

Nama : Putri Adelia Rizaldy

NPM : 2113053021

Kelas : 3G

### 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 (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). Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), business model canvas terbagi menjadi sembilan elemen yang terdiri dari elemen-elemen 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).

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.

### Analisis Materi 2 “analisis Pengembangan Model Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas Yang Terbatas Biaya”

Berdasarkan materi yang dianalisis dapat diketahui bahwa evaluasi business model canvas dengan analisis SWOT ditujukan untuk memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunity) serta untuk meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threat). Hasil pengembangan business model canvas dengan analisis SWOT tersebut dilakukan analisis biaya terhadap keseluruhan bisnis model yang terbentuk. Adapun analisis finansial ini dilakukan terhadap rancangan anggaran biaya (RAB) untuk menjelaskan rancangan business model canvas yang terbentuk. 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 integritas dengan acuan business model canvas yang telah dimodifikasi

### Analisis Materi 3 “BUSINESS MODEL CANVAS PERUSAHAAN PENGOLAH RUMPUT LAUT”

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian jurnal ini dapat disimpulkan beberapa hal, antara lain:

1. 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 structure 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