

DAFTAR TABEL

Tabel I. 1 Pendapatan Beserta Kenaikan atau Penurunan	4
Tabel I. 2 Perbandingan Pengelolaan Sosial Media	4
Tabel I. 3 Pembeli Rumah Cantiq Ika	7
Tabel I. 4 Perbandingan Harga Kompetitor	8
Tabel I. 5 Perbandingan Sosial Media Kompetitor	9
Tabel I. 6 Alternatif Solusi	10
Tabel II. 1 Alasan Pemilihan Teori.....	23
Tabel III. 1 Pengambilan Data	28
Tabel IV. 1 Data Kondisi Saat ini Model Bisnis Rumah Cantiq Ika	35
Tabel IV. 2 Jumlah Responden yang Dibutuhkan	43
Tabel IV. 3 Pertanyaan Kuesioner.....	44
Tabel IV. 4 Rincian Pilihan Jawaban Pada Customer Jobs	45
Tabel IV. 5 Rincian Pilihan Jawaban Pada Customer Gains	46
Tabel IV. 6 Rincian Pilihan Jawaban Pada Customer Pains.....	48
Tabel IV. 7 Market Forces.....	52
Tabel IV. 8 Industry Forces	53
Tabel IV. 9 Key Trends	54
Tabel IV. 10 Macro-economic Forces	54
Tabel IV. 11 Business Model Environment.....	55
Tabel IV. 12 Skala Bobot Nilai	55
Tabel IV. 13 Analisis SWOT Value proposition.....	56
Tabel IV. 14 Penilaian SWOT Value Proposition.....	57
Tabel IV. 15 TOWS Value Propositions	59
Tabel IV. 16 Analisis SWOT Cost & Revenue.....	59
Tabel IV. 17 Hasil Penilaian SWOT Cost & Revenue	61
Tabel IV. 18 TOWS Cost & Revenue	63
Tabel IV. 19 Analisis SWOT Infrastructure	63
Tabel IV. 20 Penilaian Infrastructure	65
Tabel IV. 21 TOWS Infrastructure	66
Tabel IV. 22 Analisis SWOT Customer Interface	67
Tabel IV. 23 Penilaian SWOT Customer Interface	69
Tabel IV. 24 TOWS Customer Interface	71
Tabel IV. 25 Strategi Usulan Berdasarkan Hasil SWOT.....	72
Tabel IV. 26 Pain Relievers.....	74
Tabel IV. 27 Gain Creators.....	75
Tabel IV. 28 Detail Penambahan Pada Bisnis Model Baru	79
Tabel IV. 29 Usulan Rancangan	82
Tabel V. 1 Verifikasi Hasil Rancangan Business Model Canvas Usulan	91
Tabel V. 2 Validasi Hasil Rancangan Bisnis Model Baru	95
Tabel V. 3 Verifikasi Hasil Rancangan TikTok	99
Tabel V. 4 Validasi Hasil Rancangan TikTok.....	100
Tabel V. 5 Analisis Hasil Rancangan Tiktok	103
Tabel V. 6 Hasil Penilaian Evaluasi	105
Tabel V. 7 Pemingkatan Nilai.....	106