

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan penelitian, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pandemi membuat pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya mengalami penurunan hal ini disebabkan oleh adanya PPKM yang menyebabkan mobilitas penduduk dibatasi dan juga para pemilik kendaraan lebih memilih merumahkan kendaraanya dikarenakan sepi nya muat dan juga adanya pembatasan kegiatan masyarakat. Dengan adanya PPKM, dan pembatasan jam operasional yang membuat aktivitas kendaraan mengalami penurunan sehingga membuat jasa Vulkanisir ban dan tambal ban menjadi sepi. Pandemi juga memiliki dampak berupa menurunnya mobilitas kendaraan dikarenakan penyekatan di tiap tiap wilayah yang dilalui oleh kendaraan-kendaraan besar para pelaku usaha jasa transportasi lebih memilih untuk merumahkan kendaraan di garasi dikarenakan sepi nya muatan hal ini juga berdampak pada para pelaku usaha Vulkanisir ban dan juga tambal ban yang terletak di pinggir jalan karena tidak adanya lalu lalang kendaraan dan juga aktivitas bongkar muat.
2. Usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya telah melakukan inovasi untuk meningkatkan pendapatan usaha Vulkanisir ban melalui metode *10 types of innovation dengan* Inovasi Jaringan menggunakan taktik *Collaboration/* kerjasama dan Inovasi Channel menggunakan taktik *on demand (sesuai permintaan konsumen)* dengan penjelasan sebagai berikut
 - a) Inovasi Jaringan dengan taktik *Collaboration /*kerjasama: taktik *coopetition* ini dilakukan oleh usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya untuk menjalin kerjasama antara perusahaan yang membutuhkan produk dan jasa Vulkanisir ban Rahmad jaya, dan juga supplier barang barang yang dibutuhkan usaha Vulkanisir

ban serta konsumen atau pelanggan. inovasi ini dilakukan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya agar dapat meningkatkan pendapatan.

- b) Inovasi *Channel* dengan taktik *ON demand* / sesuai permintaan konsumen: taktik yang kedua yaitu on demand. Taktik ini dilakukan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya untuk bisa melakukan pemenuhan kebutuhan konsumen dengan tujuan meningkatkan pendapatan dan juga melakukan pembelian berulang ke usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya.

3. Vulkanisir ban Rahmad jaya menggunakan business model canvas untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan yang dimiliki oleh Vulkanisir ban Rahmad jaya. business model canvas usaha Vulkanisir ban Rahmad yaitu target konsumen: warga sekitar dan juga warga yang memiliki kendaraan bermotor seperti sepeda motor, mobil, truk yang melintas di daerah banjarsari atau jalan raya banjarsari. produk/solusi jasa: menyediakan produk dan jasa yang dibutuhkan oleh target konsumen usaha Vulkanisir Ban. Jalur distribusi toko offline (Vulkanisir Ban Rahmad jaya. Relasi dan jalur komunikasi; kita memperbolehkan pelanggan melakukan pembayaran secara tempo dengan syarat DP minimal 50%. Elemen pendapatan; penjualan produk ban Vulkanisir dan jasa Vulkanisir Ban. Supplier dan partner; distributor ban dalam, agen ban luar bekas, distributor velg bekas. Asset/ sumber daya; pegawai, tempat usaha, peralatan dan perlengkapan yang menunjang operasional. Kegiatan produksi; melayani konsumen mencatat stok barang, order barang habis. Struktur biaya; biaya listrik, biaya pegawai, biaya belanja produk yang habis.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti mempunyai beberapa saran untuk beberapa pihak khususnya untuk usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya agar usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya ini bisa berkembang dan lebih baik lagi. diantaranya peneliti memberikan rekomendasi berikut :

1. Bagi usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya

Inovasi yang dilakukan oleh usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya secara umum sudah baik dan sudah berjalan.namun saat ini baru melakukan inovasi network dan juga chanel yang sudah dilakukan. Masih banyak inovasi lainnya dari *10 types of innovation* yang bisa dimanfaatkan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya untuk mengembangkan usaha nya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Dalam penelitian selanjutnya diharapkan bisa menggunakan metode yang berbeda dengan penelitian ini yang membahas inovasi usaha Vulkanisir ban untuk meningkatkan pendapatan di masa yang akan datang serta bermanfaat bagi masyarakat yang memerlukan pengetahuan terhadap Bengkel atau usaha sejenisnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Almanaf. (2015). Analisa Cacat Dan Kegagalan Produk Pada Vulkanisir Ban Sistem Dingin. Proposal skripsi. FT, Teknik Mesin S1, Universitas Riau.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2013). *Ekonomia* (rec. Stanislaw Lis). *Ekonomista*, (4).
- Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. *Available at SSRN 3557504*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers* (Vol. 1). John Wiley & Sons.
- Khoirul Huda, S. H. (2014). Pertanggungjawaban Hukum Tindakan Maladministrasi Dalam Pelayanan Publik. *Jurnal Heritage*, 2(2), 30-42.
- Ziegler, J., Bender, P., Schreiber, M., Lategahn, H., Strauss, T., Stiller, C., ... & Zeeb, E. (2014). Making Bertha drive—an autonomous journey on a historic route. *IEEE Intelligent transportation systems magazine*, 6(2), 8-20.
- Keeley, L., Walters, H., Pikkell, R., & Quinn, B. (2013). *Ten types of innovation: The discipline of building breakthroughs*. John Wiley & Sons.
- Gummesson, E. (2006). Qualitative research in management: addressing complexity, context and persona. *Management Decision*
- Limperopoulos, C., Tworetzky, W., McElhinney, D. B., Newburger, J. W., Brown, D. W., Robertson Jr, R. L., ... & du Plessis, A. J. (2010). Brain volume and metabolism in fetuses with congenital heart disease: evaluation with quantitative magnetic resonance imaging and spectroscopy. *Circulation*, 121(1), 26-33
- Narteh, B., Agbemabiese, G. C., Kodua, P., & Braimah, M. (2013). Relationship marketing and customer loyalty: Evidence from the Ghanaian