

**SKRIPSI**

**PERAN PELAYANAN *SERVICE* KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur)**

**Oleh :**

**ALFIRA SEFTIANI  
NPM.1804041010**



**Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 1443 H/2022 M**

**PERAN PELAYANAN *SERVICE* KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar S.E

Oleh:

**ALFIRA SEFTIANI  
NPM.1804041010**

Pembimbing: Hermanita, S.E., M.M

**Program Studi Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1443 H / 2022 M**

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) Berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di -  
Tempat

*Assalamualaikum wr. wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Alfira Seftiani  
Npm : 1804041010  
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bengkel Keliling SMK  
Ma'arif Nu 1 Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur)

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamualaikum wr. wb.*

Metro, Maret 2022  
Dosen Pembimbing I



**Hermanita, S.E., M.M**  
NIP. 19730220199032001

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bengkel Keliling SMK  
Ma'arif Nu 1 Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur)

Nama : Alfira Seftiani  
Npm : 1804041010  
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Maret 2022

Dosen Pembimbing I



Hermanita, S.E., M.M

NIP. 197302201999032001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Fax (0725) 47296; Website: [www.metroainv.ac.id](http://www.metroainv.ac.id); E-mail: [ainmetro@metroainv.ac.id](mailto:ainmetro@metroainv.ac.id)

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor : B-2302 / In. 20.4 / D / PP.00-9 / 06 / 2022

Skripsi dengan Judul: PERAN PELAYANAN *SERVICE* KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur). Disusun oleh Alfira Seftiani, NPM: 1804041010, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal : Jum'at/10 Juni 2022.

**TIM PENGUJI MUNAQOSYAH**

- |                  |                                |         |
|------------------|--------------------------------|---------|
| Ketua /Moderator | : Hermanita, M.M               | (.....) |
| Pembahas I       | : Suci Hayati, M.S.I           | (.....) |
| Pembahas II      | : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy | (.....) |
| Sekretaris       | : Lella Anita, M.S.Ak          | (.....) |



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
  
Dekan, **Mai Jalia M.Hum**  
NIP: 49620812 199803 1 001 f

## ABSTRAK

### PERAN PELAYANAN *SERVICE* KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur)

Oleh:

Alfira Seftiani

1804041010

Bengkel keliling merupakan layanan penyediaan *service* kendaraan sepeda motor, secara langsung turun kelapangan dengan tujuan mempermudah masyarakat dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor dilokasi kerusakan. Tingkat kesibukan masyarakat yang semakin tinggi dan kurangnya tingkat kesejahteraan sebagian masyarakatnya, yang menjadikan berdirinya bengkel keliling sebagai tempat mencari pendapatan tambahan oleh para guru produktif non sertifikasi SMK Ma'arif Purbolinggo diluar jam mengajar, dikarena honor yang didapatkan tidak rutin setiap bulannya turun menjadikan tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Dalam penelitian ini tujuan yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui peranan pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam membantu meningkatkan pendapatan guru produktif non sertifikasi SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo. Jenis penelitian yang digunakan adalah Penelitian Lapangan (*field research*) yang memiliki sifat deskriptif kualitatif, dengan sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder dan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Dalam pengambilan sampel wawancara peneliti memilih menggunakan teknik semi terstruktur (*semi structure interview*) dimana sampel diperoleh lebih bebas namun dalam ruang lingkup wawancara, yang dilakukan terhadap pendiri bengkel keliling, team mekanik dan pelanggan bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, dengan menggunakan teknik *snowball sampling*.

Temuan pada penelitian ini adalah bengkel keliling telah berpotensi dalam membantu meningkatkan pendapatan para guru produktif non sertifikasi dari bidang otomotif dengan melakukan pelayanan *service* kepada masyarakat secara langsung. Pelayanan *service* kunjung sepeda motor mendapatkan respon yang positif dari masyarakat Kecamatan Purbolinggo, bahwa pelayanan yang diberikan kepada para pelanggan sangat bagus, pelayanan *service* sepeda motor yang disediakan pun sangat banyak baik dari segi perbaikan ringan, sedang, hingga berat, dan dari segi kualitas hasil *servicean* yang rapih, tarif harga jasa perbaikan yang terjangkau, harga-harga *sparepart* yang dijual sangat terjangkau, serta perlakuan para mekanik kepada pelanggan selalu membuat nyaman para pelanggan.

**Kata kunci:** *Peran, Pelayanan, Meningkatkan Pendapatan.*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alfira Seftiani

NPM : 1804041010

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Purbolinggo, April 2022

Yang menyatakan



**Alfira Seftiani**  
**NPM.1804041010**

## MOTTO

وَإِذْ ذُنُّرٌ بِكُمْ لَعْنٌ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ وَلَعِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧﴾

Artinya: Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan, “Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka pasti azab-Ku sangat berat.” (Q.S Ibrahim(14):7)

“Maju saja terlebih dahulu, masalah didepan kamu bisa atau tidak bisa. Yakin, pasti

Allah SWT akan selalu membantu dan mempermudah jalan mu”

(Peneliti)



## PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillah dengan penuh rasa syukur kepada ALLAH SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, maka skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Untuk kedua orang tua (Bapak Iwan Sopiyanto dan Ibu Ulfa) mereka adalah kedua orang tua yang sangat hebat, yang mendidik anak-anak nya dengan penuh kasih sayang serta kesabaran dan doanya yang tak pernah putus untuk keberhasilan anak-anaknya.
2. Adik kandung Albiansa yang telah membantu dan mendoakan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Kepada Ibu Hermanita, S.E.,M.M selaku Pembimbing Akademik dan Pembimbing Skripsi yang selalu sabar dalam membimbing dan mengarahkan bisa sampai kepada titik ini.
4. Kepada SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, dan para guru Bapak Nurul Ahmad, Ibu Yanti Lestari, Ibu Elva Soraya, Ibu Sri Mulyani, Ibu Dharma, Kak Ari Prasetyo, Ibu Armi Eka Rahmawati, Bapak Budianto, Bapak Muhammad Hendi, Bapak Agung Santoso, Bapak Muhammad Malik, Bapak Alfian dan Bapak Amarudin sekaligus seluruh keluarga besar SMK Ma'arif yang tidak bisa disebutkan semuanya.
5. Pihak jurusan Teknik Dan Bisnis Sepeda Motor (TBSM) dan bengkel unit produksi (bengkel keliling) SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.
6. Para sahabat Danu Eka Prasetya, Arni Anggraini, Herlina Wati, Devi Kartika, Iis Dwi, dan para kakak tingkat Kak Arif Adi Candra, Kak Khoirul, dan para sahabat lainnya, terima kasih atas dukungan, bantuan dan semangat yang telah diberikan kepada dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Almamater tercinta IAIN Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Prodi Ekonomi Syariah yang menjadi tempat peneliti menuntut ilmu.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah Swt, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur). Penulisan skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan program Pendidikan Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).


Peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membimbing dan membantu jalannya proses penyelesaian skripsi ini, peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Hj.Siti Nurjanah, M.Ag.,PIA. Selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Dharma Setyawan, MA selaku Ketua jurusan Ekonomi Syari'ah
4. Ibu Hermanita, S.E.,M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu, bimbingan serta petunjuk untuk memberikan arahan dan motivasi.
5. Bapak Drs. H. Rakhmat, M.M selaku Kepala SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.

6. Bapak Nurul Ahmad, S.Pd.I selaku Wakil Kepala SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi ini, terutama kedua orang tua.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini terdapat banyak kekurangan oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan sarannya untuk dapat memperbaiki dan meningkatkan kualitas penulisan skripsi ini agar dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Purbolinggo, 2 Januari 2022  
Penulis



Alfira Seftiani  
NPM.1804041010

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	10
C. Pertanyaan Penelitian .....	11
D. Tujuan dan Manfaat Peneliti .....	11
E. Penelitian Relevan.....	12
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>16</b>
A. Peran Pelayanan .....	16
1. Pengertian Peran Pelayanan .....	16
2. <i>Service</i> Kunjung Sepeda Motor .....	22
B. Meningkatkan Pendapatan .....	25

C. Ekonomi Islam .....	28
1. Pengertian Ekonomi Islam .....	28
2. Nilai-Nilai Ekonomi Islam .....	30
3. Prinsip Ekonomi Islam .....	31
D. Pelayanan <i>Service</i> Kunjung dalam Perspektif Ekonomi Islam	34
<b>BAB III    METODELOGI PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	39
1. Jenis Penelitian.....	39
2. Sifat Penelitian .....	40
B. Sumber Data.....	40
1. Data Primer .....	40
2. Data Sekunder .....	41
C. Teknik Pengumpulan Data.....	42
1. Interview .....	42
2. Dokumentasi .....	43
D. Teknik Analisis Data.....	44
<b>BAB IV    HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>46</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	46
B. Peran Pelayanan <i>Service</i> Kunjung Sepeda Motor dalam Meningkatkan Pendapatan Guru .....	51
C. Analisis Peran Pelayanan <i>Service</i> Kunjung Sepeda Motor dalam Meningkatkan Pendapatan Guru dalam Perspektif Ekonomi Islam .....	63
<b>BAB V    PENUTUP.....</b>	<b>76</b>
A. Kesimpulan .....	76
B. Saran.....	77

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Konsumen Bengkel Keliling .....	9
Tabel 4.1 Jumlah Persentase Mata Pencaharian Masyarakat Purbolinggo ....	49
Tabel 4.2 Perbandingan Jumlah Pendapatan Perbulan Honor Mengajar dan Penghasilan Bengkel Keliling .....	72

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo .....	48
---	----



## DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Lembar Konsultasi
3. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
4. Surat Izin Pra Survey
5. Surat Izin Research
6. Surat Tugas
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka.
8. APD
9. Outline
10. Daftar Harga *Service*
11. Dokumentasi
12. Daftar Riwayat Hidup

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Aktivitas ekonomi merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan hidup agar mencapai tingkat kesejahteraan yang diharapkan. Dalam Islam hidup yang sejahtera (*hasanah*) dianjurkan dalam agama. Dengan demikian upaya dalam mensejahterakan hidup melalui aktivitas ekonomi dalam Islam memang diperbolehkan, terlebih lagi dalam sudut pandang ekonomi Islam, kegiatan ekonomi merupakan bagian dari kehidupan yang menyeluruh dengan dilandasi oleh prinsip-prinsip ekonomi Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist, agar menjadi pedoman dalam melakukan aktivitas ekonomi untuk meningkatkan pendapatan agar mencapai hidup sejahtera sesuai dengan anjuran agama Islam.<sup>1</sup>

Pada dasarnya, tingkat kesejahteraan seseorang bisa dilihat dari pendapatannya, apabila tingkat pendapatannya sedikit maka taraf hidupnya rendah. Rendahnya tingkat pendapatan seseorang disebabkan karena rendahnya produktifitas tenaga kerja, hal ini terjadi karena tingginya pertumbuhan penduduk dan kurangnya lapangan pekerjaan, yang mengakibatkan terjadi pengangguran. Upaya dalam meningkatkan pendapatan yaitu dengan membuka lapangan pekerjaan dengan melihat peluang yang ada. Usaha yang saat ini dicari dan dibutuhkan oleh masyarakat adalah ketersediaannya sebuah jasa dalam

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 9-11.

kategori pelayanan, terutama pelayanan perbaikan kendaraan sepeda motor yang pada saat ini banyak sekali dibutuhkan masyarakat.<sup>2</sup>

Menurut istilah *service* (layanan) ialah melakukan sesuatu kegiatan untuk orang lain. Namun yang mengacu kepada istilah *service* ada tiga yaitu, layanan, jasa dan *service*. Jasa *service* umumnya mencerminkan produk tidak berwujud (*intangible*) atau industri *spesifik*, seperti kesehatan, transportasi, asuransi, pendidikan dan seterusnya. Sementara itu kata *service* yang dibahas saat ini lebih mengacu kepada konteks reparasi atau perbaikan, seperti *service* sepeda motor.<sup>3</sup>

Islam mengatur mengenai pelayanan sebagai mana firman Allah Swt:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۗ وَسَتُرَدُّونَ  
اِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ۗ

Artinya :

“Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakannya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”<sup>4</sup> Q.S At-Taubah (9): 105”

<sup>2</sup> Ismail Hasang dan Muhammad Nur, *Perekonomian Indonesia*, (Malang: Ahlimedia Press, 2020), 60.

<sup>3</sup> Gisyel Angeky, Johny Revo Elia Tampi, Danny David Samuel Mukuan, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Jasa SERVICE Pada Pt. Astra International Tbk. - Daihatsu Malalayang”, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol.8, No.2, 2019, 53.

<sup>4</sup> Departemen Agama RI, *Al'Qur'an dan Terjemah*, 203.

Dalam ayat ini menerangkan anjuran untuk melakukan segala bentuk pekerjaan yang mengacu kepada pekerjaan non fisik, namun dapat dirasakan oleh orang lain, yang mana bisa dikatakan seperti memberikan pelayanan jasa, contohnya memberikan pelayanan *service* kunjung bengkel sepeda motor kepada masyarakat.

Melihat aktivitas masyarakat yang begitu padat akan penggunaan sepeda motor ini, membuat para pelaku usaha terutama dalam bidang otomotif melihatnya sebagai peluang untuk memasarkan keahlian mereka. Salah satunya yang melihat peluang usaha ini adalah SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo yang beralamatkan di Jl. Wahid Hasyim No.01 Desa Tanjung Inten Kecamatan Purbolinggo, yang merupakan lembaga pendidikan kejuruan dibawah naungan LP. Ma'arif dengan berbagai macam program keahlian diantaranya Akuntansi dan Keuangan Lembaga, Otomatisasi dan Tata Kelola Perkantoran, Bisnis Daring dan Pemasaran, Teknik Komputer dan Jaringan, Teknik Elektro, Teknik dan Bisnis Sepeda Motor dan Teknik Kendaraan Ringan Otomotif yang setiap jurusannya memiliki keahlian masing-masing.<sup>5</sup> Salah satunya Teknik dan Bisnis Sepeda Motor yang bekerja sama dengan dunia usaha dibawah naungan PT. Astra Honda Motor (AHM) yang membuka usaha *service* kunjung sepeda motor, yang diperuntukan untuk membantu menambah pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan para guru *produktif non sertifikasi* jurusan teknik dan bisnis sepeda motor.

---

<sup>5</sup> Data diatas diperoleh dari Bapak Ari Prasetyo selaku Staff Administrasi.

Guru *produktif* merupakan guru kejurusan di SMK yang terkhusus hanya mengajar mata pelajaran kejurusan di program keahlian tertentu, sedangkan guru non sertifikasi merupakan guru yang belum memiliki pengakuan *profesi* dari pemerintah terkait tunjangan *profesi* guru yang didapatkan dari proses uji kompetensi yang diadakan oleh lembaga *sertifikasi*. *Sertifikasi* guru disini dapat diartikan sebagai suatu proses pemberian pengakuan bahwa seseorang telah memiliki kompetensi untuk melaksanakan pelayanan pendidikan pada satuan pendidikan tertentu, setelah lulus uji kompetensi yang diselenggarakan oleh lembaga *sertifikasi*.<sup>6</sup>

Maka guru yang tersertifikasi dapat dikatakan sebagai guru yang sudah memenuhi standar persyaratan kompetensi sebagai guru, sesuai dengan *profesi* guru pada jenis dan jenjang pendidikan tertentu. Selain itu guru yang sudah tersertifikasi, memiliki pendapatan berupa tunjangan yang diperoleh setiap 3 bulan sekali atau triwulan dari pemerintah, diluar honor jam mengajar guru tersebut, namun guru yang belum *tersertifikasi* hanya mendapatkan honor sesuai dengan jam mengajar. Para guru *produktif non sertifikasi* ini sebagian dari mereka diambil dari para alumni yang memiliki keahlian dibidang otomotif dan para tenaga pendidik baru yang sesuai dengan keahlian.

Menurut hasil survei yang dilakukan pada 02 Juni 2021 kepada bapak Muhammad Hendi selaku ketua bengkel keliling, bahwa jurusan Teknik dan

---

<sup>6</sup> E.Mulyasa, *Standar Kompetensi dan Sertifikasi Guru*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), 33-34.

Bisnis Sepeda Motor SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo merupakan salah satu dari 24 jurusan binaan Honda di Lampung, yang memiliki usaha bengkel dengan memberikan pelayanan secara langsung dengan berkeliling dari satu desa ke desa lainnya yang disebut dengan *service* kunjung, yang berdiri pada awal tahun 2019 oleh bapak Budi Yanto selaku kepala jurusan teknik dan bisnis sepeda motor, yang beranggotakan 5 guru produktif non sertifikasi diantaranya bapak Muhammad hendi, Budi Yanto, Agung Santoso, Alfian Wahyu P dan bapak Muhammad Malik, yang merupakan guru produktif non sertifikasi teknik dan bisnis sepeda motor.<sup>7</sup>

Pelayanan *service* sepeda motor yang disediakan ada berbagai macam dari *service* ringan, *service* berat dan *service* lengkap, dengan tarif jasa yang diambil dalam mereparasi sepeda motor tergantung dari perbaikan apa yang diperlukan dengan melihat tingkat kesulitan yang ada. Untuk jasanya besaran tarif kurang lebih sekitar Rp 10.000 sampai 65.000 tergantung seberapa banyak yang harus direparasi, apabila banyak dan tingkat kesulitan tinggi yang harus direparasi, besar juga tarif jasa yang diambil diluar tarif pembelian *sparepart* dan *onderdil* yang digunakan. Besaran hasil pendapatan ini sesuai dengan seberapa banyak para masing-masing anggota menangani kendaraan sepeda motor, apabila dalam satu hari bisa memperbaiki 1-2 motor uang jasa tersebut langsung diberikan pada guru yang bersangkutan dengan setiap harinya, untuk bengkel tetap hanya

---

<sup>7</sup> Muhammad Hendi, Ketua Bengkel Keliling, Wawancara Survei, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo 02 Juni 2021.

mengambil uang kas untuk kebersihan alat-alat yang digunakan yaitu Rp 5.000/hari dan hasil penjualan *sparepart* dan *onderdil*.

Pelayanan *service* sepeda motor yang dilakukan oleh para team dengan datang langsung kelokasi konsumen yang memiliki kerusakan dan apabila ada kerusakan yang serius bisa langsung dibawa ke bengkel tetap, dengan sistem antar jemput oleh para team. Lokasi bengkel tetap di SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo dengan nama Bengkel Unit Produksi TBSM yang khusus untuk memperbaiki motor-motor dan menjual perlengkapan motor (*sparepart* dan *onderdeal*). Karena dari beberapa bengkel di Purbolinggo seperti bengkel aneka jaya motor, bengkel bintang jaya motor, bengkel 144, bengkel wista motor dan sekitarnya hanya memberikan pelayanan *service* dengan datang langsung kebengkel.<sup>8</sup> Sedangkan bengkel keliling membuka pelayanan secara langsung mendatangi konsumen, apabila konsumen ingin memperbaiki motornya mereka bisa menghubungi nomer yang ada sudah tertera dalam brosur dan obrok bengkel keliling, bisa juga menghubungi halaman facebook SMK TBSM Astra Honda Ma'arif NU 1 Purbolinggo dan bisa juga menyampaikan pesan lewat siswa/i SMK Ma'arif karena hampir sebagian dari kecamatan purbolinggo dan diluar Kecamatan Purbolinggo terdapat siswa/i SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.

Hal ini lah yang menjadikan ide untuk membuka pelayanan secara langsung, dengan melihat kondisi masyarakat sekitar yang memiliki sifat serba

---

<sup>8</sup> Data diatas diperoleh dari hasil observasi secara langsung ke Pasar Purbolinggo dan Sekitarnya

instan dan aktifitas masyarakat yang semakin sibuk akan pekerjaan masing-masing tidak memiliki waktu untuk sekedar melakukan perawatan motor mereka. Untuk mempermudah masyarakat dan membantu memberikan pendapatan tambahan selain dari hasil mengajar.

Menurut beberapa guru *produktif non sertifikasi* jurusan Teknik dan Bisnis Sepeda Motor yang ikut andil dalam usaha ini, dengan adanya bengkel keliling sangat membantu menambah pemasukan, karena apabila hanya mengandalkan hasil dari jam mengajar untuk memenuhi kebutuhan dan keperluan yang dibutuhkan belum dapat mencukupi, karena honor yang diperoleh dari jam mengajar tidak setiap bulan turun, terkadang turun bisa 2 sampai 3 bulan sekali, itupun biasanya tidak sepenuhnya full diberikan.<sup>9</sup> Dan salah satu dari merekapun berkata “*kalaupun mengandalkan hasil mengajar saja kami bingung untuk membagi uangnya karena jam mengajar 26 jam perbulan, terkadang absen tidak masuk otomatis kepotong, sedangkan kami masih kuliah perlu untuk biaya kuliah*” ucap bapak Muhammad Malik.<sup>10</sup> Maka untuk menambah pemasukan diluar jam mengajar sebagian dari guru non sertifikasi biasanya mempunyai usaha sampingan guna membantu memenuhi kebutuhan yang diperlukan.

Salah satu guru *produktif non sertifikasi* tersebut juga mengatakan bahwa dalam kurun waktu 2-3 bulan, pelayanan *service* kunjung sudah mendapatkan

---

<sup>9</sup> Agung Santoso, Budianto, Alfian Wahyu P dan Muhammad Malik selaku Tim Bengkel Keliling, Wawancara Survei, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 2 Juni 2021.

<sup>10</sup> Muhamad Malik, Team Mekanik Bengkel Keliling, Wawancara Survei, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 2 Juni 2021.



pelanggan melebihi target yang direncanakan, terkadang dalam satu hari mereka bisa mendapatkan uang Rp 30.000 sampai Rp 65.000 perhari sesuai dengan job yang diterima masing-masing anggota, salah satu dari mereka pernah mendapatkan Rp 100.000/hari ini yang paling besar selama perjalanan usaha bengkel keliling ini. Dengan hasil yang cukup membuat para guru-guru bersemangat sekaligus senang bisa mendapatkan tambahan penghasilan diluar jam mengajar yang setiap harinya mendapatkan pemasukan walaupun sedikit. Apabila dikumpulkan 1 bulannya kurang lebih mendapatkan hasil kurang lebih kalau dikira-kira Rp 500.000-Rp 1.000.000/bulan setiap masing-masing guru ini sangat membantu sekali.

Melihat kondisi yang semakin sulit untuk mendapatkan pekerjaan dan kebutuhan akan hidup yang semakin meningkat, maka dengan adanya usaha bengkel keliling ini sangat berpengaruh sekali kepada pendapatan tambahan para guru-guru honorer yang belum *tersertifikasi*. Sebelum adanya usaha bengkel keliling ini pendapatan para guru non sertifikasi kurang dari kata cukup apabila hanya mengandalkan dari honor yang diperoleh. Setelah adanya usaha ini sedikit demi sedikit mereka mendapatkan tambahan pemasukan dan terbantu untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Berikut adalah data kunjungan kekonsumen *service* kunjung yang telah melakukan *service*.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Konsumen Bengkel Keliling**

NO	NAMA	TAHUN				JUMLAH
		2019	2020	2021	2022	
1	Agung Santoso	70	111	110	58	349
2	Muhamad Hendi	80	96	108	42	326
3	Muhamad Malik	60	83	73	24	240
5	Alfian Wahyu P	0	63	84	21	168
6	Budi Yanto	80	0	0	0	80
<b>TOTAL</b>						<b>1.163</b>

Tabel diatas merupakan total keseluruhan jumlah konsumen yang diambil dari hitungan perbulan yang *diakumulasikan* menjadi total keseluruhan pertahun, dengan ruang lingkup kosumen tersebut terdiri dari remaja hingga dewasa yang ada di Kecamatan Purbolinggo hingga diluar Kecaramatan Purbolinggo, namun konsumen terbanyak dari kalangan dewasa.

Dari tabel tersebut jumlah tertinggi dalam kurun waktu 3 tahun 4 bulan ialah Bapak Muhamad Agung Santoso dengan total *service* yang dilakukan sebesar 349. Untuk bapak Alfian Wahyu P pada tahun 2019 kosong dikarenakan beliau belum bergabung dengan SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo. Sedangkan pada tahun 2020, 2021 dan 2022 atas nama Bapak Budi Yanto selaku ketua jurusan teknik dan bisnis sepeda motor, dalam data tersebut beliau dalam dua

tahun empat bulan terakhir beliau sudah tidak menerima pelayanan *service* kunjung, apabila ada beliau langsung mengalihkan kepada guru lainnya yang termasuk kedalam tim bengkel keliling.<sup>11</sup> Dengan demikian usaha bengkel keliling, memiliki peran yang sangat membantu dalam meningkatkan pendapatan para guru produktif non sertifikasi jurusan teknik dan bisnis sepeda motor, dengan menjalankan usaha bengkel keliling dengan memberikan suatu pelayanan *service* secara langsung kepada masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur).

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang sudah tertuang kedalam latar belakang, peneliti memfokuskan penelitian ini pada peran pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam meningkatkan pendapatan guru. Para guru dalam penelitian ini adalah guru *produktif non sertifikasi* program keahlian teknik dan bisnis sepeda motor SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.

---

<sup>11</sup> Hasil data diatas merupakan data perbulan yang diambil, dan di akumulasikan menjadi pertahun.

### **C. Pertanyaan Penelitian**

Dengan latar belakang masalah yang telah diurikan diatas maka terdapat pertanyaan peneliti yaitu bagaimana peran pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam meningkatkan pendapatan guru produktif non sertifikasi program keahlian teknik dan bisnis sepeda motor, menurut perspektif ekonomi Islam?

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui peranan pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam membantu meningkatkan pendapatan guru produktif non sertifikasi SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo.

#### **2. Manfaat Penelitian**

##### **a. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis penelitian ini diharapkan bisa memberikan sebuah kajian serta wawasan tentang perekonomian dan dapat digunakan sebagai tolak ukur pengetahuan para guru produktif non sertifikasi dalam menjalankan sebuah usaha.

##### **b. Manfaat Praktis**

Secara praktis diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat dan sekaligus menambah pendapatan guru dalam pelayanan *service* kunjung sepeda motor sesuai dengan perspektif ekonomi Islam kepada guru-guru dalam bidang kejurusan atau produktif untuk mengembangkan

usaha yang dijalankan sesuai dengan syariat Islam. Dan diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan kepada jurusan ekonomi dalam memperbanyak informasi dan wawasan mengenai usaha-usaha kecil disekitar.

### **E. Penelitian yang Relevan**

Berdasarkan penelusuran penelitian yang dilakukan terhadap karya ilmiah yang membahas mengenai peran pelayanan service kunjung sepeda motor dalam meningkatkan pendapatan guru *produktif non sertifikasi*, sejauh ini peneliti belum menemukan karya ilmiah yang membahas khusus mengenai peran pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam meningkatkan pendapatan, yang ditinjau dari ekonomi Islam. Namun peneliti menemukan beberapa penelitian secara umum yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis.

- a. Penelitian pertama, yang dilakukan oleh Irna Laila S1 Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, dengan judul “Pengaruh Tingkat Pelayanan Jasa Service Sepeda Motor Terhadap Kepuasan Konsumen Di Bengkel Yamaha Duta Kiat Motor Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam”. Penelitian yang dilakukan oleh Irna Laila membahas mengenai pengaruh tingkat pelayanan jasa *service* terhadap kepuasan konsumen. Penelitian ini terfokuskan kepada seberapa berpengaruh tingkat pelayanan jasa *service* yang dilakukan oleh para

anggota bengkel terhadap tingkat kepuasan konsumen dalam melakukan *service* dibengkel tersebut.<sup>12</sup>

Sedangkan penelitian yang ditulis oleh peneliti dengan judul Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru, berfokus kepada peranan *service* untuk membantu meningkatkan pendapatan dengan sebuah pekerjaan sampingan yang dijalankan dalam bentuk memberikan *service* atau layanan secara langsung, dan apakah dengan adanya usaha tersebut dapat membantu meningkatkan pendapatan guru produktif non sertifikasi, agar mendapatkan penghasilan tambahan selain bergantung kepada honor yang diperoleh.

- b. Penelitian kedua yang dilakukan oleh Reni Handayani S1 Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, dengan mengangkat judul “Pelayanan Jasa Servis Mobil Dalam Meningkatkan Pelanggan Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Bengkel Mobil Qta Soebrantas Pekanbaru)”. Penelitian yang dilakukan oleh Reni Handayani membahas mengenai pelayanan jasa servis mobil dalam meningkatkan pelanggan ditinjau dari ekonomi islam. Fokus penelitian ini mengenai bagaimana cara meningkatkan pelanggan dengan memberikan sebuah pelayanan jasa *service* yang

---

<sup>12</sup> Irna Laila, “Pengaruh Tingkat Pelayanan Jasa Servis Sepeda Motor Terhadap Kepuasan Konsumen Di Bengkel Yamaha Duta Kiat Motor Pekan Baru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam”, (Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau-Pekan Baru, 2020).

dilakukan oleh para karyawan dengan dilihat dari faktor pendukung dan penghambat usaha tersebut.<sup>13</sup>

Sedangkan penelitian yang ditulis oleh peneliti dengan judul Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru, berfokus kepada peranan *service* untuk membantu meningkatkan pendapatan dengan sebuah pekerjaan sampingan yang dijalankan dalam bentuk memberikan *service* atau pelayanan secara langsung, dan apakah dengan adanya usaha tersebut dapat membantu meningkatkan pendapatan guru produktif non sertifikasi, agar mendapatkan penghasilan tambahan selain bergantung kepada honor yang diperoleh.

- c. Penelitian ketiga yang dilakukan oleh M. Yahya Sutaman S1 Manajemen Universitas Muhammadiyah Makassar dengan judul “Analisis Pelayanan Jasa Bengkel Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT. Yamaha Dompu Rizky Motor Bima Nusa Tenggara Barat”. Penelitian yang dilakukan ini berfokus terhadap kepuasan para konsumennya mengenai pelayanan jasa yang diberikan oleh para mekanik dari segi hasil *servis*, kemudahan dalam mendapatkan suku cadang serta keramahan para mekanik PT Yamaha Dompu.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Reni Handayani, “*Pelayanan Jasa Servis Mobil Dalam Meningkatkan Pelanggan Ditinjau Dari Ekonomi Islam*”, (Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau-Pekan Baru, 2012).

<sup>14</sup> M. Yahya Sutaman, “*Analisis Pelayanan Jasa Bengkel Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT. Yamaha Dompu Rizky Motor Bima Nusa Tenggara Barat*”, (Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, 2015).

Sedangkan penelitian yang ditulis oleh peneliti dengan judul Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru, berfokus kepada peranan *service* untuk membantu meningkatkan pendapatan dengan sebuah pekerjaan sampingan yang dijalankan dalam bentuk memberikan *service* atau pelayanan secara langsung, dan apakah dengan adanya usaha tersebut dapat membantu meningkatkan pendapatan guru *produktif non sertifikasi*, agar mendapatkan penghasilan tambahan selain bergantung kepada honor yang diperoleh.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Peran Pelayanan

##### 1. Peran Pelayanan

Definisi peran yang tertulis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah pemain sandiwara.<sup>1</sup> Setiap peran memiliki kedudukan tertentu untuk dilaksanakan tugas-tugasnya, sama saja seperti sebuah pekerjaan dimana memiliki sebuah peranan yang penting terhadap keberlangsungan hidup seseorang dalam menjalankan hidupnya agar dapat sejahtera. Menurut Soejono Soekanto, peran merupakan suatu aspek kedudukan (status), apabila seorang individu melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan porsinya, maka individu tersebut menjalankan suatu peranan.<sup>2</sup>

Peran dalam Bahasa Inggris disebut dengan *role* yang diartikan sebagai suatu kewajiban yang dibebankan kepada seseorang dalam menjalankan sebuah tugas-tugasnya.<sup>3</sup> Sesuatu dapat dikatakan berperan apabila mampu memenuhi tugas untuk melakukan hak dan kewajiban sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Abu Ahmadi memiliki

---

<sup>1</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia, “Arti Kata Peran”, dalam <https://kbbi.web.id/peran> , diunduh pada tanggal 15 juni 2022

<sup>2</sup> Syaron Brigettie Lantaeda, Florence Daicy J. Lengkong, Joorie Ruru, “Peranan Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Menyusun RPJMD Kota Tamohon”, Jurnal Administrasi Publik, Vol.04, No.48, 2014, 2.

<sup>3</sup>Syamsir Torang, *Organisasi & Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan)* (Bandung : Alfabeta, 2014), 86.

pandangan bahwa peran merupakan sesuatu yang diinginkan manusia dalam melakukan suatu tindakan dengan sikap dan perbuatan yang tidak melanggar fungsi dalam kedudukannya di masyarakat.

Pelayanan atau jasa adalah setiap tiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lainnya, yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Pada umumnya layanan yang diberikan oleh produsen atau perusahaan yang memiliki kualitas yang baik akan menghasilkan kepuasan yang tinggi kepada konsumen serta pembelian ulang yang dilakukan terus menerus atau lebih sering.<sup>4</sup>

Sedangkan hakikat *service* bisa diartikan sebagai kegiatan melakukan sesuatu untuk orang lain. *Service* (layanan) menyiratkan segala sesuatu yang dilakukan oleh pihak tertentu (individu atau kelompok) kepada pihak lain (pelanggan), salah satu contohnya adalah layanan pelanggan (*customer service*) yang mencakup aktivitas mereparasi atau memperbaiki setiap kerusakan, seperti motor, elektronik dsb. Dan istilah *service* dalam ruang lingkup mekanik merupakan suatu kegiatan memperbaiki atau mereparasi kendaraan sepeda motor dengan maksud agar dapat memberikan keamanan dan kenyamanan bagi pengguna.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Meithiana Indrasari, *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*, (Surabaya: Unitomo Press, 2019), 57.

<sup>5</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan, Penelitian*, Edisi 1, (Yogyakarta: ANDI, 2019), 17-18.

Maka peran pelayanan *service* adalah sebuah tindakan atau kegiatan yang sudah ditentukan yang dilakukan oleh individu maupun sekelompok orang untuk memenuhi kebutuhan atau kepuasan konsumen bisa berupa pelayanan berwujud atau tidak berwujud, agar konsumen ada keinginan untuk menggunakan pelayanan yang diberikan melalui pemenuhan kepuasan yang diberikan seperti memberikan pelayanan atau jasa reparasi sepeda motor. Adapun jenis-jenis pelayanan yang digunakan dalam peran pelayanan *service* kunjung adalah sebagai berikut.

**a. *Service Excelent* ( **Pelayanan Prima** )**

Pelayanan prima merupakan terjemah istilah “*excellent service*” secara harfiah berarti pelayanan terbaik atau sangat baik. Disebut sangat baik atau terbaik karena disesuaikan dengan standar pelayanan yang berlaku dan dimiliki oleh perusahaan tersebut. Secara sederhana, pelayanan prima (*service excellent*) adalah suatu pelayanan yang terbaik dan memenuhi harapan serta kebutuhan para pelanggan.<sup>6</sup> Dengan kata lain pelayanan prima merupakan suatu pelayanan yang memenuhi standar kualitas suatu pelayanan yang sesuai dengan harapan dan kepuasan para pelanggan atau masyarakat.

Konsep pelayanan prima yang dapat dipergunakan untuk meningkatkan kelayakan para konsumen agar tetap menggunakan jasa pelayanan yang diberikan, yaitu dengan mengembangkan *A6 Attitude*

---

<sup>6</sup> Novianty Djafri, *Manajemen Pelayanan*, (Gorontalo: Ideas Publising, 2018), 12.

(Sikap), *Attention* (Perhatian), *Action* (Tindakan), *Ability* (Kemampuan), *Appearance* (Penampilan), dan *Accountability* (Tanggung Jawab).

**1) *Attitude* (Sikap)**

Sikap adalah perilaku karyawan yang harus ditonjolkan ketika menghadapi pelanggan yang dapat disesuaikan dengan kondisi dan keinginan konsumen. Seperti berpenampilan yang sopan dan serasi, berfikir positif dan bersikap menghargai.

**2) *Attention* (Perhatian)**

Perhatian adalah kepedulian penuh yang diberikan oleh pelaku usaha kepada konsumen, baik yang berkaitan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen maupun pemahaman atas saran dan kritiknya, yang meliputi mendengar dan memahami secara sungguh-sungguh yang diutarakan oleh konsumen, meliputi keinginan dan kebutuhan konsumen.

**3) *Action* (Tindakan)**

Tindakan adalah berbagai kegiatan nyata yang harus dilakukan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, yang meliputi keahlian dalam melakukan pekerjaan meliputi kualitas jasa yang diberikan, memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen secara *professional*, serta mewujudkan kebutuhan para konsumen.

#### 4) *Ability* (**Kemampuan**)

Kemampuan adalah pengetahuan dan keterampilan tertentu yang mutlak diperlukan untuk menunjang pelayanan yang diberikan, meliputi kemampuan para pelaku usaha dalam bidang kerja yang ditekuni, melaksanakan komunikasi yang efektif, serta kemampuan membina hubungan dalam dan diluar organisasi atau perusahaan.

#### 5) *Appearance* (**Penampilan**)

Penampilan adalah sebuah penampilan fisik atau non fisik yang *merefleksikan* kepercayaan diri dan *kredibilitas* kepada konsumen.

#### 6) *Accountability* (**Tanggung Jawab**)

Tanggung jawab adalah suatu sikap berpihakan kepada pelanggan sebagai wujud kepedulian untuk menghindari dan meminimalisir kerugian atau ketidak puasan konsumen.<sup>7</sup>

#### b. *Service Quality* (**Kualitas Pelayanan**)

*Service quality* atau kualitas pelayanan adalah bentuk pelayanan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen serta ketepatan penyampaiannya suatu hal untuk mengimbangi ekspektasi atau kemauan para konsumen.<sup>8</sup> Jadi pelayanan konsumen merupakan suatu aktifitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen,

---

<sup>7</sup> Nurlia, "Strategi Pelayanan Dengan Konsep Service" Jurnal Meraja Jurnal, Vol.1, No.2, Juni 2018. 5-7.

<sup>8</sup> Rambat Lupiyodi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 140.

baik sebelum dan sesudah transaksi yang dilakukan oleh para pelaku usaha. Pelayanan yang diberikan dapat di kelompokkan menjadi 3 yaitu:

**1) *Core service***

*Core service* adalah suatu pelayanan yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen yang merupakan produk utama atau unggulan perusahaan tersebut. Misalnya bengkel keliling menawarkan service kunjung sepeda motor secara langsung kekonsumen.

**2) *Facilitating service.***

*Facilitating service* adalah fasilitas pelayanan tambahan yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen. *Facilitating service* ini seperti halnya memberikan tambahan *service* kendaraan dengan antar jemput dari lokasi kerusakan sampai dengan kendaraan di pulangkan kembali kekonsumen.

**3) *Supporting service***

*Supporting service* adalah sebuah fasilitas pelayanan untuk meningkatkan kualitas pelayanan atau untuk membedakan dari pesaing. Seperti halnya memberikan fasilitas pelayanan *service* lengkap dengan didukung oleh peralatan yang lengkap.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Alifi Syahri Lubis dan Nur Rahma Andayani, “Pengaruh Kualitas Pelayanan (*Service Quality*) Terhadap Kepuasan Pelanggan *PT. Sucifindo Batam*”, *Journal of Business Administration*, Vol.1, No.2, September 2017. 4.

## 2. *Service Kunjung Sepeda Motor*

*Service* kunjung sepeda motor adalah program pelayanan *service* berkala yang ditujukan untuk pelanggan dimana *service* yang dilakukan sesuai dengan lokasi yang telah disepakati antara pelaku usaha dengan konsumen.<sup>10</sup> *Service* sepeda motor (*Tune Up*) dapat diartikan sebagai suatu pekerjaan pemulihan atau pengkondisian kembali kinerja motor sehingga sesuai dengan standar yang telah ditentukan oleh pedoman motor. *Tune up* merupakan pekerjaan yang harus dilakukan secara rutin oleh para pengguna motor agar motor tersebut tidak memiliki kendala yang menyebabkan motor tersebut memiliki kerusakan.

*Tune up* diperlukan karena setiap kendaraan yang dipergunakan secara terus menerus akan mengalami perubahan kondisi mesin berupa kerusakan komponen, kotor pada sistem bahan bakar serta kerusakan lain selama dipergunakan oleh pengendara, untuk mengembalikan kondisi kendaraan sehingga sesuai dengan spesifikasinya dan bekerja secara optimal dilakukannya *tune up* atau *service* sepeda motor.<sup>11</sup>

*Service* kunjung sepeda motor memiliki kriteria paket *service* yang ditawarkan kepada konsumen diluar *service* yang dibutuhkan para konsumen, diantaranya sebagai berikut.

---

<sup>10</sup> Anas Muktar dan Ikhwanul Qiram, “*Layanan Servis Sepeda Motor Gratis Di Masa Pandemi Covid-19*”, Jurnal Teknologi Dan Pengembangan, Vol.1, April 2021. 2.

<sup>11</sup> Nuresta Siswiyanto dan Subagyo, “*Pengaruh Prestasi Belajar Mata Pelajaran Perawatan Perbaikan Motor Otomotif (PPMO) Dan Kemampuan Menggunakan Alat Ukur Terhadap Prestasi Praktek Tune Up Motor Bensin Siswa Kelas XI SMK Negeri 1 Seyegan Tahun Ajaran 2012/2013*”, Jurnal Taman Vokasi, Vol.1, No.2. 2014. 3.

**a. Service Ringan**

- 1) Pemeriksaan dan penggantian oli.
- 2) Pembersihan filter udara.
- 3) Penyetelan rem depan dan belakang.
- 4) Pemeriksaan dan penambahan air aki.
- 5) Penyetelan dan pelumasan rantai roda.
- 6) Pembersihan karburator
- 7) Penyetelan karburator.
- 8) Pembersihan busi.
- 9) Pemeriksaan lampu, kelakson dan beban.

**b. Service Berat**

- 1) Membongkar head, membersihkan piston, serta mengganti piston.
- 2) Membersihkan ruang bakar, mengganti sil dan skir klep serta menyetel klep.
- 3) Mengganti filter oli dan mengganti oli motor.
- 4) Membersihkan CVT atau mengganti komponennan belt.

**c. Service Lengkap**

- 1) Pembersihan karburator.
- 2) Penyetelan kalburator.
- 3) Pembersihan filter udara.
- 4) Pemeriksaan dan penggantian oli.
- 5) Pembersihan busi.



- 6) Pengecekan rantai roda.
- 7) Penyetelan rem depan dan belakang.
- 8) Pemeriksaan lampu dan klakson.
- 9) Penyetelan dan pelumasan kabel.
- 10) Penyetelan stang kemudi.
- 11) Pembersihan dan penyetelan mesin.
- 12) Pengecekan mur dan baut.
- 13) Pemeriksaan roda dan ban.
- 14) Penyetelan klep.
- 15) Penyetelan kopling.<sup>12</sup>

**d. *Service Per Item***

- 1) Tambal ban.
- 2) Ganti lampu.
- 3) Ganti oli.
- 4) Full pam.
- 5) Ganti busi.
- 6) Kanvas depan dan belakang.
- 7) Turun mesin.
- 8) Filter udara dan sebagainya.

Paket *service* yang disediakan diatas merupakan kriteria paket yang ditawarkan kepada konsumen di masing-masing motor yang akan di tangani.

---

<sup>12</sup> Daftar Service Sepeda Motor Bengkel Keliling.

Namun diluar paket tersebut *service* kunjung memberikan kebebasan pelayanan *service* kepada konsumen sesuai dengan kerusakan yang ada pada kendaraan seperti *service* per item.

## **B. Meningkatkan Pendapatan**

### **1. Pengertian Meningkatkan Pendapatan**

Pendapatan merupakan balas jasa yang diterima seseorang atas keterlibatannya dalam melaksanakan suatu pekerjaan yang biasanya berkaitan dengan proses produksi barang dan jasa pada suatu pekerjaan tertentu. Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh atau diterima rumah tangga dalam kurun waktu tertentu untuk memenuhi keinginan.<sup>13</sup>

Menurut kamus bahasa Indonesia, pendapatan ialah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Namun dalam kamus manajemen pendapatan ialah uang yang diterima oleh individu, perusahaan dan organisasi lainnya dalam bentuk gaji, upah, sewa bunga, komisi, ongkos dan sebagainya. Pendapatan seseorang juga didefinisikan dengan banyaknya nilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa pada periode tertentu.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> I Gusti Bagus Yogi Sutanegara Bagiana, I Nyoman Mahendra Yasa, “*Pengembangan Desa Wisata Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Desa Pangli pura, Kecamatan Bangli Kabupaten Bangli*”, E-Journal Ekonomi Pembangunan, Vol.6, No.9, September 2017, 184.

<sup>14</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia, “*Arti Kata Pendapatan*”, dalam <https://kbbi.web.pendapatan>, diunduh pada tanggal 2 Juni 2021.

Menurut Munandar pada penjelasannya bahwa pendapatan sebagai suatu *asset* yang berdampak kepada kekayaan pemilik perusahaan tersebut, yang bertujuan agar perusahaan tersebut memiliki kinerja yang bagus serta kesejahteraan para karyawan. Besar kecilnya pendapatan berpengaruh kepada besar kecilnya perusahaan tersebut dan kesejahteraan para karyawan.<sup>15</sup>

Meningkatkan pendapatan adalah kemampuan perusahaan dalam memaksimalkan modal untuk menghasilkan laba maksimal selama periode tertentu. Maka meningkatkan pendapatan merupakan upaya suatu perusahaan untuk menaikkan hasil laba secara maksimal dari penjualan yang dilakukan pada periode tertentu. Meningkatkan pendapatan para pengusaha dapat dilakukan dengan adanya pemasukan yang didapatkan dari hasil kerja keras dalam bekerja yang dapat menjadikan individu sejahtera dalam menjalankan hidupnya.<sup>16</sup>

Upaya dalam meningkatkan pendapatan usaha yang dijalankan, agar dapat diterima dengan baik oleh konsumen serta mendapat penambahan profit atau keuntungan untuk usaha yang dijalankan. Maka pelaku usaha harus memiliki indikator pelayanan dalam meningkatkan pendapatan yaitu dengan memberikan kepercayaan, kenyamanan dan keamanan bagi konsumen agar

---

<sup>15</sup> Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarini, I Ketut Djayastra, “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*”, E-Jurnal Ekonomi dan bisnis Universitas Udaya, Vol.4, No.2, 2015, 4.

<sup>16</sup> Hermanita, *Perekonomian Indonesia*, (Metro: Idea Press Yogyakarta, 2013), 123-124..

tetap *loyal* terhadap usaha yang dijalankan. Adapun indikator pelayanan tersebut adalah.

**a. *Service Excelent* ( Pelayanan Prima)**

Pelayanan prima merupakan terjemah istilah “*excellent service*” secara harfiah berarti pelayanan terbaik atau sangat baik. Disebut sangat baik atau terbaik karena disesuaikan dengan standar pelayanan yang berlaku dan dimiliki oleh perusahaan tersebut. Secara sederhana, pelayanan prima (*service excellent*) adalah suatu pelayanan yang terbaik dan memenuhi harapan serta kebutuhan para pelanggan.<sup>17</sup>

Konsep pelayanan prima yang dapat dipergunakan untuk meningkatkan kelayakan para konsumen agar tetap menggunakan jasa pelayanan yang diberikan, yaitu dengan mengembangkan A6, *Attitude* (Sikap), *Attention* (Perhatian), *Action* (Tindakan), *Ability* (Kemampuan), *Appearance* (Penampilan), dan *Accountability* (Tanggung Jawab).

**b. *Service Quality* (Kualitas Pelayanan)**

*Service quality* atau kualitas pelayanan adalah suatu bentuk pelayanan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan dan harapan para konsumen serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi *ekspektasi* konsumen.<sup>18</sup> Pelayanan yang diberikan menurut kualitas dapat di kelompokkan menjadi 3 yaitu *Core service*, *Facilitating*

---

<sup>17</sup> Novianty Djafri, *Manajemen Pelayanan*, 12.

<sup>18</sup> Rambat Lupiyodi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, 140.

*service. Supporting service.* Kedua *service* di atas merupakan strategi pelayanan yang digunakan dalam meningkatkan pendapatan para guru dari usaha sampingan bengkel keliling.

## C. Ekonomi Islam

### 1. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam dalam bahasa arab diistilahkan dengan *al-iqtishad al-islami*. *Al-iqtishad* secara bahasa berarti *al-qashadu* yaitu pertengahan dan keadilan. *Iqtishad* (ekonomi) didefinisikan dengan pengetahuan tentang aturan yang berkaitan dengan produksi kekayaan, mendistribusikan dan mengkonsumsinya. Ekonomi pada umumnya didefinisikan sebagai kajian tentang perilaku manusia dalam hubungannya memanfaatkan sumber-sumber produksi yang langka untuk diproduksi dan dikonsumsi.<sup>19</sup>

Ada beberapa ahli mendefinisikan mengenai ekonomi Islam yaitu sebagai sesuatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam suatu usaha, untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan alat pemenuhan kebutuhan yang terbatas didalam kerangka syariah Islam.

Definisi tersebut belum lengkap karena harus mengakomodasikan sejumlah persyaratan yaitu karakteristik dari sudut pandang hidup Islam, syarat utamanya yaitu memasukan nilai-nilai Islam dalam ilmu ekonomi Islam. Ilmu ekonomi Islam sama saja dengan ilmu sosial yang tentu saja tidak

---

<sup>19</sup> Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktifitas Ekonomi Edisi 1 Cet.5*, (Depok: Rajawali Pers, 2019), .2.

bebas dari nilai-nilai moral, karena nilai moral merupakan aspek *normatif* yang harus dimasukkan dalam analisis fenomena ekonomi serta dalam mengambil keputusan yang dibingkai syariah.<sup>20</sup>

Definisi lain mengenai ekonomi Islam adalah suatu ilmu yang *multidimensi* atau *interdisiplin*, *komprehensif*, dan saling *integrasi* meliputi ilmu Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Sunah, dan juga ilmu rasional (hasil pemikiran dan pengalaman manusia), dengan ilmu ini manusia dapat mengatasi masalah-masalah keterbatasan sumber daya untuk mencapai *falah* (kebahagiaan). *Falah* (kebahagian) yang dimaksud adalah mencakup keseluruhan aspek kehidupan manusia, yang meliputi aspek *spritualitas*, *moralitas*, ekonomi, sosial, budaya serta politik, baik yang dicapai didunia maupun di akhirat. Ekonomi Islam adalah ekonomi yang memiliki empat nilai utama, yaitu *rabbaniyyah*, akhlak, kemanusiaan, dan pertengahan dimana nilai-nilai ini menggambarkan kekhasan atau keunikan yang utama bagi ekonomi Islam.

Menurut Umer Chapra ilmu ekonomi Islam adalah cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langka yang sesuai dengan *Maqashid*, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan

---

<sup>20</sup> Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics, Ekonomi Syariah Bukan OPSI, Tetapi Solusi*, (Jakarta: Bumi Aksa, 2009), 1.

keseimbangan makro ekonomi dan *ekologi* yang berkesinambungan, membentuk *solidaritas* keluarga, sosial dan jaringan moral masyarakat.

Menurut Muhammad Abdul Manan bahwa ilmu ekonomi Islam dapat dikatakan sebagai ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah ekonomi masyarakat yang di ilhami oleh nilai-nilai Islam, menurut beliau ekonomi Islam merupakan bagian dari tata kehidupan lengkap, berdasarkan sumber hukum islam, yaitu Al-Qur'an, As-Sunnah, *ijma* dan *qiyas*.<sup>21</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa ekonomi Islam merupakan suatu ilmu yang mempelajari segala perilaku individu muslim dalam setiap aktivitas ekonomi yang berhubungan dengan produksi, distribusi dan konsumsi, berlandaskan dengan Al-Qur'an, As-Sunnah, *ijma* dan *qiyas*, sesuai dengan tuntunan syariat Islam, dalam rangka mewujudkan dan menjaga *maqashid* syariah (agama, jiwa, akal, *nasab*, dan harta).

## **2. Nilai-Nilai Ekonomi Islam**

### **a. Nilai dasar atas kepemilikan**

Kepemilikan yang dimaksudkan disini yaitu mengenai sesuatu yang ada dibumi adalah milik Allah Swt dan manusia adalah sebagai pengelolanya untuk dimanfaatkan. Kepemilikan dalam manusia adalah amanah dari Allah untuk dijalankan dan dihormati.

---

<sup>21</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah (Teori dan Praktik)*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 22-23.

### **b. Nilai dasar keseimbangan**

Keseimbangan ialah nilai dasar yang mempengaruhi berbagai kegiatan dan tingkah laku seorang muslim dalam menjalankan ekonomi. Keseimbangan merupakan tindakan yang tidak berat sebelah baik itu usaha-usaha yang berkaitan dengan individu yang berkaitan dengan dunia dan akhirat.

### **c. Nilai keadilan**

Nilai keadilan sangat penting dalam ajaran islam, terutama dalam kehidupan sosial yang berhubungan dengan ekonomi seperti proses distribusi, produksi, konsumsi, dan sebagainya. Keadilan juga harus diwujudkan dalam dlam mengalokasikan jumlah hasil kegiatan ekonomi tertentu bagi orang yang tidak mampu memasuki pasar yaitu melalui zakat, infak dan sedekah.<sup>22</sup>

## **3. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam**

Prinsip ekonomi dalam Islam merupakan suatu kaidah-kaidah pokok yang dapat membangun kerangka atau struktur ekonomi Islam yang berlandaskan *Al-Qur'an* Atau *Sunah*. Prinsip ekonomi Islam menjadi sebuah pedoman dasar bagi setiap individu dalam melakukan kegiatan ekonomi.

Antara prinsip ekonomi dan nilai-nilai Islam mempunyai hubungan yang sangat erat terutama untuk mempermudah memahami suatu aspek positif

---

<sup>22</sup> Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), .4-5.



dan aspek *normatif* dalam ekonomi Islam. Suatu *implementasi* prinsip ekonomi tanpa nilai dapat menjauhkan manusia dari tujuan hidupnya (ekonomi positif) yang disebut dengan *falah*. Implementasi nilai tanpa didasarkan pada prinsip cenderung akan membawa ekonomi kedalam normatif belaka, sementara penerapan nilai dengan prinsip dapat di ibaratkan dengan menyalurkan nilai-nilai Islam pada perilaku ekonomi yang dijalankan. Berikut ini prinsip-prinsip yang akan menjadi kaidah pokok yang membangun kerangka atau struktur ekonomi Islam.

**a. Kerja (*resource utilization*)**

Islam memberikan sesuatu perintah kepada setiap manusia untuk bekerja, dalam Islam ada 2 waktu yang dianjurkan yaitu beribadah dan bekerja mencari rezeki. Dalam arti kata yang sempit kerja adalah pemanfaatan atas kepemilikan sumber daya yang dapat dikelola dengan baik.

**b. Kompensasi (*compensation*)**

Prinsip dalam kompensasi merupakan suatu konsekuensi dari implementasi prinsip kerja. Setiap kerja berhak mendapatkan kompensasi atau imbalan yang sesuai dengan yang dikerjakan, dalam Islam diajarkan bahwa setiap pengelolaan atau pemanfaatan sumber daya berhak mendapatkan imbalan atau kompensasi tersebut. Sebaliknya setiap bentuk pengerusakan yang dilakukan akan mendapatkan sebuah sanksi atau tembusan untuk mempertanggung jawabkan kesalahan yang diperbuat.

**c. Efisiensi (*efficiency*)**

*Efisiensi* dalam arti umum adalah suatu kegiatan yang menghasilkan output yang memberikan *masalah* bagi suatu usaha atau bisa disebut dengan *efisiensi* alokasi.

**d. Profesionalisme (*professionalism*)**

*Profesionalisme* dapat diartikan sebagai penyerahan suatu kegiatan pada ahlinya, dengan kata lain *profesionalisme* berarti penyerahan pengelolaan sumber daya kepada ahlinya sehingga dapat diperoleh output secara efisien. *Profesionalisme* dapat diperoleh jika setiap individu menyerahkan seluruh kemampuan dalam setiap bidang kegiatan ekonomi yang sesuai dengan posisi yang diperoleh.

**e. Kecukupan (*sufficiency*)**

Sebuah jaminan terhadap taraf hidup yang sejahtera agar dapat memenuhi kebutuhan *material* dan *spiritual* setiap individu baik itu muslim atau non muslim. Namun para *fuqaha* mendefinisikan kecukupan sebagai terpenuhinya kebutuhan hidup seperti sandang, pangan, papan, pengetahuan, akses terhadap pemanfaatan sumber daya dan sebagainya.

**f. Pemerataan Kesempatan (*equal opportunity*)**

Setiap individu berhak mendapatkan kesempatan yang sama untuk mengelola sumber daya dan menikmatinya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, dan tidak ada pembeda untuk setiap individu.

**g. Kebebasan (*freedom*)**

Dalam pandangan Islam manusia memiliki kebebasan untuk melakukan kegiatan apapun untuk memperoleh kesejahteraan dan memperoleh kebebasan untuk memilih benar dan salah sesuai dengan syariat Islam.<sup>23</sup>

**D. Pelayanan *Service* Kunjung dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Dalam membahas mengenai perspektif ekonomi Islam yang berkaitan dengan pelayanan *service* kunjung, yaitu harus bermuara kepada akidah Islam yang bersumber dari syariatnya. Islam sebagai agama yang sempurna, telah melahirkan suatu sistem holistik yang dikenal dengan ekonomi Islam. Ekonomi Islam dibangun atas dasar agama Islam, karena itu ekonomi tidak dapat terpisahkan dengan ajaran agama Islam, karena dalam berbagai aspek ekonomi Islam selalu mengikuti agama Islam. Islam ialah sistem kehidupan (*way of life*) dimana Islam telah menyediakan berbagai perangkat aturan lengkap bagi kehidupan manusia, termasuk juga dengan bidang ekonomi, karena setiap manusia bertujuan mencapai tingkat kesejahteraan dalam hidupnya. Bekerja merupakan suatu kewajiban bagi setiap manusia, banyak sekali kegiatan bekerja yang bisa dilakukan salah satunya adalah bekerja dalam memberikan suatu *service* (layanan) kepada masyarakat dengan cara datang langsung ketempat konsumen berada dengan mengutamakan kenyamanan pelanggan, karena

---

<sup>23</sup> Ivan Rahmat Santosa, *Ekonomi Islam*, (Gorontalo: UNG Press Gorontalo, 2016), 29-31.

pelayanan yang baik akan memberikan dampak positif bagi berjalannya usaha yang didirikan untuk mendapat posisi dihati masyarakat.

Secara umum landasan utama pelayanan *service* ialah memberikan bantuan kepada orang lain. Dalam ajaran Islam tolong menolong terhadap sesama adalah sebuah kewajiban dan senantiasa dihubungkan dengan tingkat keimanan seseorang. Memberikan *service* (layanan) secara dengan baik sama saja dengan menolong orang, menolong masuk kedalam ibadah, karena Allah Swt memerintahkan umatnya untuk saling tolong menolong sebagaimana dengan firman Allah Swt:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya :

*“Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksa-Nya.”*<sup>24</sup>

“Q.S Al-Maidah (5): 2”

Pelayanan yang baik yaitu apabila yang dikerjakan seseorang untuk orang lain memberikan rasa puas. Ekonomi Islam tidak hanya berbicara tentang pemuas materi bersifat fisik saja, tetapi berbicara cukup luas tentang pemuas materi yang bersifat *abstak*, lebih tepatnya pemuas yang berkaitan dengan posisi manusia

---

<sup>24</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah, 106.

sebagai hamba Allah Swt. Dengan adanya rasa puas akan menjalin silaturahmi antara keduanya, sebab melalui perantara usaha, pihak wirausaha dengan konsumen tidak semata-mata mencari keuntungan saja melainkan dibalik itu semua ada nilai kebersamaan untuk saling menjaga jalinan kerjasama yang terbangun dari ikatan bisnis.<sup>25</sup>

Al-Qur'an dan Sunah memberikan pedoman tertentu dalam tata karma untuk menjalankan sebuah bisnis, seorang pelaku bisnis harus memiliki sifat yang dianjurkan dalam Al-Qur'an dan Sunah. Ada beberapa nilai-nilai dalam *service* (layanan) yang mengambil konsep keteladanan Rasulullah Saw, sebagai berikut:

### 1. *Shiddiq*

*Shiddiq* artinya selalu memiliki kejujuran yang selalu dilandasi dengan ucapan, keyakinan, serta perbuatan-perbuatan berdasarkan ajaran Islam. Dan tidak ada satu ucapan pun yang saling bertentangan dengan perbuatan, sebab Allah Swt telah memerintah kepada umatnya untuk beriman dan memiliki sifat *shiddiq* dan jangan bersifat tidak jujur. Setiap karyawan yang memberikan *service* (layanan) kepada konsumen harus bersikap jujur, karena berbagai tindakan tidak jujur akan mempengaruhi kepercayaan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan.

---

<sup>25</sup> Abdul Latif dan Intisari Haryanti, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Service Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Dealer Yamaha Tugu Mas Bima", Jurnal JBE, Vol.1, No.2, Juni 2020, 88.

## 2. *Fathanah*

*Fathanah* yaitu mengerti, memahami dan menghayati mendalam segala hal yang dilakukan dalam bertugas dan berkewajiban. Maka sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pelayanan harus memiliki karyawan yang terdidik dan memiliki kemampuan dan pengetahuan mendalam atas bidang pekerjaan masing-masing, sehingga konsumen merasa aman dan percaya terhadap *service* (layanan) yang diberikan.

## 3. *Amanah*

*Amanah* adalah memberikan tanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan kewajiban. Amanah dapat ditampilkan dalam bentuk keterbukaan, jujur, pelayanan yang prima, dan dapat dipercaya. Karena sifat amanah harus dimiliki setiap manusia terutama yang memiliki pekerjaan agar dapat dipercaya oleh perusahaan dan konsumen. Sifat *amanah* yang ditumbuhkan dalam jiwa karyawan akan menjadikan tombak keberhasilan dan kesuksesan usaha yang dijalankan.

## 4. *Tabligh*

*Tabligh* adalah mengajak dan memberikan contoh kepada pihak lain untuk melaksanakan ketentuannya. Didalam perusahaan harus memiliki karyawan yang berjiwa *komunikatif*, tidak menyimpang dari ajaran agama Islam agar dapat menjadi pembicara yang baik dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, sekaligus memberikan contoh kepada karyawan lain.

## 5. *Istiqamah*

*Istiqomah* memiliki arti *konsisten*. Karyawan harus memiliki pribadi yang *konsisten* dalam memberikan sebuah layanan agar konsumen merasa percaya bahwa pelayanan diperusahaan tersebut baik, karena tidak pernah berubah-ubah dalam bertindak dan berucap.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Adiwarmam A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam Ed.4 Cet.5*, (Jakarta: Rajawali Press, 2012), 38-40.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*) karena sangat tepat sekali dengan kasus yang akan dianalisis oleh peneliti.

Penelitian lapangan (*field research*) adalah jenis penelitian yang dilakukan secara turun langsung ke lapangan untuk mengetahui dan melihat keadaan yang sesungguhnya di lokasi penelitian dengan mengangkat data yang ada.<sup>1</sup>

Penelitian lapangan ini sangat tepat digunakan karena metode ini merupakan metode untuk menemukan kenyataan atau realita yang sedang terjadi dikalangan para tenaga pendidik yaitu guru produktif bidang keahlian Teknik Bisnis dan Sepeda Motor SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo, yang berkaitan dengan Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru dengan menurut perspektif ekonomi Islam.

---

<sup>1</sup> Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: CV Mundur Maju, 1996), 32.



## 2. Sifat Penelitian

Sesuai dengan judul yang diangkat, penelitian yang dilakukan ini menggunakan sifat penelitian *deskriptif*, penelitian yang dilakukan untuk tujuan mendeskripsikan, analisis, mencatat dan *menginterpretasikan* sebuah fenomena secara terperinci sesuai dengan kondisi yang ada atau yang sekarang terjadi dilapangan.<sup>2</sup>

Maka sifat penelitian yang dilakukan yaitu menggunakan *deskriptif kualitatif* yaitu penelitian yang berusaha untuk mengungkap atau menggambarkan keadaan yang sedang terjadi dilapangan secara alamiah mengenai fakta dan fenomena tentang Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo).

## B. Sumber Data

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan sebuah informasi mengenai data-data yang dibutuhkan.<sup>3</sup> Dalam proses penelitian ini menggunakan dua sumber data baik itu data primer dan data sekunder.

### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber utama baik individu atau perorangan.<sup>4</sup> Sumber data primer diperoleh secara

---

<sup>2</sup> *Ibid.*,33.

<sup>3</sup> W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005), 116.

langsung dari proses observasi dan wawancara, yang dilakukan dengan 5 sumber utamanya yaitu Bapak Muhammad Hendi, Bapak Budi Yanto, Bapak Agung Santoso, Bapak Alfian Wahyu P dan Bapak Muhammad Malik selaku guru produktif teknik dan bisnis sepeda motor yang mengajar di SMK Ma'arif dan sekaligus tim bengkel keliling SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo yang terlibat dalam pengelolaan usaha tersebut. Selain dari 5 sumber tersebut peneliti juga mengambil data dari staf SMK Ma'arif NU 1 Pubolinggo yaitu Bapak Ari Prasteyo. Serta para pelanggan bengkel keliling Ibu Suriyati, Bapak Iskandar, Bapak Amar dan Bapak Wardoyo.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapat dan dikumpulkan sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang biasanya tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen.<sup>5</sup> Sumber data sekunder yang digunakan pada penelitian ini berasal dari buku pemasaran dan jasa yang membahas mengenai pelayanan, jasa *service*, yang selanjutnya buku ekonomi mikro dan makro islam yang didalamnya membahas mengenai pendapatan, prinsip-prinsip ekonomi Islam, dan menggunakan buku ekonomi Islam yang membahas seputaran pengertian, nilai-nilai ekonomi Islam, prinsip ekonomi Islam, serta menggunakan buku lain yang mendukung

---

202. <sup>4</sup> Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabet, 2010),

<sup>5</sup> *Ibid.*, 203.

penelitian ini dan jurnal-jurnal nasional seperti jurnal ekonomi dan bisnis, atau jurnal lainnya yang berkaitan dengan bahan yang diteliti.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang diteliti. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan sebelumnya. Maka peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data untuk penelitian ini yaitu :

#### 1. Interview (wawancara)

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung kepada narasumber dengan mengajukan beberapa pertanyaan seputar objek yang diteliti agar mendapatkan informasi dan ide yang diinginkan terkait penelitian yang dilakukan. Pada penelitian ini menggunakan jenis wawancara semi terstruktur (*semi structure interview*).<sup>6</sup>

Jenis wawancara yang digunakan untuk penelitian ini dalam pelaksanaannya lebih bebas, dengan tujuan dari wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara atau narasumber dimintain informasi, pendapat sekaligus ide-idenya.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2014), 62.

<sup>7</sup> *Ibid.*, 72-73.

Berdasarkan pada penelitian dengan jenis wawancara semi struktur ini artinya peneliti hanya menyiapkan beberapa pertanyaan yang ingin didapatkan, namun pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat berkembang sesuai dengan situasi saat wawancara berlangsung, kemudian peneliti menginterview para guru produktif non sertifikasi yang terlibat dalam pengelolaan bengkel keliling yaitu Bapak Muhammad Hendy, Bapak Budianto, Bapak Agung Santoso, Bapak Alfian Wahyu P dan Bapak Muhammad Malik, serta para pelanggan.

Teknik yang digunakan dalam menentukan responden dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik *Snowball Sampling* merupakan teknik pengumpulan sumber data dimana sampel diperoleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden lainnya.<sup>8</sup> Atau dengan kata lain dalam penentuan sampel, pertama-tama pilih satu atau dua orang, apabila dua tersebut dirasa belum lengkap, maka peneliti akan mencari sampel lain yang dipandang lebih paham untuk melengkapi data hingga sampai ke data yang diinginkan.

## **2. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan jenis metode yang digunakan untuk mencari sumber informasi data-data mengenai hal-hal yang dibutuhkan dalam

---

<sup>8</sup> Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.*, 218.

penelitian yang bisa diperoleh dari buku, jurnal, majalah, notulen rapat, surat kabar, foto, gambar dan sebagainya.<sup>9</sup>

Dapat disimpulkan bahwasannya dokumentasi adalah cara memperoleh berbagai macam informasi melalui sumber-sumber yang ada berupa profil dari tempat penelitian yaitu Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Setelah proses pengumpulan data yang dilakukan, langkah-langkah yang selanjutnya adalah mengelola data-data yang diperoleh. Maka analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengatur dan menyusun bagian yang diperoleh sehingga seluruhnya menjadi satu agar lebih mudah untuk difahami.<sup>10</sup>

Analisis data pada penelitian ini adalah menggunakan jenis penelitian *kualitatif* lapangan yang bersifat *deskriptif* yaitu penelitian yang dilakukan untuk meneliti objek sesuai dengan fakta yang ada kemudian dijabarkan secara jelas agar mudah untuk difahami. Dengan menganalisis secara langsung objek penelitian yaitu bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, mengenai peran pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam meningkatkan pendapatan guru, dengan melihat kondisi para guru produktif non sertifikasi yang memiliki

---

<sup>9</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif.*, 63.

<sup>10</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif.*, 89.

permasalahan mengenai pendapatan yang rendah, kebutuhan hidup yang meningkat, dan pemberian honor mengajar yang tidak setiap bulan turun, serta adanya peluang dalam membuka jasa pelayanan *service* kunjung sepeda motor.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

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

##### **1. Lokasi**

Bengkel Unit Produksi (Bengkel Keliling) SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo berlokasi di Jln. Wahid Hasyim No.1 Desa Tanjung Inten yang terletak di Kecamatan Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Kecamatan Purbolinggo memiliki luas wilayah 61,59 km<sup>2</sup> atau 6.1558,50 Ha dengan jumlah penduduk sebesar 41.783 jiwa dan letak geografis Kecamatan Purbolinggo adalah dataran rendah.

Bengkel Unit Produksi (Bengkel Keliling) SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo merupakan program sekolah yang terletak didesa tanjung inten dengan posisi desa di tengah-tengah atau diantara 11 desa yang ada di Kecamatan Purbolinggo, dengan wilayah jangkauan kerja meliputi 12 desa yaitu, Taman Asri, Taman Bogo, Tambah Dadi, Taman Cari, Taman Endah, Taman Fajar, Tegal Gondo, Toto Harjo, Tambah Luhur, Tanjung Inten, Tegal Yoso, Tanjung Kesuma. Dan jangkauan kerja bisa sampai beberapa wilayah disekitar Purbolinggo yaitu:

Sebelah utara : Kecamatan Way Bungur

Sebelah selatan : Kecamatan Sukadana

Sebelah barat : Kecamatan Raman Utara

Sebelah Timur : Taman Nasional Way Gembas<sup>1</sup>

Bengkel Unit produksi (Bengkel Keliling) yang dikembangkan oleh salah satu jurusan di SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo, memiliki program dengan memberikan pelayanan bengkel secara langsung kerumah-rumah masyarakat sekitar. Pelayanan yang disediakan dengan memberikan *service* sepeda motor dengan kondisi ringan samapi keberat. Kegiatan *service* diantaranya ganti oli, *service* sistem rem, *service* sistem pengapian, *service* mesin dan *service* lainnya. Selain ini bengkel keliling juga memberikan pelayanan secara berkala pada motor apabila rusaknya berat, dan terdapat dua sistem pelayanan *service* dibengkel keliling yaitu pelayanan dibengkel tetap dan pelayanan dilokasi kerusakan.

## **2. Visi dan Misi Bengkel Keliling**

### **a. Visi**

Menjadi usaha bengkel dibawah naungan SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo yang terkemuka dan terpercaya dengan memberikan layanan jasa *service* berkualitas dengan mengutamakan kejujuran, kenyamanan, serta memberikan kepuasan.

### **b. Misi**

- 1) Memberikan solusi kemudahan kepada masyarakat dengan pelayanan *service* kunjung.

---

<sup>1</sup> Dokumentasi Data Arsip Kecamatan Purbolinggo, dikutip tanggal 04 Desember 2021

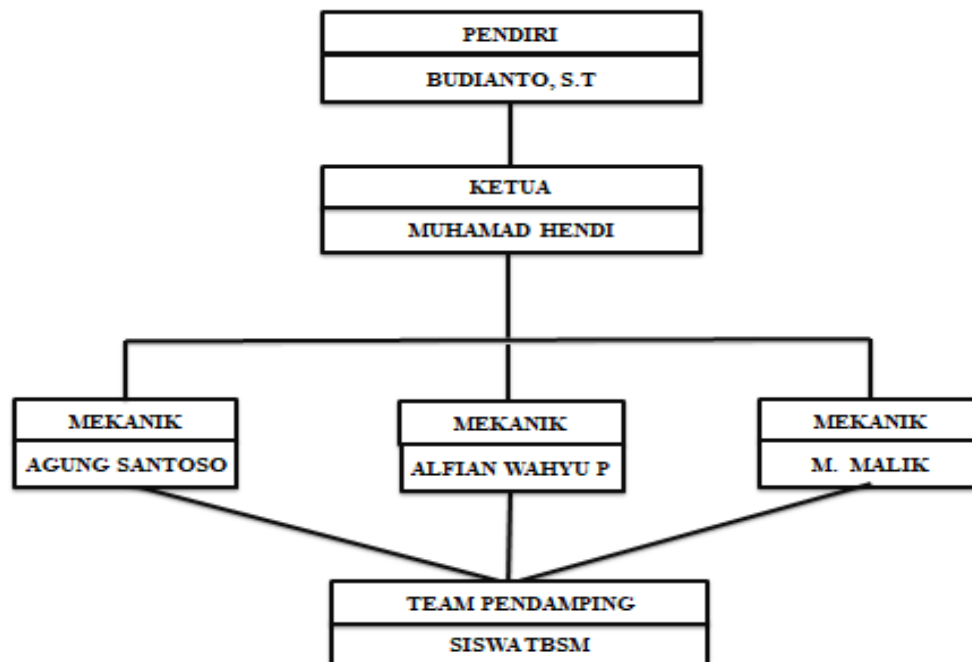


- 2) Memberikan jasa bengkel yang berkualitas berdasarkan nilai-nilai kejujuran serta kehati-hatian.
- 3) Memberikan jalan kemudahan bagi para guru produktif untuk berkembang.

### 3. Struktur Organisasi Bengkel Keliling

Bengkel keliling secara struktural berada dibawah pimpinan Bengkel Unit Produksi yang ada di jurusan Teknik Dan Bisnis Sepeda Motor SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, dengan memiliki 5 team, yang terdiri dari pendiri usaha, ketua, mekanik dan team pendamping lapangan yang bekerja sama dalam menjalankan usaha bengkel keliling ini.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo**



#### 4. Keadaan Sosial Ekonomi

Masyarakat Purbolinggo dengan total jumlah penduduk sekitar 41.783 jiwa. Dengan rata-rata usia, tergolong dalam usia *produktif* yang mana aktifitas mereka dalam bekerja sangat padat dan sebagian dari waktu mereka adalah untuk bekerja. Dengan demikian dapat diketahui bahwa mayoritas aktifitas masyarakat Kecamatan Purbolinggo sebagian besarnya adalah bekerja dan bekerja.

Mata pencaharian utama masyarakat Purbolinggo adalah pada sektor pertanian, pada sektor ini kemajuan dibidang pertanian sudah maju. Selain sebagai petani yang maju, sebagian penduduk juga mayoritas pedagang dan wirausaha seperti dalam sektor jasa. karena kondisi saat ini, sebagian wilayah Purbolinggo adalah padat pemukiman, yang menjadikan peluang untuk mendirikan usaha. Tidak hanya itu selain petani, pedagang dan wirausaha masyarakat Kecamatan Purbolinggo juga bekerja sebagai buruh, guru, pengrajin dan swasta.

**Table 4.1**  
**Jumlah Persentase Mata Pencaharian Masyarakat Purbolinggo**

<b>NO</b>	<b>SEKTOR</b>	<b>PRESENTASE</b>
1	Pertanian	63,49%
2	Perdagangan, Hotel, Lestoran	17%
3	Industri Pengelolaan	5,14%
4	Pengangkutan dan Telekomunikasi	3,79%
5	Kontruksi	2,65%
6	Jasa-Jasa	2,10%
7	Penerimaan Pendapatan	5,83%

Dari data table diatas untuk persentase terbesar mayoritas masyarakat Purbolinggo adalah pertanian dengan total presentase 63,49% dan perdagangan 17% selebihnya dibawah 6%.

Dengan demikian kondisi ekonomi masyakat Purbolinggo tergolong kedalam tingkat ekonomi menengah dengan dilihat dari aktifitas masyarakat yang begitu padat dengan pendapatan yang rata-rata sudah terbilang cukup dan ditunjang pula dari segi kualitas SDM yang sebagian masyarakatnya menempuh dunia pendidikan. Karena untuk di Purbolinggo sendiri mengenai fasilitas dunia pendidikan dari jenjang SD/MI, SMP/MTS, SMA/SMK/MA sangat banyak, dan ditambah lagi untuk saat ini sudah ada jenjang perkuliah di Purbolinggo dengan berdirinya Universitas Nahdatul Ulama yang bertepatan didesa Taman Fajar.

Selain itu untuk akses keberbagai sekolah juga tergolong mudah karena jalan sebagian besar sudah diperbaiki dan sekolah-sekolah tersebar dibeberapa desa yang ada di Kecamatan Purbolionngo, seperti SMK Ma'arif Nu 1 yang berlokasi di Desa Tanjung Inten, ada pula SMA Muhammadiyah dan MA Muhammadiyah yang ada di Desa Toto Harjo, SMK Kesehatan di Desa Tanjung kesuma, SMA Negeri 1 dan SMA Ma'arif di Tanjung Inten, SMK Negeri di Tegal Gondo. Terdapat pula beberapa pondok pesantren dan sekolah untuk masyarakat berkebutuhan khusus.

## **B. Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor dalam Meningkatkan Pendapatan Guru**

### **1. Peran Pelayanan *Service* Kunjung Sepeda Motor terhadap Pelanggan**

Pada bengkel unit produksi (bengkel keliling) pelayanan memiliki peranan yang sangat penting dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan, dengan dilakukan oleh para team mekanik, yang memiliki peran untuk mempertahankan pelanggan, agar tetap menggunakan jasa pelayanan *Service* secara berulang-ulang.

Pelayanan tersebut dapat dipertahankan dengan cara yang pertama menggunakan pelayanan prima yaitu dengan cara berkomunikasi secara langsung dengan konsumen, menunjukkan sikap ramah tamah agar konsumen nyaman dengan perlakuan yang didapatkan, yang kedua menjalin dan menjaga silaturahmi dengan pelanggan dengan cara bertegur sapa ,menanyakan kondisi motor yang diperbaiki apakah ada kerusakan atau tidak setelah di *service*, selain itu apabila ada kerusakan pada motor perlu dilakukannya *service* bisa langsung menghubungi whatsapp atau bisa lewat halaman facebook, dan bisa juga menyampaikan kepada siswa/i SMK, dengan begitu pelanggan mudah untuk menghubungi bengkel keliling, kemudian yang ketiga dengan kualitas pelayanan yaitu memberikan *service* terbaik dengan cara melihat seluruh kondisi motor, mana saja yang memiliki kerusakan dan keterkaitan dengan posisi ke rusak, agar menjaga kualitas *service* yang diberikan.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Muhammad Hendi selaku ketua dan team mekanik, seperti yang dijabarkan diatas beliau mengatakan bahwa:

Untuk pelayanan, kami para team semaksimal mungkin memberikan pelayanan *service* yang terbaik, dan kami juga selalu mengecek terlebih dahulu kondisi sepeda motor bagian mana yang rusak, berkaitan tidaknya dengan kerusakan, walaupun konsumen hanya mengutarakan diperbaiki satu kerusakan saja, tetapi karena itu berpengaruh sekali terhadap *service* an yang kami berikan, di khawatirkan konsumen komplek terkait kerusakan dengan *service* an yang kami berikan, padahal yang rusak dari posisi yang lainnya. Kami juga selalu menawarkan pelayanan *service* dengan paket lengkap yaitu (oli, sistem rem, sistem pengapian, filter udara atau keseluruhan). Namun sejauh ini belum ada yang komplek untuk perihal kualitas *service* an kami. Dan untuk masalah hubungan baik kami juga selalu mengutamakan dengan menjaga silaturahmi dengan para pelanggan, agar para pelanggan nyaman, apabila sudah nyaman dipastikan pelanggan akan menggunakan jasa pelayanan *service* kunjung kami.<sup>2</sup>

Dari penjelasan diatas dapat difahami secara jelas bawah, para team bengkel keliling dari bentuk pelayanan yang diberikan yang diutamakan ialah kualitas *service*, dengan melihat terlebih dahulu kondisi sepeda motor bagian mana yang memiliki kerusakan, selain ditempat yang ditunjuk oleh konsumen. Selanjutnya para team selalu memberikan tawaran mengenai perbaikan dengan paket lengkap dengan maksud agar tidak terjadi kerusakan ditempat yang berbeda agar dapat langsung ditangani sesuai dengan tempatnya. Dan prinsipnya para team selalu mengutamakan kenyamanan dan kepuasan para konsumen, agar konsumen tertarik dengan pelayanan yang diberikan para team mekanik bengkel keliling. Selain pelayanan dari segi

---

<sup>2</sup> Muhammad Hendi, Ketua Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purboliggo, 25 November 2021.

perlakuan yang diberikan secara baik, namun dari segi kualitas *servicean* sepeda motor dengan memberikan kualitas semaksimal mungkin dan berbeda dari bengkel lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelanggan bengkel keliling, Ibu Suryati, mengenai pelayanan yang diberikan oleh bengkel keliling, beliau mengatakan bahwa:

Menurut saya pelayanan yang diberikan oleh para team bengkel keliling SMK Ma'arif itu sangat memuaskan untuk hasil *servicean* motor sudah tidak ada kerusakan-kerusakan setelah diperbaiki dan dari pelayanan para team juga bagus, peralatan bengkel yang dibawa juga komplet. Serta pelanggan tidak harus jauh-jauh kebengkel, saya telpon langsung datang kerumah, jadi sudah tidak modal bensin lagi.<sup>3</sup>

Berdasarkan penjelasan Ibu Suryati menyatakan bahwa pelayanan yang diberikan bengkel keliling sangat baik, dari hasil *service* motor yang diberikan tidak mengalami kendala setelah diperbaiki, serta perlakuan para team mekanik terhadap pelanggan sangat bagus dan respon cepat maka para pelanggan tidak perlu jauh harus mengantarkan motor kebengkel.

Selanjutnya berdasarkan wawancara diutarakan oleh Bapak Iskandar selaku pelanggan bengkel keliling, beliau mengatakan bahwa:

Saya lebih nyaman melakukan perbaikan-perbaikan motor di bengkel keliling ini, dikarenakan lebih mudah tidak perlu repot harus mengantarkan ke bengkel mekanik langsung datang kerumah, dan kebetulan saya berlangganan dibengkel ini, sudah 3 sampai 4 kali perbaikan dari hasilnya bagus, rusak lebih lama. Serta dari pelayanan lebih mudah dalam menghubungi jadi ditelpon saja motor diambil, sudah jadi pun diantarkan lagi kerumah dan hasilnya

---

<sup>3</sup> Suryati, Pelanggan Bengkel Keliling, Wawancara, Toto Harjo, 23 November 2021.

bagus tidak mengecewakan harga yang diberikan pun tidak mahal standar walaupun berkeliling.<sup>4</sup>

Berdasarkan penjelasan Bapak Iskandar pelayanan yang diberikan bengkel keliling sangat memudahkan bapak iskandar dalam memperbaiki kendaraan sepeda motornya, tidak perlu repot untuk mengantarkan kendaraan, jadi dapat dikatakan menghemat waktu para pelanggan. Para team juga bertanggung jawab dan totalitas dalam melayani konsumen yaitu dengan melakukan pelayanan antar jemput kendaraan sepeda motor baik yang sudah diperbaiki atau yang belum diperbaiki, serta harga jasa yang ditetapkan terbilang terjangkau.

Kemudian berdasarkan hasil wawancara dengan pelanggan bengkel keliling, Bapak Amar, mengenai ketertarikan menggunakan pelayanan bengkel keliling.

Ketertarikan saya kenapa menggunakan bengkel keliling ini yang pertama karena mudah dan cepat, bengkel keliling sendiri sangat berbeda dengan bengkel pada umumnya yang pertama tidak perlu datang langsung kebengkel para team yang datang kerumah, selanjutnya bisa melihat langsung *service* yang dilakukan pada sepeda motor, untuk alat-alat yang digunakan lengkap. Dan saya sendiri sudah sering melakukan perbaikan dibengkel ini baik *service* berat dan ringan dari hasil *service* juga bagus, serta pelayanan yang diberikan oleh para mekanik sangat ramah, pada intinya saya puas melakukan *service* sepeda motor dibengkel keliling karena melihat hasil serta mengetahui bahwa para team mekanik yang sudah ahli dibidangnya. Saya beri penilaian dari 1-10 saya kasih penilaian di angka 9 karena memang bagus.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Iskandar, Pelanggan Bengkel Keliling, Wawancara, Tanjung Kesuma, 23 November 2021

<sup>5</sup> Amar, Pelanggan Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 22 November 2021.

Berdasarkan penjelasan Bapak Amar menurut beliau pelayanan yang diberikan sangat mudah dan cepat. Para team mekanik sangat *professional* dalam melakukan pekerjaannya terbukti dengan hasil *service* an yang bagus, dengan didukung alat-alat yang lengkap serta keahlian para team mekanik dibidangnya sudah tidak diragukan lagi.

Dan berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap Bapak Wardoyo, selaku pelanggan bengkel keliling, mengenai pelayanan, perbedaan, ketertarikan, dan kepuasannya menggunakan jasa *service* bengkel keliling, beliau mengatakan bahwa:

Pelayanan yang diberikan sepengalaman saya untuk kesekian kalinya menggunakan jasa perbaikan bengkel milik SMK ini, yang pertama tidak perlu repot, kita tidak harus kebengkel lebih kearah telpon langsung kelokasi kedua dari segi perbaikan langsung di tangangi tidak perlu mengantri seperti bengkel tetap, serta pelayanan di bengkel keliling ini sesuai dengan kebutuhan di telpon jam 3 siang langsung datang kelokasi jadi sangat membantu dan bermanfaat bagi kita yang sibuk tinggal telpon pihak bengkel langsung kerumah tidak perlu menggunakan waktu yang banyak. Untuk kualitas *service* nya sendiri saya sangat puas karena setiap *trouble* yang di rasakan selalu menggunakan pelayanan di bengkel SMK Ma'arif. Dan untuk mekaniknya sendiri semua nya itu ramah-ramah, harga alat lumayan miring, alat-alatnya pun lengkap sampai *kompresor* kecil dibawa di obroknya, jadi saya sangat puas menggunakan pelayanan dibengkel ini.<sup>6</sup>

Berdasarkan penjelasan Bapak Wardoyo, pelayanan yang diberikan oleh bengkel keliling SMK Ma'arif ini sangat mempermudah para pelanggan dalam memperbaiki kendaraan, tidak perlu menunggu lama untuk di perbaiki serta selalu cepat saat dibutuhkan, dan Bapak Wardoyo sendiri sangat puas

---

<sup>6</sup> Wardoyo, Pelanggan Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 22 November 2021.



menggunakan pelayanan *service* motor di bengkel keliling ini dan dari alat-alat yang digunakan sudah lengkap, serta harga *sparepart* dan *onderdeal* motor lebih murah dari bengkel lainnya, serta hasil *service* yang diberikan memuaskan.

Dari hasil wawancara sebagian pelanggan diatas dapat dikatakan bahwa pelayanan yang diberikan oleh para team bengkel keliling menurut para pelanggan sangat bagus dan tidak mengecewakan, team selalu mengutamakan kepuasan pelanggan, dan dari segi pelayanan selalu memberikan yang terbaik, dari cara pelanggan menghubungi team juga mudah karena bisa melalui telpon, serta untuk hasil *service* sepeda motor yang diberikan sangat memuaskan, selain itu seperti yang dikatakan Bapak Iskandar mengenai tarif jasa tidak mahal standar pada umumnya.

Dan dari pelayanan yang diberikan, menurut mereka sangat berbeda dengan bengkel tetap lainnya karena unggul dalam cara memperlakukan para pelanggan, harga-harga *sparepart* yang lebih murah, alat-alat yang digunakan untuk melakukan perbaikan lebih lengkap dan tidak semua bengkel mempunyainya. Pelayanan *service* kunjung sepeda motor masyarakat mendapatkan respon yang positif dimana para masyarakat sangat membutuhkan sekali adanya bengkel keliling ini.

Artinya dari beberapa wawancara diatas mewakili bahwasannya keberadaan bengkel keliling ini sangat diterima dengan baik oleh masyarakat Purbolinggo dan sekitarnya, karena mempermudah segala urusan masyarakat

dari segi memperbaiki motor, karena tidak perlu mengantarkan motor kebengkel tetap dan mereka juga mendukung dengan adanya bengkel keliling karena mudah, menghemat waktu, terjadi kendala dimanapun bisa langsung diatasi, dan membuka layanan antar jemput sepeda motor.

## **2. Peran Pelayanan *Service Kunjung Sepeda Motor* terhadap peningkatan pendapatan guru**

Pelayanan *service* kunjung sepeda motor yang dilakukan oleh bengkel unit produksi (bengkel keliling) SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo, mendapatkan respon positif dari masyarakat Purbolinggo dan sekitarnya. Pasalnya di Purbolinggo dan sekitarnya belum ada pelayanan bengkel yang dilakukan dengan cara turun langsung kelapangan, menghampiri rumah-rumah warga yang membutuhkan pelayanan *service* sepeda motor. Dengan dilihat dari kondisi dan peluangnya bengkel keliling berhasil menarik minat konsumen untuk menggunakan jasa *service* sepeda motor, dengan dibuktikan dari komentar-komentar yang positif dari para pelanggan.

Dengan begitu pelayanan yang dilakukan oleh para team membuktikan bahwasannya memang di masyarakat sangat membutuhkan bengkel keliling ini, dan terbukti bahwa pelayanan *service* sepeda motor mempunyai peranan sangat penting bagi para guru *produktif non sertifikasi*, untuk mendapatkan tambahan pendapatan, selain dari hasil mengajar sebagai tenaga pendidik.

Serta jangkauan pelayanan *service* sepeda motor yang dilakukan para team guru produktif, tidak hanya di Kecamatan Purbolinggo saja, akan tetapi

sampai kepada Kecamatan-Kecamatan yang bertetangga dengan Purbolinggo, seperti Kecamatan Way Bungur, Kecamatan Sukadana dan Raman Utara dengan berbagai macam *servicean* sepeda motor. *Sevice* yang diberikan seperti halnya ban bocor, full fam rusak, pengapian, penggantian *sparepart* dan sebagainya.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Budi Yanto selaku pendiri usaha bengkel keliling ini beliau mengatakan bahwa:

Bengkel unit produksi atau bengkel keliling mulai berkembang dengan adanya program usaha bengkel keliling yang dibentuk oleh para guru produktif non sertifikasi jurusan TBSM, tujuan dibentuknya usaha ini bahwa yang paling utama untuk membantu para guru produktif non sertifikasi mendapatkan penghasilan tambahan selain dari mengajar dan untuk memperkenalkan jurusan TBSM sekaligus sekolah. Karena saya melihat bahwasannya disini (Purbolinggo) sendiri belum ada bengkel yang turun ke lapangan, menghampiri pelanggan, maka saya terpikirkan untuk membuat program usaha ini, hitung-hitung untuk menambah pemasukan saya dan guru-guru lainnya. Untuk strategi awal memperkenalkan berdirinya bengkel ini yaitu dengan promosi keguru-guru SMK, berlanjut kesiswa dan menyebar brosur ke masyarakat mengenai pelayanan *service* yang bengkel keliling sediakan.<sup>7</sup>

Jadi dapat dikatakan bahwasannya bengkel unit produksi, mulai mengalami perkembangan dengan didirikannya program usaha untuk para guru produktif non sertifikasi yaitu bengkel keliling yang beridiri pada awal tahun 2019, yang ditujukan untuk mempermudah para pelanggan yang ingin memperbaiki sepeda motor serta membantu menambah pemasukan para guru

---

<sup>7</sup> Budianto, Pendiri Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 25 November 2021

*produktif non sertifikasi*, yang mana sebagian dari guru hanya mendapatkan penghasilan dari hasil jam mengajar.

Hasil wawancara yang dilakukan terhadap Bapak Agung Santoso, selaku guru produktif dan team bengkel keliling, beliau mengatakan bahwa:

Saya bergabung dengan bengkel keliling dari awal dibentuknya program usaha ini, yang hanya beranggotakan saya, Pak Budi dan Pak Hendi, awal kami membentuk ini melihat peluang dipurbolinggo, karena belum ada bengkel yang melayani dimanapun konsumen mengalami kerusakan sepeda motor, mulai dari itu kami mendirikan usaha ini. Saya melihat berdirinya bengkel keliling ini sangat dibutuhkan sekali oleh masyarakat, karena mempermudah dalam melakukan perbaikan sepeda motor. Terbukti banyak dari masyarakat yang menggunakan jasa kami, terutama team saya sendiri yang terdiri dari 3 orang dengan dua siswa, biasanya juga saya berangkat sendiri tanpa team. Dalam sehari kami pernah melayani 3-4 Motor dengan kerusakan berat salah satunya memperbaiki Full Pam motor yang rusak mengakibatkan motor tersebut tidak bisa di gas, untuk jasa sendiri kami menetapkan sesuai tingkat kerusakan motor. Terkadang dalam satu hari kami bisa mendapatkan uang jasa Rp 60.000 sampai 150.000 tergantung seberapa banyak dan tingkat kerusakan motor.<sup>8</sup>

Berdasarkan penjelasan Bapak Agung, bahwa beliau bergabung dengan bengkel keliling dari awal pendirian bengkel ini dengan melihat peluang bahwa di Purbolinggo sendiri belum ada bengkel yang melayani secara langsung, terbukti dengan banyaknya konsumen yang menggunakan jasa pelayanan *service* kunjung, dalam satu hari beliau pernah menangani 3-4 konsumen dengan tarif yang lumayan besar sesuai dengan tingkat kerusakannya.

---

<sup>8</sup> Agung Santoso, Team Mekanik Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 26 November 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Alfian, yang merupakan team bengkel keliling, beliau menjelaskan bahwasannya,

Saya bergabung dengan bengkel keliling, awal tahun 2020 karena mendapatkan perintah dari bapak budi selaku kajar untuk membantu bengkel keliling, awal-awal pelanggan saya seminggu hanya 2-3 orang, namun lambat laun karena sudah mulai dikenal Alhamdulillah lumayan banyak, terkadang dalam sehari bisa 2 sampai 3 motor yang saya perbaiki, terkadang juga tidak dapat sama sekali pada intinya tergantung rezeki. Untuk pemasukan sendiri semenjak adanya bengkel keliling ini saya pribadi sangat terbantu sekali, terkadang dalam sehari bisa mendapat Rp 65.000- Rp 100.000, namun tidak setiap hari bisa mendapat penghasilan yang sama, karena saya sering mengalami sehari-dua hari tidak mendapat pelanggan. Selanjutnya untuk jasanya sendiri ini saya ambil diluar penjualan sparepart, karena kami juga menyediakan dan menjual sparepart dengan harga yang miring dengan bengkel lainnya karena bengkel keliling ini mengambil *sparepart* dari Dealer Honda langsung dan ada juga dari toko besar.<sup>9</sup>

Berdasarkan penjelasan Bapak Alfian bahwa beliau bergabung dengan bengkel keliling awal tahun 2020 dengan awal-awal pelanggan yang didapat dalam seminggu hanya 2-3, namun seiring berjalannya waktu pelanggan mulai bertambah banyak dan beliau sendiri semenjak bergabung menjadi team mekanik dibengkel keliling sangat merasa terbantu sekali terhadap pendapatannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muhamad Malik, yang merupakan team bengkel keliling, beliau menjelaskan bahwasannya:

Semenjak adanya bengkel keliling ini keuangan saya sangat terbantu, walaupun hanya sedikit tetapi cukup untuk menutupi kebutuhan sehari-hari. Karena sebelum adanya usaha ini saya hanya mengandalkan hasil dari mengajar, yang tidak setiap bulan turun jadi untuk menutupi sedikit kebutuhan itu dari hasil bengkel ini. Untuk *service* yang dilakukan, dalam

---

<sup>9</sup> Alfian, Team Mekanik Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 26 November 2021.

seminggu bisa 3-4 kali terjun kelapangan untuk melakukan service dengan hasil jasa service terkadang jasanya sehari dapat Rp 30.000 – Rp 45.000 tergantung tingkat kesulitan, terkadang bisa lebih tergantung berapa banyak motor yang ditangani dan dari tingkat kesulitan. Dan pernah juga dalam sehari hanya mendapat Rp 10.000 itu hanya tambal ban saja.<sup>10</sup>

Berdasarkan penjelasan Bapak Muhammad Malik bahwasannya, beliau semenjak bergabung di bengkel keliling pendapatan perharinya cukup untuk menutupi kebutuhan pribadinya diluar dari upah mengajar. Dan beliau dalam melakukan Service terkadang mendapat jasa seharusnya sekitar Rp 30.000 sampai Rp 45.000, dan pernah mengalami dalam satu hari hanya mendapat Rp 10.000 dari menambal ban motor.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Muhammad Hendi selaku ketua dan team bengkel keliling, beliau mengatakan bahwa:

Dalam pelayanan nya sendiri rata-rata dalam satu hari saya dan team bisa mendapatkan 2-4 pelanggan, terkadang juga tidak mendapat sama sekali, namanya juga usaha pasti ada pasang surutnya. Untuk pendapatan yang didapatkan tidak jauh berbeda dengan teman-teman lain kadang bisa dapat Rp 10.000 sampai paling besar Rp 150.000 an itu kalau sedang ramai , kalau menangani hanya sedikit dan ringan 1 motor hanya pasang tarif Rp 10.000 – Rp 35.000 an, akan tetapi dengan adanya bengkel keliling ini sangat membantu mendapatkan uang tambahan diluar dari hasil mengajar .<sup>11</sup>

Berdasarkan penjelasan bapak Hendi bahwasannya dalam melakukan pelayanan *service* kunjung rata-rata dalam satu hari bisa mendapat 2-4 pelanggan, namun terkadang juga tidak mendapatkan pelanggan sama sekali dan untuk pendapatan terkadang mendapat Rp 10.000 sampai paling besar Rp

---

<sup>10</sup> Muhammad Malik, Team Mekanik Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 26 November 2021.

<sup>11</sup> Muhammad Hendi, Ketua dan Team Mekanik Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 25 November 2021.

150.000 itupun kalau dalam satu hari mendapat pelanggan yang banyak, dengananya bengkel ini beliau sangat terbantu sekali.

Kemudian dari hasil wawancara dengan Bapak Budi selaku pendiri dan team bengkel keliling beliau juga mengatakan mengenai pendapatan bahwa:

Para team sendiri terkadang dalam sehari bisa mendapatkan penghasilan Rp 200.000 – Rp 300.000, dari hasil dari beberapa tempat, tergantung dari tingkat kerusakan. Kalau seperti contoh memperbaiki filter udara, membersihkan rotak, full fam jasanya yang dipasang Rp 45.000 – Rp 65.000 karena tergantung waktu dan tingkat kesulitan, tetapi kalau hanya untuk tambal ban, ganti oli, bongkar pasang lampu jasanya hanya Rp 10.000 – Rp 20.000 karena dilihat dari tingkat kesulitan dan kemudahannya sendiri, kalau mudah ya murah kalau susah ya mahal gitu aja. Dan saya sendiri pernah dalam sehari mendapat panggilan service an itu 7 tempat, karena bingung jadi saya kasih aja ke team-team lainnya biar mereka yang turun.<sup>12</sup>

Berdasarkan penjelasan Bapak Budi untuk para team mekaniknya sendiri dari segi penghasilan yang didapatkan disesuaikan dengan berapa banyak sepeda motor yang diperbaiki, seberapa banyak kerusakan yang diperbaiki dan dilihat dari tingkah kesulitan dan kemudahan dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor para pelanggan, lalu Bapak Budi sendiri pernah mendapat 7 pelanggan dalam waktu bersamaan namun beliau karena tidak sanggup maka para pelanggan tersebut di dialihkan kepada 4 team mekanik lainnya.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan team mekanik bengkel keliling dapat difahami bahwa bengkel keliling menyediakan sebuah

---

<sup>12</sup> Budi Yanto, Pendiri Bengkel Keliling, Wawancara, SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo, 25 November 2021.

pelayanan *service* sepeda motor berdasarkan dari kondisi yang ada dilapangan saat melakukan *service*, lalu mengenai tingkat penghasilan yang diperoleh para team mekanik didapat dari seberapa banyak para mekanik memperbaiki kendaraan tersebut, serta dilihat dari tingkat kesulitan dan kemudahan saat memperbaiki kendaraan tersebut.

Untuk pelayanan *service* yang dilakukan mengutamakan kualitas *service* sepeda motor dengan tarif jasa yang ditetapkan terjangkau bagi para konsumen. Berdasarkan hal ini bengkel keliling memiliki peranan dalam membantu meningkatkan pendapatan para guru diluar dari honor jam mengajar dengan penghasilan yang didapat kan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari para mekanik atau guru produktif non sertifikasi selain dari hasil mengajar disekolah yang *notabene* tidak setiap bulan honor mengajar itu turun.

### **C. Analisis Peran Pelayanan Service Kunjung Sepeda Motor dalam Meningkatkan Pendapatan Guru dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Berdasarkan pembahasan sebelumnya dapat dianalisis bahwa peran pelayanan merupakan aspek penting dalam menentukan bagaimana sebuah usaha dapat berkembang dan diterima oleh masyarakat selain dari kualitas yang paling utama, untuk mengetahui peran pelayanan *service* kunjung sepeda motor dalam meningkatkan pendapatan guru. Pelayanan *service* kunjung yang dilakukan oleh para team mekanik bengkel keliling berupa *reparasi* secara berkala yang



dilakukan kepada setiap motor yang mengalami kerusakan dimana kerusakan tersebut dapat diperbaiki ditempat kerusakan. *Service* kunjung memiliki kriteria paket yang ditawarkan kepada konsumen yaitu paket ringan, berat dan lengkap. Paket-paket tersebut merupakan *service* kunjung unggulan yang ditawarkan kepada konsumen, dan para mekanik juga melayani *service* sepeda motor per item apabila konsumen tidak menginginkan perbaikan secara paket.

### **1. *Service* Ringan**

*Service* ringan merupakan satu jenis *service* yang dilakukan oleh para team mekanik kepada kendaraan sepeda motor, *service* sepeda motor ini wajib rutin yang harus di lakukan oleh para pengendara sepeda motor untuk menjaga kendaraan sepeda motor agar tetap normal. Pengerjaan *service* yang dilakukan berupa pemeriksaan dan penggantian oli, pembersihan filter udara, penyetelan rem depan dan belakang, pemeriksaan dan penambahan air aki, penyetelan dan pelumasan rantai roda, pembersihan karburator, penyetelan karburator, pembersihan busi, pemeriksaan lampu, kelakson dan beban. *Service* ini merupakan jenis *service* yang tidak terlalu beresiko terhadap kendaraan sepeda motor, namun apabila dibiarkan akan menjadi kerusakan yang berat.

### **2. *Service* Berat**

*Service* berat merupakan jenis *service* yang dilakukan untuk memeriksa dan memperbaiki kepada komponen-komponen sepeda motor inti, *service* berat ini hanya dilakukan terkhusus untuk adanya kendala berat

apabila ada kerusakan didalamnya. Pengerjaan *service* yang dilakukan berupa membongkar head, membersihkan piston, serta mengganti piston, membersihkan ruang bakar, mengganti sil dan skir klep serta menyetel klep, mengganti filter oli dan mengganti oli motor, membersihkan cvt atau mengganti komponennan belt. Para team selalu menawarkan paket ini kekonsumen agar mengetahui kendala apa dengan maksud meminimalisir terjadinya kerusakan yang bertambah terhadap kendaraan sepeda motor.

### **3. Service Lengkap**

*Service* lengkap merupakan *service* yang dilakukan untuk memperbaiki seluruh komponen yang menyebabkan kendaraan tidak normal sesuai dengan prosedur awal, *service* lengkap ini pengerjaannya dilakukan dengan memperbaiki pembersihan karburator, penyetelan kalburator, pembersihan filter udara, pemeriksaan dan penggantian oli, pembersihan busi, pengecekan rantai roda, penyetelan rem depan dan belakang, pemeriksaan lampu dan klakson, penyetelan dan pelumasan kabel, penyetelan stang kemudi, pembersihan dan penyetelan mesin, pengecekan mur dan baut, pemeriksaan roda dan ban, penyetelan klep, penyetelan kopling. *Service* ini tidak jauh fungsinya seperti *service* ringan, hanya yang membedakan disini *service* yang ditawarkan lebih banyak atau lengkap jadi mengetahui keseluruhan resiko yang menimbulkan kerusakan berat.

#### **4. *Service per Item***

*Service per item*, merupakan *service* yang disesuaikan dengan kerusakan yang terjadi terhadap sepeda motor, jadi *service* ini berbeda dengan *service* ringan, berat, dan lengkap, karena *service* ini dilakukan sesuai dengan kerusakan yang ada, apabila hanya ban yang bocor artinya hanya ban saja yang diperbaiki, apabila rantai yang putus hanya rantai saja yang diperbaiki begitu selanjutnya. *Service* yang dilakukan per item ini beragam dan banyak jadi para team hanya menyesuaikan saja dengan yang diminta oleh konsumen.

Jenis *service* diatas merupakan jenis *service* yang ditawarkan dan dilakukan oleh para team mekanik bengkel keliling dalam menjalankan *service* kunjung sepeda motor kepada konsumen, agar konsumen merasa nyaman dengan pelayanan *service* yang diberikan.

Pelayanan *service* kunjung sepeda motor diatas dapat berjalan dengan baik agar berperan dalam meningkatkan pendapatan, harus didukung dengan strategi pelayanan yang *efektif* untuk menarik konsumen dan meingkatkan pendapatan para guru atau team mekanik bengkel keliling sebagai berikut.

##### **1. *Service Excelent (Pelayanan Prima)***

Pelayanan prima merupakan pelayanan yang dipakai oleh bengkel keliling dalam meningkatkan pendapatan dan menarik minat konsumen, dengan mengutamakan kepuasan, memenuhi keinginan dan kebutuhan *service* sepeda motor yang terbaik bagi konsumen bengkel keliling. Pelayanan

tersebut diberikan dengan mengutamakan kenyamanan dan keamanan konsumen agar tetap loyal.

a. ***Attitude (Sikap)***

Bengkel keliling memiliki prinsip yang baik dalam berperilaku kepada seluruh konsumen, terutama yang dilakukan oleh para guru atau team bengkel keliling agar konsumen tetap loyal serta merasa nyaman menggunakan pelayanan *service* kunjung, yaitu dengan selalu memberikan sikap ramah tamah, dan selalu menjaga hubungan baik kepada konsumen dengan melaksanakan budaya kebiasaan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan dan Santun) kepada seluruh konsumen. Dari sikap yang diberikan oleh para team bengkel keliling, masyarakat atau konsumen sangat nyaman dengan dibuktikan dari komentar-komentar yang positif dari para konsumen.

b. ***Attention (Perhatian)***

Bengkel keliling memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi masyarakat Kecamatan Purbolinggo dan Diluar Kecamatan Purbolinggo dengan memperbaiki kendaraan sepeda motor dilokasi dimana kendaran tersebut rusak (turun langsung kelapangan), baik itu rusak dijalan atau ditempat lainnya bengkel keliling siap melayani sesuai keinginan konsumen dengan *profesional*. Maka para konsumen tidak perlu repot-repot untuk mengantar kendaraan kebengkel tetap, bengkel keliling juga siap antar jemput kendaraan sepeda motor para konsumen.

c. **Action (Tindakan)**

*Service* sepeda motor yang diberikan oleh para team mekanik bengkel keliling, dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor sangat diakui bagus oleh para konsumen, dengan dibuktikan dari kepuasan-kepuasan para konsumen setelah melakukan *service* kendaraan sepeda motor dibengkel keliling, karena bengkel keliling sendiri mengutamakan kualitas *service* yang diberikan. Serta tindakan praktek yang dilakukan oleh para team mekanik disesuaikan dengan kebutuhan apa saja yang harus diperbaiki pada kendaraan tersebut, baik itu *service* ringan, sedang serta berat, bisa dikatakan secara *professional*. Dari hal ini banyak para konsumen yang menggunakan jasa pelayanan *service* kunjung secara berulang-ulang untuk memperbaiki kendaraan sepeda motor.

d. **Ability (Kemampuan)**

Kemampuan para team bengkel keliling dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor tidak perlu diragukan, karena team bengkel keliling sendiri sudah *professional* serta mengerti akan *reparasi* kendaraan sepeda motor, dengan didukung oleh ilmu-ilmu yang diperoleh dari teori dan prakteknya, karena mekaniknya sendiri adalah guru produktif Teknik dan Bisnis Sepeda Motor, serta didukung dengan peralatan yang lengkap standar Dealer Honda.. Maka dari itu para konsumen tidak perlu meragukan kemampuan yang dimiliki para team bengkel keliling atau mekanik bengkel keliling, karena sudah dibekali

dengan berbagai ilmu mengenai *service* kendaraan sesuai dengan prosedurnya.

e. ***Appearance (Penampilan)***

Bengkel keliling sendiri melakukan pelayanan *service* sepeda motor tidak hanya di lingkungan Kecamatan Purbolinggo saja, akan tetapi jangkauan *service* kunjung yang dilakukan sudah keluar dari Kecamatan Purbolinggo. Seperti melakukan *service* di Kecamatan Raman Utara, Sukadana, Way Bungur dan sekitarnya, hal ini menjukan bahwa pelayanan *service* kunjung sepeda motor sudah memiliki kepercayaan para masyarakat dalam *mereparasi* kendaraan sepeda motor.

f. ***Accountability (Tanggung Jawab)***

Dalam melakukan tugasnya sebagai mekanik bengkel keliling, team selalu menjunjung tinggi akan tanggun jawab yang ada dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor. Dengan dibuktikan dari penyelesaian *service* secara tuntas sampai motor tersebut dapat dipergunakan kembali, *service* yang diberikan selalu secara maksimal dan baik, dari harga *service* yang diberikan sesuai dengan *service* yang dilakukan baik itu ringa, sedang, atau berat tarif jasa disesuaikan pada tingkat kesulitan dan kemudahan, serta dilihat dari banyak atau tidaknya yang *direparasi*.

## 2. *Service Quality* (Kualitas Pelayanan)

Bengkel keliling memberikan *service* sepeda motor sesuai dengan kualitas pelayanan yang disesuaikan dari tingkat kesulitan dan kemudahan dengan sangat baik dan hati-hati, agar bisa memperbaiki kendaraan sepeda motor sesuai dengan harapan dan keinginan konsumen, agar para konsumen merasa puas akan jasa pelayanan *service* kunjung. Pelayanan tersebut didukung dengan kualitas yang baik yaitu sebagai berikut.

### a. *Core service*

*Core service* bengkel keliling menawarkan berbagai *service* kendaraan yang disesuaikan dengan tingkat kemudahan dan kesulitan sepeda motor. *Service* kunjung menawarkan beberapa paket *service* untuk berbagai macam kendaraan sepeda motor, ada paket ringan, paket berat, dan paket lengkap yang didalamnya memiliki berbagai macam *service* sepeda motor yang disediakan.

### b. *Facilitating service*

Bengkel keliling mempunyai fasilitas pelayanan tambahan selain dengan *service* kunjung yang dilakukan dengan cara turun langsung kelapangan memperbaiki kendaraan dilokasi kerusakan. Fasilitas pelayanan tambahan tersebut adalah pelayanan antar jemput kendaraan sepeda motor konsumen dengan maksud agar mempermudah konsumen dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor.

*c. Supporting service*

*Supporting service* yang dimiliki oleh bengkel keliling sangat berbeda dengan bengkel pada umumnya, di bengkel keliling sendiri untuk peralatan mekanik yang digunakan lengkap dan sudah berstandar Dealer Honda, lokasi bengkel tetap mudah dijangkau dan tempat sangat luas, menyediakan berbagai macam *sparepart* serta *onderdil* sepeda motor dengan harga lebih murah.

Bengkel unit produksi (Bengkel keliling), dalam memberikan pelayanan secara prima dengan mengutamakan kualitas pelayanan bertujuan untuk menarik minat konsumen dengan mendapatkan kepercayaan pelanggan, agar mau menggunakan jasa pelayanan *service* kunjung sepeda motor, dengan tujuan mendapatkan keuntungan atau penghasilan dari hasil memperbaiki sepeda motor.

Strategi pelayanan yang diberikan oleh bengkel keliling SMK Ma'arif Nu 1 Purbolinggo terhadap pelanggan selalu berpegang pada prosedur atau mekanisme yang telah ditetapkan sebelumnya, dengan dibuktikan dari respon yang positif dari masyarakat, banyak masyarakat didalam dan diluar Kecamatan Purbolinggo sangat terbantu dengan adanya pelayanan *service* kunjung bengkel keliling, dan masyarakat berminat menggunakan pelayanan *service* secara langsung, yang terbilang sangat mudah dan tidak menyita waktu mereka, dimana pelayanan *service* sepeda motor yang disediakan pun sangat banyak baik dari segi perbaikan ringan, sedang, hingga berat bisa ditangani.



Dilihat dari tingkat keberhasilan bengkel keliling dalam memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, dengan dibuktikan dari respon yang positif serta adanya kemauan konsumen melakukan *service* secara berulang di bengkel keliling, ini terbukti bahwa bengkel keliling berpotensi berperan dalam meningkatkan pendapatan para guru produktif teknik dan bisnis sepeda motor dalam menjalankan usaha sampingan yaitu *service* kunjung sepeda motor, diluar dari honor hasil jam mengajar yang tidak setiap bulan nya turun. Bisa dilihat dari perbandingan jam mengajar dengan hasil pendapatan bengkel keliling sebagai berikut.

**Tabel 4.2**  
**Perbandingan Jumlah Pendapatan Perbulan**  
**Honor Mengajar dan Penghasilan Bengkel Keliling**

NO	NAMA	PENDAPATAN	
		MENGAJAR	BENGKEL KELILING
1	Agung Santoso	Rp 490,000	Rp 500,000 - Rp 1.000,000
2	Alfian Wahyu P	Rp 420,000	Rp 500,000 - Rp 1.000,000
3	Budi Yanto	Rp 665,000	Rp 500,000 - Rp 1.000,000
4	Muhamad Hendi	Rp 560,000	Rp 500,000 - Rp 1.000,000
5	Muhamad Malik	Rp 420,000	Rp 500,000 - Rp 1.000,000

Berdasarkan tabel tersebut, jumlah pendapatan para guru produktif non sertifikasi jurusan teknik dan bisnis sepeda motor perbulannya Rp 400.000,- sampai Rp 665.000,- perbulan, sedangkan jumlah pendapatan dari hasil *service* kunjung sepeda motor kurang dan lebihnya Rp 500.000,- sampai Rp 1.000.000,- perbulannya untuk per-tim mekanik. Terlihat bahwa pendapatan para guru produktif teknik dan bisnis sepeda motor pada bengkel keliling lebih besar

dibandingkan dengan hasil mengajar yang didapat, hal ini terbukti bahwa keberadaan *service* kunjung berperan dalam membantu meningkatkan pendapatan para guru diluar hasil jam mengajar, karena hasil dari *service* kunjung setiap bulannya didapat, namun untuk hasil honor mengajar tidak setiap bulannya rutin diturunkan.

Pada kenyataannya bengkel keliling memiliki potensi untuk bergerak dalam meningkatkan pendapatan para guru, dimana para guru yang terlibat dalam melaksanakan kegiatan pelayanan *service* kunjung secara langsung merasakan dampak yang positif dari hasil kegiatan tersebut, dengan terbantunya perekonomian mereka untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Terbantunya pendapatan para guru produktif non sertifikasi tidak terlepas dari peran Allah Swt dalam memperlancar segala kegiatan yang dilakukan para team bengkel keliling dalam memberikan pelayanan *service* kunjung sepeda motor kepada konsumen dan sebaliknya para team bengkel keliling selalu berpegang teguh memberikan pelayanan *service* sepeda motor sesuai dengan ekonomi Islam. Pelayanan dalam Islam memberikan bantuan kepada orang lain. Seperti halnya memberikan *service* (layanan) secara baik sama saja dengan menolong orang, menolong masuk kedalam ibadah, karena Allah Swt memerintahkan umatnya untuk saling tolong menolong, yang disesuaikan kepada keteladanan Rasulullah Saw.

### 1. *Shiddiq*

Para team bengkel keliling selalu berpegang pada prinsip kejujuran yang dilandasi dengan perbuatan-perbuatan yang dilakukan dalam menjalankan *service* kunjung sepeda motor, dimana para team jujur dari segi harga *service* yang diberikan disesuaikan dengan tingkat kesulitan dan kemudahan, jujur dalam memperbaiki kendaraan sepeda motor mana saja yang ingin diperbaiki sesuai dengan keinginan konsumen, selalu terbuka apabila ada kerusakan lain yang tidak dirasakan atau diutarakan oleh konsumen mengenai keadaan motor, agar terjadinya saling percaya antara kedua belah pihak.

### 2. *Fathanah*

Bengkel keliling memiliki team atau mekanik yang sudah berpengalaman dalam bidang otomotif mengenai sepeda motor, dimana para team atau mekanik itu sendiri adalah para guru produktif non sertifikasi teknik dan bisnis sepeda motor, yang dimana sudah mendapatkan ilmu-ilmu dari dunia perbengkelan, baik dari segi teori dan praktiknya, jadi tidak sembarang guru yang boleh ikut andil dalam menjalankan kegiatan *service* kunjung, harus guru yang sesuai dan sudah profesional dibidangnya.

### 3. *Amanah*

Dalam menjalankan *service* kunjung sepeda motor para team selalu bertanggung jawab dalam memperbaiki sepeda motor. Pekerjaan yang dilakukan selalu dituntaskan sesuai dengan waktunya, adanya pergantian alat-alat *onderdeal* atau *sparepat* selalu diinfokan kepada konsumen yang

bersangkutan, dan alat-alat *onderdeal* atau *sparepat* bawaan motor asli setelah diganti dengan yang baru, selalu diberikan kepada konsumen yang bersangkutan. Agar konsumen mengetahui mana saja alat yang diganti dan di perbaiki, serta selalu memberikan nota perbaikan kepada konsumen agar percaya dan mengetahui seberapa banyak yang harus dibayarkan jasanya.

#### **4. *Tabligh***

Bengkel keliling menekankan kepada seluruh team mekanik mengajak dan membantu antara para team mekanik apabila ada panggilan konsumen yang tidak bisa di ambil oleh team tersebut. Contohnya seperti ada panggilan *service* kunjung masuk ke Bapak Budi Yanto, namun Bapak Budi tidak bisa melayani, maka akan di berikan kepada team bengkel lainya yang sanggup dan bisa menangani *service* pada saat itu. Selanjutnya apabila ada salah satu team kurang mampu dalam mereparasi kendaraan maka team tersebut meminta bantuan kepada team bengkel keliling lainnya untuk bekerja sama.

#### **5. *Istiqomah***

Team bengkel keliling dalam memberikan pelayanan *service* kunjung selalu *istiqomah* atau *konsisten* dijalannya, dengan selalu mempertahankan kualitas jasa, *konsisten* dalam menjaga hubungan baik dengan konsumen, *konsisten* terhadap pelayanan yang diberikan, agar konsumen tetap *loyal* dengan bengkel keliling.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada pelayanan *service* kunjung sepeda, bahwa pelayanan *service* kunjung berperan dalam meningkatkan pendapatan guru diluar dari jam mengajar. Pelayanan *service* kunjung yang diberikan oleh bengkel keliling kepada konsumen meliputi *service* per item, *service* ringan, *service* berat, dan *service* lengkap dengan melakukan pelayanan secara turun langsung kelapangan.

Keberhasilan bengkel keliling dalam meningkatkan pendapatan dengan cara menempatkan *service* kunjung dihati konsumen agar tetap loyal yaitu dengan menggunakan *service excelent* atau pelayanan prima) dengan diberikan pelayanan terbaik meliputi sikap, perhatian, tindakan, kemampuan, penampilan, tanggung jawab dan bengkel keliling selalu mengutamakan *service quality* yang diberikan kepada konsumen selalu yang terbaik, maka dari itu konsumen percaya dan nyaman menggunakan pelayanan *service* kunjung sepeda motor.

Peran pelayanan *service* kunjung sepeda motor memberikan dampak positif dalam meningkatkan pendapan para guru produktif non sertifikasi program keahlian teknik dan bisnis sepeda motor, dengan dibuktikan terbantunya pemenuhan ekonomi para guru untuk menutupi kebutuhan hidup sehari-hari dari hasil menjalankan usaha sampingan *service* kunjung sepeda motor.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian pembahasan diatas, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

### **1. Kepada Guru Produktif Program Teknik dan Bisnis Sepeda Motor.**

- a. Kepada seluruh guru produktif non sertifikasi jurusan teknik sepeda motor yang tergabung kedalam usaha pelayanan *service* kunjung sepeda motor, agar tetap memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, serta selalu menjaga hubungan baik kepada konsumen, dan memberikan kenyamanan agar konsumen tetap *loyal* terhadap bengkel keliling.
- b. Selanjutnya disarankan untuk selalu mengevaluasi dari hasil-hasil kegiatan *service* yang telah dilakukan, untuk dijadikan tolak ukur para mekanik apakah *service* yang diberikan sudah sesuai dengan keinginan konsumen atau belum. Agar kedepannya bisa selalu memberikan yang terbaik untuk para konsumen.

### **2. Kepada Masyarakat**

Diharapkan masyarakat agar lebih cermat dalam memilih pelayanan *service* sepeda motor dengan melihat dari segi kualitas mekaniknya dan dari pelayanan yang diberikan agar menimbulkan kepuasan tersendiri dan tidak menimbulkan kekecewaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto. *Pengantar Ekonomi Syariah (Teori dan Praktik)*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2015.
- Artaman, Dewa Made Aris. Dewa Ni Nyoman Yuliarmi. I Ketut Djayastra. “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar*”, E-Jurnal Ekonomi dan bisnis Universitas Udaya, Vol.4, No.2. 2015.
- Angeky, Gisyel, Johny Revo Elia Tampi, dan Danny David Samuel Mukuan. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Jasa SERVICE Pada Pt. Astra International Tbk.-Daihatsu Malalayang*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol.8. No.2. 2019.
- Bagiana, I Gusti Bagus Yogi Sutanegara, dan I Gusti I Nyoman Mahendra Yasa. “*Pengembangan Desa Wisata Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Desa Pangli pura, Kecamatan Bangli Kabupaten Bangli*”, E-Journal Ekonomi Pembangunan, Vol.6, No.9. September 2017.
- Djafri, Novianty. *Manajemen Pelayanan*. Gorontalo: Ideas Publising. 2018.
- Gulo, W. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Grasindo. 2005.
- Handayani, Reni. “*Pelayanan Jasa Servis Mobil Dalam Meningkatkan Pelanggan Ditinjau Dari Ekonomi Islam*”. Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau-Pekan Baru, 2012.
- Hasang, Ismail dan Muhammad Nur. 2020. *Perekonomian Indonesia*. Malang: Ahlimedia Press, 2020.
- Hermanita. *Perekonomian Indonesia*. Metro: Idea Press Yogyakarta. 2013.
- Huda, Nurul. *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2009.
- Indrasari, Meithiana. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press. 2019.
- Karim, Adiwarmarman A. *Ekonomi Mikro Islam Ed.4 Cet.5*. Jakarta: Rajawali Press. 2012.

- Kartono, Kartini. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: CV Mundur Maju. 1996.
- Latif, Abdul dan Intisari Haryanti. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Service Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Dealer Yamaha Tugu Mas Bima*. Jurnal JBE, Vol.1. No.2. Juni 2020.
- Laila, Irna. “*Pengaruh Tingkat Pelayanan Jasa Servis Sepeda Motor Terhadap Kepuasan Konsumen Di Bengkel Yamaha Duta Kiat Motor Pekan Baru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*”. Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau-Pekan Baru, 2020.
- Lantaeda, Syaron Brigettie, Florence Daicy J. Lengkong, Joorie Ruru. *Peranan Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Menyusun RPJMD Kota Tamohon*. Jurnal Administrasi Publik. Vol.04. No.48. 2014.
- Lubis, Alifi Syahri dan Nur Rahma Andayani. “*Pengaruh Kualitas Pelayanan (Service Quality ) Terhadap Kepuasan Pelanggan PT. Sucifindo Batam*”. Journal of Business Administration. Vol.1. No.2. September 2017.
- Lupiyodi, Rambat. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat. 2001.
- Muhammad. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2007.
- Mulyasa, E. *Standar Kompetensi dan Sertifikasi Guru*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2012.
- Muktar, Anas dan Ikhwanul Qiram. “*Layanan Servis Sepeda Motor Gratis Di Masa Pandemi Covid-19*”. Jurnal Teknologi Dan Pengembangan. Vol.1. April 2021.
- Nurlia. *Strategi Pelayanan Dengan Konsep Service*. Jurnal Meraja Jurnal. Vol.1. No.2. Juni 2018.
- Rozalinda. *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktifitas Ekonomi Edisi 1 Cet.5*. Depok: Rajawali Pers. 2019.
- Rivai, Veithzal dan Andi Buchari. *Islamic Economics, Ekonomi Syariah Bukan OPSI, Tetapi Solus*. Jakarta: Bumi Aksa. 2009.



- Santosa, Ivan Rahmat. *Ekonomi Islam*. Gorontalo: UNG Press Gorontalo. 2016.
- Siswiyanto, Nuresta dan Subagyo. “*Pengaruh Prestasi Belajar Mata Pelajaran Perawatan Perbaikan Motor Otomotif (PPMO) Dan Kemampuan Menggunakan Alat Ukur Terhadap Prestasi Praktek Tune Up Motor Bensin Siswa Kelas XI SMK Negeri 1 Seyegan Tahun Ajaran 2012/2013*”. Jurnal Taman Vokasi. Vol.1. No.2. 2014.
- Sutaman, M. Yahya. “*Analisis Pelayanan Jasa Bengkel Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT. Yamaha Dompur Rizky Motor Bima Nusa Tenggara Barat*”, (Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, 2015).
- Sugiono. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*,. Bandung: Alfabet, 2010.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabet. 2014.
- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa, Prinsip, Penerapan, Penelitian*, Edisi 1. Yogyakarta: ANDI. 2019.
- Torang, Syamsir. *Organisasi & Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan)*. Bandung : Alfabeta. 2014.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47295; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 3620/In.28.1/J/TL.00/11/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Hermanita (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **ALFIRA SEFTIANI**  
NPM : 1804041010  
Semester : 7 (Tujuh)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Judul : PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bengkel Keliling SMK  
Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 12 November 2021  
Ketua Jurusan,



**Dharma Setyawan MA**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : ALFIRA SEFTIANI      Jurusan/Fakultas : Ekonomi Syariah/FEBI  
NPM : 1804041010      Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Jum'at, 9 Juli 2021	1. Tambahkan teori mengenai indikator peningkatan ekonomi.	

Dosen Pembimbing Skripsi,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 197302201999032001

Mahasiswa Ybs,

**Alfira Seftiani**  
NPM. 1804041010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : ALFIRA SEFTIANI      Jurusan/Fakultas : Ekonomi Syariah/FEBI  
NPM : 1804041010      Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Rabu, 11 Agustus 2021	1. Acc Bab I, II, dan III. 2. Silahkan diseminarkan.	

Dosen Pembimbing Skripsi,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 197302201999032001

Mahasiswa Ybs,

**Alfira Seftiani**  
NPM. 1804041010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : ALFIRA SEFTIANI      Jurusan/Fakultas : Ekonomi Syariah/FEBI  
NPM : 1804041010      Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Rabu, 3 november 2021	Acc Outline dan APD	

Dosen Pembimbing Skripsi,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 197302201999032001

Mahasiswa Ybs,

**AlfiraSeftiani**  
NPM. 1804041010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ALFIRA SEFTIANI      Jurusan/Fakultas : Ekonomi Syariah/FEBI  
NPM : 1804041010      Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Jum'at 04 februari 2022	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Jelaskan sesudah layanan dilapangan, jadi tidak lagi menggunakan kata apabila. (bagian analisis)</li><li>2. Jika pertanyaan penelitian hanya satu, maka kesimpulannya tidak perlu 3</li></ol>	

Dosen Pembimbing Skripsi,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 197302201999032001

Mahasiswa Ybs,


**Alfira Seftiani**  
NPM. 1804041010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : ALFIRA SEFTIANI                      Jurusan/Fakultas : Ekonomi Syariah/FEBI  
NPM : 1804041010                      Semester/TA : VIII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Rabu, 23 Maret 2022	ACC Skripsi lanjut untuk di munaqosahkan	

Dosen Pembimbing Skripsi,

  
**Hermanita, M.M**  
NIP. 19730220199032001

Mahasiswa Ybs,

  
**Alfira Seftiani**  
NPM. 1804041010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Alfira Seftiani  
NPM : 1804041010  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Peran Pelayanan Service Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 14%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 28 Maret 2022  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



**Dharma Setyawan, M.A.**  
NIP.198805292015031005



8/30/2021

IZIN PRASURVEY



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : 2390/In.28/J/TL.01/08/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
Bapak Nurul Ahmad, S.Pd.I  
Kepala SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo  
Kabupaten Lampung Timur, Lampung

di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **ALFIRA SEFTIANI**  
NPM : 1804041010  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Judul : PERAN SERVICE KUNJUNG BENGKEL SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN GURU PRODUKTIF NON SERTIFIKASI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS BENGKEL KELILING SMK MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO)

untuk melakukan prasurvey di BENGKEL KELILING UNIT PRODUKSI TBSM SMK MA'ARIF NU, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 18 Agustus 2021  
Ketua Jurusan,



**Dharma Setyawan MA**  
NIP 19880529 201503 1 005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3729/In.28/D.1/TL.00/11/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
KEPALA SMK MA'ARIF NU 1  
PURBOLINGGO KABUPATEN  
LAMPUNG TIM

di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-3728/In.28/D.1/TL.01/11/2021,  
tanggal 22 November 2021 atas nama saudara:

Nama : **ALFIRA SEFTIANI**  
NPM : 1804041010  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Syaria'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di SMK MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO KABUPATEN LAMPUNG TIM, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI PADA BENGKEL KELILING SMK MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 22 November 2021  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-3728/In.28/D.1/TL.01/11/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **ALFIRA SEFTIANI**  
NPM : 1804041010  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di SMK MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO KABUPATEN LAMPUNG TIM, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI PADA BENGKEL KELILING SMK MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 22 November 2021

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001

Mendekahi,  
Pejabat setempat

SETYO, S.Pd.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id, pustaka.iain@metrouniv.ac.id

---

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-397/In.28/S/U.1/OT.01/04/2022**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : ALFIRA SEFTIANI  
NPM : 1804041010  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1804041010

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 09 Mei 2022  
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.,  
NIP.19750505 200112 1 002

## ALAT PENGUMPULAN DATA

### PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

(Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten  
Lampung Timur)

#### A. Interview (wawancara)

1. Wawancara Dengan Pendiri Usaha Bengkel Keliling SMK Ma'arif.
  - a. Sejak kapan usaha bengkel keliling ini didirikan?
  - b. Apa yang mendasari didirikannya bengkel keliling ini?
  - c. Apa saja pelayanan service sepeda motor yang disediakan?
  - d. Apa perbedaan antara pelayanan service kunjung bengkel keliling SMK Ma'arif dengan pelayanan service yang diberikan bengkel-bengkel lainnya?
  - e. Berapa rata-rata pendapatan perorang dari hasil service sepeda motor?
  - f. Upaya apa yang telah dilakukan bengkel keliling sehingga dapat memberikan perubahan terhadap pendapatan para guru non sertifikasi?
  - g. Apakah praktek pelayanan service kunjung bengkel sepeda motor telah sesuai dengan prinsip ekonomi islam?
2. Wawancara Dengan TIM Bengkel Keliling
  - a. Dari sejak kapan bergabung dengan tim bengkel keliling?
  - b. Apa yang membuat anda memutuskan untuk bergabung dengan tim bengkel keliling?
  - c. Bagaimana menurut anda mengenai keberadaan bengkel keliling ini?
  - d. Bagaimana dampak yang anda rasakan dengan adanya bengkel keliling ini?
  - e. Berapa jumlah rata-rata konsumen yang didapatkan?
  - f. Berapa upah yang anda dapatkan dari bergabung dengan tim bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo?

3. Wawancara Dengan Konsumen

- a. Apa yang menyebabkan anda lebih tertarik menggunakan pelayanan service kunjung sepeda motor SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo?
- b. Apa perbedaan yang ada rasakan menggunakan layanan service bengkel keliling SMK Ma'arif Nu 1 dengan yang lainnya?
- c. Bagaimana tanggapan anda dengan adanya layanan service kunjung sepeda motor ini ?
- d. Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan?
- e. Bagaimana penilaian anda mengenai hasil pelayanan service kunjung sepeda motor yang diberikan?

**B. Pedoman Observasi**

1. Pengamatan tentang kondisi bengkel keliling.
2. Pengamatan tentang kondisi guru dalam melaksanakan aktifitas.
3. Pengamatan tentang peranan service kunjung dalam membantu meningkatkan pendapatan para guru.
4. Pengamatan tentang praktek pelayanan service kunjung dan kesesuaiannya dengan ekonomi islam.

**C. Pedoman Dokumentasi**

1. Foto-foto aktifitas service kunjung dan yang berkaitan dengan penelitian.
2. Data yang berkaitan dengan profil usaha bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo.

Purbolinggo, Oktober 2021

Pembimbing

Peneliti



**Hermanita, S.E., M.M**  
NIP.19730220199032001

**Alfira Seftiani**  
NPM.1804041010

**PERAN PELAYANAN SERVICE KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM**

**(Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten  
Lampung Timur)**

**OUTLINE**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**NOTA DINAS**

**PERSETUJUAN**

**PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**HALAMAN KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Fokus Penelitian
- C. Pertanyaan Penelitian
- D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

- E. Penelitian Relevan

## **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Peran Pelayanan
- B. Meningkatkan Pendapatan
- C. Ekonomi Islam
  - 1. Pengertian Ekonomi Islam
  - 2. Nilai-Nilai Ekonomi Islam
  - 3. Karakteristik Ekonomi Islam
  - 4. Prinsip Ekonomi Islam
- D. Pelayanan Service dalam Perspektif Ekonomi Islam

## **BAB III METODELOGI PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

- A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
- B. Keadaan Sosial Ekonomi
- C. Peran Pelayanan Service Kunjung Sepeda Motor dalam Meningkatkan Pendapatan Guru
- D. Analisis Peran Pelayanan Service Kunjung Sepeda Motor Dalam Meningkatkan Pendapatan Guru dalam Perspektif Ekonomi Islam

## **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan



B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Purbolinggo, Oktober 2021

Pembimbing

Peneliti



**Hermanita, S.E., M.M**  
NIP.197302201999032001

**Alfira Seftiani**  
NPM.1804041010

**DAFTAR SERVICE**  
**BENGKEL UNIT PRODUKSI (BENGKEL KELILING)**  
**SMKS MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO**

<b>SERVICE RINGAN HONDA INJEKSI</b>			
<b>NO</b>	<b>TIPE MOTOR</b>	<b>TARIF JASA</b>	
1	Supra X 125 Series	Rp	60,000
2	Honda New Blade	Rp	60,000
3	Honda Revo 110	Rp	45,000
4	Honda Beat	Rp	60,000
5	Honda Scoopy	Rp	60,000
6	Honda Spacy	Rp	60,000
7	Honda Vario	Rp	60,000
8	Honda Vario 150	Rp	75,000
9	Honda Verza	Rp	80,000
10	Honda Mega Pro	Rp	80,000
11	Honda CBR 150R	Rp	115,000
12	Honda CBR 250R	Rp	125,000
13	PCX	Rp	125,000
<b>SERVICE LENGKAP HONDA INJEKSI</b>			
<b>NO</b>	<b>TIPE MOTOR</b>	<b>TARIF JASA</b>	
1	Supra X 125 Series	Rp	75,000
2	Honda New Blade	Rp	75,000
3	Honda Revo 110	Rp	60,000
4	Honda Beat	Rp	75,000
5	Honda Scoopy	Rp	75,000
6	Honda Spacy	Rp	75,000
7	Honda Vario	Rp	75,000
8	Honda Vario 150	Rp	85,000
9	Honda Verza	Rp	90,000
10	Honda Mega Pro	Rp	90,000
11	Honda CBR 150R	Rp	135,000
12	Honda CBR 250R	Rp	160,000
13	PCX	Rp	169,000

**DAFTAR SERVICE**  
**BENGKEL UNIT PRODUKSI (BENGKEL KELILING)**  
**SMKS MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO**

SERVICE BERAT		
NO	TIPE MOTOR	TARIF JASA
1	Supra X 125 Series	Rp 250,000
2	Honda New Blade	
3	Honda Revo 110	
4	Honda Beat	Rp 350,000
5	Honda Scoopy	
6	Honda Spacy	
7	Honda Vario	Rp 450,000
8	Honda Vario 150	
9	Honda Verza	Rp 570,000
10	Honda Mega Pro	
11	Honda CBR 150R	Rp 700,000
12	Honda CBR 250R	
13	PCX	Rp 750,000

**DAFTAR SERVICE**  
**BENGGEL UNIT PRODUKSI (BENGGEL KELILING)**  
**SMKS MA'ARIF NU 1 PURBOLINGGO**

<b>HARGA SERVICE PER ITEM</b>				
<b>NO</b>	<b>SERVICE</b>	<b>TARIF JASA</b>		<b>KETERANGAN</b>
1	Ganti Filter Udara	Rp	60,000	Sudah Termasuk Onderdeal
2	Ganti Kanvas Rem Depan	Rp	30,000	
3	Ganti Kanvas Rem Belakang	Rp	50,000	
4	Ganti Oli Bebek	Rp	50,000	
5	Ganti Oli Motor Matic	Rp	75,000	
6	Ganti Ban Dalam	Rp	45,000	
7	Ganti Ban Luar	Rp	210,000	
8	Tambal Ban	Rp	10,000	
9	Ganti Busi	Rp	25,000	
10	Ganti Ger	Rp	55,000	
11	Ganti Sil Shock Depan	Rp	135,000	
12	Ganti Rantai	Rp	75,000	
13	Ganti Lampu	Rp	30,000	
14	Ganti Lampu Belakang	Rp	25,000	
15	Ganti Shock Belakang	Rp	120,000	

## DOKUMENTASI



Wawancara Ibu Suriyati selaku pelanggan bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo



Wawancara Bapak Iskandar selaku pelanggan bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo



Wawancara dengan Bapak Amar guru SMK Ma'arif NU 1 selaku pelanggan bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolingo



Wawancara dengan Bapak Wardoyo guru SMK Ma'arif NU 1 selaku pelanggan bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolingo



Wawancara dengan Bapak Budianto selaku pendiri dan team mekanik bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolingo



Wawancara dengan Bapak Muhamad Hendi selaku ketua dan team mekanik bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolingo



Wawancara dengan Bapak Agung Santoso selaku team mekanik bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo



Wawancara dengan Bapak Alfian selaku team mekanik bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo





Wawancara dengan Bapak Muhamad Malik selaku team mekanik bengkel keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo



Pamflet Service Kunjung



Sebagian alat-alat yang digunakan untuk melakukan service SMK Ma'arif NU 1 Pubrolinggo



Sebagian alat-alat yang digunakan untuk melakukan service SMK Ma'arif NU 1 Pubrolinggo



Bentuk keadaan bengkel unit produksi (bengkel tetap) SMK Ma'arif NU 1 Pubrolingo



Kegiatan *service* kunjung bengkel sepeda motor yang dilakukan oleh para guru atau team mekanik serta siswa TBSM (Teknik Bisnis Sepeda Motor) yang dilakukan diberbagai desa yang ada di Purbolinggo dan diluar Purbolinggo



Kegiatan *service* kunjung bengkel sepeda motor yang dilakukan oleh para guru atau team mekanik serta siswa TBSM (Teknik Bisnis Sepeda Motor) yang dilakukan diberbagai desa yang ada di Purbolinggo dan diluar Purbolinggo

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama lengkap Alfira Seftiani, lahir di Bandung, pada tanggal 18 September 2000, peneliti merupakan anak sulung dari 2 bersaudara. Peneliti dilahirkan dari keluarga yang harmonis dan ceria, dari pasangan Bapak Iwan Sopiyanto dan Ibu Ulfa. Peneliti sekarang bertempat tinggal di RT/RW 010/006, Desa Tanjung Kesuma, Kecamatan Purbolinggo, Kabupaten Lampung Timur..

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di TK Pertiwi pada tahun 2007, kemudian SD Negeri 1 Tanjung Kesuma pada tahun 2012, kemudian melanjutkan pendidikan di MTs Ma'arif NU 7 Purbolinggo lulus pada tahun 2015 dan kemudian melanjutkan di SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran lulus pada tahun 2018. Kemudian pada tahun 2018 peneliti terdaftar menjadi mahasiswi Jurusan Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, di Kampus Institut Agama Islam Negeri Metro (IAIN) Metro melalui seleksi penerimaan UM-Mandiri.

Pada akhir studi peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul **“PERAN PELAYANAN *SERVICE* KUNJUNG SEPEDA MOTOR DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN GURU MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Bengkel Keliling SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Kabupaten Lampung Timur)”**. Demikian daftar riwayat hidup peneliti secara singkat yang dapat dituangkan dalam penelitian ini.