

Nama : Annisa Indah Saputri  
NPM : 2113053105  
Kelas : 3G/PGSD

## **Analisis Jurnal 1 “Model Bisnis pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas”**

Model bisnis adalah metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan. 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. Business model canvas terbagi menjadi sembilan elemen yang terdiri dari elemenelemen 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). 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. Kemudian, setelah itu dilakukan strategi blue ocean menggunakan kerangka kerja empat langkah pada sembilan elemen business model canvas.

Hasil yang digunakan untuk membuat model bisnis masa depan yang merupakan perkembangan dari model bisnis yang diterapkan saat ini. Beberapa hal yang ditambahkan pada model bisnis masa depan adalah menambahkan salesman pada customer segment agar peluang memperoleh pelanggan baru lebih besar dan juga menyasar segmen pelanggan baru. Hal yang ditingkatkan pada value proposition adalah pemberian garansi tertulis dan brand awareness. Pada elemen channels juga ditambahkan pembuatan website agar produk perusahaan lebih dikenal. Lalu, ada elemen customer relationship, hal yang ditambahkan berupa kartu member bagi pelanggan. Kemudian juga menambahkan arus pendapatan perusahaan (revenue streams) sehingga tidak hanya bergantung pada penjualan produk saja. Pada elemen key activities dilakukan penambahan aktivitas pemasaran. Sedangkan untuk elemen key resources, key partnership, dan cost structure, dilakukan dengan mencari bahan baku dengan harga murah.

## **Analisis Jurnal 2 “Analisis Pengembangan Model Bisnis pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas yang Terbatasi Biaya”**

Model bisnis adalah metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan. 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. Hasil analisis SWOT digunakan sebagai input untuk merancang model bisnis perbaikan dan prototype business model canvas masa depan. Selanjutnya dengan mempertimbangkan business model canvas yang terbentuk dilakukan studi pengembangan untuk memprediksi seberapa menguntungkan bisnis ini untuk dijalankan. Studi lanjutan tersebut adalah analisis finansial dimana data yang digunakan adalah data Rencana Anggaran Biaya (RAB) untuk menjalankan rencana pengembangan model bisnis yang sudah dianalisis terlebih dahulu menggunakan business model canvas dan analisis SWOT. Adapun metode yang digunakan adalah business model canvas yang dipadu dengan analisis SWOT serta dimodifikasi menggunakan perhitungan analisis biaya yaitu Net Present Value (NPV), Benefit / Cost Ratio (BCR), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), PaybackPeriod (PP) dan Break Even Point (BEP).

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 dijalannya. 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). Adapun lini bisnis baru hasil pengembangan pada penelitian ini 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 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”**

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. Besarnya permintaan rumput laut mentah juga diikuti oleh peningkatan produksi rumput laut nasional. Upaya peningkatan dan penguatan industri pengolahan rumput laut nasional salah satunya difokuskan pada pengembangan rumah-rumah produksi yang memproduksi produk olahan berbasis rumput laut. Penelitian ini menghasilkan 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 yaitu penambahan value propositions yang ditawarkan oleh perusahaan, pengklasifikasian customer segments dengan lebih detil, pengoptimalan penggunaan teknologi informasi dalam aktivitas pemasaran perusahaan.

Cara yang efektif untuk melakukan hal tersebut adalah dengan mengombinasikan analisis klasik mengenai kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threat) dalam analisis SWOT dengan model bisnis yang dihasilkan Business Model Canvas. 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. alternatif strategi dari hasil analisis SWOT, dihasilkan 2 prototype alternatif model bisnis yang dapat 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.