

Nama : Yusuf Barruly

NPM : 2113053103

Kelas : 3G

## **Analisis Jurnal 1 “MODEL BISNIS PADA PERUSAHAAN X MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS”**

Saat ini, perusahaan harus cermat dalam menjalankan aktivitas bisnis serta memilih model bisnis yang tepat agar dapat terus bertahan dan mengalami pertumbuhan. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui 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. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis perusahaan memerlukan beberapa faktor tambahan di tiap elemen model bisnis agar dapat berkembang dan membawa perusahaan ke arah masa depan yang lebih baik.

Business model canvas perusahaan saat ini dilihat dari sembilan elemen, yaitu:

1. Customer Segment : Customer segment perusahaan adalah segmented, yaitu terdiri dari retailer perabotan dan pelanggan yang melakukan pemesanan produk khusus.
2. Value Proposition : 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.
3. 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.
4. Customer Relationships : Perusahaan menerapkan personal assistance dalam membantu pelanggan untuk memesan produk yang dilayani oleh bagian administrasi dan penjualan.
5. Revenue Streams : Arus pendapatan perusahaan berasal dari penjualan produk saja.
6. Key Resources : Sumber daya perusahaan adalah mesin, bahan baku, sumber daya manusia, dan keuangan.
7. Key Activities : Aktivitas perusahaan terdiri dari aktivitas produksi dan penjualan.
8. Key Partnerships : Mitra usaha perusahaan adalah berupa pemasok.
9. Cost Structure Struktur biaya perusahaan lebih mengarah kepada upaya menjaga kualitas produk yang dihasilkan, namun tetap berusaha meminimalkan biaya yang tidak perlu (value driven).

## **Analisis Jurnal 2 " ANALISIS PENGEMBANGAN MODEL BISNIS PADA INDUSTRI ANIMASI MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* YANG TERBATASI BIAYA"**

Pengembangan usaha merupakan hal yang penting bagi setiap perusahaan agar dapat menyesuaikan diri dengan ikuti kecanggihan dunia. Salah satu sektor bisnis adalah animasi yang kini semakin maju seiring perkembangan dunia. Di Indonesia Usaha bergerak di bidang penghidupan belum begitu dilirik oleh para investor. Salah satu alasan besar adalah karena investor tidak tahu tingkat ofprofit menjadi diperoleh. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan model bisnis perusahaan yang bergerak di bidang penghidupan yang disertai informasi terkait manfaat investasi yang akan diperoleh. Hasil yang diperoleh adalah "Kasat Mata" perusahaan animasi yang telah beroperasi selama lebih dari 10 tahun harus mengembangkan model bisnis dalam rangka memberikan keuntungan yang baik bagi perusahaan. Berdasarkan analisis biaya dengan beberapa parameter Kelayakan Investasi, Bisnis model pengembangan memenuhi syarat. Pada akhirnya, penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi perusahaan untuk mengembangkan model bisnis mereka dan juga dapat digunakan oleh investor sebagai pertimbangan untuk memahami manfaat.

## **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 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 dilakukan 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. 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. . 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.