

BUSINESS MODEL CANVAS

UI Innovation War 2022

Optimizing Creative And Innovative Business Skills With A Competitive Spirit

Name of Team : Galvix
Name of Business/Product : Retika

Brief Description of Business Innovation (maximum 250 words)

Ide ini berawal dari banyaknya masyarakat yang kesulitan mendapatkan akses layanan kesehatan khususnya optometri. Kami melihat adanya potensi dari perkembangan layanan infrastruktur jaringan dan sistem informasi. Kemajuan teknologi di kesehatan dapat kita jumpai seperti terapeutik atau sering kita dengar sebagai terapi. Pada hal ini disampaikan dalam penelitian *Progress in Retinal and Eye Research* oleh (Schmidt-Erfurth et al. , 2018) dari landasan penelitian tersebut kami bergerak untuk menyelesaikan permasalahan terutama permasalahan kesehatan mata, kami sebagai peneliti menyadari bahwa mata berperan penting dalam kelangsungan kehidupan . Oleh sebab itu, kami memvalidasi permasalahan mitra dengan interview terhadap responden yang bernama Rafiandy Sutriawan berdomisili di Cilegon. Rafi mempunyai masalah yang kami jelaskan di atas. Dikatakan bahwa ia sulit mendapatkan dokter spesialis mata yang berada di sana sebab itu ia berlangganan dengan JEC Eye Hospitals and Clinic yang berlokasi di Jakarta bersama Dr. Cosmos Octavianus Mangunson, Sp. M. yang membutuhkan biaya lebih besar dan waktu lebih lama.

Oleh sebab itu kami membuat inovasi yang dinamakan Retika. Inovasi ini kami ciptakan sebagai bentuk digitalisasi kesehatan mata yang memberikan kemudahan akses karena berbasis aplikasi gawai. Layanan yang kami sediakan berupa *Eye Test* (pemeriksaan mata), *Eye Fact* (informasi seputar mata), *Questionnaire* (kuesioner gejala pada mata), *Vitamin* (layanan penjualan vitamin), *Glasses* (layanan penjualan kacamata), *Contact Lens* (layanan penjualan kontak lensa), *Challenge* (tantangan setiap minggunya), dan *Reward* (penghargaan pengguna teraktif). Kami yakin dengan layanan yang kami berikan dapat memenuhi kebutuhan mitra, hal ini sejalan dengan tujuan nomor tiga dari SDGs 2030 yaitu kesehatan yang baik dan kesejahteraan. Together, We See The World.



BMC ASPECT EXPLANATION

Key Partners 1. Mitra pembuatan kacamata 2. Penyedia Infrastruktur Server sebagai pengelolaan server 3. Dokter Spesialis Mata sebagai mitra konsultasi 4. Backend sebagai pengelolaan data 5. Frontend sebagai tampilan antarmuka	Key Activities 1. Memungkinkan orang(sebagai pengguna) untuk mendiagnosa diri sendiri dan mencari kacamata 2. Melakukan riset dan pengembangan secara berkala demi kenyamanan pengguna 3. Melakukan pemeliharaan dan manajemen basis data, server, <i>apps</i> , secara periodik 4. Menjamin keamanan sistem terserifikasi ISO 27000 5. Menyediakan wadah bagi pengguna untuk bertanya terkait sistem aplikasi melalui <i>chat bot</i> 24 jam Key Resources 1. Infrastruktur Server, mencakup seluruh hal mulai dari database hingga pengelolaan dan pengembangan <i>apps</i> 2. Dana Investor 3. Akun Media Sosial (<i>Brand Account</i>) 4. Aplikasi yang kompatibel untuk Andro/IOS 5. Lisensi HAKI 6. <i>Cloud Database</i> 7. Gedung dan Instalasi 8. Sumber Daya Manusia (<i>Chief Officer, Quallity Assurance/ Tester, UI/UX Designer</i>)	Value Propositions 1. Penyedia optometri digital yang lebih praktis 2. Akses yang lebih praktis dan cepat 3. Konsultasi online praktis dengan dokter 4. Biaya konsultasi yang lebih terjangkau 5. <i>Eye Fact</i> (Informasi Harian Seputar Mata) 6. <i>News</i> (Berita Harian Mata) 7. Menjamin keamanan data pengguna (<i>cyber security</i>) 8. Fitur MATAKU sebagai notifikasi buat mengingatkan konsumsi harian 9. Fitur <i>Challenge</i> mingguan 10. Fitur <i>Questionnaire</i> 11. Menyediakan layanan pembuatan kacamata dan lensa terpercaya 12. Menyediakan layanan penjualan vitamin terpercaya		Customer Relationship 1. Promo dan Diskon tertentu 2. Surat Kabar Email (<i>Subscribe</i>) 3. Mengadakan agenda tahunan optal fest sebagai ajang promosi penghargaan dan sosialisasi 4. Memberikan reward kepada pengguna yang rutin melakukan assessment pada fitur challenge 5. Menyediakan <i>Helpdesk</i> Channels 1. <i>Apps</i> (Website dan Andro/IOS) 2. <i>Affiliate marketing</i> sebagai jasa afiliasi profesional 3. Tiktok, Instagram, Facebook, Youtube (Brand Account SEO Base)	Customer Segments 1. Usia diatas 18 tahun dengan category : a) Memiliki klainan pada indra penglihatan gejala dan non-gejala B)Memiliki kesulitan akses ke klinik mata konvensional c) Membutuhkan layanan pemeriksaan mata dan pembuatan kacamata yang cepat dan murah d) Memiliki akses internet dan gawai pintar e) Memiliki keinginan untuk memeriksakan mata secara mandiri
Cost Structure 1. Penyewaan Infrastruktur Server 2. Biaya Operasional Kantor 3. Biaya Honor Dokter 4. Biaya Akusisi Konsumen		5. Biaya lisensi dan kepengurusan HAKI 6. Biaya event tahunan optal fest 7. Biaya <i>Marketing</i> 8. Gaji Pegawai		Revenue Streams 1. Fitur Premium (<i>Subscription</i>) 2. Komisi penjualan kacamata dan lensa 3. Biaya admin dari fitur konsultasi dokter	