

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Nama: Vinka Vrisilia

Npm: 2153053025

Kelas : 3 G

Izin mengumpulkan hasil analisis jurnal 1,2 dan 3

Analisis jurnal I yang berjudul "Model Bisnis pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas" yang ditulis oleh Devyana Chandra, Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra. Didalam jurnal membahas tentang bisnis yang tepat agar dapat terus bertahan dan mengalami pertumbuhan, dimana tujuan dari jurnal ini yaitu untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat merancang model bisnis masa depan. Model bisnis saat ini menunjukkan bahwa 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. 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 II

Analisis jurnal yang berjudul "Analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas Yang Terbatasi Biaya". Yang ditulis oleh "Digdoyo Oktapriandi, Muhammad Ridwan Andi Purnomo, Ali Parkhan". Pada bagian abstraknya seharusnya disertai dengan menggunakan Bahasa Indonesia juga.

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 model bisnis (Osterwalder, A & Pigneur, Y, 2010). Bisa ditarik kesimpulan pengembangan business model canvas yang terbatas oleh biaya pada perusahaan animasi kasat mata dengan pendekatan analisis SWOT dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Hasil tersebut mengacu pada keseluruhan komponen setiap elemen pada business model canvas baru yang terbentuk. Berdasarkan dari hasil jurnal

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 ini dapat dijalankan secara integritasi dengan acuan business modal canvas yang telah dimodifikasi.

Analisis jurnal III

Analisis jurnal yang berjudul "Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut". Yang ditulis oleh Ammar Fathin Mahdi, Lukman Mohammad Baga. Departemen Agribisnis. Didalam jurnal ini membahas UMKM yang menjual produk olahan rumput laut. Berdasarkan hasil analisis dalam jurnal ini, jurnal ini dibuat dengan tujuan untuk mengidentifikasi model bisnis saat ini, mengevaluasi dan merancang prototype model bisnis baru dengan pendekatan model bisnis kanvas. 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-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 structure dengan tidak melakukan penambahan pada sumberdaya manusia (tenaga kerja) yang memiliki kemampuan spesifik, karena upah sumberdaya manusia (tenaga kerja) spesialis yang tinggi.