

PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA VULKANISIR BAN “RAHMAD JAYA” MELALUI INOVASI RELASI DAN SALURAN DI MASA PANDEMI COVID-19

Rifki Miftakhul Saifulloh¹, Beni Dwi Komara².

rifkimiftakhul01@gmail.com

Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik

Abstrak

Dampak pandemi Covid-19 sangat dirasakan oleh para UKM, termasuk usaha produk Vulkanisir ban “Rahmad Jaya”. Pendapatan menurun drastis bila dibandingkan dengan masa sebelum pandemi. Hal ini membuat pengusaha harus bijak dalam menentukan inovasi dan strategi agar usaha yang dijalankan tetap bertahan dan berjalan sebagaimana mestinya serta memiliki pelanggan yang banyak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak pandemi terhadap bisnis Vulkanisir ban “Rahmad Jaya” dan bagaimana inovasi usaha untuk meningkatkan pendapatan usaha. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasilnya menunjukkan bahwa pandemi sangat berpengaruh terhadap penurunan pendapatan usaha Vulkanisir Ban “Rahmad Jaya”. Inovasi relasi dengan taktik kerjasama partner dan Inovasi jalur dengan taktik menyesuaikan permintaan pelanggan, telah dilakukan dan berhasil meningkatkan kembali pendapatan usaha vulkanisir ban. “Rahmad Jaya” juga berhasil menetapkan sehingga 9 elemen bisnis modelnya, sehingga diharapkan kedepan mampu membuat usaha ini mampu terus bertahan dan berkembang.

Kata Kunci: *Vulkanisir Ban, Pandemi Covid-19, Bisnis Model Canvas, 10 types of innovation.*

Abstract

The impact of the Covid-19 pandemic has been felt by SMEs, including the “Rahmad Jaya” tire retreading product business. Income has decreased drastically compared to pre-pandemic times. This makes entrepreneurs have to be wise in determining innovations and strategies so that the business they run can survive and run as it should and have lots of customers. This research aims to determine the impact of the pandemic on the “Rahmad Jaya” tire retreading business and how business innovation can increase business income. The research uses a descriptive qualitative approach. The results show that the pandemic has had a significant impact on the decline in the income of the “Rahmad Jaya” Tire Retreading business. Relationship innovation using partner collaboration tactics and line innovation using tactics to adapt to customer requests have been carried out and succeeded in increasing the revenue of the tire retreading business. “Rahmad Jaya” has also succeeded in determining up to 9 elements of its business model, so that it is hoped that in the future it will be able to make this business able to continue to survive and develop.

Keywords: *Tire Retreading, Covid-19 Pandemic, Canvas Business Model, 10 types of innovation*

Pendahuluan

Sebagai negara berkembang, sektor usaha Vulkanisir ban merupakan salah satu usaha yang pesat perkembangannya seiring dengan banyaknya perusahaan-perusahaan di bidang transportasi maka sektor usaha Vulkanisir ban sangat menguntungkan, tetapi di saat terjadinya pandemi covid 19 saat ini sangat mempengaruhi daya beli masyarakat dikarenakan roda perekonomian mengalami penurunan. Vulkanisir ban atau dikenal dengan retreading adalah proses remanufaktur yang bertujuan untuk menambah umur ban yang telah digunakan. Proses ini dilakukan dengan cara melapisi kembali ban yang telah aus digunakan dengan tapak baru. Dengan melakukan vulkanisir ban, casing ban yang telah digunakan dapat dipakai kembali hingga berulang kali sehingga menunda pembuangan sampah ban.

Saat ini usaha Vulkanisir ban tradisional atau Agen-Agen usaha Vulkanisir berskala kecil dianggap sudah tidak menarik lagi bagi kebanyakan masyarakat. Penataan produk seadanya, tidak ada inovasi tiap produk yang dibuat dan masih melakukan pemasaran dari mulut ke mulut dan juga skill yang masih belum memadai hal ini yang menyebabkan Vulkanisir ban tradisional mengalami kendala dalam memenangkan kembali hati konsumen. Jika usaha Vulkanisir ban tradisional atau Agen-Agen Vulkanisir berskala kecil tidak dapat melakukan penyesuaian dengan persaingan usaha yang sangat ketat saat ini, tidak menutup

kemungkinan usaha Vulkanisir ban tradisional atau Agen-Agen Vulkanisir berskala kecil akan mengalami gulung tikar dikarenakan tidak mampu mengimbangi persaingan usaha yang terjadi saat ini, salah satu hal yang harus kita tanamkan saat ini adalah bersikap optimis kemudian yakin mampu mengubah kelemahan dan ancaman persaingan usaha saat ini menjadi sebuah peluang dan potensi yang harus kita gali supaya kita memiliki keinginan untuk maju dan berkembang. Usaha Vulkanisir ban tradisional pada umumnya masih menyediakan kebutuhan kendaraan secara terbatas dikarenakan omset yang masih cenderung rendah ketimbang Vulkanisir ban modern pembedanya adalah usaha Vulkanisir ban tradisional masih menggunakan alat-alat yang masih manual dan juga belum melakukan modernisasi ditambah lagi proses penjualan yang masih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut pelanggan yang sudah pernah menggunakan jasa vulkanisir dan sistem dagangnya masih tradisional seperti penggunaan teknologi yang sederhana dan pelayanan yang masih dilayani langsung oleh para pemilik usaha Vulkanisir ban atau Agen-Agen Vulkanisir berskala kecil. Sedangkan Vulkanisir ban modern atau perusahaan memiliki keunggulan kondisi fisik tempat yang memadai dan juga memiliki tata letak yang rapi dan juga memiliki kelengkapan alat-alat yang sudah modern berupa 1Mesin Boiler 2Mesin Kompresor 3Mesin Pemeriksaan Ban 4Mesin Buffing 5Mesin Repair 6Mesin Pembuatan Lem 7Mesin Tempat Pengeleman 8Mesin Building 9Mesin Outer Envelope 10Mesin Mesin Pemasangan Velg 11Chamber

Tekanan yang dirasakan para pengusaha Vulkanisir ban atau Agen-Agen Vulkanisir ban berskala kecil sangat besar karena selain tekanan dari kondisi fisik tempat Vulkanisir ban dan dampak pandemi Covid-19, para pengusaha Vulkanisir ban tradisional dan Agen-Agen Vulkanisir ban menengah ini memiliki sumber daya yang kurang baik, seperti contohnya perbedaan sumber daya manusia Vulkanisir ban modern dan tradisional ini sangat tertinggal jauh, belum lagi masalah keuangan, strategi usaha dan alur distribusi mereka masih tertinggal jauh.

Dalam penelitian ini peneliti akan membuat bisnis model canvas usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya untuk mengetahui bisnis model pada usaha tersebut. Ini merupakan hasil wawancara peneliti dengan owner usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya.

Dampak pandemi covid – 19 ini sangat berpengaruh terhadap berbagai sektor kehidupan. Diantaranya sektor usaha yang menjadi lesu disebabkan karena lemahnya daya beli masyarakat akibat pembatasan

yang diberlakukan oleh pemerintah dalam mengatasi persebaran covid – 19. Oleh karena itu para pengusaha harus bijak dalam menentukan strategi agar usaha mereka tetap berjalan semestinya.

Pandemi COVID-19 memberikan implikasi ekonomi, sosial, dan politik tidak saja negara-negara besar akan tetapi hamper seluruh negara di dunia. Rasanya tidak ada satu negarapun yang tidak terdampak pandemic COVID-19 saat ini. Indonesia adalah salah satu negara yang terdampak terutama pada sisi ekonomi. Indonesia yang didominasi oleh Usaha Mikro, kecil, dan Menengah (UMKM) perlu memberikan perhatian khusus terhadap sektor ini karena kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional yang cukup besar. Tulisan pendek ini mencoba untuk menganalisa dampak pandemi COVID-19 terhadap eksistensi UMKM di Indonesia dan bagaimana solusi darurat dalam membantu UKM bertahan dalam situasi pandemi COVID-19.

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung (Suroto, 2000).

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan – kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2013) Ada definisi lain mengenai pendapatan yaitu pendapatan dikatakan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Customer relationship adalah strategi pemasaran terbaik dalam mempertahankan klien, konsumen, atau pelanggan yang telah ada dengan cara mengelolanya agar melakukan pembelian berulang, sehingga konsumen tidak akan lari ke kompetitor.

Pengelolaan konsumen yang telah ada dalam daftar pelanggan suatu perusahaan dipastikan harus selalu optimal. Semakin bertambah jumlah pelanggan maka akan semakin baik untuk perkembangan bisnisnya. Hal tersebut merupakan salah satu ciri bahwa pengelolaan konsumen dalam suatu bisnis sudah efisien.

Persaingan dalam bisnis sangat kompetitif, maka dari itu sangat penting meluncurkan produk yang lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor agar dapat memuaskan pelanggan yang telah ada

Komunikasi bisnis terdiri dari dua suku kata, yakni komunikasi dan bisnis. Yang mana komunikasi merupakan aktivitas dasar manusia. Dengan berkomunikasi, manusia dapat berhubungan satu sama lain baik dalam kehidupan sehari-hari dalam berumah tangga, di tempat pekerjaan, di pasar, dalam masyarakat atau dimanapun manusia berada. Tidak ada manusia yang tidak akan terlibat dalam komunikasi. Pengertian bisnis sendiri menurut Lawrence D.Brennan adalah “a dynamic structure of interchanging ideas, feeling and cooperative efforts to get profit”, suatu struktur yang dinamis dari

pertukaran gagasan, perasaan dan usaha bersama untuk mendapatkan keuntungan.(Soeganda Priyatna Dan Elvinaro Ardianto – 2009)

Suatu bisnis hanya mungkin berlangsung jika ada dua orang atau lebih berinteraksi dan berkomunikasi. Bisnis dapat dilakukan seseorang, namun demikian pada umumnya bisnis dilakukan oleh suatu badan (organisasi), yakni bentuk kerjasama dua orang atau lebih untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Distribusi adalah suatu proses yang menunjukkan penyaluran barang yang dibuat dari produsen kepada konsumen. Distribusi berasal dari bahasa Inggris yakni *distribution* yang berarti penyaluran. Sedangkan kata dasarnya yaitu *distribute* yang berarti membagikan, menyalurkan, menyebarkan, dan mendistribusikan.

Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), distribusi adalah penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau beberapa tempat. Menurut para ekonomi klasik, distribusi merupakan alokasi nilai-nilai langka yang dikaitkan dengan pertukaran sosial. Nilai-nilai langka tersebut biasanya dihubungkan dengan tenaga kerja, kapital, tanah, teknologi, dan organisasi sehingga barang dan jasa juga bernilai langka. Sedangkan bagi sosiolog, distribusi adalah suatu perangkat hubungan sosial untuk mengalokasikan barang dan jasa yang dihasilkan. Distribusi juga menunjuk suatu proses alokasi dari produksi barang dan jasa sampai ke tangan konsumen atau proses konsumsi. Kutipan

Metode

Metode penelitian yang digunakan yakni metode deskriptif kualitatif. Data terkumpul secara deskriptif kualitatif yang digunakan untuk memperkuat dan melengkapi data secara mengenai masalah yang diteliti (Jalinus, N., & Rishendra, R. 2020). Lokasi penelitian dilaksanakan di Vulkanisir ban Rahmad jaya dengan subjek 15 orang yang diantaranya 1 pemilik usaha, 3 supplier 5 orang pelanggan. Teknik pengumpulan data terkumpul menggunakan wawancara dan observasi yang dianalisis menggunakan analisis kualitatif yang termasuk dalam kategori data kualitatif.

Hasil dan Pembahasan

Dampak Pandemi pada usaha Vulkanisir ban Rahmad Jaya

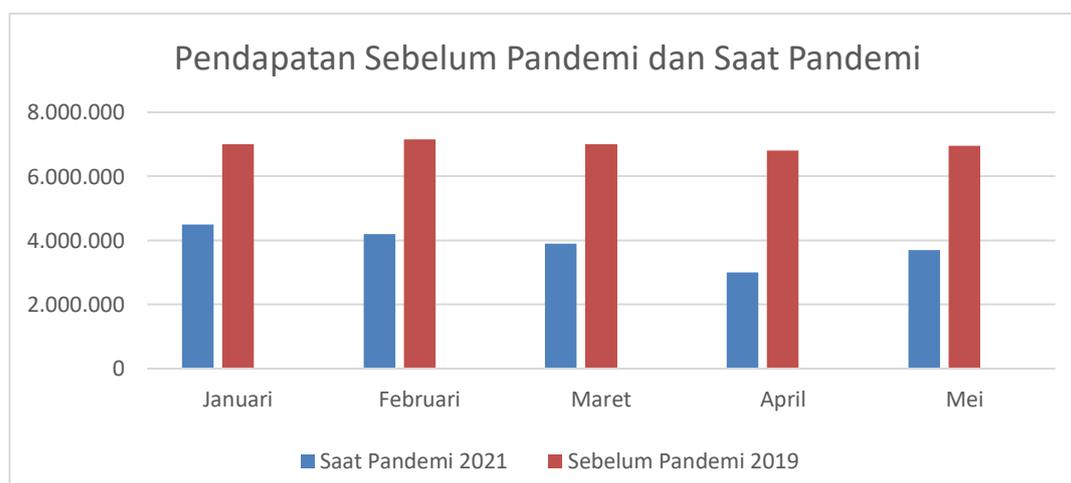
Dampak pandemi ini sangat terasa bagi semua kalangan apalagi para pelaku usaha Vulkanisir ban dan juga tambal ban dikarenakan adanya PPKM, dan pembatasan jam operasional yang membuat aktivitas kendaraan mengalami penurunan sehingga membuat jasa Vulkanisir ban dan tambal ban menjadi sepi. Hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara antara peneliti dengan owner usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya. Beliau Maksum (51tahun) mengungkapkan bahwa “selama pandemi ini usaha saya mengalami penurunan omset dikarenakan adanya pppm dan pembatasan jam operasional yang menyebabkan menurunnya mobilitas kendaraan. Pendapatan jasa usaha Vulkanisir ban turun drastis karena masa pandemi, mobilitas dibatasi para pelaku usaha jasa transportasi lebih memilih merumahkan kendaraannya di garasi dikarenakan sepi muatan hal ini berdampak pada para pelaku usaha Vulkanisir ban dan juga tambal ban di pinggir jalan karena tidak adanya aktivitas bongkar muat barang atau mobilitas kendaraan”. hal ini membuat turunya daya beli sebuah perusahaan atau pengusaha perseorangan karena perusahaan atau pengusaha perseorangan lebih memilih berhati-hati menggunakan uangnya untuk keperluan yang lain yang lebih mendesak. Usaha vulkanisir ban juga termasuk dalam golongan bisnis yang membutuhkan banyak biaya untuk modal awal. Dengan kebutuhan modal yang tidak sedikit, lalu bagaimana agar hal tersebut dapat diatasi, yaitu dengan menjalin kerjasama keluarga, teman atau rekan kerja yang

dapat diajak untuk kerjasama. Dengan banyaknya usaha industri vulkanisir ban yang tersebar sekarang ini membuat persaingan usaha semakin ketat sehingga pasang surut dalam usaha ini. Vulkanisir ban Rahmad jaya salah satunya yang merasakan dampak dari persaingan usaha tersebut, sehingga dengan banyaknya pesaing saat ini Vulkanisir ban Rahmad jaya yang bergerak pada bidang industri Vulkanisir Ban ini melakukan promosi gencar serta memaksimalkan kualitas pelayanannya. Usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya juga merupakan salah satu UKM yang terdampak dengan pandemic Covid-19, dimana banyaknya kebijakan pemerintah larangan berkerumun menyebabkan angkutan umum seperti truk mobil yang menjadi konsumen utama Bengkel ini juga tidak banyak beroperasi, sehingga menyebabkan jumlah pemasukan menurun, bahkan dikhawatirkan tutup jika kondisi pandemic berjalan terus.

Dampak pandemi COVID-19 sangat terasa di semua sektor termasuk di industri angkutan barang/logistik yang berdampak pada usaha jasa Vulkanisir Ban atau tambal ban di pinggir jalan. Sektor yang terdampak tentunya akan mengalami penurunan kinerja dan bahkan mengalami kerugian secara finansial. Mempertimbangkan kondisi tersebut, pemerintah perlu memberikan dukungan melalui serangkaian kebijakan khususnya untuk menjamin agar distribusi angkutan barang/logistik dapat bertahan atau bahkan menjaga keberlangsungan agar pelayanan kepada masyarakat baik pada masa/pasca pandemi covid 19 tidak terhambat.

Hal ini membuat pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya turun karena banyak pelanggan yang pergi serta memilih berhati-hati dalam menggunakan uangnya. Para pelanggan merupakan unsur penting dalam berjalannya suatu usaha. Rata-rata pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya sebelum pandemi ini adalah Rp 7.000.000 per bulan sedangkan selama pandemi ini rata-rata pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya ini kurang lebih Rp 4.500.000. Dalam hal ini usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya tidak mau kehilangan pelanggannya. Kalau bisa usaha Vulkanisir Ban Rahmad jaya bisa menambah pelanggan atau paling tidak mempertahankan pelanggan yang ada. Berikut perbedaan pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya sebelum pandemi dan saat pandemi:

Tabel 1. Pendapatan Sebelum Dan Sesudah Pandemi



Sumber data: Diolah peneliti 28 Mei 2022

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 muatan dan juga adanya pembatasan kegiatan masyarakat hal tersebut sangat berdampak pada pendapatan usaha Vulkanisir ban karena biasanya terjadi lalu lalang kendaraan dan moda transportasi mengalami pergerakan dan juga para pemilik jasa transportasi biasanya membeli produk

vulkanisir dalam jumlah yang banyak pada saat pandemi ini lebih menekankan untuk pengamatan anggaran jadi membeli dengan jumlah yang sedikit dari biasanya.

Strategi Bisnis Usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya untuk meningkatkan pendapatan melalui inovasi penguatan relasi dan jalur distribusi

Dalam suatu usaha perlu yang namanya strategi dan inovasi untuk mencapai tujuan dari usaha tersebut. strategi dan inovasi yang dilakukan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya untuk meningkatkan pendapatan yaitu dengan cara melakukan inovasi dan juga melakukan penguatan relasi dan juga jalur distribusi. Dalam penelitian ini usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya menggunakan metode 10 type inovasi dengan taktik network (jaringan) dan complementary partnering (melengkapi keperluan partner usaha). hal ini diungkapkan dalam wawancara peneliti dengan owner Vulkanisir ban Rahmad jaya (51 Tahun) “dengan adanya jaringan relasi tau network saat ini lebih mudah untuk mendapatkan kesempatan kerjasama antar perusahaan atau pemilik kendaraan perseorangan kita juga bisa menambah koneksi dengan adanya koneksi maka konsumen kita akan menaruh kepercayaan lebih pada produk jasa yang kita tawarkan”.

Usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya menggunakan inovasi dengan metode 10 types of innovation. Inovasi yang digunakan adalah inovasi network dan juga chanel. Inovasi network bertujuan untuk memaksimalkan kinerja bisnis dan juga untuk membantu bisnis kita supaya kita bisa mengalahkan para pesaing bisnis, keberhasilan inovasi network sangat bergantung pada adanya interaksi yang efektif kepada pelanggan supaya pelanggan merasa nyaman dan bisa menjalin kerjasama lagi dengan kita. sedangkan inovasi channel adalah saluran yang menghubungkan antara penawaran produk jasa yang kita miliki dengan juga rekan bisnis supaya bisa terjalin kerjasama agar satu sama lain bisa mendapatkan dampak positif dari inovasi saluran atau (channel innovation). Sedangkan taktik yang digunakan adalah taktik competition dan on demand.

Peneliti juga melakukan wawancara terhadap Junaidi (45tahun) yaitu sopir truk yang bisa dikatakan pelanggan paling lama karena sudah bertahun-tahun berlangganan Vulkanisir ban Rahmad jaya. Junaidi juga mengungkapkan kedekatannya dengan pemilik dan pegawai membuat dia nyaman untuk melakukan Vulkanisir ban di Vulkanisir ban Rahmad jaya. “saya memiliki kedekatan yang baik dengan pemilik usaha Vulkanisir ban, dengan kedekatan tersebut kalau misalkan ada komplain terhadap produk jasa usaha Vulkanisir ban, pemilik mau mengganti, yang penting pemilik Vulkanisir ban lihat dahulu yang di komplain terhadap produk itu bagian mananya. dikarenakan sebab muatan yang overload atau cacat saat proses produksi Vulkanisir ban dan juga saya sangat nyaman dengan pelayanan tersebut cukup baik menurut saya dikarenakan memiliki tanggung jawab”.

Peneliti juga mewawancarai pengurus kendaraan PT kembar group Bapak Rohim (55 tahun) beliau mengungkapkan bahwa “proses distribusi barang dari Vulkanisir ban Rahmad jaya menggunakan cara jemput bola yaitu dengan cara pemilik usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya datang langsung ke garasi kami untuk memilih dan juga mengecek kondisi ban luar yang mau di Vulkanisir supaya kami tidak perlu repot-repot datang ke tempat kami. di Vulkanisir ban Rahmad jaya juga bisa memenuhi permintaan yang kita minta walaupun stock barang yang kita minta mengalami kekosongan stok maka pemilik usaha tersebut bersedia mencarikan produk atau barang yang kita mau “.

Wawancara lainya juga kita lakukan dengan pelanggan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya UD karunia abadi (KA) pak Danang (50 tahun) “selama saya menjalin kerjasama dengan beliau kami merasa puas dikarenakan kinerja dan juga produk jasa yang dihasilkan, beliau bisa di pertanggung

jawabkan kekuatannya dan keawetan produk jasa yang dibuat. Kalaupun saya membutuhkan barang berupa ban dalam truk atau ban luar beliau bisa melakukan pengiriman sewaktu-waktu kalaupun barang yang saya minta tidak ada mereka bisa mencarikan dengan batas waktu yang disepakati “

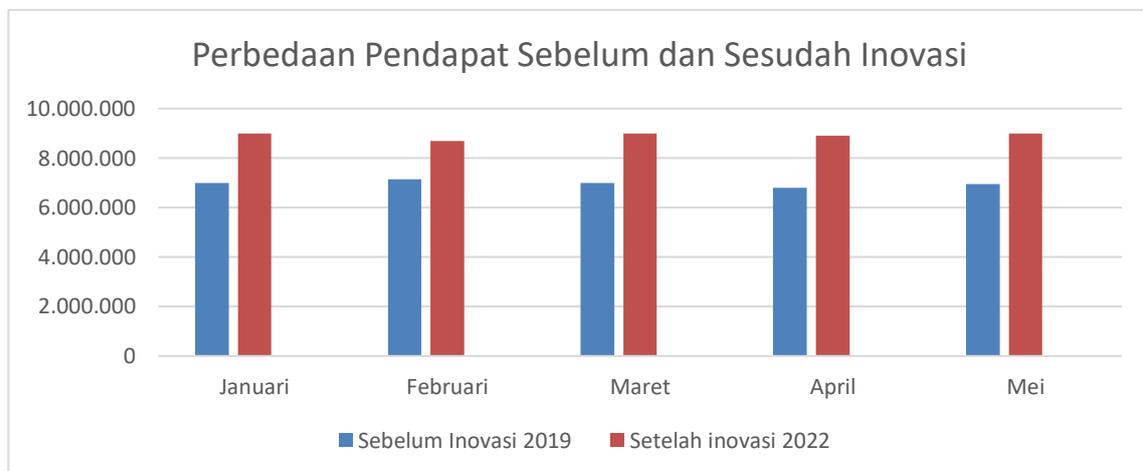
Pelanggan lain juga mengungkapkan hal yang sama, Mujib (40 tahun) sopir pick up menurut beliau “saya sering menambal ban di Vulkanisir ban Rahmad jaya karena pemiliknya adalah tetangga saya selain itu saya dan beliau (pemilik) memiliki hubungan yang baik serta owner memiliki sifat yang ramah kepada pelanggan”

Dalam setiap wawancara kepada pelanggan Vulkanisir ban Rahmad jaya peneliti selalu meminta saran dan kritikan agar Vulkanisir ban Rahmad jaya bisa lebih baik dan lebih berkembang lagi. Para pelanggan memberikan saran kepada Vulkanisir ban Rahmad jaya agar lebih memperpanjang jam operasional dan juga stok ban Vulkanisir supaya orang yang mau melakukan Vulkanisir ban lebih bisa memilih model yang dimau

Dengan inovasi tersebut vulkanisir ban rahmad jaya bisa meningkatkan pendapatannya di masa pandemi karena inovasi coepetition (kerjasama) dan on demand (sesuai permintaan konsumen sehingga pendistribusian barang ke pelanggan juga baik dan menyebabkan pembelian secara berulang serta meningkatkan pendapatan.

Berikut perbedaan pendapatan sebelum dan setelah inovasi coepetition dan on demand:

Tabel 2. Perbedaan Pendapatan Sebelum Dan Sesudah Inovasi



Grafik ini menjelaskan tentang pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya setelah adanya inovasi on demand dan juga opetition hal ini berdampak pada meningkatnya pendapatan usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya setelah adanya inovasi on demand taktik tersebut.

Tabel 1. Contoh Penulisan Tabel

Bisnis Model Canvas Usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya

Business model canvas adalah sebuah gambaran bisnis yang berbentuk canvas yang didalamnya terdiri dari 9 faktor yang berisikan elemen – elemen yang saling berkaitan satu dengan lainnya.

Menghubungkan aspek antara proposisi nilai, segmen pelanggan dan aliran pendapatan, merupakan masukan yang baik untuk strategi pemasaran, pernyataan posisi, serta strategi Penjualan. Sehingga suatu bisnis memiliki keunggulan dari pesaing yang terjebak dalam rencana bisnis yang panjang.

berikut merupakan Bisnis model canvas setelah inovasi network dan channel di usaha

Vulkanisir ban Rahmad jaya:

1. Target konsumen dari usaha Vulkanisir ban Rahmad adalah warga yang memiliki kendaraan berupa sepeda motor, mobil, truk dan kendaraan besar lainnya yang melintas di sekitar jalan raya banjarsari.
2. Produk / solusi jasa dalam usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya menyediakan produk ban Vulkanisir, jasa Vulkanisir ban, mensuplai perusahaan jasa transportasi.
3. Jalur distribusi usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya yaitu secara offline.
4. Relasi dan jalur komunikasi dari usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya yaitu para pelanggan yang sering berlangganan di usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya mereka bisa melakukan pembayaran secara tempo dengan syarat melakukan pembayaran minimal 50%. menjalin kerjasama dengan perusahaan berupa tanda tangan kontrak bisnis.
5. Elemen pendapatan, pendapatan utama dari usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya adalah penjualan produk ban Vulkanisir dan jasa Vulkanisir ban.
6. Supplier / partner, dalam membangun sebuah usaha tentunya tidak bisa dilakukan dengan sendiri, perlu adanya partner dan supplier untuk mendukung sebuah usaha tersebut agar berkembang. Para partner dan supplier dari usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya ini terdiri dari distributor dan agen dari berbagai macam produk sparepart dan berbagai macam produk ban seperti contoh distributor ban dalam, agen ban luar bekas atau persenan, distributor velg bekas dan baru.
7. Asset / sumber daya dari usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya yaitu pegawai, tempat usaha, produk – produk yang di jual serta perlengkapan dan peralatan yang menunjang proses operasional usaha Vulkanisir ban Rahmad jaya.
8. Kegiatan produksi, kegiatan operasional yang dilakukan setiap hari adalah memastikan model bisnis bekerja sebagaimana mestinya, melayani konsumen, mencatat barang yang sudah habis atau stoknya sudah menipis dan order barang habis.
9. Struktur biaya, biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan adalah biaya listrik, biaya pegawai dan biaya belanja produk – produk yang habis.

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
 - 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.
 - 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.

Daftar Referensi

- 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. Stanisław 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 luxury hotel industry. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 22(4), 407-436.
- Lovelock, C., Wirtz, J., & Hemzo, M. A. (2011). *Marketing de serviços: pessoas, tecnologia e estratégia*. Saraiva Educação SA
- Ramenusa, O. (2013). Kualitas Layanan dan Kepuasan Pelanggan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada PT. DGS Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Dahlan, A. (2019). IDENTIFIKASI DAN ANALISIS RISIKO OPERASIONAL PADA DIVISI PRODUKSI PERUSAHAAN VULKANISIR BAN MENGGUNAKAN METODE RISK MANAGEMENT
- Jalinus, N., & Rishendra, R. (2020). Analisis Kemampuan Pedagogik Guru SMK Yang Sedang Mengambil Pendidikan Profesi Guru Dengan Metode Deskriptif Kuantitatif Dan Metode Kualitatif. *INVOTEK: Jurnal Inovasi Vokasional Dan Teknologi*, 20(1), 37-44
- Septiana, E. (2019). PENGARUH FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL TERHADAP KREDIT MACET PADA PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE CABANG METRO (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi dan Bisnis).
- Gunawan, I. (2013). *Metode penelitian kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara, 143.
- Kurniawan, A, Komara, B, D, Sukaris, Suchayo, E, dkk. (2021). Modul Kewirausahaan Sembilan Elemen Bisnis Model untuk Pekerja Migran Indonesia
- Widyastuti, D. A. (2021). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK BAN VULKANISIR DI UD SUMBER MULYA RUBBER BATI-BATI PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Doctoral dissertation, Universitas Islam Kalimantan MAB).
- Khairan, K. (2018). Strategi Membangun Jaringan Kerjasama Bisnis Berbasis Syariah. *Tribakti: Jurnal Pemikiran Keislaman*, 29(2), 265-288.

