

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran I

PEDOMAN WAWANCARA

- Sejarah Perusahaan

1. Sejak Kapan Berdirinya Catering ini?
2. Siapa Founder Catering ini?
3. Mengapa disebut Catering Singgah Helo?
4. Berapa lama Catering ini berjalan?
5. Berapa generasi Catering ini?
6. Selama beroperasi ini siapa saja pengelola Catering ini?
7. Bagaimana Pengelolaan Catering ini?

- Para Pesaing Industri

1. Apakah ada pesaing Catering ini?
2. Bagaimana cara menghadapi pesaing?
3. Bagaimana cara mempertahankan Catering dengan banyaknya pesaing ?
4. Apa yang menjadikan kekuatan/ keunggulan pada Catering ini?

- Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

1. Apakah Catering ini mempunyai pelanggan tetap?
2. Apa saja yang dijual Catering ini, jika ada barang yang tidak tersedia bagaimana?
3. Bagaimana jika barang pemasok memiliki kenaikan?

- Pendetang Baru Potensial

1. Apakah ada Catering yang menyerupai Catering ini?

2. Bagaimana cara menghadapi pendatang baru atau Catering yang serupa?

- **Kekuatan Tawar Menawar Pembeli**

1. Berapa pendapatan per hari/ bulan/ tahun?
2. Berapa jumlah pembeli setiap harinya?
3. Berapa penghasilan setiap harinya?
4. Berapa jumlah porsi setiap harinya?
5. Apakah ada peningkatan penjualan dari tahun ke tahun?
6. Bagaimana cara untuk menarik konsumen?
7. Apa kendala yang dihadapi dalam menjalankan strategi tersebut?
8. Apa solusi untuk mengatasi kendala tersebut?

- **Ancaman Produk atau Jasa Pengganti**

1. Bagaimana ancaman dalam strategi pengelolaan Catering ini?
2. Bagaimana cara menghadapi ancaman ini?

- **Pihak-pihak yang Bersaing**

1. Bagaimana cara menjaga agar persaingan dengan usaha Catering lain tetap baik dan sehat?
2. Apakah pernah bekerja sama dengan Catering lain?

- **Cara Bersaing**

1. Bagaimana sikap ketika menghadapi masalah dalam usaha?
2. Apakah pernah dihadapkan pada situasi di mana harus memilih antara kejujuran atau keuntungan?
3. Bagaimana menyeimbangkan antara mendapatkan keuntungan dan tetap jujur?
4. Bagaimana menjaga kepercayaan pelanggan?

5. Apakah pernah terjadi masalah terhadap pelanggan?
6. Apa yang dilakukan agar komunikasi dengan pelanggan tetap baik dan merasa puas?
7. Apakah pernah mencoba ide baru untuk membedakan dari Catering lain?
8. Bagaimana cara memilih bahan baku dan mengelola tenaga kerja agar sesuai dengan syariat Islam?
9. Bagaimana mengukur keberhasilan Catering menurut pandangan Islam?

Lampiran II

TRANSKIP WAWANCARA

A. Identitas Informan

Nama : Hj. Hasanah

Umur : 60 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : S1

B. Pertanyaan Informan

- Sejarah Perusahaan

1. Sejak Kapan Berdirinya Catering ini?

Jawab: Catering ini berdiri sejak tahun 1998 yang berlokasi di Jalan Aes Nasution No. 98 Marabahan. Berawal dari sebuah warung kecil di depan rumah yang menyajikan menu-menu rumahan sederhana yang berhasil membuat pelanggan ramai membeli, setelah beroperasi selama 3 bulan para pelanggan semakin ramai dan mulai banyak para pelanggan yang memesan jasa catering, kemudian sejak hari itu warung singgah helo berkembang menjadi catering singgah helo yang hanya menerima pesanan jasa catering sampai sekarang.

2. Siapa Founder Catering ini?

Jawab: Pendiri catering ini adalah saya sendiri.

3. Mengapa disebut Catering Singgah Helo?

Jawab: Nama catering Singgah Helo berasal dari bahasa daerah kota marabahan yaitu bahasa Dayak Bakumpai yang berarti “ayo mampir dulu”. Dalam budaya Dayak Bakumpai Singgah Helo bukan hanya ungkapan mengajak biasa tetapi juga permintaan secara hormat kepada pelanggan yang merupakan bagian dari tradisi lokal masyarakat yang bertutur kata lembut.

4. Berapa lama Catering ini berjalan?

Jawab: Catering berjalan selama lebih dari dua dekade atau 27 tahun. Selama berjalan catering sudah beralih menjadi CV yaitu sudah memiliki status badan hukum yang resmi pada tahun 2015.

5. Berapa generasi Catering ini?

Jawab: Catering berjalan hanya 1 generasi.

6. Selama beroperasi ini siapa saja pengelola Catering ini?

Jawab: Selama beroperasi 27 tahun pengelola catering ini hanya saya sendiri.

7. Bagaimana Pengelolaan Catering ini?

Jawab : Catering masih di kelola secara rumahan yang hanya menerima sesuai pesanan pelanggan biasanya pihak pemerintah dan non pemerintah.

- **Para Pesaing Industri**

1. Apakah ada pesaing Catering ini?

Jawab : Banyak pesaing catering di Marabahan, tetapi kami tidak melihat pesaing sebagai ancaman, karena kami yakin bahwa rezeki sudah diatur.

2. Bagaimana cara menghadapi pesaing?

Jawab: Cara untuk menghadapi pesaing dengan menjaga mutu dan kualitas penjualan, tidak merubah atau mengurangi resep makanan dari dulu sampai sekarang. Bagi saya, jumlah pesaing tidak menjadi masalah, karena saya percaya bahwa kualitas yang akan selalu menarik banyak pelanggan.

3. Bagaimana cara mempertahankan Catering dengan banyaknya pesaing ?

Jawab: Cara mempertahankan catering dengan menjaga kualitas penjualan dalam segi rasa hidangan yang memiliki resep-resep tradisional yang diwariskan secara turun-temurun dan pelayanan serta memperhatikan kepuasan pelanggan.

4. Apa yang menjadikan kekuatan/ keunggulan pada Catering ini?

Jawab: Tidak hanya menyediakan makanan yang berkualitas, tetapi juga dalam pelayanan yang ramah dan disiplin dalam menyelesaikan pesanan pelanggan.

- **Kekuatan Tawar Menawar Pemasok**

1. Apakah Catering ini mempunyai pelanggan tetap?

Jawab: Banyak memiliki pelanggan tetap. Ada yang mengatakan selalu memesan catering disini karena masakannya enak dan ada juga yang selalu memesan ketika mengadakan acara. Kami juga banyak mempunyai pelanggan dari kantor-kantor pemerintah di Marabahan ini.

2. Apa saja yang dijual Catering ini, jika ada barang yang tidak tersedia bagaimana?

Jawab: Kami menjual bermacam-macam hidangan khas banjar, seperti ayam dan ikan laut. Jika stok bahan baku dari pemasok utama habis, kami akan

mencari pasokan dari pasar lain untuk memastikan ketersediaan bahan baku tetap ada. Kami juga memiliki satu pemasok tetap yang dipercaya.

3. Bagaimana jika barang pemasok memiliki kenaikan?

Jawab: Kalau harga barang dari pemasok naik, kami tidak langsung mengurangi porsi makanan atau menaikkan harga kepada pelanggan. Kenaikan harga hanya dilakukan jika ada kenaikan barang pemasok dalam sebulan, sehingga harga jual disesuaikan secara wajar.

- **Pendatang Baru Potensial**

1. Apakah ada Catering yang menyerupai Catering ini?

Jawab: Kami bersaing dengan beberapa pesaing serupa. Jaya Catering salah satu pesaing yang lumayan kuat. Kalo catering yang kecil banyak, seperti Quinn Barito Kuala Catering, Aira Catering, Zikri Catering, Liana Catering. Walaupun ada persaingan dari catering sejenis, kami tetap memiliki prinsip yang berfokus pada kualitas rasa, pelayanan yang ramah, dan konsistensi dalam memberikan kepuasan bagi setiap pelanggan.

2. Bagaimana cara menghadapi pendatang baru atau Catering yang serupa?

Jawab: Kami tidak terlalu khawatir terhadap pesaing dari pendatang baru. Tapi, kami lebih berfokus pada menjaga kualitas makanan dan pelayanan yang. Kami yakin dengan tetap berfokus pada kepuasan pelanggan, baik pelanggan setia maupun yang baru, catering kami akan terus diminati. contohnya, banyak pelanggan yang lebih memilih memesan masakan banjar. Padahal banyak makanan *street food* kekinian yang lagi viral. Tapi mereka, merasa bahwa masakan banjar lebih memuaskan.

- **Kekuatan Tawar Menawar Pembeli**

1. Berapa pendapatan per hari/ bulan/ tahun?

Jawab: Pendapatan bersih sekitar Rp2.000.000,00 setiap hari.

2. Berapa jumlah pembeli setiap harinya?

Jawab: Kami melayani pesanan catering rata-rata 1-4 pelanggan dari kantor-kantor pemerintah setiap hari kerja, kalo diluar hari kerja seperti acara perkawinan dan lainnya itu belum termasuk.

3. Berapa penghasilan setiap harinya?

Jawab: Pendapatan kotor sekitar Rp5.000.000,00 per hari dan pendapatan bersih sekitar Rp2.000.000,00 setiap hari.

4. Berapa jumlah porsi setiap harinya?

Jawab: Kami melayani pesanan catering rata-rata sebanyak 100 porsi setiap hari.

5. Apakah ada peningkatan penjualan dari tahun ke tahun?

Jawab: Selalu ada peningkatan, sehingga dapat bertahan mulai dari awal berdirinya sampai sekarang.

6. Bagaimana cara untuk menarik konsumen?

Jawab: Fokus utama pada kualitas rasa dan pelayanan. Dalam hal rasa, kami selalu berkomitmen untuk tetap menjaga resep yang turun-temurun. Selain itu, pelayanan yang ramah, disiplin, dan tepat waktu menjadi strategi utama. Kami tidak pernah menggunakan uang untuk membayar orang agar mempromosikan usaha. Kalo kata orang dulu dari mulut ke mulut saja. Kami percaya bahwa kualitas makanan dan pelayanan kami yang akan berbicara sendiri, pelanggan

sendiri yang merekomendasikan kepada teman atau sanak keluarganya untuk memesan catering kami ini. Terbukti bahwa kepuasan pelanggan adalah strategi promosi terbaik.

7. Apa kendala yang dihadapi dalam menjalankan strategi tersebut?

Jawab: Pertama, kami menghadapi kendala dalam perubahan sistem pembayaran yang sekarang lebih banyak dilakukan melalui *internet banking* atau *transfer*. Perubahan teknologi ini, yang membuat kami khususnya saya sendiri yang kurang paham dengan teknologi harus menyesuaikan diri dengan kebutuhan pelanggan yang menginginkan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Perubahan ini menjadi kendala. Saya harus mempelajari sistem pembayaran baru untuk mengikuti perubahan yang diinginkan pelanggan. Kedua, ketertundaan pembayaran dari pelanggan, terutama untuk pesanan skala besar seperti acara kantor. Banyak perusahaan atau kantor memiliki prosedur pembayaran yang mengharuskan penyelesaian laporan keuangan terlebih dahulu sebelum pembayaran dilakukan. Ini memakan waktu yang lumayan lama, sehingga mengganggu arus kas catering.

8. Apa solusi untuk mengatasi kendala tersebut?

Jawab: Pertama, untuk mengatasi kendala perubahan sistem pembayaran, saya mulai belajar tentang penggunaan *internet banking* dan *transfer online*. Saya juga minta tolong karyawan atau keluarga yang lebih memahami teknologi untuk membantu dalam sistem pembayaran. Kedua, untuk mengatasi ketertundaan pembayaran dari pelanggan, kami menyediakan dana cadangan untuk menutup kebutuhan operasional selama menunggu pembayaran dari

pelanggan. Selain itu, kami juga pemberlakuan sistem pembayaran uang muka, pelanggan diminta untuk membayar sebagian biaya di muka. Dengan begini membantu mengurangi tekanan keuangan.

- **Ancaman Produk atau Jasa Pengganti**

1. Bagaimana ancaman dalam strategi pengelolaan Catering ini?

Jawab: Salah satunya adalah persaingan dengan catering lain atau warung makan lain di sekitar sini, yang menjadi ancaman jika pesaing memiliki strategi pemasaran atau promosi yang lebih. Selain itu, perubahan selera pelanggan juga dapat memengaruhi. Kalau konsumen mulai berpindah ke jenis makanan atau jasa catering lain, ini yang menyebabkan penurunan permintaan dan pendapatan.

2. Bagaimana cara menghadapi ancaman ini?

Jawab: Pertama, kami tetap berprinsip, menjaga kualitas pelayanan catering dan cita rasa makanan. Kami percaya bahwa kualitas adalah kunci keberhasilan, maka kami berfokus agar pelanggan tidak jera membeli. Selain itu, pengelolaan biaya juga penting, kami selalu mencari cara untuk mengoptimalkan pengeluaran tanpa mengurangi kualitas. Dengan cara berusaha menjaga ketersediaan bahan baku tidak kelebihan atau kekurangan. Kami juga memilih-milih pemasok, memastikan harga yang standar tanpa mengurangi kualitas bahan baku. Terakhir, kami selalu berusaha memberikan pelayanan yang ramah, berkualitas, dan konsisten kepada setiap pelanggan.

- **Pihak-pihak yang Bersaing**

1. Bagaimana cara menjaga agar persaingan dengan usaha Catering lain tetap baik dan sehat?

Jawab: Kami tidak pernah menjelek-jelekkkan atau menjatuhkan usaha catering lain, saling mendukung.

2. Apakah pernah bekerja sama dengan Catering lain?

Jawab: Pernah bekerja sama dan saling mendukung terutama di acara pernikahan.

- **Cara Bersaing**

1. Bagaimana sikap ketika menghadapi masalah dalam usaha?

Jawab: Tetap sabar dan tawakal ketika menghadapi suatu masalah. Tidak takut bersaing secara sehat, karena yakin bahwa rezeki tidak dapat tertukar.

2. Apakah pernah dihadapkan pada situasi di mana harus memilih antara kejujuran atau keuntungan?

Jawab: Tidak pernah, kami selalu mengutamakan kejujuran di dalam berdagang.

3. Bagaimana menyeimbangkan antara mendapatkan keuntungan dan tetap jujur?

Jawab: Tidak melakukan penipuan dan kecurangan, yaitu dengan cara menjelaskan ketika ada yang kurang dalam penyediaan makanan.

4. Bagaimana menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab: Kami selalu berupaya memberikan pelayanan yang ramah, berkualitas, dan konsisten kepada setiap pelanggan.

5. Apakah pernah terjadi masalah terhadap pelanggan?

Jawab: Tidak pernah mengalami masalah dengan pelanggan, karena kami selalu mengutamakan kedisiplinan dalam penyajian makanan.

6. Apa yang dilakukan agar komunikasi dengan pelanggan tetap baik dan merasa puas?

Jawab: Selalu menanyakan dengan pelanggan apa yang diinginkan agar sesuai dengan selera, selalu menanyakan tentang kepuasan kepada pelanggan.

7. Apakah pernah mencoba ide baru untuk membedakan dari Catering lain?

Jawab: Sering mencoba masakan ide baru, menyesuaikan dengan selera pelanggan. Dengan cara mencari referensi masakan di sosial media, seperti YouTube atau Google. Inovasi masakan ini selalu ada menyesuaikan dengan keinginan si pelanggan.

8. Bagaimana cara memilih bahan baku dan mengelola tenaga kerja agar sesuai dengan syariat Islam?

Jawab: Memilih bahan baku yang halal, baik dan bermutu. Tenaga kerja juga dikelola dengan baik, seperti gaji karyawan dibayarkan tepat waktu.

9. Bagaimana mengukur keberhasilan Catering menurut pandangan Islam?

Jawab: Hasil usaha yang tidak hanya menguntungkan secara materi, tetapi juga membawa keberkahan.

Marabahan, 26 November 2024

TTD Informan



.....

Lampiran III

DOKUMENTASI

Survei Awal di CV. Catering Singgah Helo



Permohonan izin penelitian dengan pengelola CV. Catering Singgah Helo



Wawancara Langsung kepada pengelola CV. Catering Singgah Helo



Foto bersama sekaligus tanda tangan selesai penelitian



Suasana di CV. Catering Singgah Helo



Lampiran IV

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Fitria Hayati

Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 17 November 2002

Agama : Islam

Kebangsaan : Indonesia

Status Perkawinan : Belum Kawin

Alamat : Jl. P. Karya Komp. Purnama Permai II Jalur V
No. 108 RT. 011 RW. 001 Kel. Sungai Andai
Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin,
Kalimantan Selatan, Kode Pos 70122

Pendidikan : a. TK Melati Bakumpai
b. MDIM 1-2 Sei. Kindaung Banjarmasin
c. MTsN 2 Barito Kuala
d. MAN 1 Barito Kuala

Orang Tua

a. Nama Ayah : M. Tatak Rezqi

Pekerjaan : Swasta

Alamat : Jl. P. Karya Komp. Purnama Permai II Jalur V
No. 108 RT. 011 RW. 001 Kel. Sungai Andai
Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin,
Kalimantan Selatan, Kode Pos 70122

b. Nama Ibu : Siti Mariam

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jl. P. Karya Komp. Purnama Permai II Jalur V
No. 108 RT. 011 RW. 001 Kel. Sungai Andai
Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin,
Kalimantan Selatan, Kode Pos 70122

Jumlah Saudara : Anak ke-1 dari 4 bersaudara

Lampiran V

SURAT-SURAT

Surat Penetapan Judul



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

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

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : B - 74/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2024

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

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Program Studi : S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : STRATEGI BERSAING USAHA KULINER (STUDI PADA CV. CATERING SINGGAH HELO MARABAHAN)

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

Dosen Pembimbing 1 : Dr. Muhaimin, S. Ag, MA
Dosen Pembimbing 2 : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

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

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Agustus 2024
Ketua Jurusan



Bohana Faridah

Surat Penetapan Waktu Ujian Proposal



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

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

Banjarmasin, 21 August 2024

Nomor : B-099/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2024
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian
Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Fitria Hayati / 210105010092
Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari
Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. wb.

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

Nama / NIM : Fitria Hayati / 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI BERSAING USAHA KULINER (STUDI PADA CV.
CATERING SINGGAH HELO MARABAHAN)

pada:

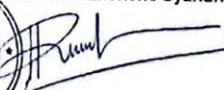
Hari/Tanggal : Kamis, 22/08/2024
Waktu : 14.00 - 14.45
Tempat : Ruang Munaqasyah 3

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji (Pembimbing) : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Penguji (Eksternal) : Lutpi Sahal, SHI, MSI
Notulis : M. Yulian Ma'mun, M.M.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Soriana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:

- Yth. 1. Penguji (Pembimbing)
- 2. Penguji (Eksternal)
- 3. Notulis

-Arsip

Catatan:

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

Berita Acara Ujian Proposal



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

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

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

Pada hari Kamis tanggal 22 Agustus 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI BERSAING USAHA KULINER (STUDI
PADA CV. CATERING SINGGAH HELO
MARABAHAN)

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji (Pembimbing) : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Penguji (Eksternal) : Lutpi Sahal, SHI, MSI
Notulen : M. Yulian Ma'mun, M.M.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

Diterima / Diterima dengan perbaikan / Ditolak

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Kamis, 22 Agustus 2024

1. Penguji (Pembimbing) :

1

Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.

2. Penguji (Eksternal) :

Lutpi Sahal, SHI, MSI

3. Notulis :

M. Yulian Ma'mun, M.M.

Surat Izin Riset



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

Nomor : B-1404/Un.14/III.5/TL.00/11/2024
Sifat :
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

18 Nopember 2024

Yth. Pimpinan CV. Catering Singgah Helo Marabahan

Assalamu'alaikum wr.wb.

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

Nama	: Fitriia Hayati
NIM	: 210105010092
Tempat/Tanggal Lahir	: Banjarmasin, 17 November 2002
Semester/Jurusan	: VII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2023/2024
Alamat	: Jl. P. Karya Komp. Purnama Permai II Jalur V No. 108 RT. 011 RW. 001 Kel. Sungai Andai Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan
Waktu Riset	: 18 Nopember 2024 s.d. 10 Januari 2025
Judul Skripsi	: Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah Helo Marabahan) (Sebagaimana Proposal Terlampir).

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

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

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

Wassalamu'alaikum wr.wb.



Dekan,

Sukarni

Surat Telah Melaksanakan Riset



CV. CATERING SINGGAH HELO MARABAHAN
Jl. Aes Nasution No. 98, Marabahan Kota 70511

SURAT KETERANGAN SELESAI RISET

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di -
Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin Nomor B-1404/Un.14/III.5/TL.001/11/2024 Tentang permohonan izin riset untuk melaksanakan riset di Catering kami, maka kami:

Nama Bisnis : CV. Catering Singgah Helo Marabahan
Alamat Bisnis : Jl. Aes Nasution No. 98 Marabahan, Kec. Marabahan Kota, Barito Kuala, Kalimantan Selatan

Menyatakan **TELAH SELESAI RISET** di CV. Catering Singgah Helo Marabahan dengan mengumpulkan data dalam rangka menyelesaikan penelitian tugas akhir dari kampus untuk menyelesaikan skripsinya, oleh Mahasiswi UIN Antasari Banjarmasin yang bernama di bawah ini:

Nama : Fitria Hayati
TTL : Banjarmasin, 17 November 2002
NIM : 210105010092
Program Studi : Strata Satu (S-1)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Waktu Riset : 18 November 2024 s.d. 10 Januari 2025

Demikian surat pernyataan ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya, atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Marabahan, 10 Januari 2025

Pemilik CV. Catering
Singgah Helo Marabahan



Hj. Hasanah

Catatan Bimbingan Skripsi I



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

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah . Helo Marabahan)
Pembimbing I : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Pembimbing II : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
Bikin pedoman wawancara!	- Perbaiki teknik pengumpulan data : Observasi dulu, baru wawancara - Perbaiki daftar pustaka - Bikin pedoman wawancara
 17/9/2024	 18/9/2024

Catatan:

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

Catatan Bimbingan Skripsi II

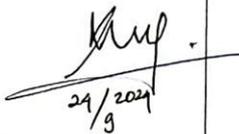


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah . Helo Marabahan)
Pembimbing I : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Pembimbing II : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
<p>- Pedoman wawancara acc - lanjut penelitan !</p> <p> 29/9/2024</p>	<p>- Paragraf enter kebawah - kuesioner sudah ok - lanjut penelitian</p> <p> 19/9/2024</p>

Catatan:

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

Catatan Bimbingan Skripsi III



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

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235

e-mail: febina@uin-antasari.ac.id / febunantasari@gmail.com website: febun-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitriya Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah . Helo Marabahan)
Pembimbing I : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Pembimbing II : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki semua coretan dan catatan revisi- Foto kepingan bab 5- kepingan logo logo- kepingan semua lampiran <p><i>[Signature]</i> 23/2025</p>	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki logo cover- perbaiki penulisan typo- perbaiki table- Tambahkan sub judul- Perbaiki daftar gambar- Tambahkan Jurnal Asing- lanjut bab 5 <p><i>[Signature]</i> 20/2025</p>

Catatan:

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

Catatan Bimbingan Skripsi IV

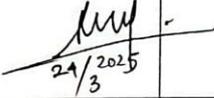
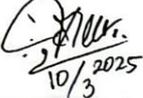


**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febi.uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah . Helo Marabahan)
Pembimbing I : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Pembimbing II : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
Abstrak tambahkan saran dan rekomendasi Halaman min. 70 (Bagian analisis tambahkan) (Bagian yg masih kurang) Bagian awal dilengkapi dan bagian lampiran Perbaiki kata yg masih keliru	- Penulisan ayat diperbaiki - lengkapi bagian awal dan lampiran
 21/3/2025	 10/3/2025

Catatan:

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

Catatan Bimbingan Skripsi V



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

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235

e-mail: febimal@uin-antasari.ac.id / febi_uinantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah . Helo Marabahan)
Pembimbing I : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Pembimbing II : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
<p>Perbaiki seni catat dan naskah .. Buat artikel jurnal ! email: muhaimin@uin-antasari.ac.id</p> <p>10/4/2025 <i>[Signature]</i></p>	<p>Perbaikan halaman Plagiasi lengkapi lampiran Buat artikel</p> <p>10/4/2025 <i>[Signature]</i></p>

Catatan:

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

Catatan Bimbingan Skripsi VI



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

Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 67834343 / 6777955 Banjarmasin 70235
e-mail: febimall@uin-antasari.ac.id / febi.unantasari@gmail.com website: febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah Helo Marabahan)
Pembimbing I : Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
Pembimbing II : Lutpi Sahal, S.H.I, M.S.I

CATATAN PEMBIMBING I	CATATAN PEMBIMBING II
<p>Name penulis artikel tidak ada pada judul</p> <p>lembur artikel ke jurnal at. Trall</p> <p>14/1/2025 Krup.</p>	<p>-Perbaiki font dibagian footnote</p> <p>14/1/2025 Lutpi Sahal</p>

Catatan:

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

Surat Keterangan Bebas Plagiasi



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

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

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 27/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/4/2025

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

Nama : Fitria Hayati
NIM : 210105010092
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Usaha Kuliner (Studi Pada CV. Catering Singgah Helo Marabahan)

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 15%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 14 April 2025
Ketua Jurusan



Rohana Faridah