

TUGAS ANALISIS KEWIRUSAHAAN JURNAL 1-2

Nama	:	Indah Nur Sapitri
Npm	:	2113053299
Kelas	:	3G PGSD
Mata Kuliah	:	Kewirausahaan
Dosen Pengampu	:	Dayu Rika Perdana M.Pd

1. Analisis Jurnal 1 Model Bisnis Pada Perusahaan X Menggunakan Business Model Canvas

Model bisnis adalah metode yang digunakan oleh perusahaan. Jalankan bisnis Anda untuk membuat bisnis Anda kompeten. Survival (Rappa, 2012 dari tim manajemen PPM). Ada beberapa alat yang bisa saya gunakan Salah satunya adalah mengevaluasi model bisnis perusahaan. Model bisnis menggunakan business model canvas Kanvas adalah bahasa bersama. Jelaskan, visualisasikan, evaluasi, dan sesuaikan model Anda Bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2010). Jadi, penyelidikan dilakukan oleh Perusahaan X. perusahaan yang membuat perabot rumah tangga Terbuat dari kayu di Surabaya, Jawa Timur. Masalah Perusahaan X adalah singkatan dari persaingan bisnis dan Kurangnya upaya pemasaran salah satu perusahaan Tergantung pada hubungan atau kenalan klien. Pada tahun 2010 saja, jumlah divisi furnitur meningkat. Di Jawa Timur sebanyak 83.477 unit usaha (Surabaya pagi online). Karena ada banyak pesaing serupa Bisnis perlu menambahkan nilai dalam hal: Perusahaan internal dan eksternal tergantung kasusnya Saluran distribusi, sumber daya yang digunakan, hubungan mitra dan pelanggan, terutama pemasaran, Lainnya untuk menjaga bisnis tetap berjalan Bertahan dan berkembang di industri ini.

Kanvas model bisnis masa depan adalah perusahaan Kanvas model yang dibuat dengan analisis SWOT dan Penilaian menggunakan kerangka kerja empat langkah Blue Contoh sembilan elemen kanvas model bisnis Anda sekarang memiliki kanvas untuk model bisnis masa depan. Perbarui kanvas model bisnis saat ini. untuk elemen segmen pelanggan, perusahaan segmen pelanggan Sesuai dengan jumlah pembelian dan permintaan pelanggan. hal Hal ini agar perusahaan lebih fokus pada pelayanan. Menurut kriteria ini untuk pelanggan, pelanggan Pelanggan lebih bahagia. Perusahaan ini berorientasi pada pelanggan. Selesai sebagai proyek baru yaitu proyek pemerintah menawarkan.

Untuk elemen segmen pelanggan dan bisnis inti, perusahaan Tidak ada kegiatan pemasaran langsung. Jika Anda menggunakan penyedia, Anda memiliki opsi. Menemukan pelanggan baru. koneksi perusahaan Hubungan Pelanggan yang Baik (Customer Relation) dan pemasok (kemitraan signifikan). prioritas perusahaan Nilai dalam hal kualitas bagi pelanggan (proposisi nilai). Saluran distribusi (channel) yang digunakan oleh perusahaan Ada 2 truk. melalui saluran penjualan Telepon atau email. Kegiatan usaha (kegiatan utama) Ini dibagi menjadi kegiatan produksi dan penjualan. sumber Apa yang digunakan adalah bahan baku, mesin dan sumber daya. Manusia dan keuangan (sumber daya utama). penghasilan Bisnis (arus pendapatan) saat ini berasal dari satu aliran. Penghasilan, yaitu penjualan produk. biaya panjang Masalahnya (struktur biaya) adalah semua biaya. biaya operasi mis. Biaya bahan baku, mesin, listrik dan tenaga kerja karyawan.

Kemudian Lakukan analisis SWOT, samudra biru dan faktor pelanggan Segmen mewakili peluang layanan perusahaan. Segmentasi Pelanggan Baru dan Segmentasi Pelanggan Lebih tinggi lebih baik. Dalam faktor proposisi nilai, Peluang bagi perusahaan untuk mengintegrasikan produk lebih banyak layanan. untuk elemen Anda dapat lebih memperkuat saluran Anda dengan menjalankan promosi. di media dan website. elemen hubungan pelanggan Menunjukkan kesempatan untuk memperkuat hubungan baik. Kemudian, Faktor arus pendapatan Daya yang ada perlu ditambah atau dikurangi. Salah satunya adalah untuk meningkatkan aliran pendapatan Anda. Komponen penting dari sumber daya adalah peluang.

Dengan mendapatkan sumber daya yang lebih baik. ke Aspek aktivitas utama menunjukkan bahwa perusahaan dapat melakukannya. Tingkatkan kekuatan Anda dan tambahkan peluang. bertambah lagi. Kemudian di sisi tengah kemitraan Menunjukkan bahwa hubungan dengan vendor sudah ada. bagus. Di sisi lain, dalam kasus faktor struktur biaya, Kekuatannya luar biasa.

Hasilnya kemudian digunakan untuk membuat model bisnis. Masa Depan sebagai Evolusi Model Bisnis Saat ini berlaku. menambahkan beberapa Model bisnis masa depan adalah menambah provider. Segmen pelanggan untuk peluang akuisisi pelanggan baru Menargetkan segmen pelanggan yang lebih besar dan baru. hal Hadiah memperkuat proposisi nilai Anda. Persetujuan tertulis dan pengakuan merek. elemen saluran Juga produk perusahaan lebih dikenal sebagai Lalu ada p, sisi hubungan pelanggan. Itu telah ditambahkan dalam bentuk kartu keanggotaan untuk pelanggan. Kemudian tambahkan juga sumber pendapatan perusahaan. (aliran pendapatan) Penjualan produk saja. Tindakan default dilakukan pada elemen. Kegiatan Pemasaran Tambahan. Tentang fitur utama Sumber Daya, Kemitraan Utama dan Struktur Biaya, Kinerja Dapatkan bahan baku dengan harga murah.

2. Analisis Jurnal 2 Analisis Bisnis Pada Industri Animasi Menggunakan Business Model Canvas Yang Terbatasi Biaya Pengembangan Model

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.

Jurnal ini membahas pengembangan suatu bisnis di industri animasi menggunakan metode business model canvas yang diabatasi oleh biaya. Pada hasil penelitian pengembangan bussines model canvas yang di batasi oleh biaya di industsi animasi dengan menggunakan SWOT, didapatkan hasil business ini layak untuk digunakan. Hal tersebut dikarenakan modifikasi yang dilakukan pada business model canvas agar mendapatkan hasil yang maksimal. Selain itu terdapat 2 lini bisnis baru hasil pengembangan pada penelitian, yaitu proyek film animasi dan pengembangan intellectual property (IP). Dari kedua lini bisnis ini mampu di

jalankan jika terintegrasi sesuai acuan business model canvas yang telah dimodifikasi dalam penelitian ini. Pada hasil penelitian ini berupa interpretasi model bisnis yang telah terstruktur ke dalam bentuk Business Model Canvas (BMC) dan analisis biaya dengan menggunakan beberapa alat ukur yang berbeda. Oleh karena itu hasil dari penelitian ini tidak hanya sebagai acuan saja, tapi dapat juga dijadikan acuan para investor agar paham keuntungan investasi di bidang animasi. Tidak hanya itu prospek dari usaha ini juga mempunyai peluang yang cukup besar karena berdasarkan analisis SWOT. Analisis SWOT yang dilakukan juga sudah mencakup 9 elemen Business Model Canvas. Jadi investor tidak perlu ragu untuk menggunakan model bisnis ini jika ingin berinvestasi.

3. Analisis Jurnal 3 Business Model Canvas Perusahaan Pengolah Rumput Laut

Winner Perkasa Indonesia Unggul merupakan UMKM yang menjual produk olahan rumput laut. Perusahaan berusaha untuk mengembangkan bisnisnya. belajar Ini bertujuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi dan merancang model bisnis saat ini. Prototipe model bisnis baru menggunakan pendekatan model bisnis kanvas. Pelajaran ini Studi kasus ini dilakukan pada bulan Maret-Mei 2016. Merupakan data primer yang digunakan berupa hasil wawancara dan data internal perusahaan, Analisis kualitatif dan SWOT digunakan untuk merancang model bisnis baru. Studi ini menghasilkan dua alternatif model bisnis yang dapat diterapkan oleh perusahaan. untuk pengembangan masa depan. Opsi berikut mengkategorikan: Segmen dan nilai pelanggan baru, ini memaksa perusahaan untuk mengembangkan metode. Mengoptimalkan pemasaran melalui teknologi untuk meningkatkan penjualan. Alternatif kedua adalah meningkatkan layanan pelanggan. Meningkatkan kesempatan bermitra untuk mendukung kegiatan usaha perusahaan. Kedua model bisnis alternatif tersebut akan berdampak positif, namun Namun hal itu tetap akan mempengaruhi struktur keuangan perusahaan.

Merencanakan model bisnis Pendekatan Kanvas Model Bisnis Ditampilkan di semua 9 blok mengandung elemen segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, Sumber penghasilan, kegiatan utama, pikiran Sumber daya, kemitraan utama, dan biaya untuk menyelamatkan. Hasil evaluasi model bisnis

Anda bekerja dengan cara tertentu. analisis SWOT strategi alternatif. strategi alternatif S-O berfokus pada peluang tambahan. proposisi nilai perusahaan; Memperkuat hubungan pelanggan Peluang kolaborasi terbuka. Strategi WO alternatif berfokus pada: klasifikasi ulang Segmen pelanggan, penciptaan nilai penawaran baru yang sesuai barang pelanggan baru, Mendapat kesempatan saluran baru. Strategi Alternatif ST fokus pada pertumbuhan pelanggan perbaikan hubungan Mengatasi loyalitas pelanggan Ancaman produk yang berpotensi serupa saingan. Strategi Alternatif Fokus WT untuk menghindari kenaikan biaya menyelamatkan tambahkan ke saus orang yang melakukan (bekerja) Karena gaji, kemampuan tertentu Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja) Sangat profesional. berdasarkan strategi alternatif Analisis SWOT, hasil 2 Prototipe Model Bisnis Alternatif Perusahaan dapat melamar. Prototipe Model Bisnis Alternatif Fokus pada strategi yang berbeda. WO. Meski masih ada prototipe Model bisnis kedua yang menjadi fokus Strategi SO alternatif.