

## BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) RUBBER GUARDIAN

### ★ Problem Statement

Apa masalah yang kamu dan tim identifikasi?

Kurangnya kesadaran masyarakat akan kualitas ban mobil dan potensi risiko keselamatan yang diakibatkan oleh ban yang rusak, penyakit ban, atau ketebalan ban yang tidak sesuai standar.

### ★ Mission Statement

Mengapa ide bisnis ini perlu ada?

Misi "RuberGuardian" adalah meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap kualitas ban dan keselamatan berkendara, dengan memberikan solusi otomatis untuk mendeteksi ban yang rusak dan meningkatkan kontrol kualitas di industri ban.

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Stakeholder (Customers) Relationships	Stakeholder (Customers) Segments
<p>Jaringan pemasok dan mitra manakah yang membuat model/ide bisnis kamu berhasil?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produsen ban</li> <li>• Distributor ban</li> <li>• Bengkel dan toko ban</li> <li>• Perusahaan asuransi kendaraan</li> <li>• Pusat riset dan pengembangan teknologi otomotif</li> </ul>	<p>Aktivitas terpenting apa yang harus kamu ambil agar model/ide bisnis kamu berhasil?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengembangan dan pemeliharaan model binary classification dan object detection</li> <li>• Pembaruan berkala mengenai perangkat keras dan perangkat lunak</li> <li>• Pelatihan mitra bengkel dalam menggunakan teknologi "RuberGuardian"</li> <li>• Pemantauan dan analisis data untuk meningkatkan akurasi deteksi</li> <li>• Integrasi teknologi dalam proses kontrol kualitas industri ban</li> <li>• Kampanye edukasi dan pemasaran untuk meningkatkan kesadaran</li> </ul>	<p>Value apa yang kamu ciptakan? Bagaimana kamu memecahkan masalah, memuaskan kebutuhan, atau memberikan manfaat dengan cara baru?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deteksi otomatis ban yang rusak untuk meningkatkan keselamatan berkendara</li> <li>• Peningkatan kesadaran masyarakat akan risiko keselamatan yang terkait dengan kondisi buruk ban</li> <li>• Meningkatkan proses kontrol kualitas industri ban</li> <li>• Mengurangi kemungkinan kecelakaan akibat ban yang rusak</li> <li>• Keamanan dan ketenangan pikiran bagi pemilik kendaraan</li> <li>• meningkatkan efisiensi</li> </ul>	<p>Jenis hubungan apa yang kamu bangun dengan setiap segmen pelanggan (stakeholders) untuk memberikan value kamu?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hubungan pelanggan yang responsif melalui aplikasi "RuberGuardian"</li> <li>• Pelatihan dan dukungan teknis bagi mitra bengkel dan toko ban</li> <li>• Kolaborasi dengan produsen ban untuk peningkatan teknologi</li> </ul>	<p>Untuk siapa "values" ini dibuat?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemilik kendaraan pribadi</li> <li>• Perusahaan transportasi dan logistik</li> <li>• Perusahaan asuransi</li> <li>• Bengkel dan toko ban</li> <li>• Perusahaan Ban</li> </ul>

	masyarakat	operasional dengan memberikan informasi real time tentang kondisi ban <ul style="list-style-type: none"><li>referensi ban berkualitas ke pelanggan</li></ul>		
	Key Resources		Channels	
	Aset apa yang paling penting yang dibutuhkan agar model/ide bisnis kamu berhasil? <ul style="list-style-type: none"><li>Tim pengembangan perangkat lunak dan kecerdasan buatan</li><li>perekrutan tim ahli teknis untuk pelatihan dan dukungan teknis</li><li>Dataset ban yang representatif dan berkualitas</li><li>Mitra industri untuk mendapatkan data dan dukungan</li><li>Akses ke Google Colab Pro dan teknologi deteksi terkini</li><li>Platform online</li></ul>		Bagaimana kamu menjangkau segmen stakeholders untuk menyampaikan value (komunikasi, distribusi, penjualan)? <ul style="list-style-type: none"><li>Aplikasi seluler "RuberGuardian" untuk pengguna</li><li>Pelatihan dan promosi melalui mitra bengkel dan toko ban</li><li>Kerjasama dengan perusahaan</li><li>asuransi untuk mempromosikan keselamatan berkendara</li><li>Pemasaran digital dan kampanye promosi online</li><li>Partisipasi dalam pameran otomotif dan konferensi industri</li><li>Penjualan perangkat keras dan perangkat lunak</li><li>Dukungan teknis online</li></ul>	
Cost Structure			Revenue Streams	
Apa biaya terpenting yang melekat dalam model/ide bisnis kamu dan bagaimana kamu meminimalkannya? <ul style="list-style-type: none"><li>Biaya pengembangan dan pemeliharaan perangkat lunak dan model deteksi</li><li>Biaya pemasaran dan promosi</li><li>Biaya pelatihan mitra bengkel dan toko ban</li><li>Biaya operasional untuk mengelola dataset dan infrastruktur teknologi</li></ul>			Apa model pendapatan utama kamu? <ul style="list-style-type: none"><li>Biaya langganan bulanan atau tahunan untuk pengguna</li><li>Biaya lisensi untuk bengkel, toko, ban, perusahaan transportasi dan perusahaan ban.</li><li>Penjualan perangkat deteksi dan perangkat lunak ke perusahaan transportasi</li><li>Biaya pelatihan mitra</li></ul>	

