

## DAFTAR ISTILAH

### ***Business Model Canvas (BMC) :***

merupakan kerangka kerja yang berguna untuk menunjang jalannya usaha kedepan. Kanvas disusun dengan tujuan untuk memvisualisasikan, menilai, menjelaskan, maupun mengubah model bisnis sehingga kinerja perusahaan dapat maksimal.

### ***Customer Segment :***

Salah satu elemen penting untuk memulai langkah awal untuk menentukan target pasar. Dalam hal ini pebisnis harus tahu segment pelanggan sesuai dengan layanan/produk yang akan kita berikan

### ***Value Proposition :***

Menjadi alasan mengapa pelanggan memilih jasa/barang yang perusahaan tawarkan. Kesempatan ini juga dapat digunakan untuk menunjukkan keunggulan dan menyelesaikan permasalahan pelanggan dengan cara baru

### ***Channels :***

cara untuk menjangkau customer melalui media berupa *website*, aplikasi, *sales person*, hingga online advertisement. Penentuan channels ini sendiri menjadi elemen penting bagi keberhasilan sebuah bisnis.

### ***Customer Relationship :***

Salah satu cara terbaik untuk menjalin hubungan baik dengan konsumen, sehingga dibutuhkan kebijaksanaan untuk memberikan pelayanan yang terbaik, baik dari segi biaya, layanan maupun harga produk.

### ***Revenue Streams :***

Aliran pendapatan yang masuk ke perusahaan yang di dapat dari pelanggan, karena dalam menjalankan bisnis perusahaan ada biaya yang harus dipertimbangkan seperti produk, bahan baku atau tenaga kerja. Secara umumnya *revenue stream* ini adalah pemasukan yang sudah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan.

### ***Key Resource :***

aktifitas bisnis dapat berjalan lancar dan terkontrol dengan baik. Dalam hal ini perhatikan semua jenis sumber daya seperti sumber daya manusia, proses operasional, pengelolaan bahan baku.

***Key Activities :***

semua aktivitas yang berkaitan dengan sebuah produk untuk mendapatkan hasil dari bisnis, yang perlu diukur efektifitasnya setiap waktu. Selain itu key activities akan menghasilkan proposisi nilai.

***Key Partnership :***

Elemen penting yang sangat berpengaruh pada konsistensi dan kelanjutan bisnis dalam periode waktu yang lama. Partner kunci ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari *key activities* yang telah dibuat sebelumnya. Selain itu sudah menjadi hal wajib untuk menjalin hubungan baik dalam sebuah kelancaran.

***Cost Structure :***

Elemen terakhir yang tak kalah pentingnya adalah struktur biaya (*Cost Structure*) yang perlu dipantau dan diperhatikan agar bisnis tetap efisien dalam perjalanannya untuk mendapatkan *Revenue*. *Cost structure* membantu bisnis yang dijalani menjadi lebih hemat dan bisa meminimalkan risiko kerugian.