



Lean Canvas

Bengkelin: panggil montir ke lokasi saat mobil mogok

Digital Entrepreneurship Product Development · Week 4

Tim DEE PEDE (Team 3)

Amadeus Eugene Dirgantara

0706012410063 · Project Manager

Alvaro Grevi Kumesan

0706012410021 · Frontend Developer

Felicia Sword

0706012410012 · Backend Developer

Jason Tio

0706012410006 · Frontend Developer

Bryan Fernando Dinata

0706012410005 · Backend Developer

Obie Zuriel

0706012410007 · QA Engineer

Problem

1. Mobil tidak bisa jalan karena ban robek, aki mati, atau bensin habis, dan pengemudi tidak tahu siapa yang bisa dipanggil ke lokasi.
2. Pengemudi tidak tahu kapan bantuan datang, jadi hanya bisa menunggu di pinggir jalan.
3. Harga baru diketahui setelah montir datang, dan pengemudi terpaksa menerima berapa pun.

Existing Alternatives

- Menelepon keluarga atau teman
- Nomor tambal ban keliling dari Google Maps atau media sosial
- Layanan darurat asuransi (Garda Siaga), hanya untuk pemegang polis
- Antar BBM Pertamina 135, hanya saat mudik dan Nataru

Solution

1. Pilih masalah (ban, aki, BBM) dan kirim lokasi. Bengkel terdekat yang siap datang menerima order.
2. Posisi montir dan perkiraan waktu tiba terlihat di peta.
3. Bengkel mengajukan penawaran, pengemudi memilih harga sebelum montir berangkat.

Key Metrics

- Aksi utama: order selesai, mobil bisa jalan lagi
- Finansial: order selesai per minggu, GMV, pendapatan komisi
- Dampak: waktu tunggu sampai montir tiba, rating montir, pengguna yang memesan lagi

Unique Value Proposition

“Mobil mogok dan tidak bisa jalan? Panggil montir ke lokasimu, lihat kapan ia tiba, dan sepakati harganya sebelum dikerjakan.”

High Level Concept

inDrive untuk montir darurat.

Enam layanan: tambal ban, pasang ban serep, isi angin, jumper aki, ganti aki, antar BBM.

Unfair Advantage

- Mempertemukan mobil yang mogok dengan bengkel terdekat yang sedang kosong, jadi montir tiba lebih cepat dan bengkel dapat order di jam sepi.
- Harga terbentuk dari penawaran beberapa bengkel sekaligus, lebih transparan daripada tawar-menawar satu lawan satu.
- Makin banyak bengkel bergabung, makin cepat montir tiba, dan makin banyak pengemudi yang memakai.

Channels

- Online gratis: Instagram, TikTok, grup komunitas mobil dan driver online
- Online berbayar: iklan IG dan TikTok skala kecil
- Offline gratis: stiker QR di bengkel mitra, mulut ke mulut
- Offline berbayar: booth di acara kampus atau otomotif

Customer Segments

- Pengemudi mobil pribadi di kota besar, mulai dari Surabaya (577,1 ribu mobil penumpang)
- Bengkel, tambal ban keliling, dan toko aki sebagai mitra yang datang ke lokasi

Early Adopters

- Mahasiswa yang membawa mobil ke kampus
- Driver taksi online (GoCar, GrabCar) yang kehilangan pendapatan selama mobilnya berhenti

Cost Structure

Tetap

- Server dan database cloud (±Rp300 ribu/bulan)
- Akun Google Play Developer (US\$25, sekali)
- Domain; tim belum digaji di tahap awal

Variabel

- Biaya payment gateway per transaksi
- Google Maps API di atas kuota gratis
- Iklan, promo, stiker dan cetak untuk mitra
- Waktu verifikasi bengkel mitra

Revenue Streams

- Komisi 10% per pekerjaan, dibayar bengkel mitra
- Pengemudi tanpa biaya tambahan; BBM tetap harga SPBU

TAM Surabaya / tahun

- $577.100 \text{ mobil} \times 0,1 \text{ kejadian} \times \text{Rp}100.000 = \text{Rp}5,77 \text{ miliar GMV}$
- Pendapatan 10% = Rp577 juta
- Target tahun 1 (1% TAM): ±577 order, pendapatan Rp5,77 juta

Perhitungan TAM dan Asumsi

TAM = jumlah mobil × kejadian per tahun × harga per pekerjaan

$577.100 \times 0,1 \times \text{Rp}100.000 = \text{Rp}5,77$ miliar GMV per tahun

Pendapatan komisi 10% = Rp577 juta per tahun

Target tahun pertama 1% dari TAM: ± 577 order (± 11 per minggu), GMV Rp57,7 juta, pendapatan Rp5,77 juta

Kenapa angkanya konservatif

- 0,1 kejadian per mobil per tahun. AAA menangani 32 juta panggilan dari 56 juta anggota pada 2015 ($\pm 0,57$ per anggota). Kami pakai kurang dari seperlimanya, karena banyak pengemudi dibantu keluarga atau menangani sendiri.
- Rp100.000 per pekerjaan. Tambal atau ganti ban panggilan untuk mobil dipatok Rp150 ribu (GridOto, 2022). Ganti aki yang jauh lebih mahal tidak dihitung.
- Komisi 10%, hanya dari bengkel. Pengemudi tidak dikenai biaya layanan.

Referensi

1. GoodStats (2026). 10 Daerah dengan Kendaraan Bermotor Terbanyak di Jawa Timur, Surabaya Mendominasi. <https://goodstats.id/article/10-daerah-dengan-kendaraan-bermotor-terbanyak-di-jawa-timur-surabaya-dominasi-eUzGp>
2. AAA Newsroom (2016). Despite Vehicle Advances, Breakdowns at Record High. <https://newsroom.aaa.com/2016/07/despite-vehicle-advances-break-downs-at-record-high/>
3. GridOto (2022). Alami Pecah Ban dan Butuh Penanganan Darurat? Hubungi Tambal Ban Keliling Ini. <https://www.gridoto.com/read/223224772/>
4. Cermati. Garda Oto: Layanan Darurat Garda Siaga. <https://www.cermati.com/asuransi-mobil/i/garda-oto>
5. Republika (2026). Pertamina Patra Niaga Siagakan Motorist Pertamina Delivery Service. <https://ekonomi.republika.co.id/berita/tc55j6522/>