

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 <i>Channel Types</i>	19
Tabel 2. 2 Dua Jenis Mekanisme Harga Utama.....	22
Tabel 2. 3 Kerangka Kerja Empat Langkah.....	28
Tabel 2. 4 Penelitian Terdahulu	29
Tabel 3. 1 Jenis Penelitian.....	39
Tabel 3. 2 Operasionalisasi Variabel	41
Tabel 4. 1 Tabel Reduksi Data.....	82
Tabel 4. 2 Koding Hasil Wawancara <i>Business Model Canvas</i>	147
Tabel 4. 3 Analisis <i>Strength</i> Pada <i>Value Proposition</i>	159
Tabel 4. 4 Analisis <i>Weakness</i> Pada <i>Value Proposition</i>	160
Tabel 4. 5 Analisis <i>Opportunities</i> Pada <i>Value Proposition</i>	161
Tabel 4. 6 Analisis <i>Threats</i> Pada <i>Value Proposition</i>	162
Tabel 4. 7 Analisis <i>Strength</i> pada Biaya/Pendapatan.....	163
Tabel 4. 8 Analisis <i>Weakness</i> pada Biaya/Pendapatan	165
Tabel 4. 9 Analisis <i>Opportunities</i> pada Biaya/Pendapatan.....	167
Tabel 4. 10 Analisis <i>Threats</i> pada Biaya/Pendapatan	168
Tabel 4. 11 Analisis <i>Strength</i> Pada Infrastruktur	169
Tabel 4. 12 Analisis <i>Weakness</i> Pada Infrastruktur.....	170
Tabel 4. 13 Analisis <i>Opportunities</i> Pada Infrastruktur	172
Tabel 4. 14 Analisis <i>Threats</i> Pada Infrastruktur	174
Tabel 4. 15 Analisis <i>Strength</i> Pada Hubungan Pelanggan.....	176
Tabel 4. 16 Analisis <i>Weakness</i> Pada Hubungan Pelanggan.....	178
Tabel 4. 17 Analisis <i>Opportunities</i> Pada Hubungan Pelanggan	180
Tabel 4. 18 Analisis <i>Threats</i> Pada Hubungan Pelanggan	182
Tabel 4. 19 Analisis SWOT Cabin Rahong	196
Tabel 4. 20 Analisis Matriks	199