

ANALISIS JURNAL 1 DAN 2

Nama : Ummu Darda Azzahra
Npm : 2113053214
Kelas/Prodi : 3G/PGSD
Mata Kuliah : Kewirausahaan

ANALISIS JURNAL 1

Analisis jurnal yang berjudul Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas yang ditulis oleh Devyana Chandra dari Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra

Didalam jurnal membahas tentang hasil dari wawancara yang berdasarkan pada wawancara, pembahasan serta analisis dan evaluasi yang telah dilakukan, kesimpulan yang diperoleh, yaitu: 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 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 dan Ali Parkhan

dari Magister Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Islam Indonesia.

Didalam jurnal membahas tentang penelitian yang dimana berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut, 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 analisis biaya yang membatasi setiap elemen pada business model canvas baru yang terbentuk. Dimana keseluruhan komponen analisis biaya tersebut menyatakan rancangan model bisnis ini layak untuk dijalankan. 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.

Hasil penelitian ini berupa penjelasan model bisnis yang terstruktur dalam bentuk Business Model Canvas (BMC) serta analisis biaya dengan beberapa alat ukur berbeda. Dimana hasil tersebut dapat digunakan sebagai acuan baik oleh perusahaan dalam menjalankan bisnisnya maupun oleh para investor dalam melihat seberapa menguntungkannya investasi dalam bidang animasi ini. 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.

ANALISIS JURNAL 3

Analisis jurnal yang berjudul Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut yang ditulis oleh Ammar Fathin Mahdi dan Lukman Mohammad Baga dari Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.

Didalam jurnal membahas tentang penelitian yang mana Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian ini dapat disimpulkan beberapa hal, antara lain, 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. Selanjutnya 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. Selanjutnya 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.