

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

Model Bisnis Ourwear

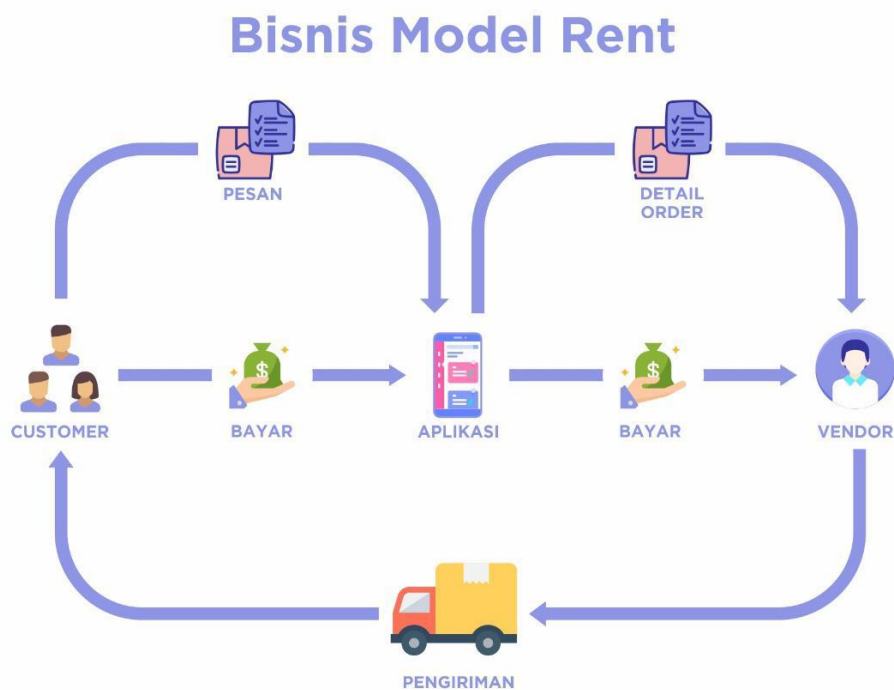


Figure 3. Model Bisnis proses Rental

Bisnis Model Rent Pengembalian



Figure 4. Model Bisnis proses Pengembalian

Bisnis Model Trade

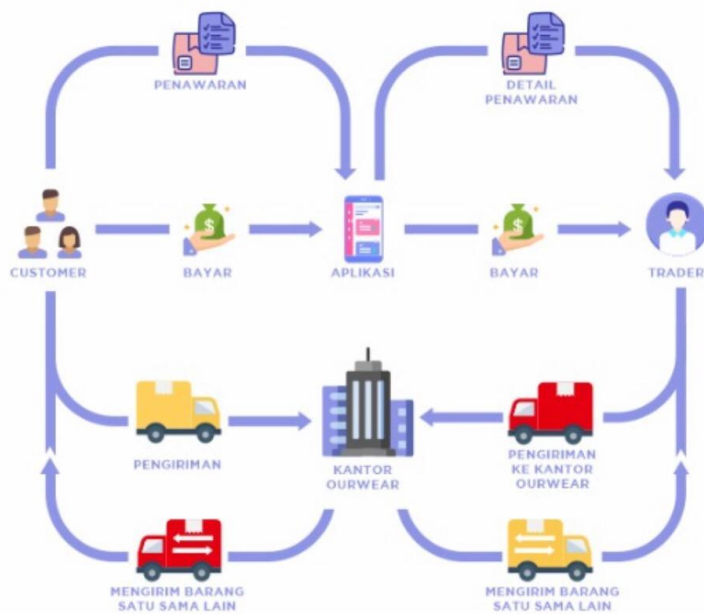


Figure 5. Model Bisnis proses Trade

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 prilaku, 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.

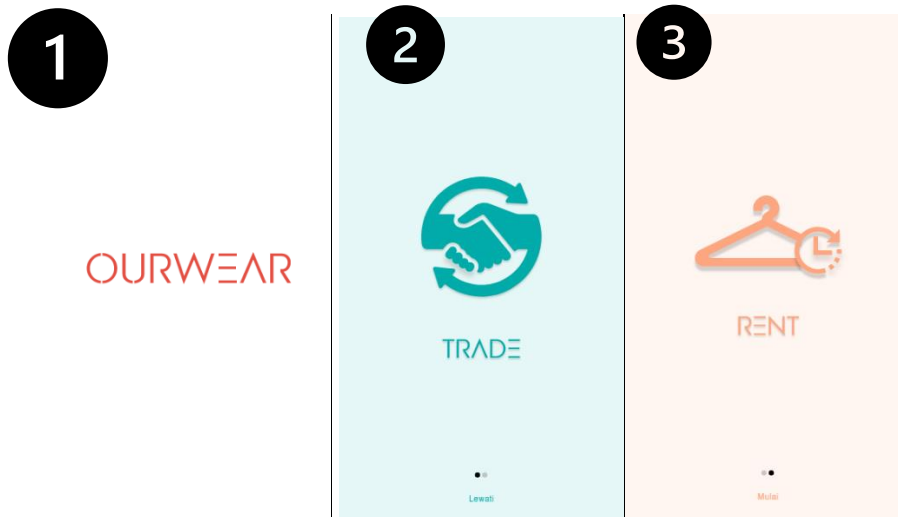
Thread Trello

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

Validasi

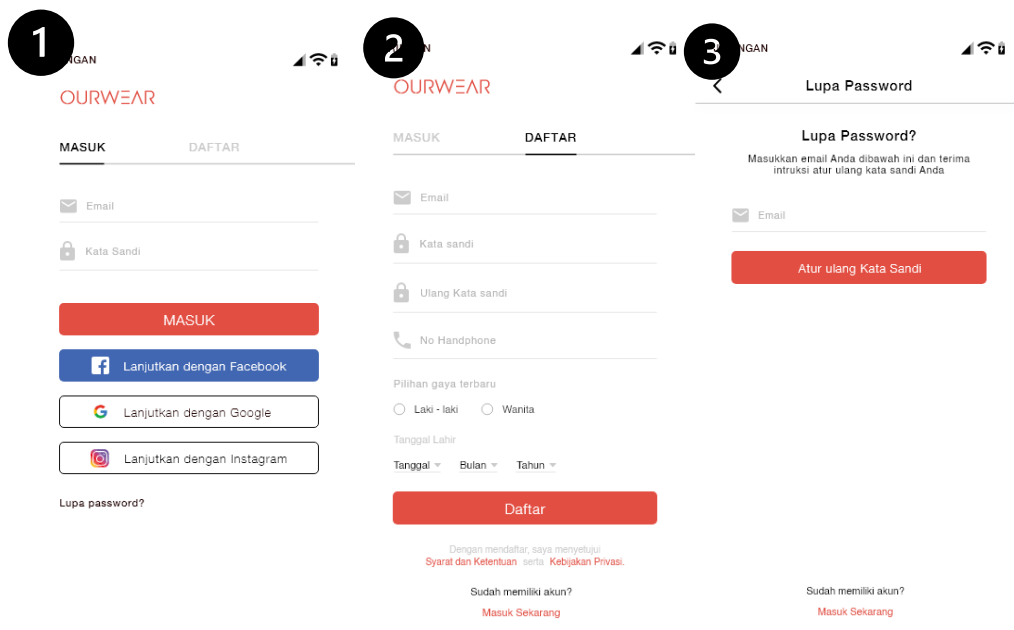
<https://trello.com/c/ZO2gYq4i> ; Hasil Survei berada di SRL5 pada Bab 3.

Adobe XD



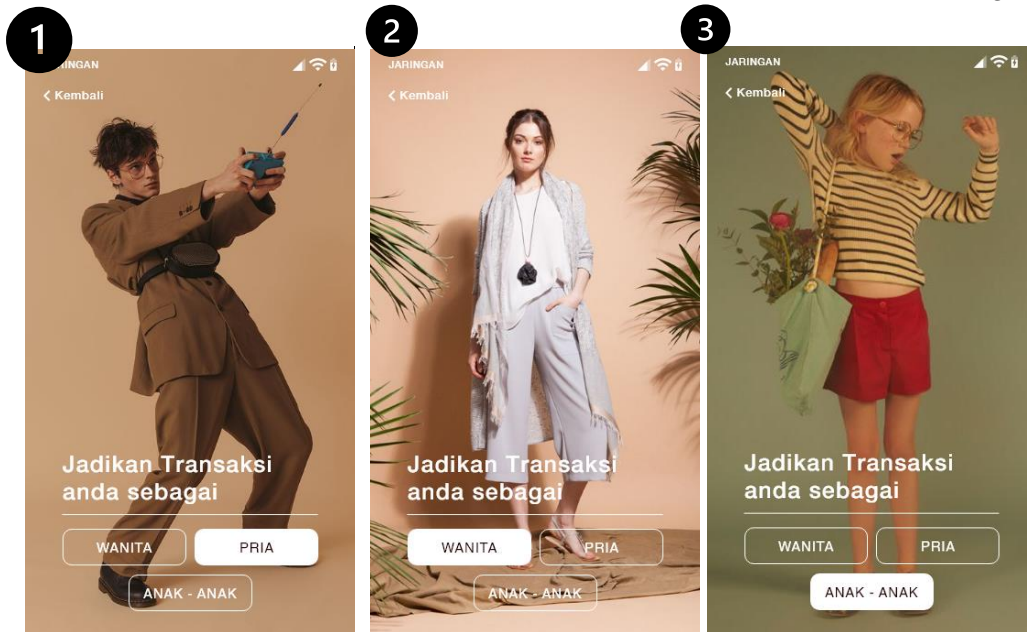
Gambar 1. Tampilan awal Ourwear

Tampilan Prototype awal masuk aplikasi Ourwear, (1) Awal, (2) Logo Trade, (3) Logo Rent, jadi tampilan masuk ini menampilkan ada apa aja fitur di dalam aplikasi kita.



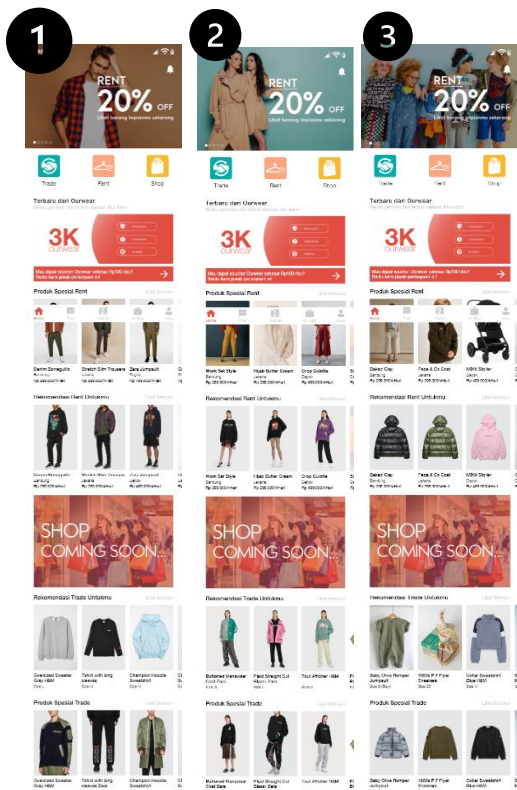
Gambar 2. Tampilan login Ourwear

Tampilan Prototype (1) Login, (2) Daftar, dan (3) lupa password, jadi tampilan ini untuk yang sudah punya akun, daftar akun, serta yang sudah mempunyai akun tetapi lupa dengan kata sandinya.



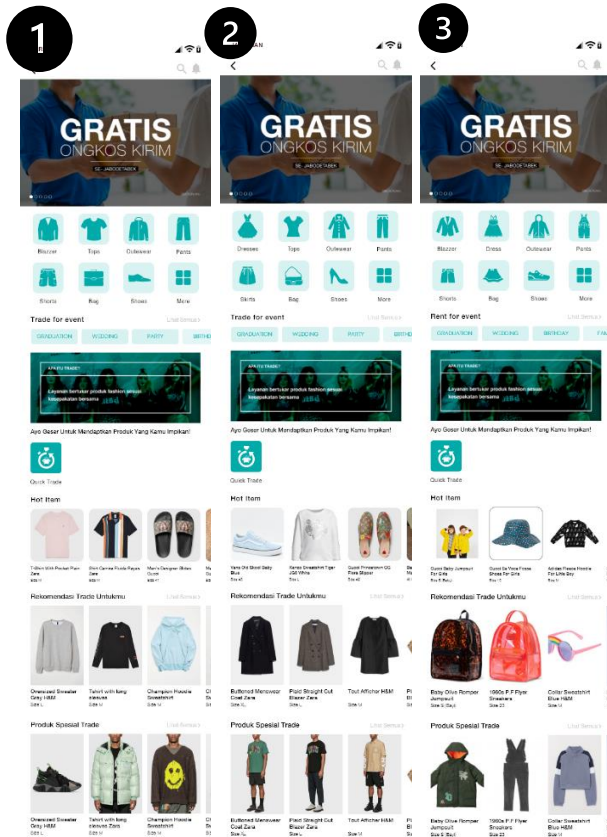
Gambar 3. Tampilan pilihan kategori

Tampilan Prototype memilih kategori gender & usia untuk masuk kedalam homepage. (1) Pria, (2) Wanita, (3) Anak



Gambar 4. Tampilan Homepage Rent

Tampilan Prototype Homepage (1) Pria, (2) Wanita dan (3) Anak-Anak. Di Homepage ini kita bisa memilih Fitur apa yang akan kita kunjungi.



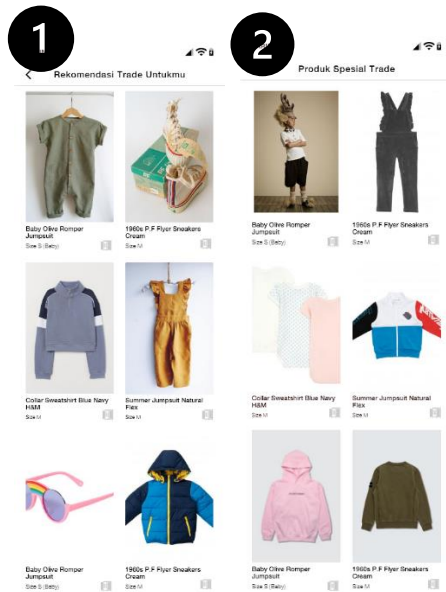
Gambar 5. Tampilan Homepage Trade

Berikut adalah tampilan prototype Homepage Trade (1) Pria, (2) Wanita dan (3) Anak- anak. Dan didalam Homepage Trade ini ada penjelasan apa itu Trade dan ada fitur Quick Trade.



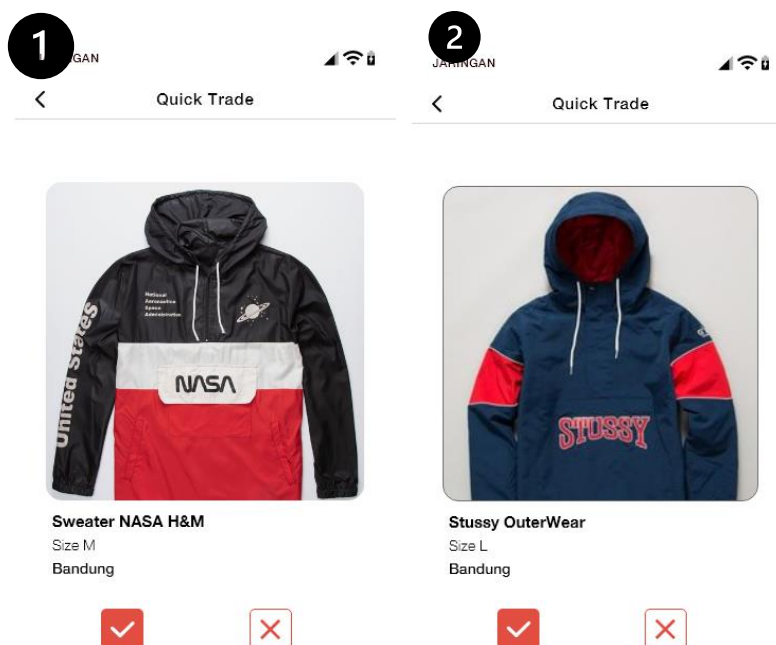
Gambar 6. Tampilan kategori produk

Berikut adalah salah satu tampilan prototype jika mengklik (1) Lihat semua dan (2) More.



Gambar 7. Tampilan rekomendasi produk

Berikut adalah salah satu tampilan prototype jika mengklik (1) Rekomendasi Trade untukmu dan (2) Produk special Trade.



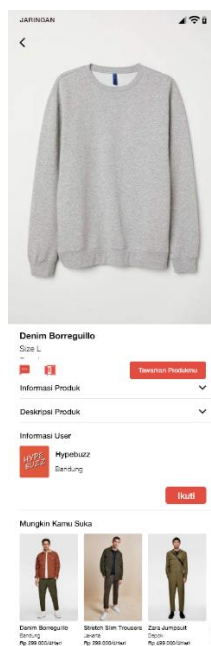
Gambar 8. Tampilan fitur quick trade

Berikut adalah tampilan jika mengklik fitur Quick Trade. Yang dimana jika (1) mengklik ceklis maka user setuju dengan produk tersebut dan jika (2) mnegklik tanda X maka user tidak suka dengan produk tersebut dan akan mencari produk lainnya.



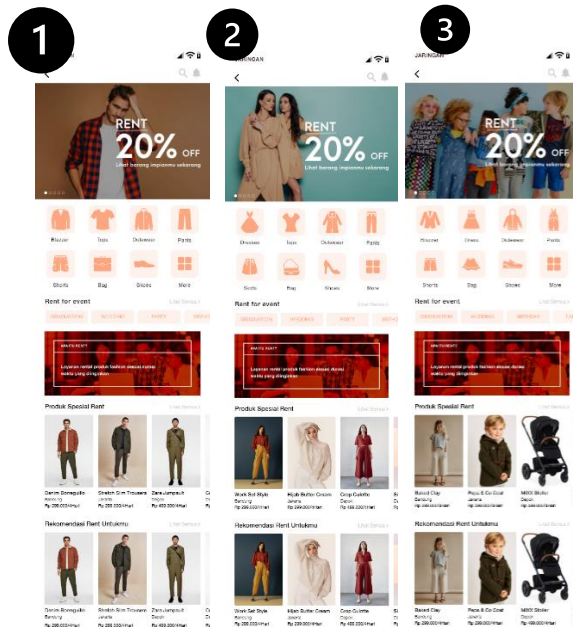
Gambar 9. Detail Fitur Trade

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



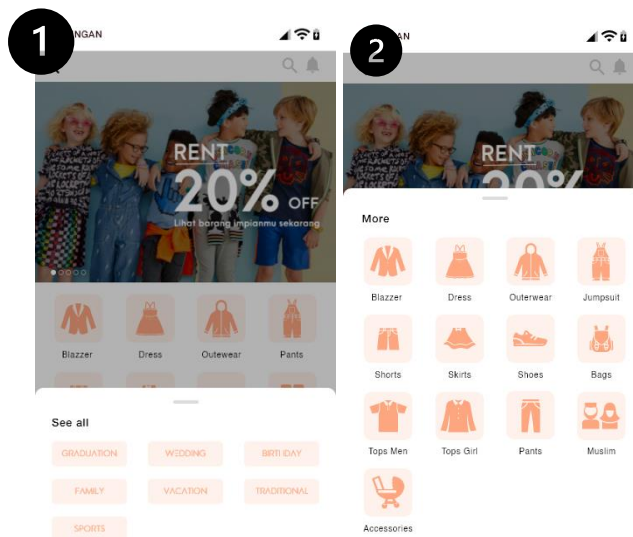
Gambar 10. Tampilan lapak produk

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



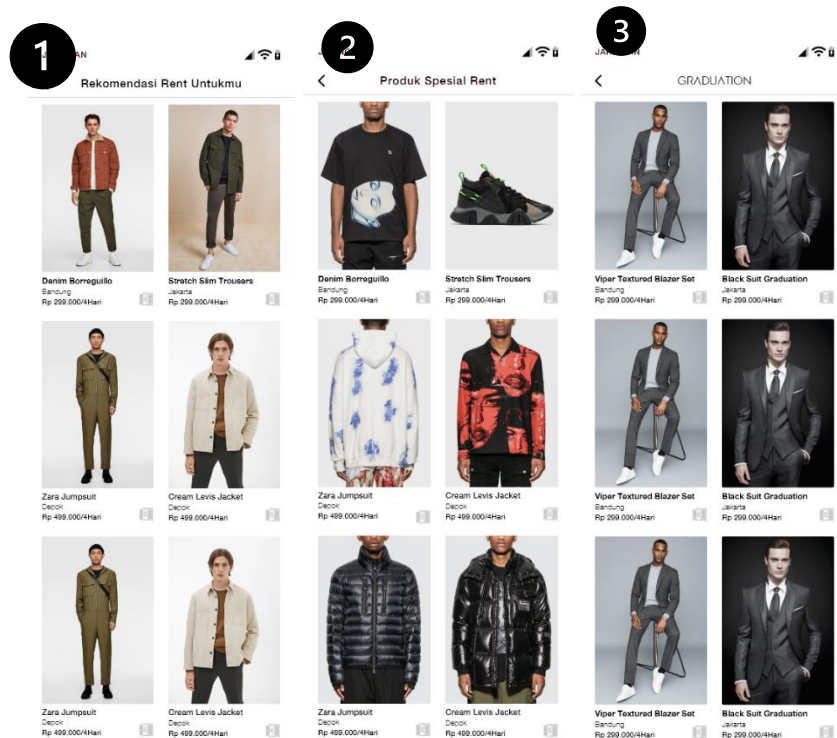
Gambar 11. Tampilan fitur Rent

Berikut tampilan prototype fitur Rent (1) Pria, (2) Wanita dan (3) Anak – Anak. Dan didalam fitur Rent ada tampilan apa itu Rent.



Gambar 12. Tampilan kategori produk

Berikut adalah salah satu tampilan jika user mengklik (1) Lihat semua dan (2) more didalam fitur Rent.



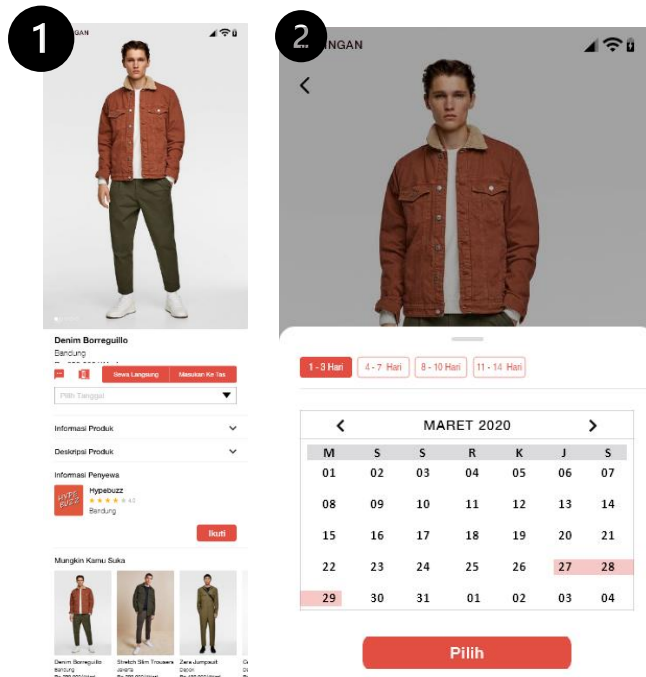
Gambar 13. Tampilan Rekomendasi

Berikut adalah salah satu tampilan jika user mengklik Lihat semua (1) Rekomendasi untukmu, (2) Produk Spesial Rent dan jika user mengklik (3) Rent for event.



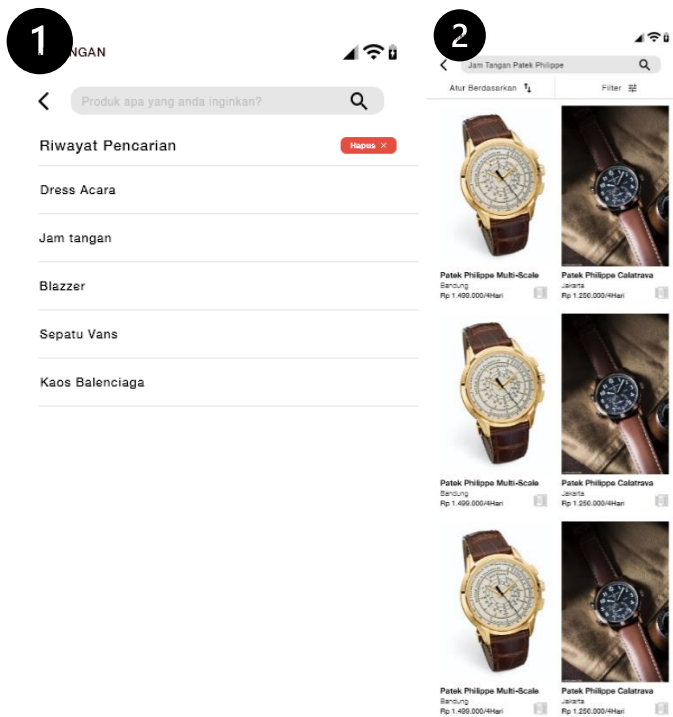
Gambar 14. Detail Fitur Rent

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



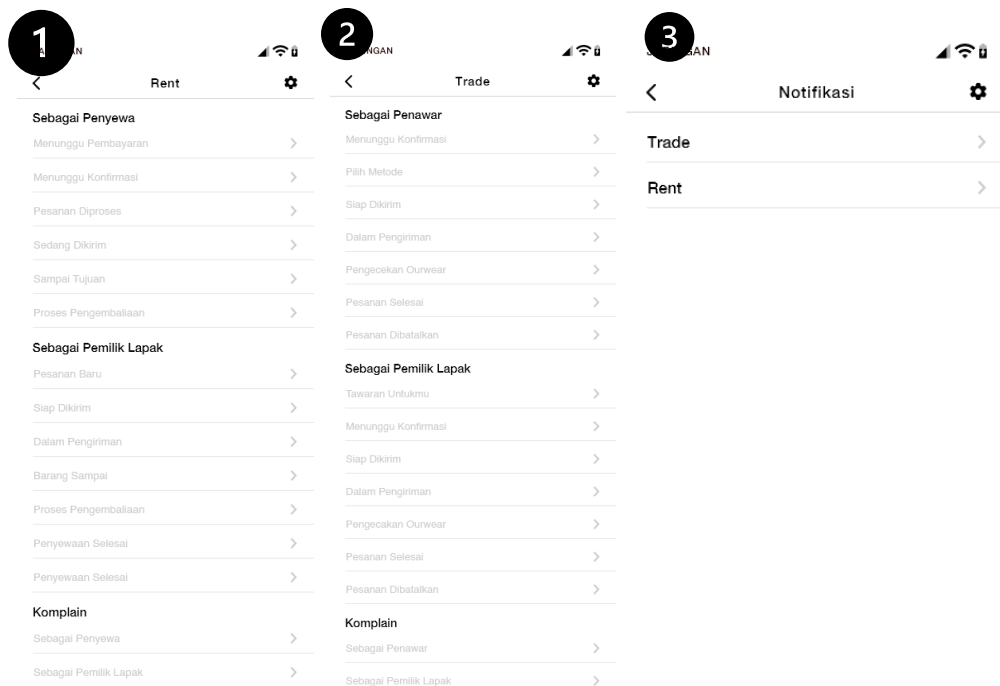
Gambar 15. Tampilan pilihan tanggal sewa

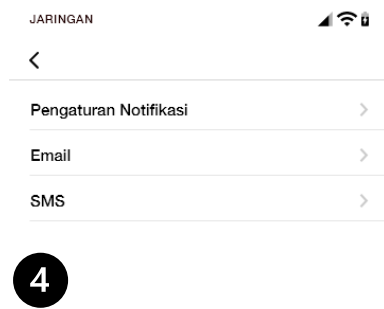
Berikut adalah (1) tampilan Lapak Produk Rent dan deskripsi produknya serta (2) tampilan memilih tanggal untuk menyewa produknya tersebut.



Gambar 16. Tampilan halaman pencarian

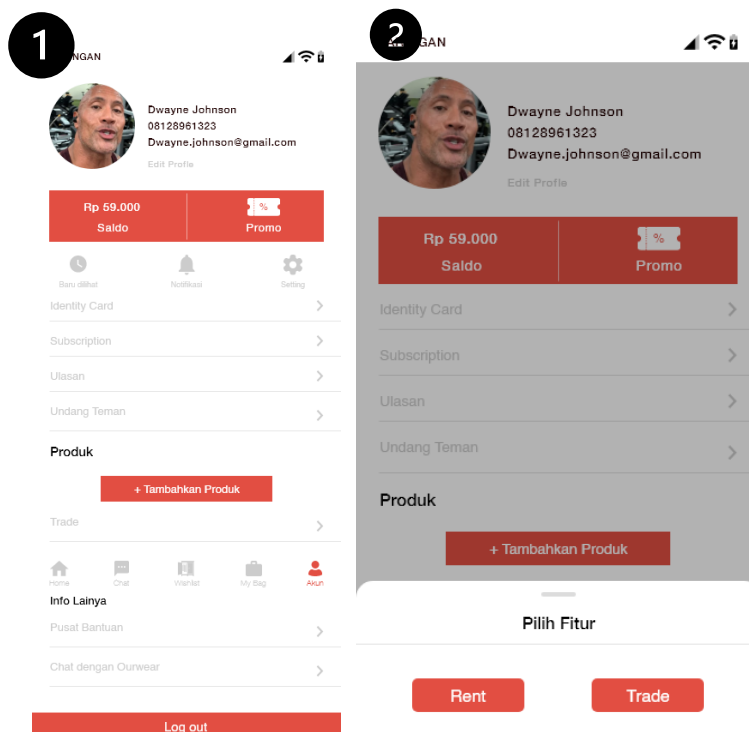
Berikut adalah (1) tampilan search dan (2) tampilan hasil setelah search.





Gambar 17. Tampilan notifikasi

Berikut adalah tampilan prototype Notifikasi Fitur (1) Rent & (2) Trade, serta tampilan (3) & (4) pengaturan Notifikasi.



Gambar 18. Tampilan akun

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

1 Tambahkan Produk

JARINGAN

Tambahkan Gambar

0/5 Gambar

Nama Produk

Informasi Produk

Kategori (Event, Size, Palet, Warna, SKU)

Deskripsi Produk

Keterangan Produk & Video

Harga & Durasi Sewa Produk

Berat & Pengiriman

☒ Syarat & Ketentuan

2 Tambahkan Produk

JARINGAN

Tambahkan Gambar

0/5 Gambar

Nama Produk

Informasi Produk

Kategori (Event, Size, Palet, Warna, SKU)

Deskripsi Produk

Keterangan Produk & Video

Berat & Pengiriman

☒ Syarat & Ketentuan

Gambar 19. Tampilan form untuk menambahkan produk

Berikut adalah tampilan prototype Form posting produk (1) Rent & (2) Trade.

1 Chat

JARINGAN

Atur

Siti Nur Bayah

28/07

Ditunggu ya kak bukti resi pengirimannya ok Thx kak

Gigi Hadid

26/07

Dijamin barangnya masih bagus dan dijamin Original

Moh Salah

25/07

Thx bro gak nyesel pokonya nyewa di nte

Cristian Ronaldo

26/06

Gak nyesel dah pokoknya trade sama lu bro

Hailey Bieber

01/06

Thx kak suami saya suka bajunya :)

Jane

26/07

Terimakasih anak saya nyaman dengan bajunya

2 Hailey Bieber

30 Juli 2020

Gimana kak produknya?

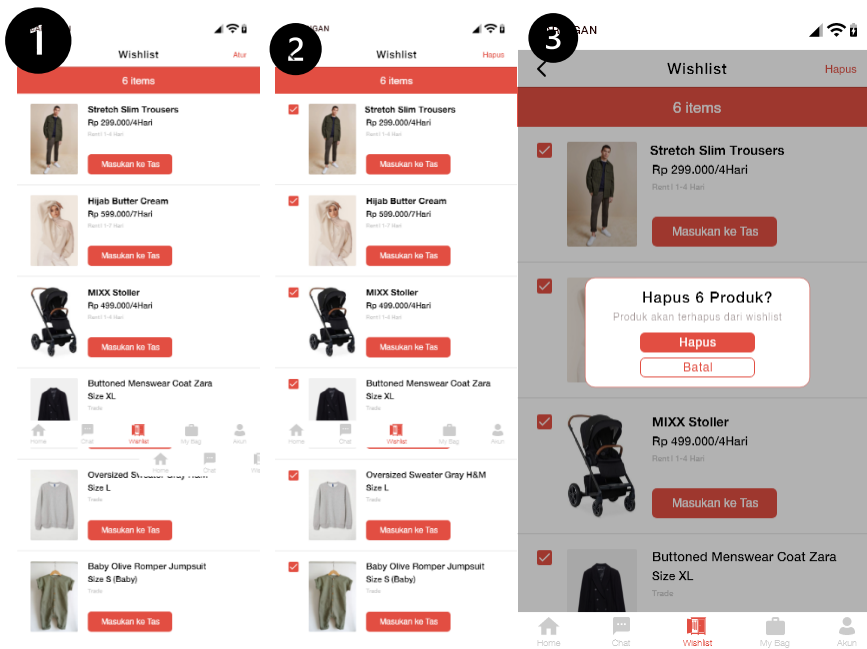
Thx kak suami saya suka bajunya :)

Tulis pesan....

Home Chat Wishlist My Bag Akun

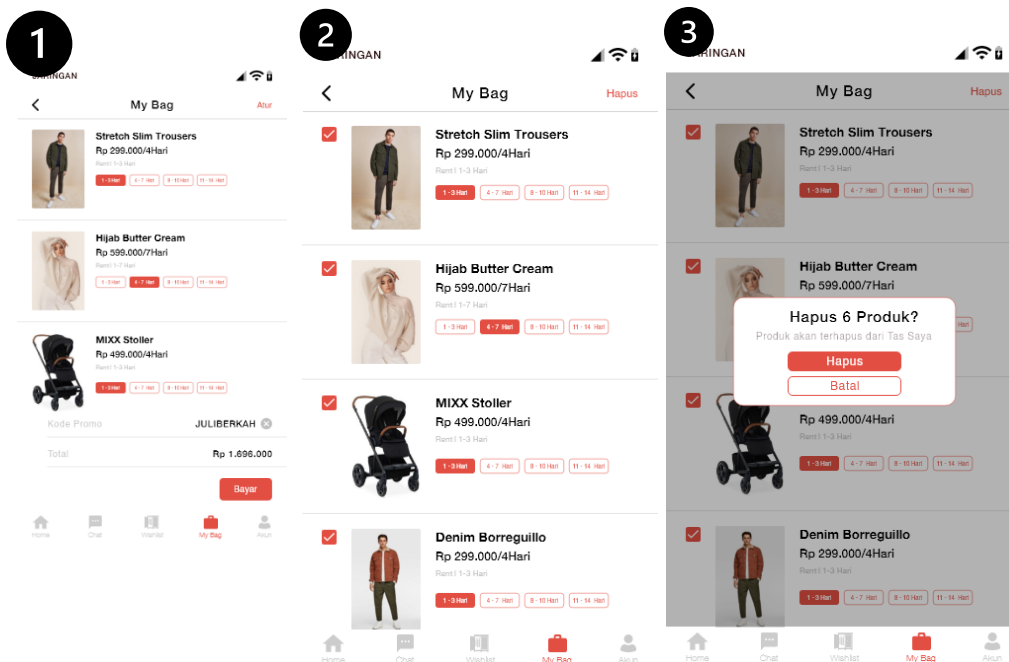
Gambar 20. Tampilan fitur chat

Berikut tampilan prototype Fitur (1) Chat dan (2) salah satu tampilan chatnya.



Gambar 21. Tampilan fitur wishlist

Berikut tampilan prototype (1) Fitur Wislist dan tampilan klik atur serta (2) tampilan setelah klik ceklis untuk (3) atur produk yang mau di hapus.



Gambar 22. Tampilan fitur My Bag

Berikut tampilan prototype (1) Fitur My Bag dan (2) tampilan klik atur serta (3) tampilan setelah klik ceklis untuk atur produk yang mau di hapus.

Lihat [Tampilan Produk keseluruhan](#)

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 antarmuka 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 Perfectionis

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

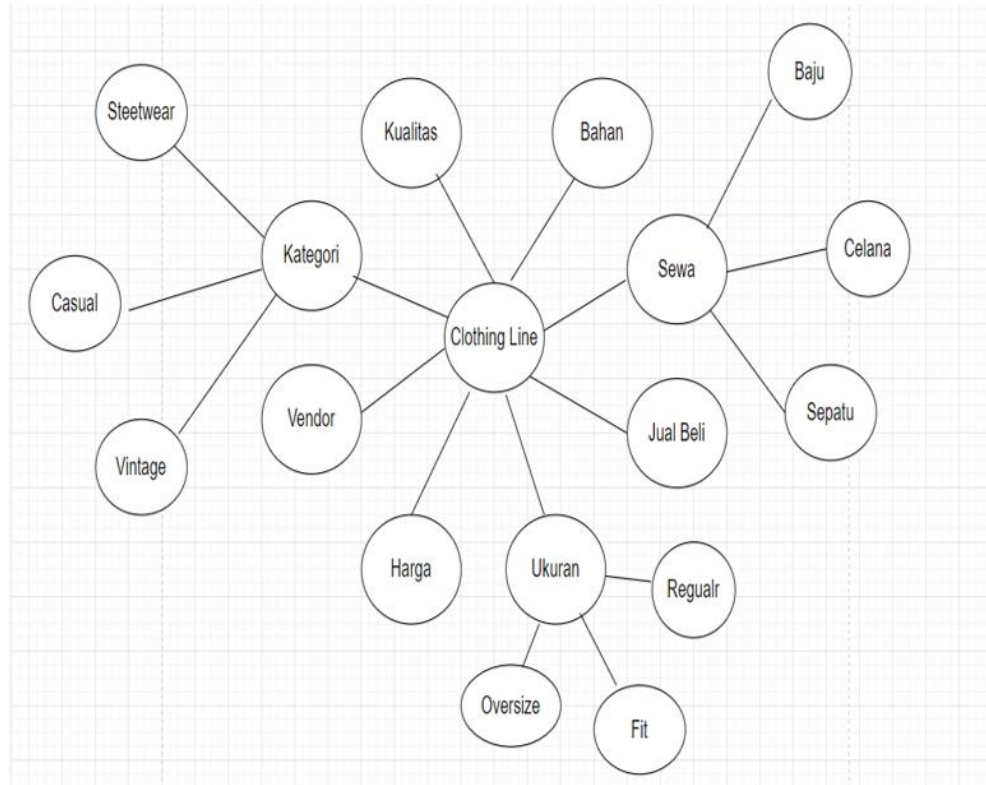


Figure 6. Mindmap clothing line

Activity Evidence 1.4



Gambar 23. Observasi dipasar senen

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.



Gambar 24. Observasi dipasar baru

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



Gambar 25. Observasi dipasar senen

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. Pernahkah 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 dicari 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 menjual produk fashion?
15. Apakah ada pengalaman pahit yang dialami ketika menjual 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 penyewaan 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).

Figure 7. Timeline Ourwear

SRL 5**Minimal Viable Product**

Akan di lampirkan di lampiran lain-lain.

Lihat bagian [Minimal Viable Product](#) & [Tampilan Produk](#)

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 bingitiz
- 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 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 belum 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 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

Wawancara & Survey

Pre (Validasi ide dengan industri & pelanggan)

Berikut adalah beberapa tangkapan layar hasil wawancara

- Wawancara sementara <https://trello.com/c/nUceJUEF>
- a

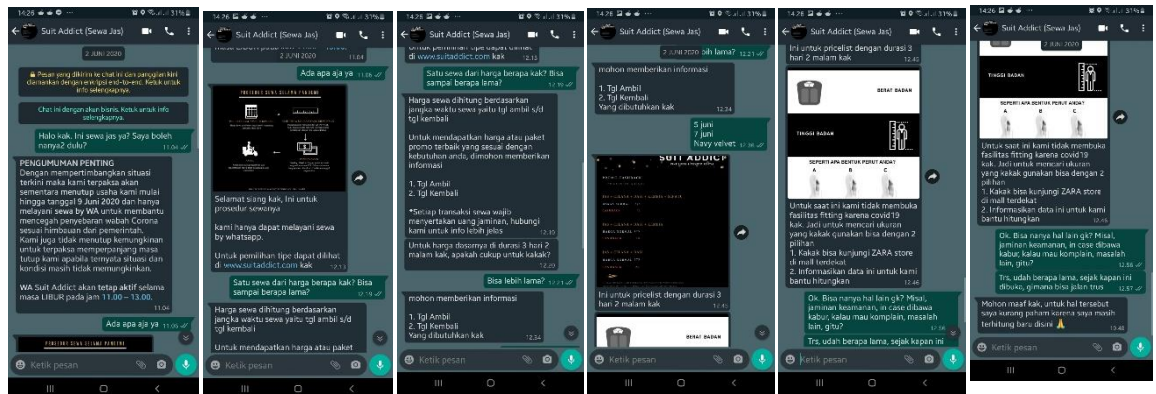
Wawancara dengan Industri

Sewa Baju Adat



Gambar 26. Hasil wawancara dengan vendor Sewa Baju Adat

Suit Addict (Sewa Jas)



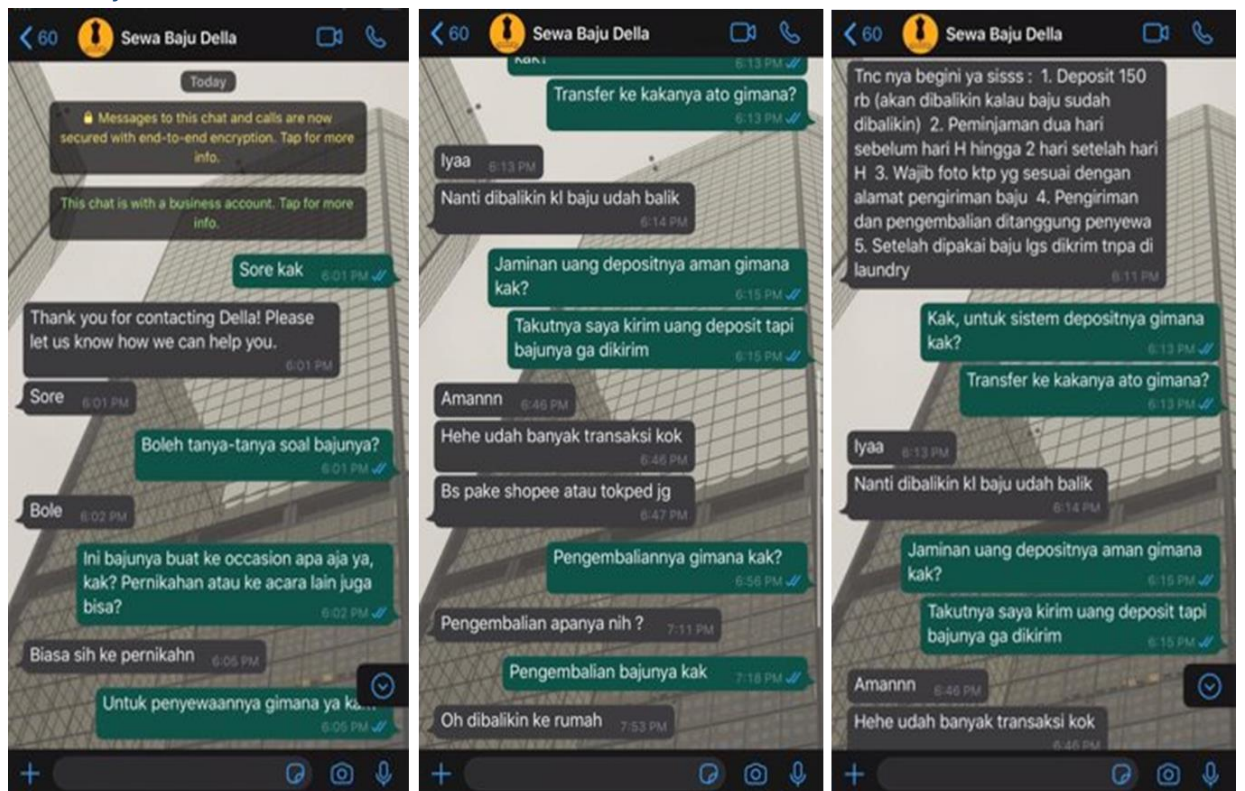
Gambar 27. Hasil wawancara dengan vendor Suit Addict

Sewa HT



Gambar 28. Hasil wawancara dengan vendor Sewa HT (Walkie-Talkie)

Sewa baju Della



Gambar 29. Hasil wawancara dengan vendor sewa baju Della

Wawancara dengan Pelanggan

Online

Berikut adalah *spreadsheet* hasil wawancara online secara form dengan pelanggan & industri

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1mv_3ZphaKkg68BVWyY5VoO6TdYniqg_0sfbM1dl0vz4/edit?usp=sharing

Windy



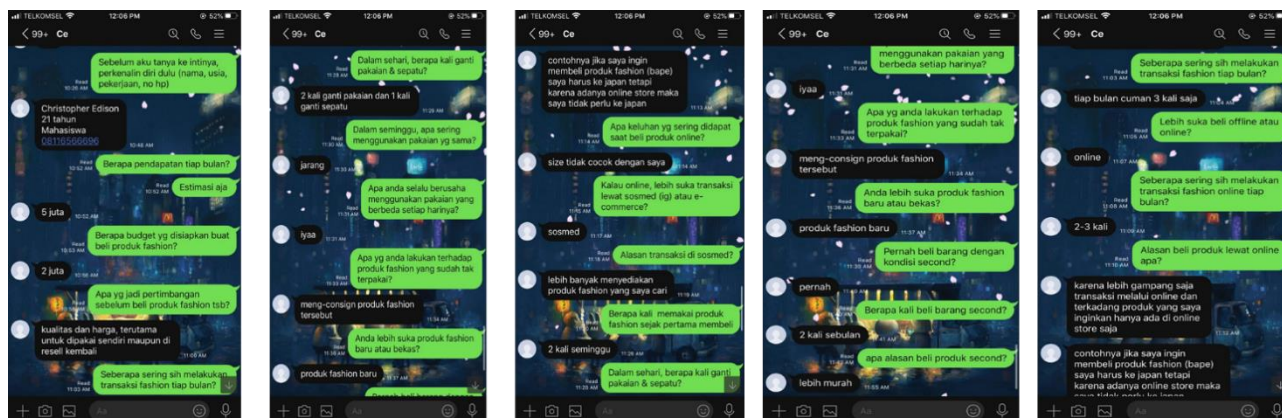
Gambar 30. Hasil Wawancara dengan calon user Windy

Difa



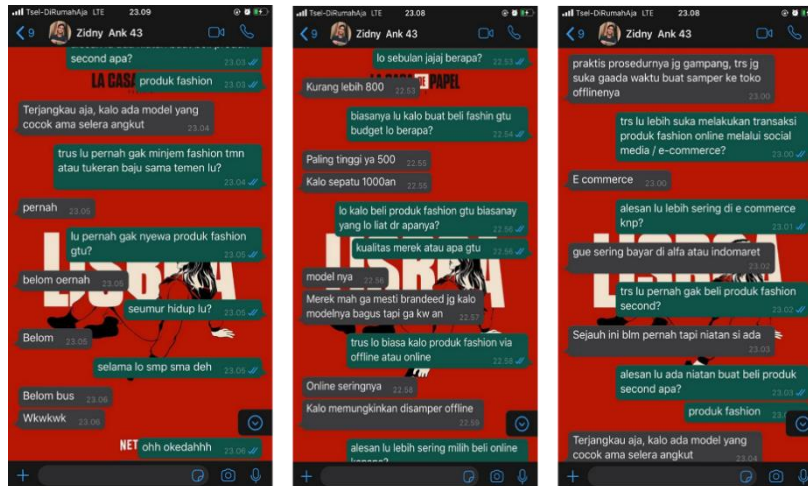
Gambar 31. Hasil wawancara dengan calon user Difa

Ce



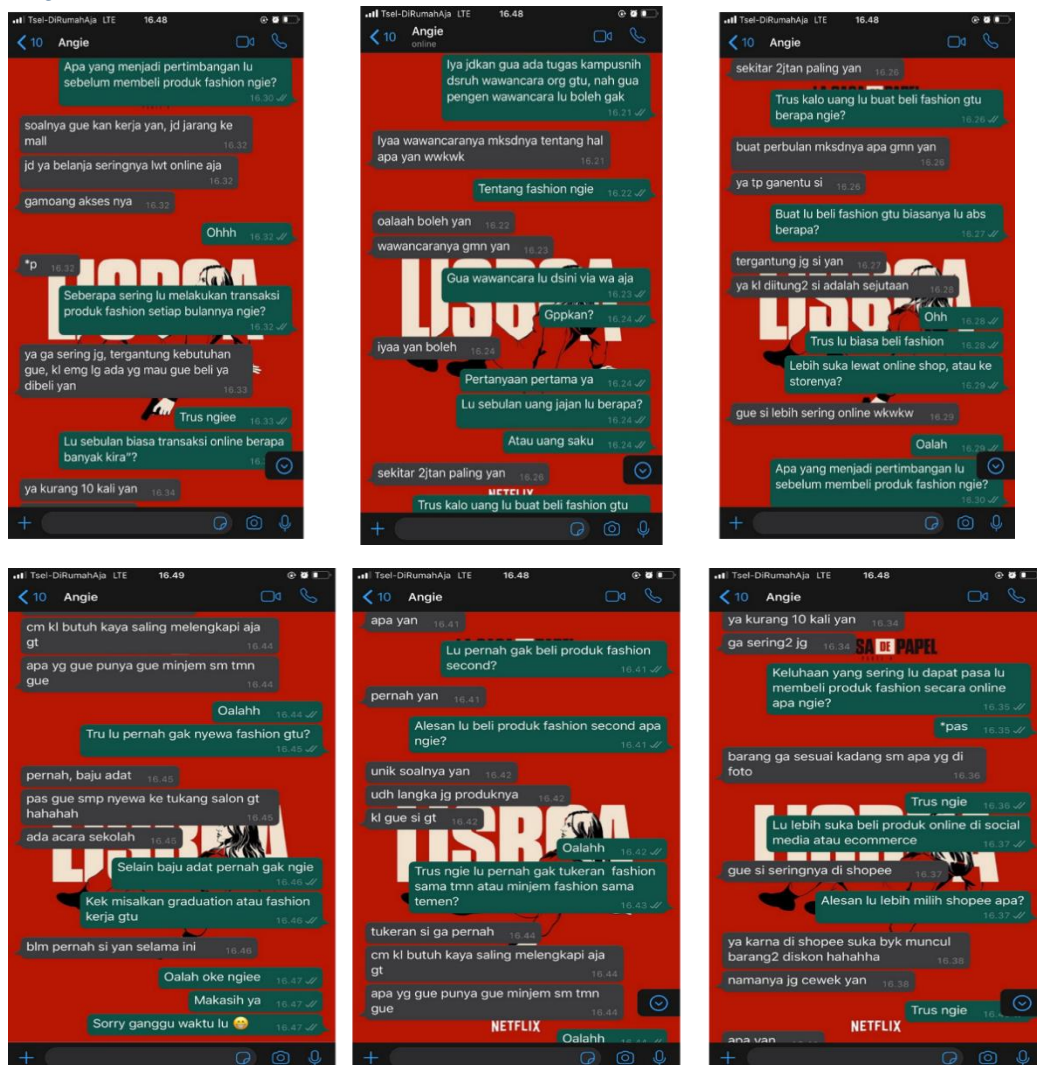
Gambar 32. Hasil wawancara dengan calon user Ce

Zidny Ank



Gambar 33. Hasil wawancara dengan calon user, Zidny

Angie



Gambar 34. Hasil wawancara dengan calon user, Angie

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 powtoon 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 mewawancarai user untuk mendapat lebih banyak data dan mulai mewawancarai 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.