

LAMPIRAN 2

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI



PUSAT BISNIS DAN KERJASAMA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

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

Nama : Nimas Andini
NIM : 180304029
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis/ Kewirausahaan
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Gresik
Judul Skripsi : Pengembangan Usaha Fotocopy CV Grafika Melalui Inovasi Kualitas Layanan Dan Model Bisnis

Telah melakukan pengecekan plagiasi BAB 1-5 dengan hasil :

Referensi : 4%
Original : 74%
Plagiarism : 22%

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gresik, 04 Januari 2022
Kepala Pengembangan Bisnis dan Inovasi FEB UMG


Wenti Krisnawati, S.E., M.SM
NIP: 03111709201

PUSAT
BISNIS DAN KERJASAMA

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



Plagiarism Detector v. 1921 - Originality Report 03/01/2022 11:37:02

Analysed document: Nimas Andini-180304020 - Nimas Andini.docx
SUWARNO SUWARNO

• Language: **Indonesian** • Rewrite • Detected language: **id**

• Check type: **Internet Check**

(see_and_enc_value) [see_and_enc_value]

Detailed document body analysis:

• Relationship chart



• Distribution graph



• Top sources of plagiarism: **60**

- 1. [http://repository.stei.ac.id/21724/BAB III.pdf](http://repository.stei.ac.id/21724/BAB%III.pdf)
- 2. [http://repository.unmuhember.ac.id/8444/3/C_BAB I.pdf](http://repository.unmuhember.ac.id/8444/3/C_BAB%I.pdf)
- 3. https://pace.uin.ac.id/bitstream/handle/123456789/18271/05_1_bab_1.pdf?sequence=8&Allowed=y

• Processed resources detail: **107 - Ok / 31 - Failed**

• Important notes:

Wikipedia:	Google Books:	Ghostwriting services:	Anti-cheating:
[not detected]	[not detected]	[not detected]	[not detected]

[uace_headline]
[uace_line1]
[uace_line2]
[uace_line3]
[uace_line4]
[uace_line5]
[uace_line_recommendation_title]
[uace_line_recommendation]
[uace_abc_stats_header]
[uace_abc_stats_html_table]

• Active References (URLs Extracted from the Document)

No URLs detected

• Excluded URLs

No URLs detected

LAMPIRAN 3

DAFTAR PERTANYAAN/ INSTRUMEN PENELITIAN

A. Pihak Pemilik Usaha:

1. Sejak kapan Grafika fotocopy ini berdiri? Ceritakan Sejarah singkatnya.
2. Apa visi dan misinya?
3. Bagaimana strategi dalam pengembangan usaha jasa percetakan anda?
4. Bagaimana bentuk dari produk jasa (the Service Product) yang anda tawarkan?
5. Berapa tarif jasa (Price) yang anda tawarkan?
6. Apa tempat/lokasi pelayanan (place/service location) yang anda sediakan?
7. Apa nilai tambah dari usaha anda dibandingkan dengan usaha percetakan lainnya?
8. Apa keuntungan yang di peroleh dengan penggunaan pengembangan usaha yang anda lakukan?
9. Apa pengaruh inovasi terhadap pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan?

B. Terkait Business Model Canvas

1. Siapakah pelanggan yang Grafika tawarkan saat ini?
2. Mengapa Grafika menysasar segmen pelanggan tersebut?
3. Bagaimana cara Grafika dalam menguasai segmen tersebut?
4. Apa sih aktivitas utama dari bisnis Grafika ini?
5. Apa keunggulan nilai yang ditawarkan Grafika kepada pelanggan (internasional dan domestik)?
6. Apa yang membedakan produk Grafika dengan produk pesaing lainnya?
7. Bagaimana cara Grafika memasarkan produknya ke pelanggan?
8. Apakah Grafika bekerja sama dengan pihak lain untuk mendistribusikan produknya?
9. Bagaimana cara Grafika membangun serta menjaga hubungan baik dengan pelanggannya?
10. Darimana sajakah sumber pendapatan yang diperoleh Grafika?
11. Apa sajakah sumber daya yang diperlukan oleh Grafika dalam menjalani bisnisnya?
12. Bagaimanakah proses yang dijalankan Grafika dalam melayani pelanggan (domestik dan internasional)?
13. Pengeluaran apa sajakah yang dikeluarkan Grafika dalam menjalankan aktivitasnya?
14. Siapa sajakah mitra yang membantu berjalannya bisnis di Grafika?

C. Pihak Konsumen

1. Mengapa anda memilih jasa percetakan Grafika tersebut?
2. Apa kelebihan dan kekurangan dari jasa percetakan Grafika tersebut menurut anda?
3. Apakah anda mendapatkan kemudahan informasi?
4. Apakah produk jasa yang ditawarkan Grafika fotocopy sudah sesuai kebutuhan anda?
5. Bagaimana pelayanan yang diberikan pemilik maupun karyawan percetakan Grafika Fotocopy?

6. Apakah pihak Grafika fotocopy menanggapi dengan baik setiap pertanyaan dan keluhan dari konsumen?



LAMPIRAN 5

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI



PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI
SEMESTER GASAL 2021 / 2022
Nomer : 008/II.3.UMG/Kewirausahaan/E/2022

Pada hari ini **Jum'at**, Tanggal **07 Januari 2022**, pukul **16.00**. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi
Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa : **Nimas Andini**
NIM : **180304029**
Judul Skripsi : **Pengembangan Usaha Foto Copy CV. Grafika Melalui Inovasi Kualitas Layanan dan Bisnis Model**

Dosen Pembimbing I : **Aries Kurniawan, SE., M.HUM**
Dosen Pembimbing II : **-**
Penguji I : **Beni Dwi Komara, S.Si., MM.**
Penguji II : **Hadi Ismanto, SE., MM**

No	Nama Penguji	Jabatan Penguji	Tanda Tangan
1	Aries Kurniawan, SE., M.HUM	Ketua	
2	-	Sekretaris	
3	Beni Dwi Komara, S.Si., MM.	Anggota	
4	Hadi Ismanto, SE., MM	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,

Aries Kurniawan, S.E., M.Hum

Gresik, 07 Januari 2022,
Ketua Tim Penguji,

Aries Kurniawan, SE., M.HUM

Catatan :
*) Corel yang tidak perlu

LAMPIRAN 5

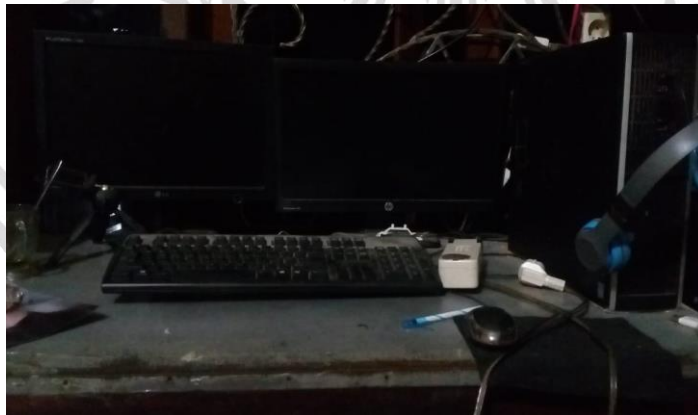
DOKUMENTASI SELAMA KEGIATAN PENELITIAN



Gambar 1.1 Halaman depan Grafika Fotocopy



Gambar 1.2 Ruang Kerja Grafika Fotocopy



Gambar 1.3 Ruang Desain



Gambar 1.4 Stok Kertas Grafika Fotocopy



Gambar 1.5 Stok Barang Grafika Fotocopy



Gambar 1.6 Alat Laminating