

# 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 pelayanan 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 strategi DEKRANASDA agar konsumen mengetahui produk yang ada pada DEKRANASDA ?
  - 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



Wawancara dengan pihak DEKRANASDA



Untuk memproses benang pewarna alam



Benang yang dipakai untuk menenun



Proses menenun pada pada DEKRANASDA



Proses menenun pada lokasi UKM



Kondisi DEKRANASDA





Terskreditasi "A", AKUNTANSI, 3233/SK/BAK/PT/Akred/5/01/2018  
Terskreditasi "A", MANAJEMEN, 2812/SK/BAK/PT/Akred/5/02/2018

### 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 Malangkuçęçwara

(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 :			
17/6/19		Kontribusi publik - BSM atau penjelasan keutamaan LKPM Temu	✓
20/7/19	[I-1]	Perbedaan BSM - cari pemetaan berdasarkan spesifikasi Perancangan UMC yang keorganisasian anda yang	✓
Bulan :			
13/6/19	[I-1]	Tugas pertama BSM lebih detail Perhitungan - Temu & laba/MT yang pada, terdapat Tugas awal BSM lebih detail Memori Abstrak & landasan BSM	✓
Bulan :			
14/7/19	[I-1]	Pasangan Literatur Review - BSM	✓
5/2020	[I-1]	Abstrak	✓
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



Tersertifikasi: 'A' AKUNTANSI 3213/SK/BAN-PT/Akred/5/03/2018

Tersertifikasi: 'A' MANAJEMEN 3812/SK/BAN-PT/Akred/5/03/2018

### 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 Malangkuççwara 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 PEMASARAN  
Pokok Bahasan : STRATEGI PEMASARAN  
Tempat/Obyek : DEKRANASDA, KAB. BELU, NUSA TENGGARA TIMUR

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

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

Dikeluarkan di : Malang  
Pada Tanggal : 06/02/2020  
Kepada Program Studi Manajemen,



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



# STIE Malangkuçęwara

(Accounting Business Management)

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

## KARTU BIMBINGAN SKRIPSI BAB IV s.d. BAB V

BEN/TGL	BAB	PERMASALAHAN	PARAF
Bulan :			
6/1 2020	IV	Analisis harga lebih detail pd masing <sup>2</sup> item Model Comwar of rje	
18/1 2020	IV	Analisis harga lebih detail lagi, apa ts rje a bean & inluchas, Pstkrant	
Bulan :			
17/2 2020	IV	Partonik gambar GRC + analisis Comark & dlm operasionalnya	
	V	pendulu lebih lengkap	
Bulan :			
1/2 2020	V+V	ACC	
Bulan :			
Bulan :			
Bulan :			

Dosen Pembimbing 1

Dosen Pembimbing 2

Ir. Dwi Astuti, MM, Ph.D.

### Catatan:

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

1. Ide/Inovasi penelitian
1. Pemahaman konsep/teori
1. Pemahaman Metodologi
1. Kemampuan Analisis
0. Rutinitas Pembimbingan