

SURAT PENENTUAN DOSEN PEMBIMBING

Perkumpulan Pengelola Pendidikan Malangkuçęwara (P3M)

 **STIE MALANGKUÇĘWARA**
d.b. ABM School of Economics

  Terakreditasi "A", AKREDITANSI, 056/SK/BAH/171/Akred/05/II/2014
Terakreditasi "A", MANAJEMEN, 257/SK/BAH/171/Akred/05/II/2013

Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
Semester GASAL Tahun Akademik 2017/2018
Nomor : 0902/BAAK/IX/2017

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

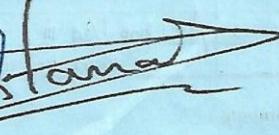
Nama : Dr. HANIF MAULUDIN, SE, MSi.
Sebagai : Dosen Pembimbing 1
Nama : --
Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : RONNY CHRISTIAN MALIANGKAY
Nomor Pokok : K.2014.1.32639
Skripsi yang diajukan
Bidang Kajian : MANAJEMEN STRATEGI
Pokok Bahasan : QSPM
Tempat/Obyek : -
Judul Skripsi : -

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

Dikeluarkan di : Malang
Pada Tanggal : 09/10/2017
Program Studi Manajemen,


Dra. LINDANANTY, MM.
NIK-P.3M : 202.710.194



Selera Terusan Cendekia
Malang - Indonesia (65142) telp. 62 341 491813 (Hunting) http://www.stie-mce.ac.id
Fax 62 341 495619 e-mail: info@stie-mce.ac.id

MCE

KARTU BIMBINGAN BAB I-III



STIE Malangkeççwara

(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 : <u>Oktober</u>			
23 Oktober 2017		Konsultasi mengenai pokok bahasan, mencari jurnal yang ingin diangkat	[Signature]
30 Oktober 2017		Membahas kerangka pikiran + outline skripsi	[Signature]
Bulan : <u>November</u>			
21 November 2017	1	Konsultasi bab 1 (menentukan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian)	[Signature]
28 November 2017	2	Konsultasi bab 2. (mencari penelitian terdahulu + materi BMC + SWOT + BCC)	[Signature]
Bulan : <u>Desember</u>			
15 Desember 2017	3	Konsultasi bab 3 (menentukan metode analisis yang digunakan, teknik pengumpulan data + objek penelitian)	[Signature]
19 Desember 2017	1,2,3	Acc proposal Bab 1-2-3, pengecekan materi dan bahan → persiapan semprom	[Signature]
Bulan : <u>Januari</u>			
16 Januari 2018	1,2,3	Seminar Proposal Bab 1-2-3 + Revisi Judul, merambah jurnal, mengganti metode analisis	[Signature]
23 Januari 2018	2	Konsultasi mengenai perubahan kerangka pikiran (menghapus analisis SWOT+BCC +merambah materi strategi prioritas, uji kelayakan strategi ttg hubng kinerja perusahaan)	[Signature]
Bulan : <u> Maret & April</u>			
28 Maret 2018	1,2,3	Mengecek hasil revisian + perambatan setelah semprom	[Signature]
18 April 2018	1,2,3	Acc. bab I/s.d. III, melanjutkan pengumpulan data/lapangan → mendeskripsikan data untuk di analisa.	[Signature]

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Hanif Mauludin

Catatan:

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

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

MCE

SURAT PENENTUAN DOSEN PEMBIMBING

Parkumpulan Pengelola Pendidikan Malangkeçwara (P3.M)

 **STIE MALANGKEÇWARA**
d.b. ABM School of Economics

  Terakreditasi "A", AKUNTANSI, 056/SKUBAH/11/1A/ter03/II/2014
Terakreditasi "A", MANAJEMEN, 257/SKUBAH/11/1A-VIP/03/III/2013

Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
Semester GASAL Tahun Akademik 2017/2018
Nomor : 0902/BAAK/IX/2017

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

Nama : Dr. HANIF MAULUDIN, SE, MSi.
Sebagai : Dosen Pembimbing 1
Nama : ---
Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : RONNY CHRISTIAN MALIANGKAY
Nomor Pokok : K.2014.1.32639
Skripsi yang diajukan
Bidang Kajian : MANAJEMEN STRATEGI
Pokok Bahasan : SWOT
Tempat/Obyek : PELLIZCO.ID
Judul Skripsi : ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS SEBAGAI ALAT PENENTU STRATEGI

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

Dikeluarkan di : Malang
Pada Tanggal : 13/07/2018
Ketua Program Studi Manajemen,


Dra. LINDANANTY, MM.
NIK-P.3M : 202.710.194





Jalan Terusan Candè Kelasan
Malang - Indonesia (65142) telp. 62 341 491813 (Hunting) <http://www.stie-mce.ac.id>
Fax: 62 341 493819 e-mail: info@stie-mce.ac.id

KARTU BIMBINGAN BAB IV-V



STIE Malangkeççwara

(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 : April			
20 April 2018	4	Konsultasi mengenai teknik pengumpulan data , dan cara menganalisisnya	P
27 April 2018	4	Konsultasi mengenai data yang sudah diperoleh dan dideskripsikan → data masih belum lengkap , perlu dilengkapi , cari sumber baru	P
Bulan : Mei			
15 Mei 2018	4	Data yang diperoleh harus dimasukkan ke dalam 9 elemen Bisnis Model Canvas → dideskripsikan sesuai materi pada Bab 2 dalam poin-poin	P
25 Mei 2018	4	Konsultasi mengenai alternatif strategi yang bisa diberikan terkait dengan data yang sudah didapat dan dideskripsikan	P
Bulan : Juni			
4 Juni 2018	4,5	Hasil dan pembahasan Bab 4 diperiksa kembali , lalu segera buat Bab 5 → Gambar 9 elemen BMC dimasukkan di akhir Bab 5 , secara lengkap (saron)	P
25 Juni 2018	4 Lampiran	Pada Bab 4 sebagai hasil , tambahkan foto / dokumentasi yang menggambarkan usaha → Lampiran juga disertakan bukti - bukti penelitian	P
Bulan : Juli			
4 Juli 2018	1-5	Buat format skripsi lengkap untuk dicek secara keseluruhan → buat abstraksi , surat bukti riset , daftar isi , dll.	P
13 Juli 2018	1-5	Format lengkap skripsi di periksa kembali termasuk bukti foto / wawancara → mempersiapkan untuk semhos + melengkapi kekurangan	P
Bulan : Juli			
16 Juli 2018	1-5	Konsultasi mengenai teknis seminar hasil , dan membahas bersama skripsi secara lengkap	P
20 Juli 2018	1-5	Seminar hasil	P
27 Juli 2018	1-5	Acc. Format Skripsi Lengkap. (Tanpa kata Pengantar)	P

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Hanif M

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

MCE

LAMPIRAN

Lampiran 1

Data Pemasukan dan Pengeluaran Usaha

Pemasukan			
Penjualan Kue Cubit → Rp. 13.000/porsi (berdasar rata-rata harga pasar) 1 porsi = 8 pcs HPP/porsi = Rp. 7.250 Harga Jual/porsi = Rp. 13.000 Keuntungan = Rp. 5.750 Persentase = $[(Rp. 13.000 - Rp. 7.250) / Rp. 7.250] * 100\%$ = 79% (belum dipotong biaya operasional lain)			
Pemasukan Pellizco.Id berasal dari 1 sumber, yaitu penjualan kue cubit nya sendiri, dengan ringkasan diatas diketahui besaran biaya untuk 1 porsi kue cubit memakan biaya Rp. 7.250, dan dijual dengan harga rata-rata pasar Rp. 13.000, dengan demikian didapatlah keuntungan Pellizco.Id sebesar 79%, Rp. 5.750.			
Pengeluaran			
1	Bahan Baku Kue	Harga (Rp)	Ukuran
	Telur	27.000	/kg
	Gula (Gulaku)	13.000	/kg
	Susu cair (Diamond)	180.000	/karton (12)
	Margarin (Blueband)	125.000	/2 kg
	Baking Powder (Hercules)	45.000	/kg
	Tepung terigu (Segitiga Biru)	180.000	/25 kg (karung)
	Yeast/Ragi (Saf-Instant)	43.000	/500 gr
	Ovalet (Quick)	30.000	/500 gr
	Vanilla pasta (Koepoe)	9.000	/botol (60 ml)
2	Topping Coklat	Harga (Rp)	Ukuran
	Coklat dark	175.000	/5 kg
	Strawberry	190.000	/5 kg
	Lemon	190.000	/5 kg
	Ocean salt	190.000	/5 kg
3	Mini Topping	Harga (Rp)	Ukuran
	Honey star	42.000	/330 gr
	Coco crunch	36.000	/330 gr
	Milo (bubuk)	71.000	/kg
	Oreo	160.000	/karton (24)
	Meses (Ceres)	78.000	/kg
	Keju (Craft)	165.000	/2 kg
	Kacang (Morin)	50.000	/kg
	Chocochip (Collata)	62.000	/kg
4	Varian rasa	Harga (Rp)	Ukuran
	Original	-	-
	Coklat	75.000	/kg
	Tiramisu	75.000	/kg
	Green tea	75.000	/kg
5	Kemasan	Harga (Rp)	Ukuran
	Tempat mika	90.000	/100 pcs
	Sticker	8.500	/1 lbr (12)
Pengeluaran Pellizco.Id sesuai dengan yang sudah dijabarkan diatas dan besaran nilai menyesuaikan dengan kondisi terbaru.			

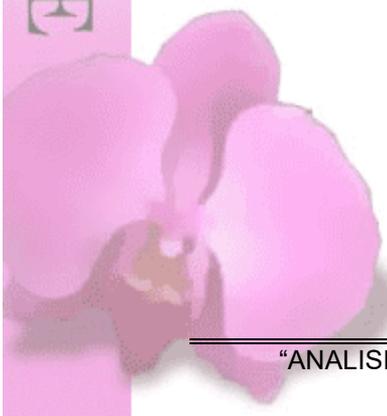
Sumber : Data Primer yang diolah (2018)

Lampiran 2

Merek Bahan Kue, *Topping*, Varian Rasa

Bahan Baku Kue	Merek (Brand)
Telur	-
Gula	Gulaku
Susu cair	Diamond
Margarin	Blueband
<i>Baking Powder</i>	Hercules
Tepung terigu	Segitiga Biru
Yeast/Ragi	Saf-Instant
Ovalet	Quick
Vanilla pasta	Koepoe-Koepoe
<i>Topping Coklat</i>	Merek (Brand)
Coklat dark	Collata
Strawberry	Collata
Lemon	Collata
Ocean salt	Collata
<i>Mini Topping</i>	Merek (Brand)
Cereal	Honey Star
Cereal	Koko Crunch
Susu bubuk	Milo
Biskuit	Oreo
Meses	Ceres
Keju	Craft
Kacang	Morin
Chocochip	Collata
Varian rasa	Merek (Brand)
Original	-
Coklat	Jakarta Powder Drink
Tiramisu	Jakarta Powder Drink
Green tea	Jakarta Powder Drink

Sumber : Data Primer yang diolah (2018)



Lampiran 3

Perhitungan Harga per Porsi

Penjualan Kue Cubit → Rp. 13.000/porsi
(berdasar rata-rata harga pasar)

1 porsi = 8 pcs

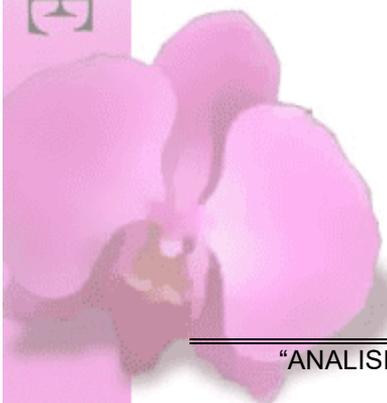
HPP/porsi = Rp. 7.250 (perhitungan berdasar penggunaan bahan)

Harga Jual/porsi = Rp. 13.000

Keuntungan = Rp. 5.750 (selisih harga jual dan hpp)

Persentase = $[(Rp. 13.000 - Rp. 7.250) / Rp. 7.250] * 100\%$
= 79% (belum dipotong biaya operasional lain)

Sumber : Data Primer yang diolah (2018)



Lampiran 4

Proses pembuatan kue cubit Pellizco.Id :

1. Pertama-tama, persiapkan semua bahan baik bahan utama seperti susu, telur, tepung terigu dan bahan pendukung lainnya seperti *baking powder*, margarin, air, gula pasir, ragi, *cake emulsifier* (ovalet), vanili. Semua bahan diukur takarannya, agar dapat membuat adonan yang sesuai dengan resep Pellizco.Id, terutama disesuaikan dengan pesanan yang ada, sehingga tidak sampai ada adonan yang tersisa, karena adonan yang tidak segera dimasak juga kualitasnya akan jadi tidak baik.
2. Setelah itu, kocok telur dan gula terlebih dahulu. Aduk hingga gula larut sempurna.
3. Tambahkan tepung terigu dan *baking powder* sedikit demi sedikit saja. Campurkan mereka hingga betul-betul merata.
4. Masukkan susu kental manis yang sudah dilarutkan dengan ½ gelas air. Setelah semua tercampur, masukkan margarin. Cara mengaduknya tentu jangan sampai menyisakan gumpalan adonan sedikit pun.
5. Jangan lupa untuk menambahkan ragi, ovalet, dan vanili sesuai takarannya, kemudian aduk kembali dengan perlahan sampai dirasa adonan telah bercampur rata dan halus.
6. Setelah adonan utama selesai, kita bisa membaginya ke beberapa wadah, untuk diberikan varian rasa sesuai permintaan pesanan, kemudian mengaduk sedikit untuk meratakan warnanya.
7. Setelah itu diamkan saja selama kurang lebih 15 menit. Akan lebih baik apabila adonan ditutup dengan kain atau *plastic wrap*, gunanya adalah untuk membuat adonan mengembang dalam suhu ruang.
8. Setelah adonan dirasa siap, oleskan wajan (cetakan kue cubit) dengan margarin supaya tidak membuat lengket. Gunakan api yang tidak terlalu besar namun cukup untuk mematangkan. Tuang adonan kue dengan cara sedikit demi sedikit ke dalamnya. Tunggu adonan hingga matang dan tampak berlubang persis kena cubit atau sarang laba-laba. Dalam proses ini, kita bisa membuat kue cubit sesuai dengan tingkat kematangan yang diinginkan yaitu matang sempurna atau setengah matang. Selain itu, varian *topping* juga bisa ditambahkan, sehingga saat kue matang, *topping* bisa terlihat lebih menyatu dengan kue nya.
9. Setelah matang, kue diangkat dan disajikan dalam kotak mika kemasan, lalu segera tutup untuk menjaga kehangatannya, dan segera dikirimkan kepada pelanggan, agar pelanggan dapat merasakan kesegaran dari kue yang baru saja dibuat.

Sumber : Data Primer yang diolah (2018)

Lampiran 5

Gambaran Umum Pemilik

Gambaran yang merupakan informasi pemilik usaha secara umum, sebagai berikut:

No.	Nama	Tanggal Wawancara	Usia	Keterangan	CP
1	Ryan Halim	12 Juni 2018	22 Thn.	Pemilik	082245340979
2	Antonius Willianto Halim	12 Juni 2018	22 Thn.	Pemilik/Mitra	081318884618

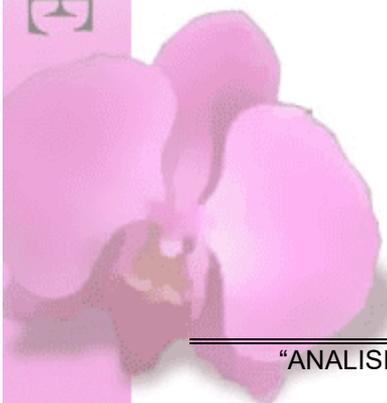
Sumber : Data Primer yang diolah (2018)

Gambaran Umum Informan

Identitas Informan

No.	Nama	Usia	Keterangan
1	Ryan Halim	22 Thn.	Pemilik
2	Antonius Willianto Halim	22 Thn.	Pemilik/Mitra
3	Wahyu Dwi Anni Yustantin	20 Thn.	Karyawan
4	Ricky	22 Thn.	Karyawan
5	Christian	20 Thn.	Konsumen
6	Rita Vidyasari	35 Thn.	Konsumen
7	Milka Stefanie	50 Thn.	Konsumen
8	Daniel Arinata	15 Thn.	Konsumen
9	Nita	24 Thn.	Konsumen

Sumber : Data Primer yang diolah (2018)



Lampiran 6

Pedoman Wawancara kepada Pemilik

1. Customer Segment

Pengelompokan terhadap pelanggan

- a. Apakah anda melakukan pengelompokan terhadap pelanggan anda?
- b. Apakah pelanggan yang membeli produk anda berasal dari Kota Pasuruan atau tidak? Lebih banyak mana proporsinya?

Target konsumen

- a. Siapakah target dari konsumen anda? Apakah yang akan membeli dalam jumlah banyak atau satuan?
- b. Pelanggan yang seperti apakah yang paling penting bagi usaha anda?
- c. Bagaimana cara anda mendapatkan pelanggan baru?

2. Value Propositions

Value Creation

- a. Apa keunggulan produk anda dari pesaing yang sejenis?
- b. Keunggulan pelayanan apa yang anda tawarkan kepada konsumen?
- c. Apakah anda memberikan harga spesial/diskon kepada pelanggan anda yang memesan dalam jumlah banyak?

Value Purchase

- a. Apa yang membuat pelanggan mau membeli produk anda?
- b. Apakah anda memberikan jaminan kepada pelanggan anda terkait tentang ketepatan waktu dalam proses produksi?
- c. Jika dalam produksi terdapat cacat produk yang dipesan pelanggan, apakah anda memberikan ganti rugi dalam bentuk retur barang atau memberikan pengurangan dari segi biaya/diskon?
- d. Apakah ada jaminan terhadap kualitas produk anda jika batas waktu yang disepakati relatif lebih pendek?

Customer utility

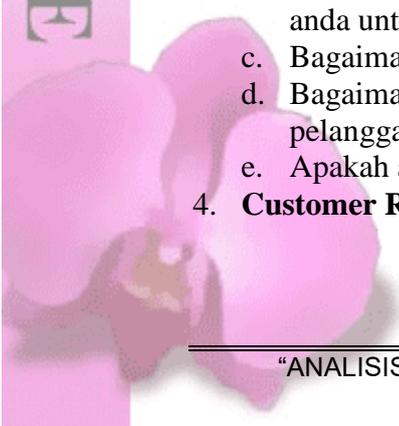
- a. Apakah anda menerima pesanan satuan/*customize*? Apakah anda dapat memenuhi pesanan sesuai dengan keinginan konsumen? (misalnya 1 varian per porsi)
- b. Apakah merek yang terpasang pada produk anda berasal dari anda atau tidak?

3. Channels

Saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan produk dan jasa

- a. Dalam menjual produk anda, apakah anda menjadi *supplier* dari toko orang lain atau toko sendiri? Menurut anda, cara mana yang paling menarik untuk menjual produk?
- b. Jenis saluran distribusi apakah yang utama/menarik dan yang terbaik bagi anda untuk menjangkau pelanggan anda?
- c. Bagaimana strategi anda agar para konsumen mengetahui produk anda?
- d. Bagaimana strategi anda agar keunggulan dari produk anda diketahui oleh pelanggan?
- e. Apakah anda tahu dari mana para pelanggan mendapatkan produk anda?

4. Customer Relationship



Hubungan pelanggan dengan pelaku usaha

- a. Bagaimana cara anda menjaga hubungan anda dengan pelanggan anda?
- b. Apakah ada pelayanan istimewa kepada pelanggan anda yang setia? Apakah anda membedakan pelayanannya dengan pelanggan yang baru?
- c. Bagaimana cara anda mempertahankan pelanggan anda yang sudah ada?
- d. Apakah anda memberikan harga spesial kepada pelanggan lama? Apakah harga spesial ini juga berlaku kepada pelanggan baru?
- e. Apakah anda memiliki data tentang pelanggan (misalnya nomor telepon, alamat, dll)? Apakah data tersebut selalu diperbaharui atau *up to date*?

5. **Revenue Streams**

Mekanisme penetapan harga

- a. Dalam bertransaksi, apakah *reseller* atau pelanggan yang membeli produk anda memiliki kebebasan dalam menetapkan harga jual produk tersebut?
- b. Bagaimana cara anda dalam menentukan harga jual?

Revenue stream

- a. Ketika transaksi jual beli cara apa yang dipakai oleh pelanggan anda dalam melakukan pembayaran?

6. **Key Resources**

Sumber daya yang digunakan dalam menjalankan usaha

- a. Apa saja bahan baku yang digunakan dalam proses bisnis anda?
- b. Apa saja aset dalam wujud fisik/berwujud?
- c. Apakah anda mempunyai hak cipta terhadap produk/merek anda?
- d. Sejauh mana anda bergantung kepada karyawan anda? Mayoritas mereka berasal dari mana? Apakah ada persyaratan yang anda tetapkan?
- e. Dari manakah anda mendapatkan modal usaha ini? Digunakan untuk apa sajakah?

7. **Key Activities**

Aktivitas utama yang dilakukan pelaku usaha

- a. Apa saja kegiatan yang ada dalam proses produksi?
- b. Apa saja kegiatan yang anda lakukan dalam proses pemasaran?
- c. Apa saja kegiatan yang ada dalam proses distribusi dalam usaha ini?
- d. Apakah menurut anda pengalaman pelanggan yang pernah membeli produk anda berpengaruh terhadap datangnya pelanggan-pelanggan yang baru?

8. **Key Partnership**

Mitra kunci dan hubungan antar mitra

- a. Siapa saja yang menjadi mitra kerja anda dalam usaha ini?
- b. Sampai sejauh mana manfaat yang anda peroleh dari kerjasama dengan mitra kerja?
- c. Bagaimana cara anda menjaga hubungan dengan mitra kerja?

9. **Cost Structure**

Biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan usaha

- a. Apakah anda lebih memprioritaskan kualitas produk atau harga produksi minimum?
- b. Apa saja yang menjadi biaya tetap dari usaha anda?
- c. Apa saja yang menjadi biaya variabel dari usaha anda?

- d. Apakah dalam membeli bahan baku disesuaikan dengan permintaan atau membeli lebih banyak untuk cadangan?
- e. Berapa persentase (%) dana yang digunakan untuk gaji, listrik, dan biaya operasional lainnya?
- f. Menurut anda kegiatan apa yang paling banyak membutuhkan biaya?
- g. Berapa omset yang didapatkan dari usaha anda setiap tahunnya?

Pedoman Wawancara kepada Karyawan

1. **Customer Segment**

- a. Apakah anda sebagai karyawan, mengetahui dengan segmentasi pelanggan yang dipilih oleh Pellizco.Id?
- b. Apakah menurut anda, Pellizco.Id perlu memperluas segmentasi pelanggan dari yang sudah ada?

2. **Value Propositions**

- a. Apakah anda mengetahui proposisi nilai apa saja yang diberikan Pellizco.Id kepada pelanggan?
- b. Apa pendapat anda terkait proposisi nilai yang sudah diberikan kepada pelanggan?

3. **Channels**

- a. Apa pendapat anda mengenai upaya yang sudah dilakukan Pellizco.Id dalam menyampaikan produknya kepada pelanggan?
- b. Apa peranan anda dalam Pellizco.Id yang berhubungan dengan elemen saluran ini?

4. **Customer Relationship**

- a. Apa peranan anda di antara mencari pelanggan, mempertahankan pelanggan, dan meningkatkan penjualan?
- b. Apakah anda sebagai karyawan juga diwajibkan berhubungan langsung dengan pelanggan?

5. **Revenue Streams**

- a. Bagaimana tingkat penjualan yang terjadi sepanjang yang anda ketahui?

6. **Key Resources**

- a. Apakah ada pelatihan atau pengembangan yang didapatkan sebagai karyawan selama ini?

7. **Key Activities**

- a. Siapa yang bertanggung jawab langsung untuk kegiatan produksi?
- b. Apakah anda mengetahui tahapan proses produksi yang terjadi?
- c. Dalam setiap kegiatan utama yang terjadi, apa peranan anda?

8. **Key Partnership**

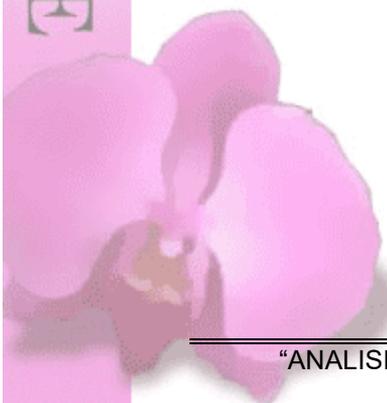
- a. Siapa saja mitra kerja Pellizco.Id yang anda ketahui?

Pedoman Wawancara kepada Konsumen

1. **Value Propositions**

- a. Apakah anda sebagai konsumen merasa puas terhadap produk Pellizco.Id?
- b. Menurut anda, nilai apa saja yang telah anda dapatkan baik dari sisi produk dan layanan yang diberikan Pellizco.Id?

2. **Channels**
 - a. Darimana anda mengetahui mengenai produk Pellizco.Id?
 - b. Bagaimana cara anda melakukan pemesanan produk? Menggunakan media apa?
3. **Customer Relationship**
 - a. Apakah anda mendapatkan perlakuan khusus sebagai konsumen?
4. **Key Activities**
 - a. Apakah anda merasa dimudahkan dengan sistem pengantaran langsung tanpa tambahan biaya oleh Pellizco.Id?



Lampiran 7

Dokumentasi Penelitian (1)



Lokasi Penelitian



Tempat Usaha



Lokasi Produksi



Kendaraan



Pemilik



Pengiriman Pesanan

MCE

Dokumentasi Penelitian (2)



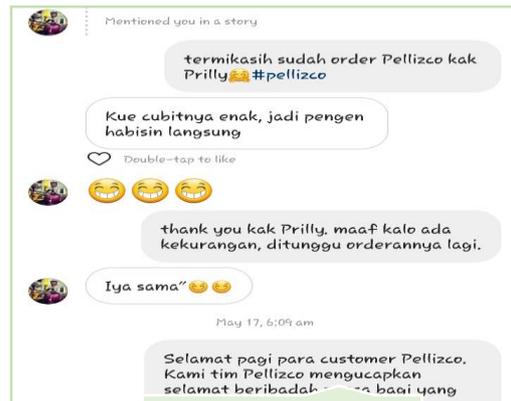
Wawancara
Pemilik-Karyawan



Wawancara
Konsumen



Bentuk Testimoni
Pelanggan



Bentuk Komunikasi
dengan Konsumen



Kemasan Produk



Varian Topping

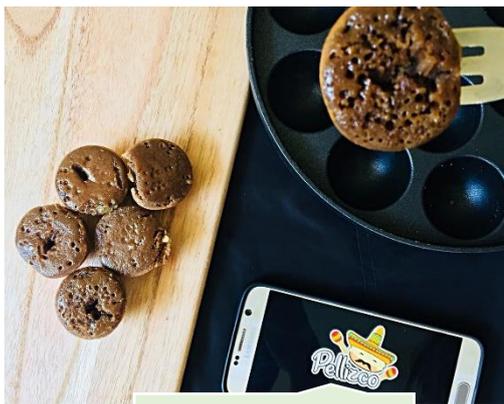
Dokumentasi Penelitian (3)



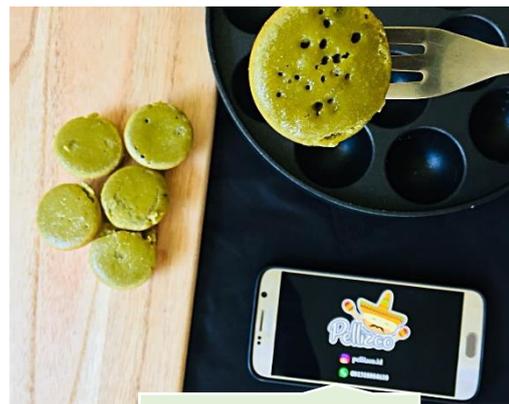
Varian Rasa Original



Varian Rasa Coklat



Varian Rasa Tiramisu



Varian Rasa Green Tea

MCE

