

LAMPIRAN

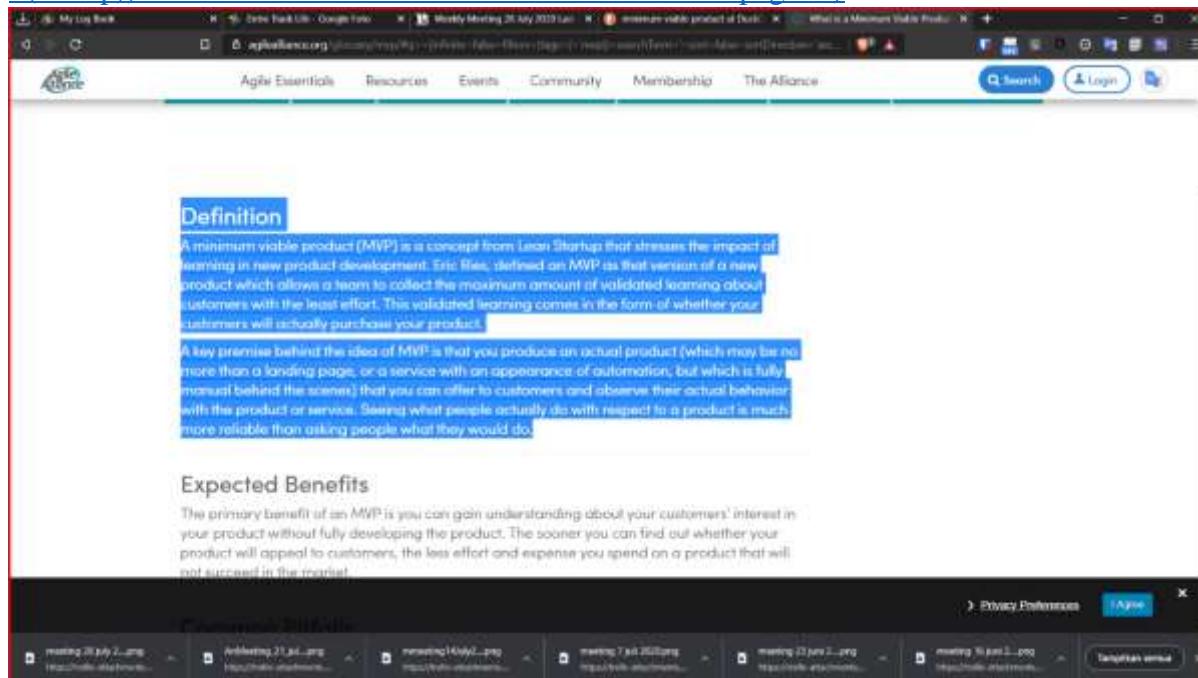
Bacaan eksternal

Kondisi Global Bisnis

- <https://www.bwss.org/fastfashion/>
- <https://fashionunited.com/global-fashion-industry-statistics/>
- <https://www.forbes.com/sites/theyc/2019/05/13/three-reasons-why-fast-fashion-is-becoming-a-problem-and-what-to-do-about-it/#7a576912144b>

Minimal Viable Product

- [<https://www.agilealliance.org/glossary/mvp/#q=~\(infinite~false~filters~\(tags~\(~'mvp\)\)~searchTerm~'~sort~false~sortDirection~'asc~page~1\)>](https://www.agilealliance.org/glossary/mvp/#q=~(infinite~false~filters~(tags~(~'mvp))~searchTerm~'~sort~false~sortDirection~'asc~page~1))



Bagan 1 Tangkapan layar website agilealliance.org memblok Definisi

SRL**Ourwear**

1. Srl 1 https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/SRL/SRL%201%20FIX%202.docx

FORM 1.1 USER PERSONA ASSUMPTION FORM (CHECK POINT SRL 1 - 1)																																															
<p>Name : Ridwan</p> <p>Short descriptions of persona</p> <p>Orang yang suka membeli produk fashion , tapi mudah bosan dengan pakaiannya & tidak tau pakaian-pakaian yang sudah tidak digunakan mau di apakan.</p>	<p>Professional Background</p> <p>Education</p> <p>SMA</p> <p>Company/Job</p> <p>Karyawan Swasta</p> <p>Work Experience</p> <p>Karyawan brand fashion diatas 3 tahun</p>		<p>Personal Preferences</p> <p>Goals</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memberikan layanan tukar pakaian (Trade) untuk mengurangi cost dalam membeli produk fashion baru - Memberikan keuntungan dengan menyewakan produk fashion kepada orang lain 																																												
	<p>Demographics</p> <p>Age : 23 Gender : Male</p> <p>Marital Status :</p> <p>Single</p> <p>Income :</p> <p>>2.500.000/bulan</p> <p>Locations :</p> <p>Jakarta</p>	<p>Tech Preferences (Fill with scale)</p> <table border="1" style="width: 100px; margin-bottom: 5px;"> <tr><td>0</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> </table>		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																					
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																					
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																					
<p>Point Point - Concerns</p> <ul style="list-style-type: none"> - Barang tidak sesuai dengan yang mereka pasarkan - Kualitas pakaian yang dipakai tidak layak 																																															
	<p>Communication Style</p> <p>Casual</p> <table border="1" style="width: 100px; margin-top: 5px;"> <tr><td>0</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> </table> <p>General</p> <table border="1" style="width: 100px; margin-top: 5px;"> <tr><td>0</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> </table>			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																						
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																					
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																					
<p>List of Potential User:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pelajar - Mahasiswa - Karyawan - Wiraswasta 																																															

a.

FORM 1.2. IDEA ANALYSIS FORM	
(CHECK POINT SRL 1 - 2)	
Respondent :	Ridwan
Location :	Jakarta
Business Descriptions	
<p>Aplikasi yang menyediakan layanan bertukar pakaian (Trade) dengan pakaian milik orang lain dengan kesepakatan Ke-2 belah pihak untuk saling bertukar & Fitur rent yang kami sediakan untuk memberikan layanan menyewa pakaian ataupun menyewakan pakaian kepada orang lain sesuai kebutuhan yang diinginkan.</p>	
Mind Map	
<pre> graph TD CL(Clothing Line) --- Kategori[Kategori] CL --- Kualitas[Kualitas] CL --- Bahan[Bahan] CL --- Sewa[Sewa] CL --- JualBeli[Jual Beli] CL --- Ukuran[Ukuran] Kategori --- Streetwear[Streetwear] Kategori --- Casual[Casual] Kategori --- Vintage[Vintage] Kualitas --- Harga[Harga] Bahan --- Baju[Baju] Bahan --- Celana[Celana] Bahan --- Sepatu[Sepatu] Sewa --- JualBeli JualBeli --- Regular[Regular] JualBeli --- Oversize[Oversize] JualBeli --- Fit[Fit] Ukuran --- Regular </pre>	

b.

FORM 1.3. SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING FORM (CHECK POINT SRL 1 - 3)	
MARKET SEGMENTATION	
<p>Geografis : - Orang yang tinggal di Jabodetabek / Kota-kota besar di Indonesia</p> <p>Demografis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Umur (child 1 – 6 yr , teenagers 13 – 19 yr , young adult 20 – 26 yr , adult 27 – 40 yr) - Gender : All gender - Pendapatan > 2.500.000/bulan - Kelas social Menengah & Kebawah <p>Psikografis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Orang yang suka memakai produk brand terkenal - Orang yang selalu mengikuti trend fashion - Orang suka membeli produk fashion online - Orang yang suka membeli produk fashion second - Orang yang suka membeli produk fashion second import <p>Perilaku :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Orang yang mementingkan style fashion - Fashion Instagramable - Orang yang gengsi menggunakan pakaian yang sama - Orang yang mudah bosan dengan produk fashion yang mereka punya 	
MARKET TARGETTING	
<ul style="list-style-type: none"> - Teenagers (13 – 19 yr) - Young Adult (20 – 26 yr) - Orang yang suka produk fashion branded tapi tidak mampu untuk membelinya - Orang yang suka belanja produk fashion online - Fashion Instagramable - Orang yang selalu mengikuti trend fashion - Orang yang suka meniru gaya berpakaian public figure / influencer idolanya 	
MARKET POSITIONING	
<p>Pay Less , Style More</p> <p>Memberikan layanan transaksi baru dalam industry fashion dengan system Trade, customer bisa menukarkan produk fashionnya dengan produk orang lain. Sehingga kita bisa mendapatkan produk fashion baru tanpa harus mengeluarkan uang yang besar dengan cara saling menukar pakaian yang sudah tidak anda gunakan dengan milik orang lain,dengan kualitas yang anda inginkan ,dan dapat menyewa atau menyewakan produk fashion anda sesuai dengan kebutuhan anda.</p> <p>Save Money,</p>	

c.

FORM 1.4 ACTIVITY EVIDENCE FORM		
(CHECK SRL POINT 1 - 5)		
Photo 1:		Remarks Melakukan observasi ke pasar senen untuk melihat produk apa yang dicari orang dan juga melihat orang-orang dengan umur berapa yang suka belanja disana.
Photo 2:		Remarks Melakukan observasi ke pasar baru untuk melihat produk apa yang dicari orang dan juga melihat orang-orang dengan umur berapa yang suka belanja disana
Photo 2:		Remarks

d.

FORM 1.5. PAPER-INFOGRAFIS FORM
(CHECK POINT SRL 1 -5)

OURWEAR

Business Description

Aplikasi yang menyediakan layanan bertukar pakaian (Trade) dengan pakaian milik orang lain dengan kesepakatan Ke-2 belah pihak untuk saling bertukar & Fitur Rent yang kami sediakan untuk memberikan layanan menyewa pakaian ataupun menyewakan pakaian kepada orang lain sesuai kebutuhan yang diinginkan.

Market Targeting



Teenagers
13 - 19 years Young adult
20 - 26 years

- Menyukai produk fashion beridola tetapi tidak mampu untuk membelinya
- Menyukai belanja produk fashion online
- Fashion Instagramable
- Selalu mengikuti trend fashion
- Suka meniru gaya berpakaian public-figure/ influencer idolanya

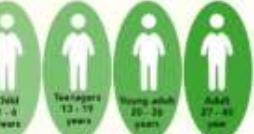
Market Segmentation



Geografis

- Orang yang tinggal di Jabodetabek / Kota-kota besar di Indonesia

Demografis



- All Gender
- Child 4-10 years
- Teenager 13-19 years
- Young adult 20-26 years
- Adult 27-45 years

Pendapatan



Kelas Sosial

Menengah & kebawah

Psikografis

- Suka memakai produk brand terkenal
- Selalu mengikuti trend fashion
- Suka membeli produk fashion second
- Suka membeli produk fashion second import

Perilaku

- Memerlukan style fashion
- Fashion Instagramable
- Gengsi memakai pakaian yang sama
- Mudah bosan dengan produk fashion yang telah dimiliki

Market Positioning



Memberikan layanan transaksi baru dalam industry fashion dengan system Trade, customer bisa menukar produk fashionnya dengan produk orang lain. Sehingga kita bisa mendapatkan produk fashion baru tanpa harus mengeluarkan uang yang besar dengan cara saling menukar pakaian yang sudah tidak anda gunakan dengan milik orang lain, dengan kualitas yang anda inginkan ,dan dapat menyewa atau menyewakan produk fashion anda sesuai dengan kebutuhan anda.

e.
f.

2. SRL 2

QUESTION LISTS FOR COMPANY	
(CHECK POINT SRL 2 - 1)	
1.	1. Nama
2.	2. Usia
3.	3. Status / Pekerjaan
4.	4. No Hp
5.	5. Berapa pendapatan tiap bulan dari berjualan pakaian second?
6.	6. Berapa budget yang disiapkan tiap bulan untuk membeli barang untuk dijual kembali?
7.	7. Pengunjung yang membeli lebih banyak laki-laki atau perempuan?
8.	8. Kisaran umur yang membeli produk fashion di toko anda?
9.	9. Produk fashion apa yang sering dibeli ditoko anda?
10.	10. Merek pakaian apa yang sering di cari oleh customer anda?
11.	11. Saat orang membeli produk di toko anda rata-rata mereka membeli berapa produk?
12.	12. Kisaran harga barang second yang anda jual?
13.	13. Bagaimana awal mulai anda berdagang?
14.	14. Sudah berapa lama anda berjualan produk fashion?
15.	15. Apakah ada pengalaman pahit yang dialami ketika berjualan produk fashion second?
16.	16. Bagaimana cara anda mengoptimalkan penjualan?
17.	17. Kenapa anda memutuskan untuk menjual produk fashion second?
18.	
19.	
20.	

- a. Daftar Pertanyaan Industri berada di [sini](#)

QUESTION LISTS FOR POTENTIAL CUSTOMER	
(CHECK POINT SRL 2 - 2)	
1.	1. Nama 2. Usia 3. Status / Pekerjaan 4. No Hp 5. Berapa pendapatan anda setiap bulannya? 6. Berapa budget yang anda siapkan untuk membeli produk fashion? 7. Apa yang menjadi pertimbangan anda sebelum membeli produk fashion? 8. Seberapa sering anda melakukan transaksi produk fashion setiap bulannya? 9. Apa yang menjadi pertimbangan anda sebelum membeli produk fashion? 10. Anda lebih menyukai membeli produk fashion secara online atau offline? 11. Seberapa sering anda melakukan transaksi produk fashion secara online setiap bulan? 12. Apa alasan yang membuat anda memutuskan membeli produk fashion secara online? 13. Apa Keluhan yang sering anda dapat saat anda membeli produk fashion secara online? 14. Anda lebih suka melakukan transaksi produk fashion online melalui social media / e-commerce? 15. Apa alasan anda melakukan transaksi di platform tersebut? 16. Berapa rata-rata anda memakai produk fashion anda dari awal anda membelinya? 17. Dalam sehari berapa kali anda mengganti pakaian fashion anda? 18. Dalam seminggu apakah kamu sering menggunakan pakaian yang sama? 19. Apa anda selalu berusaha menggunakan pakaian yang perbeda setiap harinya? 20. Berapa rata-rata anda memakai produk fashion anda sejak awal anda membelinya? 21. Apa yang anda lakukan terhadap produk fashion anda yang sudah tidak anda pakai? 22. Anda lebih menyukai produk fashion kondisi baru atau bekas? 23. Apa anda pernah membeli produk fashion dengan kondisi second? 24. Berapa kali anda membeli produk fashion dengan kondisi second? 25. Apa alasan anda membeli produk fashion dengan kondisi second? 26. Apa anda ingin mendapatkan pendapatan dari produk fashion yang anda miliki tanpa menjual barang tersebut? 27. Pernahkah anda menggunakan produk fashion milik teman anda? 28. Pernahkan anda memiliki keinginan untuk menukar barang yang sudah tidak anda pakai dengan barang yang anda sukai? 29. Apa kamu punya pengalaman menukar produk fashion dengan teman anda? 30. Pernahkah anda mengikuti giveaway produk fashion yang anda sukai di social media? 31. Apa yang anda lakukan bila anda tidak mendapatkan giveaway tersebut?
17.	
18.	
19.	
20.	

b.

Daftar Pertanyaan untuk pelanggan berada di [sini](#)

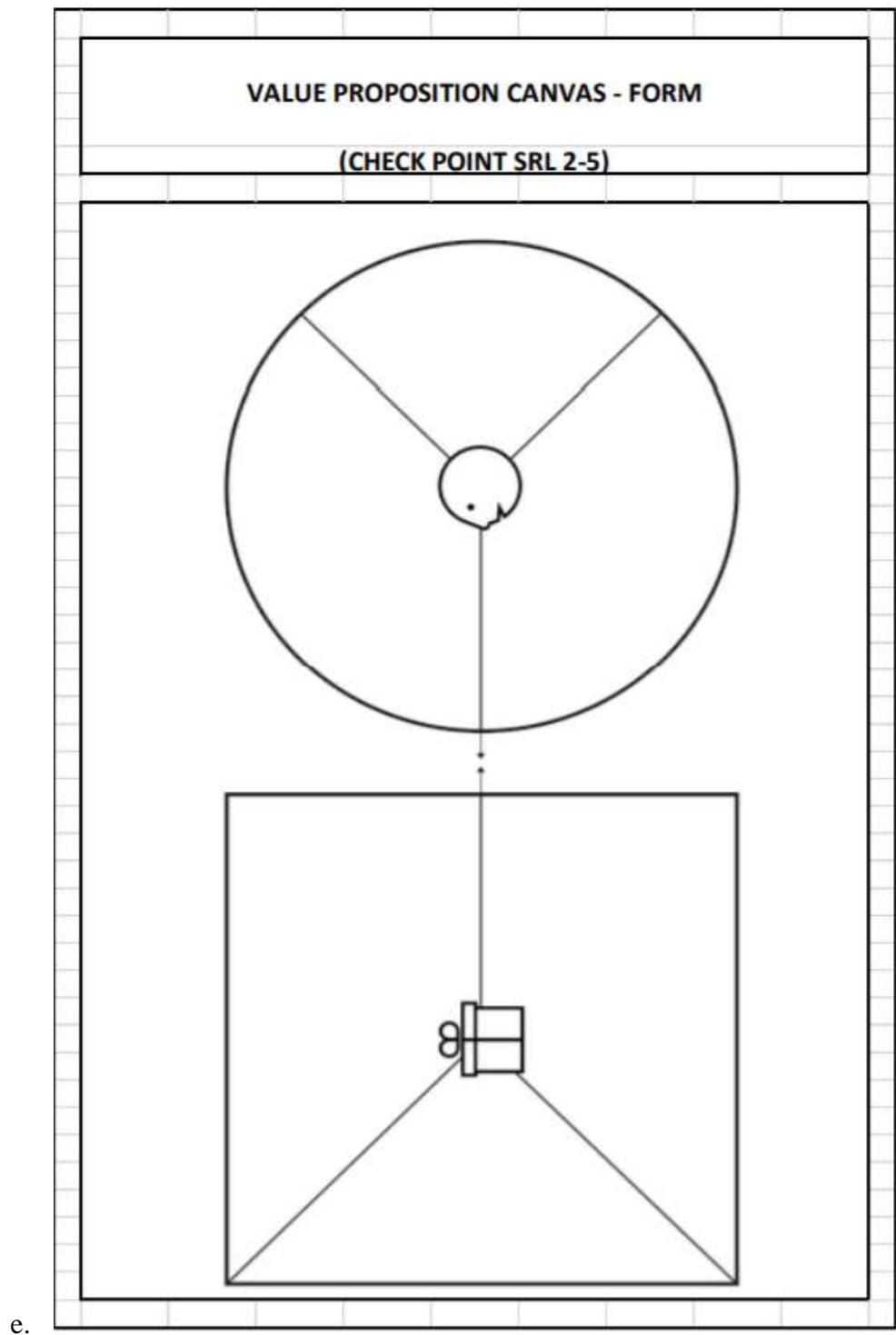
INTERVIEW TRANSCRIPT COMPANY

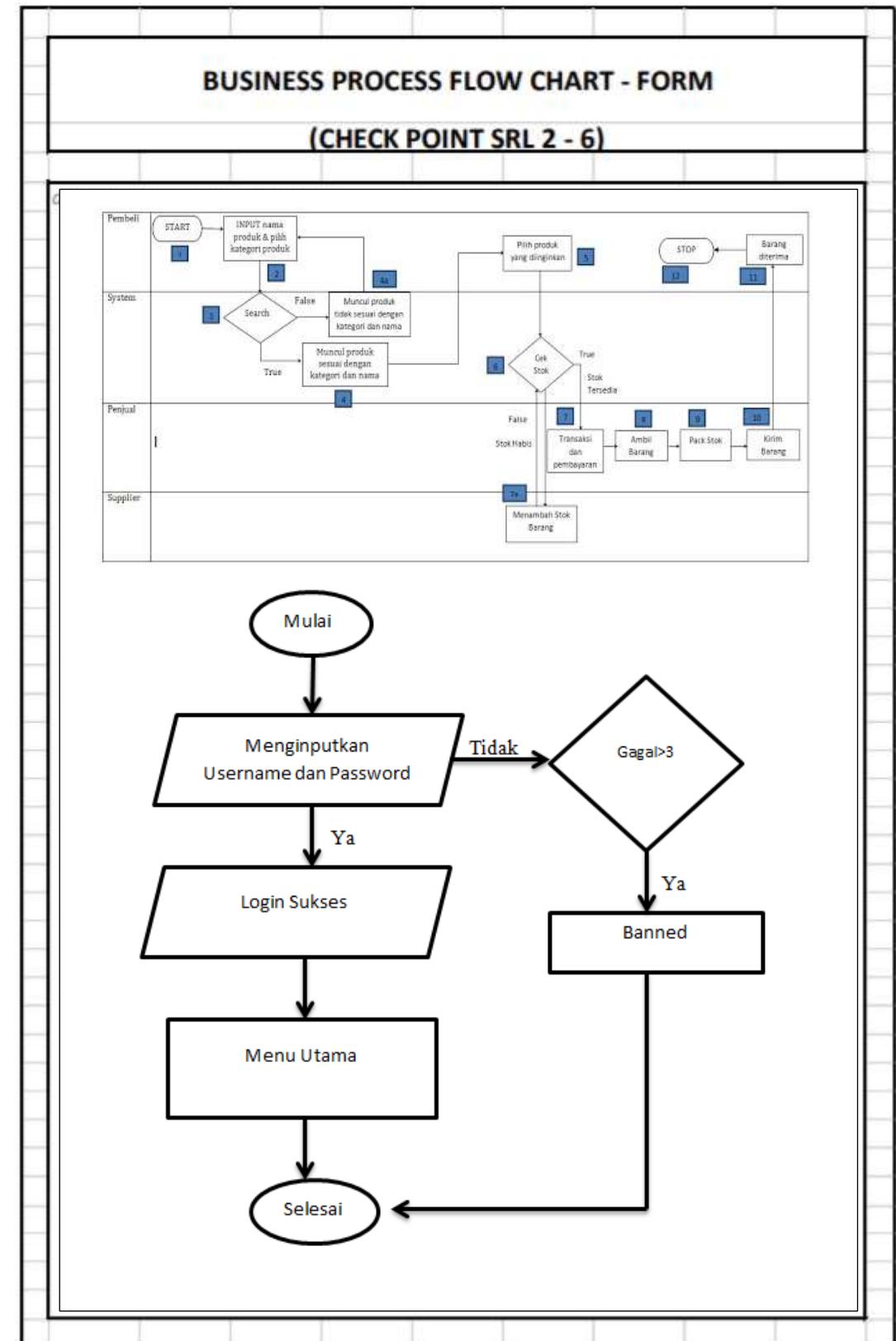
(CHECK POINT SRL 2 - 3)

c. Hasil wawancara industri berada di [sini](#)

INTERVIEW TRANSCRIPT POTENTIAL CUSTOMER									
(CHECK POINT SRL 2 - 4)									

- d. Hasil wawancara dengan pelanggan berada di [sini](#)





3. SRL 3

FORM 3.1. QUESTION LISTS FOR POTENTIAL CUSTOMER (CHECK POINT SRL 3 - 1)	
1 .	
2 .	
3 .	
4 .	
5 .	
6 .	
7 .	
8 .	
9 .	
10 .	

- a. Pertanyaan & Jawaban pelanggan potensial di [sini](#)

<p style="text-align: center;">FROM 3.2. INTERVIEW TRANSCRIPT POTENTIAL CUSTOMER (CHECK POINT SRL 3 - 2)</p>
<p> </p>

b.

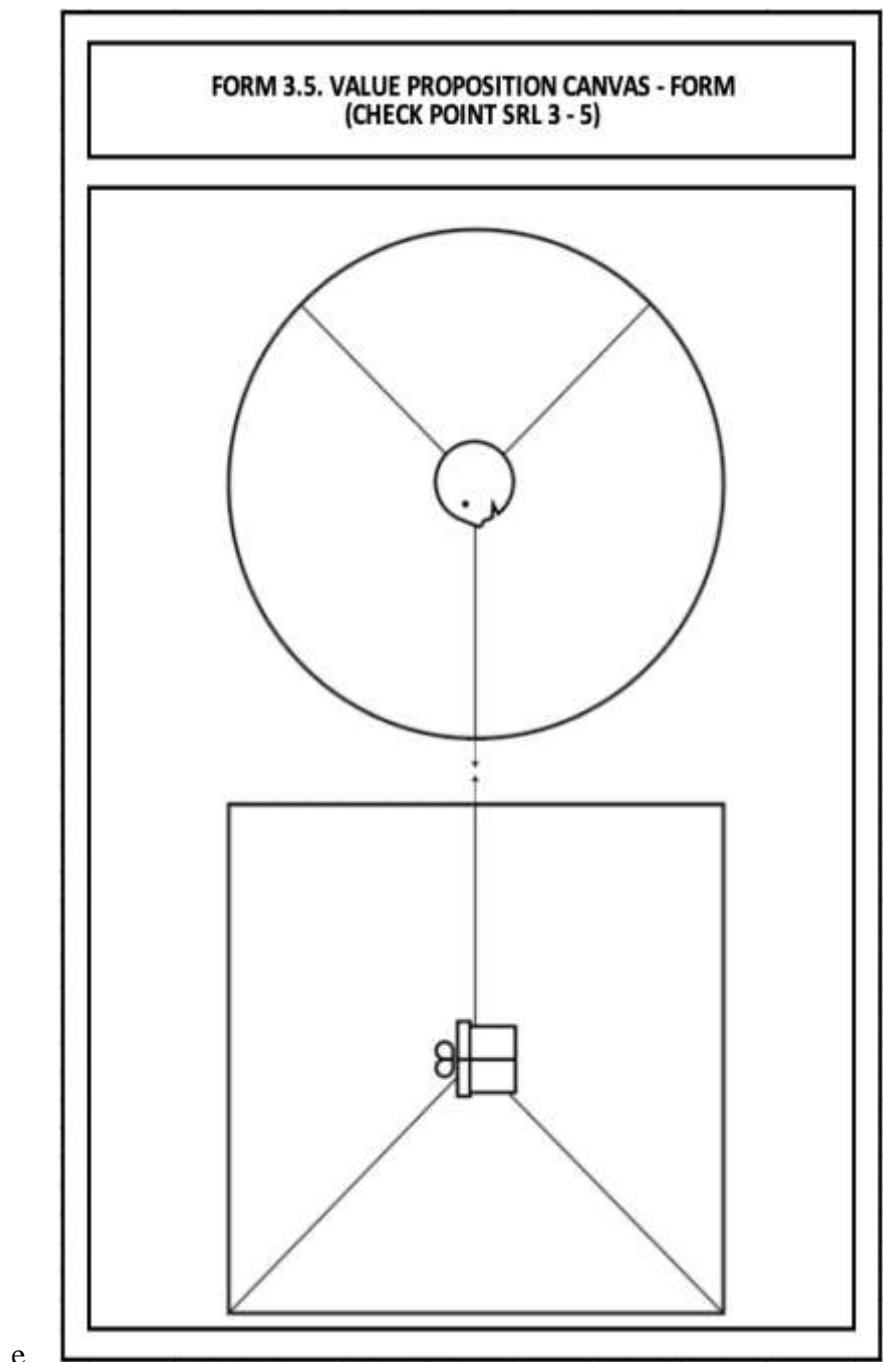
Pertanyaan & Jawaban industri potensial di [sini](#)

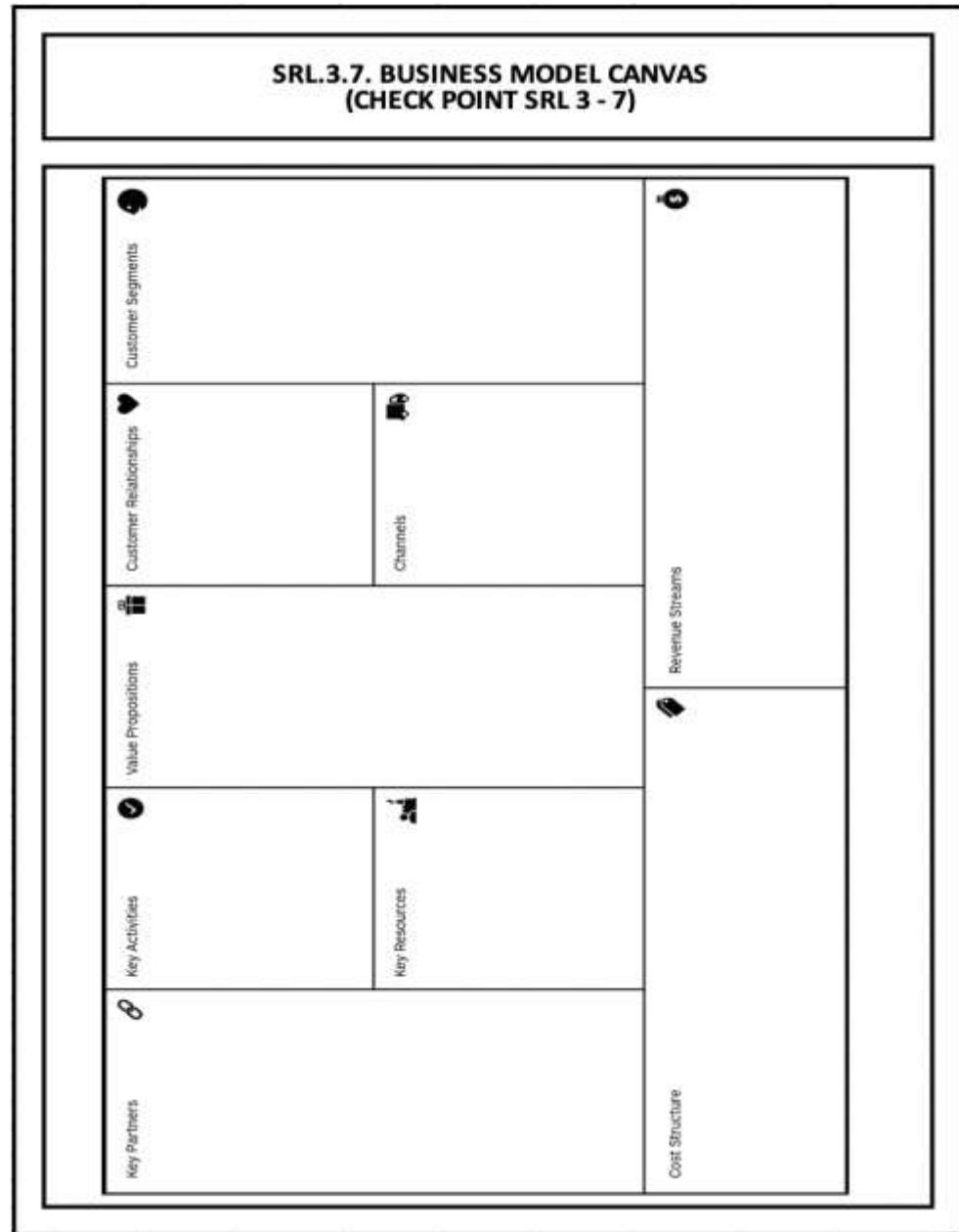
FORM 3.3. VPC - CUSTOMER MAP
(CHECK POINT SRL 3 - 3)

c.

FORM 3.4. VPC - VALUE MAP
(CHECK POINTSRL 3 - 4)

The diagram illustrates a 'Value Map' (VPC) from Form 3.4. It features a large square frame. Inside, a diagonal line extends from the top-left corner to the bottom-right corner. At the exact center of this diagonal line is a small icon of a gift box with a bow on top. A horizontal arrow points to the right from the right side of the gift icon, indicating the direction of the value axis.

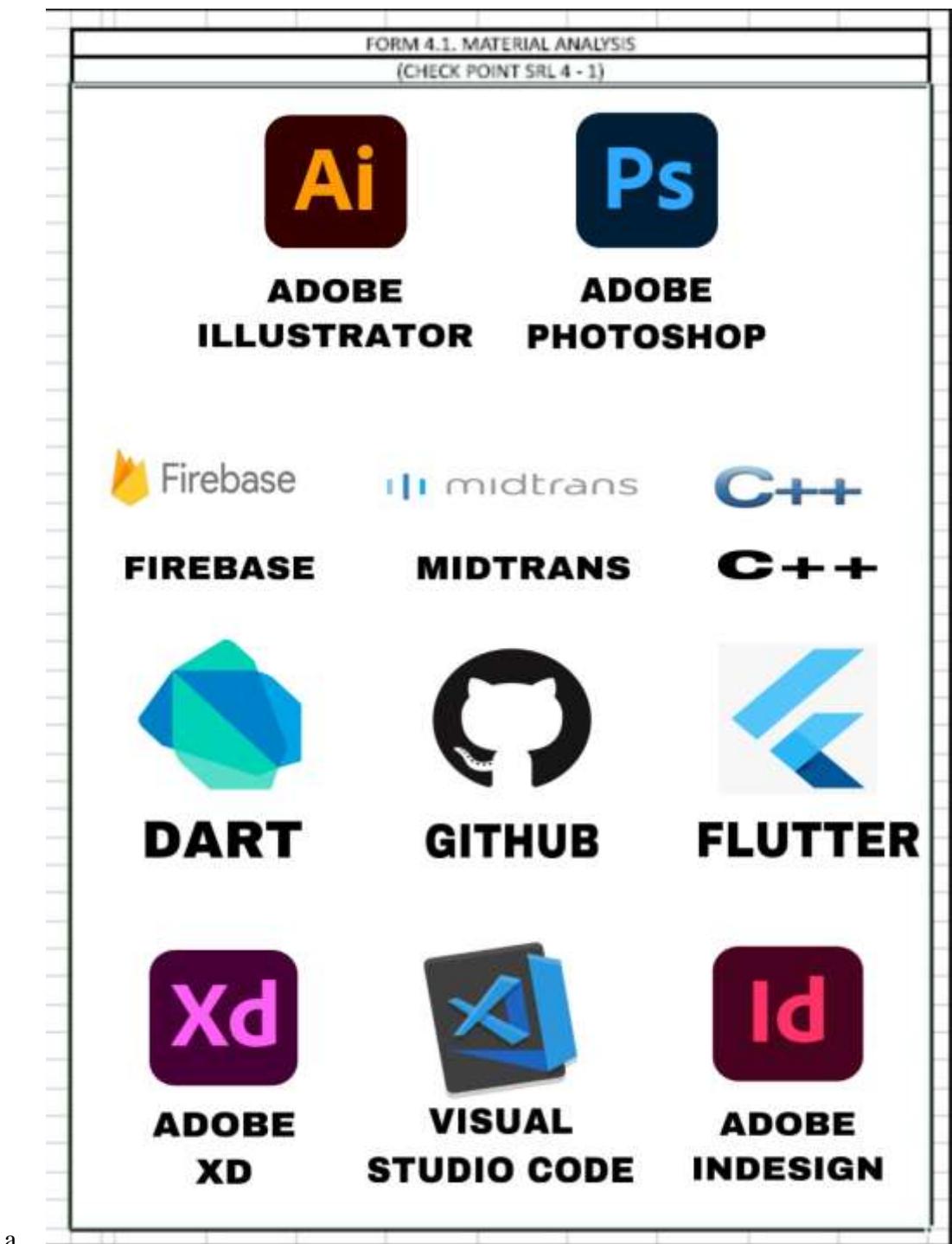


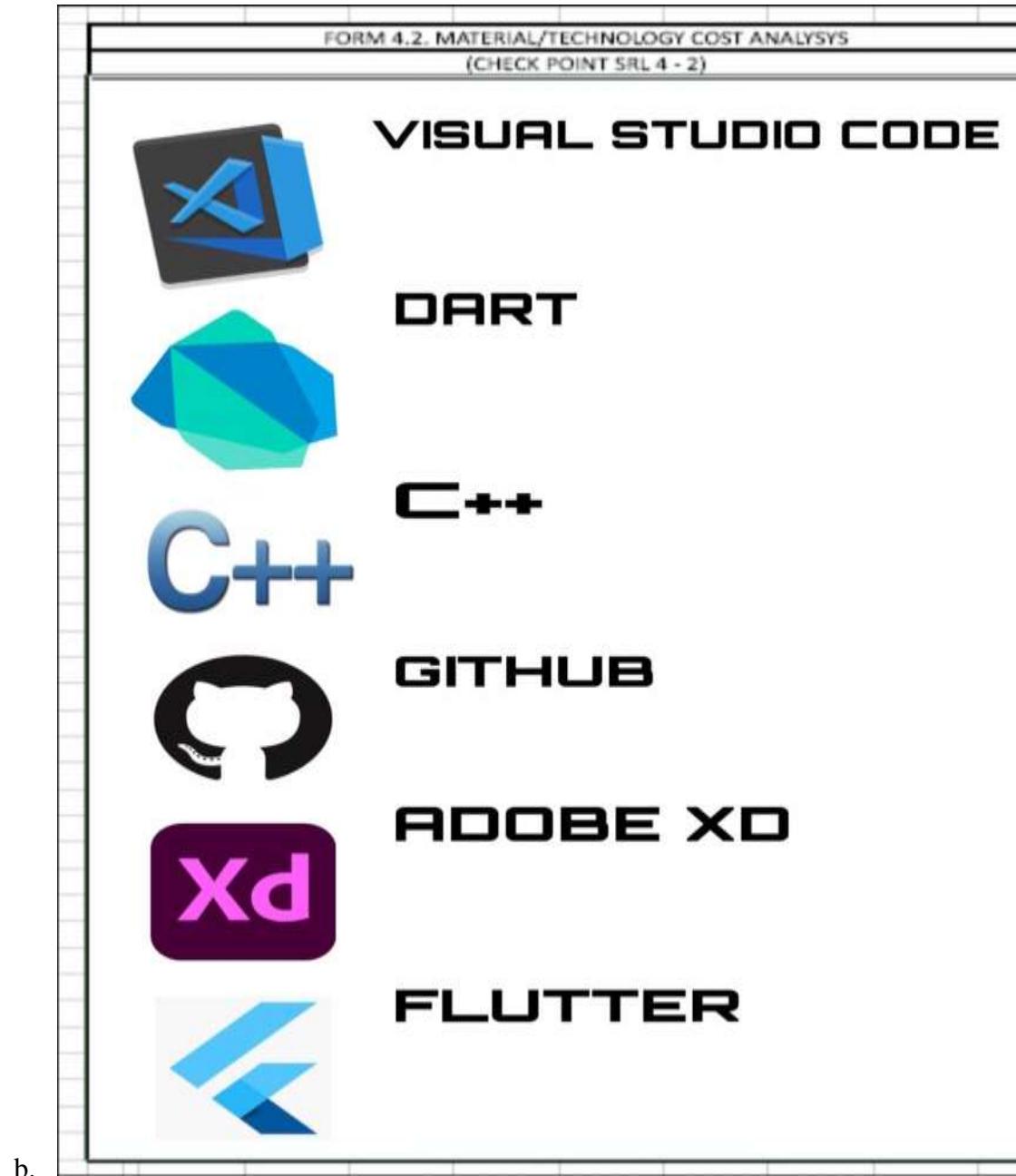


f.

FORM 3.6. BUSINESS MODEL ASSESSMENT											
(CHECK POINT SRL 3 - 6)											
1. Switching Costs											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Customer easy to change to other product						Customer freely/forcely use the product for some years					
2. Recurring Revenues											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Income based on transactions						Sales efforts leads to automatically recurring revenues					
3. Earning vs. Spending											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
revenue gained after expensing COGs						100% of my revenues gained before expensing COGs					
4. Game-changing Cost Structure											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
My cost structure is at least 30% higher than my competitors						My cost structure is at least 30% lower than my competitors					
5. Others Who Do the Work											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
costs were expensed to create value						All the value were created by external parties					
6. Scalability											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Growing my business model requires substantial resources and effort						My business model has virtually no limits to growth					
7. Protection from Competition											
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
The business model has no barriers It's vulnerable to competition.						The business model provides substantial barriers that are hard to overcome					

g.
h.**4. SRL 4**





FORM 4.3. FEATURE DESCRIPTION (CHECK POINT SRL 4 - 3)
<h2>1. TRADE</h2>  <p>Salah satu fitur dari Ourwear adalah trade. Fitur ini memberikan layanan bertukar barang antara 2 pihak dengan perjanjian keduanya dan Ourwear sebagai pihak ketiga. Keunggulan yang kami berikan dalam layanan ini adalah belum adanya pesaing dibidang fashion yang memiliki layanan ini</p> <p>Kami memberikan layanan verifikasi untuk melakukan pengecekan lebih dulu terhadap barang-barang customer. Barang itu akan dikirim ke kantor kami untuk dilakukan pengecekan kualitas serata originalitas barang.</p>
<h2>2. RENT</h2>  <p>Fitur rent adalah fitur utama di aplikasi Ourwear. Kelebihan yang kami tawarkan dari layanan rent antara lain, bisa mem-pick up barang langsung ke penyedia barang & langsung di kirim ke customer. Kami juga menyediakan chip untuk mentracking lokasi barang tersebut.</p>

c.

FORM 4.4. TIMELINE OF PROTOTYPING, ACTION PLAN & OUTPUT (CHECK POINT SRL 4 - 4)									
TIMELINE of PROTOTYPING									
2020	01	02	03	04	05	06	07	08	09
21-06	20-06								
24-06	20-06								
23-06	03-06								
27-06	21-06								
21-06	25-06								
24-06	28-06								
26-06	31-06								
01-07	05-07								
02/07/2020	03/07/2020								
04-07	08-07								
05-07	20-07								
06-07	21-07								
07-07	21-07								
08-07	27-07								
09-07	28-07								
10-07	28-07								
11-07	21-07								
12-07	21-07								
13-07	27-07								
14-07	28-07								
15-07	10-08								
16-07	21-07								
17-07	21-07								
18-07	21-07								
19-07	21-07								
20-07	21-07								
21-07	21-07								
22-07	21-07								
23-07	21-07								
24-07	21-07								
25-07	21-07								
26-07	21-07								
27-07	21-07								
28-07	21-07								
29-07	21-07								
30-07	21-07								
31-07	21-07								
01-08	21-07								
02-08	21-07								
03-08	21-07								
04-08	21-07								
05-08	21-07								
06-08	21-07								
07-08	21-07								
08-08	21-07								
09-08	21-07								
10-08	21-07								
11-08	21-07								
12-08	21-07								
13-08	21-07								
14-08	21-07								
15-08	21-07								
16-08	21-07								
17-08	21-07								
18-08	21-07								
19-08	21-07								
20-08	21-07								
21-08	21-07								
22-08	21-07								
23-08	21-07								
24-08	21-07								
25-08	21-07								
26-08	21-07								
27-08	21-07								
28-08	21-07								
29-08	21-07								
30-08	21-07								
31-08	21-07								
01-09	21-07								
02-09	21-07								
03-09	21-07								
04-09	21-07								
05-09	21-07								
06-09	21-07								
07-09	21-07								
08-09	21-07								
09-09	21-07								
10-09	21-07								
11-09	21-07								
12-09	21-07								
13-09	21-07								
14-09	21-07								
15-09	21-07								
16-09	21-07								
17-09	21-07								
18-09	21-07								
19-09	21-07								
20-09	21-07								
21-09	21-07								
22-09	21-07								
23-09	21-07								
24-09	21-07								
25-09	21-07								
26-09	21-07								
27-09	21-07								
28-09	21-07								
29-09	21-07								
30-09	21-07								
01-10	21-07								
02-10	21-07								
03-10	21-07								
04-10	21-07								
05-10	21-07								
06-10	21-07								
07-10	21-07								
08-10	21-07								
09-10	21-07								
10-10	21-07								
11-10	21-07								
12-10	21-07								
13-10	21-07								
14-10	21-07								
15-10	21-07								
16-10	21-07								
17-10	21-07	<img alt="Timeline Gantt chart showing tasks from October 17 to July 21, 2020							

**FORM 4.5. PROTOTYPING DOCUMENTATION
(CHECK POINT SRL 4 - 5)**

Product Name	: Ourwear
Produce by	: Alfonius Farel, Anthony Tan, Ryan Alamsyah, Joel Robert Justiawan
Evidence type	: Video
Duration	: 2:30

e.
5. SRL 5

FORM 5.1. PROTOTYPE
CHECK POINT SRL 5-1

Product Name :	
Produce by :	
Prototype :	Yes/No*)
Evidence type :	Photo/video*)
Duration :	

https://binusianorg.sharepoint.com/sites/TotalLaporanAkhir/_layouts/15/guestaccess.aspx?guestaccesstoken=EkKFly11gqDmOj0cMOcllapZov7vTlsGSvJtzPLd0b4%3D&docid=2_0243dc23d650f4b3ba6076f8280d93566&rev=1&e=iyZ2pk

a.

FORM 5.2. PROTOTYPE VALIDATION REPORT - USERS	
CHECK POINT SRL 5 -2	
Product Name	:
Produce by	:
Prototype	: Yes/No*)
Evidence type	: Photo/video*)
Duration
User No.	Comment From user :
Gender	<ul style="list-style-type: none"> • Nice to try • Tokopedia bingitz • Bagus • Cukup menarik • Design simple mudah diakses ga bikin pusing mata topcer lah • baru mengenal aplikasi ourwear • Aplikasi yang cukup menarik • Teruntuk tampilan sudah lumayan bagus dan kurang melihat sesuatu menarik • good • UI nya enak cuma mirip bgt kek toped • Menarik • Menarik dari segi user interface • aplikasi yg inovatif, lengkap, dan sangat menarik plus potongan yang semakin menarik minat customer • Logo yang simple, mudah diingat karena menggunakan jenis logo flat desain. Informasi produk jelas, berada dalam satu halaman dan proses untuk membelian ringkas. Secara keseluruhan desain User Interface dan
Comments	
Feedback	
(Development Suggestion)	

b.

FORM 5.3. PROTOTYPE VALIDATION REPORT - PARTNERS			
CHECKPOINT SRL 5-3			
Product Name	:		
Produce by	:		
Prototype	: Yes/No*)		
Evidence type	: Photo/video*)		
Duration	:		
Partner no	:	Name	:
Gender	:	Age	:
Comments			
Feedback		<ul style="list-style-type: none"> • Tampilan web melalui mobile yang kurang minimalis untuk lebih disederhanakan kembali. Warna lebih baik dipadukan dengan warna yang terkesan gelap, seperti hitam, abu-abu. Warna hijau cenderung mainstream, karena banyak dipakai oleh perusahaan maupun start-up besar. • warna aplikasi yang mainstream perlu diubah ke warna2 yg lebih santai & elegan • Bagus dan sangat menarik • Warna telah sesuai dengan design yang diterapkan pada platform. Mungkin dalam kurun waktu berjalan nya app dapat lebih berinovasi sekreatif mungkin supaya tidak monoton tampilannya. 	
(Development Suggestions)			

c.

FORM 5.4. PROTOTYPE VALIDATION ANALYSIS CHECKPOINT SRL 5-4

Product Name :
Produce by :
Prototype : Yes/No*)

Suggestions from Users & Partners

Type all inputs that you have gained from users and partners

Actions Needed

Type all kinds of improvements that should be taken for the product

Actions Needed:

1. Merevisi tampilan UI agar lebih terkesan simple & elegan
2. Merubah warna dari aplikasi kami agar tidak mainstream seperti Tokopedia , Gojek , Grab agar memiliki keunikan tersendiri dan mudah diingat oleh User & Partner
3. Melakukan Survey / Riset terhadap Prosedur kebersihan yang menjamin terhindar dari Covid19 pada pakaian yang akan digunakan di aplikasi kami
4. Melakukan Validasi kembali terhadap Design & warna terhadap prototype aplikasi setelah direvisi

**FORM 5.5. INFOGRAPHIC of PRODUCT JOURNEY
CHECKPOINT SRL 5-5**

e.
6. SRL 6

FORM 6.1. PRODUCT EVIDENCE CHECKPOINT SRL 6-1	
Product Name :	
Produce by :	
Product Description	
Ourwear merupakan startup teknologi informasi dalam bentuk Website yang bergerak di dalam Industri atau sector fashion. Dalam pengembangan website ini kami menerapkan model bisnis B2C dan juga C2C atau bisa dikatakan Website Ourwear ini menggunakan metode multi vendor website. Dalam mengembangkan aplikasi ini kami memberikan fitur atau layanan utama yaitu “Rent”.	
Coach Comments	Coach Validation
<i>Filled by coach</i>	Sign Coach Name

a.

FORM 6.2. OFFLINE MARKETING PLAN CHECKPOINT SRL 6-2	
Product Name :	
Produce by :	
Month :	
Marketing Plan :	
	
<p>Pada marketing offline kami memilih untuk membagikan brosur perkenalan platform website kami kepada tetangga – tetangga kami serta teman – teman kami.</p>	
<p>TARGET</p> <p>Target kami adaalah teenagers – adults,dengan orang – orang yang ingin menggunakan produk fashion yang branded tapi tidak mampu untuk membelinya.</p>	

b.

FORM 6.3. ONLINE MARKETING PLAN CHECKPOINT SRL 6-3	
Product Name	:
Produce by	:
Month	:
Marketing Plan	:
<ul style="list-style-type: none">- Instagram https://instagram.com/ourwearind- Website https://ourwear.id- Media Sosial Melakukan pemasaran di sosial media via instagram & Tiktok- Adsense Membuat pemasaran menggunakan youtube ads, facebook ads, dan google ads.-	
TARGET	
Target kami adalah teenagers – adults, kami memilih kalangan menengah kebawah dan menengah keatas yang mudah bosan dengan produk fashion mereka.	

c.

FORM 6.4. MARKETING PLAN FLOW CHECKPOINT SRL 6-4	
Product Name :	
Produce by :	
Month :	
Marketing Plan Flow :	

```
graph LR; A[Marketing Timeline] --> B[Membuat sosial media]; B --> C[Memasang iklan adsense]; C --> D[Promosi]; D --> E[Evaluasi]; E --> F["Melakukan personal chat kepada user dan vendor"]; F --> G[Pemasaran offline]; G --> D;
```

The diagram illustrates the Marketing Plan Flow. It starts with 'Marketing Timeline' leading to 'Membuat sosial media', which then leads to 'Memasang iklan adsense'. This is followed by 'Promosi', which then leads to 'Evaluasi'. From 'Evaluasi', the flow goes to 'Melakukan personal chat kepada user dan vendor', which then leads to 'Pemasaran offline'. Finally, 'Pemasaran offline' leads back to 'Promosi', creating a cyclical process.

Berikut adalah marketing plan flow kami.

Marketing plan flow ini berfungsi untuk strategi dalam marketing plan kami.

d.

<h2 style="text-align: center;">FORM 6.5. USERS COMMENTS CHECKPOINT SRL 6-5</h2>	
Product Name :	
Produce by :	
User Comments <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> </div>	

Berikut adalah dokumentasi User Comments, yang dimana kami mengajak user untuk mencoba website kami serta mereviewnya. Dan dari hasil reviewan mereka jika ada kekurangan ata masukan akan menjadi evaluasi untuk kami.

e.

FORM 6.6. KEY ACTIVITIES EVIDENCE CHECKPOINT SRL 6-6	
Product Name :	
Produce by :	
Evidence Type :	Photo/Video*)
Activity Description	
<ul style="list-style-type: none"> - Notifikasi email, Notifikasi pengingat pembayaran untuk user via Email - Fitur Live Chat di dalam website untuk 	
Photo Evidence	
<p>The image shows two screenshots. The top screenshot is from a file management application (Orwell) displaying a file named 'Notifikasi Pengingat Pembayaran.pdf'. The bottom screenshot is from a website for 'Platform Perniagaan Di Indonesia Yang Menyediakan Tempat Untuk Rent Pakaiin' (Platform for Indonesian Merchants Providing Places for Rent). It features a woman in a yellow shirt and blue jeans sitting in a shopping cart, holding a megaphone, with a green button labeled 'E-mail'.</p>	
Coach Comments	Coach Validation
Filled by coach	Sign Coach Name

f.

FORM 6.7. KEY ACTIVITIES FLOW CHART CHECKPOINT SRL 6-7	
Product Name : Produce by :	Activity Description
	<ul style="list-style-type: none">Notifikasi Pembayaran yang akan menjadi reminder untuk user agar tidak telat untuk melakukan pembayaran yang akan direminderkan melalui email yang dimasukan user ketika melakukan checkout. <p>Fitur Live chat yang akan melakukan pendekatan kepada user secara langsung. Jadi user akan lebih bisa dekat dengan pihak Ourwear dengan fitur live chat, seperti user akan lebih mudah untuk melakukan complain dan user juga akan lebih mudah untuk menanyakan sesuatu.</p>
Coach Comments <i>Filled by coach</i>	Coach Validation <i>Sign</i> <i>Coach Name</i>

g.

**FORM 6.8. CHANNEL & KEY PARTNERS PPT
CHECKPOINT SRL 6-7**

Product Name :

Produce by :

Evidence Type : Presentation (ppt)

Key Partners Description

The Descriptions of the Activity

- Fitur yang ada didalam website Ourwear membantu vendor clothing untuk membesarkan ruang lingkup usahanya dan membantu user untuk dapat menacari produk fashion untuk diswea yang diinginkan.
- Penyewaan Profuk fashion dengan sistem B2C & C2C didalam website.
- Fitur live chat memudahkan untuk user untuk menanyakan sesuatu, complain serta masukan kepada pihak Ourwear.

Channel Descriptions

- | | | | | |
|---|----------------------------------|---------------|----------------|--------|
| - | Sosial | Media,Promosi | Vendor,Penyewa | Produk |
| | fashion,Instagramable,Influencer | | | |

Coach Comments

Filled by coach

Coach Validation

Sign

Coach Name

h.

FORM 6.9. TRACTION EVIDENCE CHECKPOINT SRL 6-9	
Product Name :	
Produce by :	
Evidence Type :	Transfer Receipt/PO Screenshot/Sales Receipt/Users Screenshot
Evidence  <p>Berikut Traction Evidence yang berupa dokumentasi ketika kami mengatarkan penyewaan produk fashion yaitu sepatu da nada juga dokumentasi uang deposit beserta data diri yaitu kartu tanda pemuduk</p>	
Coach Comments <i>Filled by coach</i>	Coach Validation <i>Sign</i> <i>Coach Name</i>

i.

Log Book (ambil yang terbaru dari sistem (SoCS))**Joel Robert Justiawan**Kembali ke narasi Logbook & Monthly Report

- Total folder export to PDF https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/tree/master/EntreTrack/PrePersonal/LogBook
- Berisi Semester 6 sampai 7

(SoCS) Logbook diambil dari sistem

Admin silahkan login ke industry learning plan. Query:

Joel Robert Justiawan

NIM: 2101629672

Monthly Report

Joel Robert JustiawanKembali ke narasi Logbook & Monthly Report

- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20February%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20Maret%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20April%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20May%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20June%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20July%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20Augustus%202020.docx
- Ini sudah yang semester 6.
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20September%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20Oktober%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20November%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20Desember%202020.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20Januari%202021.docx
- https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report/Monthly%20Report%20-%20February%202020.docx

- Total Folder Monthly Report (Paling Baru):
https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/tree/master/EntreTrack/PrePersonal/Monthly%20Report
- Narasi

Ourwear Group

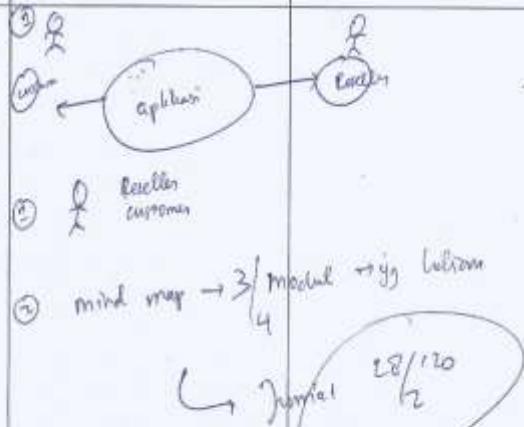
- Video monthly report bulan Februari – Maret :
<https://www.youtube.com/watch?v=E33LmjYdNmY>
- Video monthly report bulan April :
<https://www.youtube.com/watch?v=KDYPuRiO9Wg>
- Video monthly report bulan May:
<https://www.youtube.com/watch?v=qzX6bmd4aU8>
- Video monthly report bulan Juni:
<https://www.youtube.com/watch?v=1FVK9-Sjn0M>
- Video monthly report bulan Agustus:
<https://youtu.be/betXhKy6bAY>
- Video monthly report bulan September:
<https://youtu.be/4uFOck1x-70>

Intensive Coaching Report / Weekly Meeting / Activity Report

Pre-Ourwear

- Pre-online photo at <https://photos.app.goo.gl/64weYnYG314TFwf27>
- Scan aktifiti report sebelum Ourwear

o A

ACTIVITY REPORT										
Kategori				Per Kedel Technologies						
Name & NIM Coacher #1		Jon Robert Djatmiana		2101629672						
Name & NIM Coacher #2		Afdi Harry Tan		2101655972						
Name & NIM Coacher #3		Billy Husada		2101658371						
No	Title & Date	Time		This Session Topic or Last Session Follow up	Track & Follow up for Next Coaching Session: _____(M/D/Y/H/M/P)	Coach Name & Signature	Activity Point			
		From	To				Coaches #1	Coaches #2	Coaches #3	Self
	24/11/24						+5	+5		

Pembuktian peserta mencatat minimal 50 lembar dan dijadikan buku Activity Report dan melengkapi 1 lembar table Activity Point di awal buku.

o B

ACTIVITY REPORT										
Kategori				1						
Name & NIM Coacher #1										
Name & NIM Coacher #2										
Name & NIM Coacher #3										
No	Title & Date	Time		This Session Topic or Last Session Follow up	Track & Follow up for Next Coaching Session: _____(M/D/Y/H/M/P)	Coach Name & Signature	Activity Point			
		From	To				Coaches #1	Coaches #2	Coaches #3	Self
				Pivot! ↳ mencari ide baru ↳ latency? ↳ jurnal? ↳ genre?			+2	+2	+2	

Pembuktian peserta mencatat minimal 50 lembar dan dijadikan buku Activity Report dan melengkapi 1 lembar table Activity Point di awal buku.

o C

ACTIVITY REPORT

Emerged into Ourwear → **Tue 3 Mar 2020**

Perbedel Technologies will be hidden & Silent to business

Name & NIM Coacher #1 : Zain
Name & NIM Coacher #2 : Antan
Name & NIM Coacher #3 : -

No	Day & Date	Time		This Session Topic or Last Session Follow up	Result & Follow up for Next Coaching Session : _____ (in term/yr)	Coach Name & Signature	Activity Point			
		From	To				Coacher #1	Coacher #2	Coacher #3	Total
1	Tue 9 Mar 2020			{Our wear activity report}						
2	Fri 13 Mar 2020			{Our wear Weekly presentation}						

Kelompok peserta mencatat minimal 50 lembar dan diisi dengan buku Activity Report dan melengkapi 3 lembar tabel Activity Point di awal buku

o D

ACTIVITY REPORT

Perbedel Technologies
Joel Robert Justiawin 2107629672
Billy Husada 2101638531
Anthony Tan 2101655922

No	Day & Date	Time		This Session Topic or Last Session Follow up	Result & Follow up for Next Coaching Session : _____ (in term/yr)	Coach Name & Signature	Activity Point			
		From	To				Coacher #1	Coacher #2	Coacher #3	Total
1	2/3/20 11			Problem = Lj cari permasalahan (Bullying) SRL1 mind map Bullying		3	+2	+2	+2	

Kelompok peserta mencatat minimal 50 lembar dan diisi dengan buku Activity Report dan melengkapi 3 lembar tabel Activity Point di awal buku

Ourwear

- Pada masa ini, seluruh aktifitas sudah di-online-kan dikarenakan pandemi. Aktifiti Report adalah berdasarkan meeting yang rekaman & kegiatannya tersimpan pada setiap kartu di Trello.
- Pre-online photo at <https://photos.app.goo.gl/64weYnYG314TFwf27>
- <https://trello.com/c/b6qMjrG7>
- <https://trello.com/c/tvwvKPpj>
- <https://trello.com/c/EjA5BvQb>
- <https://trello.com/c/NL1Nj1gM>
- <https://trello.com/c/sC2rvx0d>
- <https://trello.com/c/3YIPIBCi>
- <https://trello.com/c/cJ4UMMer>
- <https://trello.com/c/3ldayPYs> oh
- <https://trello.com/c/ukZ8Zv23>
- <https://trello.com/c/qRksdlQI>
- <https://trello.com/c/I8uxb5jW>
- <https://trello.com/c/opdvUsjH>
- <https://trello.com/c/TbyVJvyH>
- <https://trello.com/c/hHtHaxzP>
- <https://trello.com/c/oDtg68Bv>
- <https://trello.com/c/MhIqHpMx>
- <https://web.microsoftstream.com/video/e445bcd7-9f28-4a6a-9c26-8afaa76bddc7>
- <https://web.microsoftstream.com/video/68125ebe-0a47-43ed-971f-2ad4ec1e3a44>
- <https://web.microsoftstream.com/video/8affef73-22dd-47bf-b576-345f6b198896>
- <https://web.microsoftstream.com/video/6cb1b8e6-2642-4cba-bd71-55de4461b1ef>
- <https://web.microsoftstream.com/video/dd9ee46c-8f9f-477e-889c-c8da8cda6a57>
- <https://web.microsoftstream.com/video/2bc07733-879a-4122-8e84-28e06720ee93>
- <https://web.microsoftstream.com/video/ccc59747-c415-40dc-877d-d9c3d133f3f1>
- <https://web.microsoftstream.com/video/1d47b827-fcb4-4a36-919b-915c0c1a6f39>
- <https://web.microsoftstream.com/video/c1562ce2-ed65-4b79-aaba-c315a64f915d>
- <https://web.microsoftstream.com/video/7e905f51-c008-466b-96d9-9f2fc66f598b>
- <https://web.microsoftstream.com/video/6c0fc15c-5380-4c51-8e95-042e52329806>
- <https://web.microsoftstream.com/video/bcfc5dce-a5b8-4fac-8302-c55d1b09379f>
- <https://web.microsoftstream.com/video/35f81364-5ee4-42b3-9e32-60501dfb1622>

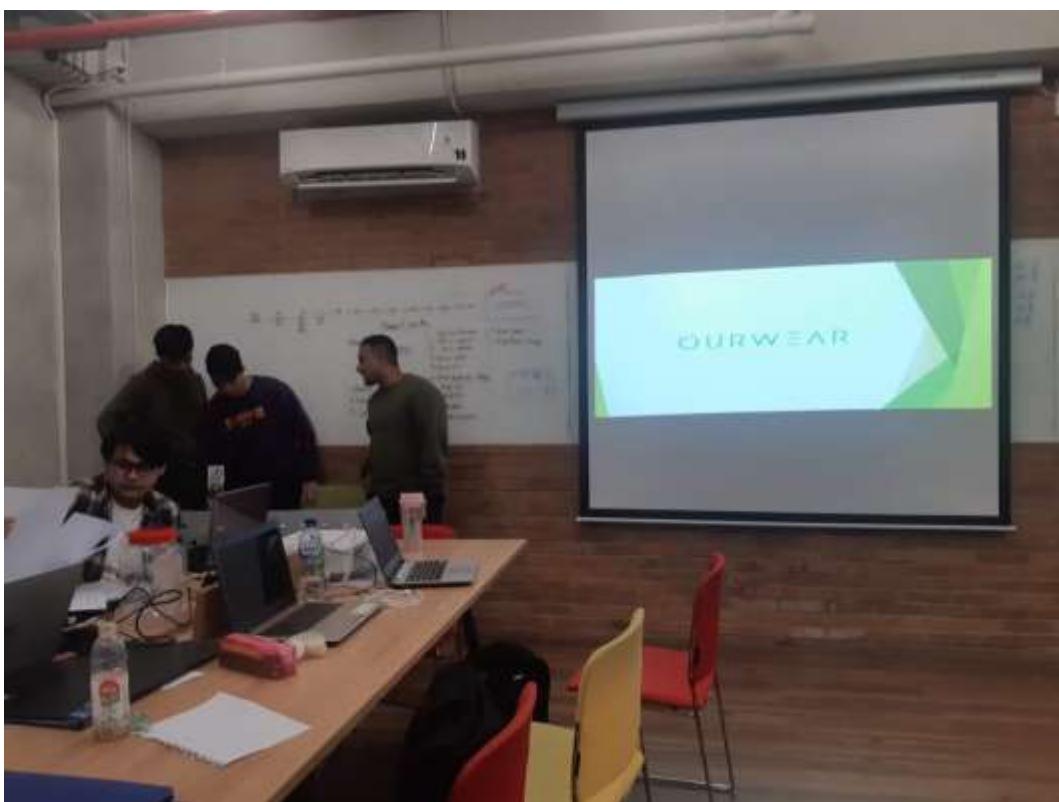
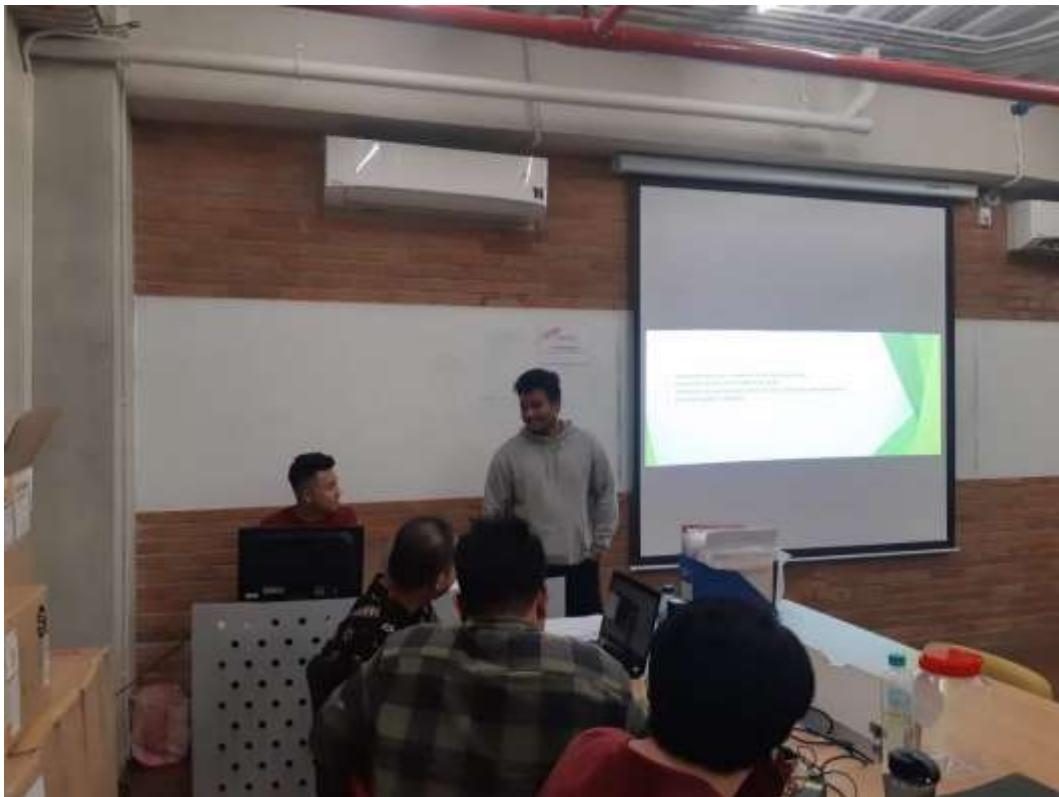
- Meeting dengan Dospem Jaka
<https://web.microsoftstream.com/video/6fecbcbb-5266-4e14-ad9b-ab9eedae839>
<https://web.microsoftstream.com/video/fb1431b8-5513-4b1b-9345-e3d27e856c35>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/8151f85b-4999-4b73-b9c7-4686166acb85>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/8d5d9513-eac6-4060-8c52-0e97531cc4f9>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/421773f3-c3bc-4078-a130-5ca69c0a74e9>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/080e89f8-a86d-4ffa-88dc-265f7ead629e>
 - Voiceless update ke Dospem Jaka
<https://binusianorg.sharepoint.com/sites/PerkedelOURWOurWear/Shared%20Documents/General/Voiceless-AnotherOurwearUpdate-idk.mkv>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/21c56bca-0f42-4df8-a35f-7ce6b56ef9e5>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/91c16896-0ff9-446a-b8bb-c1709f141bc2>
 - Demo Aplikasi Ourwear
<https://binusianorg.sharepoint.com/sites/PerkedelOURWOurWear/Shared%20Documents/General/VID-20200721-WA0000.3gp>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/8cc3c5d0-7ed1-49e5-bea6-285b747c3047>
 - <https://web.microsoftstream.com/video/cb66a06c-f2c3-4c9a-aa44-d7fa13786373>
 - Presentasi Final Ourwear Part 1 (Coach Hans & Dospem Erwin)
<https://web.microsoftstream.com/video/773a1ca2-6bd5-4fd0-9220-91727c469209>
- Presentasi Final Ourwear Part 2 (Dospem Jaka)
- <https://web.microsoftstream.com/video/7077a167-1960-441e-be34-e83137e18a08>
- Berikut adalah Trello semester 7
 - <https://trello.com/c/Sb4lIL71>
 - <https://trello.com/c/QuXmRUPF>
 - <https://trello.com/c/H8KRt17A>
 - <https://trello.com/c/e3ygpHFe>
 - <https://trello.com/c/IbQqYZuL>
 - <https://trello.com/c/2DjyI2uJ> Monthly Report Juli, Agustus, September
 - <https://trello.com/c/di2mnw8X>
 - <https://trello.com/c/8VTCQjQw>
 - <https://trello.com/c/1GEtoCdX>
 - <https://trello.com/c/yewbURLt>
 - <https://trello.com/c/B5He1aiN>
 - <https://trello.com/c/0FhWmfwo>
 - <https://trello.com/c/uN9Ezv6O>

- <https://trello.com/c/xF0iCA9q>
- <https://trello.com/c/HsiaI9ni>
- <https://trello.com/c/DxtRReEU>
- <https://trello.com/c/xQOLfUCIb>
- <https://trello.com/c/ICdPo88d>
- <https://trello.com/c/ICdPo88d>
- <https://trello.com/c/fuB11CVA>
- <https://trello.com/c/bpKfTRaJ>
- <https://trello.com/c/nDLgJusI>
- <https://trello.com/c/pgivi14p>
- <https://trello.com/c/R4JIwYPC>
- <https://trello.com/c/AWatV4z4>
- <https://trello.com/c/S2Zk7aYE>
- <https://trello.com/c/DJZCkDzh>
- <https://trello.com/c/mTJe0lVj>
- <https://trello.com/c/ZO2gYq4i>
- <https://trello.com/c/BJdvl0ge>
- <https://trello.com/c/vGMcmOI2>
- <https://trello.com/c/TGas9FwB>
- <https://trello.com/c/jHHiu3OJ>
- .
- .
- .

BeeHub

Berikut beberapa foto meeting / presentasi mingguan selama *BeeHub* pada masa Ourwear



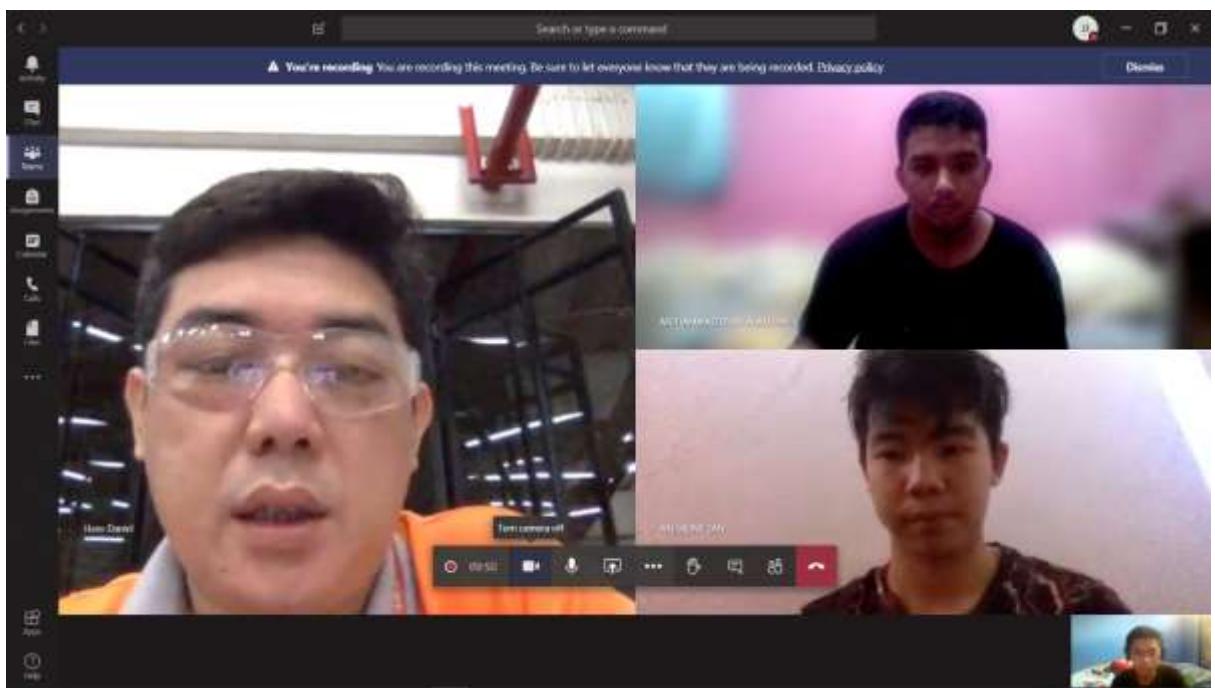


Work From Home Semester 6

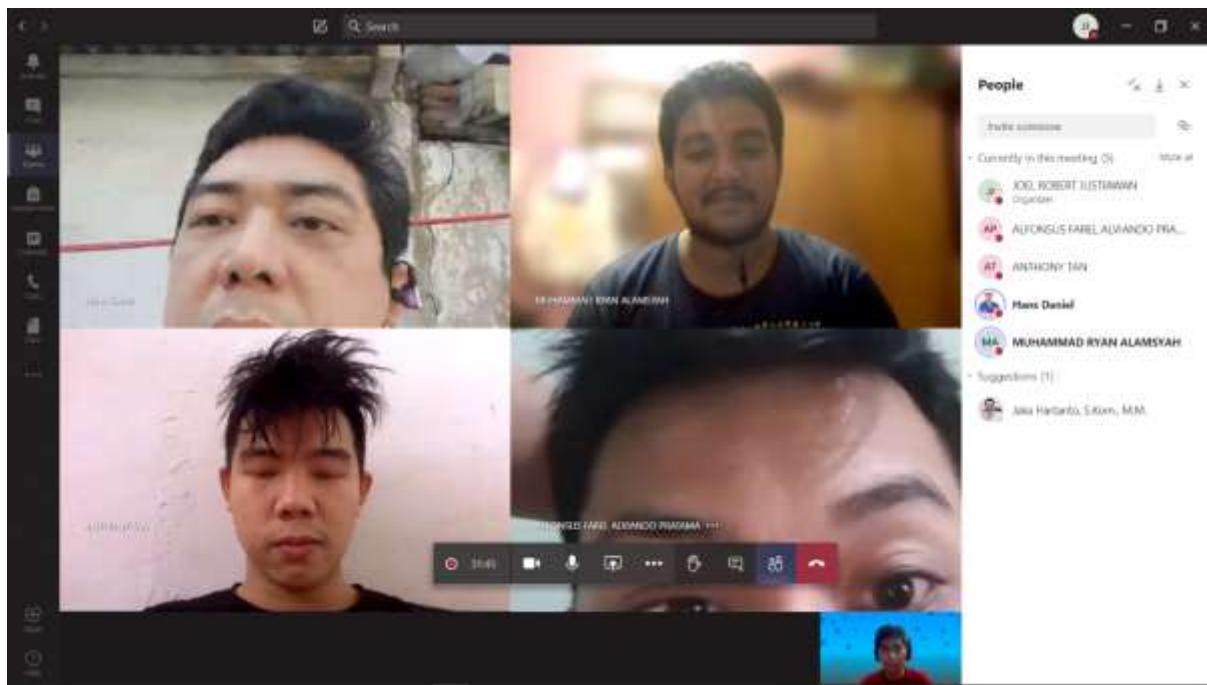
Berikut beberapa foto meeting mingguan selama *Work From Home* pada masa Ourwear



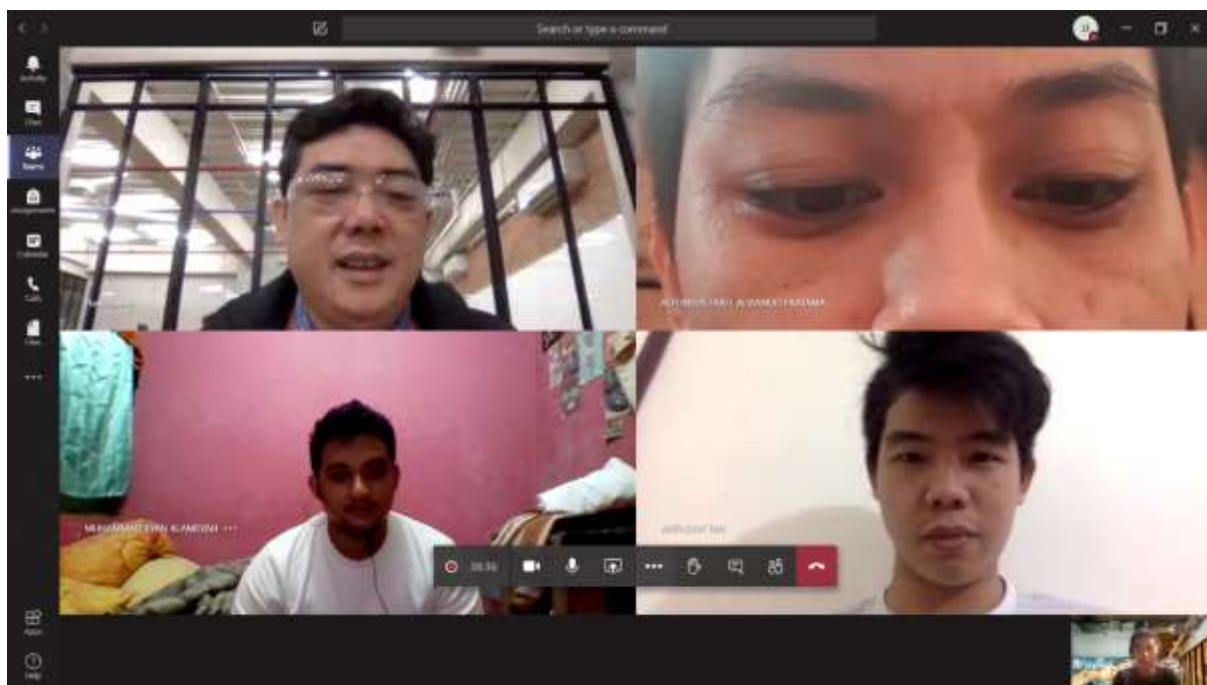
Bagan 2 Meeting Mingguan 30 Juli 2020



Bagan 3 Meeting Mingguan 2 Juni 2020



Bagan 4 Meeting Mingguan 7 Juli 2020



Bagan 5 Meeting Mingguan 9 Juni 2020



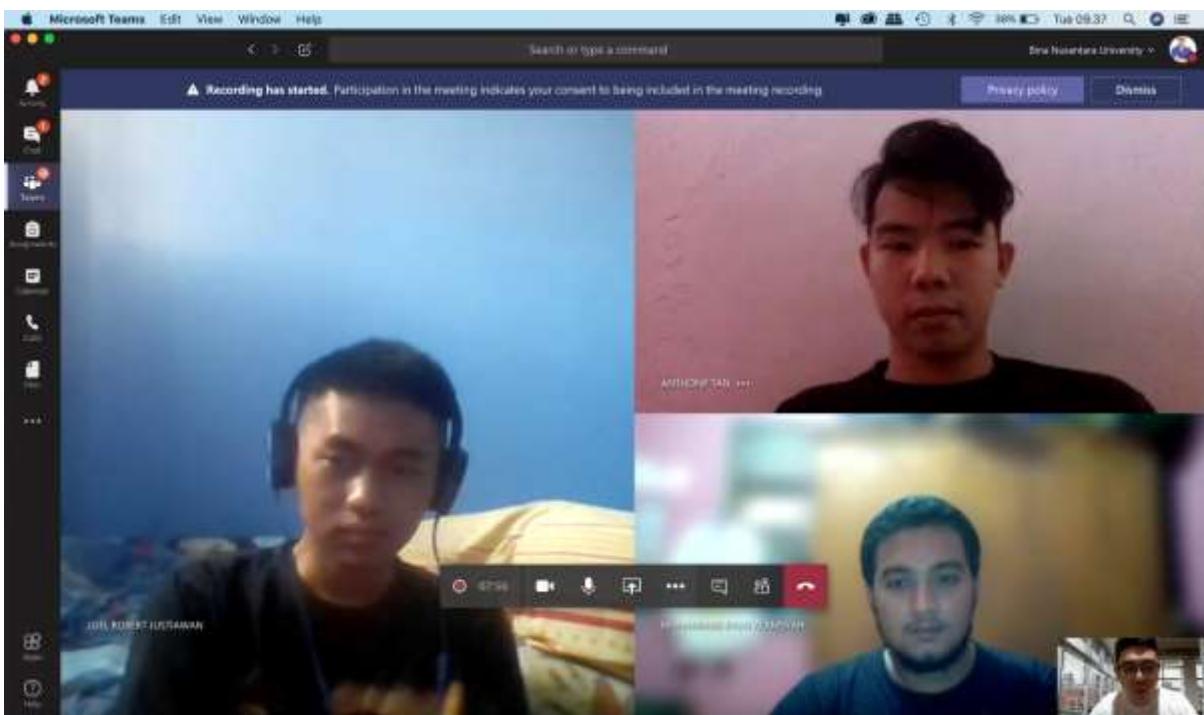
Bagan 6 Meeting Mingguan 16 Juni 2020



Bagan 7 Meeting Mingguan 23 Juni 2020



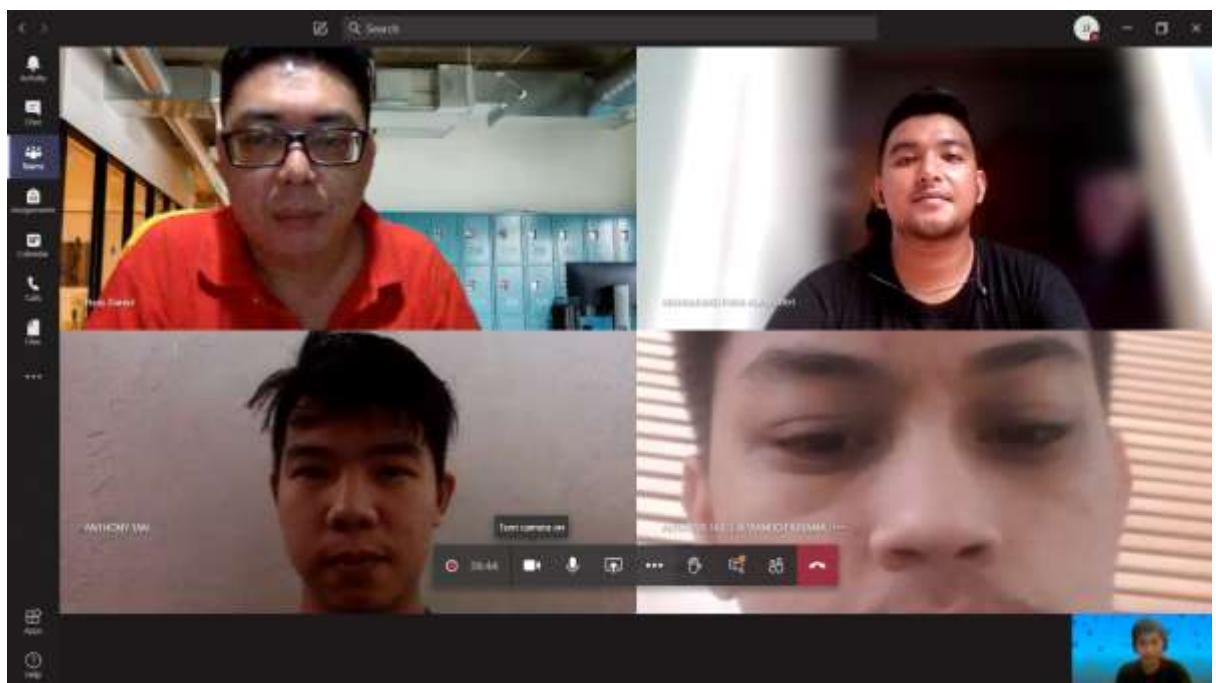
Bagan 8 Meeting Mingguan 28 Juli 2020



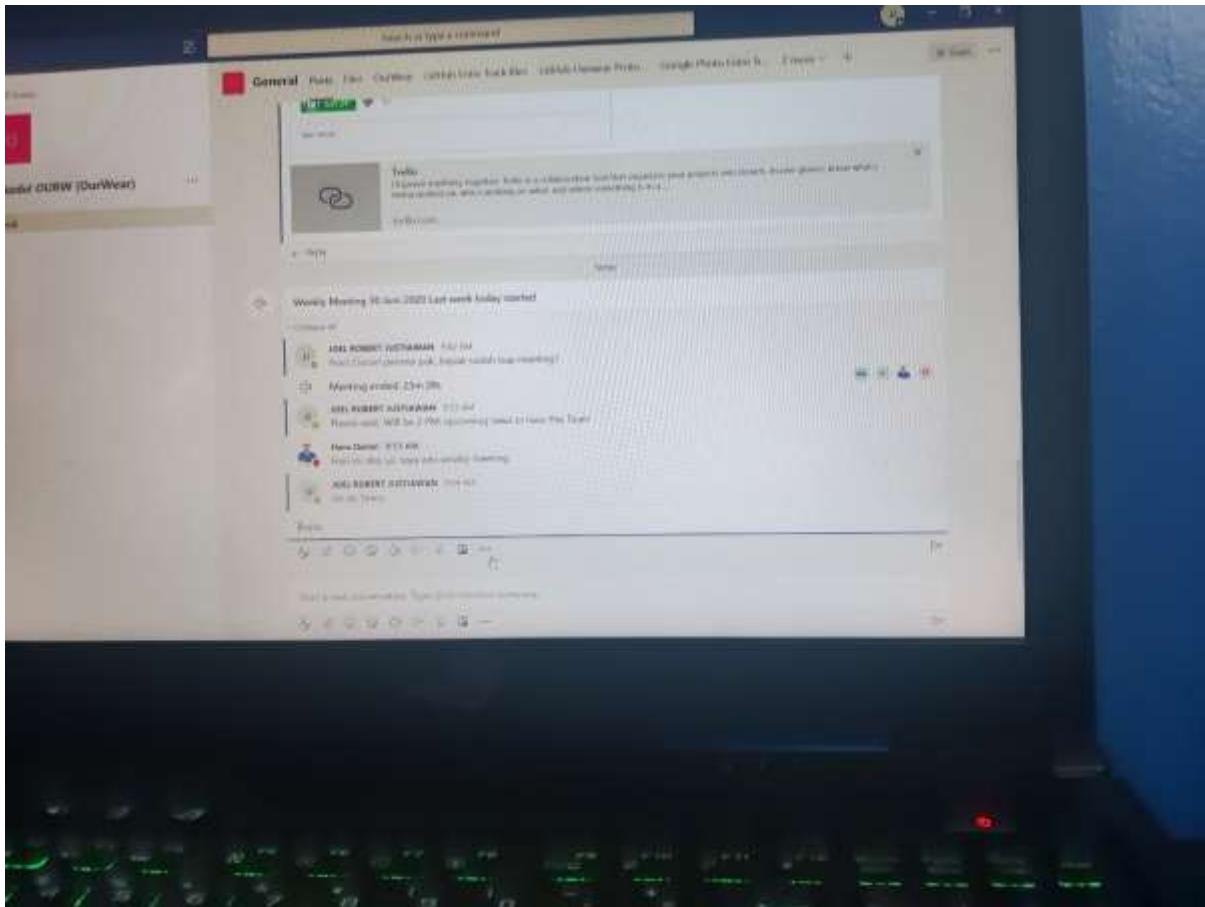
Bagan 9 Meeting Mingguan 5 Mei 2020



Bagan 10 Meeting Mingguan 24 Maret 2020



Bagan 11 Meeting Mingguan 14 Juni 2020



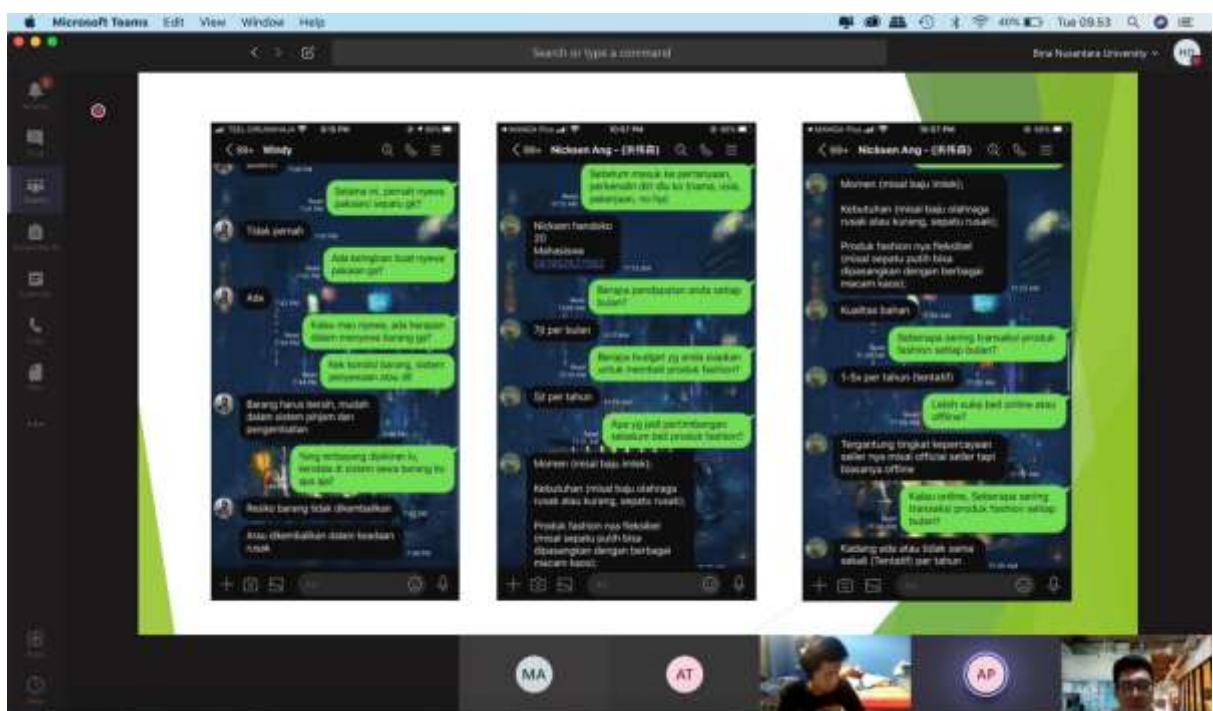
Bagan 12 Meeting Mingguan ini dilewati karena bapak Hans mendapatkan urusan penting 30 Juni 2020



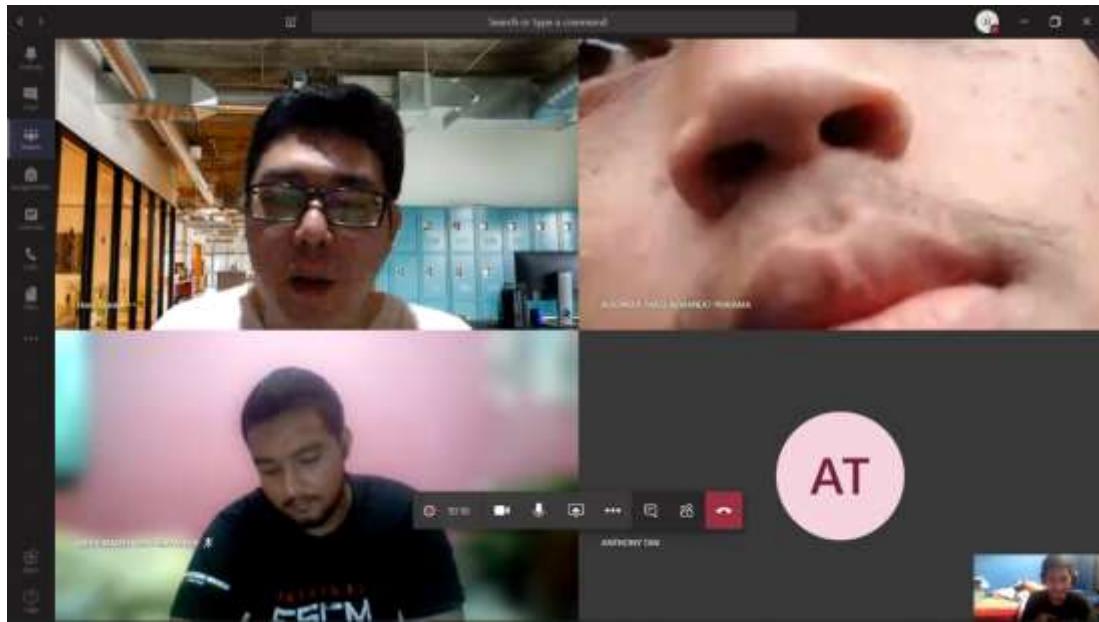
Bagan 13 Meeting Mingguan 7 April 2020



Bagan 14 Meeting Mingguan 17 April 2020; Sebelumnya terlambat pada jadwal seharusnya, 14 April 2020



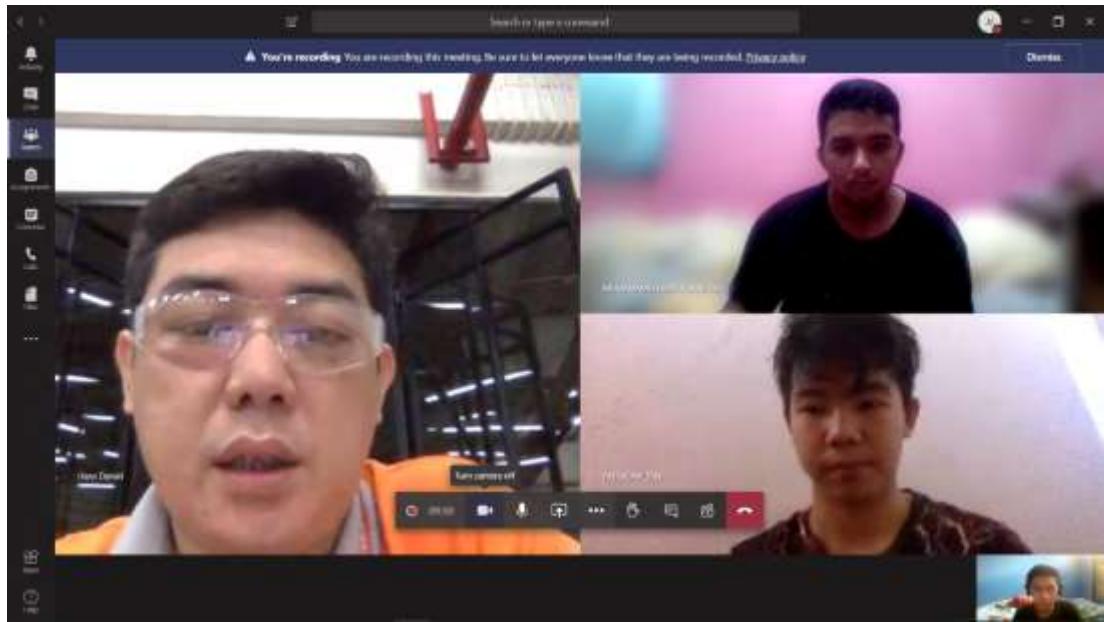
Bagan 15 Meeting Mingguan 21 April 2020 (Perspektifnya bapak Hans)



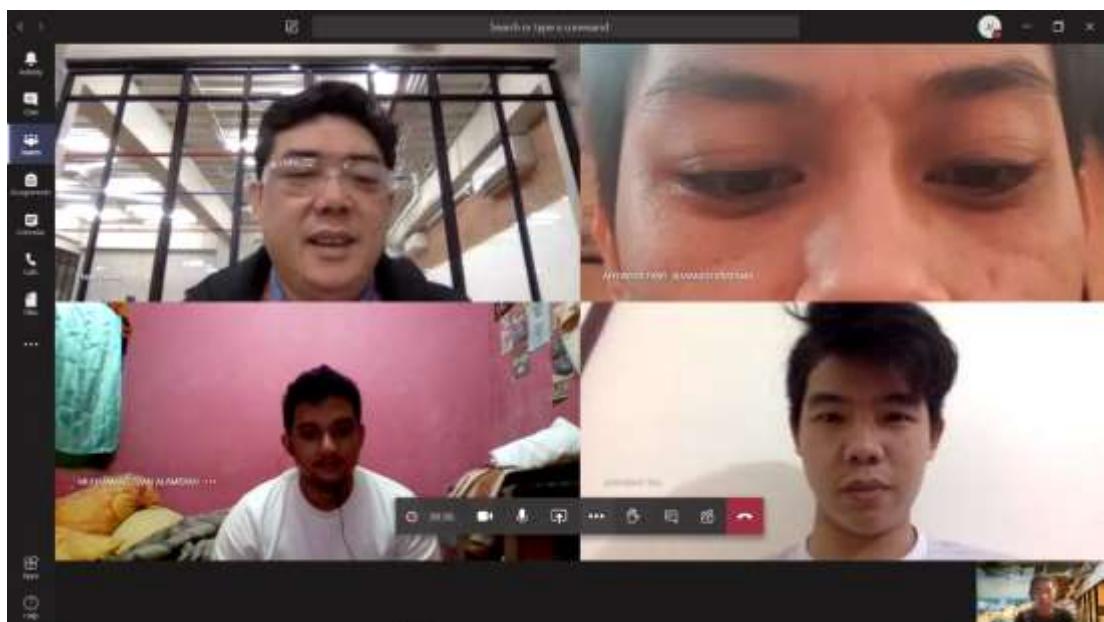
Bagan 16 Meeting Mingguan 21 April 2020 (Perspektifnya Joel)



Bagan 17 Meeting Mingguan 31 Maret 2020



Bagan 18 Meeting Mingguan 2 Juni 2020



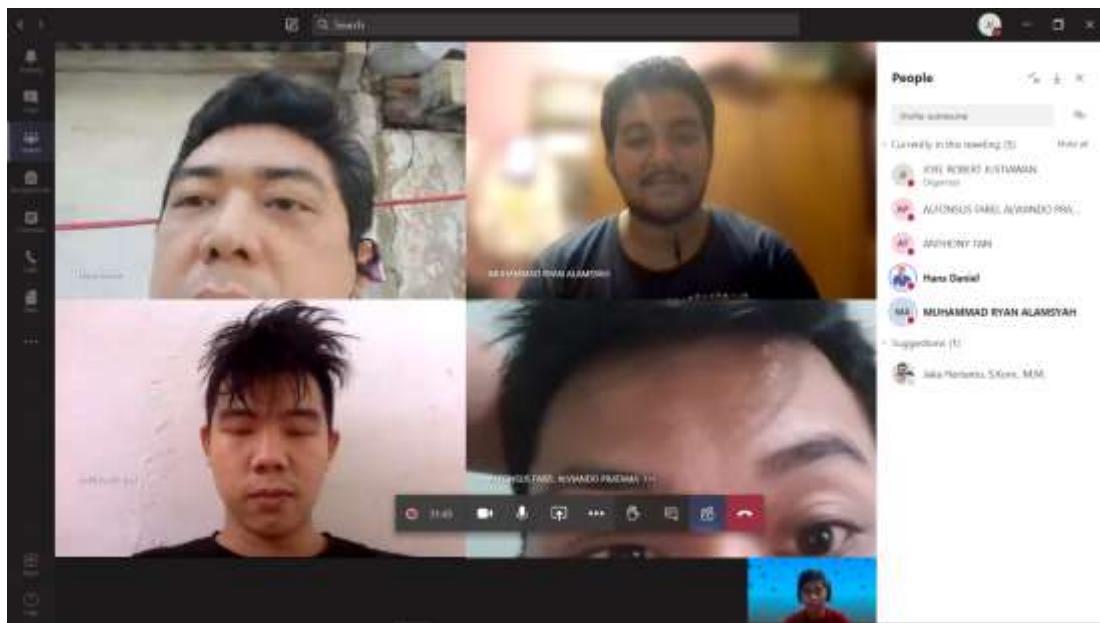
Bagan 19 Meeting Mingguan 9 Juni 2020



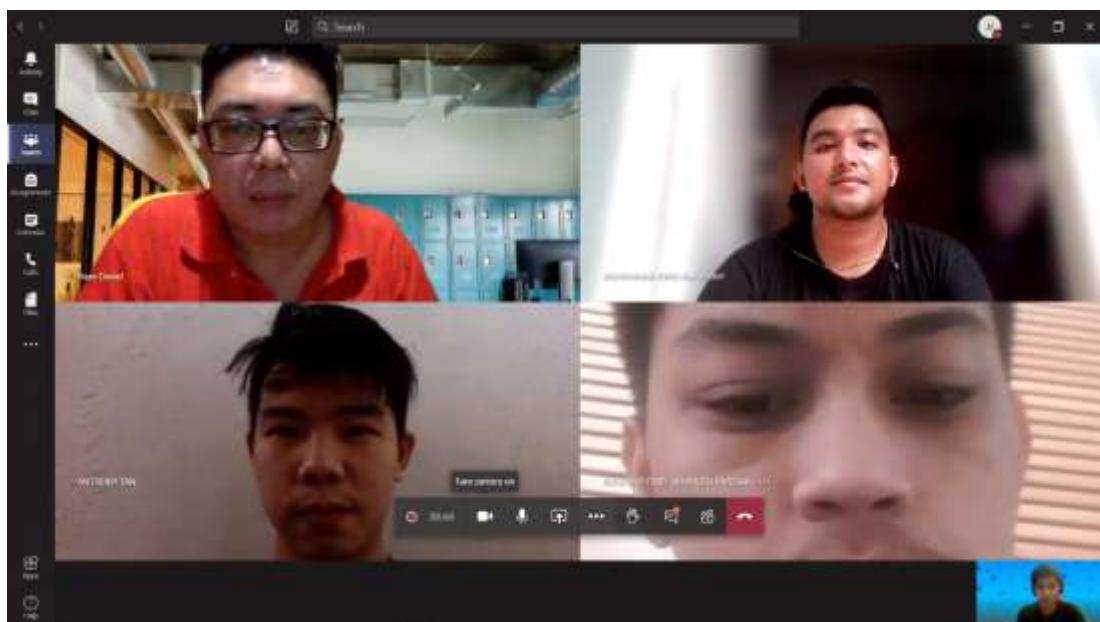
Bagan 20 Meeting Mingguan 16 Juni 2020



Bagan 21 Meeting Mingguan 23 Juni 2020



Bagan 22 Meeting Mingguan 7 Juli 2020



Bagan 23 Meeting Mingguan 14 Juli 2020



Bagan 24 Meeting Mingguan 21 Juli 2020



Bagan 25 Meeting Mingguan 28 July 2020 (Terakhir di semester 6)

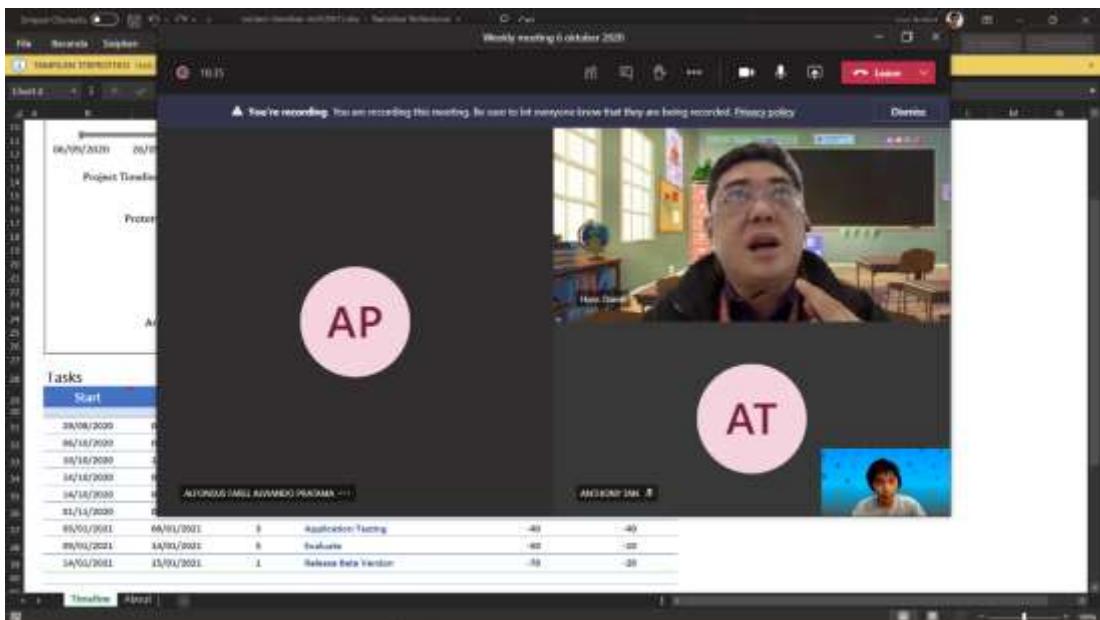
Work From Home Semester 7



Bagan 26 Meeting Mingguan 22 September 2020 (Semester 7)



Bagan 27 Meeting Mingguan 29 September 2020



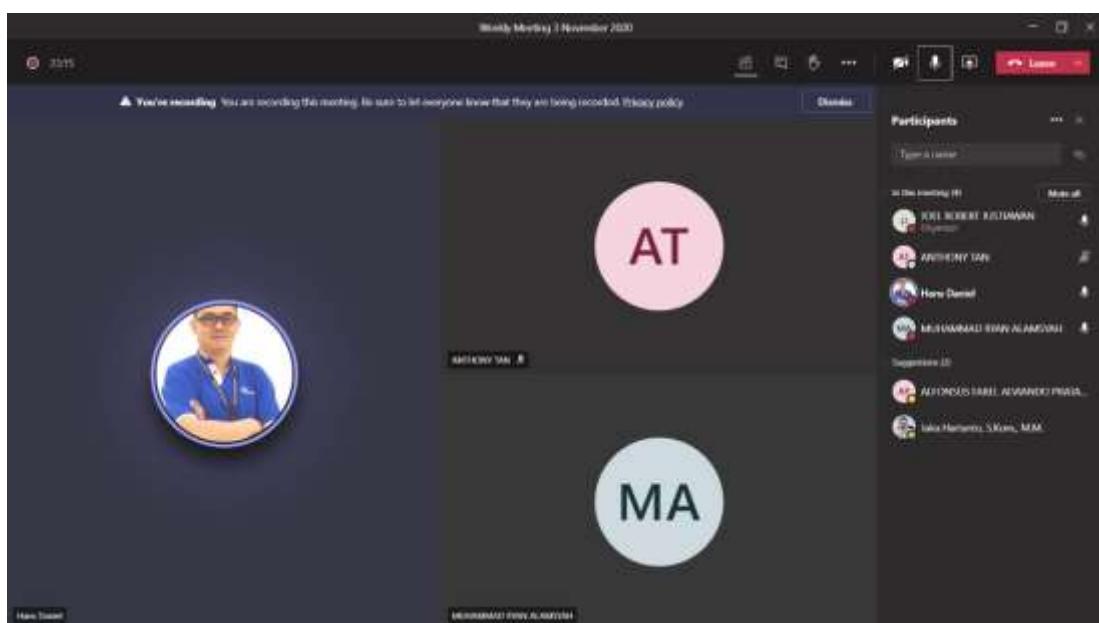
Bagan 28 Meeting Mingguan 6 Oktober 2020



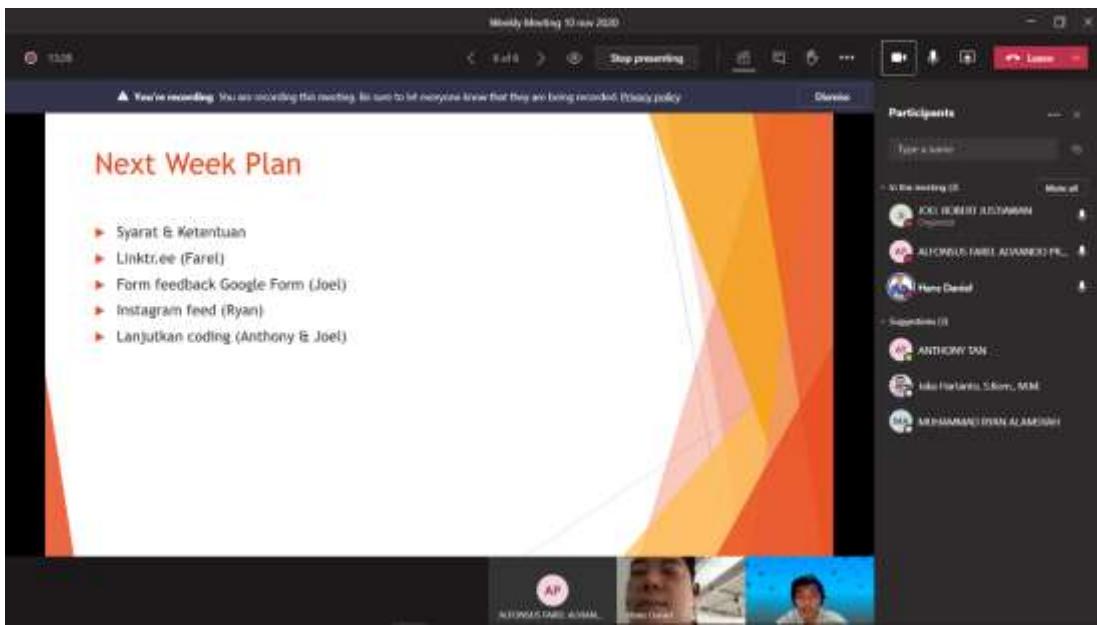
Bagan 29 Meeting Mingguan 13 Oktober 2020



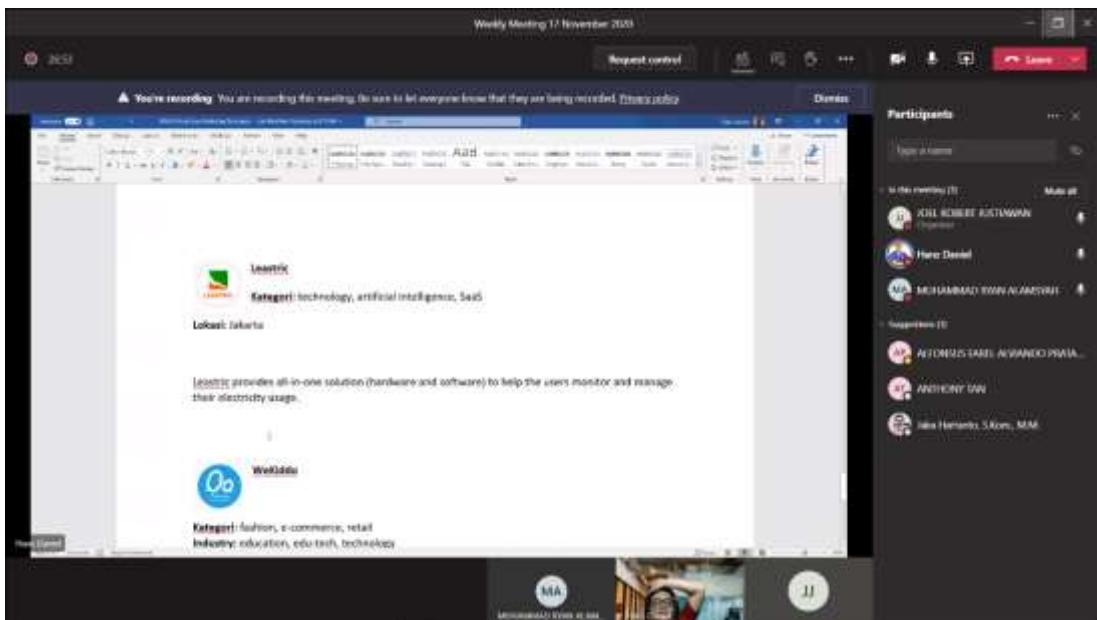
Bagan 30 Meeting Mingguan 20 Oktober 2020



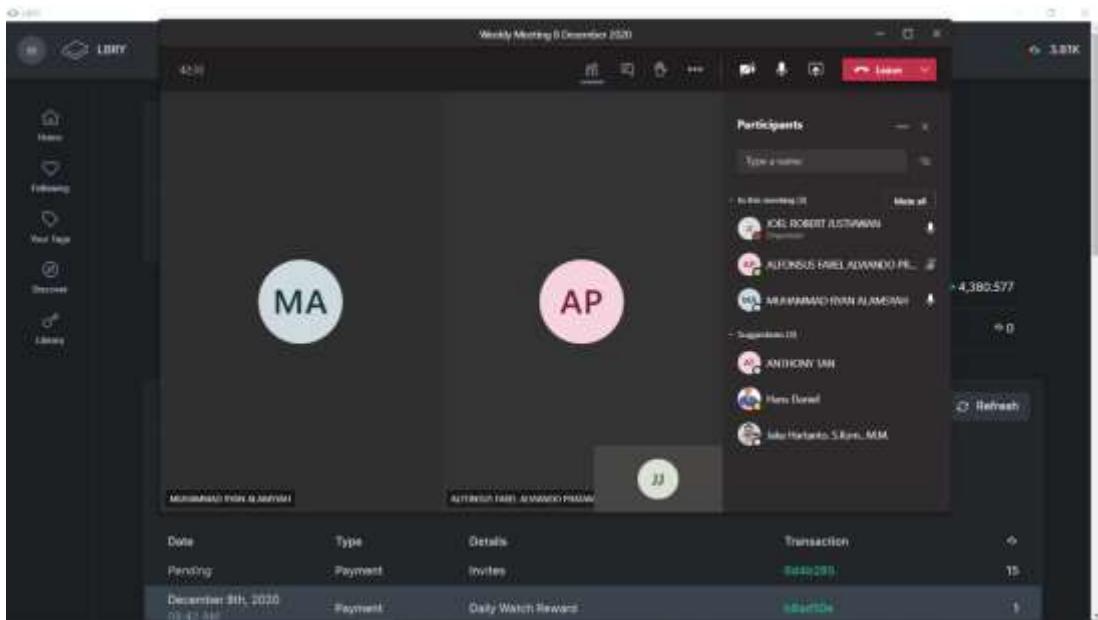
Bagan 31 Meeting Mingguan 3 Movermber 2020



Bagan 32 Meeting Mingguan 10 Novermber 2020



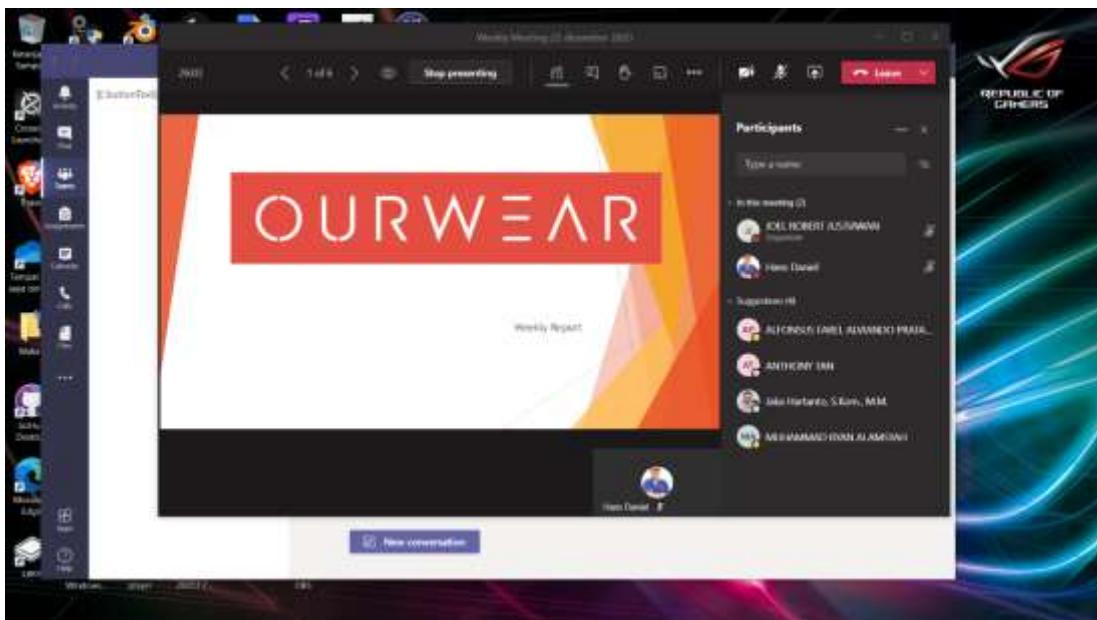
Bagan 33 Meeting Minguan 17 Novermber 2020



Bagan 34 Meeting Mingguan 8 Desember 2020



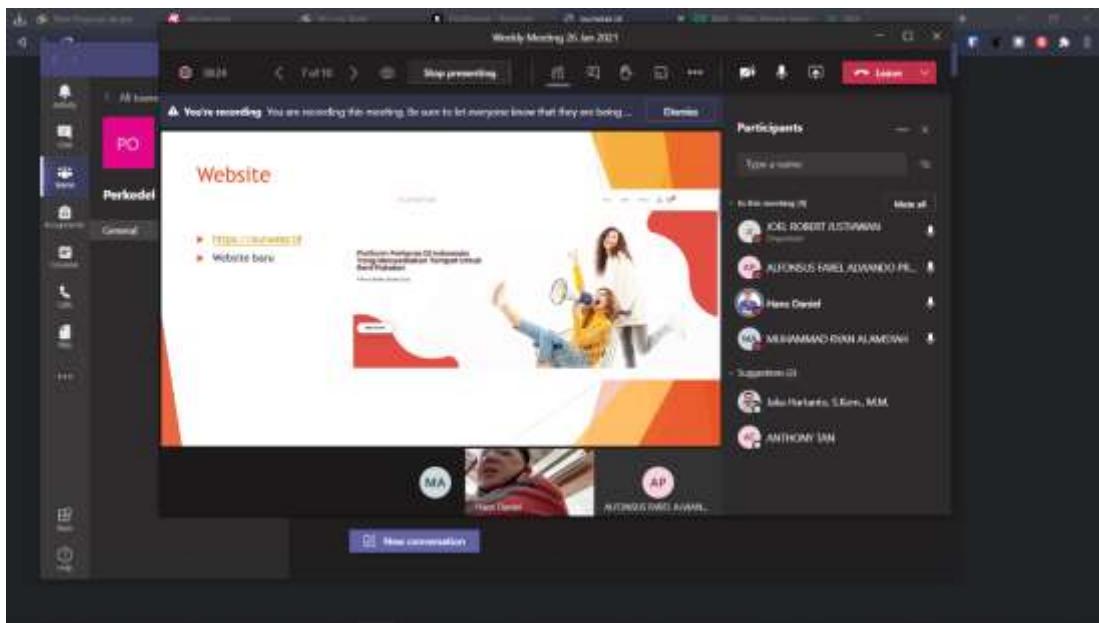
Bagan 35 Meeting Mingguan 15 Desember 2020



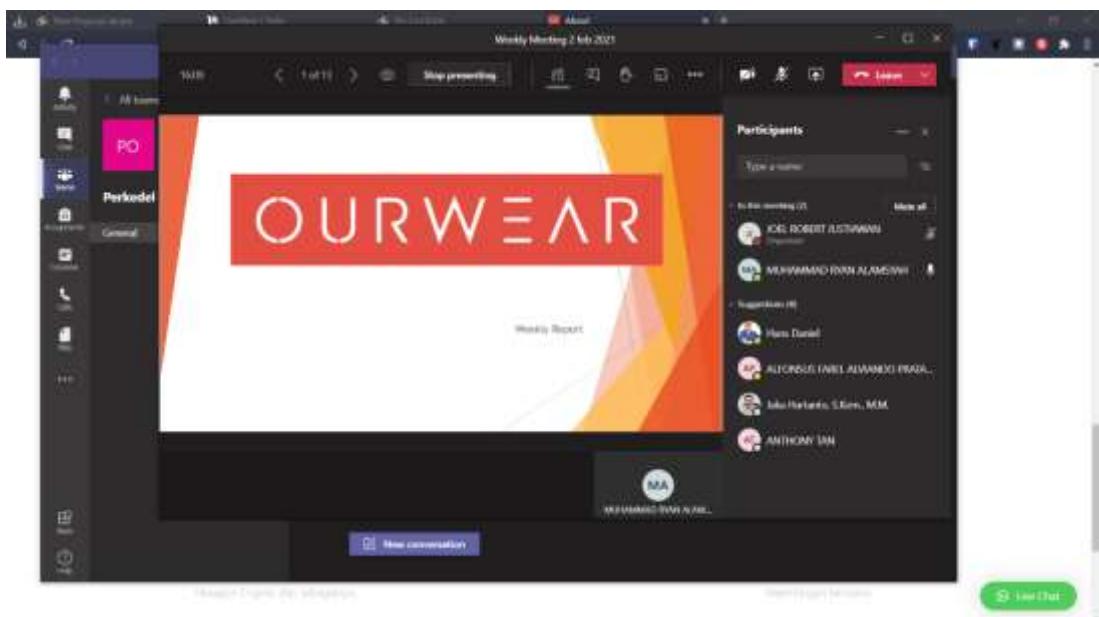
Bagan 36 Meeting Mingguan 22 Desember 2020



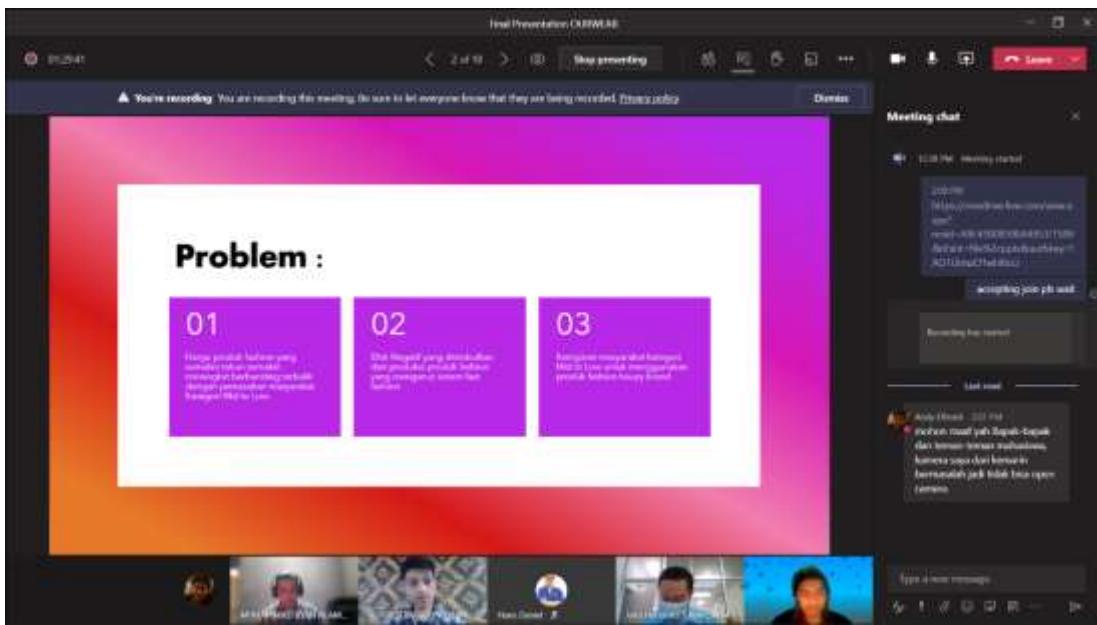
Bagan 37 Meeting Mingguan 5 Januari 2021



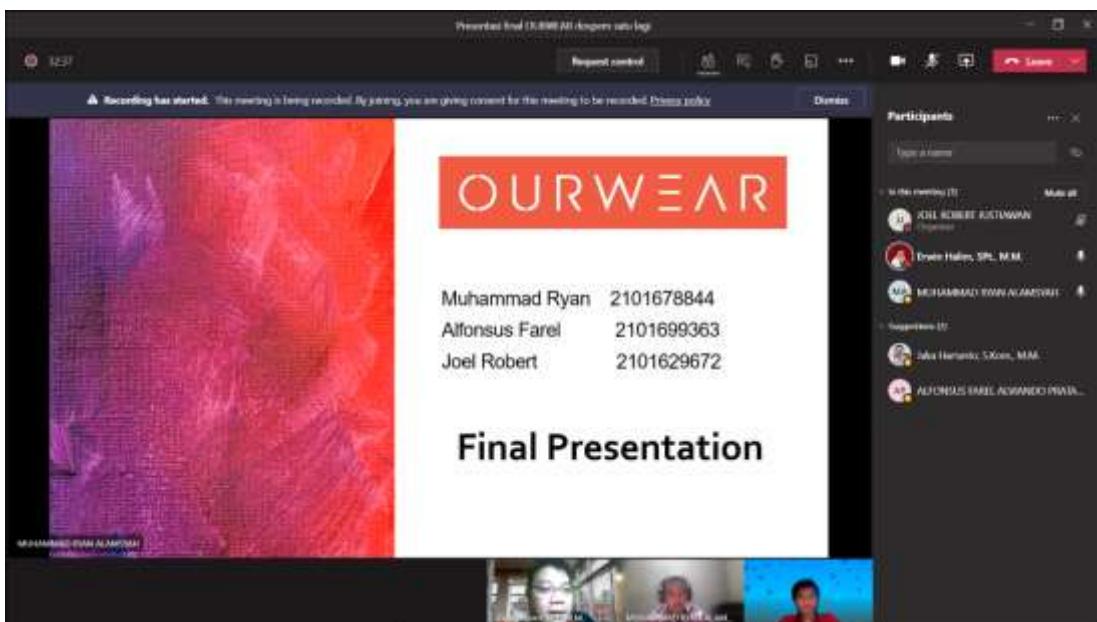
Bagan 38 Meeting Mingguan 26 Januari 2021



Bagan 39 Meeting Mingguan 2 Februari 2021



Bagan 40 Presentasi Final Ourwear bersama dospem & coach 4 Februari 2021



Bagan 41 Presentasi Final Ourwear bersama dospem satu lalgi 10 Februari 2021



Bagan 42 Meeting Mingguan 17 November 2020

Seminar

Bagan 43 Binus Demo day 2, 29 Januari 2021



Bagan 44 Binus Demo Day 1, 21 Desember 2020



Bagan 45 Funding for Startups, 23 Oktober 2020

UNDERSTANDING UI UX DESIGN TO MAKE AN APP!

Speakers:

- Ardelia Charissa
UI/UX Designer at CIMB Niaga &
Cohort 1 Apple Developer Academy @ BINUS
- Rara
Design Facilitator at Apple Developer Academy,
Apple Distinguished Educator
- Yenny Sugiarto
Operation Head
at Apple Developer Academy @ BINUS



📅 Monday, 28 September 2020
 ⏰ 19.00- 20.30
 🗺️ *Online Session via Zoom;*
<http://bit.ly/BinuDesign2020>

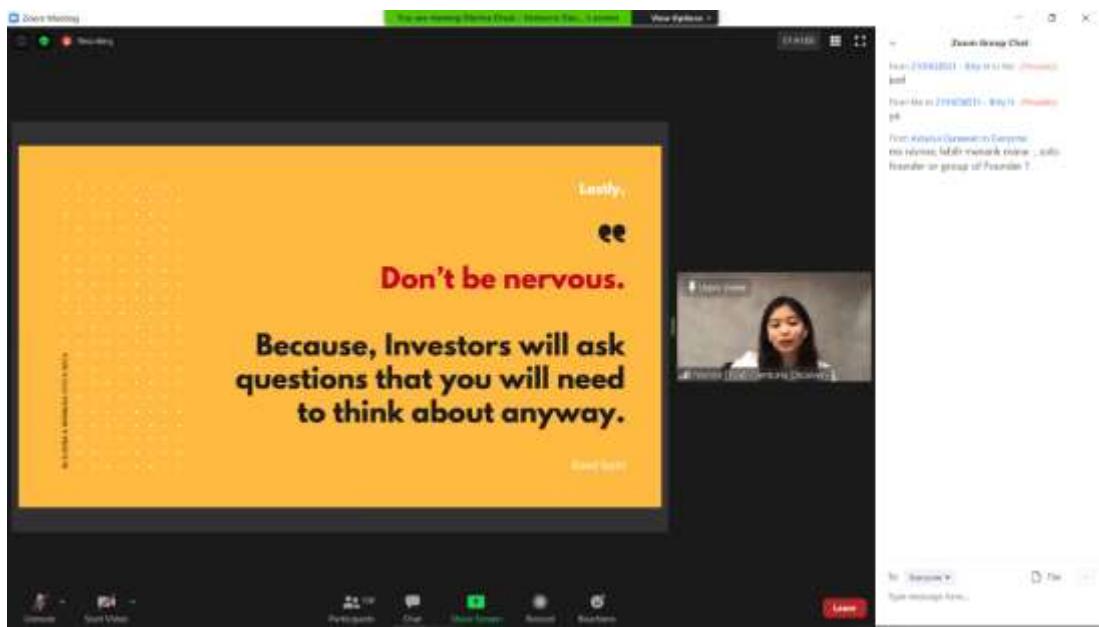
For reservation please contact: 0811 9871 188
www.binus.ac.id/developer-academy



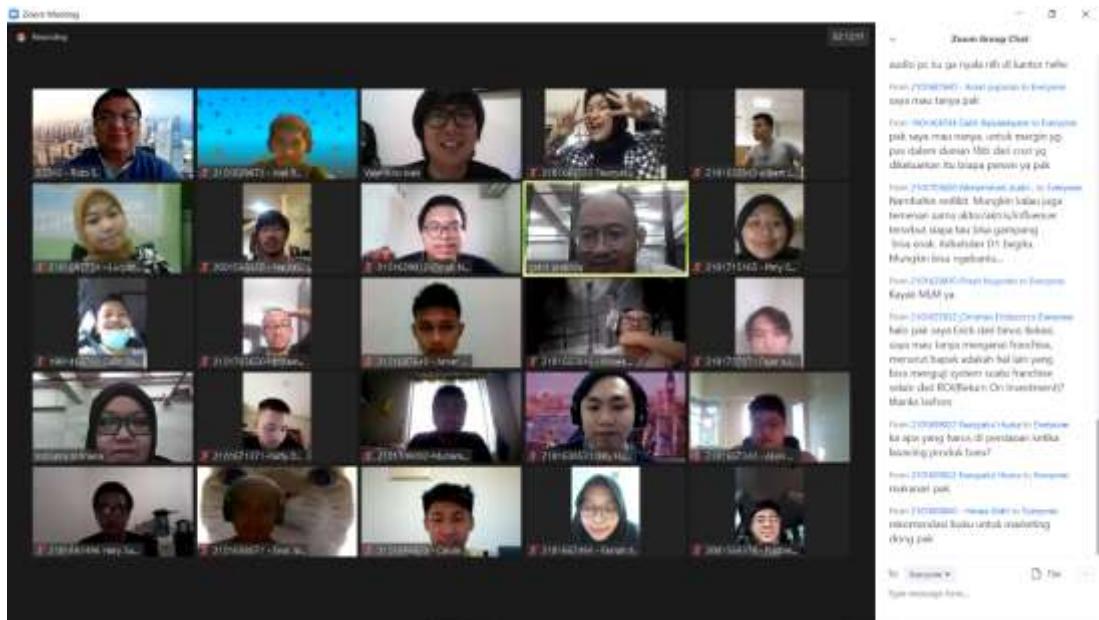
Bagan 46 UI UX, 28 September 2020



Bagan 47 Entrepreneurship in the new normal era, 21 September 2020



Bagan 48 Perfect Pitch Deck for Investor, 16 Juli 2020



Bagan 49 Ideation, Prototype, Product Launching, 24 Juni 2020



Bagan 50 Entrepreneurship in time of crisis, 17 Juni 2020



Bagan 51 Prototyping Techniques, 2 Juni 2020

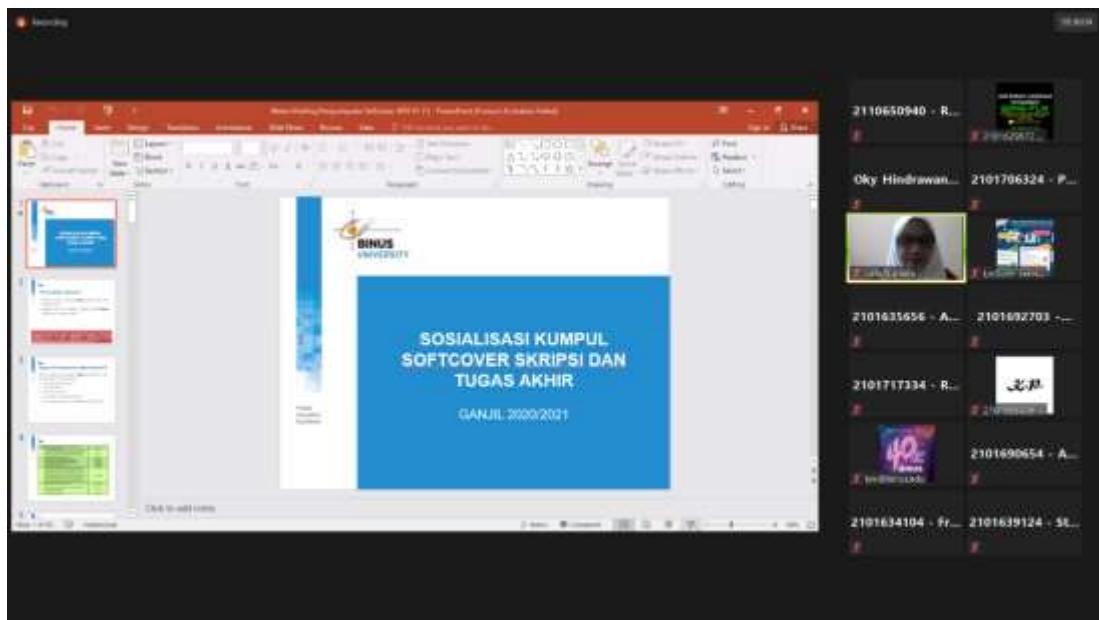


Bagan 52 Validation Minimum Viable Product , 18 Mei 2020

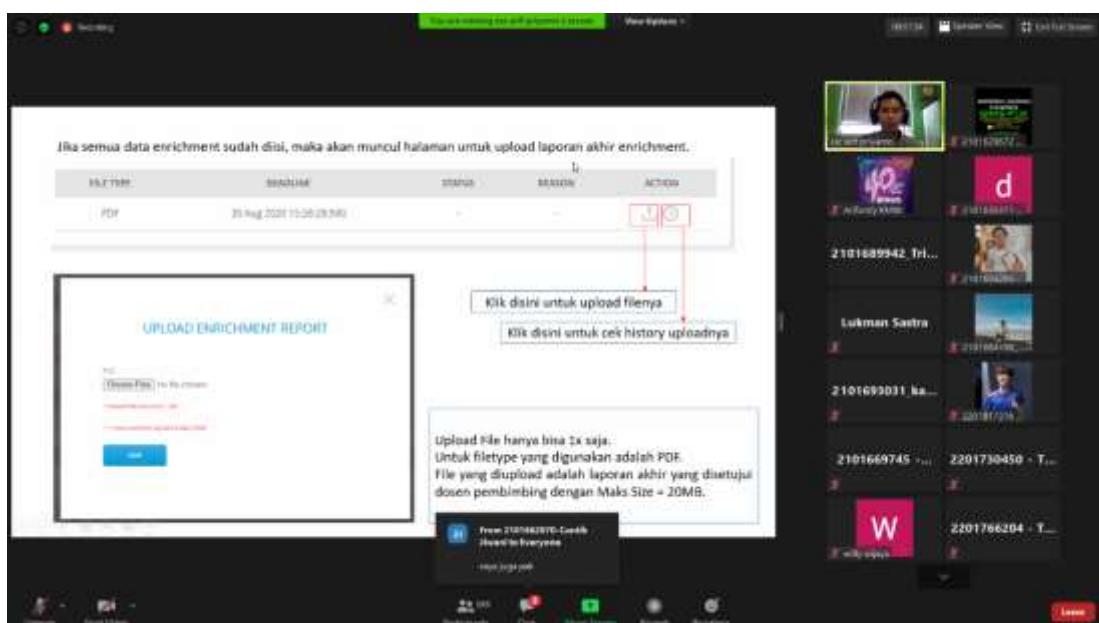
A screenshot of a Zoom Group Chat window. The title bar says 'Zoom Group Chat'. The left side shows participant thumbnails and names: 2101629672, Idris, Indra Kusumo, Ferry, and others. The right side displays a list of messages from various participants:

- From Ferry Aji Sugiharto to Everyone: Thanks much all for answering my question earlier - really appreciate it
- From Ferry Aji Sugiharto to Everyone: Thank you for the great answer
- From Dzidz Scouting to Everyone: Thanks guys!!
- From Mihail Ivanov to Everyone: Brili!
- From Ferza Nuzura to Everyone: Thank you
- From Nege Firdaus to Everyone: photos
- From Ferza Nuzura to Everyone: Photo album
- From Dzidz Scouting to Everyone: Thank you
- From Kamal Hassan And Ferry Sugiharto to Everyone: Thank you
- From Akbar, Projek Si Dikmasi to Everyone: Topi
- From Hidayah Wessam to Everyone: Thank you
- From Ferry Aji Sugiharto to Everyone: Thank you
- From Mihail Ivanov to Everyone: Thanks a lot
- From Ali Alfa Bismillah (1) to Everyone: thank you all for your answer most welcome :)

Bagan 53 Raise During COVID-19 (optional)



Bagan 54 Sosialisasi pengumpulan softcover skripsi (bukan saat kita)



Bagan 55 Rebriefing Final Report



Bagan 56 Launching Kedaireka, ZOOM LINKNYA GK DIKASIH!!!



Bagan 57 Binus Pitch up day, 2 Desesmber 2020

Seluruh folder Powerpoint meeting

https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/tree/master/EntreTrack/PrePersonal/Weekly%20Presentaion%20Progress

Dokumentasi Tampilan Website

OURWEAR

Platform Pertama Di Indonesia
Yang Menyediakan Tempat Untuk
Rent Pakaian

#TempatGedesaSetiapSaat

RENT NOW

RENT BY GENDER

MIN

WOMEN

SELECTED ITEM'S

Vans Slip On Patchwork
Rp40.000
[Book Now](#)

Gucci Ril Gold By Heron Preston
Rp10.000
[Book Now](#)

Gucci Red Guccissima Leather Signature
Rp199.000
[Book Now](#)

Louis Vuitton Neverfull GM Monogram
Rp299.000
[Book Now](#)

RENT RV CATEGORIES

RENT BY CATEGORIES

RENT KOLEKSI BAJU KALIAN,
LALU HASILKAN
UANG TAMBAHAN

A NEW REVOLUTION. A NEW PERSPECTIVE. A NEW PASSIVE INCOME

[JOIN NOW](#)

@OURWEAR_ID

IN OUR MISSION TO CREATE YOUR SUSTAINABLE FUTURE FASHION INDUSTRY,
FOLLOW FOR MORE INFO.

[FOLLOW US](#)

HOW CAN WE HELP?

- Help
- Track My Order
- Returns
- Site Home

INFORMATION

- Delivery & Payment
- Delivery Information
- Covid-19 Update
- Shipping Options

OURWEAR

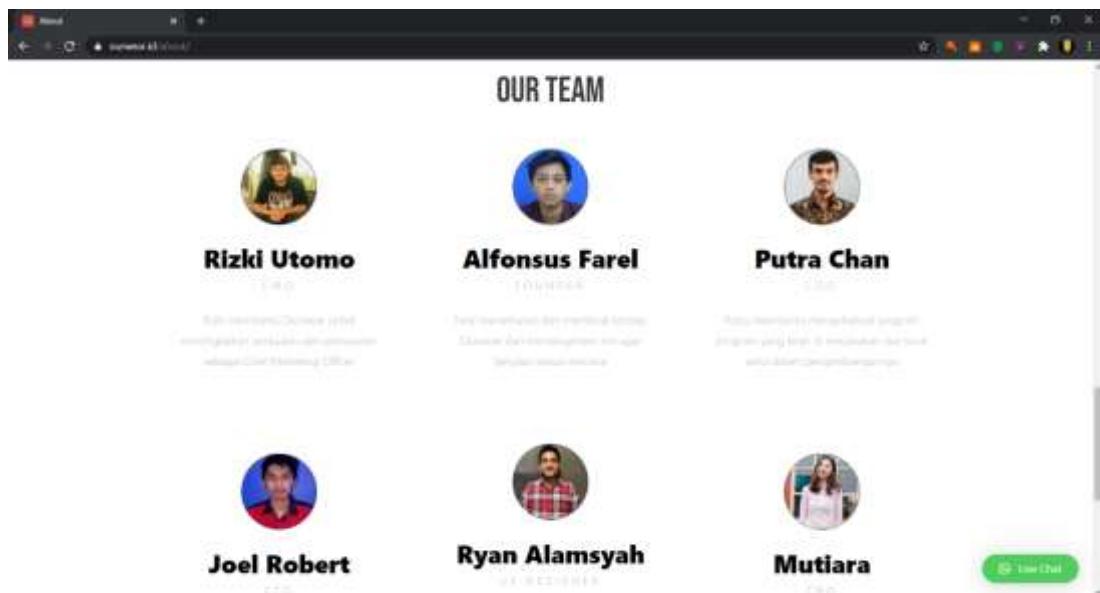
[Live Chat](#)

COMING SOON

Gambar 1-6 adalah dokumentasi tampilan website halaman utama.

Pada tampilan website halaman utama ini akan diperlihatkan dengan advertisement lalu dilanjutkan dengan tampilan memilih gender untuk melihat produk fashion sesuai dengan gender, lalu ada juga tampilan kategori rent, dan dilanjutkan dengan tampilan untuk mengajak vendor agar menjadi partner ourwer dan diakhir ditampilkan instagram ourwear guna untuk user yang mau mengikuti instagram ourwear.

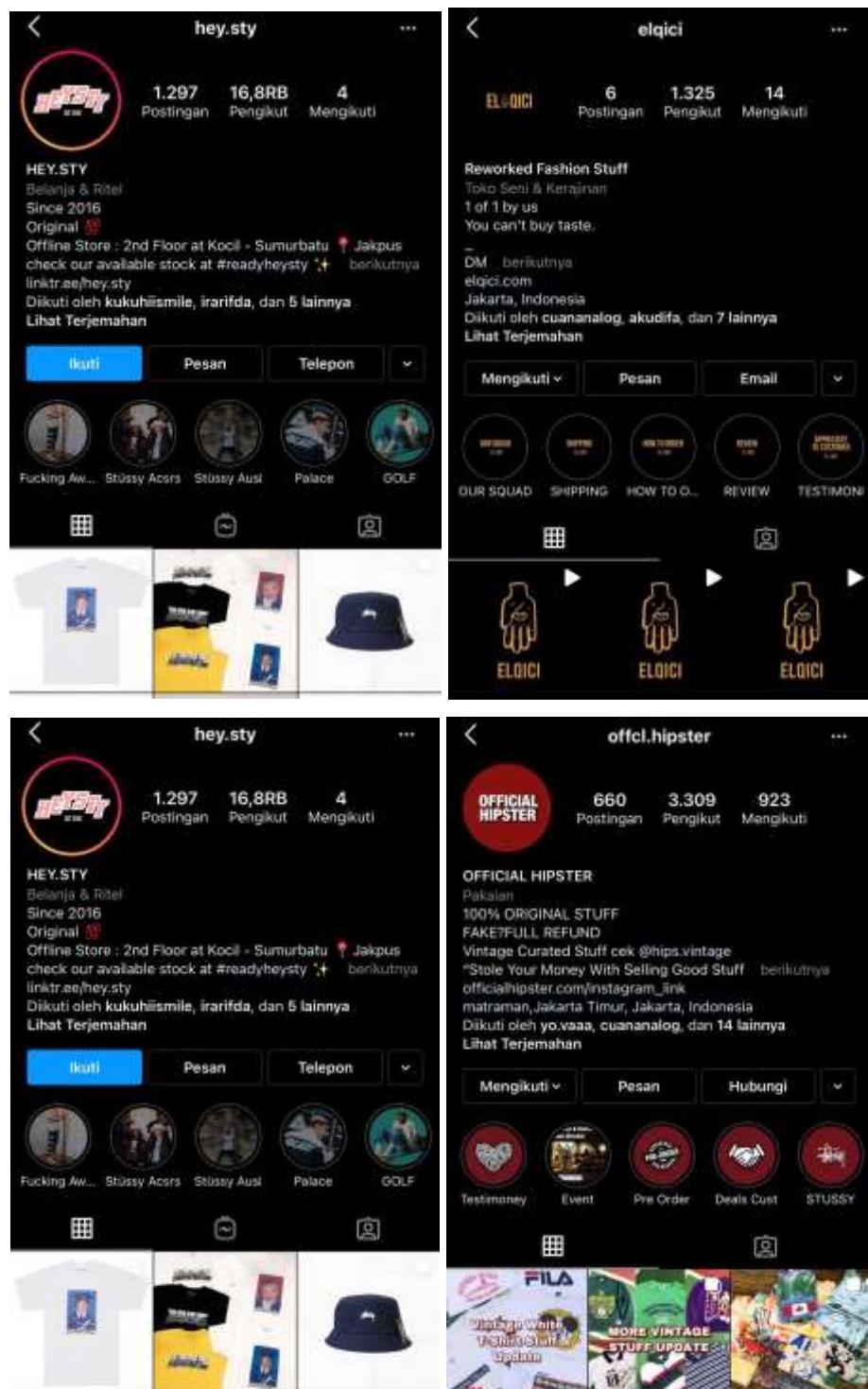




Gambar 7-10 adalah dokumentasi tampilan About pada website.

Pada tampilan about di website ini dijelaskan tentang Ourwear seperti *Who we are*, *Our ideology & built for future*. Serta ditampilkan juga team Ourwear sekarang serta Job descnrya

Dokumentasi Vendor yang telah menjadi partner Ourwear.



Gambar 1-4 merupakan partner Ourwear vendor clothing.

Berikut dokumentasi vendor clothing yang telah menjadi partner kami, yang dimana pertama kami mengajak dari teman – teman kami yang mempunyai bisnis sejenis untuk menjadi partner atau vendor pertama kami.



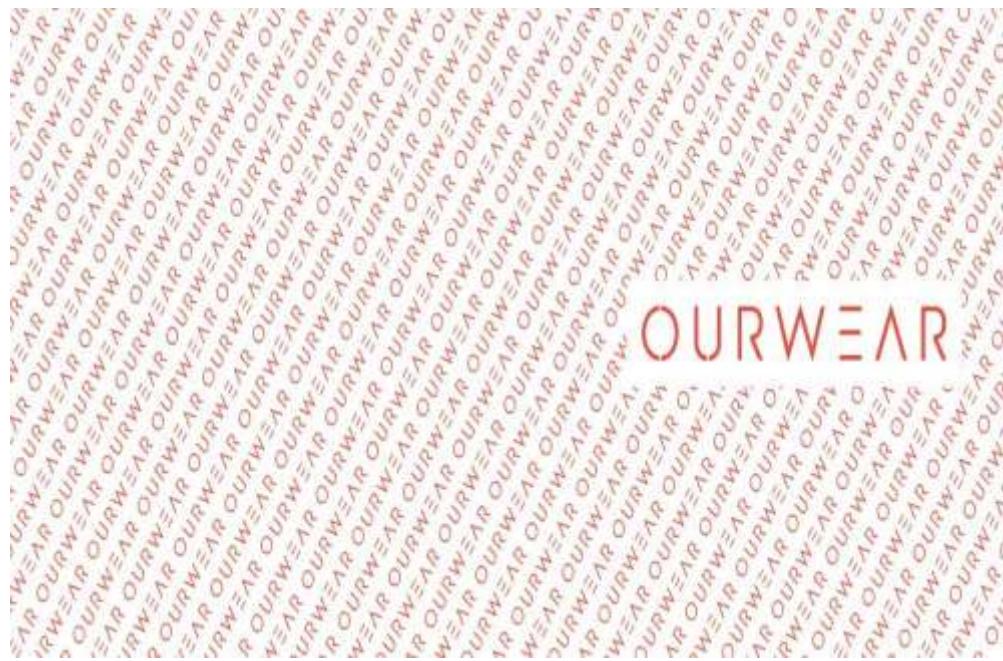
Gambar 5-6 merupakan vendor Laundry

Berikut dokumentasi vendor Laundry kami, yang dimana vendor laundry yang kami ajak untuk menjadi partner kami ini berada tidak jauh dari sekitaran rumah kami.

Tampilan Packaging



Berikut adalah tampilan Box packaging Ourwear untuk mengirim barang ke user. Dengan ukuran PxLxT (39x32x20).



Berikut adalah tampilan Doorslag Paper Ourwear, fungsi Doorslag Paper untuk melapisi produk fashion yang berada di dalam box packaging. Dengan ukuran PxL (69x30)

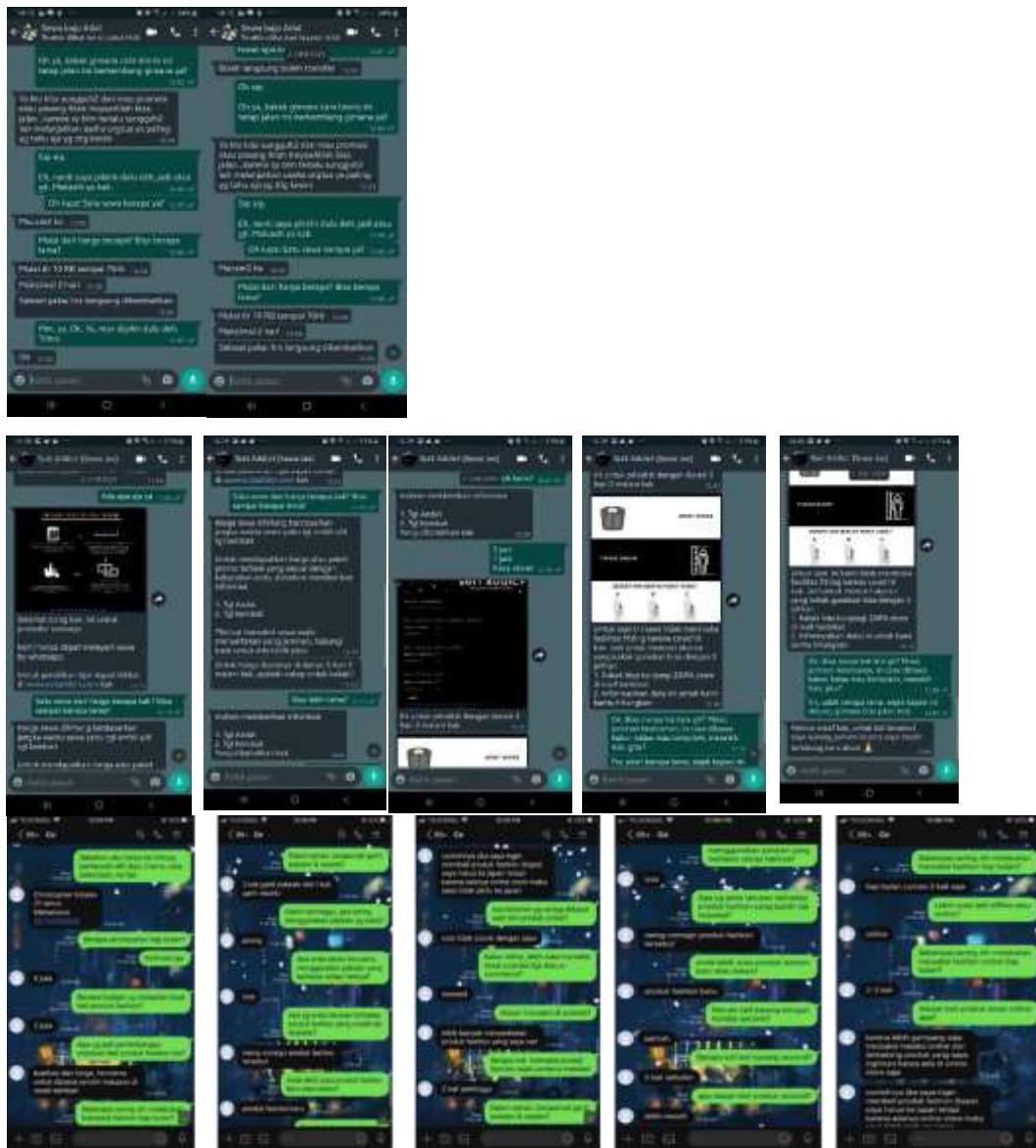


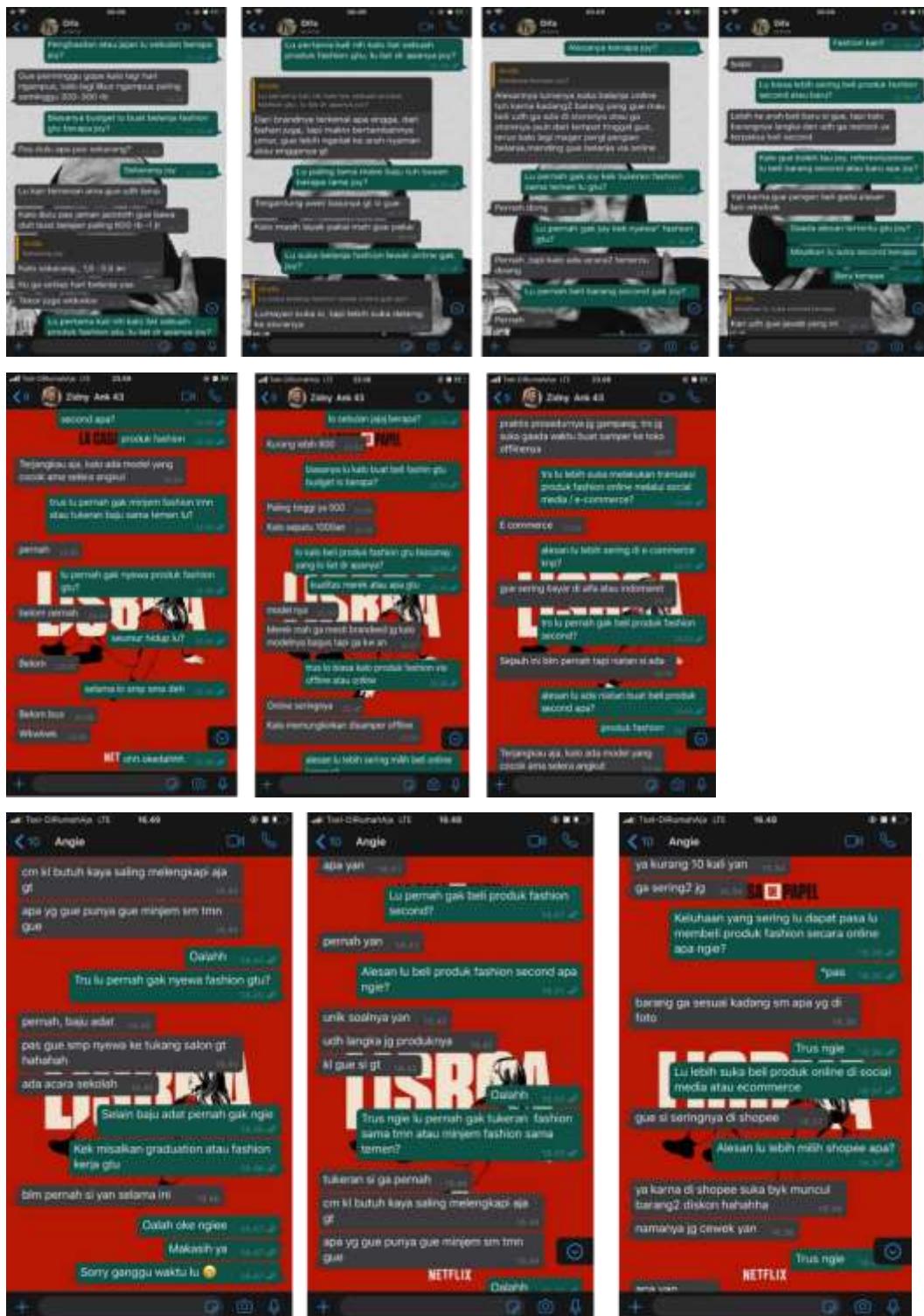
Berikut adalah tampilan Zipper Plastic Bag yang berfungsi untuk melapisi Box untuk dikirim ke customer. Dengan ukuran PxL (40x60).

Miscelaneous

- Total Github repository https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/tree/master/EntreTrack
 - Folder foto Entre <https://photos.app.goo.gl/64weYnYG314TFwf27>
 - W
 - D
 - Timeline https://github.com/JOELwindows7/Publishable-Starring_Codes/blob/master/EntreTrack/PrePersonal/TIMELINEBARU.xlsx

Transkrip Wawancara

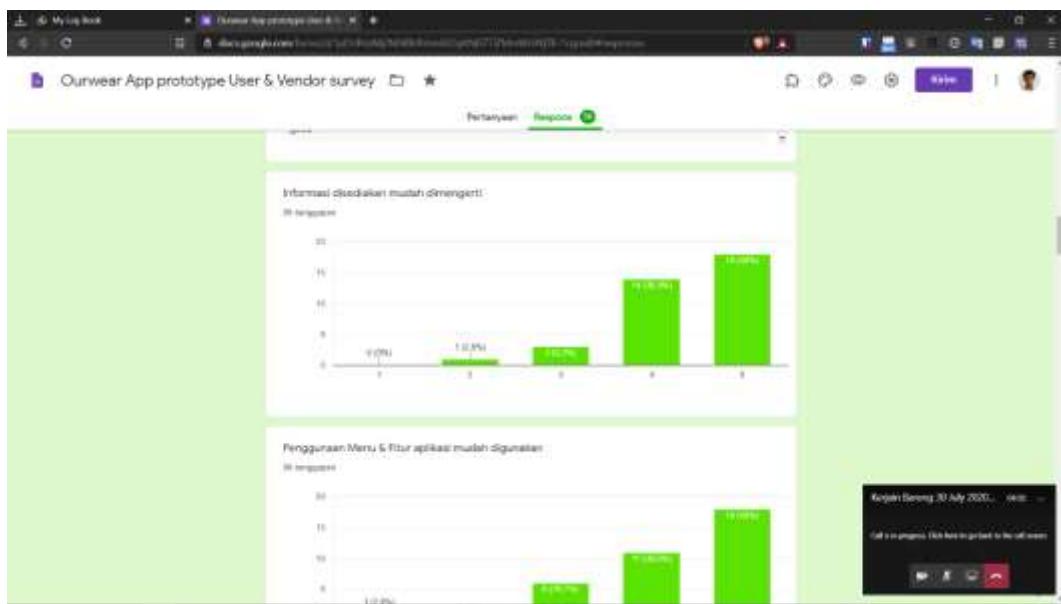






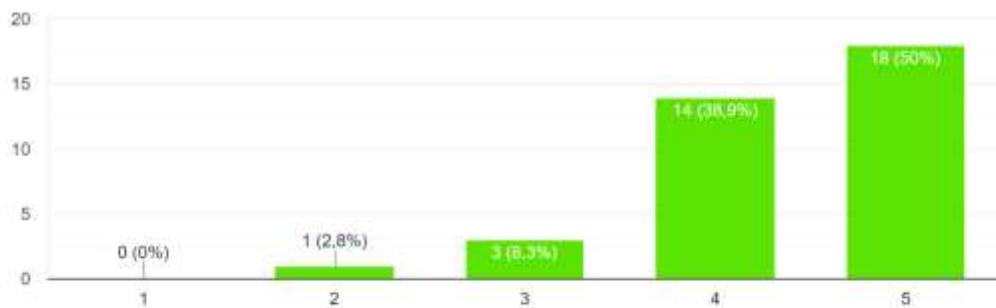
Hasil Survey Pitching Prototype

Pertanyaan Respons 36

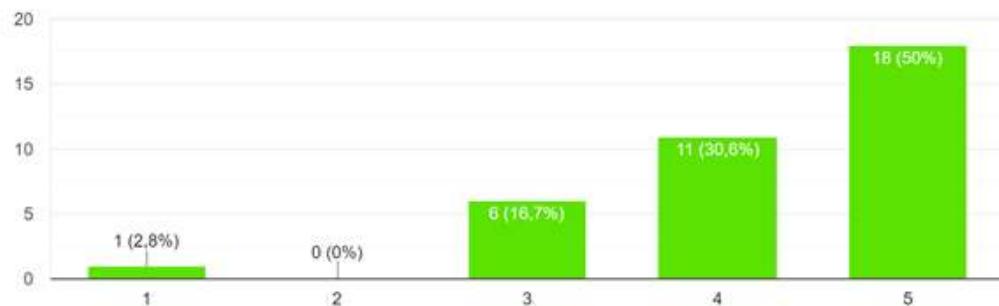


Informasi disediakan mudah dimengerti

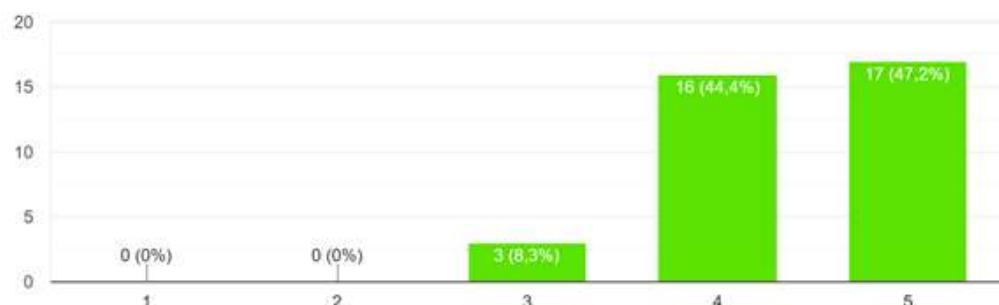
36 tanggapan



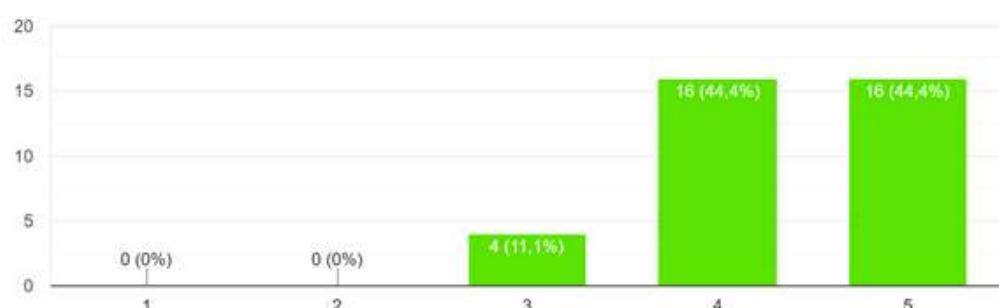
Penggunaan Menu & Fitur aplikasi mudah digunakan
36 tanggapan



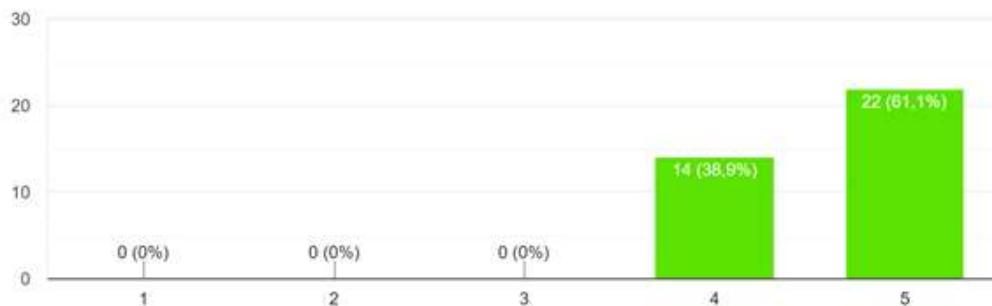
Aplikasi sesuai kebutuhan?
36 tanggapan



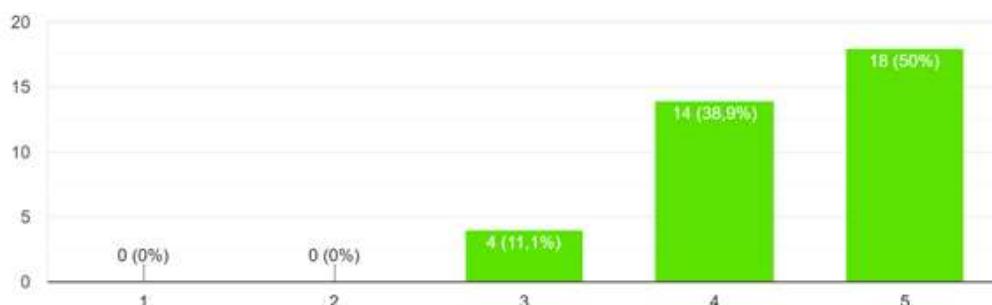
Desain ramah pengguna (user friendly) & mudah digunakan
36 tanggapan



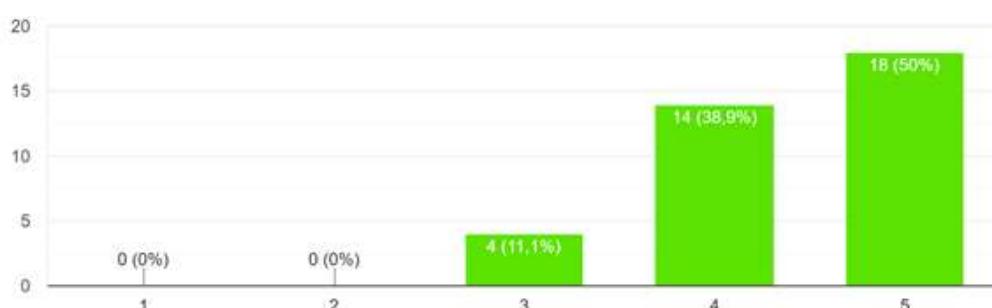
Font terdapat dalam aplikasi mudah dibaca / digunakan
36 tanggapan



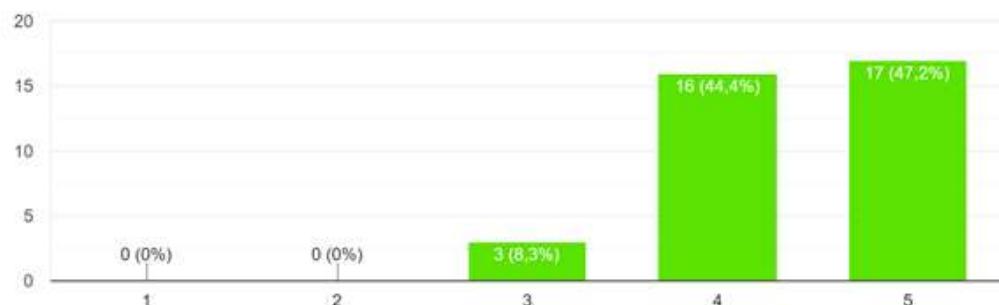
Tampilan menu atau fitur aplikasi mudah dikenali
36 tanggapan



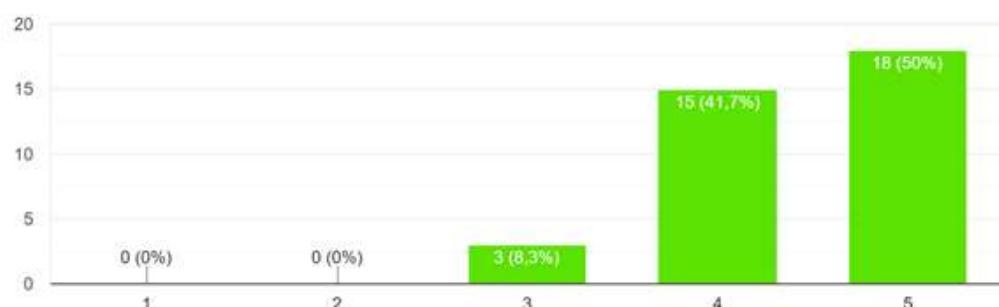
Tampilan menu atau fitur aplikasi mudah dikenali
36 tanggapan



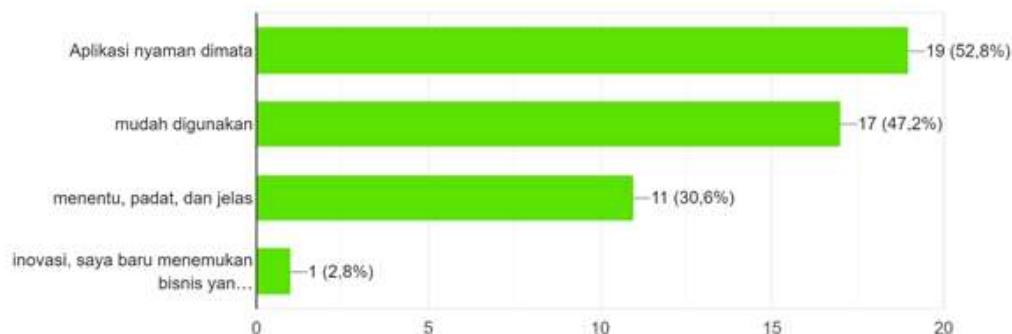
Proses bisnis dari awal login hingga checkout mudah digunakan
36 tanggapan



Kepuasan aplikasi secara keseluruhan
36 tanggapan

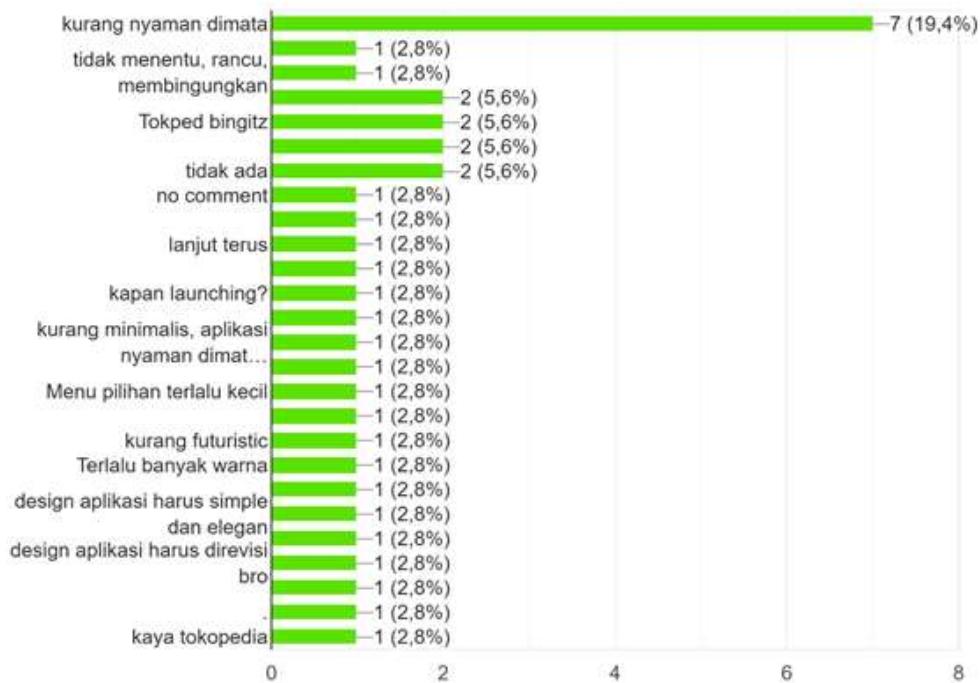


Kelebihan apa yang Anda temukan?
36 tanggapan



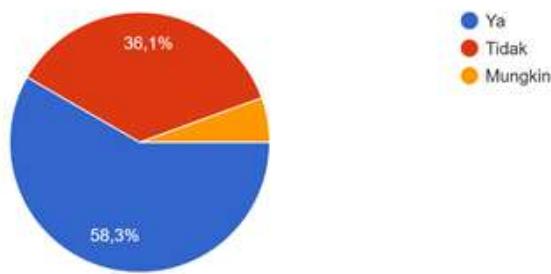
Kekurangan apa yang Anda temukan?

36 tanggapan



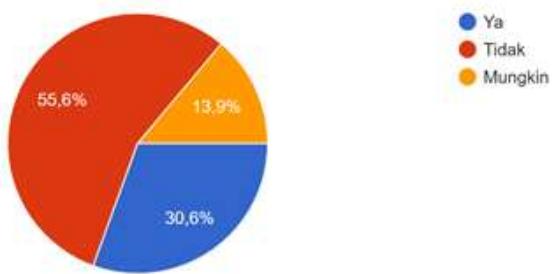
Apakah Anda pernah menggunakan sistem aplikasi untuk menjalankan bisnis rental atau untuk menyewa sesuatu?

36 tanggapan



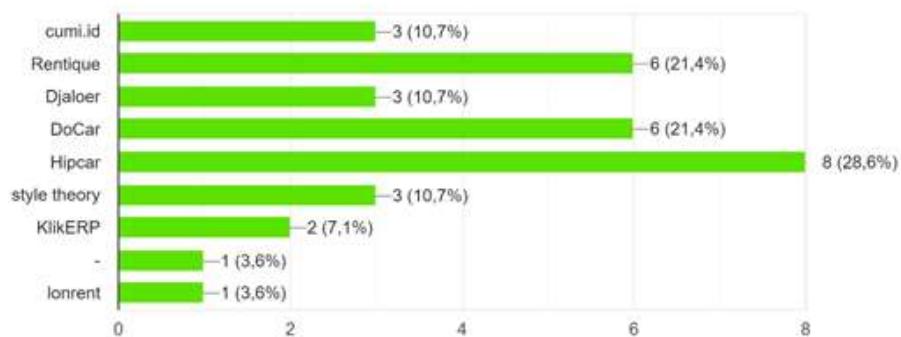
Apakah Anda pernah melihat aplikasi yang mirip seperti ini?

36 tanggapan



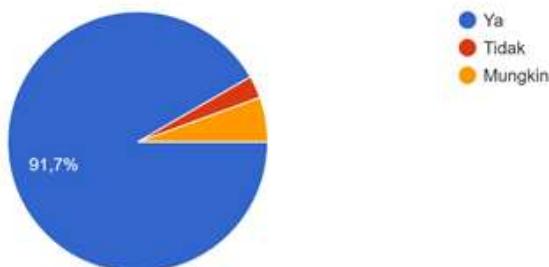
Jika ya, apa saja aplikasi rental yang pernah Anda coba?

28 tanggapan



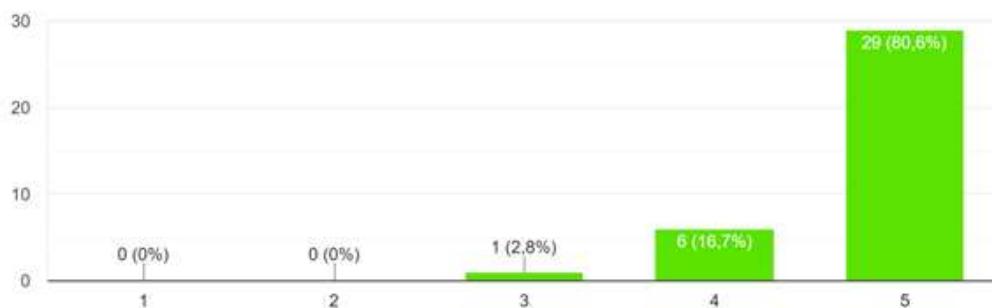
Apakah Anda ingin untuk mulai menggunakan aplikasi Ourwear?

36 tanggapan



Seberapa inginkah untuk menyebarkan aplikasi ini?

36 tanggapan

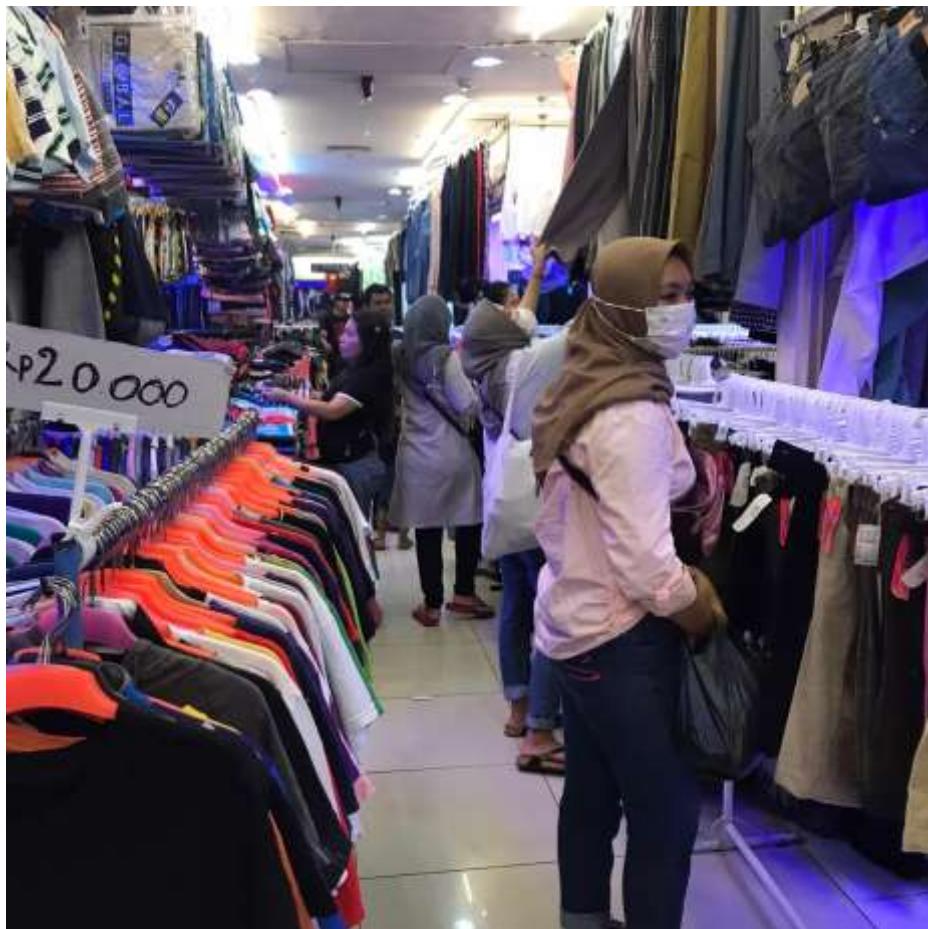


Observasi



















Paper Infografis Form



Business Description

Aplikasi yang menyediakan layanan bertukar pakaian (Trade) dengan pakaian milik orang lain dengan kesepakatan Ke-2 belah pihak untuk saling bertukar & Fitur Rent yang kami sediakan untuk memberikan layanan menyewa pakaian ataupun menyewakan pakaian kepada orang lain sesuai kebutuhan yang diinginkan.



Market Targeting



Teenagers
13 - 19 years

Young adult
20 - 26 years

- Menyukai produk fashion bermodel tetapi tidak mampu untuk membelinya
- Menyukai belanja produk fashion online
- Fashion Instagramable
- Selalu mengikuti trend fashion
- Suka meniru gaya berpakaian public figure/ influencer idolanya

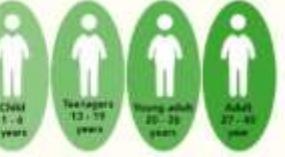
Market Segmentation



Geografis

- Orang yang tinggal di Jabodetabek / Kota - kota besar di Indonesia

Demografis



Pendapatan

Rp. 2.500.00

Kelas Sosial
Menengah & kebawah

Market Positioning



Memberikan layanan transaksi baru dalam industry fashion dengan sistem Trade, customer bisa menukar produk fashionnya dengan produk orang lain. Sehingga kita bisa mendapatkan produk fashion baru tanpa harus mengeluarkan uang yang besar dengan cara saling menukar pakaian yang sudah tidak anda gunakan dengan milik orang lain,dengan kualitas yang anda inginkan ,dan dapat menyewa atau menyewakan produk fashion anda sesuai dengan kebutuhan anda.

Psikografis

- Suka membeli produk brand terkenal
- Selalu mengikuti trend fashion
- Suka membeli produk fashion second
- Suka membeli produk fashion second import

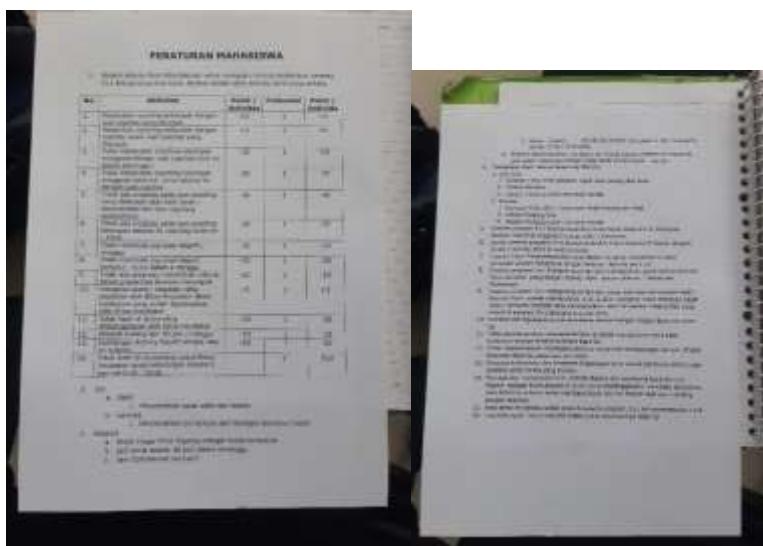
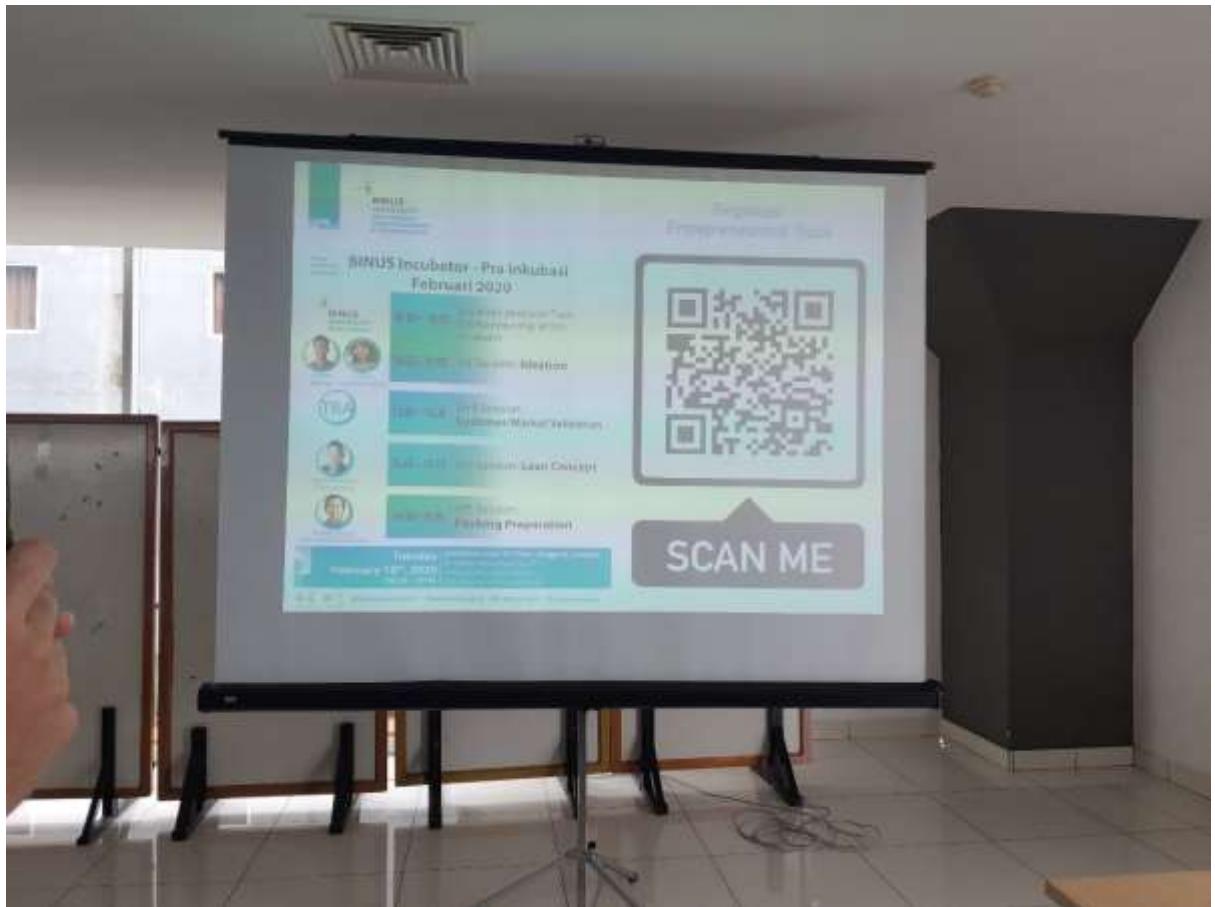
Perilaku

- Mementingkan style fashion
- Fashion Instagramable
- Gengsi memakai pakaian yang sama
- Mudah bosan dengan produk fashion yang telah dimiliki

Logo**Beberapa foto yang ditangkap pada saat Entre**

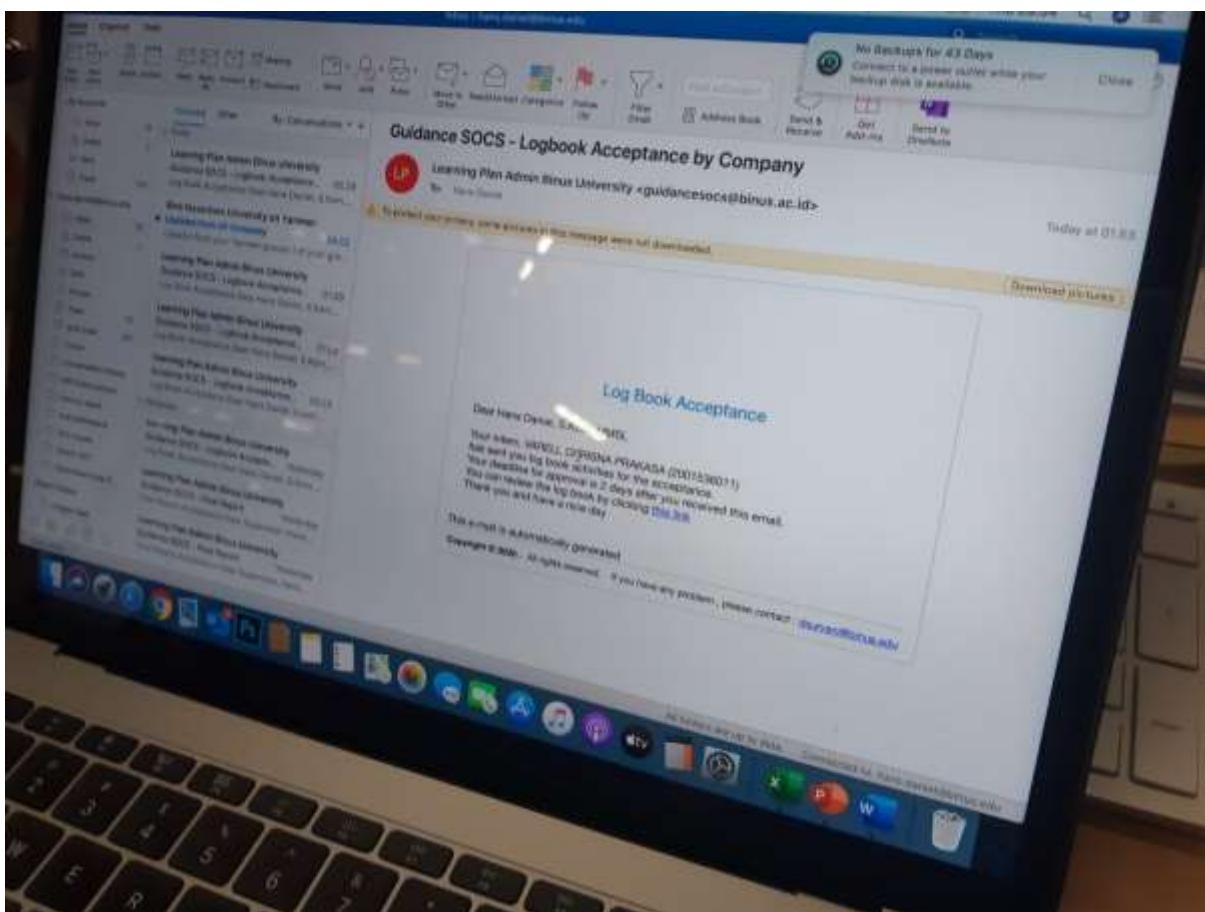
Dibawah berikut adalah beberapa foto-foto sebelum masa WFH, awal dari Entre, & perpindahan ke Ourwear, dan Masa WFH. Tidak semua foto dimasukan agar tidak memberatkan komputasi. Untuk melihat seluruh foto yang masuk dalam folder total, silahkan lihat <https://photos.app.goo.gl/64weYnYG314TFwf27> .

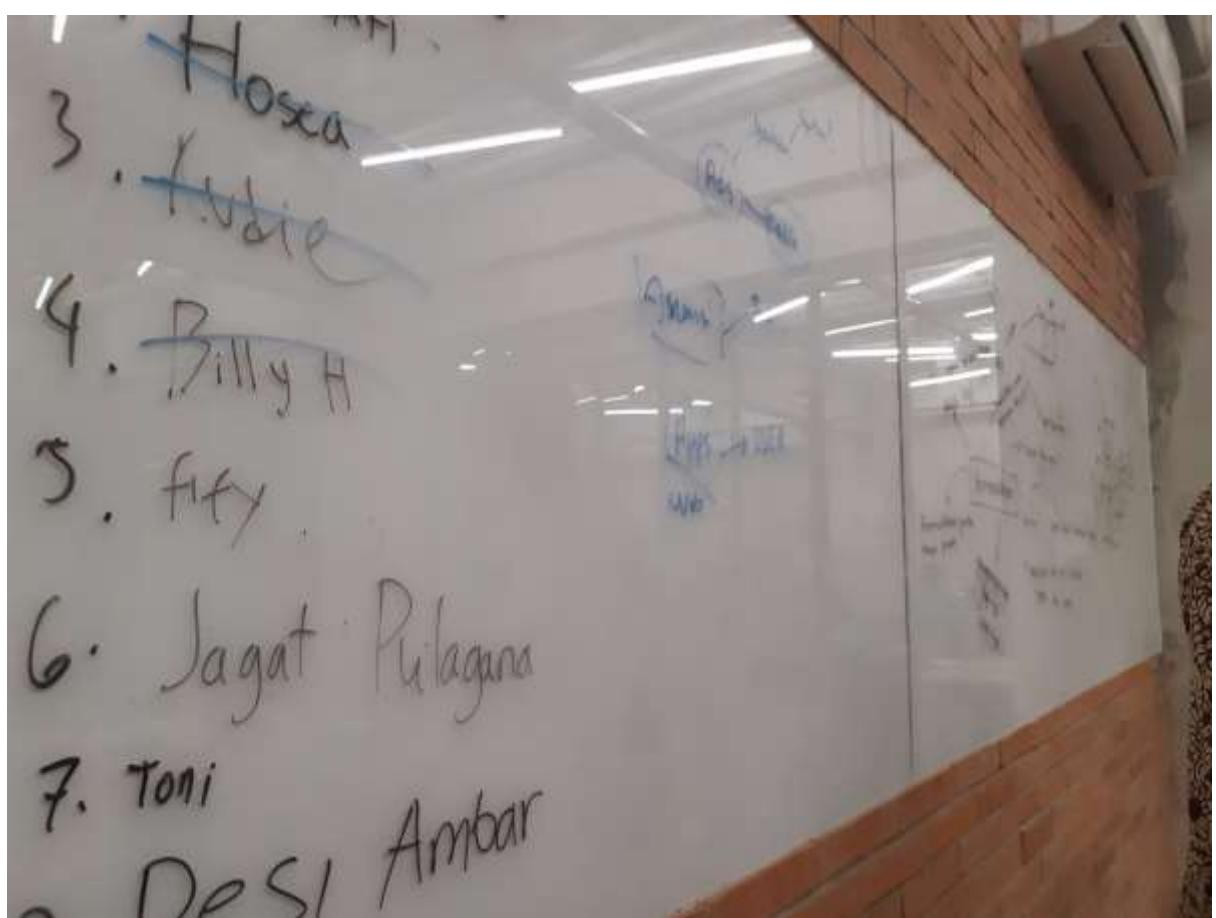




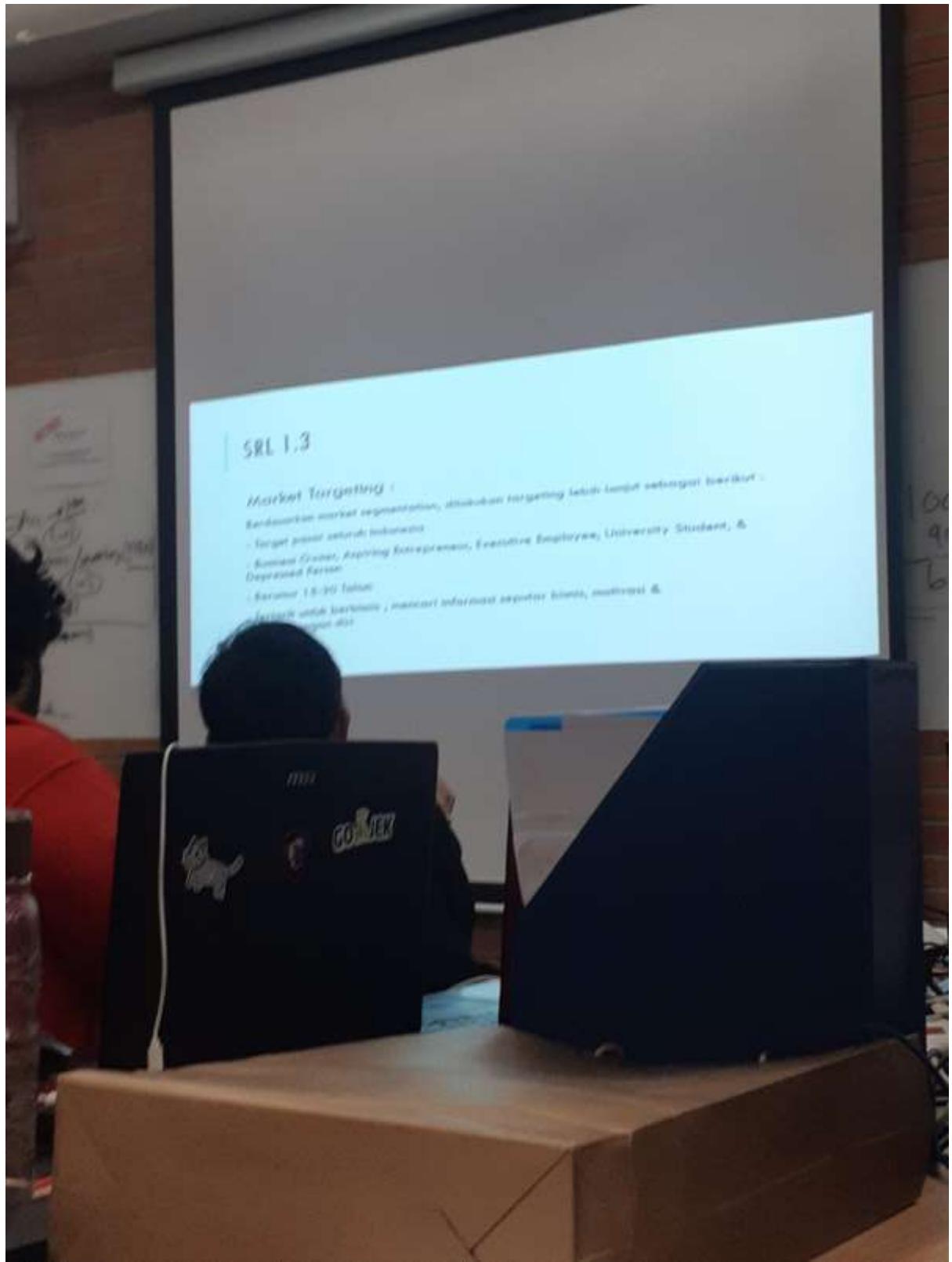


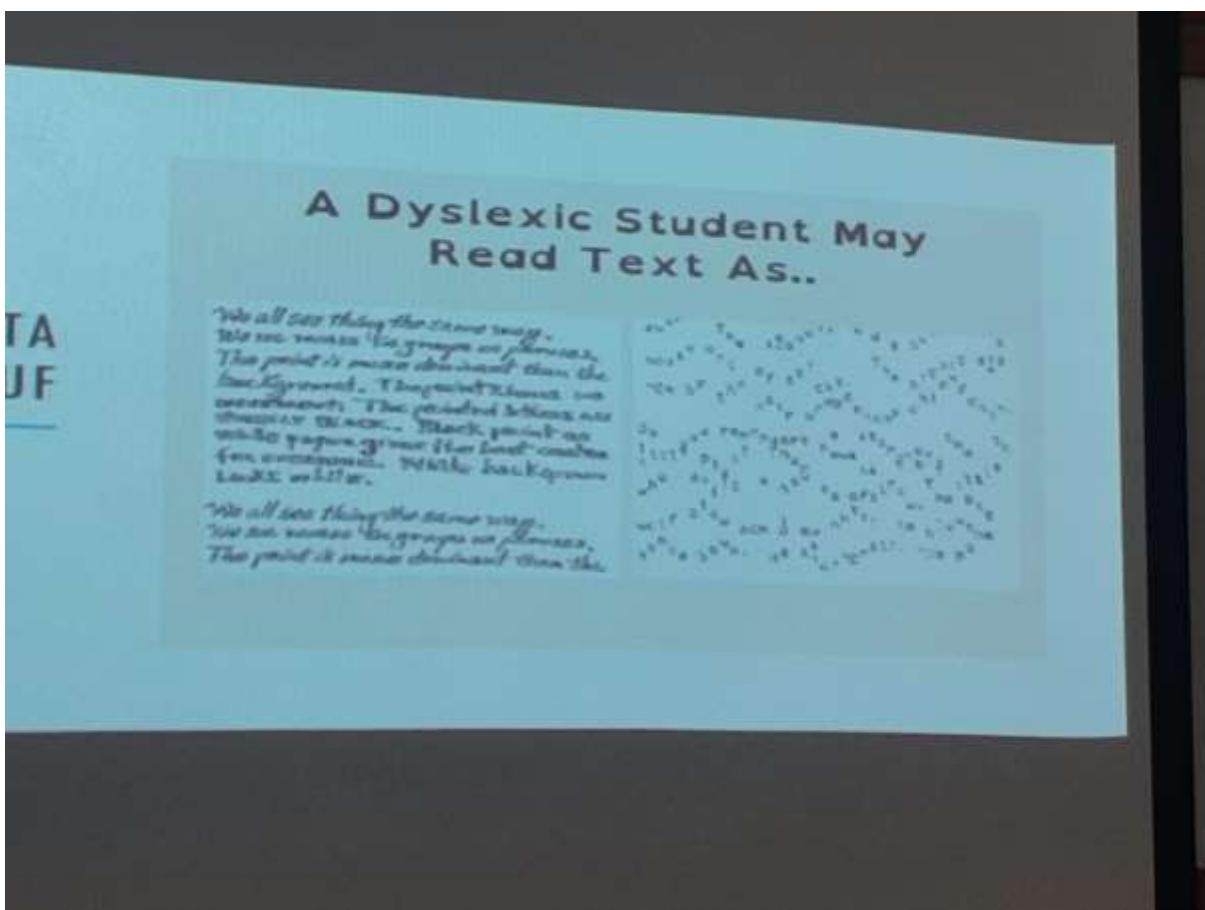






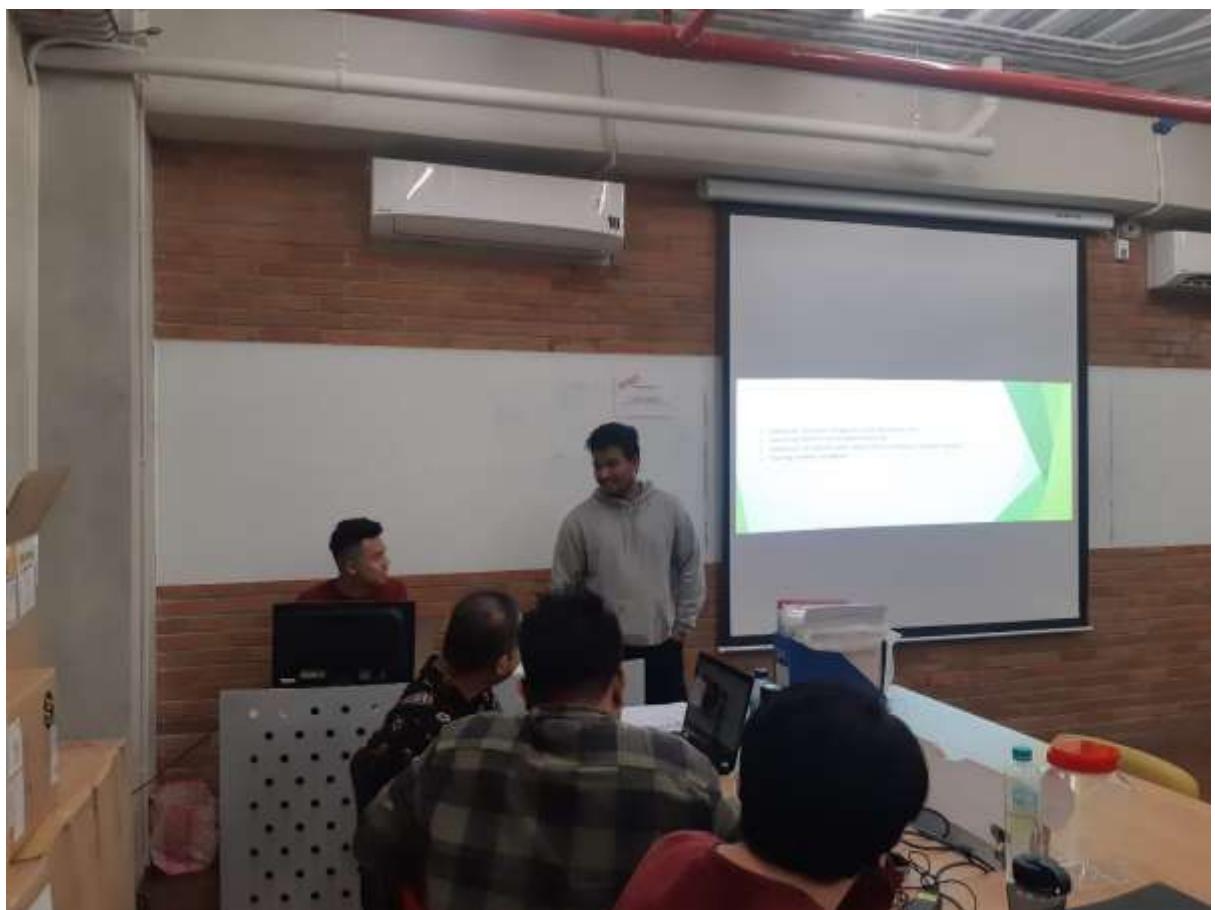


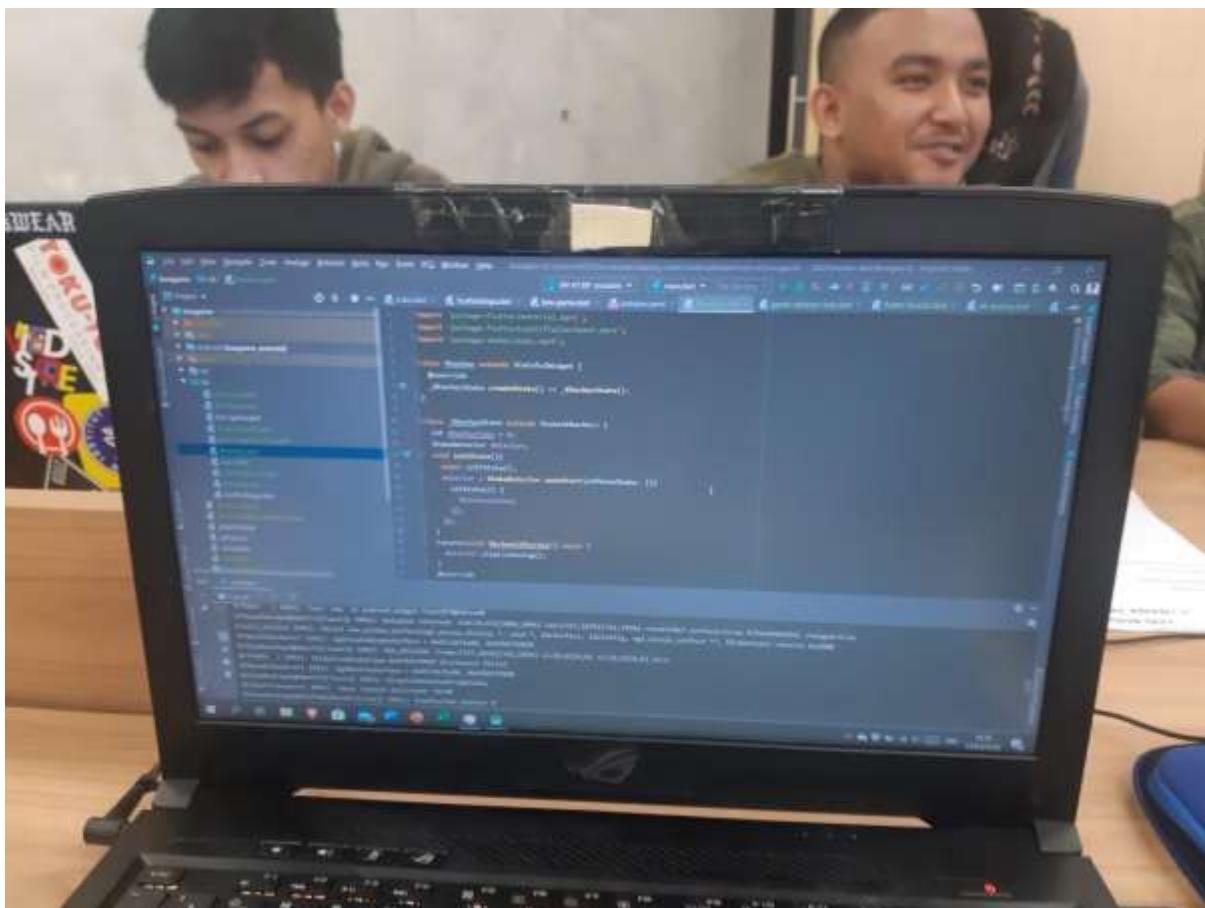






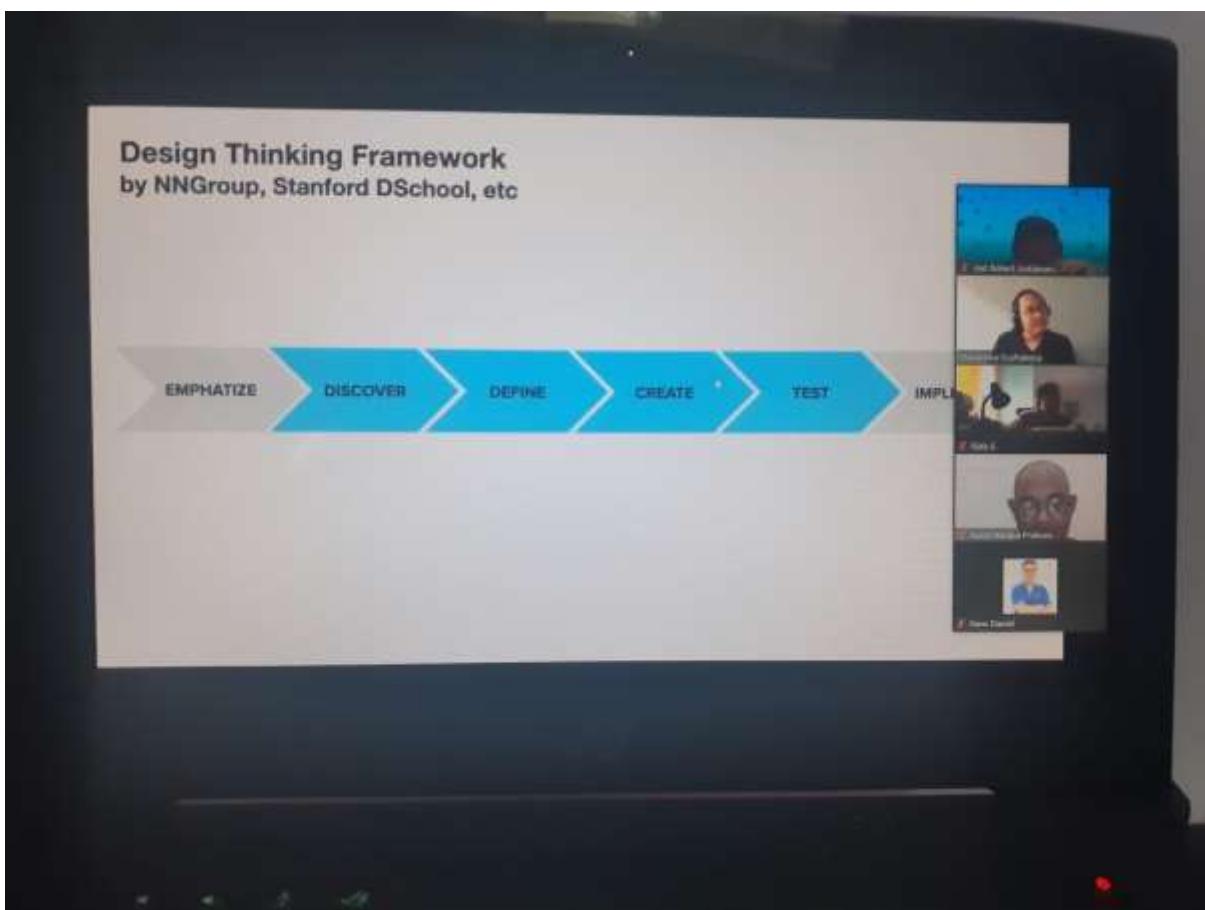
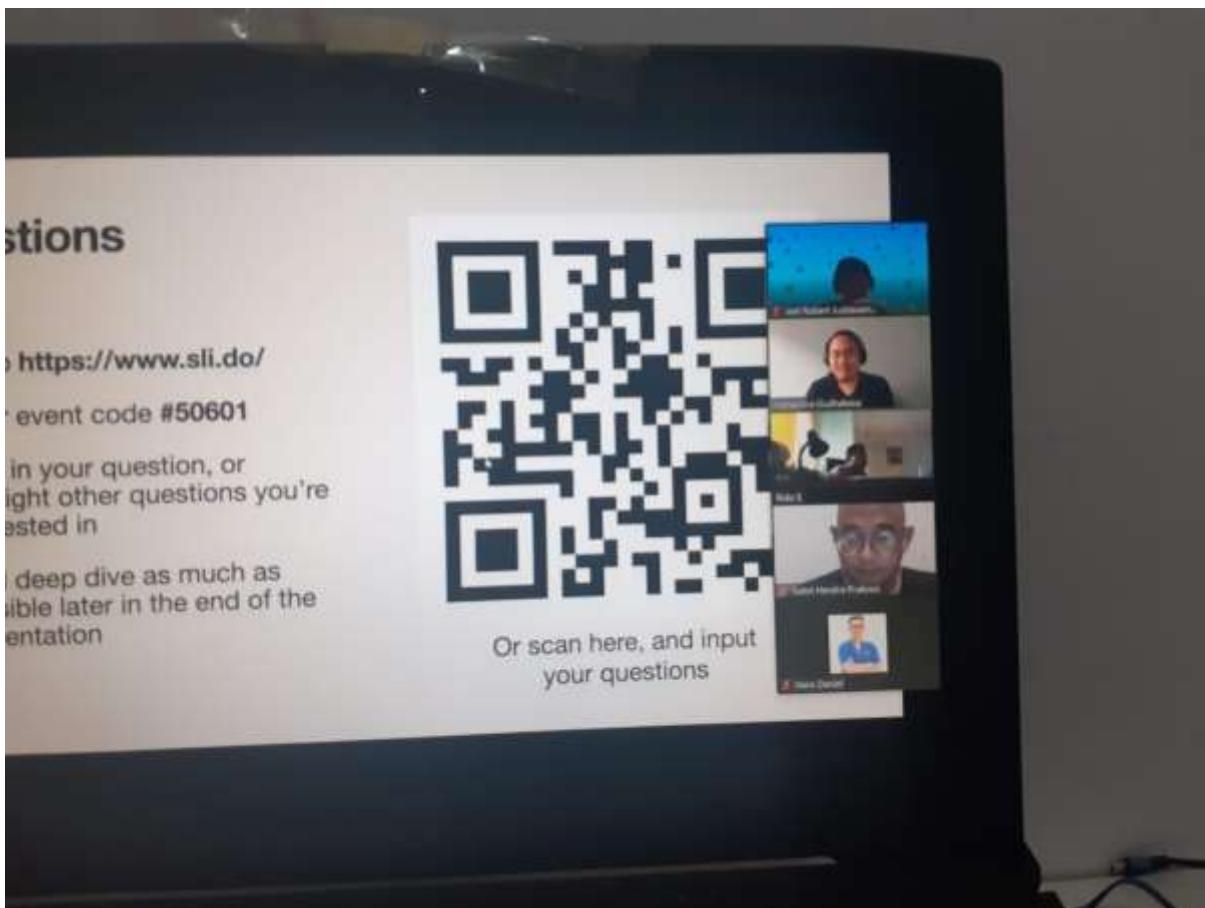


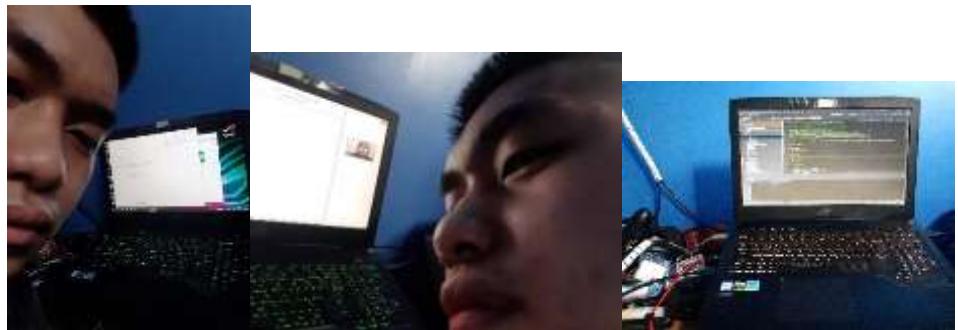




```
17     @Override  
18     _KhochocState createState() => _KhochocState()  
19 }  
  
class _KhochocState extends State<Khoch  
11     int KhochocCoin = 0;  
12     ShakeDetector detector;  
13     void initState(){  
14         super.initState();  
15         detector = ShakeDetector.autoStart(onPhoneShak  
16             setState(() {  
17                 KhochocCoin++;  
18             });  
19         });  
20     }  
21     Future<void> BerhentiKhochoc() async {  
22         detector.stopListening();  
23     }
```









GoPay Case Study
Changing direct observation into indirect observation via technology

アディヤト @hlochay

Guys aku lagi iseng mau bikin polling di Twitter soal YouTube Ads, yg bantu isi semua polling nanti aku transferin 1 orang beruntung saldo GoPay 25k 🎉

Caranya cukup jawab pollingnya terus RT supaya aku tau siapa yg udah ikutan. 😊 Makasih.

Sejak ada youtube premium, youtube biasa ni makin gila iklan nya ya

Td siang udh nasi warteg

©51 PM · Apr 12, 2020 · Twitter for iPhone

51 Retweets 5 Likes

アディヤト @hlochay · Apr 12
Replying to [@hlochay](#)
Kamu pengen pakai sansa YouTube ads sekarang?

Enggak apa-apa	64.8%
Bisa aja	35.3%
Siap	4.9%

100 votes · Final results

アディヤト @hlochay · Apr 12
Kamu tau gak sih saat YouTube Premium?

Ya, tahu	82.4%
Teh, enggak tahu	4.3%
Kasihanya jernih denger	13%

100 votes · Final results

アディヤト @hlochay · Apr 12
Buat yang belum punya YouTube Premium, kalian lengkapin ngak?

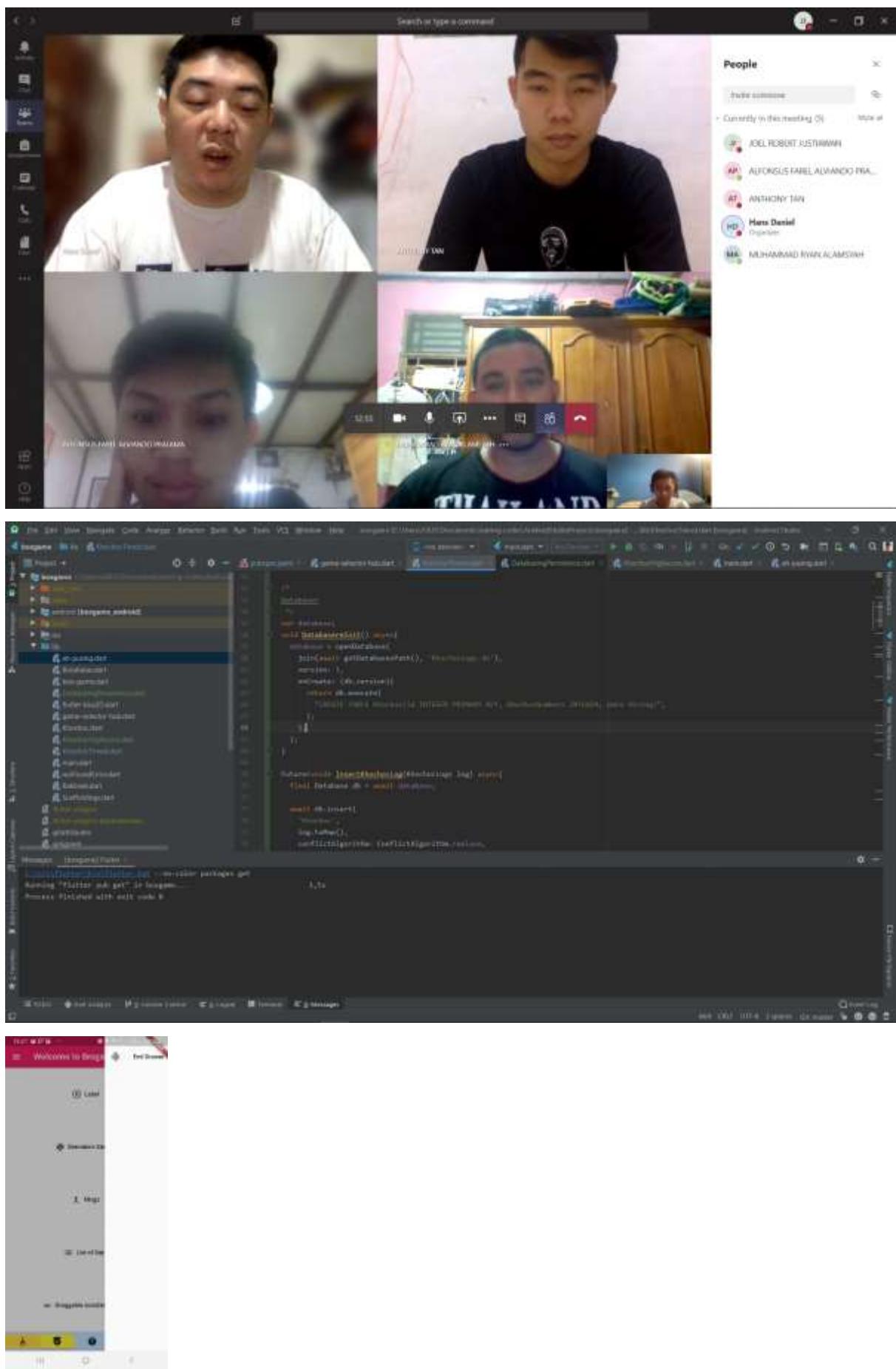
Beliau dong	2.8%
Telah ada	97.2%

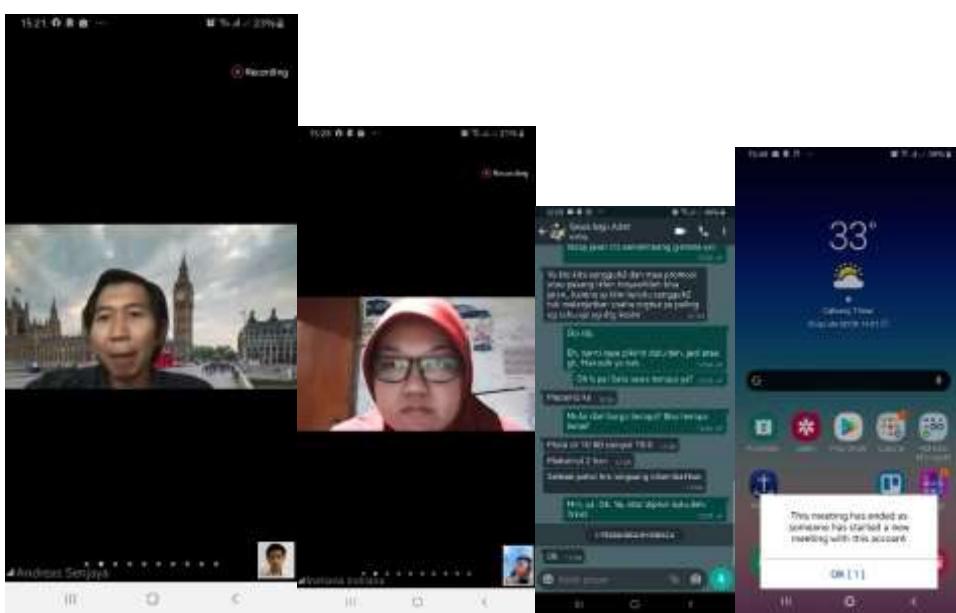
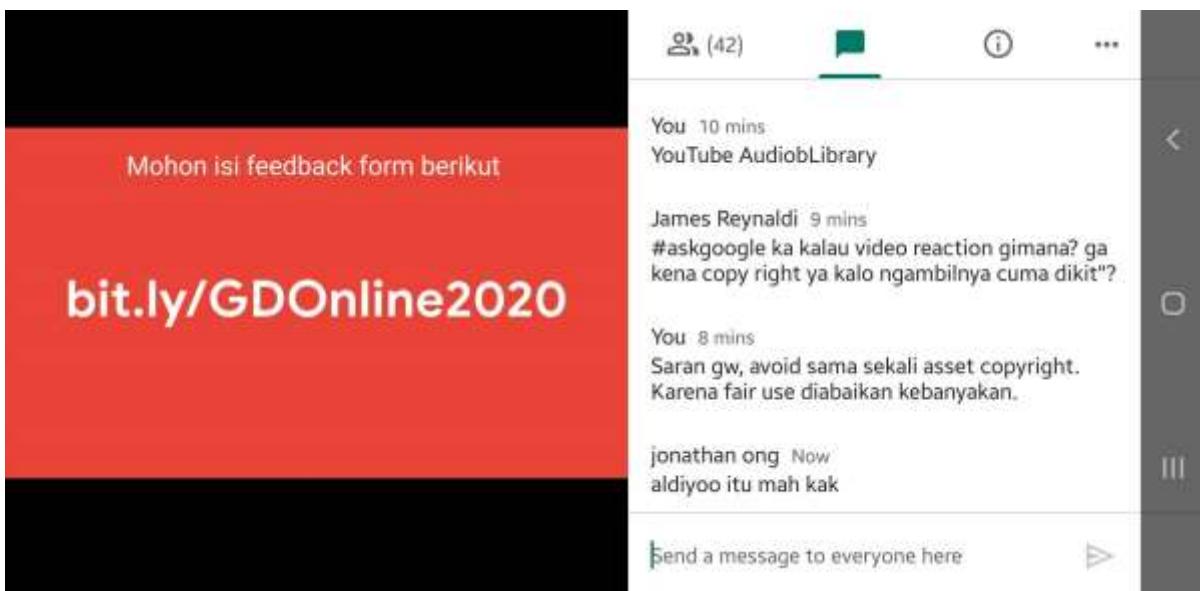
100 votes · Final results

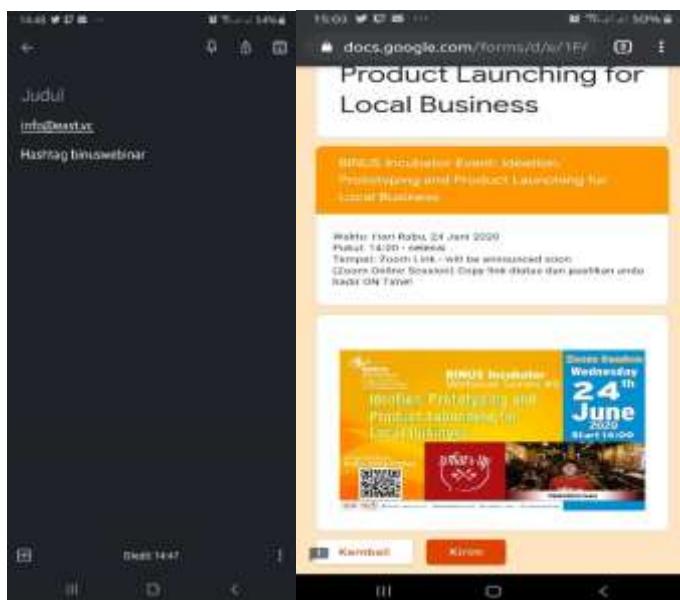
Farrah A

The image consists of two screenshots. The top screenshot shows a Zoom video conference with six participants. The bottom participant, a woman with glasses, is speaking. The bottom screenshot shows a GitHub repository page for 'CloudAndCloud'. A modal dialog box is open in the center, displaying a warning message: 'This meeting has been ended by host' with a 'OK' button. The GitHub interface includes a sidebar with 'New Meeting', 'Schedule', and 'Share screen' options, and a main area showing code snippets.









Keterangan:

1. **Khusus** untuk track **Research, WAJIB** melampirkan **draft paper (scientific writing)**.
2. **Khusus** untuk track **Entrepreneurship, WAJIB** melampirkan **semua bukti pendukung** baik berupa gambar maupun transcript wawancara atau lain sebagainya.