

DAFTAR PUSTAKA

- Amanullah, A. N. A. A., Aziz, N. F. A., Hadi, F. N., & Ibrahim, J. (2015). *Comparison of Business Model Canvas (BMC) among the three consulting companies*. International Journal of Computer Science and Information Technology Research, 3(2), 462-471.
- Ambar, Teguh Sulistiyan dan Rosidah.2011. *Memahami Good Governance: Dalam Perspektif Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Gava Media.
- Andwiani Sinarasri, 2013. *Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima Bidang Kuliner di Semarang)*, Prosiding Seminar Nasional 2013 Menuju Masyarakat Madani dan Lestari, 2013, hal. 46.
- Apryliawan. 2021. *Wisata Edukasi Rumah Sutera Di Wajo*. Skripsi. Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin Makassar, Makassar.
- Badan Pusat Statistik Jakarta Pusat. 2021. *Statistik Indonesia Tahun 2021*. Jakarta Pusat: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Wajo. 2019. *Kabupaten Wajo Dalam Angka 2019*. Kabupaten Wajo: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Sulawesi Selatan. 2010. *Sulawesi Selatan Dalam Angka 2010*. Sulawesi Selatan: Badan Pusat Statistik.
- Balai Persutraan Alam. 2013. Statistik Pengembangan Persuteraan alam tahun 2013. Departemen Kehutanan Direktorat Jendral Rehabilitas Lahan dan Perhutanan Sosial. Bili-Bili
- Chesbrough, H. W. 2006. *Open Business Models: How to Thrive in The New Innovation Landscape*. Boston: Harvad Business school press.
- Cita Tenun Indonesia (ID). (2010). *About Tenun: Jenis Tenun*. Diakses pada 4 November 2014. W.W.W: tenunindonesia.com.
- Daft. L Richard. 2010, *Era Baru Manajemen,Edward Tanujaya*, Edisi 9,Salemba Empat.
- David, Fred R. 2012. *Manajemen Strategis Konsep*, Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred R., 2009. *Manajemen Strategis*. Edisi Sepuluh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Grant, Robert M. 1999. *Analisis Strategi Kontemporer, Konsep, Teknik, Aplikasi*. Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga.
- Griffin, Ricky, W., 2004. *Manajemen, Edisi Ketujuh, Jilid 2*. Penerjemah: Gina Gania. Jakarta: Erlangga.
- Hafisah, N.I. 2007. *Optimalisasi Produksi Kain Sutra Alam pada Koperasi Warga Sejahtera Kecamatan Cihaurbeuti, Kabupaten Ciamis*. Skripsi. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Hariandja, Marihot Tua Efendi, 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit Grasindo, Jakarta.
- Harini, 2008. *Dasar-dasar Pemasaran*. Surakarta: UNS Press.
- Istiharini dan Marianti, 2013. *Analisis Karakteristik dan Perilaku Konsumen Tenun Songket Palembang*. Universitas Katolik Parahyangan.
- Kotler, Philip dan Keller, K.L. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 (Terjemahan). Jakarta: Indeks Media Group.
- Kotler, Philip, AB. Susanto. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Buku 2. Salemba Empat.
- Mahmud dan Anomsari, 2011. *Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis Dalam Peningkatan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Usaha Kecil Menengah di Kawasan Usaha Barito Semarang)*, Seminar Nasional Teknologi Informasi & Komunikasi Terapan 2011 (Semantik 2011), 2011, hal. 3.

- Mardiansa Faisal. 2017. *Implementasi Business Model Canvas Sebagai Alternatif Strategi Bisnis Dalam Pengembangan Industri Kreatif*. Universitas Lampung.
- Morri, M.J. 2000. *Kiat Sukses Pengembangan Usaha Kecil*. Arcan. Jakarta.
- Muflikh, M. 2003. *Nilai Tambah Pengolahan dan Optimalisasi Produksi Kain Tenun Sutera Alam Di Perusahaan “Aman Sahuri”*. Skripsi. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Muh. Fachri Azhari. 2018. *Agrowisata Sutera Di Sengkang Sulawesi Selatan*. Skripsi. Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Makassar, Makassar.
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. New Jersey: John Wiley & Sons.Inc.
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur. (2015). *Business Model Gneration*. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur. 2012. *Business Model Generation*. Jakarta : PT. Alex Media Kompitindo.
- PPM Manajemen. (2012). *Business Moel Canvas* : Penerapan di Indonesia. Jakarta:PPM.
- Rangkuti, 2000. *Analisis SWOT: Teknik Membaca Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rangkuti, Freddi. 2005. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia.
- Ravi, Dien Zakiah. 2014. Pengembangan *Bisnis Mochi Ice Cream* dengan Pendekatan *Bisiness Model Canvas*. Universitas Telkom.
- Silalahi, Ulber, MA, Dr. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Aditama: Bandung.
- Sofyan, Syafri. 2009. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono, 2007. Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitaif, dan R&D, (Bandung: Alfabeta, cet-3, 2007), h. 15.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Panduan Pertanyaan

Panduan Pertanyaan Wawancara Mengenai Kondisi Internal dan Eksternal Usaha
CV ARNI KURNIA

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul:

Bisnis Model Dan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra

(Studi Kasus pada Usaha Sutra CV Arni Kurnia Sengkang, Kabupaten Wajo, Provinsi
Sulawesi Selatan)

IDENTITAS INFORMAN

Nama Informan :

Umur :

Pendidikan terakhir :

Pekerjaan Pokok :

Peneliti:

ASRIYANI AZIS

G21116003



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2020**

A. PROFIL DAN GAMBARAN UMUM USAHA

1. Bagaimana Sejarah berdirinya Usaha Sutra CV Arni Kurnia?
2. Apa visi dan misi Usaha Sutra CV Arni Kurnia?
3. Berapa jumlah karyawan Usaha Sutra CV Arni Kurnia?
4. Struktur organisasi dari usaha sutra CV Arni Kurnia saat ini?

BUSINESS MODEL CANVAS

B. COSTOMER SEGMENTS (Segmen Konsumen)

1. Segmen konsumen yang menjadi sasaran usaha?
2. Segmen konsumen yang menjadi konsumen penting bagi usaha ?
3. Bagaimana cara mendapatkan konsumen?
4. Bagaimana cara menarik minat konsumen?
5. Untuk siapakan SUTRA CV ARNI KURNIA menciptakan nilai?

C. VALUE PROPOSISTION (Proposisi Nilai Konsumen)

1. Nilai apakah yang ditawarkan kepada konsumennya?
2. Kebutuhan konsumen seperti apa yang dapat dipenuhi oleh SUTRA CV ARNI KURNIA kepada konsumen?
3. Produk apakah yang ditawarkan kepada konsumen?
4. Jenis saluran apa yang digunakan SUTRA CV ARNI KURNIA untuk menjangkau konsumennya? (media promosi, distribusi, saluran penjualan melalui website atau sebagainya)

D. CHANNEL (Saluran)

1. Bagaimana cara SUTRA CV ARNI KURNIA dalam menjangka konsumen ?
2. Bagaimana cara SUTRA CV ARNI KURNIA meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk yang ditawarkan?
3. Saluran manakah yang dinilai SUTRA CV ARNI KURNIA terbaik dalam menjangkau konsumen?
4. Jenis hubungan apakah yang telah dibangun dengan konsumen? (memberikan bantuan personal, memberikan layanan bantuan personal secara khusus, terdapat layanan otomatis menggunakan kartu member atau hubungan lainnya)

E. CUSTOMER RELATIONSHIP (Hubungan Konsumen)

1. Bagaimana cara SUTRA CV ARNI KURNIA berhubungan dengan konsumen?
2. Apakah ada media khusus yang digunakan untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen?
3. Bagaimana cara SUTRA CV ARNI KURNIA dalam menjaga dan mempertahankan hubungan dengan konsumen?

F. KEY ACTIVITIES (Aktivitas Yang Dijalankan)

1. apa sajakah aktivitas utama yang dilakukan oleh SUTRA CV ARNI KURNIA? dan bagaimana aktivitas yang dilakukan oleh SUTRA CV ARNI KURNIA dalam membuat konsumen merasa puas?
2. Apa saja aktivitas utama yang diperlukan dalam menciptakan proposisi nilai?
3. Apa saja aktivitas utama yang diperlukan dalam menjangkau pasar?
4. Apa saja aktivitas utama yang diperlukan dalam menjaga hubungan konsumen?
5. Apa saja aktivitas utama yang diperlukan dalam memperoleh pendapatan?

G. KEY PARTNERSHIP (Kerjasama)

1. Siapa yang menjadi mitra penting bagi SUTRA CV ARNI KURNIA?
2. Sumber daya seperti apa yang diperoleh dari mitra?
3. Apa SUTRA CV ARNI KURNIA memiliki pemasok? siapa pemasok utama?
4. Aktivitas seperti apa yang dilakukan mitra dan pemasok kepada SUTRA CV ARNI KURNIA?
5. Bagaimana bentuk hubungan mitra dan pemasok SUTRA CV ARNI KURNIA? apakah berjalan dengan baik dan lancar

H. COST STRUCTURE (Struktur Biaya)

1. Biaya terpenting apa yang dikeluarkan oleh SUTRA CV ARNI KURNIA dalam menjalankan proses bisnisnya?
2. Sumber daya utama apa yang paling mahal dikeluarkan oleh SUTRA CV ARNI KURNIA?
3. Aktivitas utama apa yang paling mahal dikeluarkan SUTRA CV ARNI KURNIA?

I. REVENUE STREAMS (Sumber Pendapatan)

1. Dari manakah sumber pendapatan yang didapatkan oleh SUTRA CV ARNI KURNIA?
2. Bagaimana mekanisme penetapan harga yang dilakukan?
3. Berapa besarkah masing-masing arus pendapatan yang diperoleh?
4. sumber pendapatan mana yang menghasilkan/memiliki kontribusi paling besar dalam memperoleh profit?

J. KEY RESOURCE (Sumber Daya)

1. Sumber daya utama apakah yang digunakan dalam menawarkan proposisi nilai kepada konsumennya?
2. Sumber daya utama apakah yang digunakan untuk menjangkau pelanggan?
3. Sumber daya utama apakah yang digunakan dalam menjaga hubungan dengan konsumen?
4. Sumber daya utama apakah yang digunakan dalam memperoleh pendapatan?
- 5.

Lampiran 2. Panduan pertanyaan Responden

Panduan Pertanyaan Penelitian Responden

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan memahami konsumen dengan metode Peta Empati dengan penelitian yang berjudul "**Bisnis Model Dan Strategi Pengembangan Usaha Kain Tenun Sutra**": (Studi Kasus pada Industri CV Arni Kurnia Silk Sengkang Kabupaten Wajo, Propinsi Sulawesi Selatan)" Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : _____

Usia : _____

Jenis Kelamin : _____

Pendidikan : _____

Pekerjaan : _____

Peneliti:

ASRIYANI AZIS

G21116003



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

1. Komponen *Think and Feel*

- a. Apakah Anda menyukai Kain sutra
- b. Apa yang Anda pikirkan pertama kali saat membeli Produk Usaha sutra CV Arni Kurnia?
- c. Apa yang Anda rasakan ketika membeli produk Sutra dari CV Arni Kurnia?
- d. Apakah pihak sutra dari CV Arni Kurnia menjawab kebutuhan Anda?

2. Komponen *See*

- a. Apakah yang Anda lihat ketika membeli produk Usaha sutra CV Arni Kurnia?
- b. Apakah produk usaha sutra CV Arni Kurnia memiliki kualitas yang baik?
- c. Apakah CV Arni Kurnia memiliki pelayanan yang prima?
- d. Apakah *showroom* CV Arni Kurnia sudah terlihat baik?
- e. Apakah *showroom* CV Arni Kurnia tampil dengan menarik?

3. Komponen *Say and Do*

- a. Apakah yang Anda lakukan sebelum dan sesudah membeli produk Sutra dari CV Arni Kurnia?
- b. Apakah Anda selalu merekomendasikan produk Sutra dari CV Arni Kurnia?
- c. Apakah Anda memiliki ketertarikan akan Kain-kain tenun sutra/ Produk Sutra?
- d. Apa yang menjadi daya Tarik saat membeli produk Sutra?
- e. Apakah yang sering teman atau orang lain ucapan atau komentari terkait produk Usaha sutra CV Arni Kurnia yang dibeli?

4. Komponen *Hear*

- a. Dari siapa Anda mendengar mengenai produk Usaha sutra CV Arni Kurnia?
- b. Apa yang Anda dengar akhir-akhir ini mengenai produk sutra dari CV Arni Kurnia?
- c. Menurut Anda media mana yang tepat untuk mengetahui produk Sutra terbaru dari CV Arni Kurnia ?

5. Komponen *Pain*

- a. Apa masalah yang sering Anda temui saat akan membeli produk CV Arni Kurnia?
- b. Kesulitan apa yang Anda temui saat membeli produk usaha sutra CV Arni Kurnia?
- c. Apa yang menjadi hambatan Anda membeli produk usaha sutra CV Arni Kurnia?

6. Komponen *Gain*

- a. Apa saran untuk CV Arni Kurnia?
- b. Hal apa yang paling berkesan ketika membeli produk Usaha sutra CV Arni Kurnia?...
- c. Apa yang Anda harapkan dari produk Usaha sutra CV Arni Kurnia

Lampiran 3 Identitas Responden

No	Nama	Jenis kelamin	Umur	Pendidikan	Pekerjaan
1	AS	Perempuan	33	S1	PNS
2	CC	Perempuan	56	S1	Pegawai Swasta
3	RH	Perempuan	43	SMA	Wiraswasta
4	MP	Perempuan	36	S2	PNS

Lampiran 4. Sumberdaya Manusia Usaha Sutra Armi Kurnia,2021.

NO	NAMA	Umur	Pendidikan Terakhir	Lama Kerja	Posisi Kerja	Gaji/Bulan (Rp)/ 2019	Gaji/Bulan (Rp 2020)
1.	Kurnia Syam	57	S1	15	Pemilik Usaha		
2.	Arnia	26	S1	5	Pemasaran	4.000.000	2.500.000
3.	Muh.Taufik Hidayat	30	S1	,8	Produksi	4.000.000	2.500.000
4.	Fatmawati	39	SMA	4	Tenaga Palet	1.500.000	900.000
5.	Pudding	37	-	3	Tenaga Celup	1.500.000	900.000
6.	Sapriadi	39	SD	5	Tenaga Kelos	1.500.000	900.000
7.	Sri Wahyuni	34	SMA	3	Tenaga Hanian	1.500.000	900.000
8.	Marita	50	-	7	Penenun	1.800.000	1.200.000
9.	Rahmawati	47	SMA	7	Penenun	1.800.000	1.200.000
10.	Halimah	48	SMA	7	Penenun	1.800.000	1.200.000
11.	Hariani	43	SMA	5	Penenun	1.800.000	1.200.000
12.	Ida	40	SMA	5	Penenun	1.800.000	1.200.000
13.	Puang Indah	45	SMA	6	Penenun	1.800.000	1.200.000
14.	Jumatin	42	SMA	4	Penenun	1.800.000	1.200.000
15.	Marannia	50	SD	7	Penenun	1.800.000	1.200.000
16.	Dakhlia	46	SMP	5	Penenun	1.800.000	1.200.000
17.	Halija	49	SMA	7	Penenun	1.800.000	1.200.000
18.	Hasma	42	SD	5	Penenun	1.800.000	1.200.000
19.	Isa	42	SMP	4	Tenaga Jahit	1.650.000	1.050.000
20.	Sala'	39	SMA	5	Tenaga Jahit	1.650.000	1.050.000

Lampiran 5. Sumberdaya Peralatan pada Usaha Sutra CV Arni Kurnia 2021.

No	Nama Alat	Jumlah	Harga lama/alat	Harga baru/alat	Lama Pemakaian (2019)	Lama pemakaian (2020)	Nilai Penyusutan (Rp/2019)	Nilai Penyusutan (Rp/2020)
1	Alat tenun bukan mesin (ATBM) Bola-bola biccu	5	1.200.000	2.200.000	15	16	333.333	312.500
2	Alat tenun bukan mesin (ATBM) Sakka	10	1.700.000	2.700.000	15	16	666.667	625.000
3	Mesin Bordir Azura 12 Kepala	1	185.000.000	265.000.000	5	6	16.000.000	13.333.333
4	Mesin Hani	2	1.800.000	4.000.000	8	9	550.000	488.889
5	Mesin twist	2	1.500.000	3.200.000	8	9	425.000	377.778
6	Mesin kelos	3	1.800.000	5.000.000	8	9	1.200.000	1.066.667
7	Baskom	10	40.000	130.000	2	3	450.000	300.000
8	Kuali besar	4	120.000	435.000	3	4	420.000	315.000
9	Kuali sedang	3	75.000	305.000	2	3	345.000	230.000
10	Dandang besar	3	140.000	375.000	3	4	235.000	176.250
11	Dandang sedang	3	100.000	230.000	3	4	130.000	97.500
12	Ember	6	70.000	130.000	2	3	180.000	120.000
13	Dinamo listrik	1	1.700.000	3.700.000	5	6	400.000	333.333
14	Timbangan	1	500.000	1.380.000	3	4	293.333	220.000
15	Kompor gas	2	250.000	495.000	2	3	245.000	163.333
16	Tabung gas LPJ 12kg (tanpa isi)	2	280.000	355.000	4	5	37.500	30.000
TOTAL			196.275.000	289.635.000			21.910.833	18.189.583

Lampiran 6. Analisis Posisi Sumberdaya Finansial pada Usaha Sutra CV Arni Kurnia, 2021

Keterangan	2019 (Rp)	2020 (Rp)
Aktiva		
Aktiva lancar		
Kas	22.141.050	18.738.200
Kas di Bank	443.991.005	349.199.574
Piutang Usaha	81.245.000	36.675.500
Persediaan	9.288.000	12.584.000
Total aktiva lancar	556.665.005	417.197.274
Aktiva tetap		
Peralatan	5.910.833	3.177.500
Kendaraan	13.950.000	9.750.000
Ak. Dep Kendaraan	-1.860.000	-1.970.000
Tanah showroom	127.737.000	200.186.000
Bangunan Showroom	180.700.000	199.251.250
Ak. Dep Bangunan Showroom	-290.000	-310.000
Total aktiva tetap	328.297.500	414.043.500
TOTAL AKTIVA	884.962.505	828.087.000
PASSIVA		
Hutang Lancar		
Hutang Dagang	107.654.735	199.830.000
Total Hutang Lancar	107.654.735	199.830.000
Hutang Jangka Panjang		
Hutang Bank	31.510.205	48.520.000
Modal :		
Modal Sendiri	475.420.055	480.521.000
Laba	270.377.510	99.216.000
Total Modal	745.797.565	579.737.000
TOTAL PASSIVA	884.962.505	828.087.000

Lampiran 7. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Usaha Sutra CV Arn Kurnia Tahun 2019- 2020

No	Uraian	Volume		Harga Satuan (Rp)		Nilai (Rp)	
		2019	2020	2019	2020	2019	2020
Biaya Tetap							
1	NPA					5.910.833	4.856.250
2	Gaji Karyawan					445.200.000	286.800.000
	Total					451.110.833	291.656.250
Biaya Variabel							
1	Benang Sutra	324 Kg	210kg	550.000	600.000	178.200.000	126.000.000
2	Bahan Penolong						
	· Zat pewarna	45 Kg	29 kg	80.000	80.000	3.600.000	2.320.000
	· Asam Cuka	22 Kg	14 kg	62.000	62.000	1.364.000	868.000
	· Soda ASH	10 Kg	6 kg	25.000	25.000	250.000	150.000
	· Fepol	30 Kg	17 kg	45.000	45.000	1.350.000	765.000
	· Kanji Manutex	10 Kg	6 kg	25.000	25.000	250.000	150.000
3	Gas LPJ 12kg/ 2 buah (isi ulang)	3 kali isi	2 kali isi	148.000	148.000	888.000	592.000
4	Plastik kemasan	300 lbr	300 lbr	1.500	15.000	450.000	450.000
5	Kardus berlabel	300 lbr	300 lbr	1.000	1.000	300.000	300.000
6	Kantong plastik	20 bks	20 bks	7.500	7.500	150.000	150.000
7	Rekening Air			150.000	100.000	1.800.000	1.200.00
8	Rekening Listrik			1.500.000	1.000.000	18.000.000	12.000.000
9	Transportasi			220.000	220.000	2.640.000	1.320.000
	Total					206.078.000	145.065.000
Total Biaya Tetap + Biaya Variabel						657.188.833	436.721.250

Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian





