

Kegiatan dilakukan sesuai Learning Plan

Kegiatan

- Membuat mindmap Ourwear
- Wawancara user dan vendor
- Membuat diagram dari hasil wawancara
- Membuat Value Proposition Canvas dari hasil wawancara dan data dari internet
- Membandingkan aplikasi Ourwear dengan aplikasi Cumi
- Membuat Timeline

Salinan Learning Plan

Student Information

Name : Anthony Tan

Student number : 2101655922

Email : anthony.tan@binus.ac.id

Phone : 08127466144

Address : Jl. Budi Raya No. 21, Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11530

Study Program : Mobile Application and Technology

Institution/Business Information

Institution/Business Name : Binus Inkubator/Beehub

Institution/Business Address : Jl. Raya KB Jeruk No 27 Kecamatan, KB Jeruk Kota Jakarta Barat

Site Supervisor/Business Mentor Name : Hans Daniel S.kom MMSI

Position : Supervisor

Email : Hans.daniel@binus.edu

Office Phone Number : 5245830

Site Supervisor/Business Mentor Mobile Phone : 08159430 943

Enrichment Information

Start Date : 1 Maret 2020

End Date : 31 Agustus 2020

Working Hours (day and time) : Senin – Jumat 09.00 – 17.00

Enrichment Type *: **Entrepreneurship**

Job Position and Job Description

Describe the Job Position and Job Description during enrichment

Saya membantu anggota kelompok dalam mengerjakan form srl, hingga membantu dalam bagian pemrograman aplikasi Ourwear.

Activity Plan*

- SRL 1-6
- Wawancara Industri dan Customer
- Membuat akun Instagram Ourwear untuk mengumpulkan pengguna
- Membuat Forum Facebook dan Instagram untuk mengumpulkan Pengguna
- Observasi
- Validasi SRL yang sudah terlaksanakan

Target segmen

Segmen pasar

Geografis :

Dari segi geografis, segmen pasar Ourwear adalah orang-orang yang tinggal di Jabodetabek ataupun orang-orang yang tinggal di kota-kota besar lain di Indonesia seperti Bandung, Surabaya, Palembang dan lain-lain

- Orang yang tinggal di Jabodetabek/Kota kota besa di Indonesia.
- Demografis :

Dari segi demografis, target segmen pasar ourwear adalah remaja usia 13 tahun hingga orang dewasa yang berusia 40 tahun. Segmen pasarnya lebih ke kelas sosial menengah kebawah yang setidaknya berpenghasilan RP. 2.500.000,-perbulan.

- Umur (Child 1-6 yo, Teenagers 13-19 yo, Young adult 20-26 yo, Adult 27-40 yo)

Psikografis :

Dalam segi psikografis, kami menargetkan orang-orang yang suka memakai pakaian dari brand terkenal (Supreme & Balenciaga), dan juga mereka yang selalu mengikuti tren fashion terbaru (contohnya : Kolaborasi Supreme dan LV beberapa tahun lalu). Selain itu, kami juga menargetkan orang yang suka membeli produk fashion online dan juga orang-orang yang suka membeli produk second import.

- Orang yang suka memakai produk brand terkenal.
- Orang yang selalu mengikuti trend fashion.
- Orang yang suka membeli produk fashion online.
- Orang yang suka membeli produk fashion second.
- Orang yang suka membeli produk fashion second import.

Perilaku :

Dari segi perilaku, segmen market kami adalah orang-orang yang mementingkan penampilannya dan juga memedulikan pendapat orang lain terhadap fashionnya. Orang ini pastinya sering posting foto ootd di Instagram yang pastinya gengsi kalau postingan fotonya pakai pakaian itu-itu saja. Tipe ini juga menunjukkan kalau mereka mudah bosan terhadap produk pakaian yang sudah mereka pakai.

- Orang yang mementingkan style fashion.
- Fashion Instagramable.
- Orang yang gengsi menggunakan pakaian yang sama.
- Orang yang muda bosan dengan produk fashion yang mereka punya.

Target Pasar

Target pasar dari Ourwear adalah orang-orang diusia 13 tahun hingga 26 tahun dimana pada usia itu, kebanyakan dari mereka (yang lahir dikota-kota besar) sudah mengenal fashion branded. Kebanyakan dari mereka pasti menginginkan produk tersebut karena ingin dianggap terhype, terkeren dan terupdate dimata teman-temannya. Selain karena itu, mereka juga memakai pakaian branded karena terinspirasi dari public figure yang mereka idolakan.

- Teenagers (13-19 yo).
- Young Adult (20-26).
- 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.

Minimal Viable Product

Ourwear telah membuat produk yang setidaknya layak jalan. Saat ini kami telah memberi pitch terhadap pelanggan dan vendor dan telah mendapatkan masukan.

Thread Trello

<https://trello.com/c/h1XJGIwU>

Validasi

<https://trello.com/c/ZO2gYq4i> ; Hasil Survei berada di SRL5 pada Bab 3.

Adobe XD

OURWEAR



TRADE

Lewati



RENT

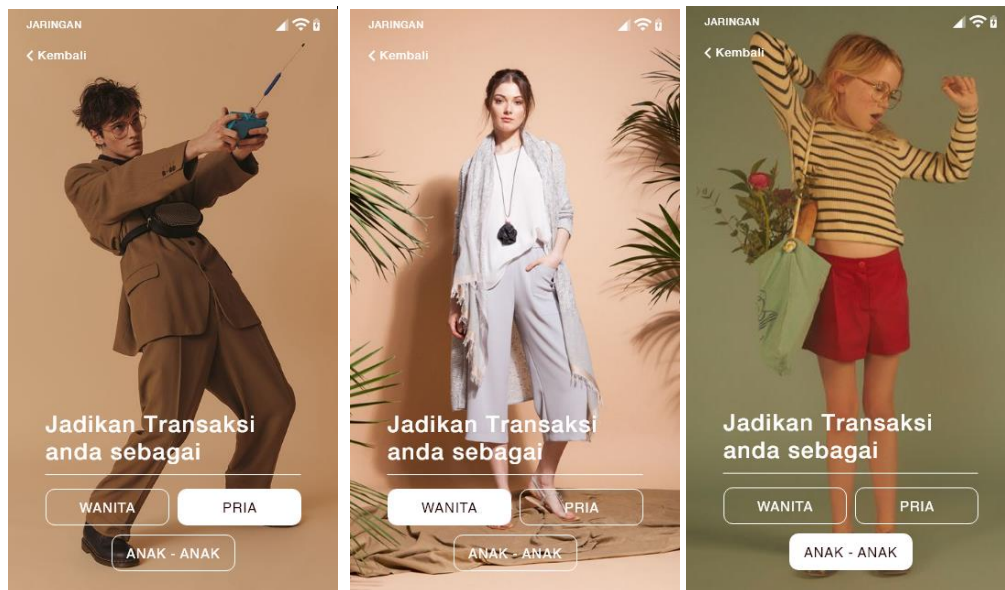
Mulai

Tampilan Prototype awal masuk aplikasi Ourwear, jadi tampilan masuk ini menampilkan ada apa aja fitur di dalam aplikasi kita.

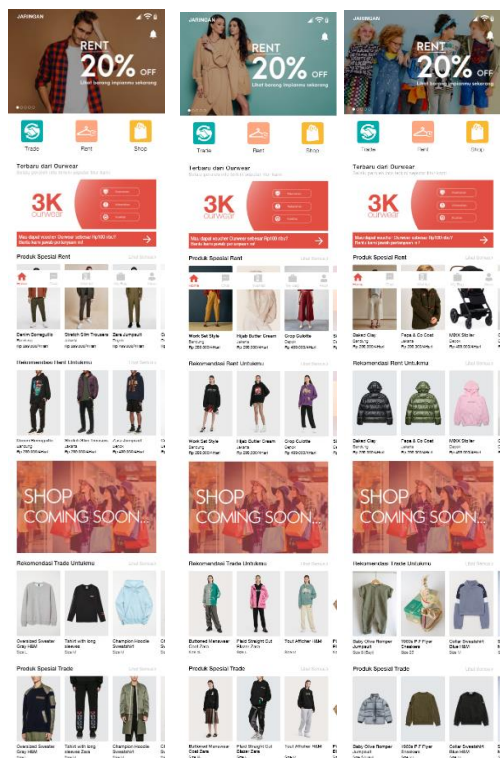
The image displays three mobile application prototypes for 'OURWEAR'.

- Prototype 1 (Left): Login Screen**
 - Header: OURWEAR
 - Tabs: MASUK (selected), DAFTAR
 - Fields: Email, Kata Sandi
 - Buttons: MASUK, Lanjutkan dengan Facebook, Lanjutkan dengan Google, Lanjutkan dengan Instagram
 - Link: Lupa password?
- Prototype 2 (Middle): Register Screen**
 - Header: OURWEAR
 - Tabs: MASUK, DAFTAR (selected)
 - Fields: Email, Kata sandi, Ulang Kata sandi, No Handphone
 - Section: Pilihan gaya terbaru
 - ☐ Laki - laki
 - ☐ Wanita
 - Section: Tanggal Lahir
 - Tanggal
 - Bulan
 - Tahun
 - Button: Daftar
 - Text: Dengan mendaftar, saya menyetujui Syarat dan Ketentuan serta Kebijakan Privasi.
 - Links: Sudah memiliki akun? Masuk Sekarang
- Prototype 3 (Right): Forgot Password Screen**
 - Header: Lupa Password
 - Section: Lupa Password?
 - Masukkan email Anda dibawah ini dan terima intruksi atur ulang kata sandi Anda
 - Field: Email
 - Button: Atur ulang Kata Sandi
 - Link: Sudah memiliki akun? Masuk Sekarang

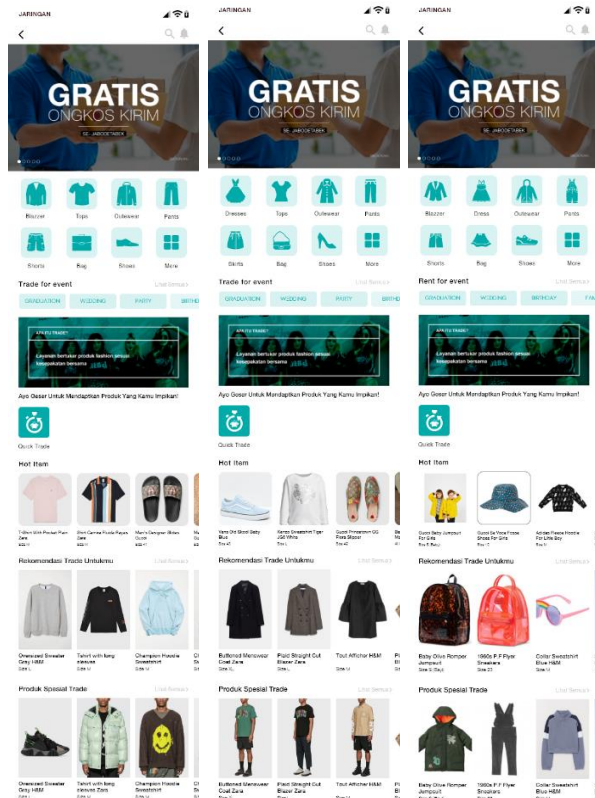
Tampilan Prototype Login, Daftar, dan lupa password, jadi tampilan ini untuk yang sudah punya akun, daftar akun, serta yang sudah mempunyai akun tetapi lupa dengan kata sandinya.



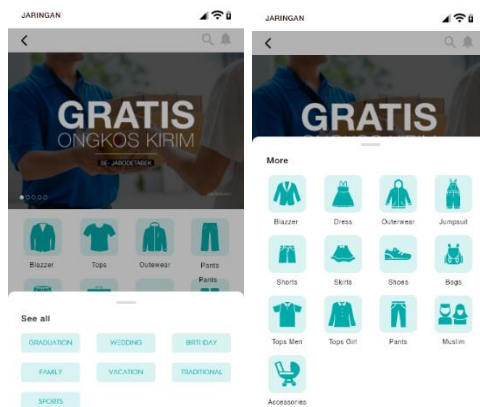
Tampilan Prototype memilih gender untuk masuk kedalam homepage.



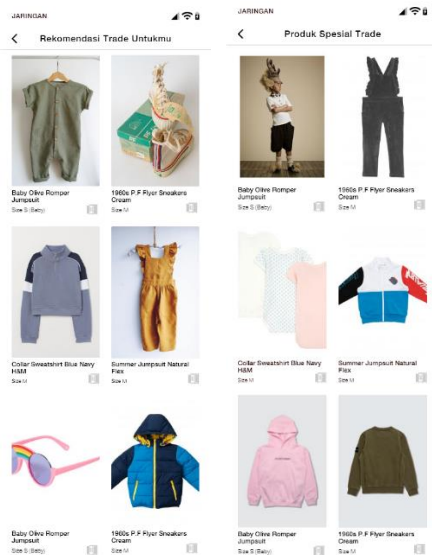
Tampilan Prototype Homepage Pria, Wanita dan Anak-Anak. Di Homepage ini kita bisa memilih Fitur apa yang akan kita kunjungi.



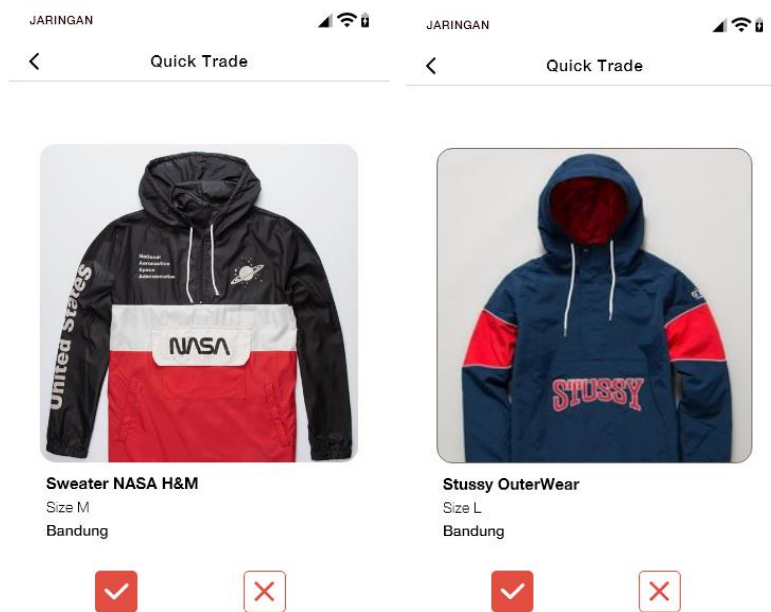
Berikut adalah tampilan prototype Homepage Trade Pria, Wanita dan Anak- anak. Dan didalam Homepage Trade ini ada penjelasan apa itu Trade dan ada fitur Quick Trade.



Berikut adalah salah satu tampilan prototype jika mengklik Lihat semua dan More.



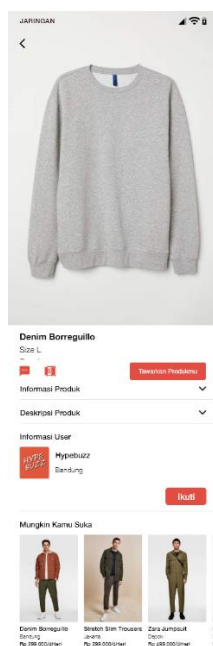
Berikut adalah salah satu tampilan prototype jika mengklik Rekomendasi Trade untukmu dan Produk special Trade.



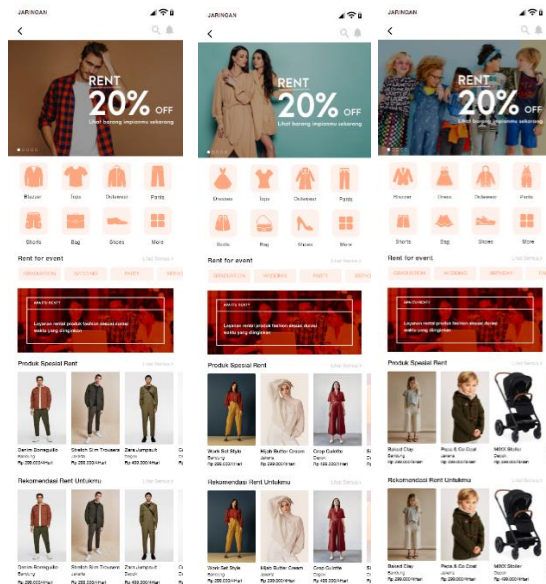
Berikut adalah tampilan jika mengklik fitur Quick Trade. Yang dimana jika mengklik ceklis maka user setuju dengan produk tersebut dan jika mnegklik tanda X maka user tidak suka dengan produk tersebut dan akan mencari produk lainnya.



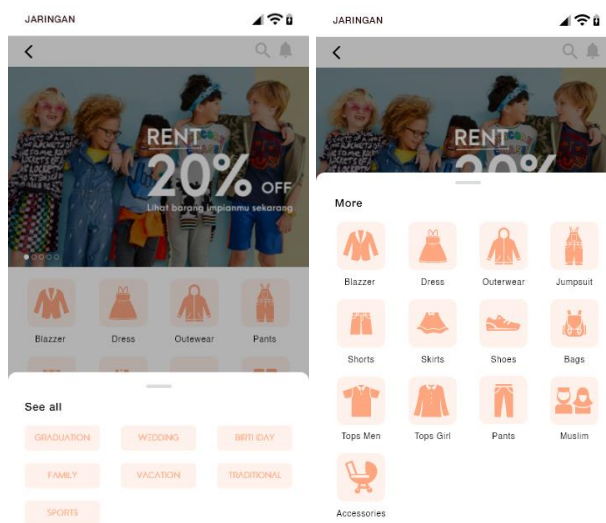
Berikut tampilan prototype jika user mengklik apa itu Trade. Dan di dalamnya ada penjelasan apa itu fitur Trade dan bagaimana bekerjanya.



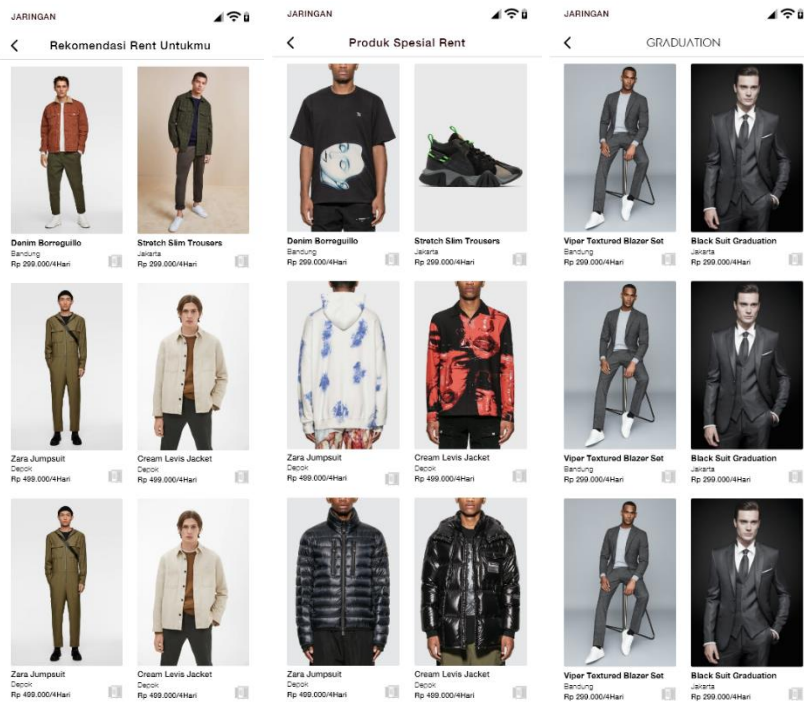
Berikut adalah tampilan lapak produk Trade. Yang mana didalamnya user bisa menawarkan produknya dan bisa melihat detail Deskripsi Produk dan bisa mengikuti User lainya untuk melihat produk lainnya.



Berikut tampilan prototype fitur Rent Pria, Wanita dan Anak – Anak. Dan didalam fitur Rent ada tampilan apa itu Rent.



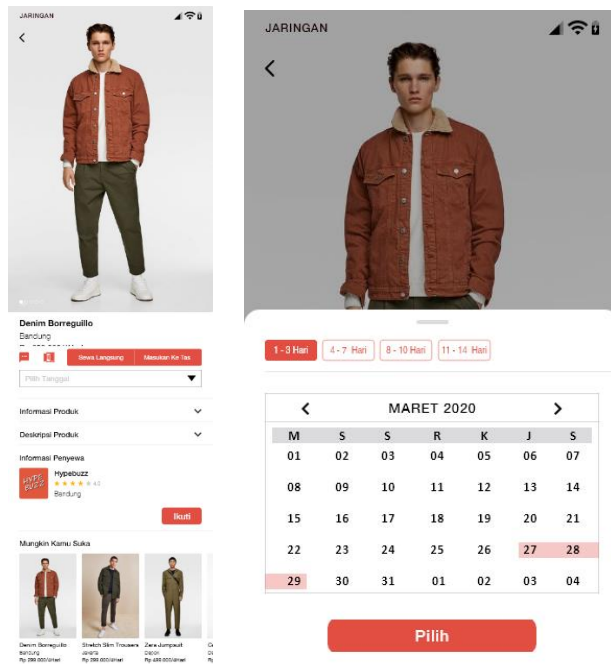
Berikut adalah salah satu tampilan jika user mengklik Lihat semua dan More didalam fitur Rent.



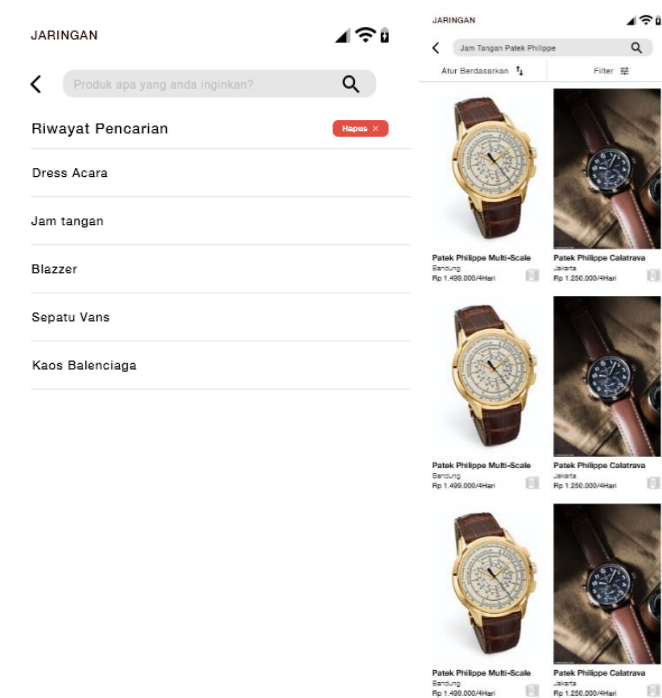
Berikut adalah salah satu tampilan jika user mengklik Lihat semua Rekomendasi untukmu, Produk Spesial Rent dan jika user mengklik Rent for event.



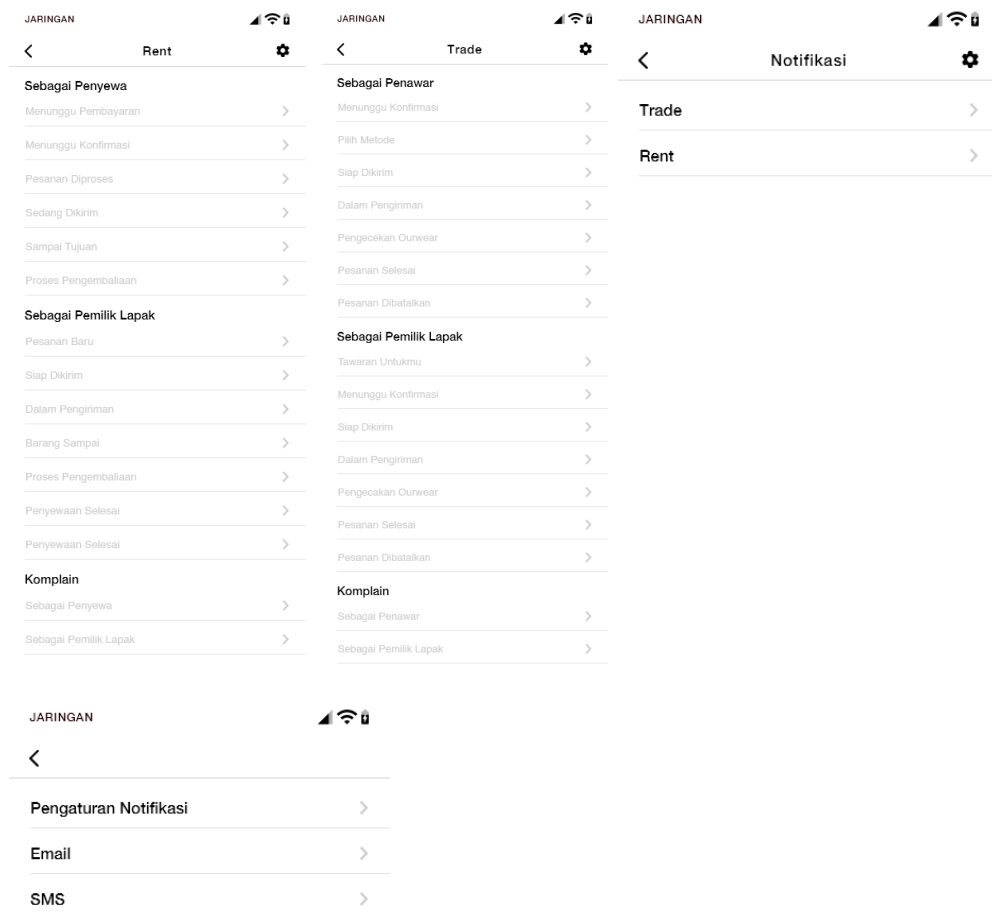
Berikut tampilan prototype jika user mengklik apa itu Rent. Dan di dalamnya ada penjelasan apa itu fitur Rent dan bagaimana bekerjanya.



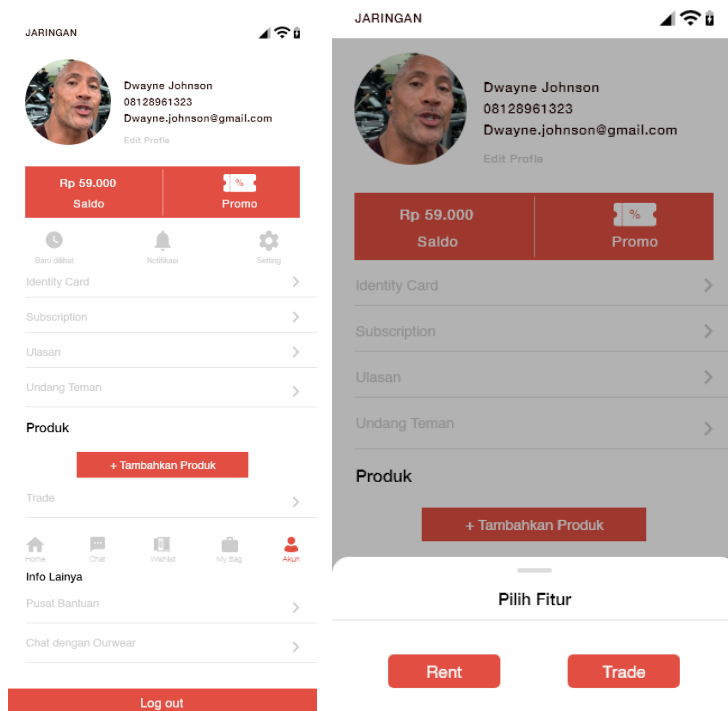
Berikut adalah tampilan Lapak Produk Rent dan deskripsi produknya serta tampilan memilih tanggal untuk menyewa produknya tersebut.



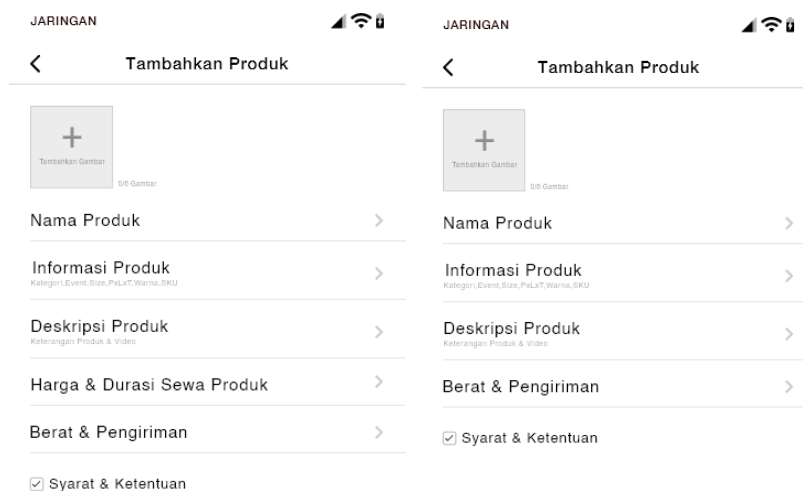
Berikut adalah tampilan search dan tampilan hasil setelah search.



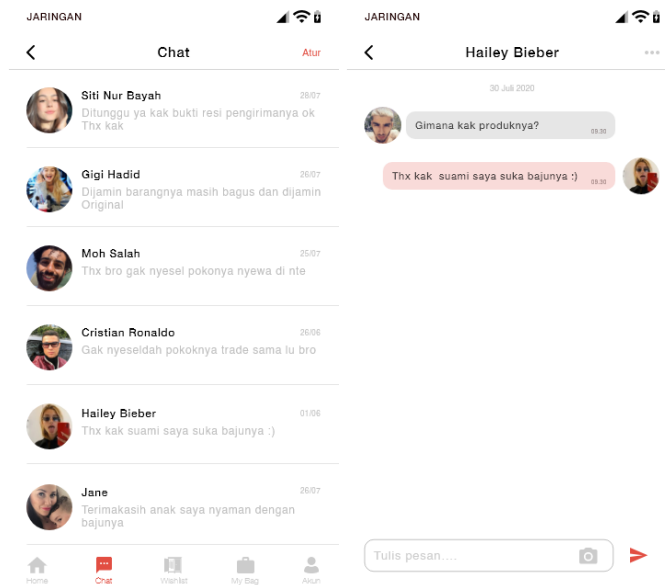
Berikut adalah tampilan prototype Notifikasi Fitur Rent & Trade, serta tampilan pengaturan Notifikasi.



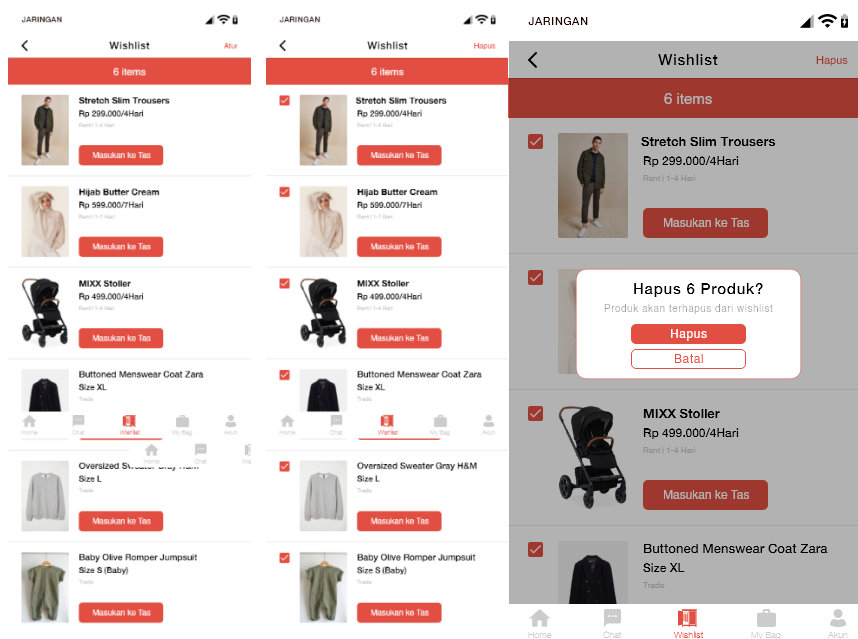
Berikut adalah tampilan prototype Akun dan tampilan prototype jika user mengklik tambahkan produk.



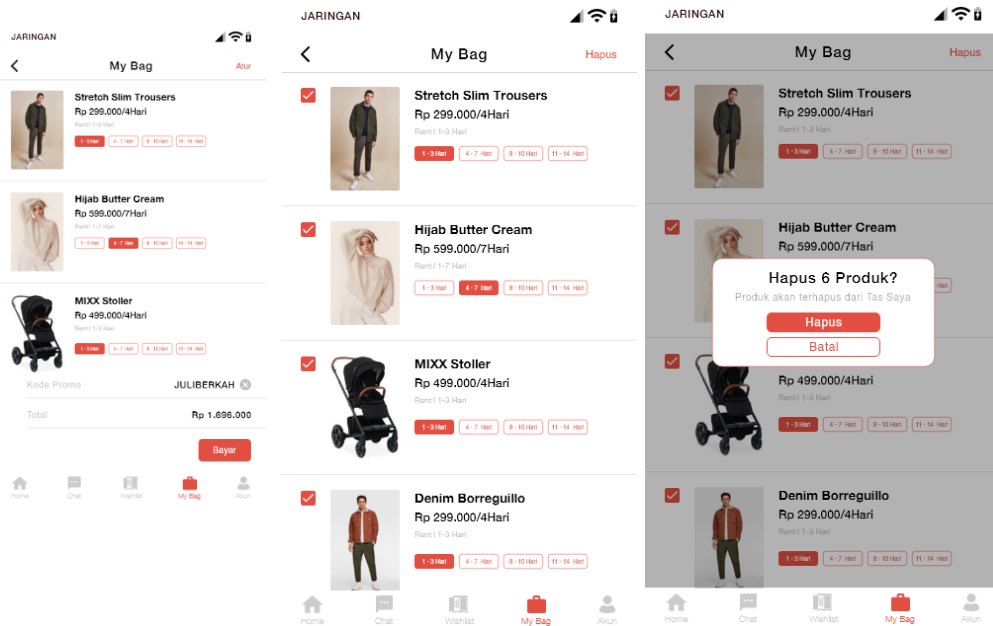
Berikut adalah tampilan prototype Form posting produk Rent & Trade.



Berikut tampilan prototype Fitur Chat dan salah satu tampilan chatnya.



Berikut tampilan prototype Fitur Wislist dan tampilan klik atur serta tampilan setelah klik ceklis untuk atur produk yang mau di hapus.



Berikut tampilan prototype Fitur My Bag dan tampilan klik atur serta tampilan setelah klik ceklis untuk atur produk yang mau di hapus.

Asumsi Validasi

Nama : Ridwan

Deskripsi pendek persnoa :

Orang yang suka membeli produk fashion, tapi mudah bosan dengan pakainya & tidak tau pakaian-pakaian yang sudah tidak digunakan mau diapakan.

Demografis

Umur : 23

Gender : Laki -Laki

Status Pernikahan : Lajang

Pendapatan : >2.500.000/bulan

Lokasi : Jakarta

Defining Traits : Good Persona dan Perfectsionis

Latar Belakang Profesional

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Karyawan Swasta

Pengalaman Kerja : Karyawan brand fashion diatas 3 tahun

Preferensi Teknologi

Internet :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Media Sosial :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Permainan :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Belanja Online :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Gaya komunikasi

Kasual :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Umum :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Preferensi Personal

Tujuan

- Memberikan layanan tukar pakaian (Trade) untuk mengurangi cost dalam membeli produk fashion baru.
- Memberikan keuntungan dengan menyewakan produk fashion kepada orang lain.

Poin Keluhan Persoalan

- Barang tidak sesuai dengan yang mereka pasarkan.
- Kualitas pakaian yang dipakai tidak layak.

Daftar pengguna potensial

- Pelajar
- Mahasiswa
- Karyawan
- Wiraswasta

Produk

Aplikasi Ourwear

Aplikasi Ourwear adalah fasilitas bagi pengguna untuk memulai menggunakan layanan baik itu *Jual-beli, Sewa, Tukar-tambah*. Aplikasi Ourwear merupakan antar-muka dalam jaraknya proses bisnis-bisnis bagi para penggunanya.

Form SRL

SRL 1

User Persnoa Assumption 1.1

Nama : Ridwan

Deskripsi pendek persnoa :

Orang yang suka membeli produk fashion, tapi mudah bosan dengan pakainya & tidak tau pakaian-pakaian yang sudah tidak digunakan mau diapakan.

Demografis

Umur : 23

Gender : Laki -Laki

Status Pernikahan : Lajang

Pendapatan : >2.500.000/bulan

Lokasi : Jakarta

Defining Traits : Good Persona dan Perfectsionis

Latar Belakang Profesional

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Karyawan Swasta

Pengalaman Kerja : Karyawan brand fashion diatas 3 tahun

Preferensi Teknologi

Internet :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Media Sosial :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Permainan :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Belanja Online :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Gaya komunikasi

Kasual :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Umum :

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Preferensi Personal

Tujuan

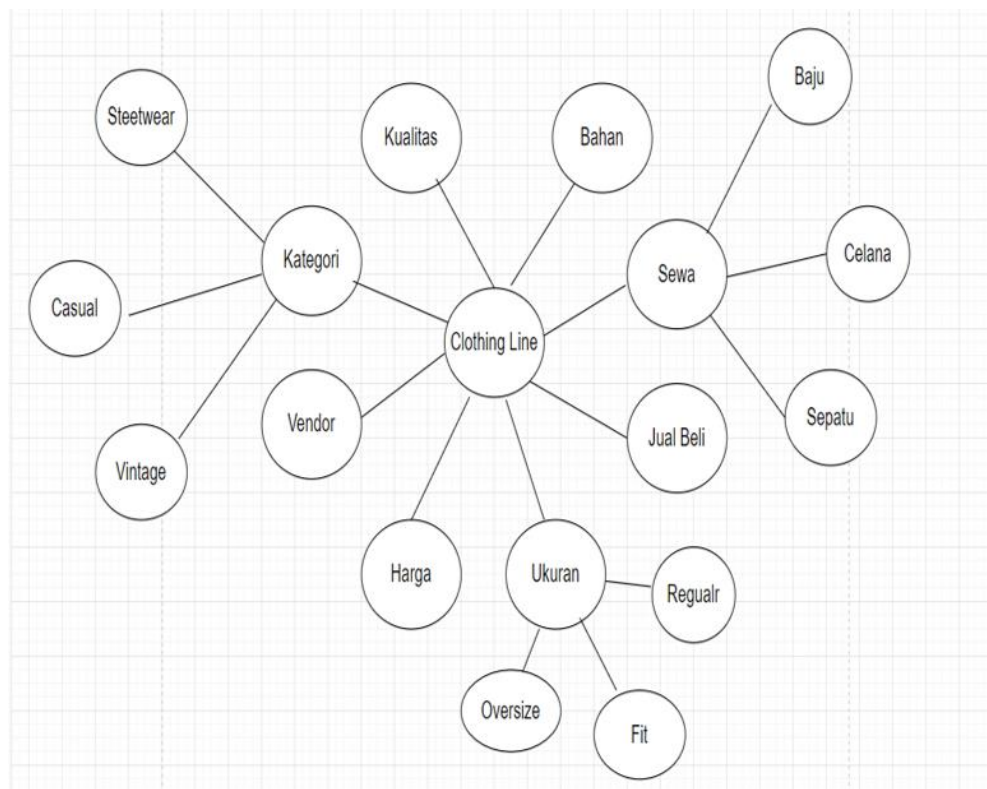
- Memberikan layanan tukar pakaian (Trade) untuk mengurangi cost dalam membeli produk fashion baru.
- Memberikan keuntungan dengan menyewakan produk fashion kepada orang lain.

Poin Keluhan Persoalan

- Barang tidak sesuai dengan yang mereka pasarkan.
- Kualitas pakaian yang dipakai tidak layak.

Daftar pengguna potensial

- Pelajar
- Mahasiswa
- Karyawan
- Wiraswasta

Mindmap 1.2**Activity Evidence 1.4**



Melakukan observasi ke pasar senen untuk melihat produk apa saja yang dicari orang dan juga melihat orang-orang dengan umur berapa yang suka belanja disana.



Melakukan observasi ke pasar baru untuk melihat produk apa yang dicari orang dan juga melihat orang-orang dengan umur berapa yang suka belanja disana.



Melakukan observasi ke pasar senen untuk melihat produk apa yang dicari orang dan juga melihat orang-orang dengan umur berapa yang suka belanja disana.

SRL 2

Wawancara dengan Industri & Pelanggan

Daftar Pertanyaan wawancara

Untuk Pelanggan

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 berbeda 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 menukarkan barang yang sudah tidak anda pakai dengan barang yang anda sukai?
29. Apa kamu punya pengalaman menukarkan 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?

Untuk Industri

1. Nama
2. Usia
3. Status / Pekerjaan

4. No Hp
5. Berapa pendapatan tiap bulan dari penjualan pakaian second?
6. Berapa budget yang disiapkan tiap bulan untuk membeli barang untuk dijual kembali?
7. Pengunjung yang membeli lebih banyak laki-laki atau perempuan?
8. Kisaran umur yang membeli produk fashion di toko anda?
9. Produk fashion apa yang sering dibeli ditoko anda?
10. Merek pakaian apa yang sering di cari oleh customer anda?
11. Saat orang membeli produk di toko anda rata-rata mereka membeli berapa produk?
12. Kisaran harga barang second yang anda jual?
13. Bagaimana awal mulai anda berdagang?
14. Sudah berapa lama anda penjualan produk fashion?
15. Apakah ada pengalaman pahit yang dialami ketika penjualan produk fashion second?
16. Bagaimana cara anda mengoptimalkan penjualan?
17. Kenapa anda memutuskan untuk menjual produk fashion second?

Hasil wawancara

Akan dilampirkan di Lampiran lain-lain di penutup

SRL 3

Value Proposition Canvas

Customer profile

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 dititipkan 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

Gains

Customer Jobs

- Customer menginginkan produk dengan kualitas barang dengan harga yang Terjangkau
- Customer tidak harus datang ke toko, barang dikirim langsung kerumah mereka
- 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 mau data pribadi mereka terjaga (ID , No HP , Alamat Pribadi)

Value Propositions

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.

Product & Services

- “ Trade “ adalah fitur bertukar produk fashion, untuk mendapatkan produk fashion baru dengan cara menukarkan produk yang sudah tidak anda gunakan dengan produk dari orang lain sesuai dengan kesepakatan Ke-2 belah pihak untuk saling menukarkan produknya.
- “ Rent “ adalah fitur penyewaan produk fashion, fitur ini dibuat untuk memberikan layanan penyewaan produk fashion kepada orang yang lain yang membutuhkan sesuai dengan jangka waktu penywaan yang telah ditentukan.
- Selain dapat menyewa produk fashion, di fitur ini kita dapat menyewakan produk yang kita miliki kepada orang lain yang ingin menyewa barang kita, sehingga pihak pemilik barang bisa mendapatkan penghasilan dari produk-produk fashion yang ia sewakan (Sesuai syarat & Ketentuan dari aplikasi kami).

SRL 4

Teknologi yang digunakan

- Flutter. Framework pembuatan aplikasi untuk mobile & web
<https://flutter.dev>
- Firebase. Backend aplikasi, untuk memfasilitasi Akun, Daftar & Login, Database, analitik, dan sebagainya.
- Visual Studio Code. Sebuah IDE programming serbaguna dari Microsoft, yang dapat diutak-atik sesuai kebutuhan.

Tipe	Atribut	No	Date	RU	JULY 2020												AUG 2020												SEPT 2020												OCT 2020												NOV 2020												DES 2020												JAN 2021												FEB 2021												MAR 2021												APR 2021												MAY 2021												JUN 2021												JUL 2021												AUG 2021												SEP 2021												OCT 2021												NOV 2021												DES 2021												JAN 2022												FEB 2022												MAR 2022												APR 2022												MAY 2022												JUN 2022												JUL 2022												AUG 2022												SEP 2022												OCT 2022												NOV 2022												DES 2022												JAN 2023												FEB 2023												MAR 2023												APR 2023												MAY 2023												JUN 2023												JUL 2023												AUG 2023												SEP 2023												OCT 2023												NOV 2023												DES 2023												JAN 2024												FEB 2024												MAR 2024												APR 2024												MAY 2024												JUN 2024												JUL 2024												AUG 2024												SEP 2024												OCT 2024												NOV 2024												DES 2024												JAN 2025												FEB 2025												MAR 2025												APR 2025												MAY 2025												JUN 2025												JUL 2025												AUG 2025												SEP 2025												OCT 2025												NOV 2025												DES 2025												JAN 2026												FEB 2026												MAR 2026												APR 2026												MAY 2026												JUN 2026												JUL 2026												AUG 2026												SEP 2026												OCT 2026												NOV 2026												DES 2026												JAN 2027												FEB 2027												MAR 2027												APR 2027												MAY 2027												JUN 2027												JUL 2027												AUG 2027												SEP 2027												OCT 2027												NOV 2027												DES 2027												JAN 2028												FEB 2028												MAR 2028												APR 2028												MAY 2028												JUN 2028												JUL 2028												AUG 2028												SEP 2028												OCT 2028												NOV 2028												DES 2028												JAN 2029												FEB 2029												MAR 2029												APR 2029												MAY 2029												JUN 2029												JUL 2029												AUG 2029												SEP 2029												OCT 2029												NOV 2029												DES 2029												JAN 2030												FEB 2030												MAR 2030												APR 2030												MAY 2030												JUN 2030												JUL 2030												AUG 2030												SEP 2030												OCT 2030												NOV 2030												DES 2030												JAN 2031												FEB 2031												MAR 2031												APR 2031												MAY 2031												JUN 2031												JUL 2031												AUG 2031												SEP 2031												OCT 2031												NOV 2031												DES 2031												JAN 2032												FEB 2032												MAR 2032												APR 2032												MAY 2032												JUN 2032												JUL 2032												AUG 2032												SEP 2032												OCT 2032												NOV 2032												DES 2032												JAN 2033												FEB 2033												MAR 2033												APR 2033												MAY 2033												JUN 2033												JUL 2033												AUG 2033												SEP 2033												OCT 2033												NOV 2033												DES 2033												JAN 2034												FEB 2034												MAR 2034												APR 2034												MAY 2034												JUN 2034												JUL 2034												AUG 2034												SEP 2034												OCT 2034												NOV 2034												DES 2034												JAN 2035												FEB 2035												MAR 2035												APR 2035												MAY 2035												JUN 2035												JUL 2035												AUG 2035												SEP 2035												OCT 2035												NOV 2035												DES 2035												JAN 2036												FEB 2036												MAR 2036												APR 2036												MAY 2036												JUN 2036												JUL 2036												AUG 2036												SEP 2036												OCT 2036												NOV 2036												DES 2036												JAN 2037												FEB 2037												MAR 2037												APR 2037												MAY 2037												JUN 2037												JUL 2037												AUG 2037												SEP 2037												OCT 2037												NOV 2037												DES 2037												JAN 2038												FEB 2038												MAR 2038												APR 2038												MAY 2038												JUN 2038												JUL 2038												AUG 2038												SEP 2038												OCT 2038												NOV 2038												DES 2038												JAN 2039												FEB 2039												MAR 2039												APR 2039												MAY 2039												JUN 2039												JUL 2039												AUG 2039												SEP 2039												OCT 2039												NOV 2039												DES 2039												JAN 2040												FEB 2040												MAR 2040												APR 2040												MAY 2040												JUN 2040												JUL											
------	---------	----	------	----	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Minimal Viable Product

Validasi Prototype

Hasil Survei setelah pitching demo aplikasi Ourwear akan di lampirkan di lampiran lain-lain.

Setelah kami Pitching kami mendapatkan 36 Responden (Akses tanggal Selasa, 28 Juli 2020)

Reaksi & Impresi

Impresi dengan aplikasi Ourwear

- Nice to try
- Tokopedia bingit
- 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 pembelian ringkas. Secara keseluruhan, desain User Interface dan User Experience-nya sudah bagus.
- Sangat menarik perhatian
- Membantu dalam transaksi fashion yang dibutuhkan pada zaman saat ini, juga mengefiesienkan pengguna dalam memenuhi kebutuhannya.
- mengejutkan, sangat inspiratif
- Sangat menarik
- Keren gokil
- bagus muda di pahami enak di pake
- Cukup baik & user friendly

- aplikasinya bagus mudah dipakai walaupun baru pertama kali coba dan tampilan dari segi design nya lumayan baik
- so far aplikasi nya keren, UI dari aplikasi nya juga gak kalah sama e-commerce/marketplace yang udah sering dipakai ex: shopee tokped dll
- mantapp a, design appnya doang nihh kurang
- jujur nih aplikasi nya keren jgn lupa nanti collabs sama gua ya kita gemparkan ekosistem fashion di Indo boy ditunggu tanggal mainnya brody
- simple, bagus, sesuai kebutuhan banget buat orang kantoran yang harus gonta ganti baju setiap harinya tanpa harus beli baru
- aplikasinya pas banget buat cewek karena kita itu tiap hari harus ganti model/style fashion buat kebutuhan ngantor/buat feed social media kita
- keren
- unik karena belom ada app yang sama kaya gini out off the box abis
- aplikasi nya perfect banget dari segi fashion beda sama zalora yang cuma ngejual brand2 tertentu aja
- kaya tokopedia

Tanggapan terhadap kualitas design & warna aplikasi

- 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 pembelian ringkas. Secara keseluruhan, desain User Interface dan User Experience-nya sudah bagus.
 - Sangat menarik perhatian
 - Membantu dalam transaksi fashion yang dibutuhkan pada zaman saat ini, juga mengefiesienkan pengguna dalam memenuhi kebutuhannya.
 - mengejutkan,sangat inspiratif
 - Sangat menarik
 - Keren gokil
 - bagus muda di pahami enak di pake
 - Cukup baik & user friendly
 - aplikasinya bagus mudah dipakai walaupun baru pertama kali coba dan tampilan dari segi design nya lumayan baik
-
- so far aplikasi nya keren,UI dari aplikasi nya juga gak kalah sama e-commerce/marketplace yang udah sering dipakai ex:shopee tokped dll
 - mantapp a, design appnya doang nihh kurang
 - jujur nih aplikasi nya keren jgn lupa nanti collabs sama gua ya kita gemparkan ekosistem fashion di Indo boy ditunggu tanggal mainnya brody
 - simple,bagus,sesuai kebutuhan banget buat orang kantor yang harus gonta ganti baju setiap harinya tanpa harus beli baru

- aplikasinya pas banget buat cewek karena kita itu tiap hari harus ganti model/style fashion buat kebutuhan ngantor/buat feed social media kita
- keren
- unik karena belom ada app yang sama kaya gini out off the box abis
- aplikasi nya perfect banget dari segi fashion beda sama zalora yang cuma ngejual brand2 tertentu aja
- kaya tokopedia

Saran dari hasil Pitching

- 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 topped
- 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 pembelian ringkas. Secara keseluruhan, desain User Interface dan User Experience-nya sudah bagus.
- Sangat menarik perhatian

- Membantu dalam transaksi fashion yang dibutuhkan pada zaman saat ini, juga mengefiesienkan pengguna dalam memenuhi kebutuhannya.
- mengejutkan,sangat inspiratif
- Sangat menarik
- Keren gokil
- bagus muda di pahami enak di pake
- Cukup baik & user friendly
- aplikasinya bagus mudah dipakai walaupun baru pertama kali coba dan tampilan dari segi design nya lumayan baik
- so far aplikasi nya keren,UI dari aplikasi nya juga gak kalah sama e-commerce/marketplace yang udah sering dipakai ex:shopee tokped dll
- mantapp a, design appnya doang nihh kurang
- jujur nih aplikasi nya keren jgn lupa nanti collabs sama gua ya kita gemparkan ekosistem fashion di Indo boy ditunggu tanggal mainnya brody
- simple,bagus,sesuai kebutuhan banget buat orang kantoran yang harus gonta ganti baju setiap harinya tanpa harus beli baru
- aplikasinya pas banget buat cewek karena kita itu tiap hari harus ganti model/style fashion buat kebutuhan ngantor/buat feed social media kita
- keren
- unik karena belom ada app yang sama kaya gini out off the box abis
- aplikasi nya perfect banget dari segi fashion beda sama zalora yang cuma ngejual brand2 tertentu aja
- kaya tokopedia

Logbook & Monthly Report

Lampiran laporan bulanan

- **Februari**

Dibulan pertama track entrepreneurship ini, saya mulai mencari ide bisnis. Saya memulai dari membuat mindmap cabang untuk menentukan bisnis apa yang akan saya buat nanti. Lalu, saya berdiskusi dengan coach Hans dan coach Aloy di beehub, dan setelah itu saya pun membentuk kelompok pertama saya bersama Billy dan Joel.

Dalam kelompok itu, kami pun memiliki keinginan yang berbeda-beda untuk bisnis yang akan kita buat. Awalnya, saya ingin membuat aplikasi travel, billy ingin membuat software yang mirip dengan steam, dan joel ingin membuat game khusus dari perkedel technology.

Akhirnya, kami pun berdiskusi untuk mencari solusi dari keresahan masyarakat, yang membuat mindmap cabang dari banyak hal seperti fashion, travel, dan game. Akhirnya, kamipun memutuskan untuk membuat aplikasi untuk barter dan menyewa pakaian.

Pada saat presentasi pertama di beehub, saya menemukan ada kelompok lain yang memiliki ide yang sama dengan kami. Kelompok tersebut adalah kelompok Ourwear yang hanya beranggotakan Ryan dan Farel. Setelah berdiskusi bersama dengan team, saya dan joel memutuskan untuk bergabung dengan kelompok Ourwear dan Billy membentuk timnya sendiri.

- **Maret**

Pada bulan maret, saya membantu kelompok saya dalam membuat mindmap dari Ourwear. Setelah berkonsultasi dengan coach Hans, kami pun membuat mindmap fashion dari awal untuk menemukan masalah lain yang bisa diselesaikan.

Selain membuat mindmap, saya mulai mengumpulkan data dari internet tentang fashion, barang bekas, sistem barter, dan sistem penyewaan. Saya juga berdiskusi dengan teman-teman saya yang mengerti tentang fashion untuk mengumpulkan informasi.

Selain memulai srl 1, kami juga mencoba untuk menarik calon user lewat konten di instagram. Kami memposting konten 1 hari sekali untuk terus menarik user untuk mengikuti media sosial kita.

- **April**

Pada bulan ketiga ini, kami mencoba untuk mewawancara user untuk menemukan solusi dari permasalahan mereka. kami juga mengecek aplikasi penyewaan serupa seperti tulerie dan rentique untuk melihat tampilan awal mereka.

Saya juga bergabung ke beberapa grup penyewaan di facebook untuk mengecek sistem penyewaan mereka dan juga untuk melihat peluang baru jika terdapat permasalahan di grup jual beli tersebut.

Selain itu, saya juga membuat video monthly report bulanan untuk bulan april. Saya menggunakan website powton untuk mengedit video laporan bulanan.

- **Mei**

Pada bulan may, kami mencoba untuk melihat sistem, kekurangan dan kelebihan dari aplikasi pesaing untuk dibandingkan dengan Ourwear. Kami lalu membuat perbandingan antara Ourwear dengan aplikasi pesaing.

Saya lanjut mewawancara user untuk mendapat lebih banyak data dan mulai mewawancara vendor. Vendor yang kami wawancarai antara lain : sewa koper, sewa kamera, hingga sewa HT.

Saya juga melanjutkan membuat video monthly report bulanan untuk di upload ke youtube Ourwear.

- **Juni**

Di bulan ke-5 ini, kami melanjutkan wawancara dengan vendor, dari semua data yang didapat, saya pun bisa membuat value proposition canvas. Selain itu, kami juga membuat business model canvas dari Ourwear.

Selain itu, saya juga turut membantu menyelesaikan srl 3 dan juga turut mengisi form srl 3.

Seperti sebelumnya, saya membuat video monthly report bulanan khusus bulan mei dan mempostingnya di akun youtube Ourwear.

- **Juli**

Di bulan Juli kami menganalisis Material guna untuk tau software apa saja yang kita tau, menghitung cost yang dikeluarkan, serta membuat timeline Ourwear.

- **Agustus**

Dibulan terakhir enrichment program, saya melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing saya. Saya pun melakukan beberapa penambahan seperti membuat diagram dari hasil wawancara, membandingkan aplikasi Ourwear dengan aplikasi Cumi dan membuat Value Proposition Canvas yang baru.