

Penuntasan Tugas dan Penanganan Masalah

Sebelum saya bergabung dengan Ourwear, saya masih bergabung di kelompok lain. Di kelompok tersebut, saya meneliti banyak hal, mulai dari travel, game, daur ulang sampah, hingga perlelangan. Setelah bergabung bersama Ourwear, saya pun langsung membantu pekerjaan mereka dengan membuat mindmap fashion secara keseluruhan. Saya juga melakukan penelitian mendalam untuk mencari masalah yang ada di bidang fashion. Setelah saya melihat ada masalah di bidang ini, saya pun semakin yakin bahwa segmen ini memiliki prospek yang menjanjikan.

Hal ini sesuai dengan survei yang dilakukan Rentique, perusahaan yang menyediakan platform digital untuk penyewaan pakaian rancangan desainer. Penelitian yang dilakukan kepada 500 responden di usia 24 sampai 35 menyatakan bahwa 68 perempuan mengeluarkan Rp 1,5 juta untuk produk *fast fashion* setiap bulannya.

Selain itu, 75 persen perempuan mengaku setelah mengunggah foto busananya di *Instagram*, mereka tidak akan mengenakannya lagi. Sebanyak 92 persen perempuan mengaku bahwa mereka tidak memiliki pakaian yang layak untuk dikenakan untuk menghadiri acara yang spesial.

Sebanyak 75 persen perempuan setuju bahwa satu *fast fashion dress* hanya akan dikenakan dua sampai tiga kali setelah pembelian. Sementara itu, Ellen MacArthur Foundation, lembaga riset ternama di dunia, dalam laporannya “*A New Textiles Economy: Redesigning Fashion's Future*”, melaporkan bahwa perilaku penikmat fashion yang “sekali pakai-lupakan” menyumbang 500 ribu ton mikrofiber ke alam setiap tahunnya dan mengancam keberlangsungan lingkungan. Sementara itu, kami juga melihat masalah konsumtif masyarakat yang terjadi pada momen tertentu.

Berdasarkan riset Tirto, Dari 598 orang yang diwawancarai, mayoritas responden memilih untuk membeli pakaian baru. Sebanyak 61,71 persen masyarakat menyatakan selalu membeli baju baru untuk lebaran setiap tahunnya. Ada 38,29 persen lainnya yang memang tidak selalu membeli baju lebaran. Pusat belanja/mall masih menjadi pilihan utama masyarakat untuk membeli baju lebaran (80,22 persen). Selain itu, masyarakat juga sudah mulai membeli baju lebaran secara online (8,67 persen). Hanya 0,81 persen masyarakat yang memilih menjahit pakaian lebarannya.

Melihat keadaan dimana masyarakat yang semakin konsumtif dan hanya membeli pakaian untuk dipakai dalam momen tertentu. Kami mendapat ide untuk membuat aplikasi yang dikhususkan untuk penyewaan. Dengan menyewa pakaian, masyarakat tidak perlu lagi membeli produk yang hanya dipakai sesekali.

Berdasarkan data tersebut, saya pun membuat asumsi *user persona* dari aplikasi *Ourwear* yang tertera dibawah.

FORM 1.1 USER PERSONA ASSUMPTION FORM (CHECK POINT SRL 1 - 1)			
Name : Ridwan Short descriptions of persona Orang yang suka membeli produk fashion , tapi mudah bosan dengan pakaiannya & tidak tau pakaian-pakaian yang sudah tidak digunakan mau di apakan.		Professional Background Education SMA Company/Job Karyawan Swasta Work Experience Karyawan brand fashion diatas 3 tahun	
Demographics Age : 23 Gender : Male Marital Status : Single Income : >2.500.000/bulan Locations: Jakarta Working status (Empty box)		Personal Preferences Goals <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 	
		Paint Point - Concerns <ul style="list-style-type: none"> - Barang tidak sesuai dengan yang mereka pasarkan - Kualitas pakaian yang dipakai tidak layak 	
		Tech Preferences (Fill with scale) Internet 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Social Media 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Games 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Online Shopping 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Communication Style Casual (Scale bar with 5 marked) General 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
List of Potential User: <ul style="list-style-type: none"> - Pelajar - Mahasiswa - Karyawan - Wiraswasta 			

Gambar 35. User Persona Assumption

Gambar 2.1 User Persona Assumption

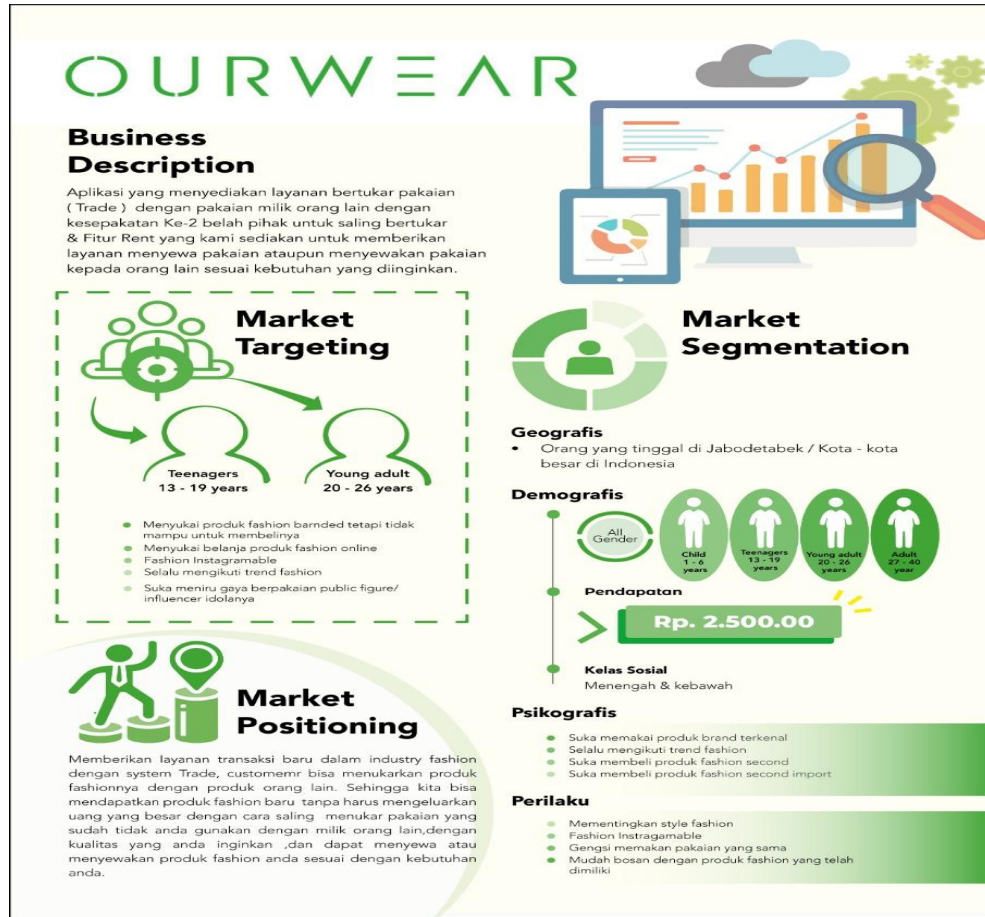
Lihat [form SRL 1](#) Demografis & [Target Segmen](#)

Lalu, saya pun memasukkan asumsi customer yang berpotensi memakai aplikasi Ourwear. Awalnya, saya menargetkan customer yang tinggal di kota-kota besar di Indonesia yang pastinya lebih sering mengikuti *trend fashion*.

FORM 1.3. SEGMENTATION, TARGETING, POSITIONING FORM (CHECK POINT SRL 1 - 3)	
MARKET SEGMENTATION Geografis : - Orang yang tinggal di Jabodetabek / Kota-kota besar di Indonesia Demografis : <ul style="list-style-type: none"> - Umur (child 1 – 6 yr , teenagers 13 – 19 yr , young adult 20 – 25 yr , adult 27 – 40 yr) - Gender : All gender - Pendapatan > 2.500.000/bulan - Kelas social Menengah & Kebawah Psikografis : <ul style="list-style-type: none"> - Orang yang suka memakai produk brand terkenal - Orang yang selalu mengikuti trend fashion - Orang yang membeli produk fashion online - Orang yang suka membeli produk fashion second - Orang yang suka membeli produk fashion second import Perilaku : <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 Pay Less , Style More 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. Save Money,	

Gambar 36. Market Segmentation, Market Targeting dan Market Positioning

Setelah mendapat data dari internet dan mengasumsikan target segmen, kami pun membuat infografis form



Gambar 37. Infografis Form

Sesudah menulis asumsi dasar, kami pun mulai membuat daftar pertanyaan untuk memvalidasi ide bisnis yang sedang kami kembangkan. Lalu, kami mewawancarai beberapa customer dan vendor untuk memperjelas maksud dan tujuan aplikasi saya dikembangkan.

QUESTION LISTS FOR COMPANY		QUESTION LISTS FOR POTENTIAL CUSTOMER	
(CHECK POINT SRL 2 - 1)		(CHECK POINT SRL 2 - 2)	
1.	1. Nama	1.	1. Nama
2.	2. Usia	2.	2. Usia
3.	3. Status / Pekerjaan	3.	3. Status / Pekerjaan
4.	4. No Hp	4.	4. No Hp
5.	5. Berapa pendapatan tiap bulan dari penjualan pakaian second?	5.	5. Berapa pendapatan anda setiap bulannya?
6.	6. Berapa budget yang disiapkan tiap bulan untuk membeli barang untuk dijual kembali?	6.	6. Berapa budget yang anda siapkan untuk membeli produk fashion?
7.	7. Pengunjung yang membeli lebih banyak laki-laki atau perempuan?	7.	7. Apa yang menjadi pertimbangan anda sebelum membeli produk fashion?
8.	8. Kisaran umur yang membeli produk fashion di toko anda?	8.	8. Seberapa sering anda melakukan transaksi produk fashion setiap bulannya?
9.	9. Produk fashion apa yang sering dibeli ditoko anda?	9.	9. Apa yang menjadi pertimbangan anda sebelum membeli produk fashion?
10.	10. Merek pakaian apa yang sering di cari oleh customer anda?	10.	10. Anda lebih menyukai membeli produk fashion secara online atau offline?
11.	11. Saat orang membeli produk di toko anda rata-rata mereka membeli berapa produk?	11.	11. Seberapa sering anda melakukan transaksi produk fashion secara online setiap bulan?
12.	12. Kisaran harga barang second yang anda jual?	12.	12. Apa alasan yang membuat anda memutuskan membeli produk fashion secara online?
13.	13. Bagaimana awal mulai anda berdagang?	13.	13. Apa Keluhan yang sering anda dapat saat anda membeli produk fashion secara online?
14.	14. Sudah berapa lama anda berjualan produk fashion?	14.	14. Anda lebih suka melakukan transaksi produk fashion online melalui social media / e-commerce?
15.	15. Apakah ada pengalaman pahit yang dialami ketika berjualan produk fashion second?	15.	15. Apa alasan anda melakukan transaksi di platform tersebut?
16.	16. Bagaimana cara anda mengoptimalkan penjualan?	16.	16. Berapa rata-rata anda memakai produk fashion anda dari awal anda membelinya?
17.	17. Kenapa anda memutuskan untuk menjual produk fashion second?	17.	17. Dalam sehari berapa kali anda mengganti pakaian fashion anda?
18.		18.	18. Dalam seminggu apakah kamu sering menggunakan pakaian yang sama?
19.		19.	19. Apa anda selalu berusaha menggunakan pakaian yang berbeda setiap harinya?
20.		20.	20. Berapa rata-rata anda memakai produk fashion anda sejak awal anda membelinya?
		21.	21. Apa yang anda lakukan terhadap produk fashion anda yang sudah tidak anda pakai?
		22.	22. Anda lebih menyukai produk fashion kondisi baru atau bekas?
		23.	23. Apa anda pernah membeli produk fashion dengan kondisi second?
		24.	24. Berapa kali anda membeli produk fashion dengan kondisi second?
		25.	25. Apa alasan anda membeli produk fashion dengan kondisi second?
		26.	26. Apa anda ingin mendapatkan pendapatan dari produk fashion yang anda miliki tanpa menjual barang tersebut?
		27.	27. Pernahkah anda menggunakan produk fashion milik teman anda?
		28.	28. Pernahkah anda memiliki keinginan untuk menukarkan barang yang sudah tidak anda pakai dengan barang yang anda sukai?
		29.	29. Apa kamu punya pengalaman menukarkan produk fashion dengan teman anda?
		30.	30. Pernahkah anda mengikuti giveaway produk fashion yang anda sukai di social media?
		31.	31. Apa yang anda lakukan bila anda tidak mendapatkan giveaway tersebut?

Gambar 38. Daftar pertanyaan

Lihat [form SRL 2 Daftar Pertanyaan](#)

INTERVIEW TRANSCRIPT COMPANY

(CHECK POINT SRL 2 - 3)

11:36 PM

Sewa Koper

Kasau rusak, parit atau mang, ohgini benyawa

Keterlambatan pengembalian jg biasanya selama masih batas toleransi dan belum ada penyewa lain, tidak kami denda

Selain kopernya dirusak atau lambat dibalikin, ada masalah lain ga kak?

Belum ada sih, pencegahan kami, selalu cek identitas dulu dan instagram atau medsos harus aktif

Apa aja kak, yang kakak butuhin buat ngembangin bisnis ini?

Kerja sama pengiriman koper sama kurir gojek atau grab

Pembayaran ke rekening pihak ketiga, nrip tokopedia

Jadi identitas rekening kami ga tersebar di penyewa

Validasi identitas penyewa secara sistem, kaya mau aktifin ovo premier

11:37 PM

Sewa Hi

Kalo misalnia hitnya saya bawa kabur gimana kak?

Kan saya ada pegangan ktp atas nama masnya

Ada itu kak, bakal diacak terus dilaporin polisi gitu ya kak?

Yaa begitu deh mas

Saya juga g berharap customer saya ngelakuin hal yg begitu

Kemungkinan terburuk aja kak

Kalau sepengetahuan saya, kalo pencurian dibawah 2 juta ga bakal diproses kak, gimana kaka nanganinnya?

Sebenarnya saya belum nemuin protokolnya sih mas. Tapi mungkin saya bakal share ke akun2 yg bisa mempublikasikan nama ktpnya ke sosial media

Oke kak, thankyou mau ditanya-tanya

11:38 PM

Sewa Kamera Medan

Terfantung rusaknya

Dia bawa sendiri

Kalo kameranya hilang gitu pernah ga kak?

Ditarikan prnh

Tp. Dpt

Nigurus yg hilangnya kamera gitu gimana sih ka?

Dilaporin ke polisi atau gimana ka?

Gakla cari sendiri

Kuratelkan dlu

Kalo nglangin gitu, gantinya harga kameranya ya kak?

Ga prnh hilang bg

Kalo nglangin gitu, gantinya harga kameranya ya kak?

Seharusnya iya

11:40 PM

ID_GADGET

Nah, gimana solusinya ka?

Kalo penyewanya kabur, dilaporin ke polisi gitu ka?

Kalo penyewanya kabur, dilaporin ke polisi gitu ka?

Itu biasanya langkah terakhir kalau emang penyewa yang bermasalah tidak ada niatan baik untuk mengembalikn dalam hal barang/uang

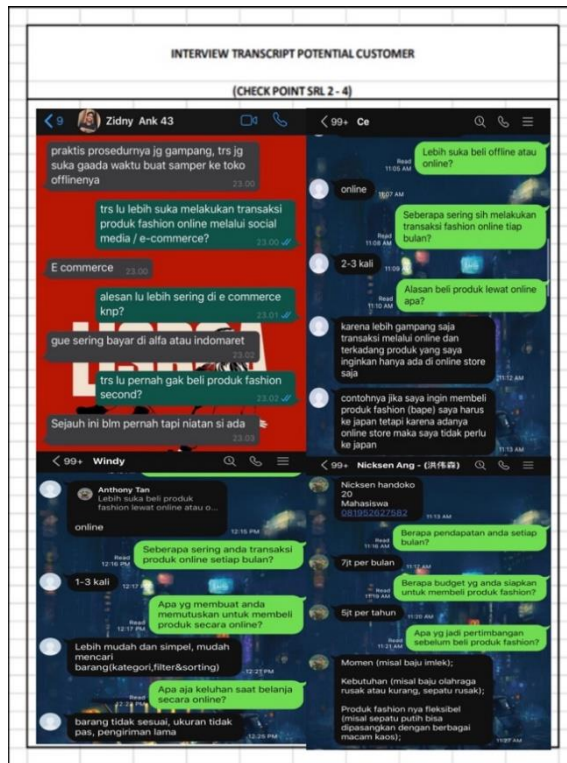
Sebelum langkah itu, langkah apa aja yg kaka ambil?

Kita sebelumnya menanyakan mau disetor dengan baik atau tidak kalau yang bersangkutan tidak ada jawaban maka kita selanjutnya mendatangi rumah yang bersangkutan untuk menanyakan masalahnya

Nah ka, apa aja yg kaka butuhin buat ngembangin bisnisnya?

Biasanya paid promote instagram, whatsapp dll

Gambar 39. Bukti wawancara dengan vendor



Gambar 40. Bukti wawancara dengan calon customer

Lihat [Hasil Eksekusi](#), [Hasil wawancara](#), & [Transkrip Wawancara](#)

Dari hasil wawancara, kami pun mengumpulkan keluhan dan harapan dari customer untuk membuat *value proposition canvas*.

Value Proposition Canvas

Customer Pains

- Customer mengeluhkan lambatnya pengiriman
- Customer takut ditipu saat proses barter
- Customer takut barang yang dipesan tidak sesuai ekspektasi mereka
- Customer mengeluhkan ukuran yang tidak pas dengan badan mereka
- Customer merasa keberatan bila harus memberikan deposit dana sesuai dengan harga sewa
- Customer takut ID yang ditiptkan disalahgunakan oleh pihak penyewaan barang
- Pilihan katalog barang yang terbatas di setiap tempat penyewaan
- Penyedia takut bila barang yang mereka sewakan ditukar barang palsu yang sejenis
- Penyedia takut barang rusak , hilang / dibawa kabur penyewa bila tidak ada ID /deposit

Customer Gains

- Customer menginginkan produk dengan kualitas bagus dengan harga yang terjangkau

- Customer mau barang yang disewakan kualitas original
- Customer ingin menyewakan barangnya juga bukan hanya penyedia yang bisa menyewakan
- Kebersihan dari barang yang disewakan terjamin

Customer Jobs

- Customer harus mencari sendiri orang yang mau diajak barter.
- Customer harus datang ke tempat penyewaan untuk mendapatkan produk yg ingin disewa
- Customer harus memberikan deposit dana pada setiap barang yang mereka sewa
- Customer harus menitipkan ID (KTP/SIM/KK) pada setiap menyewa barang

Pain Reliever

- Ourwear menyediakan pilihan waktu pengiriman, bisa dari 1 jam, 1 hari, (3-5 hari), dan (5-7 hari)
- Barang dipilih melalui aplikasi & barang langsung dikirim ke rumah penyewa.
- Customer tidak harus menitipkan ID hanya perlu mengupload foto ID sesuai syarat & ketentuan.
- Pilihan Katalog yang beragam karena penggabungan dari toko-toko penyewaan yg sebelumnya bersifat individu.
- Sesama penukar barang harus mengirimkan barangnya terlebih dahulu dikantor Ourwear untuk dicek keasliannya

Gain Creator

- Pada setiap barang digunakan microchip untuk mendeteksi apakah barang yg disewa sesuai dengan barang yg dikembalikan customer.
- Barang diantar & diambil langsung oleh kurir kami sesuai durasi penyewaan u/ mengatasi over time.
- Memberikan sistem poin untuk tiap transaksi yang bisa diconvert potongan harga / biaya antar.
- Menyediakan layanan Berlangganan untuk customer loyal agar menghemat dalam bertransaksi di app.

Sekarang, ide bisnis sudah tervalidasi. Kami pun membuat deskripsi lengkap tentang product dan service dari *Ourwear*. Kami menyediakan 2 fitur utama, yaitu *rent dan trade*. Berikut adalah penjelasan lebih lengkap di form srl 4.3

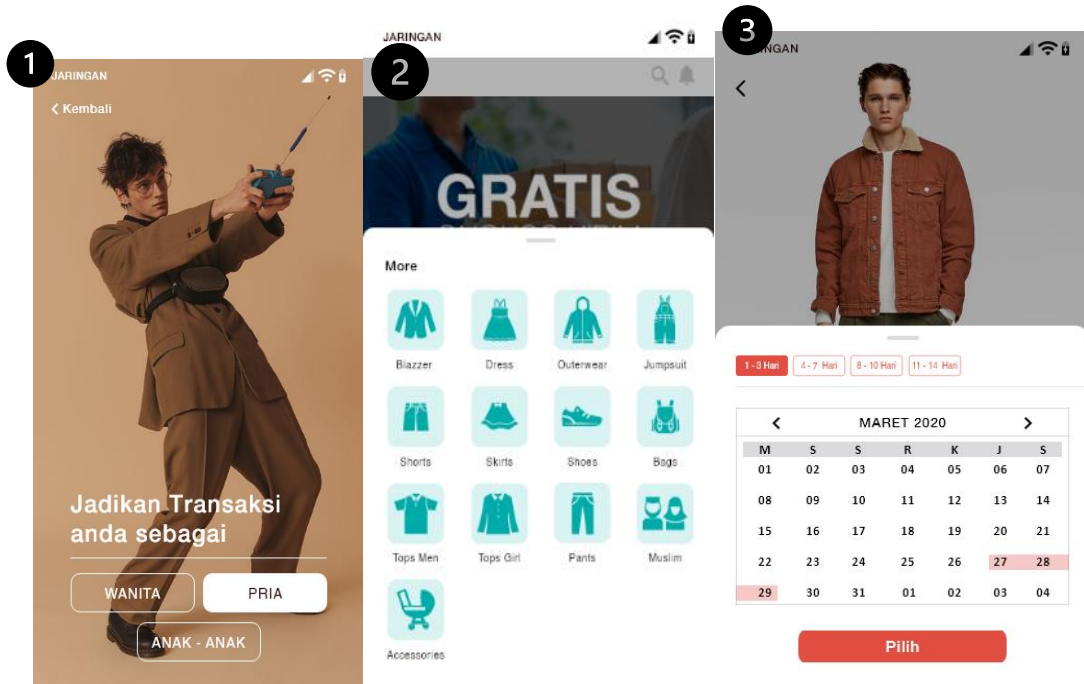
FORM 4.3. FEATURE DESCRIPTION (CHECK POINT SRL 4 - 3)	
<h2>1. TRADE</h2> 	<p>Salah satu fitur dari Ourwear adalah trade. Fitur ini memberikan layanan bertukar barang antara 2 pihak dengan perjanjian keduanya dan Ourwear sebagai pihak ketiga. Keunggulan yang kami berikan dalam layanan ini adalah belum 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>

Gambar 41. Deskripsi Fitur Ourwear

Gambar 2.6 Feature Description

Lihat [Bab 1 bagian Profil Bisnis & Bidang Usaha](#)

Setelah mendeskripsikan fitur apa saja yang terdapat di aplikasi, kami pun langsung membuat prototype aplikasi Ourwear yang akan di ujitobakan ke calon customer untuk mengetahui impresi mereka serta mendapatkan saran dan kritik terhadap prototype yang sudah kami buat.



Gambar 42. Cuplikan tampilan prototype aplikasi

Untuk tampilan dan detail penjelasan tentang prototype, bisa dilihat di [Minimal Viable Product](#) & [Tampilan produk keseluruhan](#).

Setelah membuat prototype, kami pun langsung melakukan survey pada calon user untuk mengetahui tanggapan mereka terhadap aplikasi Ourwear.

FORM 5.2. PROTOTYPE VALIDATION REPORT - USERS CHECK POINT SRL 5 -2		FORM 5.3. PROTOTYPE VALIDATION REPORT - PARTNERS CHECKPOINT SRL 5-3	
Product Name		Product Name	
Produce by		Produce by	
Prototype	Yes/No*)	Prototype	Yes/No*)
Evidence type	Photo/video*)	Evidence type	Photo/video*)
Duration		Duration	
Comment From <u>user</u> : <ul style="list-style-type: none"> Nice to try Bagus Cukup menarik Design simple mudah diakses ga bikin pusing mata topcer lah baru mengenal aplikasi ourwear Aplikasi yang cukup menarik good <u>Menarik</u> 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 pembelian ringkas. Secara keseluruhan, desain User Interface dan User Experience-nya sudah bagus. 		Partner no Gender Age Name Comments <ul style="list-style-type: none"> <u>Bagus dan sangat menarik</u> 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. 	

Gambar 43. Komentar dari user dan vendor

Respon dari *user* ternyata lebih banyak memberikan respon positif dibandingkan respon negatif, kebanyakan respon positif tersebut didasarkan pada aplikasi yang dinilai cukup menarik dari segi user interface, logo yang simple sehingga mudah diingat, dan juga warna yang telah sesuai dengan design yang diterapkan pada platform.

Pivoting dalam Model Bisnis mengantisipasi Hal yang tak Terduga

Dalam kasus produk seperti kehilangan, pencurian, kerusakan dan sebagainya.

Pencegahan

Setiap produk yang akan disewa akan dipasang sebuah chip yang ada dalam packaging Box & Produk fashion yang tersedia dari Ourwear, yang dapat melacak lokasi & keberadaan barang yang disewa, apabila suatu saat produk tersebut hilang atau dicuri, maka kami dapat melacak dimana produk tersebut pergi. Ourwear juga menyediakan Box khusus pengiriman & pengembalian untuk melindungi barang yang akan disewa yang sedang dalam pengiriman. Selain itu juga, pengguna yang menyewa produk wajib meletakkan deposit dan memastikan akun mereka terverifikasi dengan identitas (KTP, SIM, dan lain-lain) terlebih dahulu sebelum dapat melakukan kegiatan sewa menyewa.

Proses

Sebelum barang dikirim ke pengguna saat pengguna mulai menyewa, barang akan dikirim ke kantor Ourwear terlebih dahulu untuk di inspeksi kebenaran & Keaslian barang. Apakah sesuai dengan yang digambar dan deskripsi, kondisi, dan sebagainya. Kemudian, barang siap lanjut dikirim ke pengguna.

Setelah selesai, maka barang akan dikembalikan lagi ke kantor Ourwear untuk di inspeksi kembali terhadap kondisi barang tersebut sekarang. Biaya tambahan akan di

aplikasikan apabila terdapat sebagian atau keseluruhan kerusakan, kehilangan bagian, dan sebagainya, kemudian barang akan dikembalikan ke pemilik & siklus berulang.

Komplain

Terkadang pemilik tidak menerima kondisi barang yang telah rusak, hilang, dan sebagainya. Untuk kompensasinya, dapat tergantung dari kasus ke kasus. Umumnya berupa penggantian baik biaya atau barang yang sama.