

Nama : Dian Faturohmi

Npm : 2113053038

Kelas : 3G

Matkul : Kewirausahaan

Dosen : Dayu Rika Perdana, M. Pd.

## Analisis Jurnal 1

### MODEL BISNIS PADA PERUSAHAAN X MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS

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 dilakukan analisis SWOT dan blue ocean, elemen customer segment menunjukkan peluang perusahaan dalam melayani segmen pelanggan baru dan mensegmentasi pelanggan dengan lebih baik terbilang tinggi. 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, dan website. Elemen customer relationship menunjukkan peluang untuk mempererat hubungan baik.

Lalu, elemen revenue streams menunjukkan bahwa perusahaan harus meningkatkan kekuatan yang ada dan mengurangi ancaman, salah satunya dengan menambah arus pendapatan. Elemen key resources terdapat peluang yaitu diantaranya dengan mendapatkan sumber daya yang lebih baik. Pada elemen key activities menunjukkan perusahaan dapat meningkatkan kekuatan dan menambahkan peluang sehingga semakin meningkat. Kemudian pada elemen key partnership, menunjukkan hubungan dengan pemasok sudah berjalan dengan baik. Sementara itu pada elemen cost structure, strength berada pada tingkat tertinggi. Setelah itu, hasilnya 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 BUSSINESS MODEL CANVAS YANG TERBATASI BIAYA

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan model bisnis perusahaan yang bergerak di bidang animasi yang disertai dengan informasi terkait keuntungan investasi yang akan diperoleh. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah business model canvas (BMC) dan analisis SWOT yang dimodifikasi dengan analisis biaya. Hasil yang diperoleh adalah perusahaan animasi “Kasat Mata” yang telah beroperasi lebih dari 10 tahun harus mengembangkan model bisnisnya agar dapat memberikan keuntungan yang baik bagi perusahaan. Berdasarkan analisis biaya dengan beberapa parameter kelayakan investasi, model pengembangan bisnis layak. Pada akhirnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi perusahaan untuk mengembangkan model bisnisnya dan juga dapat digunakan oleh investor sebagai bahan pertimbangan untuk memahami manfaatnya. Adapun prospek kedepan terhadap bisnis ini masih cukup besar untuk dikembangkan karena berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan menunjukan bahwa bisnis ini masih memiliki banyak peluang yang dapat dimanfaatkan dengan baik. Modifikasi pada business model canvas dilakukan untuk memperoleh bisnis model yang optimal. 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

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. Penelitian ini merupakan studi kasus pada sebuah perusahaan, dan dilakukan pada bulan Maret-Mei 2016. Data yang digunakan adalah data primer dalam bentuk hasil wawancara dan data internal perusahaan, sedangkan analisis kualitatif dan SWOT digunakan untuk merancang model bisnis baru. Penelitian ini menghasilkan dua alternatif model bisnis yang dapat diterapkan oleh perusahaan untuk pengembangannya di masa yang akan datang. Alternatif pertama mengklasifikasikan segmen pelanggan dan value baru, hal ini membuat perusahaan harus mengembangkan saluran pemasarannya dengan mengoptimalkan teknologi sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Alternatif kedua adalah dengan meningkatkan pelayanan pelanggan, hal ini dilakukan dengan meningkatkan peluang menjalin kemitraan untuk membantu kegiatan bisnis perusahaan. Walaupun dua alternatif model bisnis tersebut akan memberikan dampak positif bagi perusahaan, namun akan tetap memengaruhi struktur pembiayaan 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. 2. 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. Alternatif strategi W-T fokus pada menghindari peningkatan cost dengan tidak melakukan penambahan pada sumberdaya manusia (tenaga kerja) yang memiliki kemampuan spesifik, karena upah sumberdaya manusia (tenaga kerja) spesialis yang tinggi. 3. Berdasarkan 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.