

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Data Wisatawan Kota Bandung Tahun 2003-2013	20
Tabel I.2 <i>Brand</i> Dan Logo	21
Tabel I.3 Daftar Harga Produk HRCN Outfitters	22
Tabel II.1 Perbandingan Jenis Model Bisnis Beserta Fokus Utama Model Bisnisnya	31
Tabel II.2 Jenis-Jenis dan Fase-Fase Saluran.....	37
Tabel II.3 Perbandingan Penelitian Sebelumnya	47
Tabel III.1 Identifikasi Kebutuhan Data	52
Tabel III.2 Daftar Pertanyaan Untuk Pelanggan	54
Tabel III.3 Daftar Pertanyaan Untuk Pemilik HRCN Outfitters.....	54
Tabel III.4 Daftar Nama Karyawan HRCNOutfitters	56
Tabel III.5 Daftar Kuesioner Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan	56
Tabel III.6 Simbol Usulan TWOS	60
Tabel IV.1 <i>Customer Segments</i> HRCN Outfitters	62
Tabel IV.2 Demografi <i>customer segments</i> eksistin HRCN <i>Outfitters</i>	63
Tabel IV.3 Geografis Pelanggan Eksisting HRCN Outfitters	64
Tabel IV.4 Psikografis Pelanggan Eksisting HRCN Outfitters	64
Tabel IV.5 <i>Value Proposition</i> Eksisting HRCN Outfitters.....	65
Tabel IV.6 <i>Channel</i> eksisting HRCN Outfitters	68
Tabel IV.7 ID sosial media HRCN Outfitters.....	69
Tabel IV.8 Pemain Basket Profesional	70
Tabel IV.9 <i>Reseller</i> HRCN Outfitters dan L okasinya	71
Tabel IV.10 <i>Customer Relationship</i> Eksisting HRCN Outfitters	72
Tabel IV.11 Biaya Tetap	74
Tabel IV.12 Biaya Variabel	74
Tabel IV.13 Total Biaya Operasional	74
Tabel IV.14 Biaya Pengadaan.....	75
Tabel IV.15 Biaya Marketing	75
Tabel IV.16 Biaya Overhead	76
Tabel IV.17 Total Biaya	76
Tabel IV.18 Data Penjualan HRCN Outfitters	76
Tabel IV.19 Presentase Penjualan Melalui Beberapa Saluran	77
Tabel IV.20 <i>Key Resources</i> Eksisting HRCN Outfitters	78
Tabel IV.21 <i>Key Activities</i> Eksisting HRCN Outfitters	79
Tabel IV.22 <i>Key Partnership</i> Eksisting HRCN Outfitters.....	80
Tabel IV.23 Model Bisnis Kanvas Eksisting HRCN Outfitters	83
Tabel IV.24 Kondisi lingkungan pada kekuatan pasar HRCN Outfitters.....	84
Tabel IV.25 Kondisi lingkungan kekuatan industri HRCN Outfitters.....	93
Tabel IV.26 Kondisi lingkungan pada tren kunci HRCN Outfitters.....	96

Tabel IV.27 Kondisi lingkungan pada kekuatan ekonomi makra HRCN Outfitters	101
Tabel IV.28 Analisis Lingkungan Model Bisnis Eksisting Bisnis HRCN Outfitters	102
Tabel IV.29 Analisis Kekuatan dan kelemahan Proposisi Nilai	106
Tabel IV.30 Analisis kekuatan dan Kelemahan Biaya dan pendapatan	108
Tabel IV.31 Analisis kekuatan dan kelemahan Infrastruktur	110
Tabel IV.32 Analisis Kekuatan dan kelemahan Hubungan Pelanggan	112
Tabel IV.33 Kekuatan pada HRCN Outfitters	114
Tabel IV.34 Kelemahan pada HRCN Outfitters	115
Tabel IV.35 Peluang Pada HRCN Outfitters	116
Tabel IV.36 Ancaman Pada HRCN Outfitters	117
Tabel V.1 Matriks <i>TOWS</i> Model Bisnis HRCN Outfitters saat ini	124
Tabel V.2 Usulan HRCN Outfitters SO1	128
Tabel V.3 Usulan HRCN Outfitters SO2	129
Tabel V.4 Usulan HRCN Outfitters SO3	130
Tabel V.5 Usulan HRCN Outfitters SO5	130
Tabel V.6 Usulan HRCN Outfitters SO4	131
Tabel V.7 Usulan HRCN Outfitters WO1	131
Tabel V.8 Usulan HRCN Outfitters WO2	132
Tabel V.9 Usulan HRCN Outfitters WO3	133
Tabel V.10 Usulan HRCN Outfitters WO5	133
Tabel V.11 Usulan HRCN Outfitters WO4	134
Tabel V.12 Usulan HRCN Outfitters ST1	134
Tabel V.13 Usulan HRCN Outfitters ST2	135
Tabel V.14 Usulan HRCN Outfitters ST3	136
Tabel V.15 Usulan HRCN Outfitters WT1	136
Tabel V.16 Usulan HRCN Outfitters WT2	137
Tabel V.17 Data Sisa Produksi HRCN Outfitters	137
Tabel V.18 Simulasi Perhitungan penjualan silang Produk	137
Tabel V.19 Spesifikasi dan biaya biaya pemasaran Instagram ads	138
Tabel V.20 Spesifikasi dan biaya biaya pemasaran Instagram ads (Lanjutan)	139
Tabel V.21 Biaya pemasaran Youtube ads,	139
Tabel V.22 Tariff saluran pemasaran melalui selebgram	140
Tabel V.23 Tariff saluran pemasaran melalui youtuber	140
Tabel V.24 Paket Biaya Pembuatan Website	141
Tabel V.25 Total Biaya Saluran Pemasaran Usulan	142
Tabel V.26 Total Biaya Pemasaran Usulan dan Eksisting	142
Tabel V.27 Model Bisnis Canvas Usulan HRCN Outfitters	147
Tabel V.28 Presentase <i>Revenue stream</i>	149
Tabel V.29 Persentase biaya Pemasaran	150

Tabel V.30 Persentase *cost structure*150