kusnandar, 2021), semua masyarakat saat ini sangatlah membutuhkan teknologi dalam berbagai bidang, untuk menggunakan teknologi internet diperlukan suatu jasa untuk mengaktifkan atau menjalankan operator telekomunikasi, agar jaringan seluler aktif. Di Indonesia sendiri dengan jumlah penduduk yang banyak telah mengenal teknologi, salah satunya ialah terdapatnya Smartphone. Smartphone ataupun ponsel dengan keahlian tingkat tinggi yang menyamai komputer ini memberikan kelebihan serta kemudahan semacam telepon, layanan push email, layanan internet serta keahlian nirkabel yang lain. Sifat canggih dari smartphone pula membolehkan pengguna untuk

mengakses bermacam fitur media sosial. Media sosial merupakan suatu media yang digunakan oleh para pengguna untuk melakukan berbagai macam perihal dengan mudah seperti bisa berpartisipasi, berbagi, serta menciptakan web, forum jejaring sosial serta dunia virtual yang lainnya.

Di era globalisasi handphone atau telepon genggam bukan barang mewah untuk sebagian orang. Banyak masyarakat yang telah mengenal serta memiliki alat komunikasi tersebut. *Handphone* menjadi alat komunikasi pilihan masyarakat karena sifatnya yang praktis untuk dibawa kemana-mana. Namun dengan berjalannya zaman fungsi dari *handphone* bukan hanya sebagai alat komunikasi. Menurut Thomas J dan Misty E smartphone merupakan telepon yang menyediakan fungsi asisten personal serta fasilitas internet *connection* yang bisa menghubungkan pengguna dengan dunia maya seperti melalui media sosial dan lain-lain.<sup>1</sup>

Masyarakat Indonesia sangat bergantung pada telephone genggam yang mereka gunakan, semua yang dibutuhkan dalam sehari-hari ada di internet. Terbukti melalui survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Indonesia (APJII) mengungkapkan bahwa lebih dari setengah penduduk Indonesia kini telah terhuubung ke internet. Perkembangan teknologi dan komunikasi sangat pesat, mengakibatkan adanya tuntutan komunikasi yang lancar untuk menyampaikan berbagai informasi. Komunikasi merupakan interaksi yang dilakukan antar manusia. Dengan adanya internet akan memudahkan mendapatkan dan menyebarkan informasi, serta lebih efisien

---

<sup>1</sup> Danik, *factor-faktor yang mempertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian kartu paket data internet*, (skripsi, 2017) hlm. 1

dalam berkomunikasi tanpa adanya batas jarak dan waktu. Oleh sebab itu banyak toko atau konter yang menjual pulsa dan kuota internet.

Memaraknya internet ini, merubah mindset masyarakat untuk selalu bergantung pada *handphone* dimana pun mereka berada. Sehingga untuk mengakses internet dibutuhkan jaringan operator seluler. Semakin cepat dan kuat jaringan tersebut maka akan semakin banyak orang yang menggunakannya. Banyaknya kartu paket yang tersebar di pasaran seperti Telkomsel, XL, Axis, Smartfren, Indosat, Tri, yang memberikan keluasan bagi konsumen untuk memilih merk yang diinginkan.

Keputusan pembelian konsumen merupakan sebuah tindakan yang dilakukan oleh seorang konsumen untuk membeli suatu produk barang atau jasa. Keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa, biasanya konsumen selalu mempertimbangkan kualitas, harga dan produk sudah yang sudah dikenal oleh masyarakat.<sup>2</sup> Pada awal tahun 2020 kartu paket sangat diperlukan di berbagai kalangan. Baik itu di kalangan siswa/siswi, mahasiswa/mahasiswi bahkan sampai ke kalangan pekerja. Meningkatnya kebutuhan paket internet ini disebabkan karena adanya virus yang menyebar keseluruh dunia bahkan mencapai 65 negara. Virus ini biasa disebut dengan *coronavirus disease 2019* (COVID-19).

---

<sup>2</sup> Philip & Gerry Amstrong Kotler, Principle Of Marketing, 15th Edition (New Jersey: Pearson Pretice Hall, 2014), Hlm. 158.

Kasus penyebaran pandemic Covid-19 yang mulai terdengar beritanya dari daerah Wuhan menjadi awal menyebarnya kekhawatiran seluruh dunia atas penyebaran virus Corona. Berbagai kasus di seluruh dunia menjadi sorotan berbagai negara, termasuk Indonesia. Berbagai dampak yang ditimbulkan pandemic tersebut muncul di berbagai aspek kehidupan masyarakat Indonesia, termasuk di bidang Pendidikan. Menurut UNESCO sekitar 1,3 miliar pelajar dan mahasiswa di seluruh dunia tidak dapat bersekolah atau kuliah sebagaimana biasanya akibat penyebaran COVID-19. Hal tersebut menjadi salah satu bahan kajian yang dilakukan oleh para pakar Pendidikan di seluruh dunia, mengenai bagaimana agar pembelajaran tetap berjalan dan kualitas pembelajaran tidak menurun, walaupun terdapat tantangan yang begitu besar, termasuk menjawab apa dan bagaimana strategi yang dapat dilakukan.<sup>3</sup>

Tercatat di Indonesia telah ditemukan kasus pertama virus Covid-19 pada tanggal 2 Maret 2020 dan hingga kini per tanggal 29 Oktober 2020 telah ada 404.048 kasus Covid-19 di Indonesia. Virus ini telah menyebabkan Indonesia harus melakukan berbagai upaya pencegahan salah satunya social distancing (jaga jarak). Hal ini diwujudkan dengan adanya kebijakan pemerintah melalui “Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB)”. Tentunya kebijakan ini akan berdampak kepada seluruh aspek kegiatan di Indonesia, salah satunya adalah aspek sosial. Tingkat kepedulian masyarakat Indonesia saat ini telah berada di puncaknya dimana mereka mulai peduli dengan orang-orang yang ada di sekitarnya Hal ini ditandai dengan adanya bantuan sosial yang diberikan oleh

---

<sup>3</sup> Luthra, P. Covid's 19 staggering impact on global education. World Economic Forum 2020

para pekerja seni, pengusaha, komunitas-komunitas gerakan sosial, dan masyarakat umum.<sup>4</sup>

Bantuan ini diberikan kepada mereka yang membutuhkan dan terdampak karena pandemic Covid-19. Bantuan yang diberikan berupa barang (sembako) dan sejumlah uang. Tentunya dengan adanya bantuan ini, bisa meringankan beban mereka dalam menghadapi situasi saat ini.

Ditambah dengan banyaknya orang yang menjadi pengangguran akibat pemutusan hubungan kerja (PHK) selama pandemi berlangsung. Berdasarkan data yang diberikan oleh Menteri Ketenagakerjaan Ida Fauziah bahwa lebih dari 3,5 juta pekerja baik formal maupun informal telah terkena dampak imbas dari pandemic Covid-19. Hal ini bisa terjadi dikarenakan perusahaan-perusahaan yang biasa menampung pekerja sudah tidak mampu lagi menanggung mereka. Tidak sedikit perusahaan yang mengalami kebangkrutan akibat pandemi ini. Berbagai cara telah dilakukan oleh perusahaan untuk mengatasi masalah ini di antaranya adalah pengurangan jumlah karyawan yang bekerja dan memerintahkan karyawan untuk bekerja dari rumah.<sup>5</sup>

Seperti halnya yang terjadi pada karyawan salah satu perusahaan startup di Indonesia yang harus bekerja di rumah. Hal ini sudah terjadi kurang lebih 8 bulan sejak pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk seluruh kegiatan berada dari rumah. Bahkan ada pula perusahaan yang mengeluarkan kebijakan yaitu memberikan gaji kepada karyawan dengan setengah gaji saja. Tentu hal ini membuat para pekerja harus berpikir ulang untuk menghidupi keluarga mereka

---

<sup>4</sup> <https://indonesia.go.id>

<sup>5</sup> <https://kumparan.com/nurofahamalia16>

di masa sekarang. Jika mereka harus keluar dari perusahaan maka akan sulit bagi mereka untuk menemukan pekerjaan yang baru. Selain itu, untuk para pekerja yang penghasilannya ditentukan per hari seperti halnya buruh, supir angkutan umum, dan lainnya. Tentu akan sangat merasakan dampak dari Covid-19 ini.

Seperti yang terjadi pada salah satu supir angkot di daerah padangsidempuan. Dia mengatakan bahwa selama pandemi ini penghasilan yang didapatkannya sangatlah berbeda jauh dengan kondisi normal sebelum Covid-19 ada di Indonesia. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah untuk mengatasi permasalahan yang terjadi saat ini. Dimulai dari pemberian bantuan sosial berupa sejumlah uang dan barang (sembako) hingga terciptanya UU Cipta Kerja.<sup>6</sup>

Dalam hal pendidikan, sebagai akibat Covid-19 ini, hampir diseluruh dunia, kebijakan pembelajaran secara daring dirumah diberlakukan, baik di sekolah sekolah maupun perguruan tinggi (Latip, 2020). Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia menerbitkan Surat Edaran Nomor 4, 2020 tertanggal 24 Maret 2020 “Tentang Pelaksanaan Kebijakan Pendidikan Dalam Masa Darurat Penyebaran Covid-19” mengenai proses pembelajaran jarak jauh secara daring dilakukan di rumah yang akan memberikan kesan pengalaman penting bagi peserta didik (Rosali, Ely Satiyasih; Pendidikan, Jurusan; Universitas, Geografi, 2020). Penting bahwa pembelajaran online tidak bisa sukses tanpa peran serta pendidik, karena mereka adalah pelaksana

---

<sup>6</sup> *Ibid*, <https://kumparan.com>

terdepan dari lembaga pendidikan dimana pun (Joshi, Amit; Vinay, Muddu; Bhaskar, Preeti, 2020). Dalam Metode pembelajaran jarak jauh (PJJ) dengan daring ini tetap dilakukan di setiap lembaga dan penyelenggara pendidikan, dengan memperhatikan keamanan dan keselamatan baik peserta didik maupun tenaga pengajarnya, untuk memutus mata rantai menyebarnya virus corona (Zhafira, Nabila Hilmy; Ertika, Yenny; Chairiyaton, 2020). Aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah memutuskan bagi peserta didik untuk tetap belajar di rumah. Sehingga adanya pandemi Covid-19, bukan menjadikan suatu halangan, untuk terus beraktivitas melakukan kegiatan belajar mengajar dengan pilihan metode pembelajaran yang sesuai.

Dalam pemberian bantuan sosial baik dari pemerintah pusat ataupun daerah memberikan kebebasan dalam dana yang akan diberikan kepada masyarakat yang terdampak pandemi *Covid-19*. *Coronavirus disease 2019* (COVID-19) ini merupakan infeksi virus baru atau virus yang merupakan virus RNA strain tunggal positif ini menginfeksi saluran pernapasan. Karena covid-19 ini maka pihak pemerintah membuat kebijakan baru untuk memutuskan rantai penyebaran covid-19 ini. Karena adanya peraturan baru dari pemerintah maka masyarakat diwajibkan untuk tidak keluar rumah, baik yang bekerja maupun bagi anak sekolah.<sup>7</sup>

Kegiatan penjualan merupakan bagian pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen ke konsumen, walaupun zaman sekarang istilah penjualan sering dianggap sama dengan

---

<sup>7</sup> Mahasiswa Fakultas Kedokteran, *coronavirus diseases, jurnal Vol 2. No.1.*

pemasaran namun tetap saja pemasaran mempunyai ruang lingkup yang lebih luas dari penjualan, proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang diproduksi maupun dijual, sedangkan penjualan merupakan dari kegiatan pada pemasaran yaitu dengan memproduksi suatu produk kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia memakainya. Karena adanya pembatasan social berskala besar ini membuat masyarakat untuk beraktifitas dari rumah, seperti bekerja dan belajar dari rumah secara online, dan ini yang menjadi alasan masyarakat wajib mempunyai paket internet untuk menunjang pekerjaan dan belajar mengajar yang dilakukan secara online.

Dimasa pandemic covid-19 penjualan paket internet semakin tinggi, salah satunya dipengaruhi oleh tuntutan sekolah yang mengharuskan melalui daring dan membutuhkan kuota internet. Dampak dari sekolah dengan daring dan wisata ditutup untuk sementara mereka mengisi waktu luang untuk bermain game online, jejaring sosial, dan youtube maka berbanding lurus dengan penjualan paket internet yang semakin banyak.

Hal inilah yang menjadi salah satu alasan meningkatnya penjualan paket internet. Salah satunya konter yang menjual berbagai macam kartu Prabayar internet yaitu kios Hery Ponsel yang terletak di Padangsidempuan. Hasil survey yang saya dapat dari data yang di beri oleh salah satu karyawan dari kios Hery Ponsel adalah sebagai berikut:

**Table I.1**  
**Penjualan kartu perdana paket sebelum masa Covid-19**  
**Perbulan**

<b>Jenis merek</b>	<b>Terjual per bulan</b>	<b>Keuntungan</b>
Telkomsel	150 pcs	Rp. 1.500.000

Indosat ooredoo	30 pcs	Rp. 150.000
Axis	900 pcs	Rp. 2.700.000
XL	30 pcs	Rp. 90.000
Tri	20 pcs	Rp. 100.000
Smartfren	10 pcs	Rp. 50.000
Jumlah		Rp. 90.000.000

*Sumber: Data dari Kios Hery Ponsel*

berikut adalah data penjualan pada masa Covid-19 :

**Table II.2**  
**Penjualan kartu perdana paket pada masa Covid-19**  
**Perbulan**

<b>Jenis merek</b>	<b>Penjualan perbulan</b>	<b>Keuntungan</b>
Telkomsel	200 pcs	Rp. 2.000.000
Indosat ooredoo	50 pcs	Rp. 250.000
Axis	1.200 pcs	Rp. 3.600.000
XL	50 pcs	Rp. 250.000
Tri	50 pcs	Rp. 250.000
Smartfren	30 pcs	Rp. 150.000
Jumlah		Rp.120.000.000

*Sumber: Data dari Kios Hery Ponsel*

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa kartu paket internet Telkomsel pada masa Covid-19 mengalami kenaikan sebesar 33.3% dari penjualan pada masa sebelum Covid-19, dan pada kartu paket Indosat Ooredoo mengalami kenaikan penjualan sebesar 67% dari penjualan kertz internet sebelum masa Covid-19, sedangkan pada kartu internet Exis mengalami kenaikan sebesar 33.3% dari penjualan sebelum masa Covid-19, dan pada kartu paket XL mengalami kenaikan penjualan sebesar 67% dari penjualan sebelum Covid-19,

dan pada kartu paket Tri mengalami peningkatan penjualan yaitu sebesar 75% dari penjualan sebelum masa Covid-19 dan pada kartu internet Smartfren mengalami kenaikan penjualan 3 kali lipat dari penjualan sebelum Covid-19.

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan adanya kenaikan penjualan setiap bulannya. dan adanya kenaikan penjualan pada masa covid-19. Ini disebabkan karena adanya peraturan baru dari pemerintah yang mengharuskan masyarakat untuk beraktifitas dari rumah. Dan ini lah salah satu factor yang membuat kenaikan keuntungan penjualan dari masa sebelum adanya covid-19 dan masa covid-19. Dari latar belakang diatas maka penulis mengangkat judul **“Analisis Pendapatan Kartu Paket Pada Masa Covid-19 (Studi Kasus Pada Kios Hary Ponsel)”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan tema yang penulis angkat, maka identifikasi masalah yang penulis temukan adalah:

1. Pandemi Covid-19 telah berdampak pada perekonomian dan penghasilan masyarakat. Banyak orang mengalami penurunan daya beli dan prioritas pengeluaran mereka mungkin telah berubah, termasuk dalam hal penggunaan internet.
2. Pembatasan pergerakan dan aktivitas sosial mengakibatkan orang lebih banyak berada di rumah. Ini mungkin mengurangi kebutuhan mereka untuk menggunakan paket data seluler.

3. Dengan banyak orang bekerja dan belajar dari rumah, koneksi wifi menjadi lebih dominan. Ini bisa mengurangi kebutuhan untuk membeli paket data seluler.

### C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, ada beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini. Namun, keterbatasan waktu, ekonomi dan dalam penelitian ini merupakan upaya untuk memfokuskan persoalan yang akan diteliti. Oleh karena itu penelitian ini dibatasi hanya meneliti tentang factor yang mempengaruhi pendapatan kartu paket internet pada masa Covid-19.

### D. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah peneliti kemukakan diatas, maka rumusan masalah yang diteliti yaitu:

1. Apa saja faktor yang mempengaruhi pendapatan penjualan kartu paket internet pada masa Covid-19?
2. Bagaimana pendapatan penjualan kartu paket internet pada saat sebelum dan sesudah masa Covid-19?

### E. Definisi Operasional Variable

**Tabel 1.3**  
**Definisi Variabel**

No.	Variable	Pengertian	Indikator	Skala
1.	Pendapatan	Menurut keiso pendapatan adalah arus masuk aktiva dana atau menyelesaikan kewajiban akibat penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau	1. Aktiva 2. Laba 3. Penghasilan	Rasio

		kegiatan menghasilkan laba lainnya yang membentuk operasi utama atau inti perusahaan yang berkelanjutan selama satu periode.		
2.	Kartu paket	Sebuah kartu pintar seukuran perangkop yang ditaruh di telepon genggam yang menyimpan kunci pengenalan jasa telekomunikasi.	1. Kartu pintar 2. Perdana	Rasio
3.	Coronavirus disease (COVID-19)	Virus corona merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan infeksi saluran pernapasan atas ringan hingga sedang	1. Virus 2. Penyakit 3. Infeksi pernafasan	

#### **F. Tujuan penelitian**

1. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi pendapatan penjualan kartu paket internet pada masa Covid-19.
2. Untuk mengetahui pendapatan penjualan kartu paket internet pada saat sebelum dan sesudah masa covid-19.

#### **G. Kegunaan penelitian**

1. Bagi Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hassan Addary Padangsidimpuan Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian berikutnya.
2. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dalam penciptaan ide-ide penelitian baru serta berkontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan.

### 3. Bagi perusahaan

Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan manfaat bagi perusahaan, terutama yang berhubungan dengan faktor yang mempengaruhi kenaikan penjumlahan kartu paket.

## **H. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah penulisan dalam proposal ini, maka penulisan proposal ini disajikan peneliti dengan sistematika sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, berisi tentang uraian teori-teori dan penelitian terdahulu yang melandasi penelitian ini. Kemudian berdasarkan teori dan penelitian terdahulu akan terbentuk kerangka pemikiran dan penentuan hipotesis awal yang akan diuji. Pada bab ini terdiri dari pustaka yang berisi ringkasan penelitian terlebih dahulu, memberi gambaran posisi penelitian terhadap penelitian yang lain. Selanjutnya kerangka pemikiran sebagai bangunan teori dan konsep yang akan digunakan untuk menganalisis, kemudian kerangka penelitian sebagai telaah kritis untuk menghasilkan hipotesis. Terakhir adalah hipotesis yang berisi hipotesis penelitian yang diajukan untuk diteliti kebenarannya.

Bab III Metode Penelitian, Bab ini menjelaskan tentang variabel-variabel penelitian yang serta dafinisi operasionalnya, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis data untuk mencapai tujuan penelitian.

Bab IV Hasil dan Pembahasan, berisi tentang analisis dan interpretasi data yang telah diperoleh dari penelitian atau studi yang dilakukan. Pada bagian ini, peneliti atau penulis menyajikan hasil temuan yang relevan dengan tujuan penelitian dan hipotesis yang diajukan sebelumnya. Informasi yang disajikan dapat berupa data kuantitatif maupun kualitatif yang telah diolah dan dianalisis.

Bab V Kesimpulan, bab ini menyajikan kesimpulan secara singkat yang di peroleh dalam pembahasan. Selanjutnya juga disampaikan saran yang ditunjukkan kepada pihak perbankan maupun pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kerangka Teori**

##### **1. Ekonomi Islam**

###### **a. Pengertian Ekonomi Islam**

Ekonomi Islam adalah sebuah sistem ilmu pengetahuan yang menyoroti masalah perekonomian. Sama seperti konsep ekonomi konvensional lainnya. Hanya dalam sistem ekonomi ini, nilai-nilai Islam menjadi landasan dan dasar dalam setiap aktifitasnya.

Beberapa ahli mendefinisikan ekonomi islam sebagai suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas dalam kerangka syariah. Namun, definisi tersebut mengandung kelemahan karena menghasilkan konsep yang tidak kompatibel dan tidak universal. Karena dari definisi tersebut mendorong seseorang terperangkap dalam keputusan yang apriori (apriory judgement) benar atau salah tetap harus diterima.<sup>8</sup>

Ilmu Ekonomi Syariah adalah ilmu yang mempelajari aktivitas atau perilaku manusia secara aktual dan empirikal, baik dalam produksi, distribusi, maupun konsumsi berdasarkan Syariat Islam yang bersumber

---

<sup>8</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 14.

Al-Qur'an dan As-Sunnah serta Ijma para ulama dengan tujuan untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.<sup>9</sup>

b. Dasar Hukum Ekonomi Islam

Sebuah ilmu tentu memiliki landasan hukum agar bisa dinyatakan sebagai sebuah bagian dari konsep pengetahuan. Demikian pula dengan penerapan syariah di bidang ekonomi bertujuan sebagai transformasi masyarakat yang berbudaya Islami. Aktifitas ekonomi sering melakukan berbagai bentuk perjanjian. Perjanjian merupakan pengikat antara individu yang melahirkan hak dan kewajiban. Untuk mengatur hubungan antara individu yang mengandung unsur pemenuhan hak dan kewajiban dalam jangka waktu lama, dalam prinsip syariah diwajibkan untuk dibuat secara tertulis yang disebut akad. ekonomi dalam Islam. Ada beberapa hukum yang menjadi landasan pemikiran dan penentuan konsep ekonomi dalam Islam.

Beberapa dasar hukum Islam tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Al-Quran

Al-Quran memberikan ketentuan-ketentuan hukum muamalat yang sebagian besar berbentuk kaidah-kaidah umum; kecuali itu jumlahnya pun sedikit. Misalnya, dalam Q.S. Al-Baqarah ayat 275 terdapat larangan makan harta dengan cara yang tidak sah, antara lain:

---

<sup>9</sup> Abdul Mannan, Hukum Ekonomi Syari'ah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group), h. 29.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ  
 الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا  
 فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ  
 فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya,"<sup>10</sup>

Ayat ini menyoroti praktek curang dalam bertransaksi, khususnya dalam hal menakar atau menimbang barang. Dalam konteks penjualan kartu paket internet pada masa COVID-19, prinsip ini bisa diterapkan untuk menghindari praktik yang merugikan konsumen. Penjual kartu paket internet harus jujur dalam menyajikan informasi tentang jumlah kuota, masa aktif, dan harga yang sesuai dengan yang dijanjikan

<sup>10</sup> Al-Quran Surah Al-Baqarah Ayat 275

## 2) Hadits

Hadist memberikan ketentuan-ketentuan hukum muamalat yang lebih terperinci dari pada Al-Qur‘an, hadis Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, Ad-Daruquthni, dan lain – lain dari Sa‘id Al-khudri ra. Bahwa Rasulullah SAW bersabda:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ

Artinya: *“Janganlah merugikan diri sendiri dan janganlah merugikan orang lain”*.<sup>11</sup>

Hadis ini menggarisbawahi pentingnya bertransaksi dengan kejujuran dan ketepatan. Dalam konteks penjualan kartu paket internet, para penjual harus memberikan informasi yang akurat dan jelas kepada konsumen. Mereka juga harus memastikan bahwa produk yang mereka jual sesuai dengan yang diiklankan, termasuk harga dan manfaat yang diberikan.

Etika Bisnis: Prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang ditemukan dalam ayat dan hadis di atas dapat menjadi pedoman bagi penjual kartu paket internet. Dalam penelitian, Anda dapat mengkaji bagaimana praktik etika bisnis ini diterapkan oleh penjual kartu paket internet pada masa COVID-19. Misalnya, apakah mereka memberikan informasi yang jujur dan akurat kepada konsumen mengenai kuota, harga, dan masa aktif kartu?

---

<sup>11</sup> Ibnu Majah , Sunan Ibnu Majah, Juz 2, CD. Maktabah Kutubil Mutun, Seri 4, hlm. 743

Kejujuran dalam Transaksi: Hadis tentang jual beli yang tidak berpisah dari kebenaran menggarisbawahi pentingnya bertransaksi dengan jujur dan tanpa penipuan. Anda bisa mengkaji apakah praktik penjualan kartu paket internet di masa COVID-19 mencerminkan prinsip ini. Apakah ada kecenderungan untuk memberikan informasi yang tidak akurat kepada konsumen?

Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan: Anda dapat melihat bagaimana penerapan prinsip-prinsip etika bisnis ini mempengaruhi pendapatan penjualan kartu paket internet pada masa COVID-19. Apakah penjual yang berpegang pada prinsip-prinsip tersebut cenderung memiliki pendapatan yang lebih baik dibandingkan dengan yang tidak?

c. Tujuan Ekonomi Islam

- 1) Memberikan keselarasan bagi kehidupan di dunia.
- 2) Nilai Islam bukan semata hanya untuk kehidupan muslim saja tetapi seluruh makhluk hidup dimuka bumi.
- 3) Esensi proses ekonomi Islam adalah pemenuhan kebutuhan manusia yang berlandaskan nilai-nilai Islam guna mencapai pada tujuan agama (falah).

Ekonomi Islam menjadi rahmat seluruh alam, yang tidak terbatas oleh ekonomi, sosial, budaya, dan politik dari bangsa. Ekonomi Islam mampu mampu menangkap nilai fenomena masyarakat sehingga dalam perjalanannya tanpa meninggalkan sumber teori Ekonomi Islam.

#### d. Prinsip Dasar Ekonomi Islam

##### 1) Pengaturan atas Kepemilikan

Kepemilikan dalam ekonomi Islam dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

###### a) Kepemilikan Umum

Kepemilikan umum meliputi semua sumber, baik yang keras, cair maupun gas, minyak bumi, besi, tembaga, emas, dan termasuk yang tersimpan di perut bumi dan semua bentuk energi, juga industri berat yang menjadikan energi sebagai komponen utamanya.

###### b) Kepemilikan Negara

Kepemilikan Negara meliputi semua kekayaan yang diambil Negara seperti pajak dengan segala bentuknya serta perdagangan, industri, dan pertanian yang diupayakan Negara diluar kepemilikan umum, yang semuanya dibiayai oleh Negara sesuai dengan kepentingan Negara.

###### c) Kepemilikan Individu

Kepemilikan ini dapat dikelola oleh setiap individu atau setiap orang sesuai dengan hukum atau norma syariat<sup>12</sup>

##### 2) Penetapan Sistem Mata Uang Emas dan Perak

Emas dan perak adalah mata uang dalam sistem Islam, ditinggalkannya mata uang emas dan perak dan menggantikannya

---

<sup>12</sup> Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 12

dengan mata uang kertas telah melemahkan perekonomian Negara. Dominasi mata uang dolar yang tidak ditopang secara langsung oleh emas mengakibatkan struktur ekonomi menjadi sangat rentan terhadap mata uang dolar<sup>13</sup>

### 3) Pengharaman Sistem Perdagangan Di Pasar Non-Riil

Sistem ekonomi Islam melarang penjualan komoditi sebelum barang menjadi milik dan dikuasai oleh penjualnya, haram hukumnya menjual barang yang tidak menjadi milik seseorang seperti perdagangan dipasar non-riil (virtual market).

#### e. Ciri Sistem Ekonomi Islam

1) *Multitype Ownership* (kepemilikan multijenis). Merupakan turunan dari nilai tauhid dan adil. Prinsip ini adalah terjemahan dari nilai tauhid: pemilik primer langit, bumi dan seisinya adalah Allah, sedangkan manusia diberi amanah untuk mengelolanya. Jadi manusia dianggap sebagai pemilik sekunder. Dengan demikian kepemilikan swasta diakui. Namun untuk menjamin keadilan, yakni supaya tidak ada penzaliman segolongan orang terhadap segolongan yang lain, maka cabang-cabang produksi yang penting dan menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh negara. Dengan demikian, kepemilikan negara dan nasionalisasi juga diakui.

2) *Freedom to Act* (kebebasan bertindak/berusaha). Merupakan turunan dari nubuwwah, adil, dan khilafah. Freedom to act akan menciptakan

---

<sup>13</sup> Muhammad Saddam, *Ekonomi Islam* (Jakarta: Taramedia, 2003), hlm. 15.

mekanisme pasar dalam perekonomian karena setiap individu bebas untuk bermuamalah. Dengan demikian pemerintah bertindak sebagai wasit yang mengawasi interaksi (mu'amalah) pelaku-pelaku ekonomi serta memastikan bahwa tidak terjadi distorsi dalam pasar dan menjamin tidak dilanggarnya syari'ah.

- 3) *Social Justice* (keadilan sosial). Merupakan turunan dari nilai khilafah dan ma'ad. Dalam Islam, pemerintah bertanggung jawab menjamin pemenuhan kebutuhan dasar rakyatnya dan menciptakan keseimbangan sosial antara yang kaya dan yang miskin

## **2. Pendapatan**

### **a. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan karena seseorang telah berusaha sebagai ganti atas jerih payah yang telah dikerjakannya. Pendapatan industri adalah pendapatan yang diperoleh karena telah mengorganisasikan seluruh faktor –faktor produksi yang dikelolanya. Pendapatan bersih merupakan pendapatan bruto setelah dikurangi dengan biaya –biaya dalam proses produksi. Biaya yang dimaksud disini adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang dikeluarkan saat proses produksi berlangsung, demi untuk menghasilkan suatu produk tertentu. Biaya ini merupakan pengorbanan yang secara ekonomis tidak dapat dihindari dalam proses produksi.

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang

bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai revenue dan dapat juga diartikan sebagai income, maka income dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).<sup>14</sup> 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.<sup>15</sup> Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual.<sup>16</sup> Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan. Pendapatan adalah kenaikan modal perusahaan akibat penjualan produk perusahaan. Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari

---

<sup>14</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), hal. 185

<sup>15</sup> BN. Marbun, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hal. 230

<sup>16</sup> Soemarso S.R Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat (2009, hal.54)

pengirim barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan. Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.<sup>17</sup>

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali 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.<sup>18</sup>

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 tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu

---

<sup>17</sup> Sadono Sukirno, Teori Pengantar Mikro Ekonomi, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2006, hal. 47

<sup>18</sup> Soekartawi, Faktor-faktor Produksi, Jakarta: Salemba Empat, (2012), hal. 132

daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.<sup>19</sup>

Berdasarkan pengertian menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan aktiva dan penurunan kewajiban. Sedangkan menurut Boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain dipengaruhi:<sup>20</sup>

- 1) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- 2) Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi 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

---

<sup>19</sup> Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.

<sup>20</sup> Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002), hal. 150

kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.<sup>21</sup>

#### **b. Karakteristik Pendapatan**

Walaupun jenis pendapatan yang dimiliki setiap perusahaan berbeda-beda, tetapi dari sudut akuntansi seluruh pendapatan tersebut mulai dari kelompok pendapatan yang berasal dari penjualan barang jadi hingga pendapatan dari penjualan jasa memiliki karakteristik yang sama dalam pencatatannya. Karakteristik pendapatan dibagi menjadi dua karakteristik yaitu:

- 1) Jika bertambah saldonya, harus dicatat disisi kredit. Setiap pencatatan di sisi kredit berarti akan menambah saldo pendapatan tersebut.
- 2) Jika berkurang saldonya harus dicatat di sisi debet. Setiap pencatatan di sisi debet berarti akan mengurangi saldo pendapatan tersebut.<sup>22</sup>.

#### **c. Jenis-Jenis Pendapatan**

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu:

- 1) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
- 2) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.

<sup>22</sup> *Ibid.* hlm 19

<sup>23</sup> Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada (2012, hal.46)

#### **d. Konsep Pendapatan**

Eldon Hendriksen mengemukakan definisi mengenai pendapatan sebagai berikut: konsep dasar pendapatan adalah proses arus, penciptaan barang dan jasa selama jarak waktu tertentu. Definisi diatas memperlihatkan bahwa ada 2 konsep tentang pendapatan yaitu sebagai berikut:

- 1) Konsep Pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (inflow) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai inflow of net asset
- 2) Konsep pendapatan yang memusatkan perhatian kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai outflow of good and services. Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar-benar terjadi.
- 3) Konsep dasar pendapatan yang diungkapkan oleh Patton dan littleton dinamakan sebagai produk perusahaan yang menekankan bahwa pendapatan merupakan arus yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan.

#### **e. Sumber Pendapatan**

Pendapatan seseorang harus dapat digunakan untuk menentukan tingkat kesejahteraan sebab dengan pendapatan seseorang akan dapat

memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>24</sup> Sumber pendapatan masyarakat terdiri dari:

- 1) Di sektor formal berupa gaji dan upah yang diperoleh secara tetap dan jumlah yang telah ditentukan.
- 2) Di sektor informal berupa pendapatan yang bersumber dari perolehan atau penghasilan tambahan seperti: penghasilan dagang, tukang, buruh, dan lain-lain
- 3) Di sektor subsisten merupakan pendapatan yang bersumber dari hasil usaha sendiri berupa tanaman, ternak, kiriman dan pemberian orang lain

Pendapatan sektor informal adalah segala penghasilan yang berupa uang maupun barang yang diterima, biasanya sebagai balas jasa dari sektor informal. Sumber pendapatan ini berupa:<sup>25</sup>

- 1) Pendapatan dari usaha, meliputi: hasil bersih dari hasil usaha sendiri, komisi dan penjualan
- 2) Pendapatan dari investasi
- 3) Pendapatan dari keuntungan sosial.

Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih yang merupakan hasil yang diterima dari jumlah seluruh penerimaan setelah dikurangi pengeluaran biaya operasi.

---

<sup>24</sup> Michell Rinda Nursandy, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso, skripsi tidak diterbitkan.

<sup>25</sup> Rosy Pradipta Angga Purnama, Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Lama Usaha, dan Teknologi Proses Produksi terhadap Produksi Kerajinan Kendang Jimbe di Kota Blitar, (Malang: Universitas Brawijaya, 2014), jurnal ilmiah.

Sementara pendapatan diperoleh apabila terjadi transaksi antar pedagang dengan pembeli dalam satu kesepakatan bersama.

### **3. Penjualan**

#### **a. Pengertian Penjualan**

Kegiatan penjualan merupakan bagian pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen ke konsumen, walaupun zaman sekarang istilah penjualan sering dianggap sama dengan pemasaran namun tetap saja pemasaran mempunyai ruang lingkup yang lebih luas dari penjualan, proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang diproduksi maupun dijual, sedangkan penjualan merupakan dari kegiatan pada pemasaran yaitu dengan memproduksi suatu produk kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia memakainya. penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting. Ada tidaknya fungsi pemasaran lain sangat tergantung dari fungsi penjualan. Oleh karena itu wajarlah kiranya penjualan diberikan perhatian yang lebih, karena berhasil tidaknya operasi bisnis tergantung bagaimana berhasilnya penjualan dilakukan. Organisasi penjualan modern kini lebih menekankan pada falsafah penjualan yang memberikan kepuasan jangka panjang bagi perusahaan yang bersangkutan, maupun penjual dan pembeli.

Harga produk merupakan beberapa jumlah uang yang ditempatkan pada suatu produk atau jasa atau jumlah dari anggaran yang ditukar oleh konsumen atas macam kebutuhan karena menggunakan

produk atau jasa tersebut. Harga adalah beberapa pengeluaran yang dibebankan pada suatu barang atau jasa maupun jumlah dari nilai pengeluaran yang akan diganti konsumen atas manfaat manfaatnya, karena harga memiliki tingkatan penjualan barang atau jasa sehingga harga juga sangat mempengaruhi kualitas produk tersebut.

Ramalan penjualan merupakan faktor yang sangat menentukan untuk merencanakan keuangan bagi perusahaan. Ramalan penjualan didirikan sebagai tingkat penjualan yang diharapkan dapat dicapai pada masa yang akan datang dengan berlandaskan kepada data penjualan riil dimasa lalu. Seperti yang kita ketahui bahwa pada umumnya suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dibidang penjualan yaitu:

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Manunjang pertumbuhan tertentu

#### **b. Jenis-Jenis Penjualan**

Jenis-jenis penjualan dikelompokkan menjadi:

##### 1) *Trade Selling*

Terjadi jika produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Yang melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

## 2) *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan

## 3) *Tehcnical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir deri barang dan jasanya.

## 4) *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Biasanya digunakan oleh Perusahaan Asuransi.

## 5) *Responsive Selling*

Tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah route driving dan retailing. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang

### **c. Tahapan-Tahapan Penjualan**

Salah satu aspek yang ada dalam penjualan adalah penjualan dengan bertemu tatap muka. Dari penjualan maka dapat ditentukan keberhasilan perusahaan dinilai dari kemampuan dalam memperoleh laba, dengan laba yang diperoleh, perusahaan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat

mengembangkan dan memperluas bidang usaha. Dalam hal ini tahapan-tahapan yang perlu ditempuh oleh pihak penjual meliputi:

#### 1) Persiapan Sebelum Penjualan

Kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijual, pasar yang dituju dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan. Dan harus mengetahui kemungkinan tentang motivasi dan perilaku dalam segmen pasar yang dituju.

#### 2) Penentuan Lokasi Pembeli Potensial

Dengan menggunakan data pembeli yang lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli atau pembeli potensialnya. Penentuan calon pembeli beserta karakteristiknya dapat dilakukan dengan segmen pasar. Termasuk dalam karakteristik calon pembeli adalah faktor lokasi yang menjadi sasaran kunjungan bagi wiraniaga. Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

#### 3) Pendekatan Pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya dan juga harus mengetahui tentang produk atau merk apa yang sedang digunakan dan bagaimana

reaksinya. Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produk kepada pembeli.

#### 4) Melakukan Penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya.

#### 5) Pelayanan Purna Jual

Kegiatan penjualan tidak berakhir pada saat pesanan dari pembeli telah dipenuhi, tetapi masih perlu dilakukan dengan memberikan pelayanan servis kepada mereka. Beberapa pelayanan yang diberikan oleh penjual sesudah penjualan dilakukan antara lain berupa:

- a) Pemberian garansi
- b) Pemberian jasa reparasi
- c) Latihan tenaga-tenaga operasional dan cara penggunaannya
- d) Penghantaran barang ke rumah

Dalam tahapan akhir penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan lain yang dapat diberikan sesudah penjualan adalah memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya

tepat, barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat dan hasil kerja produk tersebut memuaskan

#### **4. Kartu paket internet**

Sebuah kartu pintar seukuran perangkai yang ditaruh di telepon genggam yang menyimpan kunci pengenalan jasa telekomunikasi yang menggunakan jaringan internet dan bisa dipakai untuk internetan.

Harga memiliki peran terpenting dalam pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen bahkan tidak sedikit pula konsumen yang mematok kualitas sebuah produk dengan harga paket. Rata-rata harga paket di bandrol sesuai dengan besar kecil kuota tersebut. Semakin besar kuota harga paket semakin tinggi.

Perusahaan harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan barang dan jasa sesuai keinginan konsumen dengan harga paket yang pantas. Selain itu, kualitas jaringan juga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Konsumen akan memperhatikan cepat atau lambatnya jaringan pada waktu pengaksesan internet. Jaringan yang tersedia mulai dari 2G, 3G (WCDMA/GSM) hingga sekarang keluar 4G (LTE). 4G LTE merupakan jaringan yang tertinggi diantara 2G dan 3G. Selain jaringan yang tersedia, jangkauan terkuat dan terluas hingga pelosok kota sangat diperhatikan konsumen dalam membeli kartu perdana internet. Tidak hanya harga paket dan kualitas yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian, tanpa adanya strategi pemasar dengan mempromosikan produk melalui

iklan, media sosial, personal selling dan lain lain untuk menarik konsumen melakukan pembelian.

Keputusan pembelian merupakan suatu konsep dalam perilaku pembelian dimana konsumen memutuskan untuk bertindak atau melakukan sesuatu dan dalam hal ini melakukan pembelian ataupun memanfaatkan produk atau jasa tertentu. Pengambilan keputusan konsumen pada dasarnya merupakan proses pemecahan masalah. Peneliti menggunakan variabel keputusan pembelian ini karena studi tentang keputusan pembelian masih layak untuk diteliti mengingat semakin banyaknya produk yang beredar mengakibatkan perlunya berbagai pertimbangan bagi masyarakat dalam melakukan keputusan pembelian. Kebanyakan konsumen, baik konsumen individu maupun pembeli organisasi melalui proses mental yang hampir sama dalam memutuskan produk dan merek apa yang akan dibeli. Keputusan pembelian konsumen dapat dilakukan apabila produk tersebut sesuai dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen.

##### **5. *Coronavirus Disease (COVID-19)***

*Coronavirus disease (COVID-19)* merupakan infeksi virus baru atau virus yg merupakan virus RNA strain tunggal positif ini menginfeksi saluran pernapasan. Karena telah tersebar COVID-19 di Indonesia maka pihak pemerintah membuat peraturan baru yaitu pembatasan social berskala besar (PSBB) untuk mencegah kemungkinan penyebaran penyakit atau kontaminasi.<sup>26</sup>

---

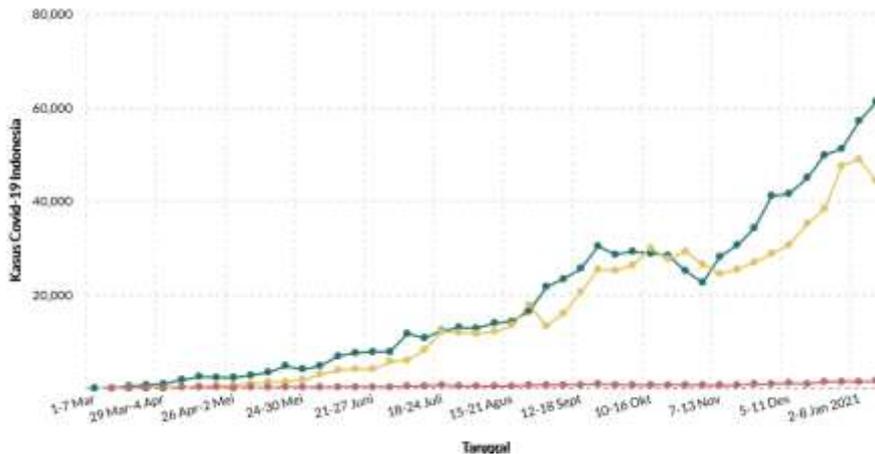
<sup>26</sup> Mahasiswa fakultas kedokteran, *coronavirus diseases, jurnal Vol 2.No.1.*

Coronavirus merupakan virus RNA dengan ukuran partikel 120-160 nm. Virus ini terutama menginfeksi hewan, termasuk kelelawar dan unta. Sebelum merebaknya COVID-19, terdapat 6 jenis virus corona yang dapat menginfeksi manusia yaitu alphacoronavirus 229E, alphacoronavirus NL63, betacoronavirus OC43, betacoronavirus HKU1, Severe Acute Respiratory Illness Coronavirus (SARS-CoV), dan Middle East Respiratory Syndrome Coronavirus (MERS-CoV). Penyakit ini awalnya sementara dinamai 2019 Novel Coronavirus (2019-nCoV), dan kemudian WHO mengumumkan nama baru pada 11 Februari 2020, yang terdiri dari virus Coronavirus 2 (SARSCoV-2) Sindrom Pernafasan Akut Parah. Indonesia melaporkan kasus pertama COVID-19 pada 2 Maret 2020, dengan total 2 kasus. Data pada 31 Maret 2020 menunjukkan terdapat 1.528 kasus yang dikonfirmasi dan 136 kematian.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Adityo Susilo, C. Martin Rumende, Ceva W Pitoyo, "Coronavirus Disease 2019: Tinjauan Literatur Terkini *Coronavirus Disease 2019: Review of Current Literatures*", Tim Penanganan Kasus pasien dengan Penyakit *Infeksi New Emerging dan Re-emerging Disease* (PINERE) RSUPN Departemen Ilmu Penyakit Dalam Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia Jakarta (2020), hlm. 46

**Gambar II.1**  
**Perkembangan Virus Covid-19 Tahun 2020-2021**



Kasus Covid-19 di Indonesia hingga 14 Januari mencapai 869,600 kasus dengan penambahan tiap harinya sudah menembus 11000 kasus. Hal ini juga sejalan dengan tingkat kesembuhan yang naik. Oktober 2020 hingga Januari 2021 kasus mingguan Covid-19 terus mengalami kenaikan dan mencapai tertinggi pada 8-14 Januari 2021 yakni 61,260 kasus. Penyakit Coronavirus (COVID-19) adalah penyakit menular yang disebabkan oleh virus SARS-CoV-2.

Kebanyakan orang yang terinfeksi virus akan mengalami penyakit pernapasan ringan hingga sedang dan sembuh tanpa memerlukan perawatan khusus. Namun, beberapa akan menjadi sakit parah dan memerlukan perhatian medis. Orang yang lebih tua dan mereka yang memiliki kondisi medis mendasar seperti penyakit kardiovaskular, diabetes, penyakit pernapasan kronis, atau kanker lebih mungkin mengembangkan penyakit serius. Siapa pun dapat sakit dengan COVID-19 dan menjadi sakit parah atau meninggal pada usia berapa pun.

Cara terbaik untuk mencegah dan memperlambat penularan adalah dengan mengetahui dengan baik tentang penyakit dan bagaimana virus menyebar. Lindungi diri Anda dan orang lain dari infeksi dengan menjaga jarak setidaknya 1 meter dari orang lain, mengenakan masker yang pas, dan sering mencuci tangan atau menggunakan gosok berbasis alkohol. Dapatkan vaksinasi saat giliran Anda dan ikuti panduan lokal.

Virus dapat menyebar dari mulut atau hidung orang yang terinfeksi dalam partikel cair kecil saat mereka batuk, bersin, berbicara, bernyanyi, atau bernapas. Partikel-partikel ini berkisar dari tetesan pernapasan yang lebih besar hingga aerosol yang lebih kecil. Penting untuk mempraktikkan etiket pernapasan, misalnya dengan batuk ke siku yang tertekuk, dan tinggal di rumah dan mengisolasi diri sampai Anda pulih jika merasa tidak enak badan.

Situasi yang muncul akibat pandemic Covid-19 menuntut dosen untuk menggunakan semua media yang ada dalam mendukung pembelajaran secara daring. El Azar (2020) mengatakan, saat kita para pendidik bergumul dengan cara-cara baru untuk berkomunikasi dengan siswa dan mahasiswa yang jauh dari ruang kelas dan ruang kuliah. Berbagai aplikasi dengan beragam fitur dapat menjadi pilihan para dosen dalam melaksanakan pembelajaran secara daring

Namun dibalik berbagai kemudahan media dan fitur yang tersedia selama proses pembelajaran online, terdapat pula banyak kendala yang dihadapi oleh dosen maupun mahasiswa dalam masa berjalannya kuliah

online. Dalam tulisan ini akan dibahas beberapa kendala yang dihadapi oleh mahasiswa selama mengikuti pembelajaran daring.

## B. Penelitian terdahulu

Beberapa penelitian yang dijadikan referensi dan berkaitan dengan judul yang akan diteliti oleh peneliti adalah sebagai berikut:

No.	Nama	Judul penelitian	Hasil penelitian
1.	Ari trianto (2019)	Pengaruh promosi dan harga terhadap keputusan pembelian kartu perdana indosat ooredoo pada mahasiswa universitas muhammadiyah palembang. (skripsi universitas muhammadiyah Palembang tahun 2019)	Hasil Uji TVariable Promosi X1Menunjukkan Nilai Thitung(2,553) > Ttable (2,051) Maka HO Ditolak dan Ha Diterima, Artinya secara parsial ada Pengaruh Promosi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Indosat Ooredoo Pada Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palembang.
2.	Lia indah wahyuni, Sri wajyuni, Joko Widodo (2017)	Pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas merek pada kartu Prabayar simpati telkomsel. (jurnal Vol.12 No. 2 2018)	Hasil perhitungan koefisien determinasi (R <sup>2</sup> ) sebesar 0,697, hal ini menunjukkan bahwa besarnya persentase pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas merek mahasiswa Pendidikan Ekonomi, FKIP, Universitas Jember sebesar 69,7%.
3.	Danik (2017)	Factor-faktor yang mempertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian kartu paket data internet ( skripsi jurusan manajemen fakultas ekonomi, universitas sanata dharma 2017)	Dari hasil penelitian diketahui bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam pembelian kartu paket data secara berurutan: (1) Program kartu paket data, (2) Kemudahan kartu

			<p>didapatkan,</p> <p>(3) Jenis kartu bervariasi,</p> <p>(4) Harga jual,</p> <p>(5) Bonus layanan internet,</p> <p>(6) Kemasan kartu,</p> <p>(7) Tarif internet,</p> <p>(8) Keluasan dan kekuatan,</p> <p>(9) Ketersediaan jaringan 4G,</p> <p>(10) Desain yang menarik,</p> <p>(11) Bonus sms dan telepon</p> <p>(12) Masa aktif kartu</p> <p>(13) Pulsa awal perdana dan</p> <p>(14) promosi</p>
--	--	--	--

Dari penelitian terdahulu di atas, terdapat persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian penulis, yaitu:

1. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya atas nama Ari Trianto adalah variable, dimana variable tersebut adalah keputusan pembelian kartu perdana, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini meneliti tentang kartu perdana Telkomsel, Indosat Ooredoo, Axis, XL, Tri, Smartfren, sedangkan penelitian sebelumnya meneliti tentang kartu perdana Indosat Ooredoo.
2. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya atas nama Lia Indah Wahyuni, Sri Wahyuni, Joko Widodo adalah meneliti tentang kartu perdana Telkomsel sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini meneliti tentang pendapatan penjualan sedangkan penelitian sebelumnya meneliti tentang kepuasan pelanggan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya atas nama Danik adalah meneliti tentang pembelian katu paket internet, sedangkan perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini meneliti tentang pendapatan penjualan sedangkan penelitian sebelumnya meneliti tentang pertimbangan konsumen dalam keputusan pembelian.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis penelitian**

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini ingin menggambarkan sejumlah variabel dengan aspek-aspek yang dipertimbangkan tanpa harus mempersoalkan hubungan antar variabel. Penelitian deskriptif yaitu untuk mengetahui fenomena dialami subjek.

Bertujuan menghasilkan atau menemukan suatu teori yang berhubungan dengan situasi tertentu. Situasi di mana individu saling berhubungan, bertindak, atau terlibat dalam suatu proses sebagai respon terhadap suatu peristiwa. Inti dari pendekatan grounded theory adalah pengembangan suatu teori yang berhubungan erat kepada konteks peristiwa dipelajari. Digunakan oleh peneliti yang tidak ingin memiliki asumsi/dugaan awal thd pertanyaan penelitiannya.

Digunakan untuk penelitian yang terkendala oleh keterbatasan referensi/acuan. Digunakan untuk peneliti yang ingin mengembangkan sebuah teori berdasarkan hasil temuannya nanti. Sangat membutuhkan waktu dan melewati sebuah proses. Membutuhkan pengalaman, sehingga sering digunakan oleh para expert.

Metode seharusnya dipilih berdasarkan permasalahan yang akan diteliti. Bukan dipilih pada tahap awal sebelum permasalahan penelitian ditetapkan. Metode tersebut harus dipakai karena permasalahan/fenomena tersebut harus

membutuhkan pendekatan kualitatif. Bukan karena peneliti sekedar ingin menggunakan penelitian dengan metode kualitatif.

Kualitatif terkait cara yang digunakan oleh peneliti dalam mendekati-memahami, menggali, mengungkap fenomena tertentu dari responden penelitiannya. Sejak awal, peneliti harus mampu menentukan metode yang akan digunakan (metode idealnya bersifat tetap, teknik yang bersifat situasional atau fleksibel). Ibarat memancing: ukuran mata kail harus sudah dipilih dari awal terkait jenis/ukuran ikan apa yang mau dipancing atau yang dianggap ada diperairan tsb, tapi umpan yang dapat diganti/tukar.

## **B. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian merupakan orang yang paham betul mengenai apa yang sedang diteliti. Lebih tegas Moleong mengatakan bahwa subjek penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.<sup>28</sup> Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pembeli kartu paket internet masa covid-19 pada kios hery ponsel sebanyak 36 sampel.

## **C. Metode Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi.

### **1. Wawancara**

wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengontruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi,

---

<sup>28</sup> Basrowi dan Suwandi. Memahami Penelitian Kualitatif. (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2008). Hlm. 188.

perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara (*interviewee*) yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (*interviewee*).<sup>29</sup>

Dalam penelitian ini wawancara yang digunakan adalah wawancara tak berstruktur. Menurut Sugiyono, wawancara tak bertstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ditanyakan.

Wawancara tidak terstruktur, biasanya digunakan untuk pendekatan etnografi yang menuntut keterlibatan peneliti di dalam kehidupan sehari-hari responden atau konteks yang ingin diteliti. Wawancara semi terstruktur adalah wawancara yang mempunyai guideline namun fleksibel dalam penerapannya tergantung dengan situasi dan kondisi di lapangan. Wawancara terstruktur adalah tipe wawancara yang ketat dalam menyampaikan guideline wawancara. Tidak ada jenis pertanyaan selain apa yang telah tertulis di dalam guideline.

## 2. Observasi

Observasi peneliti dapat belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Jenis observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah observasi partisipative pasif yang berarti peneliti bahwa peneliti dating

---

<sup>29</sup>*Ibid*, hlm. 155.

ketempat subjek melakukan kegiatan yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.

Pemahaman yang lebih baik tentang konteks hal yang diteliti. Memungkinkan peneliti untuk lebih membuka wawasan, terbuka, tidak dipengaruhi berbagai konseptualisasi yang ada sebelumnya. Peneliti dapat melihat hal-hal yang oleh responden kurang disadari. Memperoleh data yang tidak diungkap dalam wawancara. Observasi memungkinkan peneliti merefeksi dan bersikap introspektif terhadap penelitian yang dilakukannya.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, bisa dalam bentuk tulisan, gambar atau karya dari seseorang. Dokumentasi dapat berupa tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, peraturan dan lain-lain. Dokumentasi dalam penelitian ini seperti catatan lapangan, dokumentasi resmi atau bukan, dokumen pribadi dan dokumen lain yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

### 4. Studi Pustaka

Studi pustaka yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pembelajaran buku-buku referensi, laporan-laporan, majalah-majalah, jurnal-jurnal dan media lainnya yang berkaitan dengan obyek penelitian.

## **D. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Adapun lokasi penelitian ini dilaksanakan pada kios Hery Ponsel yang beralamatkan di Jl. Sisingamangaraja No. 100, Wek V, padangsidimpuan selatan, kota padangsidimpuan, sumatera utara 22723 indonesia,

## **E. Sumber data**

Sumber data adalah informasi yang memiliki arti bagi penggunanya.

Data terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data skunder.

1. Data Primer adalah berbagai informasi dan keterangan yang diperoleh langsung dari sumbernya, yaitu para pihak yang dijadikan informan penelitian. Jenis data ini meliputi informasi dan keterangan mengenai produk pembiayaan cicil emas Bank Syariah Indonesia.
2. Data sekunder merupakan sumber data skunder adalah berbagai teori dan informasi yang diperoleh tidak langsung dari sumbernya, yaitu berbagai buku dan yang berisi teori pemasaran, serta berbagai dokumen dan tulisan mengenai produk pembiayaan cicil emas Bank Syariah Mandiri, dan juga data lainnya yang relevan dengan kebutuhan dan tujuan penelitian.

## **F. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data**

Dalam penelitian kualitatif, data dapat diolah dan dianalisis dengan berbagai teknik, yaitu berdasarkan masalah dan tujuannya. Adapun teknik pengolahan dan analisis data yaitu:

1. Analisis sebelum dilapangan adalah analisis yang dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data skunder, yang akan dilakukan untuk menentukan focus penelitian. Fokus penelitian ini bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti dilapangan.

## 2. Analisis selama dilapangan Model Miles and Huberman

Setelah peneliti melakukan wawancara di lapangan terhadap objek yang tuju. Tetapi, jawaban hasil wawancara belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu.

Adapun aktivitas dalam analisis data adalah sebagai berikut:

1. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok. Memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan pokoknya serta membuang yang tidak perlu.
2. Penyajian data, dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori, *flow chart*, dan sebagainya.

Penarikan kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Tetapi, mungkin juga tidak karena telah ditemukan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti dilapangan.

## **G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Pengecekan keabsahan data merupakan salah satu unsur yang tidak terpisahkan dari penelitian kualitatif, untuk menguji keabsahan data peneliti menggunakan triangulasi. Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagaiteknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti

mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

kios Hery Ponsel yang Beralamat Jl. Sisingamangaraja No. 100, Wek v, Padangsidimpun Selatan, Kota Padangsidimpun, Sumatera Utara 22723 Indonesia, dan Kios Hery Ponsel memiliki Cabang yang berada pada sebuah Kecamatan Padangsidimpun Batunadua, tepatnya di kota Padangsidimpun, Indonesia. Kios Hery Ponsel didirikan pada tahun 2016 yang beralamat di Jalan Masjid Raya tepatnya didepan Sekolah SMP N1 Padangsidimpun dengan usaha yang biasa di katakan usaha menengah. dan sekarang bisa di katakana usahanya sudah berkembang dengan Bagus.<sup>30</sup>

#### **B. Hasil penelitian**

##### **1. Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Penjualan Kartu Paket Internet Pada Masa Pandemic Covid-19**

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan , terlihat bahwa pada umumnya factor yang mereka alami bersifat mendasar atau fundamental, antara lain factor dalam hal harga kartu paket internet dan juga factor dalam hal pembatasan social berskala besar yang diberikan daripemerintah sehingga mengharuskan siswa/ mahasiswa melakukan pembelajaran menggunakan aplikasi zoom yang memakai jaringan internet yang kuat. Kendala mendasar bagi para responden adalah masalah harga krtu internet. Di daerah perkotaan memiliki banyak provider penyedia layanan internet,

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara pada kios hery ponsel

dengan kemampuan jaringan internet yang memadai untuk mendukung proses pembelajaran daring. Namun untuk daerah pedesaan, hanya tersedia sangat sedikit pilihan provider penyedia layanan internet. Dari yang tersedia tersebut ternyata memiliki kualitas jaringan internet yang kurang memadai sehingga kurang mendukung pembelajaran secara daring.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, kebanyakan customer mengeluhkan kualitas jaringan internet, serta mahalnya harga paket internet untuk mereka penggunaan. Salah satu solusi yang mereka lakukan untuk mengatasi masalah jaringan internet adalah dengan keluar rumah dan pergi ke tempat-tempat yang lebih tinggi, dan ada juga yang pergi ke daerah yang lebih ramai dan dianggap memiliki kualitas jaringan yang lebih baik. Di satu sisi, hal itu berlawanan dengan program pemerintah yang dituntut untuk sebisa mungkin menghindari keramaian dan melakukan aktivitas di sekitar rumah saja, namun dengan kendala seperti ini, mereka terpaksa keluar dari rumah agar dapat mengikuti pembelajaran daring dengan baik dan lancar.

Kendala berikutnya yang mereka keluhkan adalah kendala layanan pembelajaran yang diberikan dosen kepada mereka. Para responden mengaku mengalami pelayanan pembelajaran dari para dosen dengan kurang maksimal. Kebanyakan dosen hanya memberikan daftar hadir untuk diisi, lalu membagikan bahan ajar/modul. Kemudian menyuruh para responden untuk belajar sendiri, untuk kemudian diberikan tugas untuk dikerjakan. Para responden menganggap bahwa dosen tidak maksimal

memberikan penjelasan mengenai suatu topik/materi kuliah kepada mereka. Mereka seringkali mengalami kebuntuan ketika mempelajari topik perkuliahan, namun mereka hanya bisa bertanya melalui fitur chat atau komentar. Hal itu menurut responden kurang maksimal, karena penjelasan yang diberikan dosen melalui chat atau komentar tidak mudah dipahami, serta terbatas dalam penyampaiannya. Dosen juga jarang melakukan perkuliahan melalui video conference semisal zoom. Hal tersebut salah satu hal yang mengharuskan customer membeli kartu paket yang mempunyai jaringan yang lebih stabil dan tentunya lebih mahal dari pada kartu paket yang lain<sup>31</sup>

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, terlihat bahwa terdapat faktor-faktor mendasar atau fundamental yang mempengaruhi pengalaman responden. Beberapa faktor ini termasuk harga kartu paket internet dan pembatasan sosial yang diberlakukan oleh pemerintah dalam skala besar. Pembatasan ini mengharuskan siswa dan mahasiswa untuk melakukan pembelajaran menggunakan aplikasi zoom yang memerlukan jaringan internet yang kuat. Kendala utama yang dihadapi oleh responden adalah masalah harga kartu internet. Di wilayah perkotaan, tersedia banyak provider penyedia layanan internet dengan jaringan yang memadai untuk mendukung pembelajaran daring. Namun, di daerah pedesaan, pilihan provider internet sangat terbatas dan jaringan yang ada tidak memadai untuk pembelajaran daring.

---

<sup>31</sup> Hasil wawancara dari para customer kios hery ponsel

Hasil wawancara juga menunjukkan bahwa banyak responden mengeluhkan kualitas jaringan internet yang buruk dan harga paket internet yang mahal. Sebagai solusi, beberapa responden terpaksa keluar rumah dan mencari tempat dengan sinyal lebih baik, meskipun ini bertentangan dengan anjuran pemerintah untuk tetap di rumah. Beberapa responden juga mengeluhkan pelayanan pembelajaran dari para dosen. Mereka merasa bahwa dosen kurang memberikan penjelasan yang memadai mengenai materi kuliah melalui layanan daring seperti chat atau komentar. Selain itu, kekurangan penjelasan dan kurangnya penggunaan *video conference* juga membuat beberapa responden memilih membeli kartu paket internet yang lebih mahal untuk mendapatkan jaringan yang lebih stabil. Secara keseluruhan, hasil wawancara ini menggambarkan bagaimana keputusan pembelian pelanggan dalam membeli kartu paket internet selama masa pandemi COVID-19, di mana banyak dari mereka merasa terpaksa mencari solusi untuk mengatasi kendala dalam pembelajaran daring.<sup>32</sup>

Kios Hery Ponsel, yang berlokasi di Jl. Sisingamangaraja No. 100, Wek V, Padangsidempuan Selatan, Kota Padangsidempuan, Sumatera Utara 22723 Indonesia, mengalami variasi jumlah pengunjung yang datang setiap harinya. Jumlah pelanggan yang datang ke kios ini berkisar antara 15 hingga 25 orang per hari. Hal ini mencerminkan variasi dalam keputusan pembelian pelanggan terkait dengan kartu paket internet. Keputusan pembelian pelanggan dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas layanan,

---

<sup>32</sup> Hasil wawancara dari para customer kios hery ponsel

harga, dan ketersediaan produk. Jumlah pengunjung yang datang yang cenderung berfluktuasi mungkin mengindikasikan bahwa pelanggan merespon perubahan kondisi, seperti tawaran khusus, promosi, atau kebutuhan mendesak. Beberapa pelanggan membeli kartu paket internet secara rutin dan berkala, sementara yang lain datang hanya saat mereka merasa membutuhkan. Selain itu, faktor-faktor seperti kualitas jaringan, ketersediaan pembelian kartu di tempat lain, serta preferensi pelanggan terhadap jenis paket tertentu, juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian.<sup>33</sup>

## **2. Pendapatan Penjualan Kartu Paket Internet Pada Saat Sebelum Dan Sesudah Masa Covid-19.**

Dimasa pandemic covid-19 penjualan paket internet semakin tinggi, salah satunya dipengaruhi oleh tuntutan sekolah yang mengharuskan melalui daring dan membutuhkan kuota internet. Dampak dari sekolah dengan daring dan wisata ditutup untuk sementara mereka mengisi waktu luang untuk bermain game online, jejaring sosial, dan youtube maka berbanding lurus dengan penjualan paket internet yang semakin banyak.

Hal inilah yang menjadi salah satu alasan meningkatnya penjualan paket internet. Salah satunya konter yang menjual berbagai macam kartu prabayar internet yaitu kios hery ponsel yang terletak di padangsidimpuan. Hasil survey yang saya dapat dari data yang di beri oleh salah satu karyawan dari kios Hery ponsel adalah sebagai berikut:

---

<sup>33</sup> Hasil wawancara dari para customer kios hery ponsel

**Table IV.1**  
**Penjualan Kartu Perdana Paket Sebelum Masa Covid-19**  
**Perbulan**

<b>Jenis merek</b>	<b>Terjual per bulan</b>	<b>Keuntungan</b>
Telkomsel	150 pcs	Rp. 1.500.000
Indosat ooredoo	30 pcs	Rp. 150.000
Axis	900 pcs	Rp. 2.700.000
XL	30 pcs	Rp. 90.000
Tri	20 pcs	Rp. 100.000
Smartfren	10 pcs	Rp. 50.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp. 90.000.000</b>

Sumber: Data dari Kios Hery Ponsel

Dan berikut adalah data penjualan pada masa Covid -19 sebagai berikut:

**Table IV.2**  
**Penjualan Kartu Perdana Paket Pada Masa Covid-19 Perbulan**

<b>Jenis merek</b>	<b>Penjualan perbulan</b>	<b>Keuntungan</b>
Telkomsel	200 pcs	Rp. 2.000.000
Indosat ooredoo	50 pcs	Rp. 250. 000
Axis	1.200 pcs	Rp. 3.600.000
XL	50 pcs	Rp. 250.000
Tri	50 pcs	Rp. 250.000
Smartfren	30 pcs	Rp. 150.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp.120.000.000</b>

Sumber: Data dari Kios Hery Ponsel

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa kartu paket internet Telkomsel pada masa Covid-19 mengalami kenaikan sebesar 33.3% dari penjualan pada masa sebelum Covid-19, dan pada kartu paket Indosat

Ooredoo mengalami kenaikan penjualan sebesar 67% dari penjualan kartu internet sebelum masa Covid-19, sedangkan pada kartu internet Exis mengalami kenaikan sebesar 33.3% dari penjualan sebelum masa Covid-19, dan pada kartu paket XL mengalami kenaikan penjualan sebesar 67% dari penjualan sebelum Covid-19, dan pada kartu paket Tri mengalami peningkatan penjualan yaitu sebesar 75% dari penjualan sebelum masa Covid-19 dan pada kartu internet Smartfren mengalami kenaikan penjualan 3 kali lipat dari penjualan sebelum Covid-19.

Dari data di atas dapat disimpulkan adanya kenaikan penjualan setiap bulannya. dan adanya kenaikan penjualan pada masa covid-19. Ini disebabkan karena adanya peraturan baru dari pemerintah yang mengharuskan masyarakat untuk beraktivitas dari rumah. Dan ini lah salah satu factor yang membuat kenaikan keuntungan penjualan dari masa sebelum adanya covid-19 dan masa covid-19.

Dapat disimpulkan bahwa pada masa sebelum terjadinya pandemic covid-19 sampai dengan masa pandemic covid-19 terjadi kenaikan penjualan kartu paket internet pada saat masa covid-19. Hal ini dikarenakan banyaknya customer yang melakukan kegiatan dirumah seperti pada anak sekolah yang melakukan kegiatan belajar dirumah atau yang sering dikatakan daring pada aplikasi zoom. Dan alasan lain adalah adanya social distancing yang di berlakukan oleh pemerintah sehingga kebanyakan masyarakat melakukan aktifitas di dalam rumah dan tidak di anjurkan untuk berkumpul.

### C. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di atas mengenai faktor yang mempengaruhi pendapatan penjualan kartu paket internet pada masa pandemik covid-19, adapun pembahasan dalam penelitian ini dirangkum ke dalam beberapa poin berikut:

1. Salah satu faktor yang paling memengaruhi keputusan pembelian pelanggan adalah harga kartu paket internet. Responden mengeluhkan bahwa harga kartu internet dapat menjadi mahal, terutama jika mereka membutuhkan akses internet yang stabil dan cukup kuat untuk pembelajaran daring. Hal ini terutama berdampak pada siswa dan mahasiswa yang mengandalkan internet untuk mengikuti kuliah secara *online*. Ini merupakan faktor yang memengaruhi keputusan pembelian mereka.
2. Pembatasan sosial yang diberlakukan oleh pemerintah, seperti anjuran untuk tetap di rumah, juga memengaruhi keputusan pembelian. Beberapa responden merasa terpaksa mencari tempat dengan sinyal internet yang lebih baik di luar rumah, meskipun ini bertentangan dengan anjuran pemerintah. Pembatasan ini membuat akses internet yang kuat menjadi lebih penting, dan beberapa pelanggan merasa perlu membeli paket yang lebih mahal untuk memenuhi kebutuhan ini.
3. Kualitas jaringan internet menjadi faktor kunci dalam keputusan pembelian. Responden yang tinggal di daerah perkotaan dengan banyak provider penyedia internet cenderung memiliki lebih banyak pilihan dan akses ke jaringan yang memadai. Namun, di daerah pedesaan, ketersediaan dan

kualitas jaringan internet seringkali kurang memadai, yang memengaruhi keputusan pembelian mereka.

4. Kendala dalam pelayanan pembelajaran dari para dosen juga menciptakan kebutuhan untuk akses internet yang lebih baik. Responden mengeluhkan bahwa dosen cenderung kurang memberikan penjelasan yang memadai melalui layanan daring seperti chat atau komentar. Kekurangan interaksi langsung dengan dosen, terutama melalui video conference, juga membuat beberapa responden merasa perlu memiliki jaringan internet yang lebih stabil untuk memastikan pembelajaran yang lancar.
5. Faktor-faktor lain yang memengaruhi keputusan pembelian pelanggan termasuk preferensi terhadap jenis paket tertentu, ketersediaan pembelian kartu di tempat lain, dan perubahan kondisi, seperti tawaran khusus atau promosi dari penyedia layanan.

Sedangkan penjualan kartu paket internet pada saat sebelum dan sesudah masa covid-19, disebabkan pembatasan sosial yang diberlakukan oleh pemerintah mendorong masyarakat untuk beraktivitas dari rumah. Ini membuat akses internet menjadi lebih penting, terutama untuk pembelajaran daring, bekerja dari rumah, bermain game online, jejaring sosial, dan hiburan *online*. Selain itu siswa dan mahasiswa mengalami kebutuhan yang lebih besar untuk akses internet selama pembelajaran daring. Ini termasuk penggunaan aplikasi konferensi seperti Zoom, mengunduh bahan pelajaran, dan mengikuti kuliah *online*. Hal inilah yang membuat perusahaan-perusahaan telekomunikasi seperti Telkomsel, Indosat Ooredoo, Axis, XL, Tri, dan Smartfren

meningkatkan kualitas layanan mereka selama pandemi, yang membuat pelanggan lebih puas dan memilih untuk tetap menggunakan layanan mereka.

Adapun peningkatan penjualan kartu paket Telkomsel mengalami peningkatan sebesar 33.3% selama masa COVID-19 dibandingkan dengan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa banyak pelanggan yang memilih Telkomsel sebagai pilihan utama untuk kebutuhan internet selama pandemi. Indosat Ooredoo mengalami peningkatan yang signifikan sebesar 67% selama masa COVID-19. Ini menunjukkan bahwa pelanggan mulai memilih Indosat Ooredoo sebagai alternatif yang baik untuk kebutuhan internet selama pandemi. Begitu juga dengan penjualan kartu perdana paket Axis juga mengalami peningkatan sebesar 33.3% selama masa COVID-19. Axis tampaknya tetap menjadi pilihan yang kuat bagi beberapa pelanggan. Kartu perdana paket XL juga mengalami peningkatan penjualan yang signifikan, yaitu sebesar 67%. Ini menunjukkan bahwa XL berhasil menarik pelanggan selama pandemi. Tri adalah salah satu yang mengalami peningkatan penjualan paling tinggi, yaitu sebesar 75%. Pelanggan cenderung beralih ke Tri untuk kebutuhan internet mereka selama masa pandemi. Smartfren mengalami peningkatan penjualan yang paling tinggi, yaitu tiga kali lipat dari penjualan sebelum COVID-19. Ini bisa jadi karena Smartfren menawarkan layanan yang dianggap lebih baik selama pandemi.

Sehingga dapat disimpulkan jika keputusan pembelian kartu paket internet selama pandemi COVID-19 sangat dipengaruhi oleh harga, kualitas jaringan, pembatasan sosial, dan kualitas layanan pembelajaran. Pelanggan

merespons perubahan kondisi dan perlu mempertimbangkan berbagai faktor sebelum membuat keputusan pembelian kartu paket internet. Ini menggambarkan pentingnya akses internet yang baik dalam mendukung pembelajaran daring dan aktivitas sehari-hari selama pandemi. Penjualan paket internet di Kios Hery Ponsel mengalami peningkatan yang signifikan selama masa pandemi COVID-19. Faktor-faktor seperti pembatasan sosial, kebutuhan pembelajaran daring, dan peningkatan kualitas layanan mungkin telah mendorong peningkatan penjualan ini. Selain itu, peningkatan penjualan berbagai merek kartu perdana paket menunjukkan bahwa pelanggan memiliki beragam preferensi dalam memilih penyedia layanan internet selama pandemi. Hal ini juga mencerminkan perubahan perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh perubahan kondisi sosial dan ekonomi selama pandemi.

#### **D. Keterbatasan Penelitian**

Seluruh kegiatan dalam penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang telah ditetapkan dalam metode penelitian, hal ini dimaksudkan agar hasil yang diperoleh dalam penelitian ini benar-benar memperoleh hasil yang objektif dan sistematis. Namun, peneliti juga berusaha agar keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini tidak sampai dengan mengurangi makna dan hasil penelitian yang diperoleh. Adapun yang menjadi keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh peneliti.
2. Keterbatasan dana dan waktu wawancara yang dimiliki oleh peneliti, dimana waktu yang digunakan cukup singkat dengan pemilik usaha Kios

Hery Ponsel sehingga hasil wawancara belum seluruhnya merepresentasikan penjualan sebelum dan sesudah masa covid-19.

3. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti kurang efisien dengan para informan hal ini disebabkan informan dengan peneliti hanya sama-sama sebatas memperkenalkan diri saja.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka peneliti menyimpulkan sebagai berikut:

1. Terlihat bahwa faktor-faktor mendasar atau fundamental memengaruhi pengalaman para responden dalam menghadapi pembelajaran daring selama pandemi. Salah satu faktor kunci adalah harga kartu paket internet dan pembatasan sosial yang diberlakukan oleh pemerintah. Pertama, masalah harga kartu paket internet menjadi kendala utama bagi responden. Di wilayah perkotaan, banyak pilihan provider dengan jaringan yang memadai untuk mendukung pembelajaran daring. Namun, di daerah pedesaan, pilihan provider terbatas dan kualitas jaringan cenderung kurang memadai. Dalam mengatasi hal ini, beberapa responden mencoba pergi ke tempat-tempat yang lebih tinggi atau daerah dengan jaringan yang lebih baik, meskipun hal ini bertentangan dengan anjuran pemerintah untuk tetap di rumah. Kendala lain yang dirasakan adalah kualitas layanan pembelajaran dari dosen. Banyak responden merasa bahwa pelayanan dari dosen kurang maksimal. Bahan ajar diberikan tanpa penjelasan yang memadai, dan komunikasi dengan dosen terbatas melalui chat atau komentar. Kurangnya penjelasan yang mudah dipahami dan kurangnya interaksi langsung membuat responden merasa kesulitan dalam memahami materi perkuliahan. Sebagai solusi, beberapa responden memilih untuk membeli kartu paket dengan

jaringan yang lebih stabil dan mahal. Namun, ini menjadi ironis karena bertentangan dengan upaya pemerintah untuk menghindari keramaian. Kesulitan dalam mendapatkan akses internet yang memadai serta kurangnya dukungan dari dosen dalam memberikan penjelasan yang baik menjadi tantangan utama dalam menghadapi pembelajaran daring. Secara keseluruhan, permasalahan ini menggambarkan tantangan yang dihadapi oleh mahasiswa dalam menghadapi pembelajaran daring selama pandemi. Harga dan kualitas akses internet, serta kurangnya interaksi langsung dengan dosen, menjadi hambatan utama dalam proses pembelajaran. Solusi yang lebih efektif dan dukungan dari lembaga pendidikan diperlukan untuk memastikan pembelajaran daring yang efektif dan inklusif.

2. Selama masa pandemi COVID-19, penjualan paket internet mengalami peningkatan yang signifikan. Faktor-faktor utama yang berkontribusi terhadap peningkatan ini adalah tuntutan pembelajaran jarak jauh (daring) yang diakibatkan oleh penutupan sekolah dan universitas serta kebutuhan akan akses internet untuk berbagai kegiatan hiburan online. Dampak dari perubahan cara belajar dan bekerja yang disebabkan oleh pandemi, terutama melalui pembelajaran daring dan bekerja dari rumah, menyebabkan peningkatan permintaan akan akses internet. Selain itu, dengan adanya pembatasan perjalanan dan penutupan tempat wisata, banyak orang mengalihkan perhatian mereka ke game online, jejaring sosial, dan konten video di platform seperti YouTube. Aktivitas-aktivitas ini juga memerlukan akses internet yang kuat. Data penjualan kartu perdana paket dari kios Hery

Ponsel di Padangsidempuan menunjukkan bahwa penjualan paket internet mengalami peningkatan yang signifikan selama pandemi. Kartu perdana dari berbagai merek seperti Telkomsel, Indosat Ooredoo, Axis, XL, Tri, dan Smartfren mengalami peningkatan jumlah penjualan dan keuntungan. Sebagai contoh, kartu perdana Telkomsel mengalami peningkatan penjualan sebesar 33.3% dari masa sebelum pandemi. Indosat Ooredoo juga mengalami peningkatan penjualan sebesar 67%, dan Axis mengalami kenaikan penjualan sebesar 33.3%. Peningkatan ini mencerminkan perubahan dalam perilaku pengguna yang lebih mengandalkan internet dalam berbagai aspek kehidupan mereka. Peningkatan penjualan ini dapat diatribusikan pada aturan dan anjuran dari pemerintah untuk melakukan kegiatan di rumah (work from home dan belajar dari rumah) serta adanya social distancing. Hal ini menghasilkan permintaan yang lebih tinggi untuk paket internet guna memenuhi kebutuhan komunikasi, pembelajaran, dan hiburan. Secara keseluruhan, peningkatan signifikan dalam penjualan paket internet selama masa pandemi COVID-19 terjadi karena perubahan gaya hidup dan kebutuhan akses internet yang lebih tinggi untuk mendukung aktivitas di dalam rumah. Kendati pandemi membawa banyak dampak negatif, peningkatan ini menjadi salah satu dampak positif yang dihasilkan dari adaptasi masyarakat terhadap situasi yang baru.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti diperoleh kesimpulan yang telah disajikan, maka peneliti menyampaikan saran-saran

yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah:

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi tambahan terutama bagi penelitian selanjutnya dengan menambahkan variabel- variabel lain yang berkaitan dengan factor yang mempengaruhi pendapatan penjualan kartu internet pada masa covid 19.

## DAFTAR PUSTAKA

- Danik, *factor-faktor yang mempertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian kartu paket data internet*, (skripsi, 2017)
- Philip & Gerry Amstrong Kotler, *Principle Of Marketing*, 15th Edition (New Jersey: Pearson Pretice Hall, 2014),
- Luthra, P.. Covid's 19 staggering impact on global education. World Economic Forum 2020
- Mahasiswa fakultaskedoteran, *coronavirus diseases, jurnal Vol 2.No.1*.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011),
- Abdul Mannan, *Hukum Ekonomi Syari'ah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group),
- Al-Quran surah albaqarah ayat 188
- Ibnu Majah , Sunan Ibnu Majah, Juz 2, CD. Maktabah Kutubil Mutun, Seri 4,
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008),
- BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003
- Soemarso S.R 2009 *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat
- Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2006,
- Soekartawi, *Faktor-faktor Produksi*, Jakarta: Salemba Empat, (2012),
- Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.
- Boediono, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2002),
- Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.

Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada (2012,

Michell Rinda Nursandy, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso, skripsi tidak diterbitkan.

Rosy Pradipta Angga Purnama, Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Lama Usaha, dan Teknologi Proses Produksi terhadap Produksi Kerajinan Kendang Jimbe di Kota Blitar,(Malang: Universitas Brawijaya, 2014), jurnal ilmiah.

Mahasiswa fakultaskedokteran, *coronavirus diseases,jurnal Vol 2.No.1.*

Adityo Susilo, C. Martin Rumende, Ceva W Pitoyo, “Coronavirus Disease 2019: Tinjauan Literatur Terkini Coronavirus Disease 2019: Review of Current Literatures”, Tim Penanganan Kasus pasien dengan Penyakit Infeksi New Emerging dan Re-emerging Disease (PINERE) RSUPN Departemen Ilmu Penyakit Dalam Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia Jakarta (2020),

Ninit Alfianika, *Buku Ajar Metode Penelitian Pengajaran Bahasa Indonesia* (Deepublish, 2018),.

Hasil wawancara pada kios hery ponsel

Safryani, U., Aziz, A., & Triwahyuningtyas, N. (2020). Analisis Literasi Keuangan, Perilaku Keuangan, Dan Pendapatan Terhadap Keputusan Investasi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(3), 319– 332. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i3.384>

Arianti, B. F. (2020). Pengaruh Pendapatan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Literasi Keuangan Melalui Keputusan Berinvestasi Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Akuntansi*, 10(1), 13–36. <https://doi.org/10.33369/j.akuntansi.10.1.13-36>

Nazir. (2010). “Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara.” Tesis. Medan. Universitas Sumatera Utara.

Hemnur Zuhriski..”Analisis Pendapatan Pedagang Sayur Keliling di Kelurahan Tegallega Kota Bogor”. Skripsi. Bogor:IPB. (2008).

Mahasiswa fakultaskedokteran, *coronavirus diseases,jurnal Vol 2.No.1.*

Hasil wawancara dari para customer kios hery ponsel