

Nama: Aris Purnama Putra

NPM: 2113053112

Kelas 3G

-

**Analisis Jurnal dengan judul PENERAPAN BISNIS MODEL KANVAS DALAM
PENENTUAN RENCANA MANAJEMEN USAHA KEDELAI EDAMAME GORENG**

Jurnal ditulis oleh Novitha Herawati, Triana Lindriati dan Ida Bagus Suryaningrat

Usaha mikro dan kecil tumbuh subur di Indonesia, ketika krisis moneter meluas menjadi krisis multi-dimensi yang menimpa Indonesia sejak tahun 1997. Krisis ini ternyata memotivasi pertumbuhan sektor usaha kecil yang semakin hari semakin menyerap tenaga kerja dan semakin memperkuat inovasi pengembangan usaha kecil. Edamame goreng merupakan salah satu inovasi pengembangan produk pangan olahan edamame, memiliki cita rasa nikmat dan memiliki nutrisi yang tidak jauh beda dengan kondisi segarnya. Edamame goreng merupakan camilan ringan yang dapat dipasarkan lebih luas, lebih tahan lama, praktis, ekonomis dan lebih memuaskan konsumen. Business model canvas (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki. Melihat prospek usaha makanan ringan ke depan yang cukup menjanjikan dan tingginya persaingan serta berbagai permasalahan yang dihadapi, maka perlu dilakukan penelitian model bisnis usaha edamame goreng. Tujuan perencanaan bisnis model kanvas adalah untuk mengetahui perencanaan model bisnis terbaik usaha edamame goreng apabila diterapkan sebagai teknologi tepat guna di industri atau UMKM.

Model bisnis kanvas memiliki komponen bisnis. Kesembilan komponen bisnis yang ada pada model bisnis kanvas adalah sebagai berikut (urut dari kanan ke kiri):

1. Customer segment (CS), yaitu menentukan segmen target customer dari produksi edamame goreng yang akan dikembangkan,
2. Value proposition (VP), yaitu memperkirakan kebutuhan customer yang sudah diidentifikasi pada customer segment,

3. Customer relationship (CR), yaitu mendefinisikan hubungan antara sektor usaha dengan customer,
4. Channel (CH), yaitu suatu cara untuk mencapai customer,
5. Revenue stream (RS) yaitu representasi dari jalur penerimaan uang yang akan diterima dari setiap customer segment,
6. Key resource (KR) adalah sumber daya utama yang menjelaskan mengenai asset terpenting yang diperlukan dalam membuat model bisnis,
7. Key activities (KA) adalah kegiatan utama,
8. Key partners (KP) adalah kunci kemitraan yang menjelaskan jaringan pemasok dan mitra,
9. Cost structure (CR) adalah struktur biaya yang menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan.

Kesimpulan pada jurnal yaitu Perencanaan model bisnis terbaik usaha edamame goreng terletak pada komponen value proposition pada model bisnis kanvas adalah renyah, alami, kemasan berstiker, dan penggunaan minyak goreng yang baik. Komponen customer segment adalah pembeli seluruh wilayah Kabupaten Jember, pria dan wanita pada rentang usia di atas 20 tahun dengan penghasilan menengah ke atas. Komponen revenue stream adalah penjualan produk edamame goreng, penjualan minyak yang tidak terpakai, penjualan kulit edamame kepada peternak. Selain itu, komponen channels yang digunakan pada usaha edamame goreng adalah direct selling dan retailer di lingkungan Kabupaten Jember.