

Daftar Lampiran

Lampiran - 1 Pertanyaan dan jawaban penelitian

1. Apa nama usaha ini ?

HappY Training Center.

2. Siapa pemilik usaha ini ?

Aris Setiawan STP, CHt, Ct, CMth

3. Bagaimana sejarah pendirian usaha ini ?

Awal dari berdirinya HappY Training Center adalah beliau pada tahun 2010 – 2014 ikut dan bergabung dengan suatu lembaga provider outbound di Kota Malang yaitu bersama TIPS Indonesia yang beralamat di JL. Bhimasakti 16 Tlogomas Malang (65144) yang didirikan dan dipimpin oleh bapak Askan Setiabudi. Selama tahun 2010 - 2014 tersebut beliau memaksimalkan proses belajarnya mulai jadi bagian dokumentasi, mc, dan akhirnya menjadi pemateri di setiap acara indoor atau outdoor training yang dilakukan oleh TIPS Indonesia. Dan pada tanggal 26 Januari 2015 beliau yang berkelahiran 26 januari 1992 yang bertepatan dengan ulang tahunnya secara resmi mendirikan HappY Training Center. Selama tahun 2015 – 2016 awal merintis tidak mempunyai seorang karyawan dan melaksanakan usahanya sendirian yaitu sebagai *owner* sekaligus sebagai *marketing* dalam usaha tersebut. Seiring usahanya semakin berkembang pada tahun 2016 merekrut tim untuk membantu kegiatan HappY Training Center baik untuk acara indoor atau outbound training. Kemudian pada tahun 2018 merekrut 2 karyawan yang yaitu 1 karyawan sebagai administrasi dan 1 karyawan sebagai bendahara yang keduanya bekerja mulai dari senin sampai sabtu secara *part time* selama 4 jam dalam sehari. Dan merekrut 5 karyawan yang bekerja secara *freelance*.

4. Bergerak pada bidang apa saja usaha ini?

HappY Training Center adalah sebuah usaha jasa training sumber daya manusia yang bergerak dibidang indoor training dan outbound training dengan berbasis hypnosis, NLP, hypnotherapy, dan motivasi.

5. Apa visi dan misi usaha ini?

Visi HappY Training Center:

1. Menjadi lembaga yang terbaik dalam meningkatkan kompetensi diri putra putri bangsa agar mampu memberikan karya yang terbaik bagi bangsa Indonesia.

Misi Happy Training Center:

4. Membangun kepercayaan diri atas anugrah yang telah diberikan oleh Tuhan YME guna mencapai keberhasilan.
5. Meningkatkan sumber daya manusia yang berkarakter, loyal, dan menjunjung tinggi profesionalisme.
6. Mengasah kecerdasan intelektual, kecerdasan emosional, dan kecerdasan spiritual.

6. Apa usaha ini memiliki cabang lain dan dimana saja ?

Happy Training Center memiliki 1 cabang yang berada di kota Rembang

7. Apa anda mengenal tentang strategi *Business Model Canvas* ?

Belum mengenal *Business Model Canvas*.

8. Bagaimana pandangan anda mengenai strategi bisnis ?

Strategi bisnis dalam perusahaan sangatlah penting karena untuk mengarahkan tujuan kedepannya dari perusahaan.

9.

A. Customer segment

- Apa ada pengelompokan pelanggan dalam usaha ini ?

Tidak ada.

- Siapa target konsumen dalam usaha ini ?

Belum ada target konsumen secara spesifik atau khusus.

- Apa konsumen selama ini berasal dari kota malang atau tidak?

Tidak. Banyak pelanggan yang berasal dari luar Kota Malang.

- Pelanggan yang seperti apa yang paling penting bagi usaha anda ?

Semuanya penting karena kita memberikan pelayanan jasa jadi setiap ada pelanggan kita memberikan pelayanan yang baik.

B. Value proposition

- Apa keunggulan jasa usaha anda yang ditawarkan kepada pelanggan ?

Basic hypnho dan therapy dan motivasi sehingga membekas di alam bawah sadar pelanggan yang menggunakan jasa kami.

- Apa keunggulan jasa usaha anda dibandingkan dari pesaing sejenis ?
Aktiviasi therapy dipadukan ilmu hypnosis, NLP, dan psikologi biasa dilakukan sebelum dan setelah acara indoo atau outbound training.
- Apa yang membuat pelanggan mau menggunakan jasa anda ?
Fasilitas dan diskon atau promo yang ditawarkan kepada pelanggan.
- Apa merk / logo yang terpasang pada jasa anda berasal dari anda sendiri ?
Iya merk / logo yang digunakan berasal dari pemilik sendiri.

C. Channel

- Jenis usaha pemasaran apa yang digunakan untuk menjangkau pelanggan ?
Online melalui media sosial instagram, website, facebook, youtube, dan whatsapp.
Offline dengan datang langsung ke sekolah, instansi, dan perusahaan.
- Jenis saluran pemasaran apa yang utama / menarik bagi anda ?
- IG dan Facebook.
- Apakah anda tahu dari mana para pelanggan anda mendapatkan jasa anda ?
Dari median online instagram, facebook.

D. Customer Relationship

- Bagaimana cara anda menjaga hubungan dengan pelanggan ?
Menjalin komunikasi yang baik secara langsung ataupun tidak langsung secara kepada pelanggan pada saat sebelum acara atau sesudah acara, mengutamakan pelayanan dengan sopan dan ramah saat acara ataupun sesudah acara, memudahkan berinteraksi dengan perusahaan di media sosial. Kemudian memberikan harga yang special berupa diskon atau promo untuk pelangganya.
- Apa ada pelayanan istimewa terhadap pelanggan yang setia ?
Iya dengan pemberian diskos atau promo dan penambahan fasilitas.
- Bagaimana cara anda mempertahankan pelanggan yang sudah ada ?
Meningkatkan kualitas pelayanan dan komunikasi yang baik.
- Apa ada harga special / diskon kepada pelanggan lama dan apa ada harga special / diskon tersebut kepada pelanggan baru ?
Ada pemberian diskon atau promo namun dengan prosentase yang berbeda.

- Apa anda memiliki data tentang pelanggan anda dan apa data tersebut diperbarui atau di up to date ?

Ada sebagian dan sebagian tidak.

E. Revenue Streams

- Dalam bertransaksi apakah pelanggan memiliki kebebasan dalam penentuan harga ?
Tidak harga sudah ditentukan dan selanjutnya proses negosiasi.

- Bagaimana anda menentukan harga jual ?

Jumlah peserta dikurangi lokasi dan fasilitas yang diperlukan.

- Dalam bertransaksi cara apa yang dilakukan oleh pelanggan dalam melakukan pembayaran ?

Secara kredit atau pelanggan membayar di depan atau DP 40 % dan 60 % sisanya dibayar sebelum hari H atau pas hari H.

F. Key Resources

- Apa saja asset dalam wujud fisik / non fisik dalam usaha ini ?

Memiliki 2 karyawan *part time* dan 5 karyawan *freelance*, bangunan, sound system, peralatan dan perlengkapan outbound, laptop.

- Apa usaha ini memiliki hak cipta atas merk jasa anda?

Belum ada.

- Sejauh mana anda tergantung kepada karyawan?

Memberikan kebebasan kepada karyawan agar terus berinovasi dan berkembang sendiri.

- Dari mana anda mendapatkan modal usaha ini dan digunakan untuk apa saja ?

Modal berasal dari pribadi dan digunakan untuk operasional perusahaan.

G. Key activities

- Apa saja kegiatan yang dilakukan dalam usaha ini ?

Optimasi publish medsos tentang acara program indoor dan outbound training, promo atau diskon khusus, acara.

- Apa saja kegiatan yang ada dalam proses pemasaran ?

Optimasi media sosial yang dimiliki.

H. Key Partnership

- Siapa saja yang menjadi mitra kerja anda dalam usaha ini?
Taman Dayu Golf dan Resort , Hotel Padi Heritage Malang, Villa Damar Sewu Pacet Mojokerto, BMB Air_Langga.
- Sampai sejauh mana manfaat yang diperoleh dari kerjasama dengan mitra?
sebagia tempat acara dan mitra juga memberikan manfaat terhadap order pelanggan yang ingin menggunakan jasa perusahaan.
- Bagaimana cara anda menjaga hubungan dengan mitra?
Menjaga komunikasi dengan baik dan memberikan harga diskon - diskon khusus kepada para mitra.

I. Cost structure

- Apakah anda memprioritaskan kualitas / harga minum ?
Semua diprioritaskan Walaupun mematok dengan harga jual rata - rata lebih rendah, perusahaan tetap memperhatikan kepuasan dari pelanggan.
- Apa saja yang menjadi biaya tetap perusahaan ?
Biaya gaji karyawan part time, biaya sewa gedung, biaya listrik / wifi / air.
- Apa saja yang menjadi biaya variable?
Biaya karyawan freelance, biaya perlengkapan dan peralatan acara, biaya sewa mobil.

Lampira - 2 Foto penelitian



Kantor Happy Training Center



Owner Happy Training Center



Outbound Training



Indoor Training



Outbound Training



Indoor Training



Outbound Training



Indoor Training



Terakreditasi "A", AKUNTANSI, 056/SK/BAH/PTU/akred/IS/II/2014
Terakreditasi "A", MANAJEMEN, 257/SK/BAH/PTU/ak-VIS/II/2013

Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi

Semester GASAL Tahun Akademik 2018/2019

Nomor : 1042/BAAK/IX/2018

Setelah memperhatikan Surat Ketua Program Studi tentang usulan dosen pembimbing skripsi dengan ini Ketua STIE Malangkeçwara Malang menetapkan :

Nama : Drs. SUNARTO, Ak., MM., CA

Sebagai : Dosen Pembimbing 1

Nama : - -

Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : SOFYAN MAS'UD PRATAMA PUTRA

Nomor Pokok : A.2015.1.33488

Skripsi yang diajukan

Bidang Kajian : TEORI AKUNTANSI

Pokok Bahasan : CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Tempat/Obyek : -

Judul Skripsi : -

Demikian surat penetapan ini dikeluarkan untuk dilaksanakan dengan sebaiknya.
Penetapan ini berlaku sejak dikeluarkan.

Dikeluarkan di : Malang

Pada Tanggal : 23/10/2018

Ketua Program Studi Akuntansi,



Dra. RR. WIDANARNI PUDJIASTUTI, Ak., MSi., CA, CPA
NIK-P.3M : 202.710.246



STIE Malangkuçęwara

(Accounting Business Management)

Jl. Terusan Candi Kalasan - Malang Telp. 0341-491813

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI BAB.I s.d BAB. III

| BLN/TGL | BAB | PERMASALAHAN | PARAF |
|------------------|-----|------------------|--------------------|
| Bulan : Desember | | | |
| 12 / 1 | | Kms. Judul | <i>[Signature]</i> |
| | | Acc .. | <i>[Signature]</i> |
| | | Kms. Bab I - III | <i>[Signature]</i> |
| Bulan : Desember | | | |
| 12 / 9 | | - / | <i>[Signature]</i> |
| | | - / | <i>[Signature]</i> |
| | | - / | <i>[Signature]</i> |
| | | - / | <i>[Signature]</i> |
| Bulan : Desember | | | |
| 12 / 15 | | Acc - / | <i>[Signature]</i> |
| | | | <i>[Signature]</i> |
| Bulan : | | | |
| | | | |
| Bulan : | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Catatan:

Bobot Penilaian skripsi oleh pembimbing sebesar 50% dengan kriteria penilaian:

6. Ide/inovasi penelitian
7. Pemahaman konsep/teori
8. Pemahaman Metodologi
9. Kemampuan Analisis
10. Rutinitas Pembimbingan



Terakreditasi "A", AKUNTANSI, 056/SK/BAN-PT/Akred/S/II/2014
Terakreditasi "A", MANAJEMEN, 257/SK/BAN-PT/Ak-VI/S/II/2013

Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi

Semester GASAL Tahun Akademik 2018/2019

Nomor : 1042/BAAK/IX/2018

Setelah memperhatikan Surat Ketua Program Studi tentang usulan dosen pembimbing skripsi dengan ini Ketua STIE Malangkecamatan Malang menetapkan :

Nama : Drs. SUNARTO, Ak., MM., CA
Sebagai : Dosen Pembimbing 1
Nama : ---
Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : SOFYAN MAS'UD PRATAMA PUTRA
Nomor Pokok : A.2015.1.33488
Skripsi yang diajukan
Bidang Kajian : TEORI AKUNTANSI
Pokok Bahasan : CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
Tempat/Obyek : HAPPY TRAINING CENTER

Judul Skripsi : PERENCANAAN BUSINESS MODEL CANVAS SEBAGAI ALTERNATIF STRATEGI BISNIS BARU PADA PERUSAHAAN JASA (PROVIDER OUTBOND HAPPY TRAINING CENTER)

Demikian surat penetapan ini dikeluarkan untuk dilaksanakan dengan sebaiknya. Penetapan ini berlaku sejak dikeluarkan.

Dikeluarkan di : Malang
Pada Tanggal : 21/02/2019
Ketua Program Studi Akuntansi,



Dra. RR. WIDANARNI PUDJIASTUTI, Ak., Msi., CA, CPA
NIK-P.3M : 202.710.246



STIE Malangkuçęwara

(Accounting Business Management)

Jl. Terusan Candi Kalasan - Malang Telp. 0341-491813

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI BAB IV s.d. BAB V

| BLN/TGL | BAB | PERMASALAHAN | PARAF |
|-------------|-----|---------------------|-------|
| | | Bulan: | |
| 23 Jan 2019 | | Konsultasi bab IV-V | / |
| | | - 1 | / |
| | | - 1 | / |
| | | - 1 | / |
| | | Bulan : | |
| 03 Feb 2019 | | - 1 | / |
| | | - 1 | / |
| | | - 1 | / |
| | | - 1 | / |
| | | Bulan : | |
| 10 Feb 2019 | | - 1 | / |
| | | Acc. | / |
| | | - 1 | / |
| | | Bulan : | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | Bulan : | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Catatan:

Bobot Penilaian skripsi oleh pembimbing sebesar 50% dengan kriteria penilaian:

6. Ide/inovasi penelitian
7. Pemahaman konsep/teori
8. Pemahaman Metodologi
9. Kemampuan Analisis
10. Rutinitas Pembimbingan

