

DAFTAR ISTILAH

Tarif :

sejumlah nilai yang dikeluarkan konsumen guna mendapatkan manfaat dengan menggunakan atau mengkonsumsi produk atau layanan

Value :

sesuatu yang ada pada produk atau jasa yang dianggap berharga oleh seseorang.

Customer value :

total manfaat yang diterima oleh customer baik tangible maupun intangible dikurangi dengan pengorbanan yang dikeluarkan (expense).

Benefit :

keuntungan yang diperoleh customer dalam menggunakan produk atau jasa

Sacrifices :

sejumlah pengukuran yang subyektif terhadap biaya-biaya yang berkaitan dengan suatu keputusan menggunakan atau membeli.

Perceived value :

nilai dari produk yang diterima oleh pelanggan.

Willingness To Pay :

nilai barang bagi seseorang sesuai dengan apa yang mereka mau bayar, berkorban, dan berubah karena barang tersebut.

Value Based Pricing :

metoda penetapan harga produk, dimana perusahaan akan menentukan seberapa berharganya suatu produk bagi pelanggan.

Performance-Importance Matrix :

merupakan suatu matriks yang mengkategorikan setiap variabel dari produk pada empat kuadran yang berbeda, pada sumbu horizontal dan vertikal.

Cost Based Pricing :

sebuah metoda penetapan harga produk atau jasa yang menggunakan biaya langsung, biaya tidak langsung, fixed cost dan variable cost yang berhubungan atau tidak dengan produksi dan penjualan produk atau jasa.

Fixed cost :

biaya tetap yang nilainya cenderung stabil tanpa dipengaruhi unit yang diproduksi.

Variable cost :

biaya variabel yang besar nilainya tergantung pada banyak sedikit jumlah barang yang diproduksi.