

## **Analisis Jurnal**

**Nama : Alif Kurniadi Hilaby**

**NPM : 2153053038**

**Kelas : 3G**

### **Analisis Jurnal 1**

Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas. 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

Model bisnis perusahaan saat ini menunjukkan bahwa dalam hal segmen pelanggan dan aktivitas utama, perusahaan tidak memiliki aktivitas pemasaran langsung yaitu penggunaan tenaga penjualan, sehingga kemungkinan untuk mendapatkan pelanggan baru sangat minim. Perusahaan menjaga hubungan baik dengan klien (hubungan pelanggan) dan pemasok (kemitraan kunci). Perusahaan lebih mengutamakan nilai daripada kualitas bagi pelanggan (value proposition). Dua jalur distribusi yang digunakan perusahaan adalah dua mobil boks. Sedangkan jalur penjualan melalui telepon atau email. Kegiatan perusahaan (kegiatan utama) dibagi menjadi kegiatan produksi dan penjualan. Sumber daya yang digunakan adalah bahan baku, mesin, sumber daya manusia dan pembiayaan (sumber daya utama). Pendapatan perusahaan (revenue streams) saat ini hanya berasal dari satu aliran pendapatan, yaitu penjualan produk. Sedangkan biaya yang dikeluarkan (cost structure) adalah seluruh biaya operasional yaitu biaya bahan baku, mesin, listrik dan gaji karyawan.

## **Analisis jurnal 2**

Analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas yang Terbatas Biaya. 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. 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**

*Business Model Canvas* Perusahaan Pengolah Rumput Laut. Dapat disimpulkan bahwa 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 dieksport ke beberapa negara seperti Jepang dan Filipina yang menggantungkan pasokan rumput lautnya pada Indonesia. 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.