

## **INOVASI BISNIS TOKO BANGUNAN MENGGUNAKAN METODE TEN TYPES OF INNOVATION DAN BUSINESS MODEL CANVAS**

**Diqqi Fajrudin Arridho<sup>1</sup>, Beni Komara<sup>2</sup>**

diqqifajrudinarridho12@gmail.com, benikomara@umg.ac.id

**Fakultas ekonomi, Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik**

### **Abstrak**

Setelah pandemic usai semua usaha dituntut kembali bergerak bangkit mengembangkan usahanya. Begitu juga terjadi pada toko retail bangunan mereka melakukan berbagai macam inovasi agar mampu bertahan dan berkembang ditengah persaingan usaha. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana pengembangan usaha Toko NBC Bangunan melalui inovasi, taktik dan mengetahui bisnis model yang digunakan, sehingga mampu bangkit dan berkembang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, pengambilan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data menggunakan metode Miles & Huberman dan menggunakan pendekatan metode Inovasi Ten Types of Innovations. Penelitian dilakukan pada Toko NBC Bangunan yang berlokasi di Kendal Kemlagi Karanggeneng Lamongan. Hasil Penelitian Toko NBC menggunakan 3 inovasi Network, Product System, Service dan 4 taktikal inovasi yaitu aliancess, Kolaborasi, Ektensi/Plig-in, Guarantee. Taktikal yang mendukung perkembangan Toko NBC yaitu Aliancess dan Kolaborasi. aliansi untuk bekerjasama menjadikan customernya dengan pengusaha kontraktor, kolaborasi dengan CV. Bintama Makmur untuk dapat melengkapi perlengkapan yang tidak dipunyai Toko NBC. Inovasi Service dipilih taktik Guarantee untuk meningkatkan value pelayanan berupa bergaransi barang jika terjadi kerusakan. Business Model Canvas yang menjadi point Toko NBC yaitu, adanya key partner yag melakukan kolaborasi dengan CV. Bintama Makmur dan value pelayanan fasilitas yang lengkap dan bergaransi jika terjadi kerusakan.

**Kata Kunci:** Toko Retail, Inovasi, 10 Type of Innovation, Business Model canvas

**Abstract**

*After the pandemic is over, all businesses are required to move back to develop their businesses. The same thing happens in building retail stores, they carry out various kinds of innovations to be able to survive and develop amidst business competition. The aim of this research is to find out how the NBC BUILDING Store business is developed through innovation, tactics and knowing the business model used, so that it is able to rise and develop. This research uses a qualitative descriptive method, collecting data using interviews, observation and documentation. The data analysis technique uses the Miles & Huberman method and uses the Ten Types of Innovations approach. The research was conducted at the NBC Building Store located in Kendal Kemlagi Karanggeneng Lamongan. The results of the NBC Store Research use 3 Network innovations, Product System, Service and 4 tactical innovations, namely alliance, Collaboration, Extension/Plig-in, Guarantee. The tactics that support the development of the NBC Store are Alliance and Collaboration. alliance to work together to make customers with contractor entrepreneurs, collaboration with CV. Bintama Makmur to be able to complete equipment that the NBC Store does not have. Service Innovation was chosen as a Guarantee tactic to increase the value of service in the form of a guarantee for goods if damage occurs. The Business Model Canvas that is the point of Toko NBC is that there are key partners who collaborate with CV. Bintama Makmur and the value of complete facility services and guarantees in case of damage.*

**Keywords:**

*Retail Store, Innovation, 10 Type of Innovation, Business Model canvas*

## Pendahuluan

Indonesia setelah melewati masa pandemic semua usaha kembali bergerak mengembangkan usahanya. Begitu juga terjadi pada toko retail bangunan mereka melakukan berbagai macam inovasi agar mampu bertahan dan berkembang ditengah persaingan usaha. Hal ini juga yang menjadi salah satu penyebab pertumbuhan ekonomi Indonesia melambat yang dikarenakan masa pandemic. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi Usaha Kecil Menengah (KOMENKOP UKM) jumlah usaha mikro Indonesia adalah 62.106.900 usaha, usaha kecil 757.090 usaha, usaha menengah 58.627 usaha, usaha besar sebanyak 5.460 usaha. Selama ini UMKM dinilai mampu menopang 80% konsumsi dalam negeri, berkontribusi sebesar 60.3% dari total Produk Domestic Bruto (PDB) Indonesia, serta mampu menyerap 97% tenaga kerja dan menyediakan 90% lapangan kerja di Indonesia. Namun, pandemi Covid-19 menghambat kegiatan UMKM sebagaimana biasanya. Dari jumlah UMKM tersebut terdapat 1.785 koperasi dan 163.713 UMKM yang terdampak pandemi Covid-19. Sektor makanan dan minuman paling terdampak pandemi Covid-19, selain itu ada juga sektor industri kreatif dan pertanian. Pedagang kecil tentu saja tidak akan bisa bertahan sendiri pada krisis global kali ini yang begitu kompleks karena ketidak pastian yang sangat tinggi. Maka diperlukan dukungan semua stakeholder bisnis yaitu pelaku usaha, investor, kreditur, masyarakat dan pemerintah untuk bersama-sama bangkit bersatu bersama melawan pandemi Covid-19 dan efek krisis global yang dibawanya (Komara, 2020).

Inovasi yang tidak *mainstream* dan memberi dampak signifikan pada performa perusahaan dapat berasal dari *cost innovation*, *Application Innovation*, dan *Business Model Innovation*. Inovasi yang tidak *mainstream* dan memberi dampak signifikan pada performa perusahaan dapat berasal dari *cost innovation*, *Application Innovation*, dan *Business Model Innovation* (Yin, 2011). Teknologi internet yang semakin tumbuh dan semakin banyak digunakan turut merubah proses bisnis yang semula konvensional (*offline*) menjadi digital (*online*). E-business, inovasi chanel, dan e-commerce merupakan pengaplikasian teknologi internet dalam kegiatan bisnis di era sekarang ini. Pemasaran digital atau sering dikenal dengan istilah digital marketing atau inovasi chanel hanyalah salah satu bagian dari aktifitas organisasi e-business. Inovasi chanel adalah penggunaan teknologi informasi untuk kegiatan pemasaran yakni dengan melalui proses penciptaan pengkomunikasian, penyampaian dan penawaran nilai kepada konsumen, klien, rekan dan masyarakat luas Secara sederhana

inovasi chanel dapat diartikan sebagai hasil dari pengaplikasian teknologi informasi pada pemasaran tradisional. Inovasi chanel dinilai lebih memudahkan para pemasar dalam memasarkan produknya, begitu juga halnya digital marketing dinilai lebih memudahkan bagi konsumen dalam memperoleh informasi tentang produk dan melakukan transaksi pembelian produk yang mereka inginkan. Pengaplikasian inovasi chanel sangat bermanfaat bagi pengembangan pasar karena bersifat online sehingga dapat menjangkau pasar yang lebih luas dibandingkan dengan pemasaran konvensional. Business model canvas menurut Osterwalder dan Pigneur (2019) merupakan model bisnis yang terdiri dari sembilan blok bangunan dengan bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis yang digambarkan pada selembar kertas.

Berdasarkan pemaparan fenomena-fenomena yang terjadi setelah melewati masa pandemi covid-19 di Indonesia, maka perlu untuk melakukan pengkajian melalui penelitian terhadap bagaimana **“Pengembangan usaha melalui inovasi dengan Metode *Ten Types of Innovation* pada Usaha NBC Bangunan di Kabupaten Lamongan”**

## Metode

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif karena temuan dalam penelitian ini berupa data yang menggambarkan secara detail, bukan data yang berupa angka-angka. Menurut Bogdan dan Taylor bahwa penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang mampu menghasilkan data deskriptif berupa ucapan, tulisan, dan perilaku dari orang-orang yang diamati. Melalui penelitian kualitatif ini dimungkinkan untuk diperoleh pemahaman tentang kenyataan melalui proses berpikir induktif (Taylor, 1992). Lokasi atau tempat penelitian ini di Toko NBC Bangunan yang tepatnya di Kendal Kemlagi Karanggeneng Lamongan. Penelitian ini dilakukan selama satu bulan. Subjek penelitian atau informan untuk penelitian ini yaitu 1 owner, 2 karyawan toko, 3 reseller serta 8 pelanggan toko NBC Bangunan dan 2 toko retail pesaing.

## Hasil dan Pembahasan

### Business Model Canvas Toko NBC

Business model canvas merupakan sebuah perencanaan strategi manajemen perusahaan yang disusun secara rinci dan mudah dipahami yang dibuat melalui sembilan komponen dalam canvas, dengan tujuan untuk menjelaskan, menilai, menggambarkan, apa yang dimiliki sebuah perusahaan. Bahkan business model canvas bisa merubah model bisnis perusahaan agar kinerja dari semua pihak bisa menjadi lebih baik atau maksimal. Metode business model canvas ini sangat meningkatkan penulisan rencana bisnis, dulu perusahaan harus membuat perencanaan dengan metode manual dan konvensional sehingga pelaku usaha harus menulis sebuah perencanaan bisnis Panjang lebar.

Setelah beberapa metode 10 types of innovation dirancang memunculkan penambahan strategi Business Model Canvas :

- 1) Customer segment, Keperluan Bisnis : Para Pengusaha Kontraktor dan Reseller  
Keperluan Individu : Masyarakat Umum
- 2) Value Propositions, Toko NBC memberikan sebuah pelayanan yang lengkap peralatan bangunan dan memberikan pelayanan bergaransi.
- 3) Channel, Penjualan langsung di toko secara fisik, penerimaan order reseller melalui telephone.

- 4) Customer Relationship, Whatsapp Business, Dedicated follow up Pengusaha kontraktor dan Reseller, Penjualan secara langsung.
- 5) Revenue Streams, penjualan atas stok produk dalam satu kali pembayaran penjualan
- 6) Key Partner, Melakukan aliansi dengan pemasok barang bangunan (CV. Bintama Makmur), Reseller Toko NBC.
- 7) Key Resources, Karyawan, 2 Mobil Pick-up, Lahan toko NBC.
- 8) Key Activities, Pembelian produk dalam skala ekonomi pengecekan barang datang dan keluar pengiriman produk aktif mencari produk baru
- 9) Cost Structure, Gaji Karyawan, Listrik, Biaya perawatan kendaraan, biaya pengadaan stock.

**Tabel 1. Business Model Canvas Toko NBC**

<p><b>Customer Segment</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keperluan Bisnis : Para Pengusaha Kontraktor dan Reseller</li> <li>2. Keperluan Individu : Masyarakat Umum</li> </ol>	<p><b>Value Proposition</b></p> <p><b>Toko NBC memberikan sebuah pelayanan yang lengkap peralatan bangunan dan memberikan pelayanan bergaransi.</b></p>	<p><b>Customer Relationship</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Whatsapp Business</li> <li>2. Dedicated follow up Pengusaha kontraktor dan Reseller.</li> <li>3. Penjualan secara langsung</li> </ol>
<p><b>Channel</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penjualan langsung di toko secara fisik</li> <li>2. penerimaan order reseller melalui telephone</li> </ol>	<p><b>Key Activities</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembelian produk dalam skala ekonomi</li> <li>2. pengecekan barang datang dan keluar</li> <li>3. pengiriman produk</li> <li>4. aktif mencari produk baru</li> </ol>	<p><b>Key Partners</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan aliansi dengan pemasok barang bangunan (CV. Bintama Makmur)</li> <li>2. Reseller Toko NBC</li> </ol>
<p><b>Key Resources</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Karyawan</li> <li>2. 2 Mobil Pickup</li> <li>3. Lahan Toko NBC</li> </ol>	<p><b>Revenue Streams</b></p> <p><b>Aset sell atas stok produk dalam satu kali pembayaran penjualan</b></p>	<p><b>Cost Structure</b></p> <p>Gaji Karyawan, Listrik, Biaya perawatan kendaraan, biaya pengadaan stock.</p>

## **10 Types of Innovation Toko NBC**

### **Analisa Industri**

Dalam dunia bisnis bangunan diperlukan sebuah mitra untuk kerjasama agar berjalan dengan lancar. Terdapat ungkapan Ahmad abidin selaku owner Toko NBC Bangunan “Pentingnya memiliki sebuah mitra bagi toko bangunan merupakan sebuah salah satu pondasi untuk dapat bersaing dan bertahan dalam bisnis” terdapat beberapa analisa pasar yaitu :

1. Network :
  - Aliansi, Berbagi risiko dan pendapatan untuk bersama-sama meningkatkan keunggulan kompetitif individu

- Kolaborasi, Bermitra dengan orang lain untuk saling menguntungkan
2. Product System : Ekstensi/Plug-in, Izinkan penambahan pihak pertama atau ketiga yang menambah fungsionalitas. Sistem produk ini menggabungkan produk pendamping baru (tidak harus dari perusahaan yang sama) yang bekerja sama dengan produk yang sudah ada
  3. Service : Guarantee, Hapus risiko pelanggan dari kehilangan uang atau waktu bersumber dari produk kegagalan atau kesalahan pembelian.

Pada analisis industri yang perlu kita amati adalah keberadaan Opportunity dan Blind spots. Pemahaman keduanya akan memudahkan kita menentukan inovasi apa yang tepat untuk dilakukan. berikut pengertiannya :

1. Opportunity / Peluang garansi dan perlengkapan barang  
Bisnis Toko bangunan yang menyediakan perlengkapan alat bangunan yang secara lengkap bagi pengusaha kontraktor hanya sedikit. Maka dari itu akan menciptakan sebuah peluang untuk dapat membantu para pengusaha kontraktor bangunan dalam melengkapi semua kebutuhan alat dan bahan bangunan.
2. BlindSpot Aliansi dan berkolaborasi untuk keuntungan bersama  
Toko bangunan dapat berkolaborasi dengan para pengusaha kontraktor bangunan untuk mendapatkan keuntungan bersama dengan para supplier dalam memenuhi kebutuhan pelanggan kontraktor dan beraliansi dengan para supplier untuk memenuhi perlengkapan toko bangunan yang tidak dipunyai toko NBC.

### **Analisa Pesaing**

Hasil kesimpulan analisa pesaing pada UD. Wahyu Farida mengungkapkan “Toko bangunan saya memberikan sebuah kelengkapan kebutuhan semua alat bangunan serta memberikan sebuah pelayanan pembayaran pelunasan dibelakang” :

1. Product System : Ekstensi/Plug-in, UD. Wahyu Farida menambahkan beberapa produk lain yang pelanggan butuhkan dengan menambahkan produk lain. Seperti awalnya hanya keramik akhirnya sekarang menambahkan westafel. Kloset, cat dll. Adanya kelengkapan semua kebutuhan untuk perlengkapan bangunan maka akan menjadi salah satu faktor ketertarikan bagi para customer agar tidak susah-susah mencari bahan perlengkapan lainnya. Ungkapan owner UD. Wahyu Farida “Toko saya ini tidak hanya menjual keramik saja, namun saya tambahkan perlengkapan lainya seperti closet, cat, westafel, gorden dll agar customer agar mudah mencari semua kebutuhan di toko saya ini”.
2. Service : Lease or Loan, UD. Wahyu Farida Menerapkan sistem bayar dibelakang atau adanya pembayaran jatuh tempo agar tidak memberatkan para pengusaha bangunan untuk biaya diawal. Kebanyakan perusahaan kontraktor bangunan meminta untuk bekerjasama dalam sistem pembayaran dibelakang setelah uangnya cair. Maka UD. Wahyu Farida memberikan sebuah pelayanan pembayaran jatuh tempo kepada customernya. “para pengusaha kontraktor meminta untuk pembayaran jatuh tempo, maka dari itu saya berikan layanan tersebut untuk dapat meringankan para pengusaha kontraktor agar dapat menjalin kerjasama juga untuk menjadi pelanggan tetap saya di daerah saya”.

Ungkapan Toko Sri Rejeki Parengan “Toko Sri Rejeki Parengan memberikan sebuah kelengkapan bangunan dan akan memberikan sebuah garansi jika terjadi kerusakan yang disebabkan oleh toko”. Hasil kesimpulan Analisa Pesaing Toko Sri Rejeki Parengan :

1. Product System : Ekstensi/Plug-in, Toko Sri Rejeki Parengan menambahkan beberapa produk lain yang pelanggan butuhkan dengan menambahkan produk lain. Seperti awalnya hanya keramik akhirnya sekarang menambahkan westafel. Kloset, cat dll. Adanya kelengkapan semua kebutuhan untuk perlengkapan bangunan maka akan menjadi salah satu faktor ketertarikan bagi para customer agar tidak susah-susah mencari bahan perlengkapan lainnya. Ungkapan Toko Sri Rejeki “toko sri rejeki ini saya lengkapi semua kebutuhan peralatan

dan bahan yang dibutuhkan customer. dari keramik, cat, westafel, batu bata, semen dll agar customer saya ini merasa mudah untuk mencari kebutuhannya.”

- 2) Service : Guantee, Toko Sri Rejeki memberikan sebuah pelayanan garansi jika sebuah barangnya memang mempunyai keadaan bermasalah atau ada yang rusak. Toko Sri Rejeki akan memberikan barang yang baru atau memperbaiki barang yang rusak jika memang terjadi kesalahan dari pihak Toko Sri Rejeki. Adanya layanan garansi ini akan meningkatkan kepercayaan customer kepada toko sri rejeki. Ungkapan owner “Saya berani memberikan pelayanan garansi dikarenakan saya memastikan dulu barang yang saya jual ini kondisinya baik-baik saja dan jika ada kecacatan pada barang saya dapat menukarkan pada supllier saya”.

### **Analisa Inovasi Bisnis dan Tacktikal Toko NBC**

Toko NBC menciptakan pembaharuan sebuah inovasi dari menganalisis dari para pesaing didaerah sekitar, Toko NBC memfokuskan inovasi pada *experience* dan mengembangkan pada *configuration* serta *types offering*. Dari hasil dua analisis pesaing dari UD. Farida Wahyu dan Toko Sri Rejeki Parengan dapat Memunculkan sebuah inovasi bagi Toko NBC :

1. Network : Aliancess, Toko NBC menjadikan alinasi beberapa pengusaha kontraktor agar membeli perlengkapan di toko NBC Bangunan. Ungkapan Owner Toko NBC “Saya mendapatkan sebuah mitra para pengusaha kontraktor pembangunan itu dari keluarga saya yaitu ayah saya. Karena ayah saya mempunyai usaha kontraktor pembangunan, jadi untuk melebarkan sebuah pasar menjadi lebih mudah dengan kenalan yang ayah saya miliki”. Aliansi strategis adalah kerjasama (partnership) antara dua atau lebih perusahaan atau unit bisnis yang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang signifikan secara strategis yang saling menguntungkan (Gilmore et all, 2018). Adanya Aliansi untuk menjalin kerjasama antar perusahaan ini memang sangat worth it jika memang sama saling menguntungkan dan akan menjadi sebuah perusahaan yang sangat meningkat secara signifikan jika sesuai dengan pencapaiannya. Toko NBC Melakukan kerjasama dengan perusahaan kontraktor yang diawali dari usaha keluarga dan merambat ke relasi para pengusaha kontraktor untuk menjalin kerjasama maka sangat baik untuk dilakukan untuk perkembangan usaha. Mitra yang bekerjasama dengan toko NBC yaitu :

**Tabel 2 Mitra Toko NBC**

No	Nama Perusahaan	Nama Pemilik
1	Arridho Contractor	Kasmuri
2	Aksara Art Property	Wahyu Eka Setiawan
3	Rizal Karya Property	Muhammad Abdullah Faqih
4	Adhi Buana Tirta	Reza Rahradian
5	Global Karya Agung	Hernandita Wikantyasning
6	Liandi Sukses	Ryan Ilham Fauzi

2. Network : *Kolaborasi*, Toko NBC Melakukan mitra dengan CV. Bintama Makmur untuk bekerjasama dalam memenuhi kebutuhan barang. Ungkapan Owner Toko NBC “Toko NBC hanya memfokuskan berjualan pada design pembangunan, jadi tidak mempunyai kebutuhan bangunan seperti semen, pasir, batu bata dll. Jadi toko NBC melakukan kerjasama dengan Bintama Makmur untuk dapat membantu memenuhi kebutuhan tersebut jika memang ada sebuah pesanan”. Emily R. Lai (2011), menjelaskan “Collaboration is the mutual engagement of participants in a coordinated effort to solve a problem together. Collaborative interactions are characterized by shared goals, synmetry

of structure, and a high degree of negotiation, interactivity, and interdependence.” Definisi tersebut menjelaskan bahwa kolaborasi adalah keterlibatan bersama dalam upaya terkoordinasi untuk memecahkan masalah secara bersama-sama. Interaksi kolaboratif ditandai dengan tujuan bersama, struktur yang simetris dengan negosiasi tingkat tinggi dan adanya saling ketergantungan yang melibatkan berbagai aktor, individu, grup ataupun organisasi.

3. Product System : Ekstensi/Plug-in, Toko NBC Selalu menambahkan produk yang mengikuti keinginan pelanggan dan mengikuti zaman design pembangunan. Pengusaha Kontraktor selalu membeli perabotan design bangunan seperti, keramik, westafel, cat, dll. Serta membeli kebutuhan pasir, semen, batu bata, dll. Adanya perlengkapan kebutuhan alat bangunan yang lengkap akan memberikan kemudahan para customer untuk mencari kebutuhannya yang akan menjadikan daya tarik bagi para customer untuk mencari bahan-bahannya di toko NBC. Ungkapan Owner NBC “Saya melengkapi semua kebutuhan apapun yang dibutuhkan perlengkapan bangunan agar semua para customer saya menjadi terasa mudah mencarinya dan menjadi keuntungan bagi saya jika apak yang mereka butuhkan terpenuhi di toko saya”.
4. Service : Guarantee, Toko NBC memberikan sebuah pelayanan garansi kepada para pelanggan, jika barang yang sudah dibeli mengalami kerusakan yang disebabkan dari sebuah toko. Garansi terdapat kesepakatan antara dua pihak atau lebih dalam membuat suatu perjanjian penanggungan barang yang dijual bebas dari kecacatan dan kerusakan. Garansi ada beberapa macam diantaranya garansi replacement, garansi sevice dan garansi dengan penggantian spare part. Garansi replacement adalah garansi yang apabila di klaim kemudian mendapatkan penggantian dengan produk yang sama. Garansi service adalah pemberian garansi dengan memperbaiki barang yang rusak. Sedangkan garansi spare part adalah garansi dengan penggantian barang dengan yang baru. Pada pemberian garansi ini terdapat beberapa ketentuan dan jangka waktu garansi. Berbeda antara produk satu dengan yang lain.

	Profit Model	Network	Structure	Process	Product Performance	Product System	Service	Channel	Brand	Customer Engagement
	Configuration			Offering		Experience				
Analisa pasar		Alliancess				Ekstensi/Plug-in	Guarantee			
UD. Wahyu Farida						Ekstensi/Plug-in	Lease or Loan			
Toko Sri Rejeki Parengan						Ekstensi/Plug-in	Guarantee			
TOK NBC		Alliancess Kolaborasi				Ekstensi/Plug-in	Guarantee			

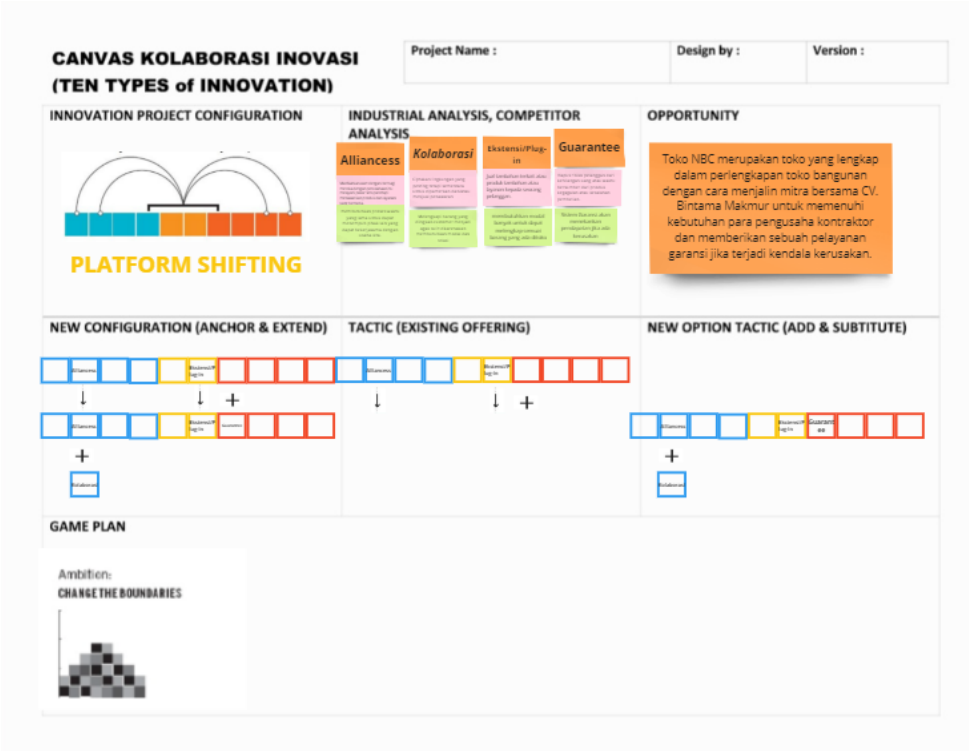
**Gambar 1. Ten Types of Innovation**  
Sumber: Miro (2023)

**Pemilihan Shifting Inovasi & Level Inovasi**

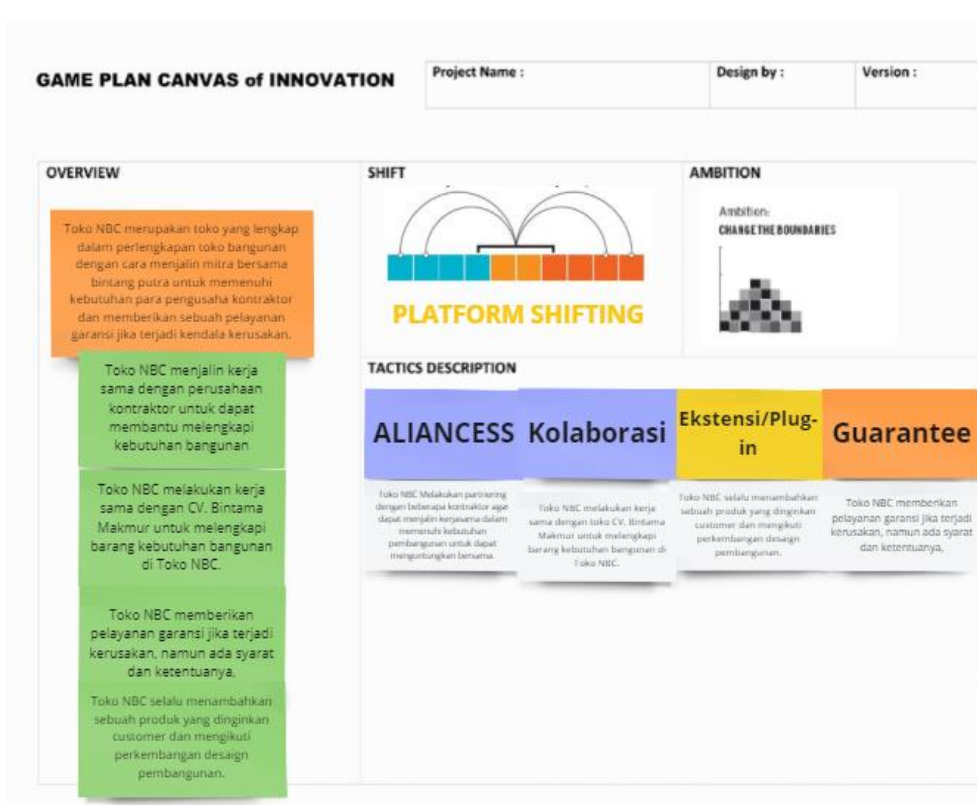
Toko NBC memilih Shifting inovasi berupa sebuah Shifting Platform. Platform Shifting yaitu sebuah perkembangan inovasi dari tengah (offering) untuk dapat melebarkan inovasi ke

Configuration dan Experience. Suatu usaha yang awalnya fokus pada kategori offering yaitu inovasi platform, akan bergeser kepada inovasi pada kategori konfigurasi dan Pengalaman Toko NBC Bangunan memilih Shifting Platform dikarenakan, inovasi yang menjadikan sebuah network untuk berkembang bagi Toko NBC dengan melengkapi semua keinginan customer dan mengikuti perkembangan zaman kebutuhan design pembangunan.

Toko NBC mengambil tingkatan level kedua yaitu Change the boundaries, Level Change The Boundaries harus menggunakan sebuah 3-4 inovasi untuk perusahaan Toko NBC Bangunan. Inovasi yang diawali yaitu Network dengan melakukan sebuah aliansi dengan para pengusaha kontraktor dan kolaborasi dengan Bintama Makmur, dilanjut penggeseran inovasi Product System menggunakan Ektensi/plugin untuk menambahkan beberapa pelengkap produk dan menambahkan sebuah inovasi pelayanan garansi untuk menjaga kepercayaan pelanggan.



Gambar 2. Canvas Kolaborasi Innovation  
Sumber: Miro (2023)



**Gambar 3. Canvas Game Plan Innovation**  
Sumber: Miro (2023)

## Kesimpulan

Hasil penelitian ini, ditemukan pengembangan bisnis Toko NBC dapat dilakukan dengan menggunakan metode Business Model Canvas dan Ten Types of Innovation :

Pada analisis industri Ten Types of Innovation yang perlu kita amati adalah keberadaan Opportunity / Peluang garansi dan perlengkapan barang dan Blind spots Inovasi Networking belum banyak yang menggunakan dalam bisnis pengiriman barang. Analisa pesaing memakai sebuah taktikal inovasi Ekstensi/plug-in, lease or Loan dan guarantee, dari analisa pesaing yang menjadi pembeda dengan toko NBC yaitu menggunakan taktikal inovasi Alliances, Kollaborasi, Ektensi Plug-in, Guarantee. Analisa Bisnis Toko NBC menggunakan Platform Shifting yang memfokuskan inovasi pada Network, Product System dan Service. Penjelasan kesimpulan proses inovasi bisnis Toko NBC :

### 1. Network :

- Alliances, Toko NBC, Toko NBC salah satu meningkatkan pendapatannya dengan menggunakan inovasi Aliancess dengan bekerjasama dengan para usaha kontraktor untuk dapat memenuhi kebutuhan perlengkapan kebutuhan pembangunan dari bahan pembangunan seperti, pasir, semen, cat dan perabotan design pembangunan seperti keramik, westafel, water closet dll.
- Kollaborasi, Toko NBC menerapkan sebuah inovasi Kollaborasi untuk menawarkan kebutuhan pembangunan seperti pasir, semen batu bata dll yang dilakukan kerjasama dengan CV. Bintama Makmur untuk dapat membantu melengkapi kebutuhan alat pembangunan yang tidak dipunyai oleh toko NBC.

### 2. Product System : Ekstensi/Plug-in, Toko NBC menerapkan sebuah inovasi pelengkapan barang pembangunan, Karena perlengkapan pembangunan selalu update mengikuti perkembangan zaman desain, maka toko NBC tidak boleh tertinggal dikarenakan hal terkait.

### 3. Service : Guarantee, Toko NBC memberikan sebuah pelayanan garansi jika terjadi kerusakan terhadap barang yang dibeli, pelayanan garansi dilakukan agar pelanggan merasakan sebuah kenyamanan dan kepercayaan terhadap toko NBC. Namun pelayanan garansi ada syarat dan ketentuannya untuk bisa menerapkan pelayanan garansi

Business Model Canvas Toko NBC menargetkan customer para pengusaha kontraktor, Reseller dan Masyarakat umum. Value Propositions Toko NBC memberikan sebuah pelayanan yang lengkap peralatan bangunan dan memberikan pelayanan bergaransi. Customer relationship melalui whatsapp Business, Dedicated follow up pengusaha kontraktor dan reseller dan penjualan secara langsung. Channel Toko NBC yaitu Penjualan langsung di toko secara fisik dan penerimaan order reseller melalui telephone. Key partners Toko NBC Melakukan aliansi dengan pemasok barang bangunan CV. Bintama Makmur dan Reseller Toko NBC. Key Activities, Pembelian produk, pengecekan, pengiriman dan mencari produk baru. Key Resources, Karyawan 2 Mobil Pickup dan Lahan Toko NBC. Revenue streams, penjualan atas stock produk. Cost Structure, Gaji Karyawan , Listrik, Biaya perawatan kendaraan, Biaya pengadaan stock.

## Daftar Referensi

- Keeley, L., Walters, H., Pikkell, R., & Quinn, B. (2013). *Ten types of innovation: The discipline of building breakthroughs*. John Wiley & Sons.
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342-359.
- Komara, B. D., Sukaris, S., Kurniawan, A., Kirono, I., Baskoro, H., & Cahyadi, N. (2021). Percepatan Peningkatan Kemampuan Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Pembelajaran Bisnis Berbasis Proyek Di Masa Pandemi Covid-19. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*, 17(2), 137-146.
- Osterwalder, Alexander & Pigneur, Yves. 2019. *Business Model Generation*. PT Elex Media Komputindo KOMPAS GRAMEDIA. Jakarta
- Taylor, SJ dan R Bogdan. 1984. *Introduction to Qualitative Research Methods: The Search for Meanings*, Second Edition. John Wiley and Sons. Toronto
- Yin, E., Kahane, M., Rochlin, S. & Landis, J. (2011). Rethinking innovation for a recovery. *Ivey Business Journal*, Vol. 75 Issue 3, p28.