

**Jawaban No. 1**

**1. Apa produk favorit anda? Kenapa?**

❖ **Jawaban**

○ **Produk Favorit**

- Produk favorit saya adalah Xiaomi

○ **Asumsi**

- Karena menurut saya produk ini berkembang dengan sangat cepat dan mengikuti perkembangan teknologi yang ada pada saat ini
- Sehingga membuat banyak orang puas dengan apa yang dihasilkan oleh produk ini.

○ **Cara membuat produk itu lebih baik (SWOT)**

▪ **Strengths**

1. Inovasi Teknologi yang sangat cepat dalam produk – produk seperti *smartphone*, perangkat *smart home*, dan *wearable devices*.
2. Harga yang bersaing yang lebih terjangkau dibandingkan pesaingnya, sehingga dapat menarik minat konsumen yang mencari nilai terbaik.
3. Komunitas Penggemar yang kuat dan berkontribusi besar pada pengembangan produk dan memberikan umpan balik yang positif.

▪ **Weaknesses**

1. Kualitas Persepsi mungkin masih banyak konsumen yang menganggap produk Xiaomi masih kurang berkualitas dibandingkan merek - merek pesaingnya.
2. Layanan Pelanggan Xiaomi di beberapa wilayah mungkin masih kurang responsif atau efektif sehingga dapat memengaruhi pengalaman pelanggan.
3. Keaslian Produknya terkadang ada masalah yang terkait produk palsu atau tiruan yang dapat merugikan merek Xiaomi.

▪ **Opportunities**

1. Pengembang dalam Ekosistem IoT dalam mengembangkan produk – produk pintar untuk rumah tangga.
2. Peningkatan Citra Premium dengan fokus pada desain yang lebih premium dan pengalaman pengguna yang lebih baik, maka Xiaomi dapat meningkatkan persepsi kualitas produknya menjadi lebih baik.
3. Menargetkan pasar pada negara berkembang karena masih memiliki potensi pertumbuhan yang besar untuk Xiaomi.

- Threats
  1. Xiaomi akan menghadapi pasar teknologi yang sangat kompetitif, dengan memiliki banyak pesaing kuat, baik di lokal maupun global.
  2. Perubahan tren dan selera konsumen yang dapat memengaruhi permintaan terhadap produk.
  3. Resiko pasar global yang disebabkan oleh fluktuasi nilai tukar mata uang dan gejolak ekonomi global yang dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.
- Cara membuat produk itu lebih baik (**Customer Journey Mapping**)
  - Awareness
    - Pelanggan pertama kali mengetahui tentang produk Xiaomi melalui iklan online, media sosial, atau rekomendasi orang, dan kemungkinan mereka tertarik dengan teknologi baru dengan harga yang terjangkau
  - Interest & Desire
    - Pelanggan mulai penelitian lebih lanjut tentang produk Xiaomi dengan cara mencari ulasan online, perbandingan dengan merek lain, dan mengunjungi situs web resmi Xiaomi untuk melihat spesifikasi, fitur, dan harga produk.
    - Pelanggan mulai mempertimbangkan pilihan produk Xiaomi yang sesuai dengan kebutuhan mereka, seperti ukuran layar, kamera, kapasitas baterai, dan juga melihat opsi pilihan warna yang tersedia.
  - Action
    - Setelah memilih produk, pelanggan membeli produk Xiaomi melalui toko online resmi Xiaomi ataupun *e-commerce* dan juga mempertimbangkan garansi, promo, atau bundel yang ditawarkan.
  - Advocacy & Loyalty
    - Jika puas dengan pengalaman menggunakan produk Xiaomi, pelanggan dapat menjadi penggemar setia merek ini.
    - Mereka mungkin merekomendasikan produk Xiaomi kepada teman dan keluarga serta berpartisipasi dalam komunitas pengguna.

## 2. Should Netflix enter the gaming market?

### ❖ Jawaban, Ya

#### 1. Asumsi

- Karena menurut saya, sekarang kebanyakan konsumen itu berasal dari generasi muda menghabiskan waktu lebih banyak waktu bermain game
- Dapat menjadi salah satu terobosan yang dapat meningkatkan kesuksesan Netflix.
- Cara membuat produk itu lebih baik (**SWOT**)
  - Strengths
    1. Brand yang kuat di Industri hiburan.

2. Infrastruktur teknologi streaming yang canggih.
- **Weaknesses**
    1. Kurangnya pengalaman di pasar gaming.
  - **Opportunities**
    1. Pasar gaming yang berkembang.
    2. Peluang bundling dengan layanan streaming film dan serial TV
  - **Threats**
    1. Kompetisi dengan pemain besar di industri gaming.

## **Jawaban No. 2**

### **Why ?**

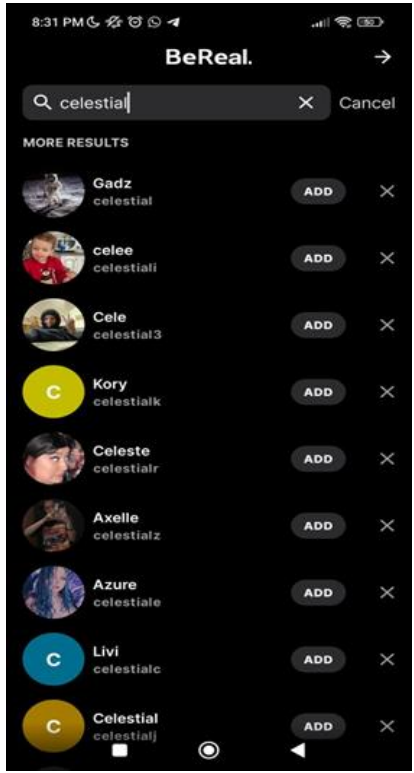
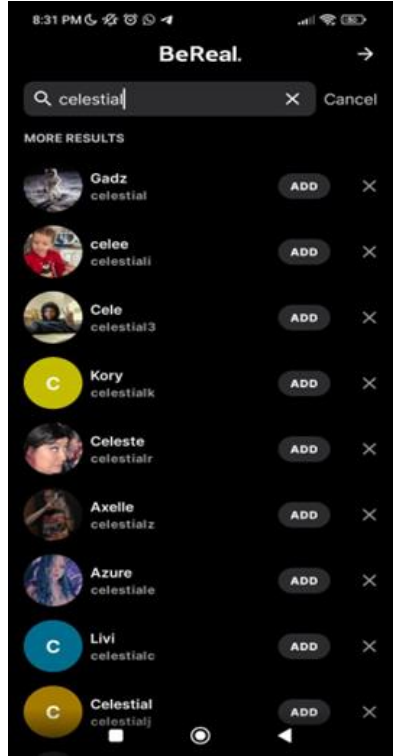
**Friend Tab** diperlukan untuk membuat suatu komunitas yang kuat, penting bagi kami untuk memfasilitasi sarana dimana para pengguna kami dapat meperkuat dan memperluas jaringan hubungan yang mereka buat di aplikasi ini.

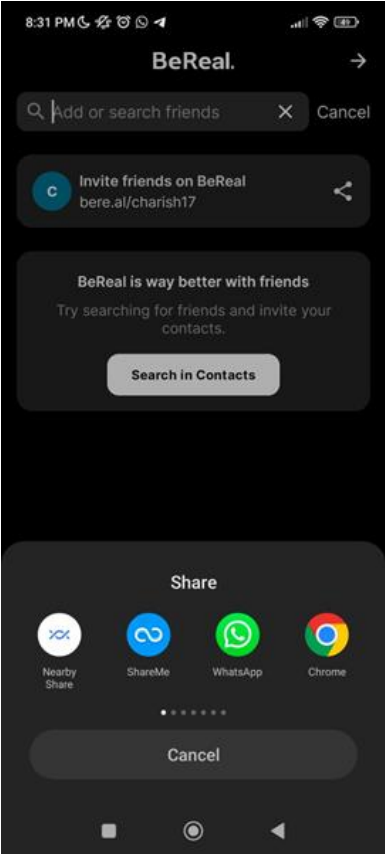
### **Who ?**

Untuk user aplikasi BeReal.

### **Scope**

- Search
- Add
- Share

Feature	User Story	Description	Screen
Search	Sebagai pengguna saya ingin bisa untuk mencari teman saya agar saya dapat menambahkan ke daftar teman	<p>Skenario : pengguna ingin mencari teman/ pengguna lain</p> <p>Diberikan : saat saya berada pada friend tab</p> <p>Saat : ketika saya mengetik pada search bar</p> <p>Lalu : saya akan ditampilkan list dari beberapa orang/pengguna yang memiliki nama yang hampir sama</p>	
Add	Sebagai pengguna saya bisa untuk menambahkan teman saya kedalam daftar teman agar dapat membagikan pengalaman saya	<p>Skenario : permintaan pengguna untuk menambahkan pengguna yang lain</p> <p>Diberikan : saat saya berada pada friend tab</p> <p>Saat : ketika saya menekan tombol add</p> <p>Lalu : permintaan akan dikirimkan kepada pengguna yang di tambahkan</p>	

Share	<p>Sebagai pengguna saya dapat membagikan tautan undangan kepada teman/pengguna lainnya melalui beberapa aplikasi lainnya agar dapat mempermudah menambah teman</p>	<p>Skenario : pengguna ingin membagikan tautan undangan kepada pengguna lagi</p> <p>Diberikan : saat saya berada pada friend tab</p> <p>Saat : ketika saya menekan area pada bagian membagikan tautan undangan atau logo share</p> <p>Lalu : akan memunculkan list untuk membagikan tautan undangan melalui aplikasi yang tersedia</p>	
-------	---	--	---