

DAFTAR ISTILAH

Istilah	Definisi
UMKM	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jenis usaha produktif milik perorangan atau badan usaha yang sesuai kriteria jumlah aset dan omzet tertentu menurut peraturan pemerintah.
<i>Business Model Canvas (BMC)</i>	Kerangka visual berisi sembilan blok bangunan utama yang digunakan untuk mendesain, menganalisis, atau mengembangkan model bisnis.
<i>Value Proposition</i>	Nilai atau manfaat utama yang ditawarkan oleh suatu bisnis kepada pelanggan, yang membedakan produk/jasa tersebut dari pesaingnya.
<i>Customer Segment</i>	Kelompok pelanggan yang menjadi target utama dari produk atau jasa yang ditawarkan.
<i>Channels</i>	Media atau saluran distribusi yang digunakan untuk menyampaikan produk atau jasa kepada pelanggan.
<i>Customer Relationship</i>	Cara perusahaan membangun dan menjaga hubungan dengan pelanggan.
<i>Revenue Stream</i>	Sumber utama pendapatan yang diperoleh dari setiap segmen pelanggan.
<i>Key Resources</i>	Sumber daya utama yang dibutuhkan untuk menjalankan aktivitas bisnis.
<i>Key Activities</i>	Aktivitas penting yang harus dilakukan untuk menjalankan model bisnis.
<i>Key Partnerships</i>	Mitra eksternal atau kerja sama strategis yang dibentuk untuk menjalankan bisnis.
<i>Cost Structure</i>	Seluruh biaya yang timbul dalam operasional model bisnis.
<i>SWOT Analysis</i>	Analisis untuk mengidentifikasi kekuatan (<i>Strengths</i>), kelemahan (<i>Weaknesses</i>), peluang (<i>Opportunities</i>), dan ancaman (<i>Threats</i>) dalam suatu bisnis.
<i>TOWS Matrix</i>	Matriks strategi yang dikembangkan dari hasil SWOT untuk menentukan langkah taktis.
<i>Value Proposition Canvas</i>	Alat bantu yang fokus pada hubungan antara value proposition dan kebutuhan pelanggan (<i>customer profile</i>).
Simulasi Finansial	Proyeksi keuangan berdasarkan rencana strategi bisnis yang telah dirancang.
<i>Customer Jobs</i>	Tugas atau masalah yang ingin diselesaikan oleh pelanggan melalui produk/jasa yang digunakan.
<i>Pain dan Gain</i>	“ <i>Pain</i> ” adalah masalah yang dihadapi pelanggan; “ <i>Gain</i> ” adalah manfaat yang diharapkan pelanggan.