

LAMPIRAN - LAMPIRAN

LAMPIRAN I: OBSERVASI

Tabel Observasi

Tanggal	Waktu	Tempat	Aspek yang Diamati	Indikator	Uraian Hasil Observasi	Interpretasi Peneliti
10 Juni 2025	09.00–11.00 WITA	Area Pelayanan dan Kasir	Orientasi Kewirausahaan	Proaktif	Pelaku usaha langsung menyapa pelanggan, menjelaskan menu, dan menangani pesanan sendiri.	Menunjukkan keterlibatan langsung dan kepekaan terhadap kebutuhan pelanggan.
10 Juni 2025	10.00–10.30 WITA	Area Pelayanan dan Kasir	Orientasi Kewirausahaan	Inovatif	Tampak penggunaan pembayaran <i>QR code</i> .	Pelaku usaha memanfaatkan teknologi digital untuk efisiensi pemasaran dan layanan.
10 Juni 2025	05.00–06.30 WITA	Dapur	Keunggulan Bersaing	Kualitas Produk	Proses memasak menggunakan bahan segar dan metode tradisional tanpa bumbu instan.	Konsistensi dalam menjaga rasa dan kualitas mendukung keunggulan dibanding pesaing.
10 Juni 2025	Sepanjang Waktu	<i>Outdoor</i>	Keunggulan Bersaing	Branding dan Diferensiasi	Interior warung penuh ornamen khas seperti tugu ketupat, dan spot foto.	Diferensiasi visual memperkuat citra budaya lokal dan pengalaman konsumen.
10 Juni 2025	07.00–11.00 WITA	Area Pelayanan dan Kasir	Keunggulan Bersaing	Harga Bersaing	Harga tercantum jelas, tidak terlalu mahal, pelanggan dari berbagai kalangan tetap ramai.	Strategi harga moderat dinilai cocok oleh pelanggan, menjaga daya saing tanpa menurunkan kualitas.
10 Juni 2025	07.00–11.00 WITA	Area Makan	Kinerja Pemasaran	Nilai Penjualan	Aktivitas warung ramai pelanggan	Mengindikasikan omzet tinggi diukur dari nilai penjualan.

LAMPIRAN II: PEDOMAN WAWANCARA

Pertanyaan kepada pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin.

1. Orientasi Kewirausahaan yang diterapkan oleh pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin.
 - a. Apa motivasi Anda dalam mengembangkan usaha Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin?
 - b. Bagaimana Anda menilai pentingnya inovasi dalam usaha Anda? Bisakah beri contoh inovasi yang pernah dilakukan?
 - c. Seberapa besar keberanian Anda dalam mengambil risiko untuk memperluas atau mengubah usaha?
 - d. Apa strategi Anda agar selalu bisa bersifat proaktif terlebih terhadap perubahan pasar?
 - e. Menurut Anda seberapa penting peran kreativitas dan kemampuan pribadi dalam menjalankan usaha ini?
2. Keunggulan Bersaing yang diterapkan oleh pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin.
 - a. Apa saja menurut Anda keunggulan utama Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin dibandingkan pesaing lain?
 - b. Bagaimana Anda menjaga kualitas produk makanan yang disajikan kepada pelanggan?
 - c. Apakah strategi harga Anda dipertimbangkan agar tetap bersaing di pasar? Bagaimana Anda menentukannya?
 - d. Menurut Anda, apa yang membuat pelanggan memilih datang ke warung Anda dibandingkan tempat lain?
 - e. Apa strategi promosi atau media yang Anda gunakan untuk memperkuat posisi persaingan warung ini di pasar?
3. Kinerja Pemasaran yang dicapai oleh Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin.
 - a. Bagaimana Anda menggambarkan rata-rata nilai penjualan harian dan bulanan dari usaha ini?

- b. Apakah selama beberapa bulan terakhir terjadi peningkatan atau penurunan penjualan? Bagaimana Anda menilainya?
 - c. Apa saja faktor yang menurut Anda paling berkontribusi pada kenaikan nilai penjualan tersebut?
 - d. Berdasarkan pengalaman Anda, seberapa besar porsi pasar warung ini dibandingkan dengan usaha sejenis terutama di Banjarmasin?
 - e. Bagaimana peran media digital seperti media sosial dalam memperluas jangkauan pasar usaha Anda?
4. Peran orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing dalam meningkatkan kinerja pemasaran Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin
- a. Bagaimana Anda menilai keberhasilan pemasaran Anda sejauh ini?
 - b. Apakah penerapan orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing yang Anda lakukan sangat berperan dalam meningkatkan kinerja pemasaran usaha Anda?

LAMPIRAN III: TRANSKRIP WAWANCARA

TRANSKRIP WAWANCARA

Pemilik

Informan

Tanggal Wawancara : 13 Juni 2025

Tempat/Waktu : Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin/
08.30 WITA

Identitas Informan

Nama : Najwa Azzahra

Tempat, Tanggal Lahir : Banjarmasin, 16 Februari 2004

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan/Jabatan : Pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan

Alamat : Jl. Bumi Mas Raya, Komp. Bumi Pertiwi I

Anggota Keluarga : 5 orang

Pendidikan Terakhir : SMK Negeri 1 Banjarmasin

Hasil Wawancara

Pertanyaan Rumusan Masalah 1 “Orientasi Kewirausahaan yang diterapkan oleh pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin”

1. Apa motivasi Anda dalam mengembangkan usaha Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin?

Jawab: Motivasi saya sendiri pertama ingin mengembangkan usaha keluarga, menjaga resep turun temurun yang sudah dilakukan sedari lama dari generasi sebelumnya, menciptakan lapangan kerja untuk banyak orang dan melestarikan makanan khas dari tempat asal yaitu Kandangan.

2. Bagaimana Anda menilai pentingnya inovasi dalam usaha Anda? Bisakah beri contoh inovasi yang pernah dilakukan?

Jawab: Menurut saya inovasi penting dilakukan untuk kemajuan warung setiap harinya sambil memperhatikan globalisasi jadi kami juga membuka inovasi pemesanan secara online seperti lewat aplikasi *online Whatsapp* dan *Grabfood*. Terus juga menyediakan *hampers* untuk momen tertentu seperti hari raya.

3. Seberapa besar keberanian Anda dalam mengambil risiko untuk memperluas atau mengubah usaha?

Jawab: Salah satu keberanian besar saya dalam mengambil resiko adalah membuka usaha ini dengan lebih dari 1 cabang. Alhamdulillah karena keberanian tersebut saya banyak mendapat *feedback* baik dari pelanggan dan pendapatan pun terus naik.

4. Apa strategi anda agar selalu bisa bersifat proaktif terhadap perubahan pasar?

Jawab: Strategi agar saya proaktif di perubahan pasar sekarang yang semua sudah serba digital, biasanya sebelum pelanggan bingung membaca informasi terkait warung membaca dimana, kami sudah menyediakan papan informasinya melalui sosial media kami. Selain itu kami juga aktif melakukan evaluasi melihat dari rating *google*, aplikasi pemesanan *online* atau tag lokasi yang sering diberikan oleh pelanggan agar kesalahan yang sama tidak terulang. Contohnya kami langsung mengambil tindakan terhadap pelanggan yang komplain kalau lauknya basi, atau kematangan yang kurang pas maka akan kami ganti dengan yang baru.

5. Menurut Anda seberapa penting peran kreativitas dan kemampuan pribadi dalam menjalankan usaha ini?

Jawab: Penting sekali, demi menjaga eksistensi usaha yang saya jalankan banyak hal yang melibatkan saya terjun langsung mengandalkan kreativitas dan kemampuan pribadi yang saya miliki. Contohnya membuat konten dan mengeditnya sendiri, selain itu mendekorasi tata letak warung agar pelanggan nyaman dan berbeda dari pesaing lain.

Pertanyaan Rumusan Masalah 2 “Keunggulan bersaing yang diterapkan oleh pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin”

1. Apa saja menurut Anda keunggulan utama dan keunikan produk dari Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin dibandingkan pesaing lain?

Jawab: Keunggulan utama warung kami adalah dari segi dikenal oleh khalayak itu lebih besar, dibuktikan dengan banyaknya media lokal sampai luar negeri yang meliput warung kami. Dari segi produk yang kami jual pun yaitu rasa yang kami sajikan lebih autentik, kuahnya lebih kental dan rasanya lebih berlemak dari pesaing lain. Para tokoh masyarakat pun sering berkunjung ke tempat kami.

2. Bagaimana Anda menjaga kualitas produk makanan yang disajikan kepada pelanggan?

Jawab: Menjaga kualitas produk yang utama adalah kami tidak pernah memakai bahan instan, tidak pernah mengganti beras dan takaran bumbu yang dipakai ataupun merubah cara mengasap ikan kami lakukan dengan cara yang sama dari awal berdiri. Kami pastikan produksi kami sudah memenuhi standar. Warung kami pun sudah memiliki sertifikat *Laik Hygiene* Sanitasi dari Dinas Kesehatan dan sertifikasi halal oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal yang mendukung terjaganya kualitas makanan yang kami sajikan.

3. Apakah strategi harga Anda dipertimbangkan agar tetap bersaing di pasar? Bagaimana anda menentukannya?

Jawab: Saya mempertimbangkan strategi harga agar tetap bersaing dipasar namun juga menyesuaikan dengan kenaikan harga bahan baku. Terkadang banyak bahan yang harganya melonjak tinggi di momen tertentu, namun kami tetap mematok harga yang pas untuk berbagai kalangan agar tetap bersaing. Harga yang kami patok sangat sesuai dengan kualitas dan rasa yang didapatkan oleh pelanggan.

4. Menurut Anda, apa yang membuat pelanggan memilih datang ke warung Anda dibandingkan tempat lain?

Jawab: Menyesuaikan respon dari pelanggan yang saya dapat, tentunya banyak yang melihat dari sosial media terus menjadi pelanggan tetap.

karena menurut mereka rasa dari ketupat kandang kami lebih enak, dari segi tempat pun luas dan strategis. Kami juga menyediakan tempat untuk pelanggan berfoto serta gazebo, kami membangun tugu ketupat di warung kami menandakan kami sangat memperhatikan hal tersebut sebagai penjual kuliner khas daerah. Menurut saya itu menjadi daya saing yang lebih tinggi lagi dibanding pesaing lain.

5. Apa strategi promosi atau media yang Anda gunakan untuk memperkuat posisi persaingan warung ini di pasar?

Jawab: Banyak strategi promosi dan media yang kami gunakan untuk memperkuat posisi warung ini dipasar. Contohnya menggunakan media sosial dengan baik, memposting di *Instagram*, *Tiktok*, *story Whatsapp*.

Pertanyaan Rumusan Masalah 3 “Kinerja pemasaran yang dicapai oleh Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin”

1. Bagaimana Anda menggambarkan rata-rata nilai penjualan harian dan bulanan dari usaha ini?

Jawab: Kalau rata-rata pendapatan harian bisa sekitar tiga jutaan dengan jam operasional dari jam 7.00 sampai 11.00 WITA, kadang lebih kalau lagi ramai. Kalau ditotal semua untuk per bulan ya biasanya diatas tujuh puluh sampai delapan puluh juta dihitung 26 hari kerja, Jum'at libur. Saya juga memasukkannya ke catatan keuangan sih setiap penjualannya, jadi kelihatan omzet yang saya dapat.

2. Apakah selama beberapa bulan terakhir terjadi peningkatan atau penurunan penjualan? Bagaimana anda menilainya?

Jawab: Alhamdulillah arusnya naik terus. Misal dari bulan April ke Mei kemarin, ada peningkatan, kelihatan dari omzet pencatatan yang masuk. Terlebih, kalau masuk bulan puasa atau libur nasional, penjualan bisa dua kali lipat karena pelanggan ramai datang, bahkan dari luar kota dan luar negeri juga ada.

3. Apa saja faktor yang menurut Anda paling berkontribusi pada kenaikan nilai penjualan tersebut?

Jawab: Banyak sih, pertama dari sisi rasa yang konsisten, jadi pelanggan tuh banyak yang balik lagi. Lalu ada juga membuka pemesanan digital, kayak di *Grabfood* atau *Whatsapp order*. Pelanggan juga sering sukarela bantu promosi di media sosialnya sendiri, misal tag kami di *story Instagram*. Jadi, kenaikan nilai penjualannya tuh gak berfokus sama satu hal aja.

4. Berdasarkan pengalaman Anda, seberapa besar porsi pasar warung ini dibandingkan dengan usaha sejenis terutama di Banjarmasin?

Jawab: Kalau bisa saya perkirakan, kita mungkin menguasai sekitar 60 persen pasar ketupat Kandangan di sini. Itu karena dari rata-rata jumlah pelanggan, ekspos media lokal, nasional dan internasional, dan memang banyak pelanggan yang datang ke sini karena sudah kenal nama Warung Kaum. Dari *review* juga kita lebih banyak dibandingkan pesaing.

5. Bagaimana peran media digital seperti media sosial dalam memperluas jangkauan pasar usaha Anda?

Jawab: Penting banget. Banyak pelanggan tahu warung ini dari media sosial, aplikasi pemesana atau berita *online*. Bahkan ada yang dari luar kota ataupun luar negeri cari kita gara-gara lihat di konten media yang sudah pernah liput kami. Jadi memang media digital sangat bantu kami jangkau pasar yang lebih luas.

Pertanyaan Rumusan Masalah 4 “Orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing berperan dalam meningkatkan kinerja pemasaran Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin.”

1. Bagaimana Anda menilai keberhasilan pemasaran Anda sejauh ini?

Jawab: Kalau saya lihat dari beberapa tahun terakhir, pemasaran warung ini Alhamdulillah berjalan dengan baik. Penjualan makin stabil, pelanggan terus bertambah, dan banyak dari mereka yang datang lagi bahkan bawa temannya. Saya juga melihat dari jangkauan warung ini yang makin luas. Sekarang bukan cuma dari Banjarmasin, tapi ada yang datang dari luar kota bahkan luar negeri, katanya tahu dari media sosial atau *YouTube*. Selain itu, kami juga sering diliput media, baik lokal, nasional maupun internasional.

Itu menurut saya jadi tanda kalau pemasaran yang kita jalankan selama ini berhasil memperkuat posisi warung ini di pasar.

2. Apakah penerapan sikap kewirausahaan dan keunggulan bersaing yang Anda lakukan sangat berperan dalam meningkatkan kinerja pemasaran usaha Anda?

Jawab: Sangat berperan, saya merasa tanpa sikap kewirausahaan seperti berani ambil risiko, inovatif, dan terus proaktif merespon perubahan, usaha ini nggak akan sampai ke titik sekarang. Misalnya, saya ambil langkah buka cabang baru, aktif pakai media sosial, dan terus cari cara baru promosi itu bentuk dari keberanian dan keinginan untuk berkembang. Lalu dari segi keunggulan, saya memang fokus jaga kualitas rasa, suasana warung, dan pelayanan yang beda dari yang lain. Nah, dari itu saya yakin saling mendukung. Karena kalau usahanya nggak unik dan kita juga pasif, pelanggan nggak tertarik. Tapi karena kita punya keunggulan dan terus bergerak, hasil pemasarannya juga ikut naik. Penjualan naik, pelanggan makin banyak, dan nama warung juga makin dikenal.

Banjarmasin, 13 Juni 2025



Najwa Azzahra

LAMPIRAN IV: DOKUMENTASI

Observasi Lapangan

Dapur



Area Pelayanan dan Kasir





Outdoor



Area Makan



Pengambilan Data Wawancara

Wawancara Bersama Informan Pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan



Data Dokumentasi Pendukung Wawancara

Sertifikat *Laik Hygeene* Sanitasi dari Dinas Kesehatan dan Sertifikat Halal dari Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal




 REPUBLIK INDONESIA
 (REPUBLIC OF INDONESIA)
 جمهورية إندونيسيا
 LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
 (THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)
 مرفقة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID63110016173040324 رقم الشهادة

Nama Pelaku Usaha / Name of Company: ANA اسم الشركة
 Jenis Produk / Type of Product: Penyediaan makanan dan minuman dengan pengolahan نوع المنتج
 Alamat Pabrik / Factory's Address: WARUNG KAUM KETUPAT KANDANGAN, Jl. Bumi Pertani I Ujung Rt 032 Rw 001, Pemurus Baru Banjarmasin Selatan KOTA BANJARMASIN 70249 Kalimantan Selatan عنوان المصنع

Daftar Produk / Product Name:

No	Nama Produk / Product Name
1	KETUPAT KANDANGAN

Hal: 1 / Total Produk: 1

Diterbitkan di Jakarta pada / Issued in Jakarta on: 22 Maret 2024 أصدرت الشهادة بجاكرتا في

KEPALA BADAN PENYELenggara JAMINAN PRODUK HALAL
 HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
 رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال
 Muhammad Agil Irfham

Dokumen ini tidak mengandung unsur ekspresi kepercayaan sertifikasi
 sertifikat yang diterbitkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal

Laporan Keuangan Bulan April 2025

Tanggal	Uraian	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)
1-Apr-25	Penjualan harian	3,115,000	0
2-Apr-25	Penjualan harian	3,055,000	0
3-Apr-25	Penjualan harian	2,896,000	0
5-Apr-25	Penjualan harian	3,865,000	0
6-Apr-25	Penjualan harian	3,145,000	0
7-Apr-25	Penjualan harian	3,315,000	0
7-Apr-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
7-Apr-25	Belanja bahan baku	0	2,032,000
8-Apr-25	Penjualan harian	3,982,000	0
9-Apr-25	Penjualan harian	3,321,000	0
10-Apr-25	Penjualan harian	2,970,000	0
10-Apr-25	Bayar listrik dan air	0	450,000
12-Apr-25	Penjualan harian	3,224,000	0
13-Apr-25	Penjualan harian	3,215,000	0
14-Apr-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
14-Apr-25	Belanja bahan baku	0	1,172,000
14-Apr-25	Penjualan harian	3,535,000	0
15-Apr-25	Penjualan harian	2,892,000	0
16-Apr-25	Penjualan harian	3,021,000	0
17-Apr-25	Penjualan harian	3,245,000	0
19-Apr-25	Penjualan harian	3,167,000	0
20-Apr-25	Penjualan harian	3,434,000	0
20-Apr-25	Belanja bahan baku	0	2,078,000
21-Apr-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
21-Apr-25	Penjualan harian	3,033,000	0
22-Apr-25	Penjualan harian	3,110,000	0
23-Apr-25	Penjualan harian	3,487,000	0
24-Apr-25	Penjualan harian	3,097,000	0
26-Apr-25	Penjualan harian	3,517,000	0
27-Apr-25	Penjualan harian	3,870,000	0
28-Apr-25	Penjualan harian	3,128,000	0
28-Apr-25	Belanja bahan baku	0	2,117,000
28-Apr-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
29-Apr-25	Penjualan harian	3,145,000	0
30-Apr-25	Penjualan harian	2,871,000	0
30-Apr-25	Total Gaji Karyawan Bulan April	0	36000000
	Total Bulanan	84,655,000	
	Total Pengeluaran		43,849,000
	Laba Bersih		40,806,000

Laporan Keuangan Bulan Mei 2025

Tanggal	Uraian	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)
1-May-25	Penjualan harian	3,175,000	0
2-May-25	Penjualan harian	3,480,000	0
4-May-25	Penjualan harian	3,310,000	0
5-May-25	Penjualan harian	2,993,000	0
5-May-25	Belanja bahan baku	0	2,225,000
5-May-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
6-May-25	Penjualan harian	3,347,000	0
7-May-25	Penjualan harian	3,458,000	0
8-May-25	Penjualan harian	3,210,000	0
10-May-25	Penjualan harian	3,863,000	0
10-May-25	Bayar listrik dan air	0	450,000
11-May-25	Penjualan harian	2,992,000	0
12-May-25	Penjualan harian	3,129,000	0
12-May-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
13-May-25	Penjualan harian	3,432,000	0
14-May-25	Penjualan harian	3,218,000	0
15-May-25	Penjualan harian	3,420,000	0
15-May-25	Belanja bahan baku	0	1,990,000
17-May-25	Penjualan harian	3,872,000	0
18-May-25	Penjualan harian	3,860,000	0
19-May-25	Penjualan harian	3,229,000	0
19-May-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
20-May-25	Penjualan harian	3,207,000	0
20-May-25	Belanja bahan baku	0	2,260,000
21-May-25	Penjualan harian	3,220,000	0
22-May-25	Penjualan harian	3,198,000	0
24-May-25	Penjualan harian	3,665,000	0
25-May-25	Penjualan harian	3,790,000	0
26-May-25	Penjualan harian	3,219,000	0
26-May-25	Bayar gaji karyawan mingguan	0	9,000,000
27-May-25	Penjualan harian	3,412,000	0
28-May-25	Penjualan harian	3,440,000	0
29-May-25	Penjualan harian	3,125,000	0
30-May-25	Belanja bahan baku	0	2,537,000
31-May-25	Penjualan harian	3,865,000	0
31-May-25	Total Gaji Karyawan Bulan Mei	0	36,000,000
	Total Bulanan	88,129,000	
	Total Pengeluaran		45,462,000
	Laba Bersih		Rp42,667,000

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Nur Nadhirah Rahmah
2. TTL : Banjarmasin, 16 Juni 2003
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status Perkawinan : Belum Menikah
6. Alamat : Jl. Bumi Mas Raya RT. 4 RW. 1 No. 41
7. Pendidikan :
 - a. TK Tarbiyatul Athfal
 - b. SD Muhammadiyah 9 Banjarmasin
 - c. Mts Muhammadiyah 3 Al-Furqan Banjarmasin
 - d. MAN 2 Banjarmasin
8. Pengalaman Organisasi
 - a. UKM KM-FEBI
 - b. DEMA FEBI
 - c. IMM Antasari
9. Orang Tua

Ayah

 - a. Nama : Ilham Fizie
 - b. Pekerjaan : Pensiunan
 - c. Alamat : Jl, Bumi Mas Raya RT. 4 RW. 1 No.41

Ibu

 - a. Nama : Emilia
 - b. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
 - c. Alamat : Jl. Bumi Mas Raya RT. 4 RW.1 No. 41
10. Saudara : Anak keempat dari lima bersaudara



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 - 21/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 : Nur Nadhirah Rahmah
NIM : 210105010183
Program Studi : S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEUNGGULAN BERSAING DALAM MENINGKATKAN KINERJA PEMASARAN (Studi Kasus pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)

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

Dosen Pembimbing 1 : Prof.Dr. H, Fathurrahman Azhari, M. HI
Dosen Pembimbing 2 : H. Abdul Gafur, Lc, MA

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



Rohana Faridah



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

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

Banjarmasin, 26 August 2024

Nomor : B-125/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2024
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian
Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Nur Nadhirah Rahmah / 210105010183
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 : Nur Nadhirah Rahmah / 210105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : ANALISIS ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEUNGGULAN
BERSAING DALAM MENINGKATKAN KINERJA PEMASARAN (Studi Kasus pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)

pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 27/08/2024
Waktu : 09.30 - 10.15 WITA
Tempat : Ruang Munaqasyah 2

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
Penguji 2 : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.
Notulis : Muhammad Qamaruddin, M.E.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Ronana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:

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

-Arsip

Catatan:

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



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 Selasa tanggal 27 Agustus 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
 NIM : 210105010183
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul : ANALISIS ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN
 KEUNGGULAN BERSAING DALAM
 MENINGKATKAN KINERJA PEMASARAN (Studi

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : MHI
 Penguji 2 : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.
 Notulis : Muhammad Qamaruddin, M.E.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

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

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Selasa, 27 Agustus 2024

1. Penguji 1 :

Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI

2. Penguji 2 :

H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

3. Notulis :

Muhammad Qamaruddin, M.E.



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: febina@uin-antasari.ac.id / website: www.feki.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-578/Un.14/III.5/TL.00/05/2025

21 Mei 2025

Sifat : -

Lamp : 1 Berkas

Hal : Permohonan Izin Riset

**Yth. Pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan
 Banjarmasin**

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	: Nur Nadhirah Rahmah
NIM	: 210105010183
Semester/Jurusan	: XIV / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	: 2024/2025
Waktu Riset	: 21 Mei s/d 21 Juli 2025
Alamat	: Jl. Bumi Mas Raya No. 41 KM. 4,5 RT. 04 RW. 01 Pemiurus Baru Banjarmasin
Judul Skripsi	: Analisis Orientasi Kewirausahaan Dan Keunggulan Bersaing Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin) (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,

Sukami



WARUNG KAUM
KETUPAT KANDANGAN BANJARMASIN
Jl. Bumi Mas Raya , Komp. Sasana Santi

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor: 002/SK-PNLTN/WK/06/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemilik Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin
menerangkan bahwa:

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
NIM : 210105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : FEBI/UIN Antasari Banjarmasin

Yang bersangkutan telah selesai melakukan penelitian sebagai tugas akhir akademik yang dilaksanakan pada 21 Mei s/d 21 Juni 2025 di Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin dengan judul: "Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)".

Demikian surat ini kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 21 Juni 2025




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

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

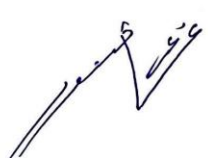
Telepon (0511) 6777663

 e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / feb1.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id
CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
 NIM : 210105010183
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)

Pembimbing I : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI

Pembimbing II : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Pembimbing I	Pembimbing II
Perjelas definisi operasional 	- Latar belakang ditambahkan penelitian terdahulu - Tambahkan menurut perspektif Islam di bagian teori. 

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).



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

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

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

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
NIM : 210105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandungan Banjarmasin)
Pembimbing I : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
Pembimbing II : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Pembimbing I	Pembimbing II
Revisi latar belakang diperjelas 	- Bagian dilatar belakang ada yang dihapus (detail yang tidak berkaitan) - Tahapan penelitian diberi tanggal - lanjutkan ke penelitian Bab IV 

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).



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yanl Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

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

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nur Nadhirah Rahmah

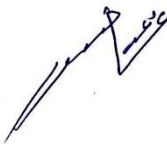
NIM : 210105010183

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)

Pembimbing I : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI

Pembimbing II : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Pembimbing I	Pembimbing II
Lanjutkan ke penelitian Bab IV 	- Bandingkan hasil penelitian dengan penelitian terdahulu - Tambahkan data observasi 

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).

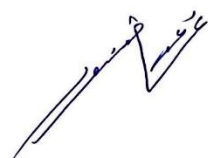


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
 Telepon (0511) 6777663

e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / feb1.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
 NIM : 210105010183
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)
 Pembimbing I : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
 Pembimbing II : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Pembimbing I	Pembimbing II
Tambahkan innotep nama informan, tempat, tanggal dan waktu di paragraf wawancara 	- Revisi penulisA cukup Pakni Informan - Hasil penelitian seluaikan dengan rumusan dan tujuan - Data Informan letakkan di lampiran - tabel observasi di lampiran, yang di analisis data cukup dipaparkan melalui kalimat. 

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).

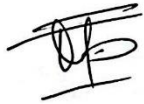

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

 e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / febluinantasari@gmail.com website: www.febl.uin-antasari.ac.id
CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
 NIM : 210105010183
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)
 Pembimbing I : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI
 Pembimbing II : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Pembimbing I	Pembimbing II
observasi lebih dipadatkan 	Struktur BAB IV dirapikan, serukan Teori 

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).


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

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

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

Nama : Nur Nadhirah Rahmah
 NIM : 210105010183
 Jurusan : Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)

Pembimbing I : Prof. Dr. H. Fathurrahman Azhari, MHI

Pembimbing II : H. Abdul Gafur, Lc., M.A.

Pembimbing I	Pembimbing II
- baik maju sidang 	- Revisi BAB IV bagian analisis data ditambah - persentase kinerja pemasaran diperoleh melalui angka - setelah revisi, acc 

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).



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 - 256/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/6/2025

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 : Nur Nadhirah Rahmah
NIM : 210105010183
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Orientasi Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi Kasus pada Warung Kaum Ketupat Kandangan Banjarmasin)

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 23%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 26 Juni 2025
Ketua Jurusan



Rohana Faridah