

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Pertanyaan untuk Pemilik Bengkel

1. Kapan Bengkel Muliya Service mulai berdiri dan apa motivasi awal mendirikaninya?
2. Bagaimana perkembangan usaha dari awal berdiri hingga sekarang?
3. Apa saja jenis produk atau jasa utama yang ditawarkan oleh Bengkel Muliya Service?
4. Bagaimana cara Anda menjaga dan meningkatkan kualitas produk atau jasa di Bengkel Muliya Service?
5. Apakah ada produk/jasa unggulan dibanding bengkel lain?
6. Bagaimana Anda menyesuaikan produk dengan kebutuhan pelanggan?
7. Apakah ada rencana pengembangan produk atau jasa baru di masa mendatang?
8. Bagaimana cara Anda menentukan harga produk atau jasa di bengkel?
9. Apakah harga sudah disesuaikan dengan kondisi ekonomi masyarakat sekitar?
10. Apakah Anda pernah memberikan potongan harga tertentu?
11. Bagaimana perbandingan harga Bengkel Muliya Service dengan bengkel pesaing?
12. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap kebijakan harga yang Anda terapkan?
13. Apa pertimbangan anda dalam memilih Lokasi bengkel?
14. Apakah lokasi bengkel mudah dijangkau pelanggan?
15. Apakah Anda memiliki rencana membuka cabang di tempat lain?
16. Bagaimana Anda memanfaatkan lingkungan sekitar untuk menarik pelanggan?
17. Bagaimana cara Anda memperkenalkan bengkel kepada masyarakat?
18. Apakah Anda menggunakan media sosial, brosur, atau promosi dari mulut ke mulut?
19. Promosi seperti apa yang paling efektif menurut Anda?
20. Apakah Anda pernah mengadakan kegiatan promosi khusus (diskon, servis gratis, kerja sama komunitas)?
21. Bagaimana respon pelanggan terhadap promosi yang dilakukan?
22. Apa rencana anda untuk bengkel ini kedepannya?

Pertanyaan untuk Karyawan Bengkel

1. Sudah berapa lama anda bekerja di Bengkel ini?
2. Bagaimana menurut Anda kualitas jasa atau produk yang diberikan bengkel kepada pelanggan?
3. Apakah pelanggan sering memberikan masukan atau kritik terhadap hasil pekerjaan?
4. Bagaimana proses kerja dilakukan agar hasil perbaikan sesuai standar?

5. Apakah pelanggan sering menanyakan atau menawar harga dari produk/jasa yang diberikan?
6. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap harga yang ditetapkan bengkel?
7. Menurut Anda, apakah harga yang ditetapkan sepadan dengan kualitas produk/jasa yang diberikan?
8. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?
9. Apakah pelanggan mudah menemukan lokasi bengkel?
10. Bagaimana kondisi lingkungan kerja di bengkel ini?
11. Apakah Anda mengetahui bentuk promosi yang dilakukan bengkel?
12. Apakah pelanggan baru sering datang karena rekomendasi pelanggan lama?
13. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa lebih menarik pelanggan?
14. Apa pengalaman anda selama bekerja disini apakah ada saran atau keluhan?

Pertanyaan Untuk Pelanggan Bengkel

1. Sudah berapa lama anda service di bengkel ini?
2. Jasa apa yang biasanya anda gunakan di bengkel ini?
3. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk atau jasa yang diberikan oleh bengkel?
4. Apakah Anda biasanya memberikan masukan atau komentar setelah menerima produk atau jasa dari bengkel?
5. Menurut Anda, apakah hasil produk atau jasa bengkel sudah sesuai dengan standar atau harapan Anda?
6. Apakah Anda sering menanyakan atau melakukan negosiasi terkait harga produk atau jasa di bengkel?
7. Bagaimana pendapat Anda mengenai harga produk atau jasa yang ditetapkan bengkel? Apakah dianggap wajar?
8. Menurut Anda, apakah harga yang Anda bayar sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang Anda terima?
9. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?
10. Apakah Anda merasa mudah menemukan lokasi bengkel saat pertama kali datang?
11. Bagaimana menurut Anda kondisi lingkungan kerja atau area di bengkel ini?
12. Bagaimana Anda mengetahui informasi mengenai produk atau jasa bengkel ini?
13. Apakah Anda datang ke bengkel ini karena rekomendasi dari pelanggan lain?

14. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa membuat Anda lebih tertarik menggunakan produk atau jasa bengkel ini?
15. Apa pengalaman anda selama melakukan service disini apakah ada saran atau keluhan?

Lampiran 2 Transkrip Hasil Wawancara

Informan 1

Tanggal Wawancara : 8 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya Service

Identitas Informan 1

Nama: Muhammad Nor

Umur: 46 Tahun

Alamat: Jl Kodeco Km 6 Rt 01

Pemilik Bengkel Muliya Service

Hasil Wawancara

Sejarah Bengkel

1. Kapan Bengkel Muliya Service mulai berdiri dan apa motivasi awal mendirikan?

Jawaban: Bengkel Muliya Service ini didirikan pada tahun 2004, pada saat itu disini masih sepi, jadi motivasi untuk mendirikan itu pertama punya pengalaman kerja di bidang perbengkelan disamping itu juga memang kesenangan hobi untuk membuat sesuatu, jadi itu motivasinya, disamping itu juga banyak teman yang mengajak yang berisi armada-armada truck dan apa segala macam mengajak Kerjasama. Kebetulan juga ada modal didukung oleh keluarga juga, disamping itu tempat Lokasi yang strategis halaman yang luas dekat dengan persimpangan jalan yang dilalui oleh banyak angkutan Batubara. Sehingga dengan adanya kesenangan, hobi, dan pengalaman kerja yang di dapat dari Perusahaan waktu itu, sehingga bisa mendirikan Bengkel Muliya Service ini. Untuk modal asalnya ada usaha kecil-kecilan terus ada pinjaman dari keluarga juga jadi membangun bengkel ini tahap bertahap, beli perkakas setelah itu mendirikan bangunan dan membeli mesin las. Jadi modalnya itu asalnya dari usaha kecil-kecilan yang sebelumnya berdagang jadi ada modal dagang berhenti berdagang lalu dibikinlah dialihkan modal dagang itu untuk Pembangunan bengkel kurang lebih 15 jutaan kira-kira pada tahun 2004 itu modalnya.

2. Bagaimana perkembangan usaha dari awal berdiri hingga sekarang?

Jawaban: Kalau pertama buka ya memang sepi lama kelamaan dikenal orang ada yang lewat dan ada yang mengajak Kerjasama itu teman-teman yang mendukung rame pada tahun itu ada truck angkutan batu bara, apalagi waktu itu kan dilingkungan sini tidak seberapa banyak bengkel cuman beberapa buah ada 2 saja bengkel di sekitar jalan kodeco ini. Jadi asal mulanya agak rame-rame bertambah rame kalo sekarang kan ini

bengkel sudah banyak disana sini, dulu kita memakai karyawan banyak 7 sampai 8 orang, kalo asal mulanya sepi juga cuman seiring berjalannya waktu banyak dikenal orang jadi rame, baru akhir tahun ini aja tidak rame seperti dulu.

3. Apa saja jenis produk atau jasa utama yang ditawarkan oleh Bengkel Muliya Service?

Jawaban: Kalau jasa utama yang ditawarkan itu Ganti oli, Bongkar pasang spring, grease, Las asetilin, las Listrik, Ganti dingdong, Ganti kampas rem dan lain-lain, jasa utama yang ditawarkan itu pengelasan dan perbaikan-perbaikan.

4. Bagaimana cara Anda menjaga dan meningkatkan kualitas produk atau jasa di Bengkel Muliya Service?

Jawaban: Untuk Menjaga kualitas kerja itu harus hati-hati waspada terhadap karyawan yang bekerja, artinya kita selalu mengingatkan dan apabila sudah selalu mengecek ulang hasil kerja tersebut sehingga kita tidak mengecewakan untuk pelanggan.

5. Apakah ada produk/jasa unggulan dibanding bengkel lain?

Jawaban: Kalau produk unggulan sebenarnya tidak ada, tapi ada yang istilahnya bengkel kita bisa bengkel lain tidak, seperti bikin bimper truck itu produk unggulan yang bis akita kerjakan. Tetapi tidak unggul juga karena bengkel lain juga bisa, cuman biasa pelanggan lebih percaya dengan bengkel Muliya Service untuk jasa produk bikin bimper.

6. Bagaimana Anda menyesuaikan produk dengan kebutuhan pelanggan?

Jawaban: Sesuai dengan permintaan pelanggan, misal permintaan pelanggan bikin bimper melengkung kita bikinkan yang melengkung jadi penyesuaian nya itu sesuai permintaan pelanggan. Jadi kita tidak memproduksi dulu tapi kita mencari pasaran dulu, menunggu pesanan pelanggan baru kita bikinkan bimpunya. Kalau yang lain-lain kan seperti Service rem, las-las yang lain itu sama aja dengan bengkel- bengkel lain. Jenis pekerjaanya apasaja itu sama, cuman yang bimper aja beda karena kan motor itu beda-beda ada yang canter, karawang, dan Suzuki itu jenis bimpunya beda-beda jadi kita menunggu pesanan dulu baru kita bikinkan.

7. Apakah ada rencana pengembangan produk atau jasa baru di masa mendatang?

Jawaban: Renacanya ada, Kedepannya nanti itu mau bikin Service elektrik kaya lampu-lampu, Service aki, dan tambal ban. Kalau untuk sementara kan yang berjalan itu perbaikan kaki-kaki seperti Ganti per, kampas rem, Ganti dingdong, Ganti oli, grease, dan pengelasan-pengelasan lain, disamping itu kan memproduksi seperti bimper variasi pelang nah itu yang sekarang. Tapi kalau rencana kedepannya kita mau menambah seperti ada Service elektrik kaya lampu-lampu, Service aki, dan tambal ban, karena

masih belum banyak bengkel yang menyediakan jasa itu dan kebetulan juga ada teman mau bekerja di bagian itu yang mempunyai keahlian, itu nanti rencana kedepannya.

8. Bagaimana cara Anda menentukan harga produk atau jasa di bengkel?

Jawaban: Jadi biasanya untuk menentukan harga itu dikerjakan dulu, setelah kita kerjakan baru kita anggar berapa waktu yang diperlukan, berapa biaya produksi yang dipakai, nah baru dianggarkan. Tapi memang kadang-kadang ada orang meminta, tapi itu bisa kemahalan bisa juga kemurahan, itu yang selama ini jadi standar harga itu tidak ada, dikerjakan dulu baru menentukan harga. Kecuali seperti produk-produk yang kita produksi seperti bimper itu memang ada standar harga yang tertulis, bahwa kalau canter 1.700.000 kalau karawang 1.500.000 sama pasangannya. Jadi kalo *Service* itu menyesuaikan berapa lama mengerjakan dan berapa biaya yang dipakai berapa orang yang mengerjakan baru kita anggar jadi diselesaikan dulu baru dianggarkan harganya.

9. Apakah harga sudah disesuaikan dengan kondisi ekonomi masyarakat sekitar?

Jawaban: Pasti, karena kita sesuaikan kita lihat juga kondisi mobil truck yang kita perbaiki, apabila itu truck milik Masyarakat yang tidak mampu kita sesuaikan setelah seselai itu ada penawaran misalkan masuk penawaran dari pelanggan itu kita ACC karena pasti ada penawaran dari pelanggan.

10. Apakah Anda pernah memberikan potongan harga tertentu?

Jawaban: Untuk selama ini belum pernah, cuman biasanya untuk pelanggan tetap itu selalu ada bonus dan pelanggan tetap biasanya itu tidak pernah berpindah-pindah selalu di bengkel Muliya *Service*, biasanya itu diberikan bonus sejenis THR atau apa dalam satu tahun sekali sebagai kenang-kenangan dari bengkel Muliya *Service*. Jadi untuk potongan harga tadi mungkin untuk Masyarakat yang kurang mampu ada apabila memang orangnya menawar maka di kurangkan.

11. Bagaimana perbandingan harga Bengkel Muliya *Service* dengan bengkel pesaing?

Jawaban: Standar tidak murah dan tidak mahal semua harga bengkel service itu rata-rata sama paling cuman selisih 10 ribu sampai dengan 20 ribu saja dengan bengkel lain. Tergantung waktu lama penyelesaian dan berapa orang yang mengerjakan.

12. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap kebijakan harga yang Anda terapkan?

Jawaban: Pelanggan selalu puas dan merasa senang selama perbaikan *Service* di bengkel ini karena memang harganya itu menjangkau aja sama aja dengan bengkel lain paling cuman selisih sedikit, bisa murah murah bengkel Muliya *Service* bisa juga mahal dibanding bengkel lain, karena kita tidak tahu berapa harga di bengkel orang cuman

yang standar itu memang seperti itulah harga-harganya. Kadang bisa turun bisa naik tergantung susahnya pekerjaan yang dilakukan.

13. Apa pertimbangan anda dalam memilih Lokasi bengkel?

Jawaban: Karena memang lokasinya bagus dan strategis dekat dengan persimpangan empat persimpangan jalan, kemudian dilawati banyak truck-truck angkutan batu bara dan lain-lain, makanya Lokasi ini cukup mudah diakses oleh pelanggan makanya kita memilih Lokasi ini untuk mendirikan bengkel.

14. Apakah lokasi bengkel mudah dijangkau pelanggan?

Jawaban: Iya mudah di akses oleh armada-armada angkutan karena jalannya masih belum padat jadi mudah diakses, kemudian pas dipinggir jalan strategis dan kemudian jarang yang Namanya macet itu tidak pernah ada disini karena jalannya juga lebar jadi yang macet itu tidak ada , yang lewat juga banyak tetapi tidak terlalu banyak jadi untuk akses menuju Lokasi itu enak.

15. Apakah Anda memiliki rencana membuka cabang di tempat lain?

Jawaban: Tidak ada, karena fokus untuk di bengkel ini, memperbaiki bengkel ini dan memajukan bengkel ini kedepannya, jadi rencana untuk membuka bengkel di cabang lain itu tidak ada. Disamping itu juga disini cukup strategis tempatnya.

16. Bagaimana Anda memanfaatkan lingkungan sekitar untuk menarik pelanggan?

Jawaban: Sampai menyampaikan saja mereka datang kebengkel kemudian mereka lewat mampir terus tanya-tanya dan disamping itu juga ada papan reklame dan ada baleho di bengkel jadi pelanggan itu bisa saja melihat disitu dan mereka mampir untuk memperbaiki.

17. Bagaimana cara Anda memperkenalkan bengkel kepada masyarakat?

Jawaban: Melalui papan reklame atau spanduk bengkel dan di samping itu ada dari mulut kemulut antara pelanggan yang satu menyampaikan ke pelanggan yang lain. Dan saya juga memberikan surat penawaran kerja sama ke perusahaan dan berkomunikasi langsung dengan kepala Perusahaan.

18. Apakah Anda menggunakan media sosial, brosur, atau promosi dari mulut ke mulut?

Jawaban: Untuk saat ini masih belum ada menggunakan media sosial masih dari mulut kemulut, mudahan-mudahan nanti kedepannya bisa menggunakan media sosial untuk promosi.

19. Promosi seperti apa yang paling efektif menurut Anda?

Jawaban: Mungkin Promosi media sosial nanti bisa untuk kedepannya melalui facebook, whatsapp dan media sosial lain. Dan selalu ada diskon *Service* misal 5 sampai 10 persen, kemudian juga ada THR disetiap tahunnya untuk pelanggan tetap.

20. Apakah Anda pernah mengadakan kegiatan promosi khusus (diskon, servis gratis, kerja sama komunitas)?

Jawaban: Tidak pernah cuman ada diskon *Service* misal 5 sampai 10 persen bagi pelanggan yang memang kurang mampu, dan THR disetiap tahunnya untuk pelanggan tetap.

21. Bagaimana respon pelanggan terhadap promosi yang dilakukan?

Jawaban: Respon pelanggan senang, pelanggan yang selama ini dikasih THR dan diskon itu selalu bertahan sampai saat ini karena itu membuat pelanggan senang.

22. Apa rencana anda untuk bengkel ini kedepannya?

Jawaban: Untuk kedepannya rencana bengkel mau direhap dan menambah jasa perbaikan dan mau menambah karyawan supaya bisa maju seperti dahulu lagi dan tidak kalah bersaing dengan bengkel-bengkel yang lain.

Sarigadung, 8 Desember 2025



Muhammad Nor

Informan 2

Tanggal Wawancara : 8 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya Service

Identitas Informan 2

Nama: Ardianyah

Umur: 35 Tahun

Alamat: Jl Bina Bersama

Karyawan Bengkel Muliya Service

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda bekerja di Bengkel ini?

Jawaban: 7 Tahun

2. Bagaimana menurut Anda kualitas jasa atau produk yang diberikan bengkel kepada pelanggan?

Jawaban: Menurut saya baik.

3. Apakah pelanggan sering memberikan masukan atau kritik terhadap hasil pekerjaan?

Jawaban: Tidak ada, paling biasa ada yang mau dibaiki tapi tidak bisa tapi pelanggan tetap minta untuk dicoba saja jadi itu sudah saya bilang kalo tidak tahan jadi biasa pelanggan datang Kembali untuk memperbaiki karena rusak lagi tapi tidak komplek karena sudah dijelaskan dari awal, jadi saya juga tetap membantu memperbaiki apabila pelanggan datang Kembali.

4. Bagaimana proses kerja dilakukan agar hasil perbaikan sesuai standar?

Jawaban: Dengan melakukan pengecekan supaya sesuai dengan harapan pelanggan misal dari pengecekan rem, pengecekan bering dan las.

5. Apakah pelanggan sering menanyakan atau menawar harga dari produk/jasa yang diberikan?

Jawaban: Biasa ada, Biasanya saya menanggapi saya ceritakan dulu sama pemilik bengkel apabila cocok dengan penawarannya itu tergantung dari pemilik bengkel juga.

6. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap harga yang ditetapkan bengkel?

Jawaban: Saya rasa pas saja, tidak pernah ada complain karena kualitas yang diberikan juga sudah bagus jadi pelanggan merasa sesuai saja dengan harga yang diberikan

7. Menurut Anda, apakah harga yang ditetapkan sepadan dengan kualitas produk/jasa yang diberikan?

Jawaban: Iya, karena kualitas yang diberikan juga sudah bagus.

8. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Saya rasa nyaman, mungkin apabila hujan saja yang membuat kurang nyaman karena bocor atapnya untuk yang lain-lain itu saya rasa nyaman aja.

9. Apakah pelanggan mudah menemukan lokasi bengkel?

Jawaban: Mudah karena disini itu pas di pinggir jalan.

10. Bagaimana kondisi lingkungan kerja di bengkel ini?

Jawaban: Saya rasa aman saja untuk kondisi disini.

11. Apakah Anda mengetahui bentuk promosi yang dilakukan bengkel?

Jawaban: Untuk promosi itu masih dari mulut kemulut saja

12. Apakah pelanggan baru sering datang karena rekomendasi pelanggan lama?

Jawaban: Sering, dari temannya meinformasikan kalo biasa meraka perbaikan di bengkel ini terus ditunjukan lokasinya disini.


13. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa lebih menarik pelanggan?

Jawaban: Biasa ada diskon dan ada juga biasa THR yang dilakukan setiap tahunnya.

14. Apa pengalaman anda selama bekerja disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Untuk pemilik bengkel mungkin bisa untuk memperbaiki bengkel ini supaya tidak ada bocor-bocor lagi, supaya lebih nyaman lagi untuk sekarang nyaman, cuman supaya lebih nyaman lagi apabila ada hujan nantinya.

Sarigadung, 8 Desember 2025


Ardiansyah

Informan 3

Tanggal Wawancara : 8 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya *Service*

Identitas Informan 3

Nama : Saripudin

Umur : 40 Tahun

Alamat : Jl Poros lapangan 5 Oktober

Karyawan Bengkel Muliya *Service*

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda bekerja di Bengkel ini?

Jawaban: Dari tahun 2014 sudah mulai gabung di bengkel

2. Bagaimana menurut Anda kualitas layanan yang diberikan bengkel kepada pelanggan?

Jawaban: Kami semaksimal mungkin mengikuti sesuai permintaan pelanggan jadi membuat pelanggan itu apabila ada kerusakan datang lagi.

3. Apakah pelanggan sering memberikan masukan atau kritik terhadap hasil pekerjaan?

Jawaban: Tidak ada apa-apa untuk keluhan pelanggan itu tidak pernah aman saja

4. Bagaimana proses kerja dilakukan agar hasil perbaikan sesuai standar?

Jawaban: Kita sebelum mengerjakan itu kita cek dulu di bagian mana yang rusaknya dan apa yang kita siapkan, baru kita kerjakan sesuai dengan permintaan pelanggan.

5. Apakah pelanggan sering menanyakan atau menawar harga dari produk/jasa yang diberikan?

Jawaban: Bisa aja, biasa kita sesuaikan dulu dengan yang dikerjakan perhitungannya misalkan masuk aja biasa bisa aja kurang lebih.

6. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap harga yang ditetapkan bengkel?

Jawaban: Biasanya tanggapan pelanggan itu masalah harga, biasa-biasa saja yang penting kita kebanyakan itu hasilnya memuaskan pasti pelanggan menerima sama harga yang kita anggarkan harga yang ditaruh itu juga kita memperhitungkan juga.

7. Menurut Anda, apakah harga yang ditetapkan sepadan dengan kualitas produk/jasa yang diberikan?

Jawaban: Standar saja yang penting memuaskan untuk pelanggan dan menyesuaikan dengan bengkel-bengkel lain

8. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Intinya misalkan pelanggan itu nyaman pasti jadi pelanggan tetap tidak kemana-mana lagi, seperti tempat istirahat itu sudah disediakan kadang juga kita menjamunya dengan mengobrol santai dulu di tempat bengkel kami.

9. Apakah pelanggan mudah menemukan lokasi bengkel?

Jawaban: Kalau di bengkel ini pas banget lintasan jalur angkutan dan pas dipinggir jalan intinya kalo orang melintas pun sudah pasti melihat bengkel ini, karena ini tempat lalulintas truck angkutan.

10. Bagaimana kondisi lingkungan kerja di bengkel ini?

Jawaban: Saya rasa aman-aman saja, misal ada waktu istirahat kita istirahat sama yang penting kita sama tetangga itu kita saling menghargai, sama bengkel ini itu biasa buka dari jam 8 sampai jam 5 sore tapi kalau tidak menutup kemungkinan juga bisa lembur sampai selesai.

11. Apakah Anda mengetahui bentuk promosi yang dilakukan bengkel?

Jawaban: Kalau promosi itu biasa lewat teman dari mulut kemulut.

12. Apakah pelanggan baru sering datang karena rekomendasi pelanggan lama?

Jawaban: Ada, biasa misalkan pelanggan puas pasti pelanggan itu merekomendasikan ketemannya dan ada lagi pelanggan baru datang dari rekomendasi pelanggan lama itu.

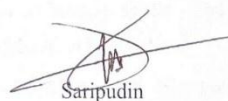
13. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa lebih menarik pelanggan?

Jawaban: Menurut saya mungkin diskon atau kurang lebih lah biasanya yang penting kita hasilnya yang memuaskan.

14. Apa pengalaman anda selama bekerja disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Kalo saran saya kita kembangkan dan kita lengkapi alat yang sudah ada ini agar lebih maksimal biar kita berkembang lebih cepat.

Sarigadung, 8 Desember 2025


Saripudin

Informan 4

Tanggal Wawancara : 8 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya Service

Identitas Informan 4

Nama : Bagus

Umur : 25 Tahun

Alamat : Desa Gunung Besar

Karyawan Bengkel Muliya Service

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda bekerja di Bengkel ini?

Jawaban: Saya disini baru 1 Tahun

2. Bagaimana menurut Anda kualitas jasa atau produk yang diberikan bengkel kepada pelanggan?

Jawaban: Kami dari bengkel sebenarnya berusaha untuk memberikan yang terbaik, misal dari segi pengecekan sampai dengan tahap akhir saya rasa kualitasnya lumayan baik untuk di bengkel Muliya Service ini.

3. Apakah pelanggan sering memberikan masukan atau kritik terhadap hasil pekerjaan?

Jawaban: Mungkin apabila ada saran kami akan menerima tujuannya untuk meningkatkan kualitas dari bengkel ini.

4. Bagaimana proses kerja dilakukan agar hasil perbaikan sesuai standar?

Jawaban: Untuk prosesnya kami disini punya SOP nya sendiri dari Bengkel Muliya Service ini, kebetulan saya disini sebagai helper mekanik saja, jadi untuk proses-proses yang lebih rincinya mungkin ada dari mekanik senior. Setau saya Langkah pertama yaitu kami selalu menerima pelanggan terlebih dahulu, kemudian menanyakan apasaja keluhan-keluhannya, lalu kami mengecek kendala tersebut kemudian barulah pelanggan menanyakan harga dan berapa lama pengerjaan, kemudian baru kami kerjakan dan yang terakhir itu pengecekan dari pelanggan sendiri. Apabila pelanggan puas mungkin mereka akan sering lagi memperbaiki di bengkel ini.

5. Apakah pelanggan sering menanyakan atau menawar harga dari produk/jasa yang diberikan?

Jawaban: Untuk penawaran saya kurang tahu persisnya karena itu bukan tanggung jawab dari saya sebagai helper mekanik, mungkin itu lebih ke pemilik dan mekanik

senior yang menetapkan harga tersebut, saya cuman memberikan tenaga tambahan untuk banyaknya saya tidak tahu mengenai harga. Tapi untuk pelanggan itu memang sering menawar apalagi mereka yang belum terlalu tahu-menahu, karena mereka semua pasti mau kualitas yang maksimal dengan harga yang minimal.

6. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap harga yang ditetapkan bengkel?

Jawaban: Tanggapan pelanggan sejauh ini tidak ada masalah mungkin mereka hanya sedikit melakukan tawar-menawar. Harga disini mayoritas sama dengan pasaran lainnya yang di sekitar wilayah ini tidak jauh beda. Mungkin sejauh ini aman-aman saja untuk harga yang ditetapkan oleh bengkel.

7. Menurut Anda, apakah harga yang ditetapkan sepadan dengan kualitas produk/jasa yang diberikan?

Jawaban: Sangat sepadan untuk kualitas harganya, karena kami disini punya prinsip ada harga ada kualitas ada barang yang memang benar-benar original, makanya biasanya dari pelanggan-pelanggan yang sudah langganan itu memang sering kesini karena melihat dari kualitas dan layanan disini.

8. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Lokasi disini sangat strategis makanya sebenarnya peluang usahanya sebenarnya besar disini, ya mungkin karena faktor-faktor yang lain lah seperti cuaca dan lain-lain yang mungkin sedikit menghambat, untuk tempat saya rasa disini aman.

9. Apakah pelanggan mudah menemukan lokasi bengkel?

Jawaban: Saya rasa sangat mudah karena sudah ada di gogle maps, terus juga misal pelanggan yang pernah kesini juga bisa merekomendasikan dengan nyaman karena disini ada beberapa letak tempat-tempat strategis seperti pom bensin terus ada perusahaan seperti andiva yang memang dekat dengan bengkel ini sehingga bisa jadi patokan untuk menemukan bengkel ini.

10. Bagaimana kondisi lingkungan kerja di bengkel ini?

Jawaban: Sebenarnya disini cukup baik untuk lingkungan kerjanya, sudah menyediakan kaca mata untuk pelindung mata dan alat bantu lainnya, kemudian dari segi jam untuk beraktivitas dan istirahatnya itu semuanya sudah diatur kemudian ada sistem kerja lembur disini.

11. Apakah Anda mengetahui bentuk promosi yang dilakukan bengkel?

Jawaban: Pelanggan-pelanggan yang sudah pernah berlangganan disini itu memang sudah mengetahui kualitas dari bengkel *Muliya Service* ini jadi merekalah yang

memberikan informasi terkait bengkel ini, nah dari situlah promosi-promosi dari mulut kemulut.

12. Apakah pelanggan baru sering datang karena rekomendasi pelanggan lama?

Jawaban: Sering, Mungkin dari segi kenyamanan dan kualitas itu yang mungkin sering dicari dan direkomendasikan dari pelanggan lama.

13. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa lebih menarik pelanggan?

Jawaban: Saya mungkin tidak mengetahui rincinya, setau saya itu ada promosi diskon tahunan untuk pelanggan yang sudah lama seperti THR nah itu yang membuat mereka itu betah disini karena ada diskon-diskon tersebut.

14. Apa pengalaman anda selama bekerja disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Sedikit saran saya, mungkin ada beberapa yang perlu diperbaiki seperti fasilitas karena kalau misalkan hujan itu lebih mengganggu tempat-tempat nyaman bagi mekanik contohnya banjir dan cepat kotor, mungkin nanti bisa diperbaiki, mungkin itu saja evaluasi untuk bengkel ini. Semoga usahanya lebih bertambah lebih luas lagi, dan lebih banyak membuka perbaikan-perbaikan yang mungkin dulunya tidak bisa diperbaiki sekarang tambah baik. Karyawannya bertambah banyak dan pelanggannya juga bertambah banyak.

Sarigadung, 8 Desember 2025



Bagus

Informan 5

Tanggal Wawancara : 7 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya *Service*

Identitas Informan 5

Nama : M. Zainuddin

Umur : 37 Tahun

Alamat : Desa Maju Makmur

Pelanggan Bengkel Muliya *Service*

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda *Service* di bengkel ini?

Jawaban: Saya disini sudah jalan 5 Tahun

2. Jasa apa yang biasanya anda gunakan di bengkel ini?

Jawaban: Saya disini biasa Ganti oli, Ganti seperepat kaya Ganti per sama Ganti dindong, paling biasa itu saya Ganti oli.

3. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk atau jasa yang diberikan oleh bengkel?

Jawaban: Baik pas saja, untuk hasil kerja yang diberikan.

4. Apakah Anda biasanya memberikan masukan atau komentar setelah menerima produk atau jasa dari bengkel?

Jawaban: Saya rasa cukup saja

5. Menurut Anda, apakah hasil produk atau jasa bengkel sudah sesuai dengan standar atau harapan Anda?

Jawaban: Saya rasa cukup baik saja hasil yang diberikan.

6. Apakah Anda sering menanyakan atau melakukan negosiasi terkait harga produk atau jasa di bengkel?

Jawaban: Menurut saya cukup sudah pas saja

7. Bagaimana pendapat Anda mengenai harga produk atau jasa yang ditetapkan bengkel? Apakah dianggap wajar?

Jawaban: Untuk harga itu saya rasa pas saja

8. Menurut Anda, apakah harga yang Anda bayar sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang Anda terima?

Jawaban: Ya, sepadan. Bagus saja selama *Service* disini tidak ada masalah

9. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Menurut saya untuk Lokasi ini kayaknya masih perlu ada yang diperbaiki karena kalo hujan terkena basah, jadi untuk Lokasi masih kurang karena ada bocor di bagian bengkel

10. Apakah Anda merasa mudah menemukan lokasi bengkel saat pertama kali datang?

Jawaban: Saya rasa enak lokasinya mudah ditemukan karena berada pas dipinggir jalan

11. Bagaimana menurut Anda kondisi lingkungan kerja atau area di bengkel ini?

Jawaban: Saya rasa bagus saja, cuman kalo hujan aja ada masalah karena bocor.

12. Bagaimana Anda mengetahui informasi mengenai produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Saya tahu dari rekomendasi teman kantor dan pas juga dipinggir jalan pas dengan jalan tempat kami mengisi BBM juga dekat.

13. Apakah Anda datang ke bengkel ini karena rekomendasi dari pelanggan lain?

Jawaban: Iya, Setelah teman merekomendasikan.

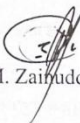
14. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa membuat Anda lebih tertarik menggunakan produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Menurut saya itu yang penting tempatnya saja yang lebih dibuat nyaman.

15. Apa pengalaman anda selama melakukan *Service* disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Saran sedikit mungkin tempat saja yang perlu lebih diperbaiki.

Sarigadung, 7 Desember 2025


M. Zairuddin

Informan 6

Tanggal Wawancara : 7 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya Service

Identitas Informan 6

Nama : Syarif

Umur : 27 Tahun

Alamat : Simpang Empat

Pelanggan Bengkel Muliya Service

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda *Service* di bengkel ini?

Jawaban: Kurang lebih 3 sampai 4 Tahun

2. Jasa apa yang biasanya anda gunakan di bengkel ini?

Jawaban: Biasanya itu saya menggunakan, seperti *Service* rutin, Ganti oli terus perbaikan ringan yang lain

3. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk atau jasa yang diberikan oleh bengkel?

Jawaban: Saya rasa bagus dan karyawan menjelaskan kerusakan dengan detail

4. Apakah Anda biasanya memberikan masukan atau komentar setelah menerima produk atau jasa dari bengkel?

Jawaban: Mungkin ada sedikit komentar kecil seperti saran untuk perbaikan bengkelnya

5. Menurut Anda, apakah hasil produk atau jasa bengkel sudah sesuai dengan standar atau harapan Anda?

Jawaban: Menurut saya, untuk harga itu standar selayaknya bengkel lain.

6. Apakah Anda sering menanyakan atau melakukan negosiasi terkait harga produk atau jasa di bengkel?

Jawaban: kalo negosiasi saya tidak pernah, karena disini itu dibilang mahal juga tidak karena ya standar aja

7. Bagaimana pendapat Anda mengenai harga produk atau jasa yang ditetapkan bengkel? Apakah dianggap wajar?

Jawaban: Kalo untuk harga itu tadi normal saja sama seperti bengkel lain tidak mahal tidak juga murah.

8. Menurut Anda, apakah harga yang Anda bayar sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang Anda terima?

Jawaban: Ya, saya puas sepadan. Soalnya mekaniknya itu untuk kerusakan-kerusakan itu kita dibilangi jelas saja apa yang rusak dan apa yang perlu diganti.

9. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Untuk kenyamanannya ya saya rasa standar bengkel lah, pastikan standar bengkel itu bau-bau oli jadi itu wajar saja.

10. Apakah Anda merasa mudah menemukan lokasi bengkel saat pertama kali datang?

Jawaban: Saya rasa mudah saja karena kan pas dipinggir jalan terus cukup ramai juga disekelilingnya

11. Bagaimana menurut Anda kondisi lingkungan kerja atau area di bengkel ini?

Jawaban: Menurut saya area bengkel juga standar bengkel dikatakan rapi tidak juga, dikatakan berantakan ya namanya bengkel kan sesuai saja misalkan berantakan.

12. Bagaimana Anda mengetahui informasi mengenai produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Kemarin itu dari rekomendasi terus enak disini makanya saya kesini terus.

13. Apakah Anda datang ke bengkel ini karena rekomendasi dari pelanggan lain?

Jawaban: Iya, dari rekomendasi teman saya.

14. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa membuat Anda lebih tertarik menggunakan produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Menurut saya kalau promosi itu tidak ada, paling itu tadi kaya mekaniknya penjelasannya ke kita itu jelas untuk kerusakan apa yang diganti itu jelas, sama kalo untuk promosi kita bantu promosikan ke teman-teman juga bahwa di bengkel sini kita dibilangi lah sama mekaniknya.

15. Apa pengalaman anda selama melakukan *Service* disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Kalau keluhan tidak aja, saya puas saja sama pemiliknya juga ramah karyawannya juga jelas dalam menjelaskan kerusakan,

Sarigadung, 7 Desember 2025



Syarif

Informan 7

Tanggal Wawancara : 7 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya *Service*

Identitas Informan 7

Nama : Lutpi

Umur : 25 Tahun

Alamat : Gg Hidayattullah

Pelanggan Bengkel Muliya *Service*

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda *Service* di bengkel ini?

Jawaban: Saya disini mulai dari tahun 2023.

2. Jasa apa yang biasanya anda gunakan di bengkel ini?

Jawaban: Saya disini biasa ganti oli sama perbaikan sperepat lainnya biasa saya disini dalam dua minggu sekali.

3. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk atau jasa yang diberikan oleh bengkel?

Jawaban: Saya rasa jasa disini baik terus pengerjaannya juga rapi.

4. Apakah Anda biasanya memberikan masukan atau komentar setelah menerima produk atau jasa dari bengkel?

Jawaban: Alhamdulillah selama saya disini baik-baik saja.

5. Menurut Anda, apakah hasil produk atau jasa bengkel sudah sesuai dengan standar atau harapan Anda?

Jawaban: Menurut saya sesuai standar saja.

6. Apakah Anda sering menanyakan atau melakukan negosiasi terkait harga produk atau jasa di bengkel?

Jawaban: Saya rasa sudah cukup pas saja untuk harga yang ditawarkan.

7. Bagaimana pendapat Anda mengenai harga produk atau jasa yang ditetapkan bengkel? Apakah dianggap wajar?

Jawaban: Menurut saya bagus saja dan wajar.

8. Menurut Anda, apakah harga yang Anda bayar sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang Anda terima?

Jawaban: Saya rasa sepadan saja dengan yang saya terima.

9. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Untuk Lokasi saya rasa baik saja, ada tempat duduk dan kebersihan juga terjaga.

10. Apakah Anda merasa mudah menemukan lokasi bengkel saat pertama kali datang?

Jawaban: Saya merasa nyaman karena pas di pinggir jalan jadi tidak susah.

11. Bagaimana menurut Anda kondisi lingkungan kerja atau area di bengkel ini?

Jawaban: Saya rasa baik.

12. Bagaimana Anda mengetahui informasi mengenai produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: saya tahu dari rekomendasi teman, sama saya juga lewat-lewat disini

13. Apakah Anda datang ke bengkel ini karena rekomendasi dari pelanggan lain?

Jawaban: Iya, saya datang dari rekomendasi teman

14. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa membuat Anda lebih tertarik menggunakan produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Saya rasa promosi dari mulut kemulut saja karena lebih terpercaya.

15. Apa pengalaman anda selama melakukan *Service* disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Saya rasa baik saja, mungkin saran sedikit bisa di tambah karyawannya supaya pegerjaannya bisa lebih cepat.

Sarigadung, 7 Desember 2025



Lutpi

Informan 8

Tanggal Wawancara : 7 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya *Service*

Identitas Informan 8

Nama : Rusman

Umur : 19 Tahun

Alamat : Jl Kodeco Km 6

Pelanggan Bengkel Muliya *Service*

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda *Service* di bengkel ini?

Jawaban: Saya disini dari tahun 2023 sejak saya lulus sekolah jadi saya langsung bekerja dan kebetulan dekat rumah jadi saya mencoba kesini, ternyata pelayanannya bagus jadi saya langgan disini kalo di tanya berapa tahun kayaknya 2 tahun lah.

2. Jasa apa yang biasanya anda gunakan di bengkel ini?

Jawaban: Jasa yang sering saya pakai itu Las dan lain lain, cuman yang paling sering saya pakai itu las.

3. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk atau jasa yang diberikan oleh bengkel?

Jawaban: Saya rasa kualitasnya bagus dan pelayanannya juga ramah.

4. Apakah Anda biasanya memberikan masukan atau komentar setelah menerima produk atau jasa dari bengkel?

Jawaban: Tidak ada keluhan saya rasa bagus saja, terkecuali memang sudah waktunya perlu diganti.

5. Menurut Anda, apakah hasil produk atau jasa bengkel sudah sesuai dengan standar atau harapan Anda?

Jawaban: Menurut saya pasti sesuai harapan karena saya langganan sudah 2 tahun disini.

6. Apakah Anda sering menanyakan atau melakukan negosiasi terkait harga produk atau jasa di bengkel?

Jawaban: Tidak pernah, karena saya rasa soalnya harganya sudah pas saja seperti bengkel pada umumnya.

7. Bagaimana pendapat Anda mengenai harga produk atau jasa yang ditetapkan bengkel?

Apakah dianggap wajar?

Jawaban: Saya rasa sama saja sama bengkel lain, cuman kualitas jasa disini itu lebih dari bengkel lain makanya kan saya sudah langgan 2 tahun, mungkin itu yang membedakan bengkel disini sama bengkel lain.

8. Menurut Anda, apakah harga yang Anda bayar sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang Anda terima?

Jawaban: Menurut saya sesuai, karena kualitas disini juga bagus makanya sudah langgan disini.

9. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Untuk lokasi tempat untuk menunggu ya ada saja cuman ada sedikit sampah dilingkungan bengkel.

10. Apakah Anda merasa mudah menemukan lokasi bengkel saat pertama kali datang?

Jawaban: Saya rasa enak soalnya pas dipinggir jalan banar, karena walaupun sekedar lewat saja juga pasti keliatan Bengkelnya, jadi kalo mau kebengkel sini sebelum perempatan itu sudah pasti keliatan.

11. Bagaimana menurut Anda kondisi lingkungan kerja atau area di bengkel ini?

Jawaban: Ya Namanya bengkel ya pasti ada bau oli bau segala macam sampah-sampah besi ya Namanya bengkel ya saya rasa wajar aja lah.

12. Bagaimana Anda mengetahui informasi mengenai produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Kemarin saya waktu mau memperbaiki motor terus mencari bengkel, kebetulan bengkel ini dekat dengan rumah terus pelayanannya saya rasa bagus juga jadi langgan disini.

13. Apakah Anda datang ke bengkel ini karena rekomendasi dari pelanggan lain?

Jawaban: Tidak ada, memang kemauan saya sendiri.

14. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa membuat Anda lebih tertarik menggunakan produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Untuk promosi mungkin untuk orang yang sudah lama langgan boleh dikasih diskon sedikit-sedikit atau potongan harga.

15. Apa pengalaman anda selama melakukan *Service* disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Saran sedikit kalo bisa kedepannya di kasih minuman untuk pelanggan yang menunggu ketika lama menunggu, untuk pemilik bengkel boleh di renovasi agar tidak terkena hujan supaya pelanggan lebih nyaman, dan bisa ditambah karyawan agar bisa mempercepat pekerjaan.

Sarigadung, 7 Desember 2025



Rusman

Informan 9

Tanggal Wawancara : 7 Desember 2025

Tempat : Bengkel Muliya *Service*

Identitas Informan 9

Nama : Aditya

Umur : 25 Tahun

Alamat : Jl. Pelajau

Pelanggan Bengkel Muliya *Service*

Hasil Wawancara

1. Sudah berapa lama anda *Service* di bengkel ini?

Jawaban: Saya disini sudah lama 5 tahunan

2. Jasa apa yang biasanya anda gunakan di bengkel ini?

Jawaban: Biasa saya menggunakan jasa macam-macam mulai dari menggrisi, las, sama pasang bimber mungkin itu yang paling sering.

3. Bagaimana pendapat Anda tentang kualitas produk atau jasa yang diberikan oleh bengkel?

Jawaban: Saya rasa untuk jasa bagus saja sesuai dengan standar yang diharapkan

4. Apakah Anda biasanya memberikan masukan atau komentar setelah menerima produk atau jasa dari bengkel?

Jawaban: Mungkin sedikit hanya dalam kerapian dalam pengerjaan.

5. Menurut Anda, apakah hasil produk atau jasa bengkel sudah sesuai dengan standar atau harapan Anda?

Jawaban: Saya rasa sudah sesuai dengan apa yang ditawarkan bengkel dan sesuai juga dengan harapan saya.

6. Apakah Anda sering menanyakan atau melakukan negosiasi terkait harga produk atau jasa di bengkel?

Jawaban: Untuk tawar menawar mungkin sedikit karena sesuai dengan pekerjaannya bagus saja.

7. Bagaimana pendapat Anda mengenai harga produk atau jasa yang ditetapkan bengkel? Apakah dianggap wajar?

Jawaban: Saya rasa sudah sesuai aja dan wajar sama seperti bengkel lain.

8. Menurut Anda, apakah harga yang Anda bayar sesuai dengan kualitas produk atau jasa yang Anda terima?

Jawaban: Untuk harga sesuai saja dengan yang saya harapkan dan juga harga sama seperti bengkel-bengkel lain.

9. Bagaimana kenyamanan lokasi bengkel menurut Anda?

Jawaban: Untuk kenyamanan saya rasa, ya nyaman saja mungkin saran sedikit lah dilebarkan untuk Lokasi bengkelnya.

10. Apakah Anda merasa mudah menemukan lokasi bengkel saat pertama kali datang?

Jawaban: Untuk penemuan Lokasi menurut saya, enak saja karena tempatnya strategis enak untuk di ingat karena pas tepat di pinggir jalan.

11. Bagaimana menurut Anda kondisi lingkungan kerja atau area di bengkel ini?

Jawaban: Saya rasa bagus saja cuman kurang bersih sedikit lah.

12. Bagaimana Anda mengetahui informasi mengenai produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Saya mengetahui dari rekomendasi teman supir- supir lain bahwa bengkel disini itu bagus kerjanya.

13. Apakah Anda datang ke bengkel ini karena rekomendasi dari pelanggan lain?

Jawaban: Iya saya datang dari rekomendasi teman

14. Menurut Anda, bentuk promosi seperti apa yang bisa membuat Anda lebih tertarik menggunakan produk atau jasa bengkel ini?

Jawaban: Menurut saya mungkin romosi seperti ada diskon harga atau potongan harga.

15. Apa pengalaman anda selama melakukan *Service* disini apakah ada saran atau keluhan?

Jawaban: Untuk pemilik bengkel mungkin bisa tambah karyawan, dan pengalaman saya selama *Service* di bengkel Muliya *Service* ini kada bejaraan lah.

Sarigadung, 7 Desember 2025


Aditya

Lampiran 3 Foto Kegiatan Pengumpulan Data

Lokasi Bengkel Muliya Service



Proses Kerja Bengkel Muliya Service



Pemilik Bengkel Muliya Service



Karyawan Bengkel Muliya Service





Pelanggan Bengkel Muliya Service





Lampiran 4 Kelengkapan Administrasi Lainnya

Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail:
febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : B - 133/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperlunya pada pra proposal (rencana penelitian) yang diajukan saudara (i):

Nama	: Muliya Sari
NIM	: 231105010314
Program Studi	: S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: ANALISIS MARKETING MIX 4P PADA BENGKEL MULIYA SERVICE KABUPATEN TANAH BUMBU

Kami dapat menyetujui pra proposal (rencana penelitian) tersebut. Sebagai pembimbing, kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing 1	: MUHAMMAD RIZALI, M.H.
Dosen Pembimbing 2	: Hj. ROHANA FARIDAH, SE, MM

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025
Ketua Jurusan



Rohana Faridah

Surat Penetapan Waktu Seminar Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235

e-mail: febi@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Banjarmasin, 01 August 2025

Nomor : B-004/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2025

Lampiran : Satu berkas

Hal : Penetapan Waktu Ujian
Proposal Skripsi

Kepada

Yth. Muliya Sari / 231105010314

Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari

Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan surat permohonan Saudara mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi atas nama:

Nama / NIM : Muliya Sari / 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Mix Marketing 4P Pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu

pada:

Hari/Tanggal : Senin, 4/8/2025
Waktu : 09.00 - 09.45 WITA
Tempat : Ruang Munaqasyah 2

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Muhammad Rizali, SHI, M.H.
Penguji 2 : Rohana Faridah, S.E., M.M.
Notulis : Difi Dahliana, SEI., MEI.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Rohana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:

- Yth. 1. Penguji 1
- 2. Penguji 2
- 3. Notulis

-Arsip

Catatan:

Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya

No. : 215

Berita Acara Seminar Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

**BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN**

Pada hari Senin tanggal 4 Agustus 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama	:	Muliya Sari
NIM	:	231105010314
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Analisis Mix Marketing 4P Pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Muhammad Rizali, SHI, M.H.
Penguji 2	:	Rohana Faridah, S.E., M.M.
Notulis	:	Difi Dahliana, SEL., MEI.

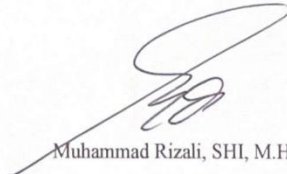
Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

~~Diterima~~ / Diterima dengan perbaikan / ~~Ditolak~~

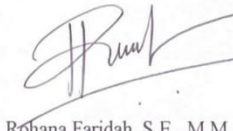
Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Senin, 4 Agustus 2025


1. Penguji 1 :


Muhammad Rizali, SHI, M.H.

2. Penguji 2 :


Rohana Faridah, S.E., M.M.

3. Notulis :


Difi Dahliana, SEL., MEI.

Surat Izin Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
 e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-2079/Un.14/III.5/TL.00/11/2025
 Sifat : -
 Lamp : 1 Berkas
 Hal : Permohonan Izin Riset

14 Nopember 2025

Yth. Kepala Desa Sarigadung

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama	: Muliya Sari
NIM	: 231105010314
Semester/Jurusan	: VII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2025/2026
Waktu Riset	: 14 November 2025 s.d. 14 Januari 2026
Alamat	: Jl. Kodeco Km 6 Ds. Sarigadung Rt 01 Kec. Simpang Empat, Kab. Tanah Bumbu Prov. Kalimantan Selatan
Judul Skripsi	: Analisis Marketing Mix 4P Pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.



Dekan,

Sukarni

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
 e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-2079/Un.14/III.5/TL.00/11/2025
 Sifat : -
 Lamp : 1 Berkas
 Hal : Permohonan Izin Riset

14 Nopember 2025

Yth. Pengelola Bengkel Muliya Service
Desa Sarigadung

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama	: Muliya Sari
NIM	: 231105010314
Semester/Jurusan	: VII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2025/2026
Waktu Riset	: 14 November 2025 s.d. 14 Januari 2026
Alamat	: Jl. Kodeco Km 6 Ds. Sarigadung Rt 01 Kec. Simpang Empat, Kab. Tanah Bumbu Prov. Kalimantan Selatan
Judul Skripsi	: Analisis Marketing Mix 4P Pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.



Dekan,

Sukarni

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik

Surat telah Melaksanakan Riset



PEMERINTAH KABUPATEN TANAH BUMBU

DESA SARIGADUNG

Jl. Pemerintahan Desa Sampang PDAM Km.8 Desa Sarigadung Kec. Simpang Empat RT.014 Kode Pos 72211
Laman: <https://sarigadung.website.desa.id> Surel: sarigadung865@gmail.com

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

No: B/140/2025/KSE/D-SGD/XII/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Desa Sarigadung Kecamatan Simpang Empat Kabupaten Tanah Bumbu dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: Muliya Sari
NIM	: 231105010314
Semester/ Jurusan	: VII/ Ekonomi Syariah
Waktu Riset	: 14 November 2025 s.d 14 Januari 2026
Alamat	: Jl. Kodeco KM.6 RT.001 Desa Sarigadung Kec Simpang Empat. Kab. Tanah Bumbu

Telah selesai melaksanakan penelitian/ riset dengan judul : "Analisis Marketing Mix 4P Pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Sarigadung, 12 Desember 2025

a.n. Kepala Desa Sarigadung,
Sekretaris Desa



BENGKEL MULIYA SERVICE

Jl. Kodeco Km 6 Desa Sarigadung RT 01 Kec. Simpang Empat, Kab. Tanah Bumbu
Provinsi Kalimantan Selatan

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor : B-2079/Un.14/III.5/TL.00/11/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini pemilik Bengkel Muliya Service menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Muliya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

Telah selesai melakukan penelitian di Bengkel Muliya Service terhitung mulai tanggal 14 November 2025 s.d. 14 Januari 2026 untuk memperoleh data dalam penyusunan skripsi yang berjudul **Analisis Marketing Mix 4P Pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu.**

Demikian surat ini kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sarigadung, 12 Desember 2025



Muhammad Nor
Pemilik Bengkel Muliya Service

Catatan Konsultasi Bimbingan Skripsi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

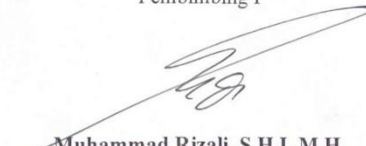
Nama : Mulya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Mulya Service Kabupaten Tanah Bumbu
Pembimbing I : Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
Pembimbing II : Rohana Faridah, S.E, M.M.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Tujuan Penelitian no 2	1. Gunakan buku pedoman penelitian FEBI 2. Perbaiki kesalahan-kesalahan penulisan 3. Pertajam latar belakang masalah, hilangkan penjelasan hal-hal yang tidak perlu 4. Hilangkan Pembahasan tentang SWOT

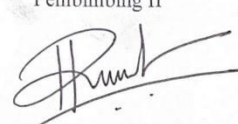
Catatan:

- Setiap Konsultasi lembar catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembar serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 30 Oktober 2025
Pembimbing I


Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
NIP. 198601162011011012

Banjarmasin, 20 Oktober 2025
Pembimbing II


Rohana Faridah, S.E, M.M.
NIP. 197804272009012010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

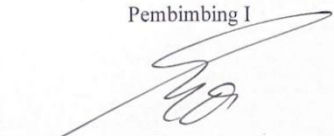
Nama : Muliya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu
Pembimbing I : Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, S.E, M.M.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Analisis SWOT pada pedoman wawancara 2. Buat surat riset	1. Gunakan teori Philip Kotler yang terbaru!


Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 13 November 2025
Pembimbing I


Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
NIP. 198601162011011012

Banjarmasin, 29 Oktober 2025
Pembimbing II


Rohana Faridah, S.E, M.M.
NIP. 197804272009012010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

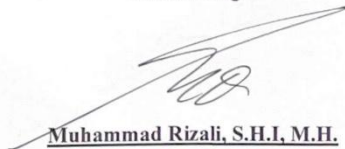
Nama : Muliya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Muliya *Service* Kabupaten Tanah Bumbu
Pembimbing I : Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, S.E, M.M.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
<ol style="list-style-type: none"> Kesimpulan menyesuaikan rumusan masalah Abstrak 3 paragraf <ul style="list-style-type: none"> Latar belakang Metpen Hasil 	<ol style="list-style-type: none"> Tambahkan daftar pertanyaan sesuai saran saat konsultasi!

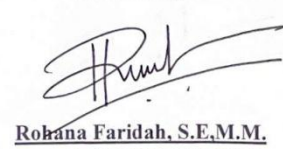
Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 12 Desember 2025
Pembimbing I


Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
NIP. 198601162011011012

Banjarmasin, 04 November 2025
Pembimbing II


Rohana Faridah, S.E, M.M.
NIP. 197804272009012010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muliya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Muliya *Service* Kabupaten Tanah Bumbu
Pembimbing I : Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, S.E, M.M.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Perbaiki kesimpulan 2. Referensi asing minimal 5	1. Silahkan turun ke lapangan!

Catatan:

- a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 15 Desember 2025

Pembimbing I

Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.

NIP. 198601162011011012

Banjarmasin, 11 November 2025

Pembimbing II

Rohana Faridah, S.E, M.M.

NIP. 197804272009012010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muliya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Muliya *Service* Kabupaten Tanah Bumbu
Pembimbing I : Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, S.E, M.M.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Perbaiki abstrak	1. Perbaiki bab 4 sesuai saran! Terutama terkait dengan bauran promosi!

Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 17 Desember 2025

Pembimbing I

Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.

NIP. 198601162011011012

Banjarmasin, 15 Desember 2025

Pembimbing II

Rohana Faridah, S.E, M.M.

NIP. 197804272009012010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

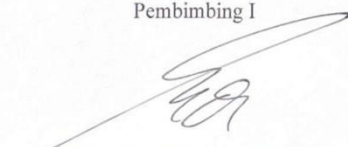
Nama : Muliya Sari
NIM : 231105010314
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Muliya *Service* Kabupaten Tanah Bumbu
Pembimbing I : Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
Pembimbing II : Hj. Rohana Faridah, S.E, M.M.

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
1. Acc	1. Acc untuk munaqasyah


Catatan:

- Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
- Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

Banjarmasin, 18 Desember 2025
Pembimbing I


Muhammad Rizali, S.H.I, M.H.
NIP. 198601162011011012

Banjarmasin, 18 Desember 2025
Pembimbing II


Rohana Faridah, S.E, M.M.
NIP. 197804272009012010

Lampiran 5 Penetapan Bebas Plagiasi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 40/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/12/2025

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama	: Muliya Sari
NIM	: 231105010314
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: Analisis Marketing Mix 4P pada Bengkel Muliya Service Kabupaten Tanah Bumbu

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 14%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 19 Desember 2025
Ketua Jurusan

Rohana Faridah

Lampiran 6 Riwayat Hidup Penulis

RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Muliya Sari
2. Tempat, Tanggal Lahir : Batulicin, 19 Oktober 2004
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Kawin
6. Alamat : Jl. Kodeco Km 6 Ds. Sarigadung Rt 01
Kec. Simpang Empat Kab. Tanah Bumbu
Provinsi Kalimantan Selatan
7. No. Hp / Alamat email : 0852 4586 1046 / muliyasary5@gmail.com
8. Pendidikan : TK Kartika VI-39 (TK Kompi Batulicin)
: SDN 1 Sarigadung
: MTS Darul Azhar
: SMAN 1 Simpang Empat
9. Orang tua
Ayah
Nama : Muhammad Nor
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl. Kodeco Km 6 Ds. Sarigadung Rt 01
Kec. Simpang Empat Kab. Tanah Bumbu
Provinsi Kalimantan Selatan

Ibu : Rita Novi Jamayanti
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Kodeco Km 6 Ds. Sarigadung Rt 01
Kec. Simpang Empat Kab. Tanah Bumbu
Provinsi Kalimantan Selatan
10. Saudara (Jumlah Saudara) : Anak ke 1 dari 4 bersaudara