



Lampiran 2

Surat Bebas Plagiasi

 **PENGEMBANGAN BISNIS DAN INOVASI**
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan nama yang di bawah ini:


Nama : Muhammad Alief Gymnastiar
Nim : 200304006
Fakultas / Prodi : Ekonomi Dan Bisnis / Kewirausahaan
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Gresik
Judul Skripsi : Pendekatan Ten Type Of Innovation Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Nasi Madura "Hasina Ririd"

Telah Melakukan Pengecekan Plagiasi BAB 1-5 Dengan Hasil:


Referensi : 0,00%
Original : 92,79%
Plagiarism : 7,21%

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 02 Januari 2024
Kepala Pengembangan Bisnis dan Inovasi FEB UMG


Nur Cahyadi, S.ST., MM.
NIP: 11711907254

**PENGEMBANGAN
BISNIS DAN INOVASI**
The Power of Islamic Entrepreneurship
Jl. Sumatera 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121 Telp. (031) 3951414, Fax. (031) 3952585 Website <http://www.umg.ac.id>, Email info@umg.ac.id

 Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 3

Persetujuan Revisi



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Setelah kami teliti perbaikan revisi skripsi :

Nama : M. Alief Gymnastiar
NIM : 200304006
Program Studi : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Pendekatan Ten Type Of Innovation Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Nasi Madura "Hasina Ririd"

Kami penguji dapat menyetujui perbaikan revisi skripsi tersebut.

| Nama Penguji | Tanda tangan persetujuan penguji | Tanggal Persetujuan |
|------------------------------------|----------------------------------|---------------------|
| 1. Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM 1. | | 1 20/24 |
| 2. - | 2 | 2 |
| 3. Aries Kurniawan, SE., M.Hum 3 | | 3 16/24 |
| 4. Hadi Ismanto, SE., MM 4 | | 4 11/01 |

Catatan :
Setiap mahasiswa/wi mengisi rangkap 2 (dua)

Lampiran 5

Berita Acara Ujian Skripsi



PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI SEMESTER GASAL 2023/2024 Nomor : 006/11.3.UMG/Kewirausahaan/E/2024

Pada hari ini Kamis, Tanggal 11 Januari 2024, pukul 09.30 - 11.00. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi
Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa : M. Alief Gymnastiar
NIM : 200304006
Judul Skripsi : Pendekatan Ten Type Of Innovation Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Nasi Madura "Hasina Ririd"
Pembimbing Utama : Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM
Pembimbing Pendamping : -
Ketua Penguji : Aries Kurniawan, SE., M.Hum
Anggota Penguji : Hadi Ismanto, SE., MM

| No | Nama Penguji | Jabatan | Jabatan Penguji | Tanda Tangan |
|----|------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------|
| 1 | Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM | Pembimbing Utama | Ketua | |
| 2 | - | Pembimbing Pendamping | Sekretaris | |
| 3 | Aries Kurniawan, SE., M.Hum | Ketua Penguji | Anggota | |
| 4 | Hadi Ismanto, SE., MM | Anggota Penguji | Anggota | |

Berdasarkan hasil Ujian Sidang Skripsi yang telah dilakukan di depan penguji dinyatakan :
Lulus (Diterima / Diterima dengan Perbaikan) atau Mengulang atau Tidak Lulus*)

Mengetahui,
Ketua Program Studi,

Vembri Aulia Rahmi, S.E., M.M

Gresik, 11 Januari 2024,
Ketua Tim Penguji

Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM

Catatan :
*) Coret yang tidak perlu

Lampiran 6

Canvas Ten Types of Innovation

CANVAS KOLABORASI INOVASI (TEN TYPES of INNOVATION)

Project Name : _____ Design by : _____ Version : _____

| | | |
|---|--|--|
| <p>INNOVATION PROJECT CONFIGURATION BUSINESS MODEL</p> | <p>INDUSTRIAL ANALYSIS, COMPETITOR ANALYSIS</p> <p>cost leadership Koopetisi Efisiensi Proses</p> <p>Ease of use LOYALTY PROGRAM VALUES ALIGNMENT</p> | <p>OPPORTUNITY</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind mejual sebuah makanan dengan mempertahankan harga dengan pembelian kuantitas yang banyak dan melebarkan pasarnya melalui jejaringan networking.</p> |
| <p>NEW CONFIGURATION (ANCHOR & EXTEND)</p> | <p>TACTIC (EXISTING OFFERING)</p> | <p>NEW OPTION TACTIC (ADD & SUBSTITUTE)</p> |
| <p>GAME PLAN</p> <p>change the game</p> | | |

GAME PLAN CANVAS of INNOVATION

Project Name : _____ Design by : _____ Version : _____

| | | | | | | | | | |
|---|--|---|--|--|---|---|--|--|--|
| <p>OVERVIEW</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind mejual sebuah makanan dengan mempertahankan harga dengan pembelian kuantitas yang banyak dan melebarkan pasarnya melalui jejaringan networking.</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind akan mempertahankan nilai harga jualnya, meskipun ada peningkatan harga bahan baku.</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind melakukan networkings dengan bergabung Paguyuban Kuliner Kabupaten Gresik yang di wadah oleh pemerintahan Kabupaten Gresik.</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menyediakan apa yang di pinta dan menjadikan keluarga untuk sumber daya manusia yang membantu untuk usaha, ter sebut agar dapat menghemat pengeluaran biaya karyawan.</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind membuat sebuah desain yang sangat sederhana dan menambahkan sebuah stiker kontak person buat pemesanan agar mempermudah pelanggan.</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memanfaatkan penjualan secara online melalui Whatsapp dan Facebook untuk dapat menggabal penjualan ke pelanggan yang ditargetkan.</p> | <p>SHIFT BUSINESS MODEL</p> | <p>AMBITION</p> <p>change the game</p> | | | | | | | |
| <p>TACTICS DESCRIPTION</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="686 1422 845 1579"> <p>cost leadership</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind akan mempertahankan nilai harga jualnya, meskipun ada peningkatan harga bahan baku.</p> </td> <td data-bbox="861 1422 1021 1579"> <p>Koopetisi</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind melakukan networkings dengan bergabung Paguyuban Kuliner Kabupaten Gresik yang di wadah oleh pemerintahan Kabupaten Gresik.</p> </td> <td data-bbox="1037 1422 1197 1579"> <p>Efisiensi Proses</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menyediakan apa yang di pinta dan menjadikan keluarga untuk sumber daya manusia yang membantu untuk usaha, ter sebut agar dapat menghemat pengeluaran biaya karyawan.</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="686 1590 845 1747"> <p>Ease of use</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind membuat sebuah desain yang sangat sederhana dan menambahkan sebuah stiker kontak person buat pemesanan agar mempermudah pelanggan.</p> </td> <td data-bbox="861 1590 1021 1747"> <p>LOYALTY PROGRAM</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memberikan sebuah jejangan dengan memberikan harga jual pelanggan yang di tambah dengan kualitas yang. Adapun pelanggan yang di berikan makanan yang sangat lezat dengan yang lain.</p> </td> <td data-bbox="1037 1590 1197 1747"> <p>Go Direct</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memanfaatkan penjualan secara online melalui Whatsapp dan Facebook untuk dapat menggabal penjualan ke pelanggan yang ditargetkan.</p> </td> <td data-bbox="1212 1590 1372 1747"> <p>VALUES ALIGNMENT</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menjaga sebuah branding yang ada usahanya dengan cara memelihara kedekatan customer dalam setiap pemesanan, tidak memunculkan masalah.</p> </td> </tr> </table> | | | <p>cost leadership</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind akan mempertahankan nilai harga jualnya, meskipun ada peningkatan harga bahan baku.</p> | <p>Koopetisi</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind melakukan networkings dengan bergabung Paguyuban Kuliner Kabupaten Gresik yang di wadah oleh pemerintahan Kabupaten Gresik.</p> | <p>Efisiensi Proses</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menyediakan apa yang di pinta dan menjadikan keluarga untuk sumber daya manusia yang membantu untuk usaha, ter sebut agar dapat menghemat pengeluaran biaya karyawan.</p> | <p>Ease of use</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind membuat sebuah desain yang sangat sederhana dan menambahkan sebuah stiker kontak person buat pemesanan agar mempermudah pelanggan.</p> | <p>LOYALTY PROGRAM</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memberikan sebuah jejangan dengan memberikan harga jual pelanggan yang di tambah dengan kualitas yang. Adapun pelanggan yang di berikan makanan yang sangat lezat dengan yang lain.</p> | <p>Go Direct</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memanfaatkan penjualan secara online melalui Whatsapp dan Facebook untuk dapat menggabal penjualan ke pelanggan yang ditargetkan.</p> | <p>VALUES ALIGNMENT</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menjaga sebuah branding yang ada usahanya dengan cara memelihara kedekatan customer dalam setiap pemesanan, tidak memunculkan masalah.</p> |
| <p>cost leadership</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind akan mempertahankan nilai harga jualnya, meskipun ada peningkatan harga bahan baku.</p> | <p>Koopetisi</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind melakukan networkings dengan bergabung Paguyuban Kuliner Kabupaten Gresik yang di wadah oleh pemerintahan Kabupaten Gresik.</p> | <p>Efisiensi Proses</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menyediakan apa yang di pinta dan menjadikan keluarga untuk sumber daya manusia yang membantu untuk usaha, ter sebut agar dapat menghemat pengeluaran biaya karyawan.</p> | | | | | | | |
| <p>Ease of use</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind membuat sebuah desain yang sangat sederhana dan menambahkan sebuah stiker kontak person buat pemesanan agar mempermudah pelanggan.</p> | <p>LOYALTY PROGRAM</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memberikan sebuah jejangan dengan memberikan harga jual pelanggan yang di tambah dengan kualitas yang. Adapun pelanggan yang di berikan makanan yang sangat lezat dengan yang lain.</p> | <p>Go Direct</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind memanfaatkan penjualan secara online melalui Whatsapp dan Facebook untuk dapat menggabal penjualan ke pelanggan yang ditargetkan.</p> | <p>VALUES ALIGNMENT</p> <p>Nasi Madura Hasina Rind menjaga sebuah branding yang ada usahanya dengan cara memelihara kedekatan customer dalam setiap pemesanan, tidak memunculkan masalah.</p> | | | | | | |

Lampiran 7

Hasil Wawancara Nasi Madura Hasina Ririd

| | | |
|----------|---|--|
| Alip | : | Bagaimana sejarah atau cerita awal mula ibu menjalankan sebuah bisnis makanan Nasi Madura ini? |
| Hasina | : | Nasi Madura Hasina Ririd diawali sejak tahun 2015, Nasi Madura Hasina Ririd berawal berdiri dari faktor ekonomi keluarga yang tiba-tiba menurun, dikarenakan suami terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Saya mengawali dengan menawarkan di grup playgroup dekat rumah saya, semakin banyak orang memesan melalui whatsapp karena saya kasih sticker pemesanan di kemasannya. Lalu saya membuka booth di daerah rumah, namun ternyata malah tidak efisien dan efektif karena orang-orang memesan tidak dalam kuantitas banyak. Tidak sebanding dengan tenaga dan pengeluarannya. Akhirnya saya memutuskan untuk melalui online saja dirumah dengan porsi pemesanan minimal 50 porsi perharinya. |
| Alip | : | Bagaimana langkah awal ibu hasina untuk dapat memperkenalkan Nasi Madura Hasina Ririd ke masyarakat yang sehingga dapat menjadi pelanggan ibu? |
| Hasina | : | Nasi Madura Hasina Ririd setelah bergabung dengan paguyuban kuliner Kabupaten Gresik yang difasilitasi oleh pemerintahan, menjadikan usaha saya semakin banyak dikenal sama orang lain dan semakin banyak pemesan untuk sebuah acara pemerintahan atau organisasi. |
| Alip | : | Bagaimana ibu dapat mengimbangi persaingan bisnis makanan di era saat ini? |
| Hasina | : | Saya menjadikan harga jual yang tetap dengan cara memberdayakan apa yang ada dan meminimalisir pengeluaran semaksimal mungki. Bisnis Nasi Madura Hasinah ririd memberdayakan keluarga untuk dapat menghemat pengeluaran dan memakai peralatan yang sudah ada dirumah. Saya memproduksi pemesanan juga di rumah, jadi tidak ada biaya sewa. Bagian produksi, beli bahan pokok, dan pengiriman di bantu oleh anak-anak saya. Jadi saya jadikan harga nilai jual saya untuk dapat bersaing dengan para pesaing lainnya. |
| Alip | : | Bagaimana ibu untuk mengatasi mempertahankan nilai harga jual produk, namun harga bahan pokok terkadang nilai jualnya meningkat? |
| Jannatul | : | Harga bahan baku itu terkadang meningkat sangat pesat, sehingga saya sendiripun terkadang harus mengakali hal tersebut untuk dapat mempertahankan harga jual catering di harga biasanya. Jika terjadi saya mengakali hal tersebut dengan mengambil keuntungan yang sedikit namun pemesanan makanan minimal 50 porsi setiap pembelian bahan baku |
| Alip | : | Strategi pemasaran seperti apa untuk dapat Nasi Hasina Ririd dapat memenuhi kebutuhan pemesanan setiap harinya? |
| Hasina | : | Kebanyakan orang-orang melakukan pemesanan atau mengenali Nasi Madura Hasina Ririd dari facebook dan stiker nomer whatsapp. Pemesanan tersebut kebanyakan untuk catering dengan pemesanan kuantitas yang banyak |

Lampiran 8

Dokumentasi Produk Penelitian

