

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Pedoman Wawancara

Pertanyaan Untuk Pemilik Usaha *Kopi Kendaraan*

1. Bagaimana anda merencanakan dan menjalankan strategi pemasaran usaha *Kopi Kendaraan* ini sejak awal berdiri hingga sekarang?
2. Produk apa saja yang saat ini ditawarkan *Kopi Kendaraan* saat ini?
3. Bagaimana pertimbangan *Kopi Kendaraan* dalam menetapkan harga produk?
4. Bagaimana cara *Kopi Kendaraan* dalam menentukan lokasi atau titik penjualan?
5. Bagaimana strategi dan media promosi yang digunakan *Kopi Kendaraan* untuk menarik pembeli?
6. Apakah ada upaya pengembangan atau inovasi produk yang dilakukan dan hal tersebut berpengaruh terhadap perkembangan usaha?
7. Menurut Anda, apakah strategi penetapan harga selama ini membantu menjaga penjualan tetap stabil atau bahkan meningkat?
8. Apakah selama ini, pemilihan lokasi berjualan berpengaruh terhadap perkembangan usaha, misalnya dalam hal jumlah pembeli atau pendapatan?
9. Apakah media promosi yang dilakukan selama ini membantu dalam perkembangan usaha, seperti meningkatkan jumlah pembeli atau memperluas jangkauan pasar?
10. Apa peluang terbesar dalam mengembangkan usaha kopi berbasis kendaraan di Kota Banjarmasin?
11. Apa saja peluang dan hambatan yang dihadapi dalam menerapkan strategi produk, harga, lokasi, dan promosi untuk pengembangan usaha ini?
12. Bagaimana cara Anda untuk mengatasi hambatan tersebut?
13. Apakah ada rencana untuk pengembangan usaha ke depan?

Pertanyaan Untuk Karyawan

1. Selama Anda bekerja di sini, menu apa saja yang paling sering diminati pembeli?
2. Apakah pembeli pernah memberikan komentar tentang harga yang ditawarkan oleh *Kopi Kendaraan*?
3. Apakah perbedaan lokasi berjualan berpengaruh terhadap jumlah pembeli?
4. Apakah pelanggan sering mengetahui *Kopi Kendaraan* dari media sosial?
5. Apakah Anda melihat adanya perkembangan usaha sejak Anda mulai bekerja?
6. Menurut anda, apa tantangan terbesar yang sering dihadapi dalam menjalankan usaha ini?
7. Menurut Anda, apa yang membuat usaha ini bisa bertahan di tengah persaingan?
8. Apa yang perlu ditingkatkan agar usaha ini semakin berkembang?

Pertanyaan Untuk Konsumen/Pelanggan

1. Apa yang membuat Anda tertarik membeli di *Kopi Kendaraan*?
2. Bagaimana pendapat Anda mengenai rasa dan kualitas produk yang ditawarkan oleh *Kopi Kendaraan*?
3. Bagaimana pendapat Anda tentang variasi menu yang tersedia?
4. Bagaimana pendapat Anda harga yang ditetapkan untuk produk *Kopi Kendaraan*?
5. Apakah lokasi penjualannya mudah dijangkau?
6. Apakah promosi melalui media sosial mempengaruhi keputusan anda untuk membeli?
7. Menurut Anda, apa yang perlu ditingkatkan agar *Kopi Kendaraan* semakin berkembang?

Transkrip Hasil Wawancara

Nama : Laili Masruri
Usia : 32 Tahun
Jabatan : Pemilik Usaha
Alamat : Komp. Herlina Perkasa, Blok C/D, Rt. 27, Sungai Andai
Pendidikan Terakhir : Sarjana

Pertanyaan Untuk Pemilik Usaha Kopi Kendaraan

1. Bagaimana anda merencanakan dan menjalankan strategi pemasaran usaha Kopi Kendaraan ini sejak awal berdiri hingga sekarang?

Jawaban Informan:

"Karena usaha itu harus punya ide dan gagasan, tapi kalau marketingnya tidak jalan, ya tidak bisa berkembang juga. Strategi pemasaran terbesar kami itu lewat pertemanan dan media sosial. Tim kami biasanya meng-upload di WA, Instagram, dan media sosial lainnya. Dua itu yang paling utama untuk pemasaran. Selain itu, jaringan pertemanan juga sangat membantu."

2. Produk apa saja yang saat ini ditawarkan Kopi Kendaraan saat ini?

Jawaban Informan:

"Menu kami banyak, hampir semua menu yang ada di kedai kopi kami adaptasi di kendaraan. Ada kopi susu, kopi manual, Vietnam Drip, V60, dan minuman berbasis kopi lainnya. Intinya, menu kedai kopi dipindah ke konsep kendaraan."

3. Bagaimana pertimbangan Kopi Kendaraan dalam menetapkan harga produk?

Jawaban Informan:

"Kami tetap menghitung HPP, HPP itu dari bahan-bahannya seperti kopi, UHT, gula, sirup, creamer, dan lainnya. Setelah dihitung, margin rata-rata kami pukul rata di angka Rp8.000 - Rp17.000. Menurut kami, kopi dengan harga segitu sudah sangat layak dengan rasa yang kami sajikan. Itu sudah di atas kualitas kopi gerobakan, tapi masih di bawah harga kedai. Untuk menu tertentu seperti Vietnam Drip bisa Rp10.000 - Rp13.000, dan minuman hot ada yang di bawah Rp15.000. Intinya tetap menghitung HPP."

4. Bagaimana cara Kopi Kendaraan dalam menentukan lokasi atau titik penjualan?

Jawaban Informan:

"Kami street coffee, jadi target kami orang yang lewat dan tidak punya waktu untuk ke kedai. Konsep kami itu menjemput pelanggan, bukan menunggu. Karena itu lokasi kami di

Rumah Sakit Islam dan Gatot Subroto. Di RSI targetnya mahasiswa dan pengunjung, sedangkan di Gatot karena wilayah itu sangat padat. Kami juga punya satu kendaraan khusus untuk bazar-bazar, terutama di SMA karena daya belinya bagus dibandingkan SMP.”

5. Bagaimana strategi dan media promosi yang digunakan Kopi Kendaraan untuk menarik pembeli?

Jawaban Informan:

“Promosi kami paling kuat lewat media sosial (WA, Instagram) dan jaringan pertemanan. Itu yang paling membantu meningkatkan ingatan pelanggan dan menarik pembeli.”

6. Apakah ada upaya pengembangan atau inovasi produk yang dilakukan dan hal tersebut berpengaruh terhadap perkembangan usaha?

Jawaban Informan:

“Inovasi produk sebenarnya ada keinginan, seperti varian kopi dari Bali, Lampung, dan lainnya. Tapi keterbatasan space kendaraan membuat kami belum bisa menambah banyak jenis kopi. Teman-teman barista juga sudah cukup berat bolak-balik membawa perlengkapan. Jadi inovasi masih terbatas karena pertimbangan tempat.”

7. Menurut Anda, apakah strategi penetapan harga selama ini membantu menjaga penjualan tetap stabil atau bahkan meningkat?

Jawaban Informan:

“Pada harga Rp8.000 – 17.000 ribu itu stabil. Tapi kalau bazar, kami naikkan harga jadi 17–20 ribu karena harus bayar sewa stan. Kalau tidak dinaikkan, margin keuntungan habis untuk sewa. Tapi untuk jualan di jalan umum tetap harga norma. Menurut kami harga itu sudah murah untuk kualitas yang kami berikan.”

8. Apakah selama ini, pemilihan lokasi berjualan berpengaruh terhadap perkembangan usaha, misalnya dalam hal jumlah pembeli atau pendapatan?

Jawaban Informan:

“Berpengaruh sekali. Misalnya di Rumah Sakit Islam, kalau mahasiswa libur, penjualan turun. Di Gatot, kalau Dunia Bayi tutup atau BSI libur, itu ikut memengaruhi penjualan. Jadi lokasi sangat menentukan. Untuk bazar juga begitu, daya beli SMA lebih bagus dibanding SMP.”

9. Apakah media promosi yang dilakukan selama ini membantu dalam perkembangan usaha, seperti meningkatkan jumlah pembeli atau memperluas jangkauan pasar?

Jawaban Informan:

"Iya, kekuatan media dan pertemanan itu sangat membantu. Itu yang menutupi hambatan-hambatan seperti seperti lokasi atau penurunan pembeli. Media sosial cukup efektif mengingatkan pelanggan untuk membeli."

10. Apa peluang terbesar dalam mengembangkan usaha kopi berbasis kendaraan di Kota Banjarmasin?

Jawaban Informan:

"Peluang terbesar adalah karena kopi sudah menjadi gaya hidup. Orang ngopi itu bukan cuma minum, tapi menemani aktivitas. Kesibukan orang juga membuat street coffee jadi solusi cepat tanpa harus ke kedai. Banjarmasin juga salah satu kota dengan banyak penikmat kopi."

11. Apa saja peluang dan hambatan yang dihadapi dalam menerapkan strategi produk, harga, lokasi, dan promosi untuk pengembangan usaha ini?

Jawaban Informan:

"Peluangnya tadi, karena kopi jadi gaya hidup dan cocok dengan kesibukan orang. Hambatannya, konsep street coffee ini lambat laun akan memudar karena orang kembali ke kedai kopi untuk nongkrong sambil bekerja. Hambatan lainnya harga bahan baku seperti UHT yang tidak stabil. Untuk lokasi, kalau tempat-tempat yang menjadi sumber pelanggan tutup atau sepi (misal mahasiswa libur), penjualan juga turun. Untuk bazar, daya beli setiap sekolah berbeda-beda."

12. Bagaimana cara Anda untuk mengatasi hambatan tersebut?

Jawaban Informan:


"Kami mengatasinya dengan memaksimalkan media sosial dan jaringan pertemanan. Itu yang paling kuat. Untuk bazar, kami sekarang memilih-milih event yang daya belinya bagus, terutama SMA. Kalau daya belinya kurang, kami tidak ikut supaya tidak rugi membayar stand."

13. Apakah ada rencana untuk pengembangan usaha ke depan?

Jawaban Informan:

"Rencana ada, seperti menambah varian kopi dari berbagai daerah. Tapi saat ini masih terkendala space kendaraan dan beban perlengkapan untuk barista. Kalau nanti ada kesempatan memperluas tempat atau konsep, mungkin bisa dilakukan."

Banjarmasin, 27 Februari 2026



Laili Masruri

Nama : Rusmansyah
Usia : 24 Tahun
Lama Bekerja : 10 Bulan
Jabatan : Karyawan/Barista
Alamat : Jl. Artha Kencaha, Kuripan, Banjarmasin Timur
Pendidikan Terakhir : SMA

Pertanyaan Untuk Karyawan

1. Selama Anda bekerja di sini, menu apa saja yang paling sering diminati pembeli?

Jawaban Informan:

"Untuk menu kopi, yang paling diminati ada empat varian, yaitu aren, karamel, vanilla, dan hazelnut. Sedangkan untuk menu non-kopi, yang paling sering dibeli biasanya matcha dan coklat. Jadi kurang lebih ada empat varian kopi dan dua varian non-kopi yang paling laris."

2. Apakah pembeli pernah memberikan komentar tentang harga yang ditawarkan oleh Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Kalau soal harga, sejauh ini hampir tidak ada keluhan. Tidak ada yang bilang mahal. Cuma waktu awal-awal buka, ada beberapa orang tua yang belum tahu konsep kopi kekinian, jadi mereka menyamakan dengan harga kopi di warung biasa. Mereka sempat bertanya, 'Oh, segini harganya kah?' Tapi itu karena mereka kurang paham. Selain itu, tidak ada masalah soal harga."

3. Apakah perbedaan lokasi berjualan berpengaruh terhadap jumlah pembeli?

Jawaban Informan:

"Berpengaruh sekali. Di Kopi Kendaraan ini ada dua sampai tiga titik jual. Satu lagi yang khusus untuk bazar. Lokasi dan acara itu sangat menentukan ramainya pembeli. Kalau tempatnya rame, penjualan ikut naik. Kalau sepi ya berpengaruh juga. Untuk dua titik utama, karena lokasinya tetap, yang paling berpengaruh biasanya hari libur. Soalnya dekat kampus dan rumah sakit, jadi sangat bergantung pada mahasiswa dan pengunjung rumah sakit."

4. Apakah pelanggan sering mengetahui Kopi Kendaraan dari media sosial?

Jawaban Informan:

“Sering. Banyak pelanggan tahu dari media sosial seperti WA dan Instagram. Media sosial cukup membantu supaya orang-orang lebih kenal Kopi Kendaraan.”

5. Apakah Anda melihat adanya perkembangan usaha sejak Anda mulai bekerja?

Jawaban Informan:

“Ada. Selama saya bekerja, sudah ada penambahan satu unit kendaraan lagi. Lalu untuk menu juga ada beberapa varian baru, walaupun tidak terlalu banyak. Yang jelas ada perkembangan dari segi unit maupun menu.”

6. Menurut anda, apa tantangan terbesar yang sering dihadapi dalam menjalankan usaha ini?

Jawaban Informan:

“Tantangan terbesar itu cuaca dan tempat. Cuaca hujan atau terlalu panas sangat berpengaruh karena kami jualan di luar ruangan. Lalu penempatan lokasi juga harus dipikirkan matang-matang supaya tidak sepi pelanggan.”

7. Menurut Anda, apa yang membuat usaha ini bisa bertahan di tengah persaingan?

Jawaban Informan:

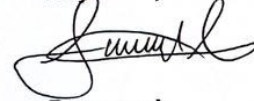
“Faktor utamanya itu konsisten pada rasa dan harga. Walaupun beberapa bahan baku naik, tapi harga tetap dipertahankan supaya pelanggan tidak lari. Kami juga menjaga loyalitas pelanggan. Selain itu, pelayanan sangat penting karena kami berhadapan langsung dengan customer di jalan. Jadi rasa, harga, dan pelayanan itu yang bikin usaha ini bisa bertahan.”

8. Apa yang perlu ditingkatkan agar usaha ini semakin berkembang?

Jawaban Informan:

“Yang paling perlu ditingkatkan itu promosi, terutama di media sosial supaya lebih banyak orang yang kenal. Selain itu tetap menjaga kualitas, konsistensi rasa, dan loyalitas pelanggan.”

Banjarmasin, 01 Maret 2026



Rusmansyah

Nama : Hendra
Usia : 21 Tahun
Lama Bekerja : 6 Bulan
Jabatan : Karyawan/Barista
Alamat : Komp. Gardu Sakti, KM 17 Gambut
Pendidikan Terakhir : SMK

Pertanyaan Untuk Karyawan

1. Selama Anda bekerja di sini, menu apa saja yang paling sering diminati pembeli?

Jawaban Informan:

"Menu yang paling diminati ada tiga, yaitu kopi kelepas, kopi gula aren, dan butterscotch latte. Untuk menu non-kopi, biasanya yang paling sering dibeli itu matcha dan coklat."

2. Apakah pembeli pernah memberikan komentar tentang harga yang ditawarkan oleh Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Selama saya menjadi barista, tidak pernah ada yang memberi komentar negatif tentang harga. Pembeli menerima saja karena memang harganya sudah sesuai."

3. Apakah perbedaan lokasi berjualan berpengaruh terhadap jumlah pembeli?

Jawaban Informan:

"Berpengaruh sekali. Selama saya bekerja, Kopi Kendaraan pernah berjualan di dua tempat. Di lokasi pertama, penghasilannya lumayan. Tapi waktu pindah ke Kayutangi 2, penjualannya sangat menurun. Jadi memang tempat itu sangat berpengaruh terhadap jumlah pembeli."

4. Apakah pelanggan sering mengetahui Kopi Kendaraan dari media sosial?

Jawaban Informan:

"Karena Kopi Kendaraan jarang promosi di Instagram, jadi kebanyakan pelanggan tahu dari saya yang menyampaikan langsung ke customer. Lebih banyak lewat mulut ke mulut. Untuk media sosial, pemakaiannya masih kurang."

5. Apakah Anda melihat adanya perkembangan usaha sejak Anda mulai bekerja?

Jawaban Informan:

"Ada, walaupun sedikit. Misalnya ada customer baru, ada juga teman-teman yang sering nongkrong. Jadi bisa dibilang ada perkembangan dari segi pembeli dan segi penjualan."

6. Menurut anda, apa tantangan terbesar yang sering dihadapi dalam menjalankan usaha ini?

Jawaban Informan:

"Tantangan terbesar itu kalau bulan puasa karena penjualannya menurun. Selain itu, cuaca yang tidak bisa diprediksi, kadang hujan kadang panas, itu sangat berpengaruh. Kalau persaingan sejenis, saya belum terlalu merasakan karena di sini saya hanya sendiri saja. Kalau hujan dari pagi biasanya tidak jualan, tapi kalau hujan mulai jam 10 masih bisa jualan sampai sore."

7. Menurut Anda, apa yang membuat usaha ini bisa bertahan di tengah persaingan?

Jawaban Informan:

"Menurut saya, yang membuat usaha ini bertahan adalah dari segi rasa dan dari konsumen. Banyak yang tahu dari mulut ke mulut. Jadi kualitas rasa itu bisa bersaing dan membantu usaha tetap bertahan."

8. Apa yang perlu ditingkatkan agar usaha ini semakin berkembang?

Jawaban Informan:

"Sebenarnya tidak banyak yang perlu ditingkatkan, hanya saja kualitas rasa harus terus dijaga. Lalu pelayanan kepada customer juga penting supaya mereka merasa senang dengan minuman yang dibuat. Jadi peningkatan itu lebih ke kualitas rasa dan pelayanan."

Banjarmasin, 26 Februari 2026



Hendra

Nama : Mahfudh
Usia : 20 Tahun
Lama Bekerja : 5 Bulan
Jabatan : Karyawan/Barista
Alamat : JL. Dharma Bakti 5D. Dharma Praja, Pal 5
Pendidikan Terakhir : Ponpes

Pertanyaan Untuk Karyawan

1. Selama Anda bekerja di sini, menu apa saja yang paling sering diminati pembeli?

Jawaban Informan:

"Menu yang paling sering diminati pembeli adalah kopi susu gula aren, karamel, dan butterscotch."

2. Apakah pembeli pernah memberikan komentar tentang harga yang ditawarkan oleh Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Ya, pembeli biasanya memberikan komentar mengenai harga. Mereka sering heran karena harga Kopi Kendaraan tergolong murah dan terjangkau, tidak seperti harga kopi-kopi lain yang ada di luar sana."

3. Apakah perbedaan lokasi berjualan berpengaruh terhadap jumlah pembeli?

Jawaban Informan:

"Lokasi sangat berpengaruh. Jika tempatnya kurang strategis, biasanya pembelinya tidak banyak."

4. Apakah pelanggan sering mengetahui Kopi Kendaraan dari media sosial?

Jawaban Informan:

"Sebagian pelanggan mengetahui Kopi Kendaraan dari media sosial seperti Instagram, status WhatsApp, dan lainnya."

5. Apakah Anda melihat adanya perkembangan usaha sejak Anda mulai bekerja?

Jawaban Informan:

"Ada perkembangan. Misalnya ada penambahan menu seperti karamel macchiato, matcha vanilla, dan matcha stroberi."

6. Menurut anda, apa tantangan terbesar yang sering dihadapi dalam menjalankan usaha ini?

Jawaban Informan:

"Tantangan terbesar adalah cuaca, terutama ketika hujan."

7. Menurut Anda, apa yang membuat usaha ini bisa bertahan di tengah persaingan?

Jawaban Informan:

"Faktor yang membuat usaha ini bisa bertahan adalah karena harganya sangat terjangkau."

8. Apa yang perlu ditingkatkan agar usaha ini semakin berkembang?

Jawaban Informan:

"Yang perlu ditingkatkan antara lain kualitas rasa, fasilitas, dan variasi menu agar Kopi Kendaraan semakin berkembang."

Banjarmasin, 26 Februari 2026



Mahfudh

Nama : Zairullah
Usia : 21 Tahun
Jabatan : Konsumen
Alamat : Komp. Bringin, Karang Mekar, Banjarmasin Timur
Pendidikan Terakhir : Madrasah Aliyah

Pertanyaan Untuk Konsumen/Pelanggan

1. Apa yang membuat Anda tertarik membeli di Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Saya tertarik karena konsepnya unik. Kopi dijual menggunakan kendaraan, bukan gerobak seperti penjual kopi pada umumnya. Konsep tersebut menurut saya menarik dan berbeda dari yang lain."

2. Bagaimana pendapat Anda mengenai rasa dan kualitas produk yang ditawarkan oleh Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Menurut saya rasanya cukup enak dan konsisten. Kopinya dibuat langsung dari biji kopi yang baru digiling, bukan menggunakan kopi instan seperti kebanyakan kopi gerobak. Jadi kualitasnya lebih baik."

3. Bagaimana pendapat Anda tentang variasi menu yang tersedia?

Jawaban Informan:

"Variasi menu nya cukup beragam. Pilihan rasanya lumayan banyak, sehingga konsumen bisa memilih sesuai selera."

4. Bagaimana pendapat Anda harga yang ditetapkan untuk produk Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Menurut saya harganya terjangkau, terutama untuk kopi yang diseduh langsung. Harga tersebut cocok untuk kalangan mahasiswa dan anak muda. Harganya juga sebanding dengan kualitas dan porsi yang diberikan."

5. Apakah lokasi penjualannya mudah dijangkau?

Jawaban Informan:

"Iya, lokasinya cukup mudah dijangkau karena berada di tengah kota. Di sekitarnya juga ada perkantoran dan kampus, jadi saya merasa lokasinya strategis."

6. Apakah promosi melalui media sosial mempengaruhi keputusan anda untuk membeli?

Jawaban Informan:

"Cukup berpengaruh. Saya biasanya tertarik mencoba setelah melihat promo atau postingan menarik di media sosial."

7. Menurut Anda, apa yang perlu ditingkatkan agar Kopi Kendaraan semakin berkembang?

Jawaban Informan:

"Mungkin promosi bisa lebih ditingkatkan lagi dan ada inovasi menu baru secara berkala. Selain itu, pelayanan yang lebih cepat saat kondisi sedang ramai juga akan menjadi nilai tambah."

1

Banjarmasin, 28 Februari 2026


Zairullah

Nama : Riza
Usia : 23 Tahun
Jabatan : Konsumen
Alamat : Gatot Subroto, Banjarmasin Timur
Pendidikan Terakhir : MA

Pertanyaan Untuk Konsumen/Pelanggan

1. Apa yang membuat Anda tertarik membeli di Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Sebenarnya yang bikin saya tertarik itu karena harganya terjangkau dan juga rasanya enak. Jadi pas pertama coba, saya merasa suka."

2. Bagaimana pendapat Anda mengenai rasa dan kualitas produk yang ditawarkan oleh Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Untuk ukuran harga segitu, rasanya malah di luar ekspektasi saya. Kopinya enak, jauh lebih bagus dari yang saya bayangkan. Jadi kualitasnya menurut saya sudah oke."

3. Bagaimana pendapat Anda tentang variasi menu yang tersedia?

Jawaban Informan:

"Menunya cukup banyak sih, Jadi kalau mau coba-coba menu lain bisa, bagus sih lumayan bervariasi."

4. Bagaimana pendapat Anda harga yang ditetapkan untuk produk Kopi Kendaraan?

Jawaban Informan:

"Harganya menurut saya sangat sesuai sama rasa dan porsinya. Jadi nggak terasa mahal atau gimana, pas aja."

5. Apakah lokasi penjualannya mudah dijangkau?

Jawaban Informan:

"Iya, lokasinya gampang saya datang. Nggak pernah kesulitan kalau mau beli."

6. Apakah promosi melalui media sosial mempengaruhi keputusan anda untuk membeli?

Jawaban Informan:

"Kalau saya pribadi sih enggak. Saya beli lebih karena rasa dan lokasi, bukan karena lihat promosi di media sosial."

7. Menurut Anda, apa yang perlu ditingkatkan agar Kopi Kendaraan semakin berkembang?

Jawaban Informan:

“Mungkin bisa ditambah banner yang menyala kalau malam, biar kelihatan dari jauh. Terus pencahayaannya juga bisa ditambah, soalnya kalau agak gelap kadang orang nggak ngeh ada jualan kopi di situ.”

Banjarmasin, 29 Februari 2026



Reza

Dokumentasi Pengumpulan Data









KOPI KENDARAAN ngopi bisa dimana aja

KOPI

Black		White	
Espresso (1 Shot) 8K <i>(Estraksi Biji Kopi) - 30 gr/ml</i>		Cafe Latte 15K <i>Espresso, UHT</i>	
Espresso (2 Shot) 12K <i>(Estraksi Biji Kopi) - 50 gr/ml</i>		Vietnam Drip (Hot) 13K <i>kopi Robusta, SKM, Air</i>	
Americano (Hot) 10K <i>Espresso, Air</i>		Vietnam Drip (Ice) 15K <i>kopi Robusta, SKM, Air</i>	
Americano (Ice) 12K <i>Espresso, Air</i>		Kopi Susu Gula Aren 15K <i>Espresso, UHT, Gula Aren</i>	
V-60 (hot) 13K <i>kopi Arabika, Air</i>		Kopi Klepon 15K <i>Espresso, UHT, Gula Aren, Sirup Pandan</i>	
V-60 (ice) 15K <i>kopi Arabika, Air</i>		Kopsus C70 13K <i>Espresso, Kental Manis</i>	
Upgrade Beans 1 Shoot +3K		Hazelnut Latte 15K <i>Espresso, UHT, Sirup Huzelnut</i>	
Double Shot Robusta +4K		Caramel Latte 15K <i>Espresso, UHT, Sirup Caramel</i>	
Double Shot Arabica +6K		Butterscotch Latte 15K <i>Espresso, UHT, Sirup Butterscotch</i>	
now KOP1		Vanilla Latte 15K <i>Espresso, UHT, Sirup Vanilla</i>	
Chocolate 15K		Caramel Macchiato 17K	
Choco Caramel 15K		Red Velvet 15K	
Choco Aren 15K		Susu UHT 8K	
Choco Aren 15K		ES Batu (Cup) 3K	
Matcha 15K			
Matcha Strawberry 18K			
Matcha Vanilla 17K			

MENERIMA PESANAN 0857 5161 6553

Data Laporan Penjualan Kopi Kendaraan Banjarmasin

**LAPORAN PENJUALAN KOPI KENDARAAN BANJARMASIN
PERIODE BULAN JULI 2025 - JANUARI 2026**

PERIODE BULAN JULI												
BOX 1	1-Jul	2-Jul	3-Jul	4-Jul	5-Jul	6-Jul	7-Jul	8-Jul	9-Jul	10-Jul		
		36	36	30	16	0		35	0	27		
	11-Jul	12-Jul	13-Jul	14-Jul	15-Jul	16-Jul	17-Jul	18-Jul	19-Jul	20-Jul		
	28	16	0	19	0	25	25	28	29	0		
	21-Jul	22-Jul	23-Jul	24-Jul	25-Jul	26-Jul	27-Jul	28-Jul	29-Jul	30-Jul	31-Jul	
	20	26	34	41	32	0	21	22	23			
TOTAL									587			
BOX 2	1-Jul	2-Jul	3-Jul	4-Jul	5-Jul	6-Jul	7-Jul	8-Jul	9-Jul	10-Jul		
	0											
	11-Jul	12-Jul	13-Jul	14-Jul	15-Jul	16-Jul	17-Jul	18-Jul	19-Jul	20-Jul		
		54	34	23	24	0	25			10		
	21-Jul	22-Jul	23-Jul	24-Jul	25-Jul	26-Jul	27-Jul	28-Jul	29-Jul	30-Jul	31-Jul	
28	30	20	25		42	0	40	0	31	32		
TOTAL									443			
BOX 3	1-Jul	2-Jul	3-Jul	4-Jul	5-Jul	6-Jul	7-Jul	8-Jul	9-Jul	10-Jul		
	0	0	0	0	0	0	0	50	0	0		
	11-Jul	12-Jul	13-Jul	14-Jul	15-Jul	16-Jul	17-Jul	18-Jul	19-Jul	20-Jul		
0	0	0	0	0	0	0	60	76	53			

	21-Jul	22-Jul	23-Jul	24-Jul	25-Jul	26-Jul	27-Jul	28-Jul	29-Jul	30-Jul	31-Jul
	0	0	0	0	0	67	45	0	0	62	52
TOTAL									465		

PERIODE BULAN AGUSTUS

BOX 1	1-Aug	2-Aug	3-Aug	4-Aug	5-Aug	6-Aug	7-Aug	8-Aug	9-Aug	10-Aug	
	33	21	0	20	20		21	11	25	19	
	11-Aug	12-Aug	13-Aug	14-Aug	15-Aug	16-Aug	17-Aug	18-Aug	19-Aug	20-Aug	
	20	25	22	13	21	19	0	20		19	
	21-Aug	22-Aug	23-Aug	24-Aug	25-Aug	26-Aug	27-Aug	28-Aug	29-Aug	30-Aug	31-Aug
	54	17	8	0	18	46	21	20	17	27	0

TOTAL

580

BOX 2	1-Aug	2-Aug	3-Aug	4-Aug	5-Aug	6-Aug	7-Aug	8-Aug	9-Aug	10-Aug	
	30	20	19	18	18	18	18	18	18	14	
	11-Agu	12-Aug	13-Aug	14-Aug	15-Aug	16-Aug	17-Aug	18-Aug	19-Aug	20-Aug	
	20	16	0	26	19	19	21	15	27	0	
	21-Agu	22-Aug	23-Aug	24-Aug	25-Aug	26-Aug	27-Aug	28-Aug	29-Aug	30-Aug	31-Aug
	24	24	0	27	0	20	0	0	0	0	0

TOTAL

449

BOX 3	1-Aug	2-Aug	3-Aug	4-Aug	5-Aug	6-Aug	7-Aug	8-Aug	9-Aug	10-Aug	
	0	0	0	0	0	0	0	58	0	0	
	11-Agu	12-Aug	13-Aug	14-Aug	15-Aug	16-Aug	17-Aug	18-Aug	19-Aug	20-Aug	
	0	0	0	85	73	45	0	0	110	40	
	21-Agu	22-Aug	23-Aug	24-Aug	25-Aug	26-Aug	27-Aug	28-Aug	29-Aug	30-Aug	31-Aug
	37	20	44	0	27	0	0	0	0	0	0

TOTAL

539

PERIODE BULAN OKTOBER

BOX 1	1-Oct	2-Oct	3-Oct	4-Oct	5-Oct	6-Oct	7-Oct	8-Oct	9-Oct	10-Oct	
	27	18	20	12	0		21	29	15	29	
	11-Oct	12-Oct	13-Oct	14-Oct	15-Oct	16-Oct	17-Oct	18-Oct	19-Oct	20-Oct	
	14	0	25	28	35	26	16	22	0	25	
	21-Oct	22-Oct	23-Oct	24-Oct	25-Oct	26-Oct	27-Oct	28-Oct	29-Oct	30-Oct	31-Oct
	23	18	13	22		0	23	18	34	24	24

TOTAL

561

BOX 2	1-Oct	2-Oct	3-Oct	4-Oct	5-Oct	6-Oct	7-Oct	8-Oct	9-Oct	10-Oct	
	18	22	15	16	0		19	48	30	22	
	11-Oct	12-Oct	13-Oct	14-Oct	15-Oct	16-Oct	17-Oct	18-Oct	19-Oct	20-Oct	
	19	0	17	24	31	23	22		0	13	
	21-Oct	22-Oct	23-Oct	24-Oct	25-Oct	26-Oct	27-Oct	28-Oct	29-Oct	30-Oct	31-Oct
	12	18	13	8	20	0	12	14	8	10	0

TOTAL

454

BOX 3	1-Oct	2-Oct	3-Oct	4-Oct	5-Oct	6-Oct	7-Oct	8-Oct	9-Oct	10-Oct	
	0	37	0	0	0	0	0	48	30	30	
	11-Oct	12-Oct	13-Oct	14-Oct	15-Oct	16-Oct	17-Oct	18-Oct	19-Oct	20-Oct	
	36	24	27	0	0	0	31	0	0	0	
	21-Oct	22-Oct	23-Oct	24-Oct	25-Oct	26-Oct	27-Oct	28-Oct	29-Oct	30-Oct	31-Aug
	53	0	0	0	0	0	95	63	0	0	0

TOTAL

474

PERIODE BULAN NOVEMBER											
BOX 1	1-Nov	2-Nov	3-Nov	4-Nov	5-Nov	6-Nov	7-Nov	8-Nov	9-Nov	10-Nov	
	22	0	21	28	32		25	0	0	24	
	11-Nov	12-Nov	13-Nov	14-Nov	15-Nov	16-Nov	17-Nov	18-Nov	19-Nov	20-Nov	
	28	16	0	33	27	0	30	0	20	23	
	21-Nov	22-Nov	23-Nov	24-Nov	25-Nov	26-Nov	27-Nov	28-Nov	29-Nov	30-Nov	
29	33	0	26		20	21	23	30	34		
TOTAL									562		
BOX 2	1-Nov	2-Nov	3-Nov	4-Nov	5-Nov	6-Nov	7-Nov	8-Nov	9-Nov	10-Nov	
	0	0	0	0	0	0	29	0	28	0	
	11-Nov	12-Nov	13-Nov	14-Nov	15-Nov	16-Nov	17-Nov	18-Nov	19-Nov	20-Nov	
	0	0	0	27	86	64	0	0	0	0	
	21-Nov	22-Nov	23-Nov	24-Nov	25-Nov	26-Nov	27-Nov	28-Nov	29-Nov	30-Nov	
0	26	0	70	0	50	0	0	0	50		
TOTAL									430		
BOX 3	1-Nov	2-Nov	3-Nov	4-Nov	5-Nov	6-Nov	7-Nov	8-Nov	9-Nov	10-Nov	
	0	27	0	0	0	0	0	48	30	30	
	11-Nov	12-Nov	13-Nov	14-Nov	15-Nov	16-Nov	17-Nov	18-Nov	19-Nov	20-Nov	
	36	14	17	0	0	0	11	0	0	0	
	21-Nov	22-Nov	23-Nov	24-Nov	25-Nov	26-Nov	27-Nov	28-Nov	29-Nov	30-Nov	
53	0	0	50	0	0	95	63	0	0		
TOTAL									474		

PERIODE BULAN DESEMBER											
BOX 1	1-Dec	2-Dec	3-Dec	4-Dec	5-Dec	6-Dec	7-Dec	8-Dec	9-Dec	10-Dec	

	21	20	26	29	0	19	59	29	22	27	
	11-Dec	12-Dec	13-Dec	14-Dec	15-Dec	16-Dec	17-Dec	18-Dec	19-Dec	20-Dec	
	25	20	21	0	23	21	17	16	19	20	
	21-Dec	22-Dec	23-Dec	24-Dec	25-Dec	26-Dec	27-Dec	28-Dec	29-Dec	30-Dec	31-Dec
	0	24	26	15	23	0	0	0	19	0	24

TOTAL

565

BOX 2	1-Dec	2-Dec	3-Dec	4-Dec	5-Dec	6-Dec	7-Dec	8-Dec	9-Dec	10-Dec	
	17	21		14	21	19	0	8	20	55	
	11-Dec	12-Dec	13-Dec	14-Dec	15-Dec	16-Dec	17-Dec	18-Dec	19-Dec	20-Dec	
	19	23	26	0	20	58	60	25		24	
	21-Dec	22-Dec	23-Dec	24-Dec	25-Dec	26-Dec	27-Dec	28-Dec	29-Dec	30-Dec	31-Dec
	0	22		25	20			0	21	20	19

TOTAL

557

BOX 3	1-Dec	2-Dec	3-Dec	4-Dec	5-Dec	6-Dec	7-Dec	8-Dec	9-Dec	10-Dec	
	0	0	0	0	50	0	0	0	0	55	
	11-Dec	12-Dec	13-Dec	14-Dec	15-Dec	16-Dec	17-Dec	18-Dec	19-Dec	20-Dec	
	60	0	8	0	56	50	43	40	0	30	
	21-Dec	22-Dec	23-Dec	24-Dec	25-Dec	26-Dec	27-Dec	28-Dec	29-Dec	30-Dec	
0	0	0	0	0	0	0	50	0	0		

TOTAL

442

PERIODE BULAN JANUARI

BOX 1	1-Jan	2-Jan	3-Jan	4-Jan	5-Jan	6-Jan	7-Jan	8-Jan	9-Jan	10-Jan	
	0	24	26	20			21		20		
	11-Jan	12-Jan	13-Jan	14-Jan	15-Jan	16-Jan	17-Jan	18-Jan	19-Jan	20-Jan	

	0	31	25	29	25	28		0	29		
	21-Jan	22-Jan	23-Jan	24-Jan	25-Jan	26-Jan	27-Jan	28-Jan	29-Jan	30-Jan	31-Jan
	28	26	24		20		23		22	25	
TOTAL									446		
BOX 2	1-Jan	2-Jan	3-Jan	4-Jan	5-Jan	6-Jan	7-Jan	8-Jan	9-Jan	10-Jan	
	0	25	20	0		21	16	21	17		
	11-Jan	12-Jan	13-Jan	14-Jan	15-Jan	16-Jan	17-Jan	18-Jan	19-Jan	20-Jan	
	0	26	20	20	31	10	23	0	11		
	21-Jan	22-Jan	23-Jan	24-Jan	25-Jan	26-Jan	27-Jan	28-Jan	29-Jan	30-Jan	31-Jan
	10	20	19		0		23	22	14	20	25
TOTAL									414		
BOX 3	0	24	26	0			21		20		
	11-Jan	12-Jan	13-Jan	14-Jan	15-Jan	16-Jan	17-Jan	18-Jan	19-Jan	20-Jan	
	0	27	25	20	25	28		0	29		
	21-Jan	22-Jan	23-Jan	24-Jan	25-Jan	26-Jan	27-Jan	28-Jan	29-Jan	30-Jan	31-Jan
		20	26	24		20		25		22	25
TOTAL									407		

	TANGGAL
	JUMLAH CUP
	LIBUR
	IZIN/ TIDAK MASUK

JUMLAH KESELURUHAN CUP TER JUAL				
BULAN	BOX 1	BOX 2	BOX 3	TOTAL

JULI	587	443	465	1495	
AGUSTUS	580	449	539	1568	
OKTOBER	561	454	474	1489	
NOVEMBER	562	430	474	1466	
DESEMBER	565	557	442	1564	
Januari	446	414	407	1267	

Surat-surat Kelengkapan



**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 - 42/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2025

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

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Program Studi : S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : STRATEGI MARKETING MIX DALAM
PENGEMBANGAN COFFEE SHOP TUKU'O KOPI
CABANG BANJARMASIN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN

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

Dosen Pembimbing 1 : Muhammad Qamaruddin, M.E
Dosen Pembimbing 2 : Supian Sauri, M.E

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

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Juni 2025
Ketua Jurusan



Rohana Faridah



**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

Nomor : -
Lampiran :
Hal :

Banjarmasin, 09 Februari 2026

: 1 berkas
: **Perubahan Judul Skripsi**

**Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Cq. Biro Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin**

Assalamu'alaikum wr. wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
N I M : 220105010183
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Dengan ini memohon kepada Bapak agar kiranya berkenan menyetujui perubahan skripsi saya yang berjudul :

Judul Sebelumnya

Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Coffee Shop Tuku'o Kopi Cabang Banjarmasin Untuk Meningkatkan Penjualan

Judul Baru

Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Perubahan judul ini adalah merupakan rekomendasi hasil seminar desain operasional skripsi saya. Adapun alasan perubahan judul dan perbedaan mendasar antara judul sebelumnya dengan judul baru yang diajukan adalah :

Untuk menyesuaikan objek penelitian dengan kondisi usaha yang sebenarnya, yaitu kopi Kendaraan yang berbasis mobilitas. Dengan demikian perubahan ini bertujuan agar fokus penelitian lebih tepat pada strategi marketing mix dalam pengembangan usaha sehingga pembahasan menjadi lebih jelas dan terarah.

dan bersama surat ini saya lampirkan kelengkapan persyaratan sebagai berikut :

- Proposal skripsi yang telah diperbaiki.
- Photocopy KTM yang berlaku.
- Photocopy Surat Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi.
- Photocopy Surat Keterangan Telah Seminar.

Demikian permohonan ini disampaikan dengan harapan agar dapat diterima.
Wassalamu'alaikum wr. wb.

Pemohon,

Muhammad Aldi Kusuma

Banjarmasin, 09 Februari 2026
Mengetahui :
Pembimbing I

Muhammad Oamaruddin, ME.
NIP. 198903132019031012

Pembimbing II

Supiah Sauri, ME.
NIP. 199205032022031001



**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, 07 August 2025

Nomor : B-015/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2025
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian
Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Muhammad Aldi Kusuma / 220105010183
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 : Muhammad Aldi Kusuma / 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Coffe Shop Tuku'O Kopi
Cabang Banjarmasin Untuk Meningkatkan Penjualan

pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 8/8/2025
Waktu : 08-30 - 09.15 WITA
Tempat : Ruang Munaqasyah 3

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Muhammad Qamaruddin, M.E.
Penguji 2 : Supian Sauri, S.E.I, M.E
Notulis : Muhammad Syafi'i, M.Ag.

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Henana 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.febl.uin.antasari.ac.id

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

Pada hari Jumat tanggal 8 Agustus 2025 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Coffe Shop Tuku'O Kopi Cabang Banjarmasin Untuk Meningkatkan Penjualan

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1 : Muhammad Qamaruddin, M.E.
Penguji 2 : Supian Sauri, S.E.I, M.E
Notulis : Muhammad Syafi'i, M.Ag.

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :

Diterima / Diterima dengan perbaikan / Ditolak

Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Jumat, 8 Agustus 2025

1. Penguji 1 :

Muhammad Qamaruddin, M.E.

2. Penguji 2 :

Supian Sauri, S.E.I, M.E

3. Notulis :

Muhammad Syafi'i, M.Ag.



**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: fbimail@uin-antasari.ac.id / website: www.fbim.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-286/Un.14/III.5/TL.00/02/2026
Sifat : -
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

24 Februari 2026

Yth. Pemilik Usaha Kopi Kendaraan 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 : **Muhammad Aldi Kusuma**
NIM : 220105010183
Semester/Jurusan : VIII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2025/2026
Waktu Riset : 25 Februari s/d. 3 Maret 2026
Alamat : Jl. Arjuna, Rt. 20, Rw.06, Desa Wonorejo, Kec. Satui, Kab. Tanah Bumbu Prov. Kalimantan Selatan
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota 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.



Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik



KOPI KENDARAAN
Jl. Letjen S. Parman No. 88, Pasar lama, Kecamatan Banjarmasin
Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, Indonesia
Telp. 0857-5161-6553

SURAT KETERANGAN

Nomor: 01.001/SKet/KK-BDJ/III/2026

Saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LAILI MASRURI

Jabatan : Pemilik Usaha Kopi Kendaraan Banjarmasin

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa di bawah ini:

Nama : Muhammad Aldi Kusuma

NIM : 220105010183

Jurusan : Ekonomi Syariah

Berdasarkan pengantar dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Negeri Antasari Banjarmasin (UIN Antasari) nomor: B-286/Un.14/III.5/TL.00/02/2026 serta keterangan mahasiswa yang bersangkutan, maka surat ini menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di atas telah **Selesai Melaksanakan Riset** di Kopi Kendaraan Banjarmasin pada tanggal 03 Maret 2026.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana semestinya.

Banjarmasin, 03 Maret 2026

Kopi Kendaraan Banjarmasin,



LAILI MASRURI

Catatan Konsultasi Bimbingan Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 6777663

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

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

1. latar belakang tentang perkembangan tumbuhkan penguat data kuantitatif (bps, dll)
2. kurangi narasi profil di latar belakang secukupnya karena itu untuk diletakkan di bab 4.
3. tegas kan alasan memilih objek kopi kendaraan dan menggunakan analisis marketing mix 4p.
4. pastikan susunan latar belakang menggunakan model piramida terbalik.

Catatan:

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

Banjarmasin, 04-02-2026

Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.

NIP. 198903132019031012



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING II

1. judul disederhanakan langsung ke objek lupus " kopi berbasis kend motor "
2. perjelat alasan memilih objek, fenomena, dan analisis (4P) yg digunakan
3. perlu digali lagi something dan masalahnya pada kopi kendaraan untuk layak diteliti
4. ~~st~~ subjek owner dan karyawan cukup tapi tambah konsumen tidak papa asal hanya sebagai ~~per~~ data pendukung
5. pendoman wawan cara sesuaikan dengan ke apa yg di cari dalam rumusan masalah tidak perlu latar belakang berdiri langsung fokus ke masalah yg ingin di gali. 4P.

Catatan:

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

Banjarmasin, 06 - 02 - 2026

Pembimbing II

Supian Sauri, ME.

NIP. 199205032022031001



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

1. ~~sa~~ judul bab 2 sesuaikan dengan kajian teori yaitu menjadi "strategi pemasaran, marketing mix, dan pengembangan usaha" samakan juga di bagian definisi operasional.
2. tambahkan kutipan untuk ^{menambah} keanekaragaman teori dari sumber yg berbeda untuk memperkuat referensi.
3. tambahkan teori secara proporsitas islam di bagian marketing mix
4. kajian penelitian terdahulu cari referensi dari kampus lain utamakan jika ada
5. referensi jika ada tambahkan sitasi dari dosen uin antasari
6. ahli juga kutipan yg sesuai mandelay (kutipan langsung/ tidak)
7. kerangka pikir di bagian akhir hapus rumusan, tambah peluang hambatan

Catatan:

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

Banjarmasin, 10 - 02 - 2026

Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.

NIP. 198903132019031012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ANTASARI BANJARMASIN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235

Telepon (0511) 8777663

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

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING II

1. Bagian daftar isi di bab 2 tulis isi sesuai sub-sub bagian teorinya dan turunannya
2. kata "peran" dalam rumusan masalah dan tujuan di bagian yg berbeda hapus saja
3. pendoman wawan cara merumuskan masalah awal secara umum bagaimana strategi pemasaran yg digunakan baru meluk ke up
4. "Boleh lanjut izin ~~Riset~~ Riset lanjutkan!

Catatan:

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

Banjarmasin, 18-02-2026

Pembimbing II

Supian Sauri, ME.

NIP. 199205032022031001



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

- Bagian teknik pengumpulan data disesuaikan dengan analisis yg pengumpulan yg dipakai, jadi habis observasi hanya wawancara dan dokumentasi gunakan.
- pedoman wawancara lebih disesuaikan kembali agar secara sistematis sesuai dengan rumusan dan tujuan, agar jelas mana pertanyaan yg menjabar rumusan 1, 2, dan 3.

Catatan:

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

Banjarmasin, 20 Feb 2026
Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.
NIP. 198903132019031012



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

- Ambil data di lapangan

Catatan:

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

Banjarmasin, 23 Feb 2026

Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.

NIP. 198903132019031012



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

- Buat tabel kesimpulan temuan hasil penelitian yg di wawancara dan dilampirkan
- Carikan Bab 4 pembahasan sampai Bab 5 penutup

Catatan:

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

Banjarmasin, 06 Maret 2026

Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.

NIP. 198903132019031012



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

1. Bagian bab v penutup kesimpulan buat lebih di rangkum saja terlalu panjang
2. Bagian saran berikan saran yg sesuai dengan kondisi hasil temuan
3. lanjut submit jurnal!

Catatan:

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

Banjarmasin, 06 April 2026
Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.
NIP. 198903132019031012



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

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING II

1. perbaiki di pembahasan tentang produk, lebih paparkan nilai produk dan strategi diferensiasi dengan usaha lain
2. cek kembali penulisan dan isi-isi jika ada yg kurang pas
3. cek kembali penulisan pembuatan daftar pustaka
4. lampirkan produk dan metode promosi

Catatan:

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

Banjarmasin, 06 April 2026
Pembimbing II

Supian Sauri, ME.
NIP. 199205032022031001



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING I

ACC muraqabah

Catatan:

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

Banjarmasin, 10 April 2026
Pembimbing I

Muhammad Qamaruddin, ME.
NIP. 198903132019031012



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 : Muhammad Aldi Kusuma
NIM : 220105010183
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Kopi Kendaraan di Kota Banjarmasin
Pembimbing I : Muhammad Qamaruddin, ME.
Pembimbing II : Supian Sauri, ME

CATATAN PEMBIMBING II

ACC manajemen

Catatan:

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

Banjarmasin, 10 April 2026
Pembimbing II

Supian Sauri, ME.

NIP. 199205032022031001



**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 - 91/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/04/2026

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 : MUHAMMAD ALDI KUSUMA
NIM : 220105010183
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : STRATEGI MARKETING MIX DALAM PENGEMBANGAN USAHA KOPI KENDARAAN DI KOTA BANJARMASIN

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 11%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 09 April 2026

Ketua Jurusan



Muhammad Qamaruddin

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhammad Aldi Kusuma
Tempat, Tanggal Lahir : Wonorejo, 26 Desember 2002
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status Perkawinan : Belum Menikah
Alamat : Jl. Arjuna, RT 20, RW 06, Desa Wonorejo,
Kecamatan Satui, Kabupaten Tanah Bumbu,
Provinsi Kalimantan Selatan
No. Hp : 082211867735
Alamat Email : muhammadaldikusuma9@gmail.com
Pendidikan : TK Nusa Indah
: SDN 2 Wonorejo
: MTS Al Falah Putera Banjarbaru
: MAS Riadussalihin Sinar Bulan

Orang Tua

a. Nama Ayah : Kusnanto
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl. Arjuna, RT 20, RW 06, Desa Wonorejo,
Kecamatan Satui, Kabupaten Tanah Bumbu,
Provinsi Kalimantan Selatan

b. Nama Ibu : Nur Mahmudah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Arjuna, RT 20, RW 06, Desa Wonorejo,
Kecamatan Satui, Kabupaten Tanah Bumbu,
Provinsi Kalimantan Selatan

Saudara (Jumlah Saudara) : Anak Pertama dari 1 saudara