

**ANALISIS STRATEGI MODEL BUSINESS PADA KERAJINAN
TENUN IKAT DENGAN PENDEKATAN MODEL CANVAS**

SKRIPSI

*Untuk Memenuhi Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen*



Disusun Oleh:

Priska Regina

Nomor Pokok : K.2014.1.32700

Jurusan : Manajemen Keuangan

Program Studi : Manajemen

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
MALANGKUÇEÇWARA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
MALANG
2020**

**ANALISIS STRATEGI MODEL BUSINESS PADA KERAJINAN
TENUN IKAT DENGAN PENDEKATAN MODEL CANVAS**

SKRIPSI

*Untuk Memenuhi Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Manajemen*



Oleh:

Priska Regina

K.2014.1.32700

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
MALANGKUÇEÇWARA
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
MALANG**

2020

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI MODEL BUSINESS PADA KERAJINAN TENUN IKAT KABUPATEN BELU
DENGAN PENDEKATAN MODEL KANVAS

Oleh :

PRISKA REGINA

K.2014.1.32700

Telah dipertahankan di depan dosen pengaji pada tanggal

02 Maret 2020 dan dinyatakan LULUS

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Ir. DWINITA ARYANI , MM, Ph.D.

Mengetahui,

Ketua STIE Malangkuçewara

Drs. BUNYAMIN, M.M., Ph.D.
NIK 202.710.182.4

PERNYATAAN ORISINILITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dibatalkan serta diproses sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku (UU nomor 20 tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Malang, 05 Februari 2020





**DEWAN KERAJINAN NASIONAL DAERAH
KABUPATEN BELU**

Jln. Gaja Mada no.1 Atambua – Belu – NTT
Email : dekranasda_belu@yahoo.com

5 february 2020

Nomor : 01/Dekranasda-Belu/II/2020
Lampiran : -
Perihal : Pemberitahuan

Kepada
Yth. Ketua Jurusan Manajemen
STIE MALANGKUCECWARA
di-
Tempat

Diberitahukan dengan hormat bahwa kami telah memberi ijin mahasiswa atas nama :

Nama : Priska Regina
Nomor Pokok : K.2014.1.32700
Prodi : Manajemen

Untuk melakukan riset guna keperluan penulisan skripsi dengan tema : STRATEGI MODEL BUSINESS PADA KERAJINAN TENUN DENGAN PENDEKATAN MODEL CANVAS

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat di pergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Kami


Maria Irene Tefa
Sekretaris Dekranasda Kabupaten Belu

UCAPAN TERIMAKASIH

Segala puji serta syukur kepada Tuhan Yesus dan Bunda Maria yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis bisa menyusun dan menyelesaikan skripsi yang Berjudul “Analisis Strategi Model Business Pada Kerajinan Tenun Ikat Kabupaten Belu Dengan Pendekatan Model Canvas” pada DEKRANASDA Kabupaten Belu dengan sebaik-baiknya dan sesuai dengan harapan penulis. Penyusunan penelitian skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada jurusan studi manajemen di STIE Malangkuçeçwara.

Dalam pelaksanaan penyusunan dan penulisan dari skripsi ini penulis tidak lepas dari bantuan, bimbingan, masukan, motivasi , serta dukungan dari banyak pihak yang telah berperan besar dalam penyelesaiannya. Dengan telah terselesaikannya skripsi ini, tidak lupa penulis mengucapkan sebesar-besarnya terima kasih secara khusus penulis sampaikan kepada:

- 1.Bapak Drs. Bunyamin, M.M., Ph.D., selaku Ketua STIE Malangkuçeçwara
2. Ibu Ir. Dwinita Aryani,MM, Ph.D., selaku dosen pembimbing dan motivator dalam penyusunan skripsi ini
3. Ibu Dra. Evi Maria,Ak., Msi, CA, selaku dosen wali yang selalu memberikan motivasi dan masukkan dalam proses perkuliahan hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
4. Orang tua tercinta, Bapak Hani Dan Mama Yanti, yang telah memberikan semangat, Doa serta telah memberi banyak bantuan kepada penulis agar tetap fokus serta bersemangat dalam menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
5. Kekasih tercinta dari Penulis yaitu Fransiskus Xaverius Asisi Tae yang selalu sabar dan setia dalam mendengarkan keluh dan kesah penulis dalam mengerjakan skripsi ini serta telah banyak memberikan kata-kata

penyemangat kepada penulis agar dapat tetap bertahan dalam menyelesaikan skripsi ini .

6. Adik-adik tercinta Rian, Nessa, Gilbert, Grace, Grandy, Angela, Claudia, Evand dari penulis yang telah mendukung dan memberi motivasi untuk tetap fokus dan bertahan dalam menghadapi banyak kendala saat penyelesaian skripsi ini
7. Saudari terkasih dari penulis Listha, Ignatia, Oa, Nena, Yang telah mendukung dan menyemangati penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
8. Teman seperjuangan Lala, Novy, Grace, Cindy, Selvi, Angel, Yeni, Mario, Rio, Fandy, yang selalu membantu dan memberikan semangat, hiburan dikala penulis merasa jemu dan cape dalam menyelesaikan skripsi hingga dapat selesai.
9. Teman-teman bimbingan yaitu Clarisa, Suko, Noval yang telah menjadi partner dari penulis hingga akhirnya sama-sama telah menyusun dan menyelesaikan skripsi.
10. Seluruh bapak serta ibu dosen yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu yang telah membantu penulis dari awal masuk kuliah hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi
11. Seluruh karyawan baik itu dari Customer Service, Satpam, Kebersihan, bagian Perpustakaan, bagian IT Kampus serta bagian Pengajaran yang telah memberi kenyamanan dalam pelayanannya kepada penulis
12. Serta seluruh orang yang telah memberikan dukungan, masukan, motivasi, serta dukungan moril kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu dikarenakan keterbatasan penulis mengingat siapa-siapa saja orangnya.

Sehingga penulis memahami sebagai penyusun dari skripsi ini menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan atau kesalahan yang tidak disengaja, maka dari itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang dapat membangun. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat memberikan inspirasi bagi penulis selanjutnya dalam

melakukan penelitian yang serupa nantinya. Semoga Tuhan Allah dapat memberikan balasan yang berlimpah kepada semua yang membaca skripsi ini.

Malang.....

Penulis

Priska Regina

ABSTRAKS

Industri pariwisata mengakibatkan semakin tingginya jumlah permintaan produk misalkan saja pada produk tenun ikat di DEKRNASDA. Perkembangan kebutuhan akan tenun ikat sendiri mulai meningkat dan saat ini DEKRNASDA telah menaungi 21 UKM tenun ikat. Banyaknya UKM yang mulai berjualan sendiri membuat DEKRNASDA harus memiliki strategi dalam menghadapi persaingan dengan menggunakan strategi Business Model Canvas. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan memahami perancangan strategi bisnis yang tepat bagi DEKRNASDA Kabupaten Belu dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Business Model Canvas memiliki sembilan elemen yaitu customer segment, value proposition, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership dan cost structure. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif dengan sumber wawancara, melakukan informasi, observasi dan dokumentasi. Analisis data menggunakan empat tahapan yaitu melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Kata kunci : Strategi Bisnis, Business Model Canvas.

ABSTRAKS

Incruse number of product demand is one of impact from tourism indstry, suppose in the creative industry product weaving in DEKRANASDA. The development of the need for weaving itself began to increase andcurrently DEKRANASDA has overshadowed 21 UKM weaving. The number UKM that start selling makes DEKRANASDA must have a strategy in dealing with competition using the Business Model Canvas strategy. The prupose of this study was to find out and understand the design of appropriate business strategies for Belu district DEKRANASDA by using a Business Model Canvas. The Business Model Canvas has nine elements customer segment, value propotiton, channels, customer relationship, revenue streams, key resourcess, key activities, key partnership and cost structure. The study uses qualitative research with descriptive methods with interview sources, conducting information, observation and documentation. Data analysis uses four stages namely throught data collection, data reduction, data presentation and drawing data conclusions.

Keywords : Business Strategy, Business Model Canvas

KATA PENGANTAR

Dengan menghaturkan puji serta syukur kepada hadirat Tuhan Yesus Kristus Yang Maha Esa yang telah memberikan kelimpahan berkat dan kurnia-Nya sehingga penulis dapat mampu untuk menyelesaikan tugas akhir atau skripsi yang berjudul “Pengaruh Motivasi dan Kreativitas Terhadap Pengusaha Wanita Milenial Dalam Memulai bisnis dengan teknologi sebagai variabale Moderasi (study pada mahasiswa STIE Malangkuçeçwara) hingga akhirnya dapat terselesaikan. Di dalam penulisan skripsi ini, disajikan pokok-pokok pembahasan yang membahas mengenai pengaruh motivasi terhadap pengusaha wanita memulai bisnis dan pengaruh Kreativitas terhadap pengusaha wanita milenial dan pengaruh teknologi dakam mendukung motivasi dan kreativitas pengusaha wanita milenial dalam memulai bisnis. Sehingga buku ini disusun dengan harapan dapat dijadikan sebagai refrensi bagi pengusaha-pengusaha wanita milenial dan bagi STIE Malngkuçeçwara dalam membangun motivasi dan kreativitas pada para Mahasiswa yang belum belum maupun sudah memiliki bisnis.

Penulis sangat menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki oleh penulis, sehingga meskipun penulis telah mengerahkan seluruh kemampuan untuk dapat memberikan kesempurnaan dalam penulisan skripsi ini, tetapi penulis memahami bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penyajian pada tulisan di skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan untuk diberi kritikan dan saran-saran yang dapat membangun agar tulisan ini dapat memiliki manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Sehingga akhirnya penulis berharap hasil penulisan skripsi dapat berguna sebaik-baiknya bagi semua pihak yang membutuhkannya

Sekian dan Terima Kasih

Malang,.....

Penulis

Priska Regina

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Lembar Pengesahan	ii
Lembar Surat Riset.....	iii
Lembar Pernyataan Orisinilitas.....	iv
Lembar Riwayat Hidup	v
Ucapan Terima Kasih.....	vi
Abstrak	vii
Abstract	x
Kata Pengantar	xi
Daftar Isi	xii
Daftar Tabel	
Daftar Gambar	
Daftar Lampiran	

BAB 1 PENDAHULUAN	1
--------------------------------	----------

1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
-------------------------------------	----------

2.1. Landasan Teori	7
2.1.1. Industri Pariwisata.....	7
2.1.2. Bisnis dan Lingkungan Bisnis.....	7

2.1.3. Rencana Bisnis	7
2.1.4. Model Bisnis	8
2.1.5. Business Model Canvas.....	8
2.1.6. Manajemen Strategi	17
2.1.7. Perencanaan strategi	17
2.1.8. Pemasaran dan Manajemen Pemasaran.....	22
2.1.9. Menentukan Pasar Sasaran.....	22
2.1.10. Proses Pemasaran	23
2.1.11. Pemilihan Pesaing	23
2.1.12. Perilaku Konsumen	23
2.1.13. Penelitian Terdahulu.....	23
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1. Jenis Penelitian	25
3.2. Lokasi Penelitian	25
3.3. Jenis dan Sumber Data	25
3.4. Teknik Pengumpulan Data	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	28
4.1. Sejarah Tenun Ikat	28
4.2. Fungsi Tenun Ikat	29
4.3. Produk Tenun Ikat.....	30
4.4. Proses Tenun Ikat, Peralatan dan Bahan Pewarna	30
4.4.1 Proses Tenun Ikat	30
4.4.2 Peralatan Tenun Ikat.....	33
4.4.3 Bahan Pewarna	33
4.5 Profil Dekranasda	34
4.5.1 Visi Dekranasda	34
4.5.2. Perkembangan Tenun Ikat pada Dekranasda	35

4.6 Hasil dan Pembahasan	36
4.6.1 Costumer Segmen.....	37
4.6.2 Value Propositions.....	38
4.6.3 channels	38
4.6.4 Customer Relationship	39
4.6.5 Revenue Streams	39
4.6.6 Key Resources	40
4.6.7 Key Activities	40
4.6.8 Key Partnership	41
4.6.9 Cost Structure	41
4.7 Strategi Bisnis yang Tepat.....	42
4.7.1 Customer Segmen (Segmentasi Pelanggan)	42
4.7.2 Value Proposition (Proposisi Nilai)	43
4.7.3 Channels (saluran)	44
4.7.4 Costumer Relationship (Hubungan Pelanggan)	44
4.7.5 Revenue Streams (aliran pendapatan)	44
4.7.6 Key Resources (sumber daya utama)	45
4.7.7 Key Activites (aktfitas kunci).....	45
4.7.8 Key Prtnership (kemitraan utama).....	45
4.7.9 Cost Structure (struktur biaya)	45
BAB V PENUTUP.....	47
5.1 Kesimpulan	47
5.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	58

DAFTAR TABEL

Table 2.1 Peneliti Terdahulu	24
------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Business Model Canvas	9
Gambar 4.2 Bagan Proses Tenun Ikat.....	32
Gambar 4.3 Struktur Organisasi.....	37

Daftar Lampiran

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	60
Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian.....	63

LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman wawancara pada DEKRANASDA

1. Bagaimana kondisi umum DEKRANASDA kabupaten Belu ?
2. Bagaimana struktur organisasi DEKRANASDA ?
3. Bagaimana hubungan kerjasama dengan UKM ?
4. Bagaimana sejarah tenun ikat dan keseluruhan tentang tenun ikat ?
5. Costumer Segment

Pengelompokan pelanggan

- a. Apakah ada pengelompokan pada pelanggan?
- b. Siapakah target utama?
- c. Pelanggan seperti apa yang diutamakan terlebih dahulu?
- d. Bagaimana cara DEKRANASDA menarik pelanggan baru ?

6. Value Proposition
 - a. Apa keunggulan dari DEKRANASDA memilih tenun ikat sebagai kerajinan utama daerah ?
 - b. Keunggulan pelayan seperti apa yang ditawarkan pada konsumen ?
 - c. Apakah DEKRANASDA memberikan diskon atau souvenir pada pelanggan yang berbelanja dalam jumlah yang banyak?
 - d. Apa yang menjadi daya tarik konsumen untuk berbelanja tenun ikat di DEKRANASDA ?
 - e. Apa pendapat DEKRANASDA mengenai proposisi nilai yang sudah berikan pada pelanggan ?
7. Channels
 - a. Bagaimana strtegi DEKRNDSA agar konsumen mengetahui produk yang ada pada DERANASDA ?

- b. Bagaimana strategi DEKRANASDA agar keunggulan produknya diketahui oleh pelanggan dan masyarakat luas ?
 - c. Bagaimana DEKRANASDA menyalurkan tenun ikat pada pelanggan ?
 - d. Bagaimana UKM menyalurkan kerajinan tenun ikat pada DEKRANASDA ?
8. Customer Relationship
- a. Bagaimana cara DEKRANASDA menjaga hubungan dengan pelanggan ?
 - b. Bagaimana cara DEKRANASDA memeperthanakan pelanggan dan menarik pelanggan baru ?
 - c. Bagaimana cara DEKRANASDA mengetahui kepuasan pelanggan ?
9. Revenue Streams
- a. Bagaimana cara DEKRANASDA menentukan harga jual tenun ikat ?
 - b. Bagaimana cara pandang DEKRANASDA terhadap usahanya untuk menghasilkan peluang ?
 - c. Apa saja produk yang dijual ?
 - d. Bagaimana tingkat penjualan tenun ikat setiap tahunnya ?
10. Key Resorces
- a. Apa saja sumber daya utama yang harus dimiliki untuk menjalani usaha ?
 - b. Apa saja aset yang dimiliki oleh DERANASDA ?
 - c. Dari mana DEKRANASDA mendapat modal usaha ?
11. Key Activites
- a. Apa saja yang dilakukan DEKRANASDA dalam menciptakan value propotions ?
 - b. Apa saja proses yang dilakukan dalam memasarkan produk ?
 - c. Apakah pelanggan yang pernah membeli di DEKRANASDA membawa pengaruh pada pelanggan baru untuk berbelanja produk tenun ikat di DEKRANASDA ?
12. Key Partnership
- a. Siapa saja yang menjadi mitra kerja ?

b. Bagaimana cara DEKRANASDA menjaga hubungan dengan mitra kerja ?

13. Cost Structure

- a. Apakah DEKRANASDA lebih memperhatikan kualitas produk atau harga produk ?
- b. Apa saja yang menjadi biaya tetap dan biaya variabel ?

Lampiran 2

Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan pihak DEKRANSDA



Wwancara dengan pihak DEKRNASDA



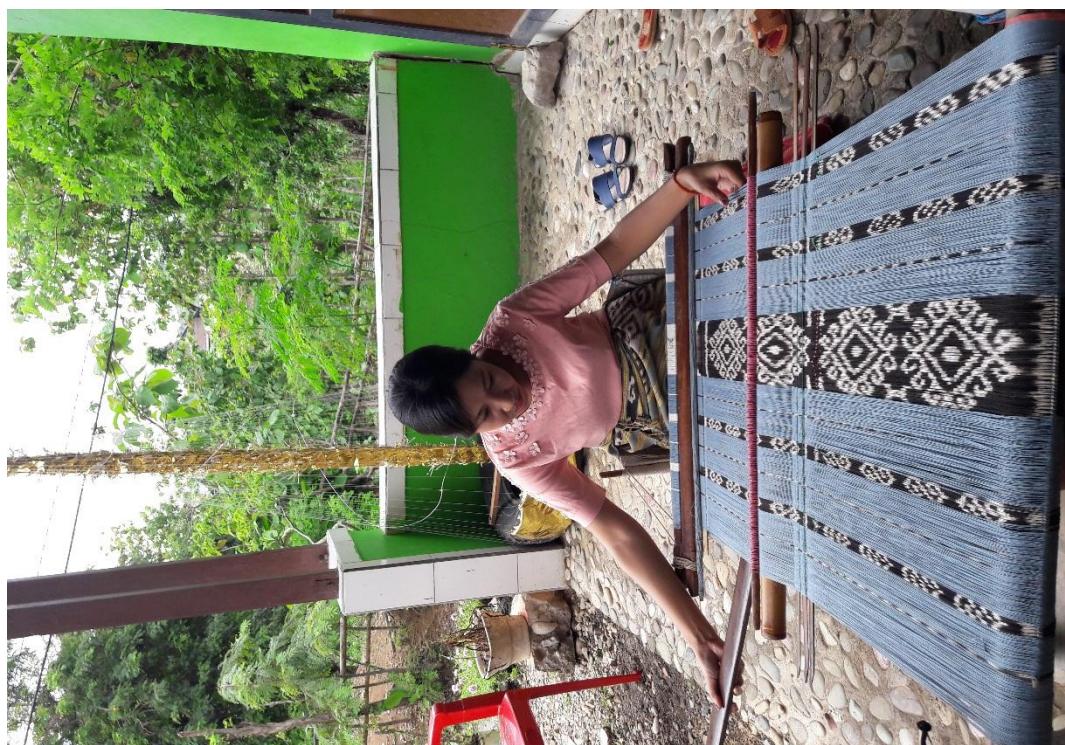
Untuk memproses benang pewarna alam



Benang yang dipakai untuk menenun



Proses menenun pada pada DEKRANASDA



Proses menenun pada lokasi UKM



Kondisi DEKRANASDA





Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi

Semester GASAL Tahun Akademik 2019/2020

Nomor : 1103/BAAK/X/2019

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

Nama : Ir. DWINITA ARYANI, MM, Ph.D.

Sebagai : Dosen Pembimbing 1

Nama : -

Sebagai : Dosen Pembimbing 2

Untuk mahasiswa berikut

Nama : PRISKA REGINA

Nomor Pokok : K.2014.1.32700

Skripsi yang diajukan

Bidang Kajian : MANAJEMEN KEUANGAN

Pokok Bahasan : CAPITAL BUDGETING / INVESTASI

Tempat/Obyek : DEKRANASDA KAB BELU .NUSA TENGGARA TIMUR

Judul Skripsi : -

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

Dikeluarkan di : Malang

Pada Tanggal : 09/10/2019

Ketua Program Studi Manajemen,



Dra. LINDANANTY, MM

NIK-P.3M : 202.710.194



STIE Malangkuçecwara

(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 :	
1/10/19		Koranton Diklat - BGM atau penilaian kebutuhan UKM Terus	<input checked="" type="checkbox"/>
23/10/19	I-II	Diklat BGM - cari penilaian terbaik Admin penilaian UMC dan keunggulan usaha 2 wkt	<input checked="" type="checkbox"/>
		Bulan :	
12/11/19	I-II	Tujuan problem BGM lebih detail	
		Penilaian - Terus & Inov / MMT trend, penilaian, terbaik	
		Tujuan BGM lebih detail	
		tujuan desain dan bentuk BGM	<input checked="" type="checkbox"/>
		Bulan :	
14/12/19	I-II	Perbaiki literatur Review - BGM	<input checked="" type="checkbox"/>
3/2/2020	III	Ace	<input checked="" type="checkbox"/>
		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. Rantangan Pembimbingan



