

**Nama** : Niken Larasati  
**NPM** : 2113053013  
**Kelas/ Mata Kuliah** : 3G/ Kewirausahaan  
**Kode Mata Kuliah** : UNI620209  
**Dosen** : Dayu Rika Perdana, M.Pd.

### **ANALISIS JURNAL 1 :**

#### **Model Bisnis pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas**

Jurnal ini dituliskan oleh Devyana Chandra, Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra. Setelah membaca jurnal ini maka dapat saya Tarik kesimpulan bahwa jurnal ini membahas mengenai model bisnis yang diterapkan oleh perusahaan menggunakan business model canvas. Metode yang digunakan dalam penelitian jurnal adalah metode kualitatif. Pada pembahasan jurnal dijelaskan bahwa Model bisnis adalah metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), business model canvas terbagi menjadi sembilan elemen yang terdiri dari beberapa elemen. Elemen tersebut yaitu customer segments (segmen pelanggan), value propositions (proposisi nilai), channels (jaringan), customer relationships (hubungan pelanggan), revenue streams (arus pendapatan), key resources (sumber daya kunci), key activities (aktivitas kunci), key partnerships (mitra kunci), dan cost structure (struktur biaya).

Kemudian hasil dan pembahasan pada jurnal adalah business model canvas perusahaan saat ini dilihat dari sembilan elemen seperti : *Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, Cost Structure*. Selanjutnya terdapat kerangka empat langkah pada strategi blue ocean yaitu skema Hapuskan-Tingkatkan-Kurangi-Ciptakan. Business model canvas masa depan merupakan business model canvas yang dibuat berdasarkan analisis SWOT dan evaluasi menggunakan kerangka kerja empat langkah blue ocean terhadap sembilan elemen business model canvas yang ada sekarang. Perusahaan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan (customer relationship) dan pemasoknya (key partnership). Perusahaan mengutamakan nilai dari segi kualitas bagi pelanggan (value proposition).

## ANALISIS JURNAL 2 :

### **Analisis Pengembangan Model Bisnis pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas yang Terbatas Biaya**

Jurnal ini dituliskan oleh Digdoyo Oktapriandi, Muhammad Ridwan Andi Purnomo, Ali Parkhan. Setelah saya membaca jurnal ini maka dapat ditarik kesimpulan bahwa jurnal ini membahas mengenai pengembangan model bisnis pada suatu industri. Pada pendahuluan jurnal di jelaskan bahwa business model canvas merupakan sebuah bahasa bersama untuk menggambarkan, visualisasi, menilai, dan mengubah model bisnis. Penelitian pada jurnal ini bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisa dan mengembangkan model bisnis pada restoran Yung Ho dengan menggunakan evaluasi Business Model Canvas. Business model canvas digunakan sebagai alat untuk memberikan usulan dalam merancang model bisnis. Masuk ke hasil dan pembahasan dalam jurnal yaitu dituliskan bahwa business model canvas awal dalam proses analisis ini dapat diketahui mengenai penjabaran proses bisnis perusahaan animasi kasat mata dalam bentuk business model canvas (BMC).

Kemudian evaluasi business model canvas dengan analisis SWOT, hasil analisis SWOT antara lain: *Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, Cost Structure*. Pembahasan selanjutnya adalah pengembangan business model canvas baru, Salah satu bisnis baru yang nantinya akan menjadi fokus utama perusahaan adalah mendirikan sekolah animasi untuk mencetak para animator handal yang siap untuk bekerja baik didalam maupun luar negeri. Selain itu perusahaan juga akan mengembangkan Intellectual Property (IP) untuk kebutuhan sendiri dimana nantinya akan terintegrasi dengan bisnis pendukung lain yaitu pembuatan merchandise. Perhitungan analisis biaya pada penelitian jurnal adalah *Net Present Value (NPV), Benefit / Cost Ratio (BCR), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Break Event Point (BEP)*. Dari jurnal ini maka dapat ditarik kesimpulan bahwa modifikasi pada business model canvas dilakukan untuk memperoleh bisnis model yang optimal dan prospek kedepan terhadap bisnis ini masih cukup besar untuk dikembangkan karena berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan menunjukan bahwa bisnis ini masih memiliki banyak peluang yang dapat dimanfaatkan dengan baik.

### **ANALISIS JURNAL 3 :**

#### **Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut**

Jurnal ini ditulis oleh Ammar Fathin Mahdi, Lukman Mohammad Baga, Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. Setelah membaca jurnal ini maka dapat saya tarik kesimpulan bahwa jurnal ini membahas mengenai UMKM yang menjual produk olahan rumput laut. Penelitian pada jurnal ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis saat ini, mengevaluasi dan merancang prototype model bisnis baru dengan pendekatan model bisnis kanvas. Pendahuluan pada jurnal dijelaskan bahwa dengan mengetahui model bisnis yang dijalankan saat ini, perusahaan dapat mengevaluasi model bisnis untuk perbaikan dan penyempurnaan model bisnis di masa yang akan datang. Ruang lingkup pada jurnal adalah pemetaan model bisnis produk minuman olahan rumput laut yang dijalankan oleh Winner Perkasa Indonesia Unggul saat ini. Metode penelitian yang digunakan dalam jurnal adalah analisis kualitatif yang mencakup analisis SWOT.

Masuk ke dalam hasil dan pembahasan jurnal, Customer Segments Winner Perkasa Indonesia Unggul melayani segmen pelanggan di dalam Kota Depok dan segmen pelanggan dari luar Kota Depok. Value Propositions Winner Perkasa Indonesia Unggul menjalankan bisnisnya dengan menciptakan produk olahan rumput laut. Channels melalui saluran pemasaran langsung atau yang dikenal dengan direct selling. Customer Relationships menggunakan pelayanan secara personal. Revenue Streams perusahaan berhasil mendapatkan pemasukan dari penjualan produk minuman olahan rumput laut. Key Activities yaitu aktivitas produksi dan pemasaran. Key Resources membutuhkan beberapa sumber daya. Cost Structure Biaya yang ditanggung oleh perusahaan dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Alternatif strategi berdasarkan analisis SWOT mencakup : *Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, Cost Structure*. Prototype alternatif model bisnis 1, Ide dasar pengembangan alternatif model bisnis pertama adalah fokus perusahaan untuk meningkatkan pemasaran produk jus rumput laut. Prototype alternatif model bisnis 2, Ide dasar dalam pengembangan alternatif model bisnis kedua adalah fokus perusahaan dalam menawarkan value baru untuk meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan.