

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
ABSTRAK .....	xi
ABSTRACT.....	xii
BAB I.....	1
1.1    Lingkungan Eksternal Perusahaan .....	1
1.2    Lingkungan Internal Perusahaan.....	6
1.3    Rumusan Masalah .....	8
1.4    Pertanyaan Penelitian .....	9
1.5    Tujuan Penelitian .....	9
1.6    Manfaat Penelitian .....	10
1.7    Sistematika Penulisan .....	10
BAB II.....	12
2.1    Model Bisnis .....	12
2.1.1    Definisi dan Tujuan Model Bisnis .....	12
2.1.2    Komponen Model Bisnis .....	14
2.2    Kanvas Model Bisnis oleh Osterwalder dan Pigneur.....	16
2.3    Komponen dalam Kanvas Model Bisnis.....	17
2.3.1    Segmen Pelanggan .....	17
2.3.2    Proposisi Nilai.....	20
2.3.3    Saluran .....	21
2.3.4    Hubungan Pelanggan .....	23
2.3.5    Sumber Daya Kunci .....	24

2.3.6	Aktivitas Kunci .....	25
2.3.7	Kemitraan Kunci .....	27
2.3.8	Aliran Pendapatan .....	28
2.3.9	Struktur Biaya .....	30
2.4	Peta Empati .....	32
2.5	Kerajinan Gerabah dan Keramik.....	34
2.5.1	Gerabah .....	35
2.5.2	Keramik.....	37
2.5.3	Proses Pembuatan Gerabah dan Keramik .....	39
2.6	Laman Web .....	47
2.6.1	Definisi dan Manfaat Laman Web .....	47
2.6.2	Laman Web Sebagai Media Pemasaran .....	48
3.1	Desain Penelitian.....	51
3.2	Unit Analisis .....	51
3.3	Sumber dan Metode Pengumpulan Data.....	52
3.4	Kualitas Penelitian .....	53
3.5	Informan Penelitian.....	54
3.6	Responden Penelitian .....	55
3.7	Metode Analisis Data.....	57
3.7.1	Analisis Data Kualitatif.....	57
3.7.2	Analisis Data Kuantitatif.....	57
BAB IV	.....	61
4.1	Analisis Calon Pelanggan Artizen Pottery .....	61
4.1.1	Apa yang Calon Pelanggan Lihat.....	62
4.1.2	Apa yang Calon Pelanggan Dengar .....	64
4.1.3	Apa yang Pelanggan Pikirkan dan Rasakan.....	66
4.1.4	Apa yang Pelanggan Katakan dan Lakukan.....	68
4.1.5	Apa yang Pelanggan Korban.....	70
4.1.6	Apa yang Pelanggan Peroleh .....	72
4.2	Rancangan Model Bisnis Artizen Pottery .....	75

4.2.1	Segmen Pelanggan .....	76
4.2.2	Proposisi Nilai.....	77
4.2.3	Saluran .....	80
4.2.4	Hubungan Pelanggan .....	83
4.2.5	Sumber Daya Kunci .....	83
4.2.6	Aktivitas Kunci .....	84
4.2.7	Kemitraan Kunci .....	86
4.2.8	Aliran Pendapatan .....	87
4.2.9	Struktur Biaya .....	89
4.3	Analisis Kelayakan Finansial .....	93
BAB V	.....	98
5.1	Matriks Kegiatan.....	98
5.1.1	Tahap Persiapan .....	99
5.1.2	Tahap Pelaksanaan .....	101
5.1.3	Tahap Evaluasi .....	101
5.2	Penanggung Jawab .....	103
5.3	Ukuran Kinerja.....	103
5.4	Mitigasi Risiko .....	105
DAFTAR PUSTAKA	.....	107