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.
Value Based Pricing	:	Metode penetapan harga produk, dimana perusahaan akan menentukan seberapa berharganya suatu produk bagi pelanggan.
Customer Wilingness to pay	:	Nilai barang bagi seseorang sesuai dengan apa yang mereka ingin bayat, berkorban, dan berubah karena barang tersebut.
Perceived cost	:	Harga dari produk yang diterima oleh pelanggan.
Price with Highest Acceptable	:	Harga dengan tingkat penerimaan tertinggi yang diinginkan pelanggan.
Acceptable Price Range	:	Jarak tingkat penerimaan harga yang diinginkan pelanggan
Equivalence Line	:	Garis hasil perbandingan antara *perceived quality* dan *perceived price*