

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Rata – rata Penjualan Nasi Kuning & Nasi Uduk UMKM Mira Pesona Tahun 2020 - 2021	2
Tabel I.2 Potensi Solusi	4
Tabel II.1 Perbandingan daftar teori/model kerangka	15
Tabel III.1 Mekanisme Pengumpulan Data	16
Tabel IV.1 Pertanyaan - Pertanyaan Business Model Eksisting.....	26
Tabel IV.2 Customer Segment UMKM Mira Pesona.....	27
Tabel IV.3 Value Proposition UMKM Mira Pesona	29
Tabel IV.4 Channels UMKM Mira Pesona	31
Tabel IV.5 Customer Relationship UMKM Mira Pesona	32
Tabel IV.6 Revenue Stream UMKM Mira Pesona.....	32
Tabel IV.7 Key Resources UMKM Mira Pesona	33
Tabel IV.8 Key Partnership UMKM Mira Pesona	33
Tabel IV.9 Key Activities UMKM Mira Pesona	35
Tabel IV.10 Cost Structure (Biaya Kebutuhan Jualan) UMKM Mira Pesona	35
Tabel IV.11 Pertanyaan - Pertanyaan Customer Profile.....	36
Tabel IV.12 Pendapatan pada bulan Februari 2020.....	42
Tabel IV.13 PDB menurut Lapangan Usaha di bidang Penyediaan Akomodasi & Makan Minum tahun 2019.....	42
Tabel IV.14 PDB menurut Lapangan Usaha di bidang Penyediaan Akomodasi & Makan Minum tahun 2020.....	42
Tabel IV.15 PDB menurut Lapangan Usaha di bidang Penyediaan Akomodasi & Makan Minum tahun 2021	43
Tabel IV.16 Spesifikasi Perancangan	52
Tabel IV.17 Standar Perancangan.....	52
Tabel IV.18 Perancangan SWOT berdasarkan Customer Interface	53
Tabel IV.19 Perancangan SWOT berdasarkan value proposition	54
Tabel IV.20 Perancangan SWOT berdasarkan cost & revenue.....	55
Tabel IV.21 Perancangan SWOT berdasarkan infrastructure.....	55
Tabel IV.22 Perhitungan Bobot dan Skor Customer Interface [Strength & Weaknesses]	56
Tabel IV.23 Perhitungan Bobot dan Skor Customer Interface (Opportunities)	57
Tabel IV.24 Perhitungan Bobot dan Skor <i>Customer Interface (Threat)</i>	58
Tabel IV.25 Perhitungan Bobot dan Skor Value Proposition [Strength & Weaknesses].....	59
Tabel IV.26 Perhitungan Bobot dan Skor Value Proposition (Opportunities)	60
Tabel IV.27 Perhitungan Bobot dan Skor Value Proposition (Threat).....	61
Tabel IV.28 Perhitungan Bobot dan Skor Cost & Revenue [Strength & Weaknesses]	62
Tabel IV.29 Perhitungan Bobot dan Skor Cost & Revenue (Opportunities).....	63
Tabel IV.30 Perhitungan Bobot dan Skor Cost & Revenue (Threat)	64
Tabel IV.31 Perhitungan Bobot dan Skor Infrastructure [Strength & Weaknesses]	65
Tabel IV.32 Perhitungan Bobot dan Skor Infrastructure (Opportunity).....	66
Tabel IV.33 Perhitungan Bobot dan Skor Infrastructure (Threat).....	67
Tabel IV.34 Faktor Strategi Internal Customer Interface	68
Tabel IV.35 Faktor Strategi Eksternal Customer Interface	68
Tabel IV.36 Faktor Strategi Internal Value Propositions	69
Tabel IV.37 Faktor Strategi Eksternal Value Proposition	69

Tabel IV.38 Faktor Strategi Internal Cost & Revenue	70
Tabel IV.39 Faktor Strategi Eksternal Cost & Revenue.....	70
Tabel IV.40 Faktor Strategi Internal Infrastructure	70
Tabel IV.41 Faktor Strategi Eksternal Infrastructure	71
Tabel IV.42 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Customer Segments.....	71
Tabel IV.43 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Value Propositions	71
Tabel IV.44 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Channels.....	72
Tabel IV.45 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Customer Relationships	72
Tabel IV.46 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Revenue Streams.....	73
Tabel IV.47 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Key Resources.....	73
Tabel IV.48 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Key Activities	73
Tabel IV.49 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Key Partnerships	74
Tabel IV.50 Analisis Faktor Internal & Eksternal berdasarkan Cost Structure.....	74
Tabel IV.51 Pain Relievers UMKM Mira Pesona	74
Tabel IV.52 Gain Creators UMKM Mira Pesona	75
Tabel IV.53 BMC Customer Segment Usulan	77
Tabel IV.54 BMC Value Proposition Usulan	78
Tabel IV.55 BMC Channels Usulan	78
Tabel IV.56 BMC Customer Relationship Usulan	78
Tabel IV.57 BMC Revenue Stream Usulan.....	78
Tabel IV.58 BMC Key Resources Usulan	78
Tabel IV.59 BMC Key Activities Usulan.....	79
Tabel IV.60 BMC Key Partnerships Usulan.....	79
Tabel IV.61 BMC Cost Structure Usulan	79
Tabel IV.62 Verifikasi Hasil Rancangan	80
Tabel V.1 Validasi Hasil Rancangan	91