

Nama : Diva Dzakyrani Shaliha

NPM : 2113053251

Kelas : 3G

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Analisis Jurnal 1

MODEL BISNIS PADA PERUSAHAAN X MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS

Oleh : Devyana Chandra

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. Hal ini terlihat dari pertumbuhan ekonomi Indonesia triwulan I-2015 terhadap triwulan I-2014 yang tumbuh sebesar 4,71 persen (Badan Pusat Statistik). 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 (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 (Osterwalder & Pigneur, 2010). Setelah mengetahui model bisnis perusahaan, masing-masing elemen dianalisis menggunakan analisis SWOT pada tiap elemen business model canvas. Analisis SWOT merupakan sebuah metode yang membandingkan antara kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat membantu untuk memformulasikan strategi (Bateman & Snell, 2009). Kemudian, setelah itu dilakukan strategi blue ocean menggunakan kerangka kerja empat langkah pada sembilan elemen business model canvas. Terdapat alat analisis pelengkap bagi kerangka kerja empat langkah. Alat ini disebut skema Hapuskan-Kurangi-Tingkatkan-Ciptakan. Skema ini mendorong perusahaan untuk tidak hanya menanyakan empat pertanyaan dalam kerangka kerja empat langkah, tapi juga bertindak berdasarkan keempat pertanyaan itu untuk menciptakan suatu kurva nilai baru.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif untuk mendeskripsikan model bisnis perusahaan X. Penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya (Kirk & Miller dalam Moleong, 2013). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode case study. Menurut Bungin (2008)

bila kita melakukan penelitian yang terinci tentang seseorang (individu) atau sesuatu unit sosial selama kurun waktu tertentu, kita melakukan apa yang disebut studi kasus.

Berikut ini merupakan business model canvas perusahaan saat ini dilihat dari sembilan elemen, yaitu: pertama customer segment perusahaan adalah segmented, yaitu terdiri dari retailer perabotan dan pelanggan yang melakukan pemesanan produk khusus. Produk yang dijual di retailer lebih mengarah pada segmen menengah, sedangkan produk yang dipesan khusus mengarah pada segmen menengah ke atas. Kemudian dari segi geografis, pelanggan berasal dari Surabaya dan luar pulau (Ambon, Papua, Flores). Kedua value proposition perusahaan lebih mengarah kepada pemberian kualitas yang baik. Selain itu, perusahaan menawarkan nilai dari segi customization, dimana pelanggan dapat memesan produk sesuai dengan keinginan pelanggan dengan menghubungi perusahaan. Ketiga 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. Keempat perusahaan menerapkan personal assistance dalam membantu pelanggan untuk memesan produk yang dilayani oleh bagian administrasi dan penjualan. Kelima arus pendapatan perusahaan berasal dari penjualan produk saja. Sedangkan cara pembayaran yang dilakukan adalah dengan memberikan tenggang waktu sebulan bagi retailer untuk melunasi pembayaran, dan adanya uang muka yang diberikan oleh pelanggan yang memesan produk khusus, untuk selanjutnya dilakukan pelunasan jika produk telah selesai dibuat. Keenam sumber daya perusahaan adalah mesin, bahan baku, sumber daya manusia, dan keuangan. Mesin didapatkan dari membeli mesin dan beberapa dibuat dan didesain sendiri oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan. Bahan baku diperoleh dengan membeli kepada pemasok. Sumber daya manusia diperoleh dari warga sekitar perusahaan dan kenalan. Ketujuh aktivitas perusahaan terdiri dari aktivitas produksi dan penjualan. Aktivitas produksi dimulai dari membeli bahan baku dari pemasok, yaitu dengan melakukan pemesanan dan memilih di tempat pemasok. Kedelapan mitra usaha perusahaan adalah berupa pemasok, yaitu pemasok bahan baku (kayu, cat, lem, dan lain-lain) dan pemasok komponen-komponen yang tidak diproduksi oleh perusahaan (metal, besi, aluminium). Kesembilan struktur biaya perusahaan lebih mengarah kepada upaya menjaga kualitas produk yang dihasilkan, namun tetap berusaha meminimalkan biaya yang tidak perlu (value driven).

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. Business model canvas masa depan merupakan pembaruan dari business model canvas saat ini. Pada elemen customer segment, perusahaan mensegmentasi pelanggan berdasarkan jumlah pembelian, dan permintaan pelanggan. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat lebih fokus melayani pelanggan berdasarkan kriteria pelanggan tersebut sehingga pelanggan merasa lebih puas. Perusahaan menasar pelanggan baru yaitu proyek pemerintah yang dilakukan dengan mengajukan tender.

Analisis Jurnal 2

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

Oleh : Digdoyo Oktapriandi, Muhammad Ridwan Andi Purnomo dan Ali Parkhan

Model bisnis adalah metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan (Tim PPM Manajemen, 2012). Terdapat beberapa tools yang dapat digunakan dalam memetakan dan 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 (Osterwalder, A & Pigneur, Y, 2010). Beberapa kajian dalam penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya mengenai analisis model bisnis baik dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) maupun analisis biaya menunjukkan hasil yang positif yaitu dapat mengetahui sejauh apa pengembangan bisnis dapat dilakukan dengan sumber daya yang ada serta memberikan nilai tambah yang menguntungkan bagi perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisa dan mengembangkan model bisnis pada restoran Yung Ho dengan menggunakan evaluasi Business Model Canvas. Setelah mengidentifikasi Business Model Canvas, maka akan dilakukan analisis pada setiap elemen yang terdiri dari customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure, dengan analisis SWOT. Selanjutnya Utomo pada tahun 2014 melakukan analisis kelayakan finansial terhadap pembangunan sarana retest, repair dan repaint tabung gas LPG 3kg dimana studi kasus dilakukan di PT. MK Tabanan, Bali. Dimana pada penelitian ini menggabungkan penilaian aspek finansial (kuantitatif) dan penilaian pada aspek non-finansial (kualitatif).

Business Model Canvas (BMC) merupakan salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Business Model Generation lebih populer dengan sebutan Business Model Canvas adalah suatu alat untuk membantu pelaku usaha dalam melihat lebih akurat bentuk usaha yang sedang atau akan dijalaninya. Business model canvas juga digunakan sebagai alat untuk memberikan usulan dalam merancang model bisnis. Salah satu cara yang efisien adalah dengan melakukan evaluasi menggunakan metode SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).

Dalam aspek finansial ini akan disajikan informasi tentang biaya investasi, modal kerja, cash flow dan biaya operasional yang terdiri dari fixed cost dan variable cost. Sebelum menyusun analisis kelayakan finansial maka perlu dibuat ikhtisar biaya investasi. Cash flow merupakan aliran kas dari suatu usaha yang terdiri dari penerimaan usaha (inflow) dan pengeluaran usaha (outflow). Dimana setiap analisis mempunyai kelebihan dan kekurangan masing-masing sehingga penggunaan keenam alat analisis keuangan tersebut akan saling melengkapi dan dapat memberikan hasil yang optimal.

Dalam proses analisis ini dapat diketahui mengenai penjabaran proses bisnis perusahaan animasi kasat mata dalam bentuk Business Model Canvas(BMC). Perusahaan yang sudah berdiri lebih dari 10 tahun ini memiliki proses bisnis yang cukup ramping dimana hanya terdapat 2 lini bisnis yang dijalankan. Dari kedua lini bisnis yang bersifat make to order ini terkadang tidak mampu untuk menerima proyek baru ketika proyek lama belum selesai. Hal ini terjadi dikarenakan kapasitas produksi yang terbatas serta kurang adanya sistem yang memadai baik berupa prosedur maupun infrastruktur. Adapun 2 lini bisnis tersebut adalah proyek film animasi dan pengembangan intellectual property(IP). Pemasukan yang paling besar dari kedua lini bisnis tersebut adalah dari proyek pembuatan animasi. Identifikasi business model canvas awal ini bertujuan untuk mengetahui seluruh seluk beluk proses bisnis beserta elemen pendukungnya yang sesuai dengan konsep business model canvas.

Jika dilihat secara keseluruhan business model canvas yang terbentuk perusahaan animasi kasat mata ini akan memaksimalkan peluang di industri animasi dengan memasuki beberapa bisnis lini bisnis 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. Kemudian masih terkait dengan sekolah animasi, perusahaan juga akan masuk ke pasar anak usia dini yaitu workshop animasi untuk anak usia dini sampai anak usia menengah.

Tujuannya adalah untuk memperkenalkan dunia animasi kepada anak-anak dimana saat ini sudah banyak lembaga kursus yang menyediakan hal semacam itu. Selanjutnya perusahaan ini juga akan menyelenggarakan pelatihan animasi untuk masyarakat umum untuk lebih memperkenalkan animasi secara luas dengan metode yang mudah dipahami. Sehingga ketiga segmen bisnis ini nantinya akan berjalan secara beriringan dan terpadu. Selain itu perusahaan juga akan mengembangkan Intellectual Property(IP) untuk kebutuhan sendiri dimana nantinya akan terintegrasi dengan bisnis pendukung lain yaitu pembuatan merchandise. Merchandise ini akan diproduksi secara berkala dengan bantuan partner bisnis di bidang produksi merchandise dan penjualannya akan masuk ke skala besar menggunakan media online maupun offline.

BUSINESS MODEL CANVAS PERUSAHAAN PENGOLAH RUMPUT LAUT

Oleh : Ammar Fathin Mahdi dan Lukman Mohammad Baga

Sebagai negara kepulauan dengan panjang pantai yang mencapai 95.000 km, Indonesia memiliki sumberdaya komoditi laut dan perikanan yang sangat besar, serta berpeluang dan berpotensi untuk dikembangkan. Dengan sumberdaya yang melimpah ini, sudah selayaknya sektor budidaya komoditi laut dan perikanan Indonesia mampu memberikan sumbangsih dalam kegiatan perekonomian nasional. 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. Besarnya permintaan rumput laut mentah juga diikuti oleh peningkatan produksi rumput laut nasional.

Seiring menguatnya isu larangan ekspor rumput laut mentah yang akan dikeluarkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan pada tahun 2020 mendatang, pemerintah melalui Ditjen P2HP semakin gencar dan fokus untuk mendorong pengembangan produk-produk olahan berbahan dasar rumput laut dengan mengalokasikan dana untuk pembangunan dan pengembangan rumah produksi olahan rumput laut. 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.

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. Sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan dan menangkap nilai (Osterwalder dan Pigneur, 2012). Konsep model bisnis harus sederhana, relevan dan secara intuitif dapat dipahami, tetapi tidak terlalu menyederhanakan kerumitan tentang bagaimana suatu perusahaan berjalan. Dengan mengetahui model bisnis yang dijalankan saat ini, perusahaan dapat mengevaluasi model bisnis untuk perbaikan dan penyempurnaan model bisnis di masa yang akan datang.

Penelitian ini menghasilkan dua alternatif model bisnis bagi perusahaan. Alternatif prototype model bisnis dirancang berdasarkan alternatif strategi dari hasil analisis SWOT. Setelah dilakukan pemetaan model bisnis saat ini, berikutnya adalah mengevaluasi model bisnis dengan menggunakan analisis SWOT pada setiap blok elemen dalam business model canvas. Kesembilan blok elemen dikelompokkan menjadi empat isu strategis, yaitu proposisi nilai (value proposition), struktur biaya (revenue streams dan cost structure), infrastruktur (key activities, key resources, dan key partnerships), dan hubungan pelanggan (customer segments, channels, dan customer relationships).