

Analisis Jurnal

Nama : Vivia Febbrilian Agrifina

NPM : 2113053050

Kelas : 3 G

Analisis Jurnal 1

Setelah saya membaca dan memahami jurnal 1 yang berjudul, Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas, Maka dapat saya uraikan bahwa jurnal ini membahas tentang Perusahaan harus cermat dalam menjalankan aktivitas bisnis serta memilih model bisnis yang tepat agar dapat terus bertahan dan mengalami pertumbuhan. Dalam jurnal ini juga memuat hasil penelitian yang dimaksudkan untuk mengetahui model bisnis yang diterapkan oleh perusahaan menggunakan business model canvas dan melakukan analisis serta evaluasi untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat merancangkan model bisnis masa depan. Seiring dengan bertambahnya populasi penduduk dari tahun ke tahun dan pertumbuhan ekonomi Indonesia, pada provinsi Jawa Timur khususnya Surabaya yang jumlah penduduknya mencapai 2.916.492 jiwa (Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Surabaya), mendorong adanya peningkatan produksi furniture Oleh karena adanya peluang dan potensi usaha untuk terus bertumbuh, bukanlah hal yang tidak mungkin akan selalu muncul pesaing baru yang dapat menggantikan posisi perusahaan di dalam pasar furniture. Itulah sebabnya perusahaan harus cermat dan terus menjalankan aktivitas bisnis serta memilih model bisnis yang tepat dalam pengelolaan. bisnisnya sehingga dapat terus bertahan dan mengalami pertumbuhan.

Model bisnis adalah metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan Terdapat beberapa tools yang dapat digunakan dalam mengevaluasi model bisnis perusahaan, salah satunya adalah dengan menggunakan business model canvas. Business model canvas merupakan sebuah bahasa bersama untuk menggambarkan, visualisasi, menilai, dan mengubah model bisnis.

Model bisnis saat ini pada perusahaan menunjukkan bahwa pada elemen customer segment dan key activities, perusahaan tidak memiliki aktivitas pemasaran secara langsung yaitu dengan menggunakan salesman, sehingga kemungkinan mendapat pelanggan baru kecil. Perusahaan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan (customer relationship) dan pemasoknya (key partnership). Perusahaan mengutamakan nilai dari segi kualitas bagi pelanggan (value proposition). Saluran distribusi (channels) yang digunakan perusahaan adalah dua mobil box. Sementara saluran penjualannya melalui telepon atau email. Aktivitas perusahaan (key activities) terbagi menjadi aktivitas produksi dan penjualan. Sumber daya yang digunakan adalah bahan baku, mesin, sumber daya manusia, dan keuangan (key resources). Pendapatan perusahaan (revenue streams) saat ini bersumber dari satu arus pendapatan saja, yaitu penjualan produk. Sementara biaya yang dikeluarkan (cost structure) semua merupakan biaya operasional yaitu biaya bahan baku, mesin, listrik, dan gaji karyawan.

Analisis jurnal 2

Setelah saya membaca dan memahami jurnal 2 yang berjudul, Analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas yang Terbatas Biaya, maka didapati hasil analisis saya yakni, kasat mata merupakan salah satu studio animasi senior di Indonesia yang pertumbuhan bisnisnya kurang begitu baik. Pada akhir tahun 2016 lalu studio kasat mata mulai memperbaiki bisnis modelnya dimana studio ini akan memasuki beberapa pasar produk animasi potensial yaitu pembuatan *Intellectual Property* (IP), *Merchandise*, sekolah animasi dan pasti tetap memproduksi film animasi yang berfokus pada pembuatan karakter animasi.

Maka peneliti dalam jurnal menjelaskan model bisnis yang terstruktur dalam bentuk *Business Model Canvas* (BMC) serta analisis biaya dengan beberapa alat ukur berbeda. Dimana hasil tersebut dapat digunakan sebagai acuan baik oleh perusahaan dalam menjalankan bisnisnya maupun oleh para investor dalam melihat seberapa menguntungkannya investasi dalam bidang animasi ini. Adapun prospek kedepan terhadap bisnis ini masih cukup besar untuk dikembangkan karena berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa bisnis ini masih memiliki banyak peluang yang dapat dimanfaatkan dengan baik.

Maka dari itu pengembangan *business model canvas* yang terbatasi oleh biaya pada perusahaan animasi kasat mata dengan pendekatan SWOT dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Hasil tersebut mengacu pada keseluruhan komponen analisis biaya yang membatasi setiap elemen pada *business model canvas* baru yang terbentuk. Dimana keseluruhan komponen analisis biaya tersebut menyatakan rancangan model bisnis ini layak untuk dijalankan. Modifikasi pada *business model canvas* dilakukan untuk memperoleh bisnis model yang optimal. Adapun lini bisnis baru hasil pengembangan pada penelitian dalam jurnal ada 5 yaitu sekolah animasi yang menjadi focus utama perusahaan, pelatihan animasi untuk umum dan *workshop* animasi untuk anak, pengembangan IP disertai produksi *merchandise* dan proyek pembuatan animasi. Kelima lini bisnis tersebut dapat dijalankan secara terintegrasi dengan acuan *business model canvas* yang telah dimodifikasi pada penelitian ini.

Analisis Jurnal 3

Setelah saya membaca dan memahami jurnal 3 yang berjudul, *Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut*, maka didapati hasil analisis saya yakni, Winner Perkasa Indonesia Unggul adalah sebuah UMKM yang menjual produk olahan rumput laut. Perusahaan berupaya untuk melakukan pengembangan dalam bisnis tersebut, Salah satu komoditas unggulan sektor budidaya laut adalah rumput laut. Rumput laut merupakan salah satu komoditi strategis unggulan Indonesia yang sering diekspor ke beberapa negara seperti Jepang dan Filipina yang menggantungkan pasokan rumput lautnya pada Indonesia.

Oleh karena itu, perlu adanya langkah-langkah strategis yang dilakukan untuk menghadapi kondisi tersebut. Dalam menghadapi kondisi tersebut perusahaan perlu mengetahui model bisnis yang dijalankan perusahaan saat ini. Dengan mengetahui model bisnis yang dijalankan saat ini, perusahaan dapat mengevaluasi model bisnis untuk perbaikan

dan penyempurnaan model bisnis di masa yang akan datang. Pemetaan model bisnis dengan pendekatan Business Model Canvas yang dilakukan pada kesembilan blok elemen di dalamnya yang meliputi customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key activity, key resource, key partnership, dan cost structure.

Maka dijelaskan dalam jurnal hasil evaluasi model bisnis yang sedang dijalankan dengan metode analisis SWOT, didapatkan beberapa alternatif strategi. Alternatif strategi S-O fokus pada peluang penambahan value proposition perusahaan, memperkuat customer relationship, dan membuka peluang partnership. Alternatif strategi W-O fokus pada pengklasifikasian ulang dalam customer segment, penciptaan value proposition baru yang sesuai dengan segmen pelanggan baru, dan mengeksplorasi peluang pada channel baru. Alternatif strategi S-T fokus pada peningkatan customer relationship untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dalam mengatasi ancaman produk sejenis dari potensial pesaing. Alternatif strategi W-T fokus pada menghindari peningkatan cost structure dengan tidak melakukan penambahan pada sumberdaya manusia (tenaga kerja) yang memiliki kemampuan spesifik, karena upah sumberdaya manusia (tenaga kerja) spesialis yang tinggi. Berdasarkan alternatif strategi dari hasil analisis SWOT, dihasilkan 2 prototype alternatif model bisnis yang dapat diterapkan oleh perusahaan. Prototype alternatif model bisnis pertama fokus pada alternatif strategi W-O. Sedangkan prototype alternatif model bisnis kedua fokus pada alternatif strategi S-O.