

Nama	: A. Zahra Intan Sucia
NPM	: 2153053020
Kelas / Prodi	: 3G / PGSD
Mata Kuliah	: Kewirausahaan
Dosen Pengampu	: Dayu Rika Perdana, S.Pd., M.Pd.

ANALISIS JURNAL 1

Jurnal 1 yang berjudul “Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas”. Penulis jurnal ini adalah Devyana Chandra (Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra). Yang diterbitkan oleh jurnal AGORA pada tahun 2016.

Hasil analisis jurnal yang saya baca dalam pembahasan abstrak jurnal ini bertujuan 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. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif dan metode yang digunakan menggunakan metode *case study*. Pada pembahasan pendahuluan jurnal membahas pengertian model bisnis merupakan metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan (Rappa dalam Tim PPM Manajemen, 2012). Oleh karena itu, perusahaan harus cermat dan terus menjalankan aktivitas bisnis serta memilih model bisnis yang tepat dalam pengelolaan bisnisnya sehingga dapat terus bertahan dan mengalami pertumbuhan. Penelitian dilakukan pada perusahaan X yang merupakan perusahaan yang memproduksi furniture rumah tangga berbahan dasar kayu di Surabaya, Jawa Timur. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan X adalah persaingan usaha dan kurangnya upaya pemasaran dikarenakan perusahaan hanya mengandalkan relasi atau kenalan untuk mendapatkan pelanggan. Kemudian banyaknya pesaing sejenis, perusahaan perlu mempunyai nilai tambah baik itu dalam hal internal maupun eksternal perusahaan seperti dalam hal saluran distribusi, sumber daya yang digunakan, hubungan dengan mitra dan pelanggan, pemasaran khususnya, sehingga dengan ini perusahaan dapat terus bertahan dan berkembang.

Dalam pembahasan dan hasil dari jurnal ini membahas mengenai *Business Model Canvas* saat Ini, Analisis SWOT, Strategi Blue Ocean, dan *Business Model Canvas* Masa Depan. Pada pembahasan yang pertama yaitu penjelasan mengenai *business model canvas* perusahaan saat ini dilihat dari sembilan elemen, yaitu: *Customer Segment, Value Proposition, Key Activities, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resource, Key Partnerships, Cost Structure*. 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. Kemudian pembahasan kedua dilakukan analisis SWOT dan *blue ocean*, elemen customer segment menunjukkan peluang perusahaan dalam melayani segmen pelanggan baru. Pada elemen *value proposition*, peluang bagi perusahaan dalam mengintegrasikan produk dan jasa lebih besar. Pada elemen *channels*, dapat lebih ditingkatkan dengan melakukan promosi di media. Elemen customer *relationship* menunjukkan peluang untuk mempererat hubungan baik. Lalu, pada elemen *revenue streams* menunjukkan bahwa perusahaan harus meningkatkan kekuatan yang ada, salah satunya dengan menambah arus pendapatan. Elemen *key resources* terdapat peluang diantaranya dengan mendapatkan sumber daya yang lebih baik. Pada elemen *key activities* menunjukkan perusahaan dapat meningkatkan kekuatan sehingga peluang akan semakin meningkat. Kemudian pada elemen *key partnership*, menunjukkan hubungan dengan pemasok sudah berjalan dengan baik. Sementara itu pada elemen *cost structure*, *strength* akan berada pada tingkat tertinggi. Selanjutnya pembahasan ke tiga terdapat kerangka empat langkah pada strategi *blue ocean* yaitu skema Hapuskan-Tingkatkan-Kurangi-Ciptakan. Kemudian pada pembahasan terakhir yaitu 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. Maka, dalam membuat model bisnis masa depan yang merupakan perkembangan dari model bisnis yang diterapkan saat ini.

ANALISIS JURNAL 2

Jurnal 2 yang berjudul “Analisis Pengembangan Model Bisnis pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas yang Terbatasi Biaya”. Penulis jurnal ini adalah Digdoyo Oktapriandi, Muhammad Ridwan Andi Purnomo, Ali Parkhan. Yang diterbitkan oleh jurnal Teknoin pada tahun 2017.

Hasil analisis jurnal yang saya baca dalam pembahasan abstrak penelitian jurnal ini bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengembangkan model bisnis pada restoran Yung Ho dengan menggunakan evaluasi *Business Model Canvas*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *business model canvas* (BMC) dan analisis SWOT yang dimodifikasi dengan analisis biaya. Pada pembahasan pendahuluan jurnal membahas pengertian kasat mata adalah satu diantara studio animasi senior di Indonesia yang

pertumbuhan bisnisnya kurang begitu baik. Model bisnis merupakan metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya. *Business model canvas* merupakan sebuah bahasa bersama untuk menggambarkan, visualisasi, menilai, dan mengubah model bisnis.

Dalam pembahasan dan hasil dari jurnal ini membahas mengenai penjabaran proses bisnis perusahaan animasi kasat mata dalam bentuk *business model canvas* (BMC) mulai dari awal, evaluasi menggunakan analisis SWOT, dan pengembangan business model canvas baru. Sehingga penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan 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. Hasil analisis SWOT, di antaranya membahas mengenai: *Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partnerships, Cost Structure*. Pembahasan selanjutnya yaitu membahas pengembangan *business model canvas baru*, Salah satu bisnis baru yang nantinya akan menjadi fokus utama perusahaan adalah mendirikan sekolah animasi yang nantinya akan mencetak para animator yang handal dan siap untuk bekerja baik didalam maupun luar negeri. Dapat disimpulkan bahwa untuk modifikasi pada *business model canvas* dilakukan agar memperoleh bisnis model yang optimal. Adapun lini bisnis baru hasil pengembangan pada penelitian dalam jurnal ada 5 yaitu sekolah animasi yang menjadi fokus utama perusahaan, pelatihan animasi untuk umum dan workshop animasi untuk anak, pengembangan IP disertai produksi merchandise dan proyek pembuatan animasi. Kelima lini bisnis ini dapat dijalankan secara terintegrasi dengan mengikuti acuan business model canvas yang telah dimodifikasi pada penelitian ini.

ANALISIS JURNAL 3

Jurnal 3 yang berjudul “Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut”. Penulis jurnal ini adalah Ammar Fathin Mahdi, dan Lukman Mohammad Baga. Yang diterbitkan oleh jurnal Forum Agribisnis pada tahun 2018.

Hasil analisis jurnal yang saya baca dalam pembahasan abstrak penelitian jurnal ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis saat ini, mengevaluasi dan merancang prototype model bisnis baru dengan pendekatan model bisnis kanvas. Penelitian ini merupakan studi kasus pada sebuah perusahaan, dan dilakukan pada bulan Maret-Mei 2016. Pada pembahasan pendahuluan jurnal membahas mengenai salah satu komoditas unggulan sektor budidaya laut adalah rumput laut. Upaya peningkatan dan penguatan industri pengolahan rumput laut nasional salah satunya difokuskan pada pengembangan rumah-rumah produksi yang memproduksi produk olahan berbasis rumput laut. Selain upaya untuk peningkatan dan penguatan industri pengolahan rumput laut kita juga harus menimbang kondisi yang dihadapi oleh industri pengolahan rumput laut nasional. Oleh karena itu, perlu adanya langkah-langkah

strategis yang dilakukan untuk menghadapi kondisi dengan perlu mengetahui model bisnis yang dijalankan perusahaan saat ini. Salah satu pelaku usaha dalam industri pengolahan rumput laut dalam negeri adalah Winner Perkasa Indonesia Unggul. Winner Perkasa Indonesia unggul adalah sebuah UKM yang memproduksi beberapa macam produk olahan berbahan dasar rumput laut seperti jus, konsentrat, dodol, dan beberapa jenis olahan rumput laut lainnya.

Dalam pembahasan dan hasil dari jurnal ini membahas bahwa penelitian ini menghasilkan dua alternatif model bisnis bagi perusahaan di masa yang akan datang. Alternatif prototype model bisnis dirancang berdasarkan alternatif strategi dari hasil analisis SWOT. Berikut adalah beberapa ide yang mendasari pembentukan prototype model bisnis bagi Winner Perkasa Indonesia Unggul:

1. Penambahan value propositions yang ditawarkan oleh perusahaan.
2. Pengklasifikasian customer segments dengan lebih detil.
3. Pengoptimalan penggunaan teknologi informasi dalam aktivitas pemasaran perusahaan.

Sehingga diperoleh 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*. 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 focus 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 yang memiliki kemampuan spesifik, karena upah untuk tenaga kerja spesialis yang tinggi. Berdasarkan alternatif strategi dari hasil analisis SWOT, dihasilkan 2 prototype alternatif model bisnis yang bisa 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.