L A M P I R A N

Lampiran 1
Surat Telah Melakukan Penlitian

POSTROPIS COFFEE

Jl. Adipura Raya No. 10A, Karuwisi Utara, Panakukang,
Kota Makassar, Sulawesi Selatan

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pemilik Postropis Coffee Menyatakan Bahwa :

Nama	: HENDRIAWAN
NPM	: S022018035
Program Studi	: Administrasi Bisnis Sektor Publik

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di Kedai Postropis Coffee Sejak 18 Juni 2022 sampai dengan 17 Juli 2022 dengan judul Penelitian **"Pengembangan Usaha Postropis Coffee Menggunakan Inovasi Business Model Canvas"**.

Demi surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 09 Agustus 2022

Pemilik Postropis Coffee

Muhammad Afdal Adyatma Aiwin

Lampiran 2
Surat Keterangan Presentasi

SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Muhammad Afdal Adyatma Aiwin

Jabatan : Pemilik Postropis Coffee

Lokasi Penelitian : Postropis Coffee

Menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Hendriawan

NPM : S022018035

Telah mempresentasikan skripsi karya berupa *Business Model Canvas* dengan judul:

"Pengembangan Usaha Postropis Coffee Menggunakan Inovasi Business Model Canvas" pada Hari Senin, 1 Agustus 2022.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai kelengkapan berkas ujian SKRIPSI mahasiswa yang bersangkutan.

Makassar, 1 Agustus 2022
Mengetahui,
Pemilik Postropis Coffee

Muhammad Afdal Adyatma Aiwin

Lampiran 3
Hasil Wawancara
Instrumen Penelitian
Pengembangan Usaha Postropis *Coffee*
Menggunakan Inovasi Business
Model Canvas

Nama Informan : Muhammad Afdal Adyatma Aiwin
Tanggal : 20 Juni 2022
No. Handphone : 0895635032530

1. Customer Segment :

   - Siapa pelanggan dari Postropis *Coffee* pada umumnya?

     = Semua kalangan, mulai dari usia remaja – orang tua yang mencari kedai kopi untuk bersantai, mengerjakan tugas, nongkrong dan menikmati kopi di Postropis *Coffee*.

   - Usia berapa saja yang menjadi mayoritas pelanggan Postropis *Coffee*?

     = 17-20an

   - Pelanggan dari Postropis *Coffee* tergolong dalam kelas sosial apa?

     = Menengah - keatas

2. Value Proposition :

   - Inovasi apa saja yang telah dilakukan oleh Postropis *Coffee*?

     = Inovasi dalam segi minum (bervariasi mulai dari coffe dan non-coffe)

     (Non coffe : the, sparkling dan coklat) Dan makanan ringan dan berat.

   - Apakah pelayanan yang ada pada Postropis *Coffee* sudah cukup memuaskan pelanggan?

= Cukup memuaskan

- Berapa saja harga-harga produk Postropis *Coffee*?

  = Mulai dari 10k-24k

3. *Channels* :
   - Bagaimana cara yang dilakukan oleh Postropis *Coffee* dalam menjangkau pelanggannya?

     = Menjangkau pelanggan melalui sosial media, promosi.
   - Apakah cara dalam menjangkau pelanggan yang telah dilakukan oleh Postropis *Coffee* sudah efektif?

     = Efektif, karena ada beberapa pelanggan baru yang datang.

4. Customer Relationship :
   - Apakah Postropis *Coffee* telah melakukan pengembangan terhadap Customer Relationship nya?

     = Rencana akan membuat kartu Royality member kepada pelanggan.

5. *Revenue Streams* :
   - Dari manakah Aliran Pendapatan yang telah didapat oleh Postropis *Coffee*?

     = Dari penjualan produk minuman, makanan dan cemilan.
   - Berapakah hasil dari Aliran Pendapatan yang didapat oleh Postropis *Coffee*?

     = 5Jt – 10Jt

6. *Key Resources* :

- Apa saja aspek Physical yang ada dalam pembuatan produk-produk Postropis *Coffee*?
- = bangunan outlet dan juga aset-aset pendukung proses operasional bisnis Postropis *Coffee* seperti alat-alat yang digunakan untuk membuat minuman antara lain ; Rok Presso, Grinder *Coffee*, kettle, scale dan lain2
- Apa saja aspek Human yang ada dalam Postropis *Coffee*?

  = Barista, cooker dan pelayanan

7. *Key Activities* :
   - Apakah proses produksi pada Postropis *Coffee* sudah dilakukan dengan baik?

     = Sudah baik
   - Dimanakah pembelian bahan-bahan dari Postropis *Coffee*?

     = Di supermaket baji pamai, supplier kopi local dan supplier cemilan tradisional

8. Key Partnership :
   - Apakah ada rencana untuk menambah mitra baru?

     = Rencana akan ada mitra baru sebagai investor

9. *Cost Structure* :
   - Apa saja Variabel Cost yang terkandung dalam kedai Postropis *Coffee*?

     = Bahan-bahan kopi dan non coffe, listrik, air dan wifi

- Apa saja Fixed Cost yang terkandung dalam kedai Postropis *Coffee*?

  = Uang kebersihan, Gaji karyawan.

Lampiran 4
Foto Dokumentasi Wawancara



Sumber : Oleh Peneliti

Lampiran 5
Foto Suasana Depan Postropis *Coffee*



Sumber : Oleh Peneliti

Lampiran 6
Foto Pelanggan Postropis *Coffee*



Sumber : Oleh Peneliti.

Lampiran 7
Daftar Menu Postropis *Coffee*



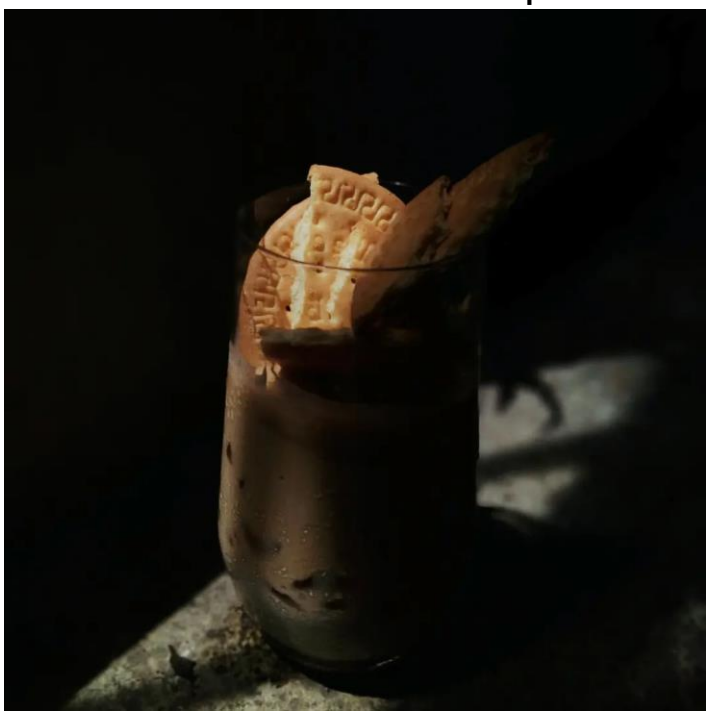
Sumber : Oleh Peneliti

Lampiran 8
Minuman Kopi Himalaya Postopis *Coffee*



Sumber : Sosial Media Postropis *Coffee*.

Lampiran 9
Minuman Non *Coffee* Postopis



Sumber : Sosial Media Postropis *Coffee*.

Lampiran 10
Minuman Sparkling Postopis *Coffee*



Sumber : Sosial Media Postropis *Coffee*.

Lampiran 11
Makanan Postropis *Coffee*



Sumber : Sosial Media Postropis *Coffee*.

Lampiran 12
Cemilan Tradisional Postropis *Coffee*



Sumber : Oleh Peneliti.

CURRICULUM VITAE



HENDRIAWAN

Mahasiswa Program Sarjana Terapan ABSP

Politeknik STIA LAN Makassar

Tempat tanggal lahir	: Makassar, 06 Maret 1999
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Agama	: Kristen
Suku	: Mandar
Status	: Belum Menikah
Nomor Handphone	: 085 823 842 296
Email	: Hendriawanid@gmail.com

PENDIDIKAN

- **SDN Daya 2 Makassar**, lulus pada Tahun 2011
- **SMP Negeri 25 Makassar**, lulus pada Tahun 2014
- **SMA Negeri 21 Makassar**, lulus pada Tahun 2017

PENGALAMAN ORGANISASI

- Palang Merah Remaja Indonesia
- UKM Foment Politeknik STIA LAN Makassar
- UKM PMKO Politeknik STIA LAN Makassar
- UKM Paduan Suara Politeknik STIA LAN Makassar
- Himpunan Mahasiswa Administrasi Bisnis Sektor Publik