


LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian



Jalan Sinar Mas II Kedungmundu, Kec. Tembalang, Kota Semarang, Jawa Tengah 50273
Telp. 08223319494 / Email: indofishsemarang@gmail.com

SURAT KETERANGAN



Dengan hormat,
Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Ijai Pratama Putra
NIM : 14020217140008
Departemen : S1 Administrasi Bisnis
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Instansi : Universitas Diponegoro

Benar-benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsi di Indofishery dengan judul “*Analisis Pengembangan Bisnis Indofishery Melalui Pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Blue Ocean Strategy (BOS)*”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 4 Desember 2020
Mengetahui,



Abdul Khamid
 Founder Indofishery

Lampiran 2. Detail Pertanyaan

Tahap Wawancara	Bagian yang terlibat	Pertanyaan
<p>Tahap I: Identifikasi Elemen Key Resources</p> <p>Tujuan: Mengetahui apa saja sumber daya yang dimiliki dan dibutuhkan dalam operasional bisnis Indofishery</p>	1. CEO Indofishery	<p>1.1. Apa saja sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.2. Bagaimana perusahaan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki saat ini?</p> <p>1.3. Seberapa besar peran sumberdaya fisik dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.4. Seberapa besar peran sumberdaya intelektual dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.5. Seberapa besar peran sumberdaya manusia dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.6. Apa saja yang perlu ditambahkan dalam mendukung operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.7. Apa saja hambatan dalam penggunaan sumber daya yang dimiliki Indofishery?</p> <p>1.8. Berapa banyak jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.9. Apa saja sumber daya yang masih belum dimanfaatkan secara</p>

		optimal dalam operasional bisnis Indofishery?
<p>Tahap II: Identifikasi</p> <p>Elemen <i>Key Activities</i></p> <p>Tujuan: Mengetahui apa saja kegiatan yang dilakukan dalam operasional bisnis Indofishery</p>	1. CEO Indofishery	<p>1.1. Apa saja yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan operasional bisnis?</p> <p>1.2. Bagaimana Indofishery melakukan kegiatan produksi?</p> <p>1.3. Bagaimana proses pengadaan bahan baku pada Indofishery?</p> <p>1.4. Bagaimana proses penentuan dan pengecekan kualitas produk Indofishery?</p> <p>1.5. Bagaimana proses promosi dan pemasaran dalam Indofishery?</p> <p>1.6. Bagaimana sistem distribusi produk dan penjualan dari Indofishery?</p> <p>1.7. Apa saja kendala yang dihadapi dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.8. Kegiatan edukasi apa saja yang dilakukan Indofishery kepada pemasok?</p> <p>1.9. Produk apa saja yang sudah dihasilkan dari operasional produksi Indofishery?</p> <p>1.10. Bagaimana cara Indofishery mengatasi komplain pelanggan?</p>

<p>Tahap III: Identifikasi Elemen <i>Customer Segments</i></p> <p>Tujuan: Untuk mengetahui segmen pasar yang dituju oleh Indofishery</p>	<p>1. CEO Indofishery</p> <p>2. Devisi (Bagian) Admin <i>Customer Service</i> dan Pemasaran</p>	<p>1.1. Siapa saja segmen pasar yang dituju dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.2. Siapa saja yang pernah melakukan pembelian melalui aplikasi Indofishery?</p> <p>1.3. Berapa banyak jumlah pelanggan yang pernah melakukan pembelian di Indofishery?</p> <p>1.4. Berapa banyak jumlah pelanggan yang pernah melakukan pembelian ulang di Indofishery?</p> <p>1.5. Bagaimana strategi promosi dan pemasaran Indofishery ke depan?</p> <p>1.6. Siapa kompetitor dari bisnis Indofishery?</p> <p>1.7. Apakah sudah ada pengembangan pemasaran bisnis ke depan pada Indofishery?</p> <p>1.8. Siapa saja fokus segmen pelanggan yang menjadi sasaran pemasaran Indofishery?</p> <p>1.9. Berapa usia rata-rata pelanggan dari Indofishery?</p> <p>1.10. Dimana saja persebaran pelanggan dari Indofishery?</p> <p>1.11. Kenapa memilih menggunakan Indofishery?</p>
--	---	--

<p>Tahap IV: Identifikasi Elemen Value Propositions</p> <p>Tujuan: Untuk mengetahui preposisi nilai yang ditawarkan Indofishery kepada pelanggannya</p>	<p>1. CEO Indofishery</p> <p>2. Pelanggan</p>	<p>1.1. Apa saja proposisi nilai yang ditawarkan dalam bisnis Indofishery?</p> <p>1.2. Bagaimana proses munculnya ide dalam pembuatan proposisi nilai pada Indofishery?</p> <p>1.3. Kemudahan apa yang ditawarkan dalam bisnis Indofishery?</p> <p>1.4. Apa saja kendala yang dihadapi saat menggunakan Indofishery?</p> <p>1.5. Bagaimana Indofishery dalam melakukan strategi pengembangan produk?</p> <p>1.6. Keuntungan apa saja yang didapat ketika menggunakan Indofishery?</p> <p>1.7. Apa yang diharapkan dari adanya bisnis Indofishery?</p> <p>1.8. Bagaimana Bapak/Ibu dalam melakukan pembelian produk Indofishery?</p> <p>1.9. Menu apa saja yang ditawarkan dalam aplikasi dan website Indofishery?</p> <p>1.10. Apa saja permasalahan yang diselesaikan dari adanya Indofishery?</p>
---	---	---

<p>Tahap V: Identifikasi Elemen Channels</p> <p>Tujuan: Mengetahui media promosi dan pemasaran yang digunakan untuk menjangkau konsumennya</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. CEO Indofishery 2. Devisi (Bagian) Admin <i>Customer Service</i> dan Pemasaran 3. Pelanggan 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Apa saja media promosi dan pemasaran yang sudah digunakan Indofishery saat ini? 1.2. Apa saja media promosi dan pemasaran yang akan digunakan Indofishery ke depan? 1.3. Darimana konsumen dapat mengetahui Indofishery? 1.4. Bagaimana konsumen dapat mengetahui Indofishery? 1.5. Berapa banyak pelanggan yang mengetahui Indofishery melalui media online? 1.6. Berapa banyak pengguna aplikasi Indofishery saat ini? 1.7. Media sosial apa saja yang Bapak/Ibu gunakan saat ini? 1.8. Segmen pelanggan apa saja yang dijangkau Indofishery melalui media Instagram? 1.9. Bagaimana Bapak/Ibu dalam melakukan pembelian produk Indofishery melalui sistem online? 1.10. Apa saja kendala yang dialami selama menggunakan Indofishery 1.11. Apa harapan atau saran yang dapat diberikan untuk Indofishery ke depan?
--	--	--

<p>Tahap VI: Identifikasi Elemen Customer Relationship</p> <p>Tujuan: Mengetahui strategi yang digunakan perusahaan dalam menjaga hubungan baik dan mempertahankan pelanggannya.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. CEO Indofishery 2. Devisi (Bagian) Admin Customer Service dan Pemasaran 3. Pelanggan 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Pelayanan apa saja yang diberikan oleh Indofishery kepada konsumennya? 1.2. Bagaimana Indofishery dalam menentukan strategi promosi dan pemasaran? 1.3. Kendala apa yang dihadapi saat menggunakan Indofishery? 1.4. Bagaiman respon Indofishery dalam mengatasi permasalahan konsumen? 1.5. Program promo apa saja yang diberikan oleh Indofishery? 1.6. Apa harapan ke depan yang ingin didapatkan dari adanya Indofishery? 1.7. Bagaiaman Indofishery dalam menyediakan sistem pengembalian produk? 1.8. Berapa banyak pelanggan Indofishery yang melakukan pembelian ulang? 1.9. Berapa lama intensitas Bapak/Ibu dalam melakukan pembelian produk Indofishery? 1.10. Kapan biasanya Bapak/Ibu melakukan pembelian produk Indofishery?
--	---	--

<p>Tahap VII: Identifikasi Elemen Key Partnership</p> <p>Tujuan: Mengetahui siapa saja mitra kerjasama dalam operasional bisnis Indofishery</p>	<p>1. CEO Indofishery</p> <p>2. <i>Supplier</i></p>	<p>1.1. Siapa saja mitra kerjasama dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.2. Bagaimana peran pemasok dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.3. Bagaimana peran mitra penjual dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.4. Darimana Indofishery memperoleh bahan baku?</p> <p>1.5. Bagaimana sistem kerjasama antara Indofishery dengan pemasok?</p> <p>1.6. Bagaimana sistem kerjasama antara Indofishery dengan mitra penjual?</p> <p>1.7. Apa saja kendala yang dihadapi pada pemasok dan mitra penjual?</p> <p>1.8. Bagaimana Indofishery dalam melakukan pemesanan produk kepada pemasok?</p> <p>1.9. Berapa banyak jumlah pemasok bahan baku ikan pada Indofishery?</p> <p>1.10. Berapa banyak mitra penjualan dalam operasional bisnis Indofishery?</p>
---	---	--

		1.11. Adakah program pelatihan atau pendampingan dari Indofishery?
<p>Tahap VIII: Identifikasi Elemen <i>Revenue Streams</i></p> <p>Tujuan: Mengetahui dari mana sumber pendapatan dari operasional bisnis Indofishery</p>	1. CEO Indofishery	<p>1.1. Darimana saja sumber pendapatan yang diperoleh Indofishery?</p> <p>1.2. Bagaimana penetapan harga jual produk Indofishery?</p> <p>1.3. Apakah terdapat penghasilan tambahan atau sampingan dari bisnis Indofishery?</p> <p>1.4. Bagaimana sistem dalam penentuan biaya ongkos kirim pada Indofishery?</p> <p>1.5. Bagaimana sistem pembayaran dalam operasional bisnis Indofishery?</p> <p>1.6. Bagaimana sistem pemberian potongan harga pada Indofishery?</p>
<p>Tahap IX: Identifikasi Elemen <i>Cost Structures</i></p> <p>Tujuan: Mengetahui apa saja dan bagaimana proses penggunaan alokasi dana</p>	1. CEO Indofishery	<p>1.1. Apa saja jenis pengeluaran yang dilakukan Indofishery dalam menjalankan bisnisnya?</p> <p>1.2. Bagaimana Indofishery dalam mengalokasikan dana dalam operasional bisnisnya?</p> <p>1.3. Apa saja pengeluaran terbesar yang dikeluarkan Indofishery menjalankan bisnisnya?</p>

dalam operasional bisnis Indofishery		<p>1.4. Apa saja pengeluaran terkecil yang dikeluarkan Indofishery menjalankan bisnisnya?</p> <p>1.5. Bagaimana sistem biaya pengembangan yang ada di Indofishery?</p> <p>1.6. Dari mana sumber pendanaan Indofishery saat ini dalam menjalankan operasional bisnisnya?</p> <p>1.7. Biaya apa saja yang dikurangi dalam operasional bisnis Idofishery?</p> <p>1.8. Biaya apa saja yang ditingkatkan dalam operasional bisnis Indofishery?</p>
---	--	---