



LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

“PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA JUAL BELI HANDPHONE BEKAS MARKETPLACE (Studi Kasus Pada Marketplace Jual Beli Kendari)

Pedoman Wawancara

No	Indikator			Jawaban
1	Mekanisme jual beli dan Pemeriksaan Fungsional	Untuk Penjual	1. Bagaimana menjual handphone di facebook	<p>1. Ahmad <i>“Produk atau barang yang ingin saya jual di facebook marketplace cukup dengan mengunggah foto produk/barang yang ingin saya jual, menyertakan deskripsi barang, serta harga barangnya”</i>, Ia juga menambahkan <i>“Setelah memposting hp pastinya banyak pembeli yang mengirim chat menanyakan harga dan lain”</i> Setelahh saya menemukan pembeli yang serius saya akan mengatur pertemuan dan pada saat bertemu saya membebaskan pembeli untuk mengecek sendiri Setelah pengecekan kesepakatan harga dan transaksi secara tunai di lakukan”.</p> <p>2. Arjun <i>“Saya mengunggah foto hp dan Saat melakukan promosi, saya selalu memberikan informasi, seperti merek hp, kelengkapan nya sekaligus nomor wa yang bisa dihubungi agar konsumen mudah menghubungi saya”</i>. Ia menambahkan <i>“saya tidak mau menanggapi seseorang yang menghubungi melalui chat messenger. Saya akan merespon chat memalui whatshap yang suda saya cantumkan di deskripsi. Setelah saya menemukan pembeli yang serius saya akan mengatur pertemuan dan ketika bertemu pembeli akan mengecek hpnya Setelahh itu</i></p>

				<p><i>kesepakatan harga Setelah deal transaksi secara tunai di lakukan”.</i></p> <p>3. Amar <i>“melakukan penjualan, saya biasa mencari postingan orang yang membutuhkan hp terkadang penjual memposting sedang mencari hp dengan dana yang dia miliki dan selanjutnya menghubungi pembeli tersebut mengirimkan foto dan memberikan informasi terkait merek hp spesifikasi seperti penyimpanan, kelengkapan hp, kamera, dan kondisi hp yang masi normal untuk menarikminat pembeli tersebut Setelah pembeli sepakat lanjut mengatur pertemuan. Saat bertemu pembeli pengecekan sendiri Setelah itu kesepakatan harga dan transaksi secara tunai pun di lakukan”.</i></p> <p>4. Ripal <i>“Saya mengunggah foto hp, dan menuliskan terkait merek hp plus minus dan bagian-bagian hp yang belum pernah di ganti dan terakhir mencantumkan harga dan mengajak pembeli untuk bernegosiasi di chat mesenger tawar menawar di lakukan pembeli suda deal dengan harga Setelah itu mengatur pertemuan”.</i></p> <p>Ia menambahkan <i>“saya lebih mengarahkan pembeli untuk datang ketempat saya untuk mengecek sendiri hpnya. ketika bertemu lanjut saya membebaskan pembeli untuk mengecek sendiri Setelah itu tawar menawar di lakukan dan harga sudah sepakatan pertukaranpun di lakukan”.</i></p> <p>5. Rapli <i>“pertama-tama saya mengunggah foto hp yang saya jual beserta harga dan akan menjelaskan spesifikasi ketika penjual menghubungi saya di chat masagger dan otomatis banyak</i></p>
--	--	--	---	--

				<p>penjual yang mengirim chat ke saya dan saya menjawab dan menejaskan hp yang saya jual ketika menemukan pembeli yang serius lanjut mengatur pertemuan. Saat bertemu saya membebaskan pembeli mengecek sendiri Setelah itu tawar menawar harga sampai pembeli deal dan pembayaranpun di lakukan”.</p>
			<p>2. Apakah anda Memastikan dan menjelaskan secara lengkap spesifik kondisi <i>handphone</i> berupa batrei atau masalah-masalah lain?</p>	<p>1. ahmad <i>“Iya informasi yang saya tulis dalam deskripsi sudah cukup jelas kak, pembeli bisa lihat lihat dulu foto hp dipostingannya sama spesifikasinya lengkap merek hp, penyimpanan, jaringan dengan berapa harganya. Semua yang sudah saya upload itu sudah dijelaskan dan apa adanya tanpaadainformasiyangtersembunyi.”</i></p> <p>2. arjun <i>“Iya informasi yang saya berikan jelas, pembeli melihat postingan dan deskripsi hp yang saya jelaskan dalam deskripsi dengan harganya. yang sudah saya upload dan biasanya pembeli akan menanyakan kembali di chat masenggeer dan saya akan menjelaskan kembali.”</i></p> <p>3. amar <i>“Iya saya menginformasikan dengan lengkap mulai dari harga kelengkapan <i>handphone</i> dan plus minus yang membuat pembeli tau barang yang akan di beli”.</i></p> <p>4. ripal <i>“Iya saya menjelaskan spesifikasi <i>handphone</i> dengan lengkap dari kualitas <i>handphone</i> yang saya jual sehinga pembeli percaya.”</i></p> <p>5. rapli <i>“Iya saya biasanya menjelaskan kelengkapan <i>handphone</i> dan mencantumkan bagian-bagian yang terdapat dalam <i>handphone</i> dan itupun ketika penjual menghubungi saya lewat chat masengger”.</i></p>
		Untuk Pembeli	1. Bagaimana membeli	<p>1. afdal <i>“apabila saya mencari <i>handphone</i></i></p>

			<p>handphone di facebook?</p>	<p>yang saya inginkan cukup menuliskan dikolom pencarian atau memilih kategori barang yang saya inginkan Setelah itu saya akan mengirim chat langsung kepada penjual dan bertanya terkait barangnya apakah masi tersedia selanjutnya negosiasi ketika sepakat lanjut mengatur pertemuan dengan penjual. Saat bertemu penjual lebih membebaskan saya untuk mengecek sendiri hpnya ketika saya menemukan sesuatu yang tidak sesuai deskripsi saya akan menanyakanya Setelah itu saya akan menawar kembali harga nya dan ketika penjual mau dengan harga saya akan membelinya”.</p> <p>Ia menambahkan “Penjual lebih membebaskan saya untuk mengecek sendiri hpnya dan akan menjelaskan jika di tanyai”.</p> <p>2. sawal “Dalam facebook marketplace jumlah handphone bekas sangat banyak sehingga saya mudah menemukan hp yang saya inginkan dan ketika menemukan hp saya akan bertanya langsung di chat masenger terkait harga dan menawar harga barang selain itu saya mengajak penjual untuk bertemu ketika bertemu saya akan mengecek barang nya Setelah itu tawar menawar lagi sampai pembeli itu sepakat dan saya membeli hpnya.</p> <p>Ia juga menambahkan: “Kalau di facebook marketplace itu kan biasanya lokasinya tidak terlalu jauh dari tempat kita, jadi mudah untuk bertemu langsung dengan penjual untuk melihat barang yang saya inginkan”.</p> <p>3. wahyu “biasanya saya lebi mudah mendapatkan handphone di facebok saya tinggal memposting sedang mencari hp dengan menuliskan di</p>
--	--	--	-------------------------------	--

				<p>deskripsi merek hp yang saya inginkan dan dana yang saya miliki. terkadang saya menemukan penjual yang membutuhkan uang sehingga harga yang di jual sangat murah untuk membeli hp saya langsung di hubungi oleh penjual lewat masenjer dan Setelahh itu saya menanyakan Alamat nya Dimana dan mengatur perjanjian untuk bertemu ketika bertemu lanjut pengecekan hp dari kesing, penyimpanan maupun internal dan lain-lain Setelahh merasa cocok saya akan membeli hp itu.</p> <p>4. idul</p> <p>“saya membeli hp di marketplace dengan melihat postingan terbaru Ketika saya mencari hp saya akan melihat kualitas dan kelengkapan hp yang di miliki yang di cantumkan pada deskripsi Setelahh itu saya mengirim pesan kepada penjual untuk memastikan barang nya masi ada dan lanjut menanyakan kembali terkait kelengkapan dan menawar harga Setelahh deal lanjut mengatur pertemuan ketika bertemu saya akan mengecek sendiri hpnya dan saya biasanya menawar kembali harga hpnya Setelahh sepakat saya membeli hp tersebut”.</p> <p>Ia juga menambahkan</p> <p>“Ketika saya membeli hp saya lebih memilih datang ketempat penjual berada untuk memastikan kalau terjadi apa-apa pada hp yang saya beli nantinya saya bisa datang langsung ketempat nya untuk meminta pertanggungjawaban”.</p> <p>5. cokro</p> <p>“cara saya ,membeli hp di marketplace pertama-tama saya akan melihat postingan dan langsung mengirim pesan chat Setelahh itu saya memastikan barangnya sesuai yang saya inginkan dan melakukan penawaran harga dan bertanya Alamat Setelahh</p>
--	--	--	--	--

				<p>itu saya ajak bertemu kalau jaraknya jauh biasanya meminta kepada penjual untuk mengantarkanya ketika penjual datang saya akan mengecek kembali hpnya serasa cocok dan harganya saya akan membelinya”.</p>
			<p>2. Apakah melakukan uji coba <i>handphone</i> seperti koneksi internet kamera dan aplikasi lainnya?</p>	<p>1. afdal “Terkadang ada penjual yang memberikan keterangan atau deskripsi barang secara lengkap terkadang juga hanya mencantumkan foto dan harga. jadi saya biasanya melakukan pengecekan secara langsung Ketika bertemu saya melihat dari fisik kesing lcd yang masi asli dan memastikan batrei dan komponen-komponen lainnya karna terkadang penjual tidak menjelaskan bagian-bagian kerusakan yang tidak terlihat”.</p> <p>2. sawal “kalau masalah uji coba biasanya itu sudah hal yang harus kita lakukan karna tidak semua penjual jujur jadi saya pertama mengecek layar lcd, kamera, dan audio apakah berfungsi dengan normal dan mencoba mengunakan aplikasi-aplikasi agar memastikan semua berfungsi dengan normal”.</p> <p>3. wahyu “iya saya melakukan uji coba mulai dari membuka aplikasi-aplikasi memeriksa koneksi,wifi kamera, lcd yang masi normal blum pernah di ganti dan batrei yang masi normal paling itu saja”.</p> <p>4. idul “saat membeli hp mestinhya saya harus melakukan pengecekan mulai dari bodi hp kamera jaringan batrei lcd dan kalau untuk bagian-bagian yang tidak bisa saya pastikan kenormalanya saya hanya bertanya kepada penjualnya ”.</p> <p>5. cokro</p>

				<p>“saya melakukan uji coba dengan cara membuka sebagian aplikasi dan pastinya kamera jaringan dan trakhir layar yang memiliki fungsi normal semua jika ada cacat yang saya temukan saya akan menanyakannya kepada penjual”.</p>
2	Negosiasi Harga	Penjual	<p>Bagaimana anda menentukan harga untuk handphone yang anda jual</p>	<p>1. ahmad “saya akan mematok harga sesuai kualitas hp yang saya jual jika terdapat cacat saya akan menurunkannya jika tidak harga nya akan lebih mahal”.</p> <p>2. arjun “cara saya menentukan harga tentunya tergantung merek hp dan kualitas beserta kelengkapan hp yang saya miliki”.</p> <p>ia menambahkan “saya menentukan harga tingi di atas target yang akan di tawar oleh pembeli” contohnya target harga yang saya Inginkan senilai 1jt tetapi saya mencantumkan di deskripsi 1,200.000 sehinga terjadinya tawar menawar”.</p> <p>3. amar “Saya menentukan harga sesuai harga pasar dan kelengkapan handphone yang saya punya dan kualitas jika ada minus saya akan lebih menurunkan harga nya jika tidak saya akan menetapkan harga pas”.</p> <p>4.ripal dan Rapli “saya memasang harga dengan cara menyesuaikan dengan kualitas ram dan internal serta plus minus nya dan kalau internal tingi maka harganya lebih tingi jika tidak saya turunkan dengan harga standar”.</p>
		pembeli	<p>Bagaiman Saudara menegosiasikan harga untuk hp bekas yang ingin anda beli?</p>	<p>1. afdal “cara saya menawar hp di fecebook saya akan bertanya harga pas hpnya brpa semisal satu juta saya akan bertanya kelengkapan jika tidak lengkap cas atau dosnya saya menawarnya di bawa itu dan jika saya menemukan catatan saat</p>

				<p><i>mengecek secara langsung saya akan menawarnya Kembali”.</i></p> <p>2. sawal <i>“saya sering bernegosiasi harga di facebook jika menemukan harga yang pas saya akan mengecek hp dan saya akan melihat kondisi hp jika saya menemukan kecacatan saya akan mear harga dan tidak memaksa penjual.</i></p> <p>3. wahyu <i>“Cara saya menawar hp tergantung dari minus hp seperti hp yang sebatang kara dan internal maupun ram yang rendah dan ketika bertemu dan menemukan ada kerusakan bagian hp saya akan meminta untuk menurunkanya”.</i></p> <p>4. idul <i>“Cara saya menegosiasi harga saya tanya harga pasnya brapa jika harga nya 900 saya akan bilang kepala penjual terkait dana saya hanya 700 biasanya kadang-kadang penjual mau kalau lagi butuh uang”.</i></p> <p>5. cokro <i>“Saya bernegosiasi pada penjual jika hp nya normal dan lengkap saya akan mengecek barangnya jika alamat nya jauh saya akan meminta harga di turunkan karna perjalanan yang cukup jauh.”</i></p>
3	Kesepakatan dan pembayaran	Penjual	Dengan cara apa anda melakukan pembayaran?	<p>1. Amad, Amar, Ripal, Rapli <i>“Setelalh sepakat dengan harga pembayarannya secara tunai saat bertemu”.</i></p> <p>2. arjun <i>“Pembauyaranya kalau orang yang saya kenal melalui via tranfer dan barangnya di kirim kalau orang baru langsung bayar di tempat.”</i></p>
		pembeli	Apakah anda memastikan metode pembayaran aman dan sesuai?	<p>1. afdal <i>“Pembayaran aman-aman saja karna langsung bayar di tempat kalau cod saya tidak beranih apalagi uang di kirim terlebih dahulu sama orang tidak di kenal”.</i></p> <p>2. Sawal, Wahyu, Idul, Cokro <i>“Pembayaran yang sesui karna</i></p>

				<i>kesepakatan Bersama dan bayarnya secara tunai dan tidak ada penundaan antara kedua belah pihak”</i>
4	Penerapan Etika Bisnis Islam	Penjual	1. (Kesaan) Apakah ada diskriminasi hanya berdasarkan warna kulit, etnis, kebangsaan, agama, jenis kelamin?	1. Ahmad, Arjun, Ripal, Rapli “Ketika saya menjual saya tidak membedakan pembeli, baik dari agama ataupun sukunya melainkan siapapun yang ingin membeli saya layani dengan baik.” 2. Amar “Saya bebas siapapun ingin membeli tidak pernah sekalipun membedakan baik dari agamanya sukunya dan siapapun dia saya layani dengan baik namun jika Setelah pembelian dan pembeli ingin mengembalikannya saya lihat-lihat dulu kalau orang yang saya kenal saya akan terima pengembalian tersebut jika tidak saya tidak mau ada pengembalian”.
		Pembeli		1. Afdal, Sawal, Wahyu, Idul, cokro “Saya kalau membeli handphone tidak pernah memandang penjualnya siapa, baik dari agamanya apa sukunya apapun itu yang penting jujur dan bertanggung jawab
		Penjual	2. (Keseimbangan) apakah anda transparan terhadap barang dan harga untuk memperhatikan keseimbangan tanpa mementingkan keuntungan pribadi?	1. Ahmad “Saya menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran tetapi barang yang saya jual terkadang memiliki cacat namun itu saya jelaskan tapi tidak sepenuhnya jika masi bisa di gunakan tanpa harus di perbaiki”. 2. Arjun “saya selalu menetapkan harga yang sesuai dengan harga pasar jika rata” harga handphone dengan merek yang sama yang akan saya jual itu, saya akan mengikuti harga tersebut dan Ketika saya jual barang yang memiliki kerusakan biasanya penjual yang akan menemukannya sendiri keruskan tersebut jika mau membeli silahkan kalau tidak yah

			<p>tidak jadi masalah”.</p> <p>3. Amar, Ripal, Rapli</p> <p>“Saya selalu menetapkan harga yang sesuai dengan harga pasar terkait kualitas barangnya saya selalu menjelaskan baik dari ram internal dan kelengkapan masalah dan terkait fungsi normalnya pembeli sudah mengecek sendiri dan Ketika menemukan kerusakan lain saya akan menjelaskannya”.</p>
		Pembeli	<p>1. Afdal, Sawal, Wahyu, Idul, Cokro</p> <p>“iya penjual penetapan harga sudah sesuai dengan harga pasaranya walaupun terkadang tranparansi dalam menjelaskan keadaan barang yang sebenarnya belum sesuai dengan harganya Ketika sudah membayar mahal namun terdapat masalah yang tidak di jeaskan penjual”.</p>
		Penjual	<p>3. Kehendak bebas</p> <p>Apakah praktik jual beli terdapat kebebasan penjual dan pembeli?</p> <p>1. Ahmad, Arjun, Amar, Ripal</p> <p>“Iya saya selalu memberikan kebebasan pembeli kalau mau beli hp saya silahkan kalau tidak yah tidak jadi masalah”.</p> <p>2. Rapli</p> <p>“Saya pernah memaksa seseorang untuk membeli hp saya karena pembeli tiba” membatalkan pembelian dengan alasan yang tidak masuk akal seperti lecet bagian body dan pada akhirnya saya meminta uang bensin Karena saya sudah mengantarkan jauh”.</p>
		Pembeli	<p>1. Afdal, Sawal, Cokro</p> <p>“Kebebasan dalam membeli hp sudah di terapkan, pada saat Saya membatalkan pembelian di karenakan penjual menjelaskan yang tidak sesuai dengan keadaan barang tersebut namun penjual tidak memaksakan saya untuk membelinya”.</p> <p>2. Wahyu</p> <p>“saya pernah di paksa membeli hp, bahkan sampai dipukul di pipi, satu kali karena penjual sudah</p>

			<p>menempuh jalan yang jauh dan karena penjual merasa saya telah menyetujui pembelian meskipun faktanya persyaratannya tidak sesuai”</p> <p>3. Idul</p> <p>“saya pernah dipaksa untuk membeli handphone karena sudah diantar kerumah dengan perjalanan yang cukup jauh, namun tetap tidak mau membeli karena kondisi handphone yang tidak sesuai deskripsi facebooknya hanya saja mengganti uang bensin”.</p>
	Penjual	<p>4. Tangung jawab</p> <p>Apakah penjual menjelaskan kondisi handphone yang sebenarnya untuk menerapkan tanggung jawab terhadap barang yang akan di jual?</p>	<p>1.Ahmad</p> <p>“terkadang saya menyarankan pembeli memverifikasi spesifikasi produk untuk dirinya sendiri. Apabila keterangan yang saya tulis dan tidak sesuai dengan kondisi barang maka pembeli perlu untuk tidak membelinya dan biasanya, saya akan mengklaim bahwa barang tersebut adalah barang pakaian pribadi untuk membujuk pelanggan”.</p> <p>2.Arjun</p> <p>“saya tidak menjelaskan semuanya di media sosial, jadi saya meminta pembeli untuk mengecek sendiri dan kemudian menjelaskan beberapa kekurangannya saat bertemu dengan pembeli.</p> <p>3.Amar</p> <p>“saya tidak menjelaskan keseluruhan dan berusaha menutupi masalah apa pun sejauh mungkin pada bagian-bagian yang tidak kelihatan. agar harga jual tinggi,</p> <p>Ia juga menambahkan bahwa:</p> <p>kurangnya pengetahuan pembeli untuk mendapatkan untung besar.</p>

			<p>4.Ripal</p> <p><i>“saya memberikan kebebasan pembeli untuk mengecek sendiri, Jika pembeli bertanya, dia akan menjelaskan kondisi produk. Tetapi jika tidak, dia akan menolak untuk melakukannya”.</i></p> <p>5.Rapli</p> <p><i>“saya bertanggung jawab dan menjelaskan kondisinya yang memiliki kerusakan seperti bagian lcd yang pernah di ganti dan ada bagian layar yang tidak bisa tertekan dan menurunkan harga yang diminta”.</i></p>
		Pembeli	<p>1. Afdal, Sawal, Wahyu, Idul, Cokro</p> <p><i>“penjual tidak bertanggung jawab saat membeli hp penjual tidak menjelaskan secara lengkap spesifikasi produk, dan spesifikasi barang yang diberikan tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya dan biasanya penjual menyarankan pembeli untuk mengecek sendiri Handphone yang akan di beli”.</i></p>
		Penjual	<p>5. kebajikan</p> <p>Kebajikan apakah dalam praktik jual beli sudah di terapkan kebajikan dalam hal kebaikan seperti pengembalian barang yang telah di beli oleh penjual?</p>
		Pembeli	<p>1. Ahmad, Arjun,Amar</p> <p><i>“saya tidak mau untuk menerima barang yang dikembalikan karena pembeli telah melakukan uji tuntas sendiri dan tidak memaksanya untuk membeli”.</i></p> <p>2. Ripal, Rapli</p> <p><i>“Dia memikirkan beberapa hal sebelum menerima kembali produk yang sudah terjual, seperti orang terdekatnya jika orang tersebut jauh dan apakah pembeli akan melacak atau tidak, dan alasan yang jelas kenapa barang tersebut dikembalikan. Padahal saya tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli barangnya”.</i></p> <p>1. Afdal, Sawal, Wahyu, Idul, Cokro</p>

				<p><i>“saya tidak pernah di paksa untuk membeli handphone namun hp yang tidak sesuai dan ketika saya ingin mengembalikannya dan menghubungi penjual namun penjual telah memblokir dan diduga penjual menggunakan akun palsu”.</i></p>
--	--	--	--	---



Dokumentasi













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

Jl. Sultan Qaimuddin No. 17 Baruga Kendari Telp.(0401) 3192081 Fax. 3193710
Email: febi_iain@yahoo.co.id - Website: <http://stain.ac.id>

Nomor : 1352/In.23/FE.1/TL.00/08/2024 15 Agustus 2024
Lampiran : -
Perihal : *Izin Penelitian*

Yang Terhormat.

Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Prov. Sultra

di -
Kendari

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan akan dilaksanakannya penelitian mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari :

Nama : Restuanda
NIM : 19050102097
Prog. Studi : Perbankan Syariah
Judul Penelitian : “ Praktik Jual Beli Handphone Bekas Marketplace Prespektif Etika
Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Marketplace Jual Beli Kendari) ”
Lokasi Penelitian : “ Marketplace kendari ”

Mohon Kiranya dapat diberikan Izin penelitian oleh Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi Sulawesi Tenggara

Demikian penyampaian Kami, atas perhatian dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.



SKRIPSI RESTUANDA 1

ORIGINALITY REPORT

17%

SIMILARITY INDEX

17%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1ejurnal.staialfalah.ac.id

Internet Source

5%**2**repository.uinsaizu.ac.id

Internet Source

4%**3**etheses.iainkediri.ac.id

Internet Source

2%**4**andhygun1.blogspot.com

Internet Source

1%**5**123dok.com

Internet Source

1%**6**repository.iainbengkulu.ac.id

Internet Source

1%**7**

Submitted to UIN Raden Intan Lampung

Student Paper

1%**8**repository.radenintan.ac.id

Internet Source

<1%**9**eprints.walisongo.ac.id

Internet Source

<1%

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP
(CURRICULUM VITAE)**



A. Identitas Diri

- | | |
|--------------------------|--|
| 1. Nama | : RESTUANDA |
| 2. NIM | : 19050102097 |
| 3. Tempat, Tanggal Lahir | : AMBESEA, 30-6-2001 |
| 4. Agama | : ISLAM |
| 5. Jenis Kelamin | : LAKI-LAKI |
| 6. Anak Ke | : 2 (DUA) |
| 7. Alamat Asal | : DESA AMBUAU TOGO, KEC. LASALIMU SELATAN |
| 8. Hobi | : VOLLY BALL |
| 9. No. Telepon | : 082319278125 |
| 10. E-Mail | : Restuanda@Gmail.Com |

B. Data Keluarga

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1. Nama Orang Tua | |
| Ayah | : JUMARDIN |
| Ibu | : YANI |
| 2. Saudara Kandung | : RENDI, FINA, REZKY |

C. Riwayat Pendidikan

- | | |
|------------|---------------------------|
| 1. SD/MI | : SDN 10 AMBESEA |
| 2. SMP/MTS | : SMPN 1 LASALIMU SELATAN |
| 3. SMA/MA | : SMAN 1 LASALIMU SELATAN |