

DAFTAR TABEL

Tabel I. 1 Alternatif Solusi	6
Tabel III. 1 Pengumpulan Data	25
Tabel III. 2 Pengumpulan Data Lanjutan	26
Tabel IV. 1 Nama dan Jabatan Pegawai	27
Tabel IV. 2 Alat-alat di Kuno Kopi.....	28
Tabel IV. 3 Daftar Pertanyaan Model Bisnis Eksisting Kuno Kopi.....	30
Tabel IV. 4 Customer Segmentation Kuno Kopi	31
Tabel IV. 5 Value Propositions Kuno Kopi	31
Tabel IV. 6 Channels Kuno Kopi	31
Tabel IV. 7 Customer Relationship Kuno Kopi	32
Tabel IV. 8 Revenue Streams KunoKopi.....	32
Tabel IV. 9 Key Resources KunoKopi.....	32
Tabel IV. 10 Key Activities KunoKopi.....	32
Tabel IV. 11 Key Partnership KunoKopi	33
Tabel IV. 12 Cost Structure KunoKopi.....	33
Tabel IV. 13 Nama dan jabatan	34
Tabel IV. 14 Asset Perusahaan.....	34
Tabel IV. 15 Biaya Bahan Baku.....	35
Tabel IV. 16 Hasil Kuisisioner Customer Jobs	37
Tabel IV. 17 Hasil Kuisisioner Customer Pains	38
Tabel IV. 18 Hasil Kuisisioner Customer Gains.....	39
Tabel IV. 19 Tren Kunci.....	48
Tabel IV. 20 Kekuatan Pasar.....	49
Tabel IV. 21 Kekuatan Makro Ekonomi	50
Tabel IV. 22 Kekuatan Industri	51
Tabel IV. 23 Analisis SWOT Kuno Kopi	53
Tabel IV. 24 Analisis SWOT Kuno Kopi (Lanjutan).....	53
Tabel IV. 25 Analisis SWOT Kuno Kopi (Lanjutan).....	54
Tabel IV. 26 Analisis SWOT Kuno Kopi (Lanjutan).....	54
Tabel IV. 27 Bobot dan Skor Hubungan Pelanggan	55

Tabel IV. 28 Bobot dan Skor Infrastruktur.....	56
Tabel IV. 29 Bobot dan Skor Biaya dan Pendapatan	57
Tabel IV. 30 Bobot dan Skor Proporsi Nilai	58
Tabel V. 1 Peluang dan Ancaman Hubungan Pelanggan.....	60
Tabel V. 2 Strategi Usulan Hubungan Pelanggan	60
Tabel V. 3 Peluang dan Ancaman Infrastruktur	61
Tabel V. 4 Strategi Usulan Infrastruktur	62
Tabel V. 5 Peluang dan Ancaman Biaya dan Pendapatan.....	64
Tabel V. 6 Strategi Usulan Biaya dan Pendapatan.....	64
Tabel V. 7 Peluang dan Ancaman Proporsi Nilai.....	66
Tabel V. 8 Strategi Usulan Proporsi Nilai.....	66
Tabel V. 9 Pain Relievers	67
Tabel V. 10 Gains Creator.....	68
Tabel V. 11 BMC Usulan Customer Segmentation	71
Tabel V. 12 BMC Usulan Value Proporsition.....	71
Tabel V. 13 BMC Usulan Channels	72
Tabel V. 14 BMC Usulan Customer Relantionship	73
Tabel V. 15 BMC Usulan Revenue Stream.....	73
Tabel V. 16 BMC Usulan Key Resources	74
Tabel V. 17 BMC Usulan Key Activities.....	75
Tabel V. 18 BMC Usulan Key Partners	76
Tabel V. 19 BMC Usulan Cost Structure	76