

Nama: Aris Purnama Putra

NPM: 2113053112

Kelas 3G

**Analisis Jurnal dengan Judul MODEL BISNIS PADA PERUSAHAAN X
MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS Jurnal di tulis oleh Devyana Chandra**

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 (Rappa dalam Tim PPM Manajemen, 2012). 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

Berikut ini merupakan business model canvas perusahaan saat ini dilihat dari sembilan elemen, yaitu:

Customer Segment perusahaan adalah segmented, yaitu terdiri dari retailer perabotan dan pelanggan yang melakukan pemesanan produk khusus.

- a) Value Proposition perusahaan lebih mengarah kepada pemberian kualitas yang baik.
- b) Channels Saluran distribusi yang digunakan perusahaan adalah secara langsung, dimana perusahaan mempunyai dua mobil box untuk mengantarkan pesanan langsung ke pelanggan baik itu retailer maupun pelanggan yang memesan produk khusus.
- c) Customer Relationships Perusahaan menerapkan personal assistance dalam membantu pelanggan untuk memesan produk yang dilayani oleh bagian administrasi dan penjualan.
- d) Revenue Streams Arus pendapatan perusahaan berasal dari penjualan produk saja.

- e) Key Resources Sumber daya perusahaan adalah mesin, bahan baku, sumber daya manusia, dan keuangan.
- f) Key Activities Aktivitas perusahaan terdiri dari aktivitas produksi dan penjualan.
- g) Key Partnerships Mitra usaha perusahaan adalah berupa pemasok.
- h) Cost Structure Struktur biaya perusahaan lebih mengarah kepada upaya menjaga kualitas produk yang dihasilkan.

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.

Analisis Jurnal dengan judul Analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas Yang Terbatasi Biaya

Jurnal ini di tulis oleh Digdoyo Oktapriandi, muhammad Ridwan Andi Purnomo, Dan Ali Parkhn.

Dari Isi yang di berikan dapat di ambil bahwa bisnis model canvas yang terbatasi oleh biaya pada perusahaan animasi kasat mata dengan pendekatan animasi SWOT dapat dikatakan dikatakan layak untuk di jalankan. Hasil tersebut mengacu pada keseluruhan komponen analisis biaya yang membatasi setiap elemen pada business model canvas baru yang terbentuk. Model bisnis awal, prusahaan yang sudah berdiri lebih dari 10 tahun ini memiliki proses bisnis yang cikup ramping dimana hanya terdapat 2 lini bisnis yang di jalankan. Dari ke2 bisnis yang di jalankan. Dari kedua lini bisnis yang bersifat make to order ini terkadang tidak mampu untuk menerima projek baru ketika proyek lama belum selesai. 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 activitiy, key resource, key partnership, dan cost structure.

Pengembangan business model canvas yang baru jika di lihat dari keseluruhan business model canvas yang terbentuk perusahaan animasi kasat mata ini akan di maksimalkan dengan oeluang diindustri animasi degan memasuki beberapa bisnis linibisnis baru. Salahsatubisnis baru yang nantinya akan menjadi focus utama perusahaan adalah mendirikan sekolah animasi untuk mencetak para animator handal yang siap untuk bekerja bai dalam maupun di luar negri. Kemudian masih terkait dnegan sekolah animasi, perusahaan juga akan termasuk ke pasar anak usia dini yaitu workshop animasi untuk anak usia dini sampai anak usia menengah tujuannya uuntuk memperkenalka dunia animasi kepada anak-anak dimana saat ini sudah banyak lembaga kursus yang menyediakan hal seperti itu.

Analisis jurnal dengan judul BUSINESS MODEL CANVAS PERUSAHAAN PENGOLAH RUMPUT LAUT

Jurnal di tulis oleh Ammar Fathin Mahdi Dan Lukman Mohammad Baga.

Isi pada jurnal yakni Winner Perkasa Indonesia Unggul adalah sebuah UMKM yang menjual produk olahan rumput laut. Perusahaan berupaya untuk melakukan pengembangan dalam bisnis tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis saat ini, mengevaluasi dan merancang prototype model bisnis baru dengan pendekatan model bisnis kanvas. Dua alternatif model bisnis bagi perusahaan. 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.

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.

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.

Ke 3 Jurnal yang di berikan membahas tentang business model canvas yang meliputi customer segment, value proposition, channel, customer relationship, revenue stream, key activity, key resource, key partnership, dan cost structure.