

## 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.

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

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

Gambar 35. User Persona Assumption

### Gambar 2.1 User Persona Assumption

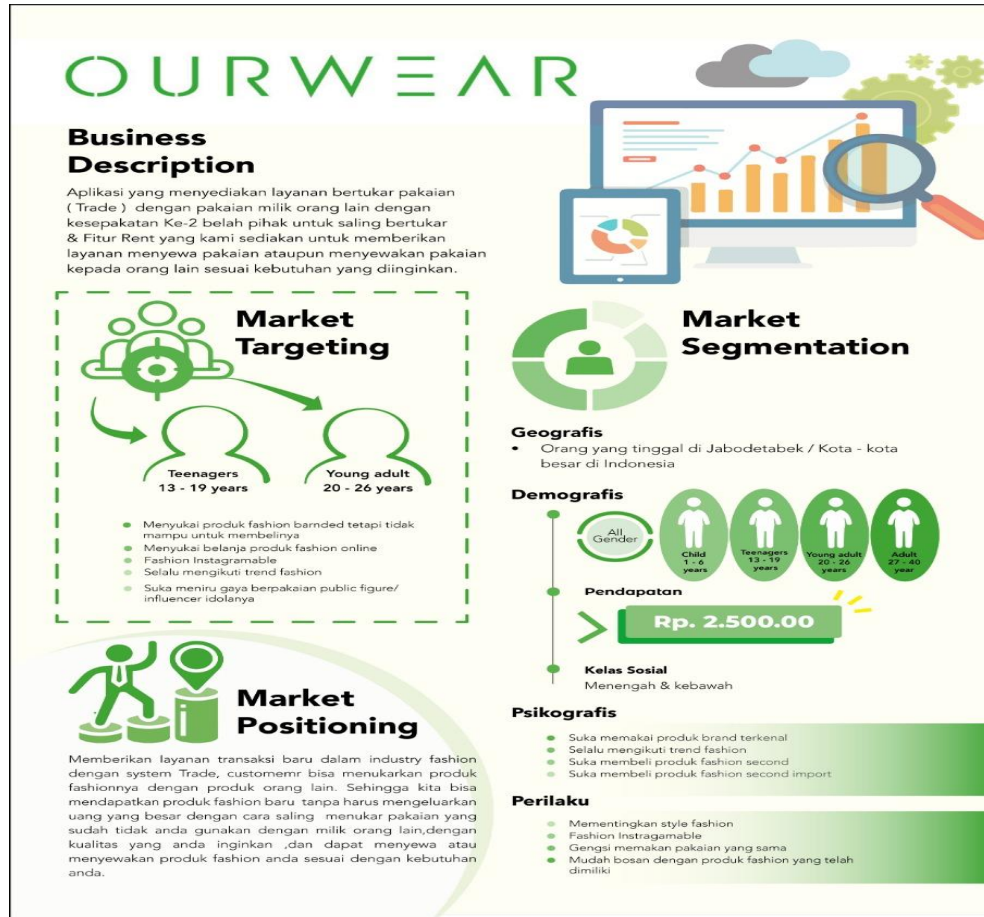
Lihat [form SRL 1](#) Demografis & [Target Segmen](#)

Setelah itu, 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)	
<b>MARKET SEGMENTATION</b> <b>Geografis :</b> - Orang yang tinggal di Jabodetabek / Kota-kota besar di Indonesia <b>Demografis :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Umur ( child 1 – 6 yr , teenagers 13 – 19 yr , young adult 20 – 25 yr , adult 27 – 40 yr )</li> <li>- Gender : All gender</li> <li>- Pendapatan &gt; 2.500.000/bulan</li> <li>- Kelas social Menengah &amp; Kebawah</li> </ul> <b>Psikografis :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orang yang suka memakai produk brand terkenal</li> <li>- Orang yang selalu mengikuti trend fashion</li> <li>- Orang yang membeli produk fashion online</li> <li>- Orang yang suka membeli produk fashion second</li> <li>- Orang yang suka membeli produk fashion second import</li> </ul> <b>Perilaku :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orang yang mementingkan style fashion</li> <li>- Fashion Instagramable</li> <li>- Orang yang gengsi menggunakan pakaian yang sama</li> <li>- Orang yang mudah bosan dengan produk fashion yang mereka punya</li> </ul>	
<b>MARKET TARGETTING</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Teenagers ( 13 – 19 yr )</li> <li>- Young Adult ( 20 – 26 yr )</li> <li>- Orang yang suka produk fashion branded tapi tidak mampu untuk membelinya</li> <li>- Orang yang suka belanja produk fashion online</li> <li>- Fashion Instagramable</li> <li>- Orang yang selalu mengikuti trend fashion</li> <li>- Orang yang suka meniru gaya berpakaian public figure / Influencer idolanya</li> </ul>	
<b>MARKET POSITIONING</b> <b>Pay Less , Style More</b> 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. <b>Save Money,</b>	

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

Setelah selesai 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 Keluahan 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 parah atau hilang, diganti  
penyewa

Terlantar rusaknya  
Dia bawa sendiri

Kalo kameranya hilang gitu pernah ga  
kak?

Ditarikan prnh  
Tp. Dpt

Nigurus yg hilangin kamera gitu gimana  
sih kak?

Ditaporin ke polisi atau gimana ka?

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?

Kurvaikan dulu

Kalo nglangin gitu, gantinya harga  
kameranya ya kak?

Ga prnh hilang bg

Kalo nglangin gitu, gantinya harga kameranya ya  
kak?

Seharusnya iya

Sewa Ht

Kalo misalnia htnya saya bawa kabur  
gimana kak?

Nah, gimana solusinya ka?

Kalo penyewanya kabur, dilaporin ke  
polisi gitu ka?

Kan saya ada pegangan ktp atas nama  
maanya

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

Yaa begitu deh mas

Saya juga g berharap customer saya  
ngelakuin hal yg begitu

Kemungkinan terburuk aja kak

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

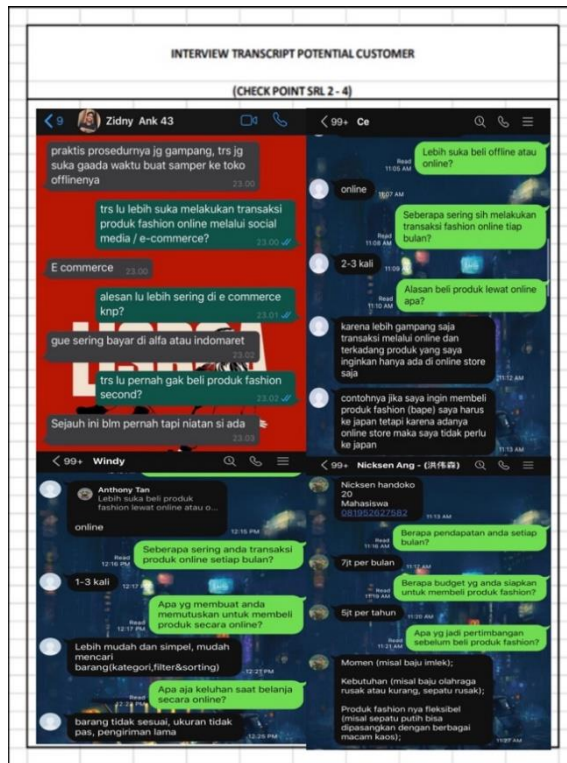
Sebenarnya saya belum nemuin  
protokolnya sih mas. Tapi mungkin saya  
bakal share ke akun2 yg bisa  
mempublikasikan nama ktpnya ke sosial  
media

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

Biasanya paid promote instagram,  
whatsapp dll

Oke kak, thankyou mau ditanya-tanya

Gambar 39. Bukti wawancara dengan calon customer



Gambar 40. Bukti wawancara dengan vendor

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

Setelah kami melakukan wawancara, kami pun membuat *value proposition canvas* dari hasil wawancara tersebut.

***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.

Setelah ide bisnis 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

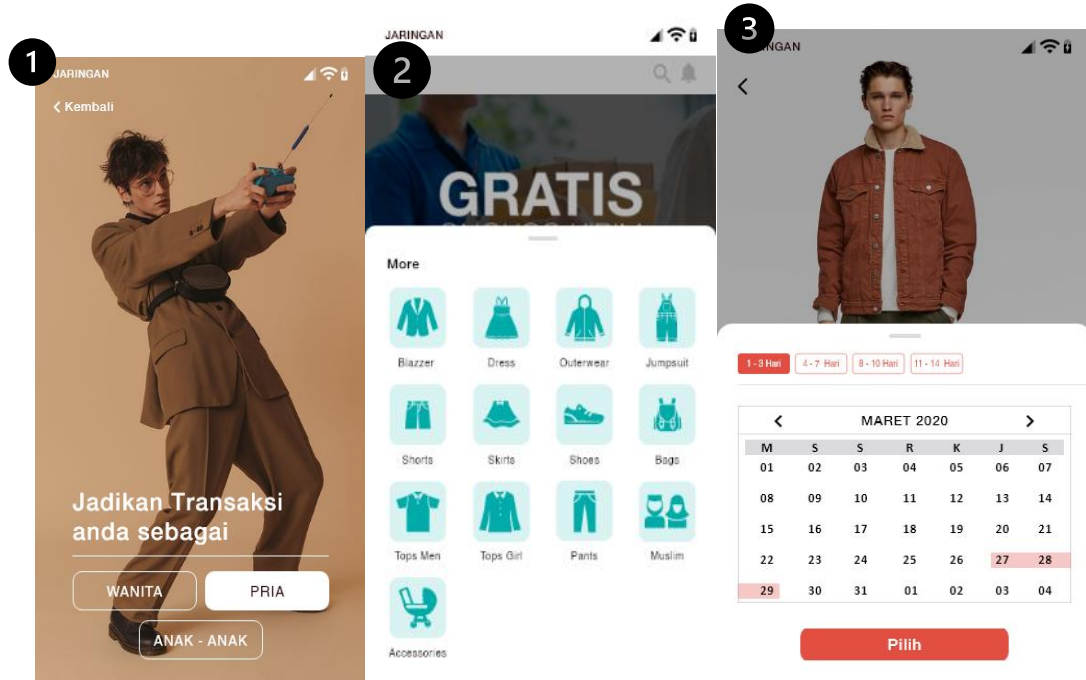
FORM 4.3. FEATURE DESCRIPTION (CHECK POINT SRL 4 - 3)	
<h2>1. TRADE</h2>	 <p>Salah satu fitur dari <i>Ourwear</i> adalah <i>trade</i>. Fitur ini memberikan layanan bertukar barang antara 2 pihak dengan perjanjian keduanya dan <i>Ourwear</i> sebagai pihak ketiga. Keunggulan yang kami berikan dalam layanan 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 serta originalitas barang.</p>	
<h2>2. RENT</h2>	 <p>Fitur <i>rent</i> adalah fitur utama di aplikasi <i>Ourwear</i>. Kelebihan yang kami tawarkan dari layanan <i>rent</i> antara lain, bisa mem-pick up barang langsung ke penyedia barang &amp; 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 ujicobakan ke calon customer untuk mengetahui impresi mereka serta mendapatkan saran dan kritik terhadap prototype yang sudah kami buat.



Gambar 42. Cuplikan tampilan prototype aplikasi

Lihat [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"> <li>Nice to try</li> <li>Bagus</li> <li>Cukup menarik</li> <li>Design simple mudah diakses ga bikin pusing mata topcer lah</li> <li>baru mengenal aplikasi ourwear</li> <li>Aplikasi yang cukup menarik</li> <li>good</li> <li><b>Menarik</b></li> <li>Menarik dari segi user interface</li> <li>aplikasi yg inovatif, lengkap, dan sangat menarik plus potongan yang semakin menarik minat customer</li> <li>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.</li> </ul>		Partner no                      Name Gender                      Age Comments <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Bagus dan sangat menarik</b></li> <li>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.</li> </ul>	

Gambar 43. Komentar dari user dan vendor

Lihat [form SRL 5](#) Validasi Prototipe

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.