

Bab 3

Kesimpulan

Hasil Eksekusi

Hasil eksekusi kami, kami mempunyai target pasar seperti orang yang suka membeli produk fashion tapi mudah bosan dengan pakainya & tidak tau pakaian-pakaian yang sudah tidak digunakan mau di apakan.

Kami memberikan keuntungan dengan menyewakan produk fashion kepada orang lain dan memberi keuntungan kepada orang yang mempunyai pakaian mungkin pakaiannya mereka salah beli atau salah ukuran dapat bertukar produk fashion dengan orang lain yang sesuai dengan keinginanya dan pilihanya.

Kami juga melakukan observasi, dengan melihatnya maraknya orang yang mencari produk fashion dan sangat membutuhkan fashion sebagai gaya mereka menjadi sebuah pacuan untuk kami membuat aplikasi tentang fashion yang dimana user bisa menyewa jika tidak mampu membeli dan dapat menukar pakaiannya jika sudah bosan atau salah membeli produk fashion.

Kami mewawancara industri sejenis dan user dimana kami akan membuka ladang untuk Industri sejenis terutama dibidang penyewaan produk fashion untuk membranding usaha mereka dengan menggunakannya aplikasi kami, dan User juga akan merasakan keaman dan kesenangan ketika mereka bisa menggunakan produk fashion yang mereka inginkan tetapi mereka tidak dapat membeli dengan menyewa produk fashion tersebut.

Hasil Wawancara

Hasil Wawancara User

Berikut adalah hasil wawancara user yang telah kami lakukan. Hasil wawancara ini ditampilkan dalam bentuk diagram.

1. Nama dan Umur Responden

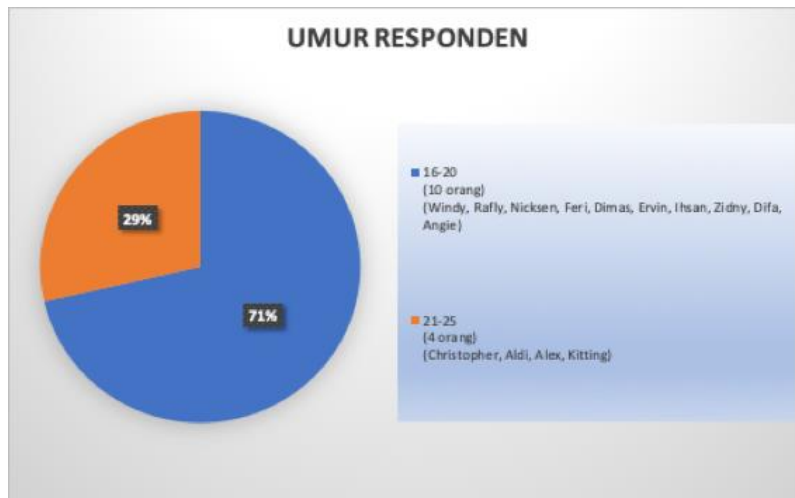


Figure 8. Bagan usia responden

Dari 14 orang yang kami wawancarai, 10 orang berada dalam rentang usia 16-20 tahun sedangkan 4 orang berada dalam rentang usia 21-25 tahun.

2. Pekerjaan Responden

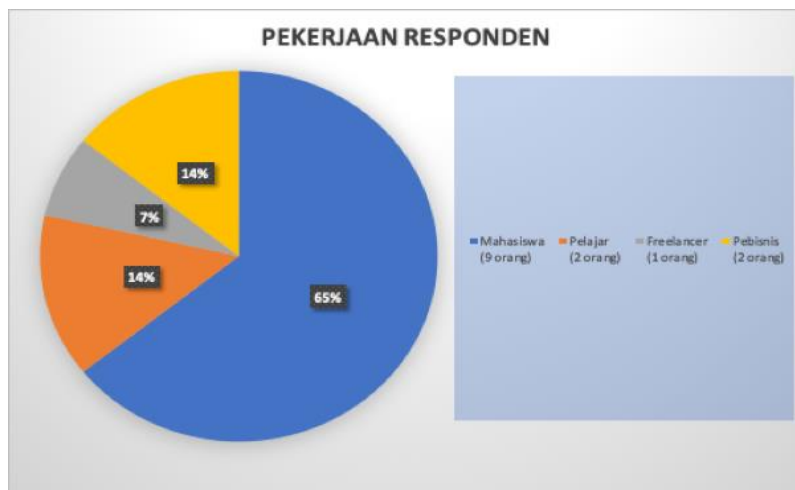


Figure 9. bagan pekerjaan responden

Dari 14 orang yang kami wawancarai, terdapat 9 orang yang masih duduk dibangku kuliah, 2 orang yang masih sekolah, 1 orang yang bekerja sebagai freelancer, dan 2 orang yang bekerja sebagai pebisnis.

3. Penghasilan Responden

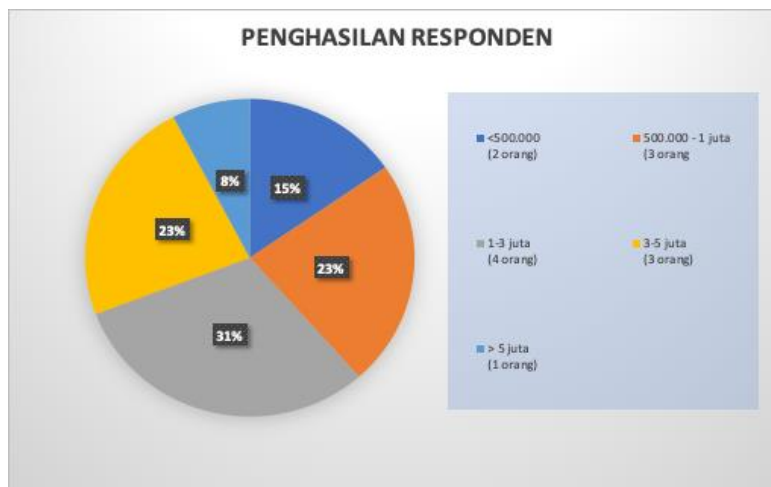


Figure 10. Bagan penghasilan responden

Berdasarkan hasil wawancara, 2 orang responden berpenghasilan dibawah Rp. 500.000 per bulan, 3 orang responden berpenghasilan Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 perbulan, 4 orang responden berpenghasilan Rp. 1.000.000 – 3.000.000 perbulan, 3 orang responden berpenghasilan Rp. 3.000.000 – 5.000.000 perbulan dan 1 orang berpenghasilan diatas Rp. 5.000.000 perbulan.

4. Alokasi Dana Responden untuk Produk Fashion



Figure 11. Bagan alokasi dana untuk produk fashion

Berdasarkan hasil wawancara, 6 orang responden mengeluarkan dana dibawah Rp. 500.000 perbulan untuk membeli produk fashion, 3 orang responden mengeluarkan dana sekitar Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 perbulan untuk membeli produk fashion, 4 orang responden mengeluarkan dana sekitar Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000 perbulan untuk membeli produk fashion, dan 1 orang responden mengeluarkan dana diatas Rp.2.000.000 untuk membeli produk fashion.

5. Pertimbangan Responden Sebelum Membeli Produk Fashion



Figure 12. Bagan pertimbangan respondedn sebelum membeli produk fashion

Berdasarkan hasil wawancara, pertimbangan responden sebelum membeli produk fashion antara lain : 5 orang memperhatikan harga dan kualitas dari produk fashion, 4 orang mepedulikan bahan pembuatan produk fashion, 2 orang membeli produk fashion karena kebutuhan mereka untuk mendatangi sebuah acara, 2 orang lainnya mempertimbangkan kenyamanan produk saat dipakai. 1 orang lainnya menjawab momentum waktu produk itu dirilis, kelangkaan produk tersebut, fleksibilitas produk tersebut, minimalisme hingga sesuai selera dari responden.

6. Sistem Belanja Responden

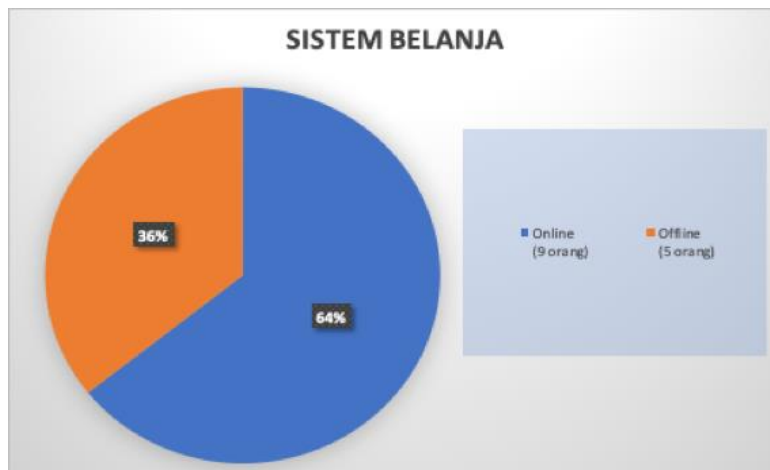


Figure 13. Bagan sistem belanja antara online & offline

Dari 14 orang yang kami wawancarai, 9 orang responden lebih suka berbelanja secara online, sedangkan 5 orang responden lainnya lebih suka berbelanja secara offline.

7. Alasan Memilih Berbelanja Online

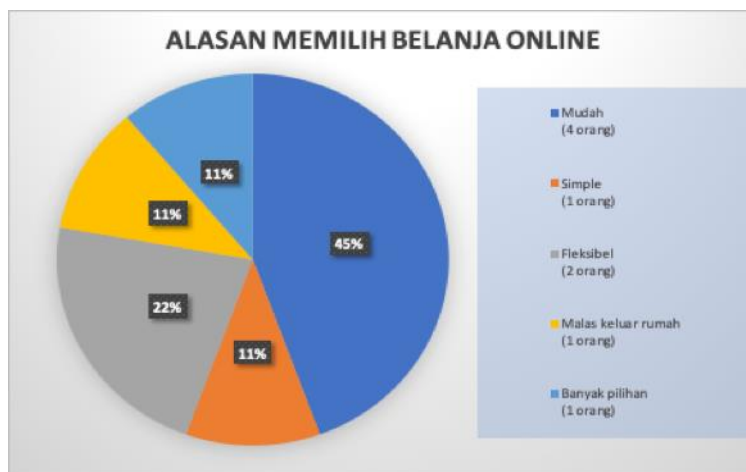


Figure 14. Bagan alasan berbelanja online

Kami menanyakan kenapa 9 orang responden tersebut lebih suka belanja online dan berikut alasannya: 4 orang responden menjawab mudah dalam hal bertransaksi, 2 orang responden menjawab fleksibel, dan masing-masing 1 orang responden menjawab simple, banyak pilihan hingga malas keluar rumah.

8. Keluhan saat Berbelanja Online

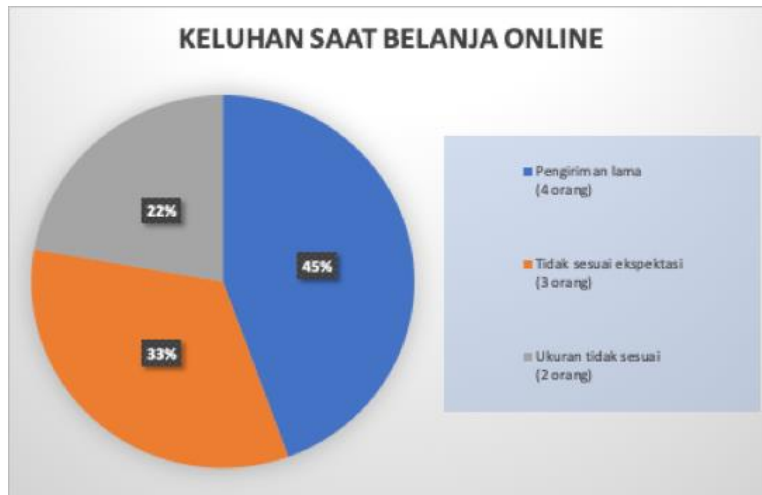


Figure 15. Bagan keluhan berbelanja online

Setelah kami menanyakan alasan kenapa mereka berbelanja online, kami pun menanyakan keluhan mereka saat berbelanja online, dan berikut keluhannya : 4 orang responden mengeluhkan pengirimannya yang lama, 3 orang responden mengeluhkan barang yang sampai tidak sesuai dengan apa yang ia harapkan, dan 2 orang responden mengeluhkan ukuran yang tidak sesuai.

9. Alasan Memilih Belanja Offline



Figure 16. Bagan alasan memilih berbelanja offline

Kami menanyakan kenapa 9 orang responden tersebut lebih suka belanja offline dan berikut alasannya: 3 orang responden menjawab bisa coba fitting ditempat, 1 orang

responden menjawab bisa pilih-pilih ditoko dan 1 orang responden menjawab bisa langsung dibawa pulang.

10. Sistem Transaksi Online

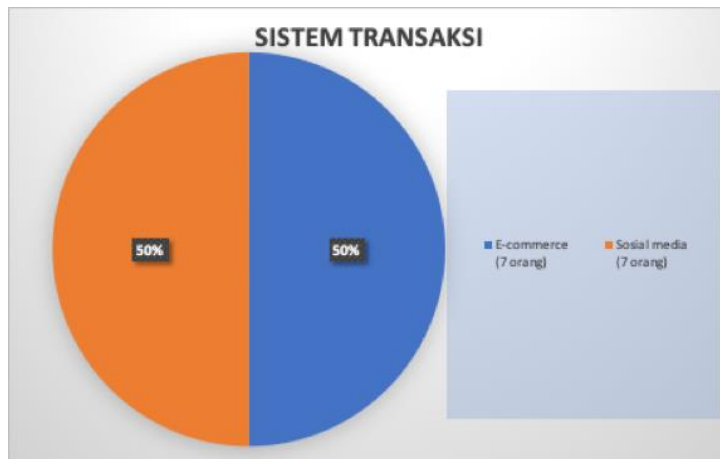


Figure 17. Bagan preferensi sistem transaksi online antara dengan aplikasi e-commerce atau sosial media

Dari 14 orang responden, 7 orang responden lebih suka bertransaksi lewat aplikasi e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Sedangkan 7 orang responden lain memilih bertransaksi lewat social media seperti Instagram dan Facebook.

11. Alasan Memilih Transaksi lewat E-commerce



Figure 18. bagan alasan memilih bertransaksi melalui e-commerce

Dari 7 orang responden yang memilih bertransaksi via e-commerce, kami menanyakan alasan mereka memilih bertransaksi lewat e-commerce dan berikut alasannya : 4 orang

menjawab lebih terjamin produknya, 2 orang menjawab terdapat pembayaran yang begitu bervariasi, dan 1 orang menjawab proses pengembalian uang (refund) lebih mudah.

12. Alasan Memilih Transaksi lewat Sosial Media

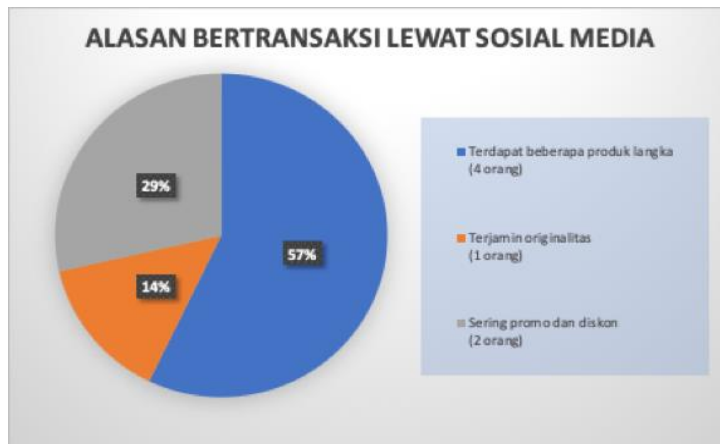


Figure 19. bagan alasan bertransaksi melalui media sosial

Dari 7 orang responden lain yang memilih bertransaksi lewat social media, kami menanyakan alasan mereka memilih bertransaksi lewat e-commerce dan berikut alasannya : 4 orang menjawab terdapat produk langka (contohnya : Supreme US only), 2 orang lainnya menjawab sering promo dan diskon dan 1 orang menjawab terjamin originalitasnya.

13. Menyewa Pakaian



Figure 20. Bagan responden pernah menyewa pakaian

Dari 14 responden yang kami wawancarai, terdapat 5 orang responden yang pernah menyewa pakaian sedangkan 9 responden lainnya tidak pernah menyewa pakaian.

14. Pakaian yang disewa



Figure 21. Bagan jenis pakaian yang disewa

Dari 5 orang responden yang pernah menyewa pakaian, kami menanyakan pakaian apa yang pernah mereka sewa, dan berikut jawabannya : 3 orang responden pernah menyewa jas saat ingin pergi ke suatu acara dan 2 orang responden pernah menyewa baju adat sewaktu mereka masih bersekolah.

15. Keluhan saat Penyewaan

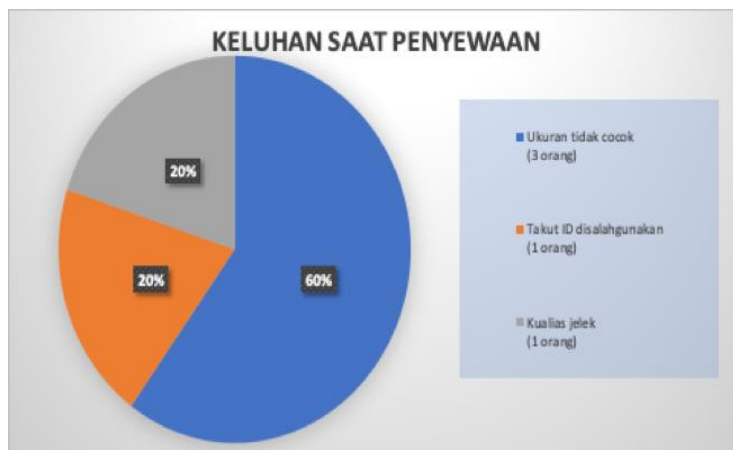


Figure 22. Bagan keluhan menukar barang

Kemudian, kami menanyakan keluhan 5 orang responden saat melakukan penyewaan, berikut jawaban mereka : 3 orang mengeluhkan ukuran yang tidak cocok, 1 orang takut

kalau Idnya disalahgunakan dan 1 orang lainnya mengkhawatirkan kualitas pakaiannya yang jelek.

16. Barter



Figure 23. Bagan responden pernah menukar barang

Kami menanyakan 14 responden tersebut mengenai barter atau bertukar produk, berikut jawaban mereka : 10 orang responden tidak pernah bertukar produk sedangkan 4 orang lainnya pernah bertukar produk.

17. Produk yang ditukar

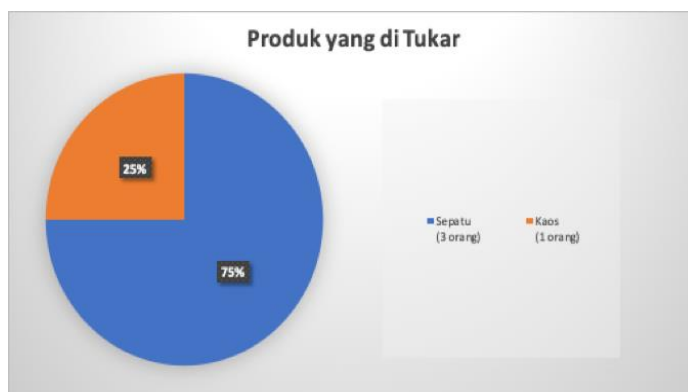


Figure 24. Bagan jenis barang yang ditukar

Dari 4 orang yang pernah melakukan barter, Kami menanyakan produk apa yang pernah mereka tukarkan dan berikut jawabannya : 3 orang pernah bertukar sepatu dan 1 orang lainnya hanya menukarkan kaos.

18. Keluhan saat Barter



Figure 25. Bagan keluhan barter

Dari 4 orang responden yang pernah bertukar produk, kami menanyakan keluhan dan apa yang ditakutkan saat barter, dan berikut jawabannya : 3 orang takut mengalami penipuan saat barter dan 1 orang mengeluhkan produk yang tidak cocok.

Hasil Wawancara Vendor

Berikut adalah hasil wawancara vendor yang telah kami lakukan. Hasil wawancara ini ditampilkan dalam bentuk diagram.

1. Jenis Vendor Penyewaan

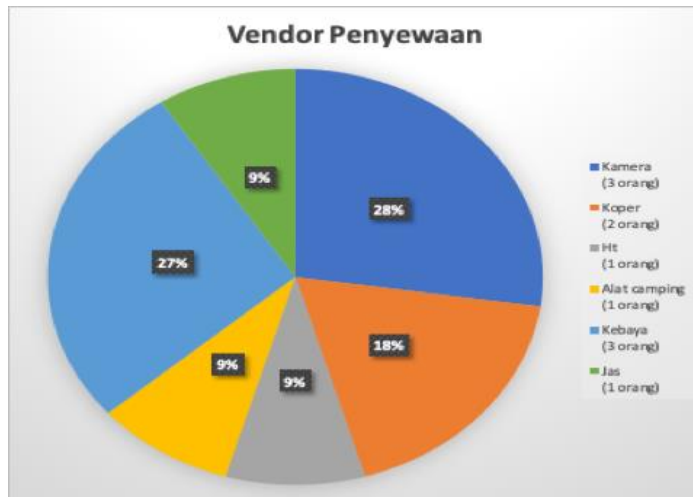


Figure 26. Bagan berbagai jenis sewaan dari vendor responden

Dari 12 Vendor yang saya wawancarai, terdapat 3 vendor yang menyewakan kamera, 3 vendor yang menyewakan kebaya, 2 vendor yang menyewakan koper, dan masing-masing 1 vendor yang menyewakan Ht, Alat Camping, Kebaya, dan Jas.

2. Keluhan Vendor

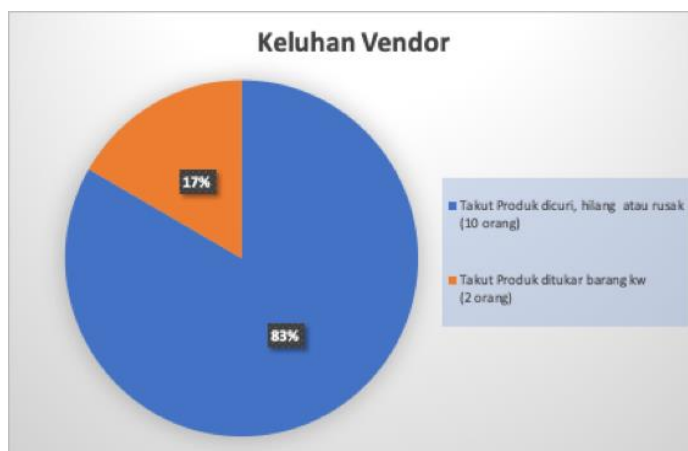


Figure 27. Bagan keluhan vendor

Lalu, kami menanyakan tentang keluhan atau apa yang ditakutkan oleh vendor dan berikut jawabannya: 10 vendor penyewaan khawatir produknya dicuri, hilang dan rusak, sedangkan 2 vendor lainnya takut produknya ditukar dengan produk palsu.

3. Harapan Vendor

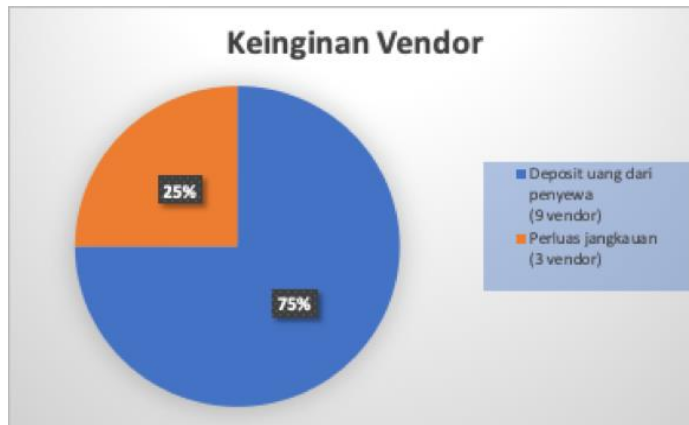


Figure 28. Bagan harapan vendor

Dari 12 vendor, kami menanyakan harapan dan keinginan vendor tersebut kedepannya, dan berikut jawabannya: 9 vendor menginginkan deposit uang oleh penyewa dan 3 vendor ingin memperluas jangkauan.

Perbandingan Aplikasi Ourwear dengan Aplikasi Cumi

Jangka waktu peminjaman:

Cumi

- Bisa pinjam hingga kapanpun tanpa batas waktu yang ditentukan
- Harga penyewaan produk meningkat perhari sesuai keinginan vendor

Ourwear

- Dapat meminjam produk selama 4 hari hingga dua bulan
- Harga ditentukan per 4 hari

Pilihan produk:

Cumi

- Terdapat sangat banyak pilihan produk di cumi, mulai dari buku, kipas angin, tangga, printer, pakaian, kamera hingga modem.

Ourwear

- Ourwear hanya menyediakan produk fashion dan juga produk yang hanya dipakai dalam beberapa keperluan saja seperti kamera.

- Produk fashion yang disewakan juga beragam, dari pakaian branded hingga pakaian yang dibutuhkan untuk kegiatan tertentu seperti blazer, pakaian musim dingin,

Keamanan:

Cumi

- Saat membuat akun, kita harus verifikasi wajah dan kartu identitas.
- verifikasi nomor ponsel dan rekening
- Pihak yang menyewakan produk berhak menentukan jumlah uang deposit sewa
- Cumi memberlakukan sistem deposit untuk jaminannya. Deposit dibayarkan penyewa dan akan ditahan oleh Cumi. Kemudian dikembalikan ke penyewa setelah vendor mengonfirmasi kepada Cumi bahwa barang sudah dikembalikan dalam kondisi baik.
- Pengguna paham dan sepakat bahwa pengiriman dan pengembalian Barang dalam penyewaan Barang melalui aplikasi CUMI merupakan tanggung jawab pribadi masing-masing Pengguna. Pengguna diperbolehkan untuk memilih sendiri penyedia jasa pengiriman Barang yang akan digunakan untuk melakukan pengiriman atau pengembalian Barang, atau Pengguna dapat melakukan pengiriman dan penerimaan Barang secara pribadi.
- Pengguna paham dan sepakat bahwa Barang yang telah diserahkan kepada penyedia jasa pengiriman Barang berada dibawah tanggung jawab penyedia jasa pengiriman Barang.

Ourwear

- Saat membuat akun, kita harus verifikasi wajah dan kartu identitas.
- Pihak yang menyewakan harus mengirim produknya terlebih dahulu ke kantor ourwear untuk diperiksa kondisi dan originalitas produk
- Ourwear menyediakan microchip yang dipasang diproduk sebagai pelacak (Premium)
- Ourwear memasang security tag diproduk agar produknya tidak ditukar penyewa

Packaging

Cumi

- Produk akan datang dengan packingan dari vendor

Ourwear

- Produk akan datang dengan packingan dari team Ourwear. Produk yang dikirimkan akan dikemas dalam plastik dan dimasukkan ke box ourwear.

Pengiriman**Jarak pengiriman***Cumi*

- Untuk saat ini, operasi penyewaan cumi cuma berlangsung di sekitar jabodetabek

Ourwear

- Sistem penyewaan Ourwear akan berlangsung di beberapa kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Bandung, Bali, Jogja, Palembang dan Makassar

Jasa Expedisi pengiriman*Cumi*

- Pengguna diperbolehkan untuk memilih sendiri penyedia jasa pengiriman Barang yang akan digunakan untuk melakukan pengiriman atau pengembalian Barang, atau Pengguna dapat melakukan pengiriman dan penerimaan Barang secara pribadi.

Ourwear

- Ourwear menyediakan banyak jasa pengiriman seperti Tiki, Jne, Sicepat, Gosend, Grabsend bahkan Ourwear sendiri.

Durasi pengiriman*Cumi*

- Tergantung Expedisi yang dipilih penyewa

Ourwear

- Ourwear menyediakan jasa pengiriman sendiri. Jasa pengiriman Ourwear ini dibuat untuk durasi pengiriman (urgent) dalam waktu 1 jam sampai.
- Tergantung expedisi yang dipilih penyewa

Pengembalian produk

Cumi

- Proses pengembaliannya langsung dari penyewa ke vendor lewat ekspedisi penyewaan

Ourwear

Penyewa mengirimkan pakaian ke laundry yang sudah bekerja sama dengan ourwear sebelum dikembalikan ke penyewa

Tampilan Produk atau Prototype

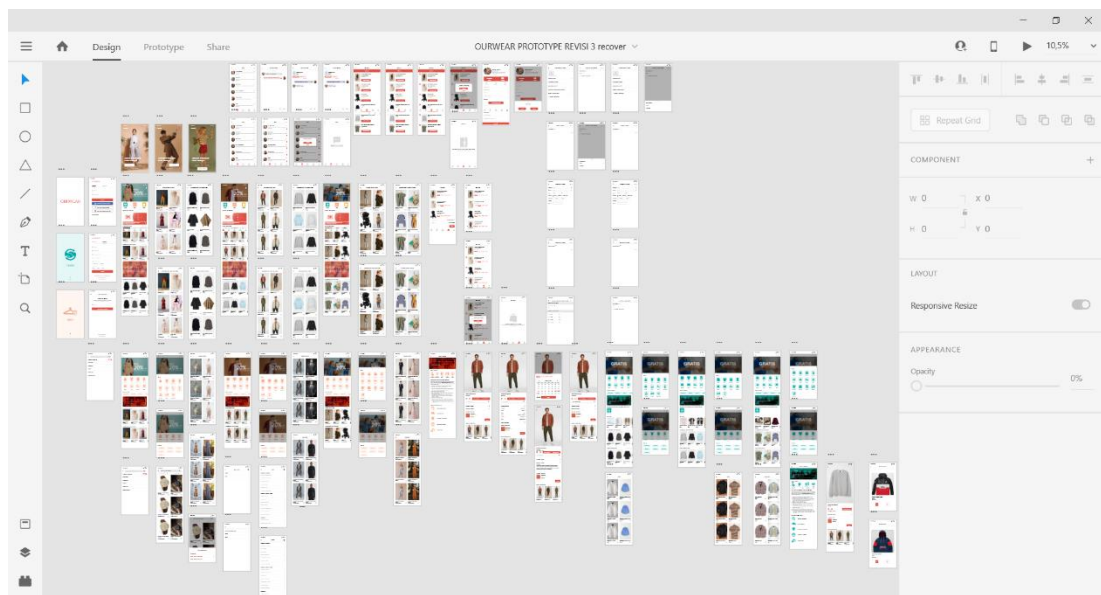


Figure 29. Tampilan project Adobe XD aplikasi Ourwear

Berikut adalah tampilan prototype Ourwear yang dibuat menggunakan software Adobe XD. Yang mana di dalam Prototype ada tampilan – tampilan fitur kami seperti fitur Rent, Trade, Homepage, Chat, Wishlist dan Akun. Penjelasan dan tampilan lebih lengkap sudah kami lampirkan di BAB 2 tentang prototype kami. Dan feedback responden calon pengguna terhadap prototype kami juga sudah kami lampirkan di [BAB 2 bagian Minimum Viable Product](#).

Evaluasi

Hasil Survey

Kenyamanan

Beberapa pengguna mengeluhkan bahwa aplikasi tidak nyaman dimata. Tanggapan berupa menyediakan fitur *Dark mode* (mode gelap) yaitu membuat tampilan aplikasi menjadi gelap dengan tema gelap serta tindakan lainnya yang memperbaiki ketidaknyamanan tampilan.

Warna

Pengguna mengenal bahwa warna hijau yang saat ini kami gunakan mirip seperti aplikasi terkenal yang lain yang umumnya memiliki tema hijau. Agar tidak terjadi

konflik & kebingungan, maka kami memutuskan untuk mengubah warna tema dengan warna yang tidak terlalu ramai digunakan seperti warna Papaya.

Kemudahan mempelajari Fitur

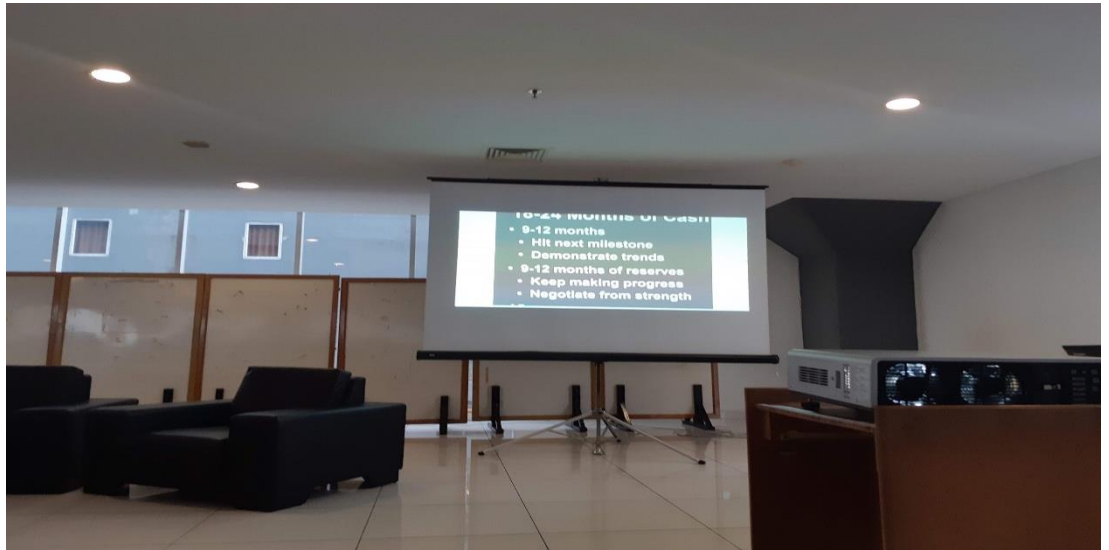
Pengguna dapat dengan mudah mengenal fitur-fitur aplikasi yang ada dan mempelajarinya.

Activity Report

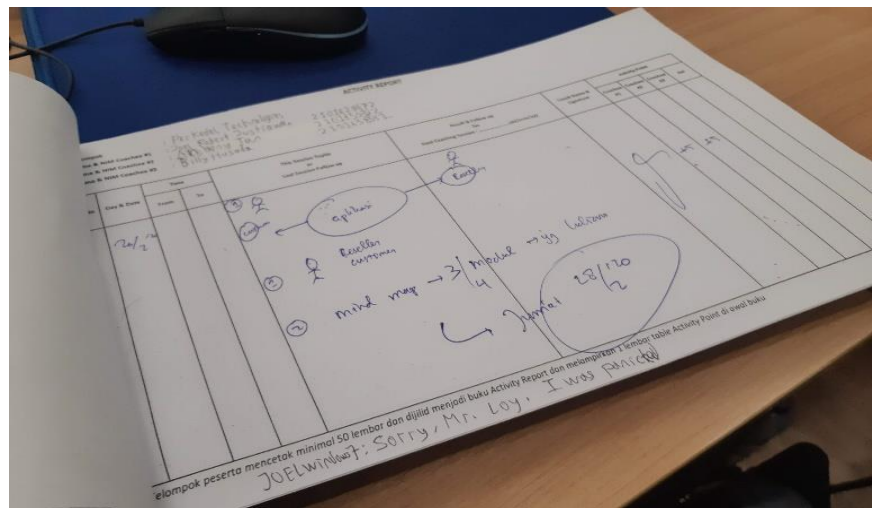
Bulan I (Februari) (Sebelum Ourwear)

Minggu 1 (19 Februari 2020)

- Inisialisasi Entrepreneur
- Pencarian dan pembentukan kelompok
- Melakukan coaching pertama dengan pak Hans
- Membuat banyak mindmap dari fashion, game hingga travelling



Gambar 44. .Hari pertama Entrepreneurship Track, Seminar khusus 19 Februari 2020



Gambar 45. Foto Activity report tanggal 20 Februari 2020

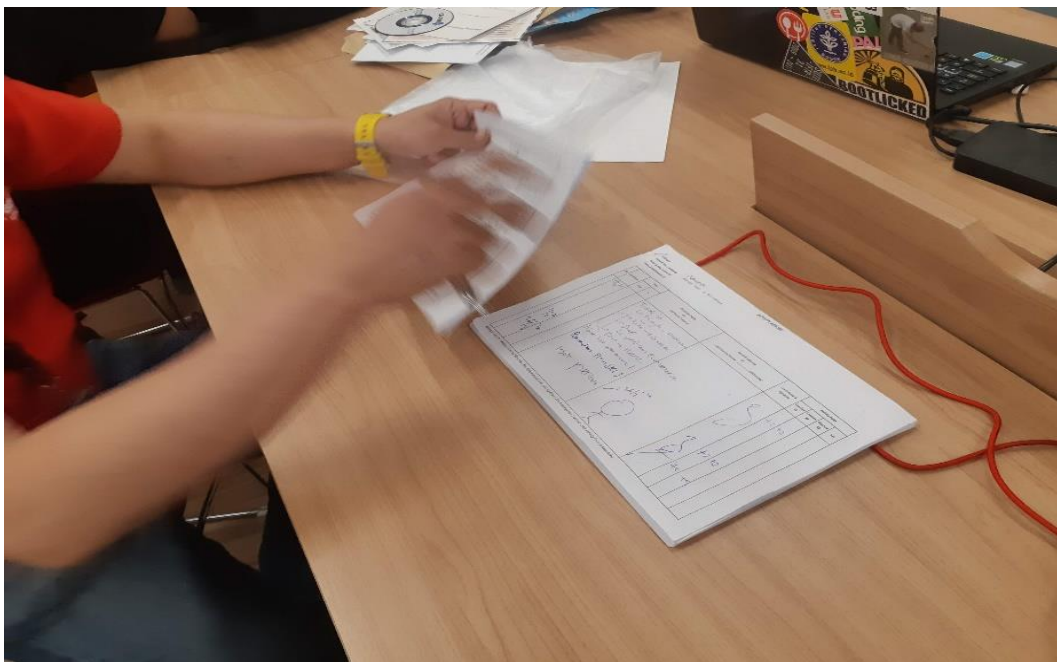
Minggu 2 (28 Februari 2020)

- Penyempurnaan ide-ide dari aplikasi lelang interaktif
- Cari tahu mengenai sistem lelang di pasar.

- Coaching dengan pak Hans & pak Aloy
- Partisipasi di acara lelang offline untuk mengetahui permasalahan.
- Pindah dan gabung Perkedel Technologies ke Ourwear



Gambar 46. Presentasi mingguan Perkedel Technologies Pertama



Gambar 47. Activity Report 3 Maret 2020 (Ourwear)

Bulan II (Maret) (Ourwear)

Minggu 1 (6 Maret 2020)

- Menyelesaikan User persona

- Membuat Mindmap Ourwear
- Berdiskusi tentang cara marketing ourwear
- Presentasi pertama Bersama Ourwear
- Berkunjung ke pasar senen untuk melihat segmentasi umur dari orang-orang yang berkunjung kesana



Gambar 48. Presentasi mingguan Ourwear di BeeHub (6 Maret 2020)



Gambar 49. Kunjungan ke pasar senen

Minggu 2 (13 Maret 2020)

- Pitch ide Ourwear
- Presentasi pada Minggu kedua
- Mulai membuat pertanyaan wawancara



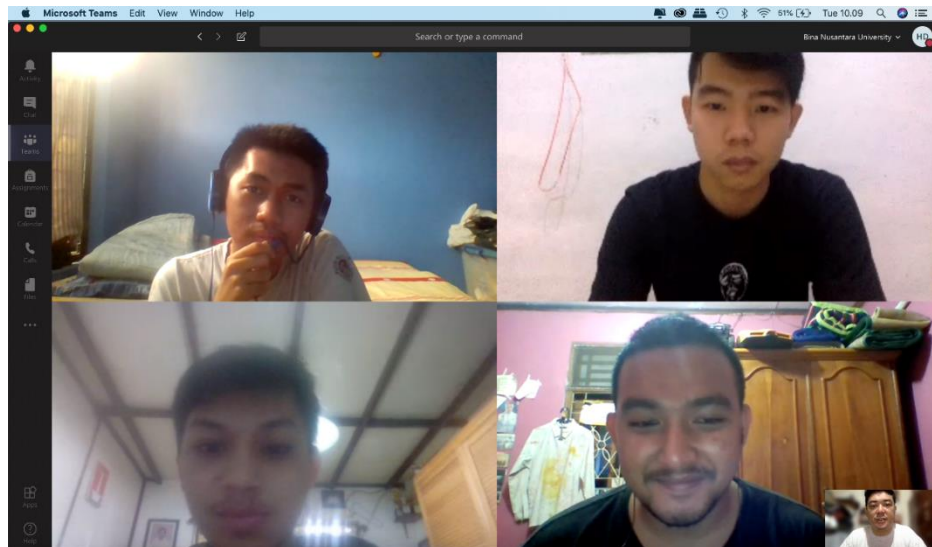
Gambar 50. Presentasi Mingguan Oirwear di BeeHub (13 Maret 2020)

Minggu 2 (19 Maret 2020)

Titik PSBB telah ditetapkan pada kampus ini, sehingga seluruh kegiatan Entrepreneurship dirumahkan. Kami telah diminta untuk mempersiapkan fasilitas komunikasi dan meeting virtual. Belum ada presentasi, karena waktu itu kampus sedang brainstorming bagaimana cara agar presentasi mingguan dapat berjalan walaupun di rumah.

Minggu 3 (24 Maret 2020)

- Membuat Monthly Report, tambahkan narasi didalamnya
- Value Proposition Canvas
- Paper Infografis form
- Coaching pertama kali lewat microsoft teams



Gambar 51. Meeting Mingguan 24 Maret 2020

Minggu 4 (31 Maret 2020)

- Membuat Monthly Report, tambahkan narasi didalamnya
- Value Proposition Canvas
- Paper Infografis form



Gambar 52. Meeting Mingguan 31 Maret 2020

Bulan III (April)

Minggu 1 (7 April 2020)

- Wawancara dengan beberapa Customer

- Mengerjakan prototipe aplikasi
- Menjelaskan tentang *Products & Services Ourwear*



Gambar 52. Meeting Mingguan 7 April 2020

Minggu 2 (17 April 2020)

- Wawancara dengan calon pelanggan potensial
- Menyelesaikan prototipe Login & Homepage Rent
- Membuat flowchart aplikasi

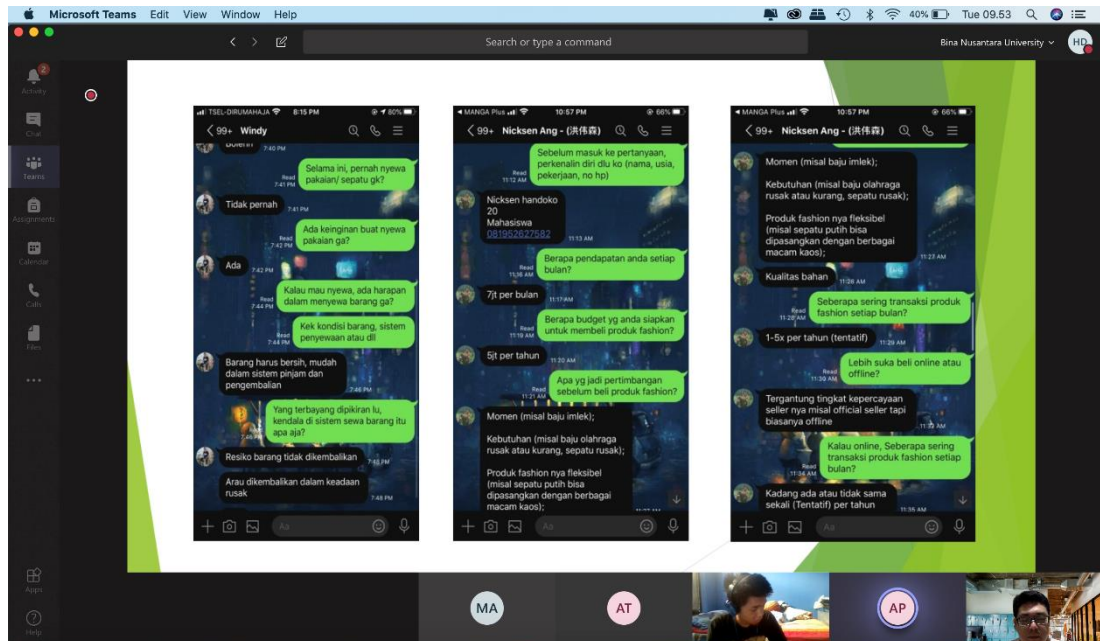


Gambar 53. Meeting Mingguan 17 April 2020

Minggu 3 (21 April 2020)

- Membuat Proses Bisnis

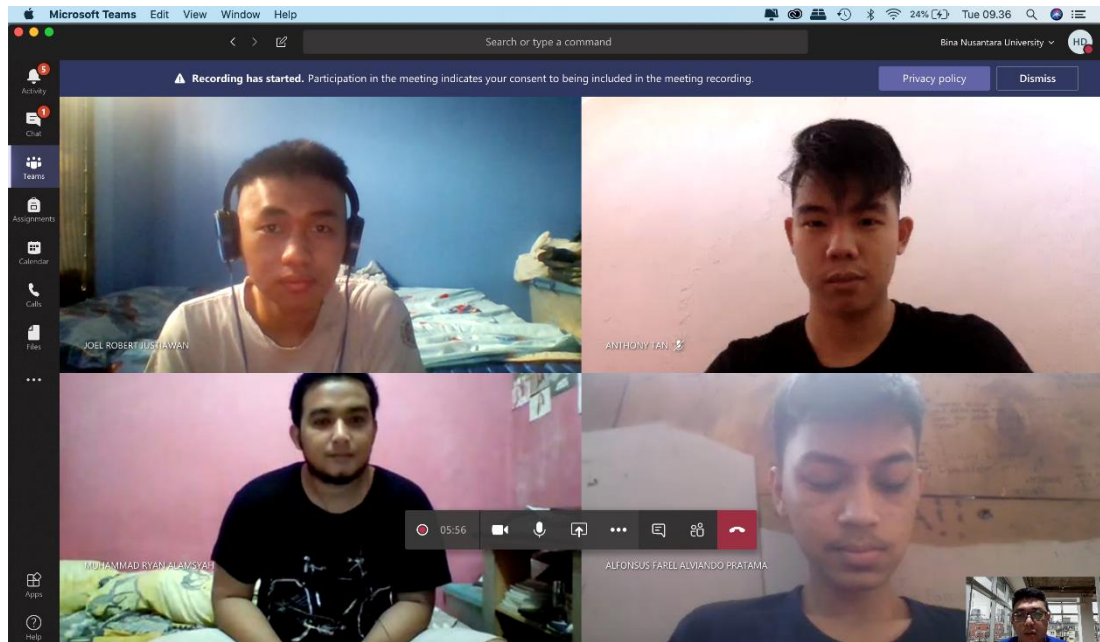
- Wawancara dengan customer dengan pertanyaan yang lebih spesifik
- Membuat Customer Job, Pain, dan Gain.



Gambar 54. Meeting Mingguan 21 April 2020

Minggu 4 (28 April 2020)

- Membuat komparasi antara aplikasi Ourwear dengan aplikasi pesaing.



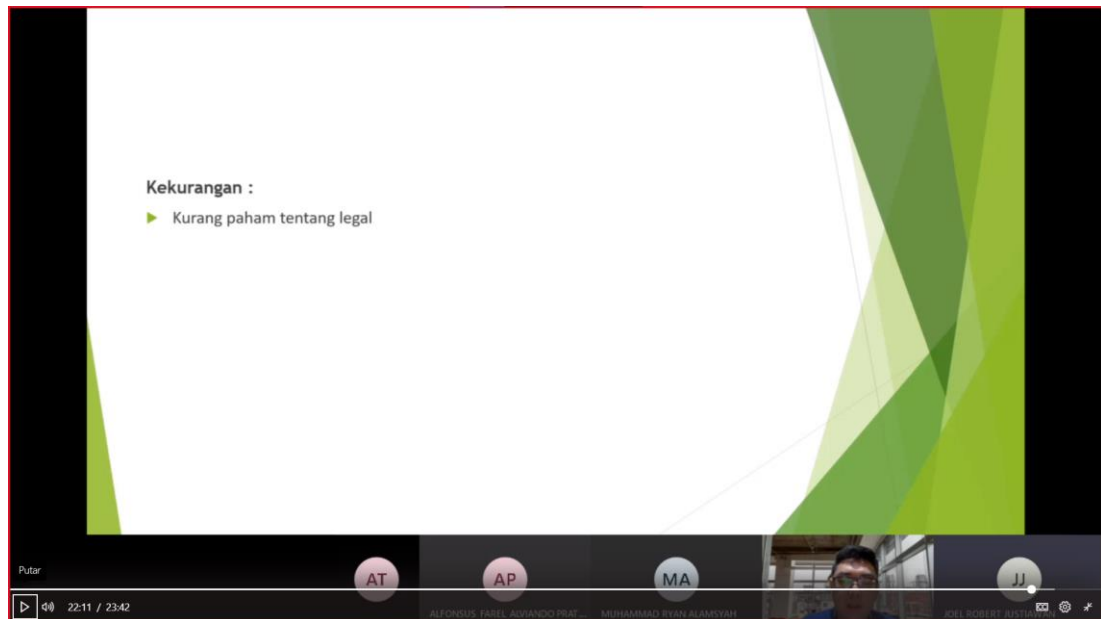
Gambar 55. Meeting Mingguan 28 April 2020

Bulan IV (Mei)

Minggu 1 (1 Mei 2020)

- Wawancara Industri (Style Theory & Rentique)

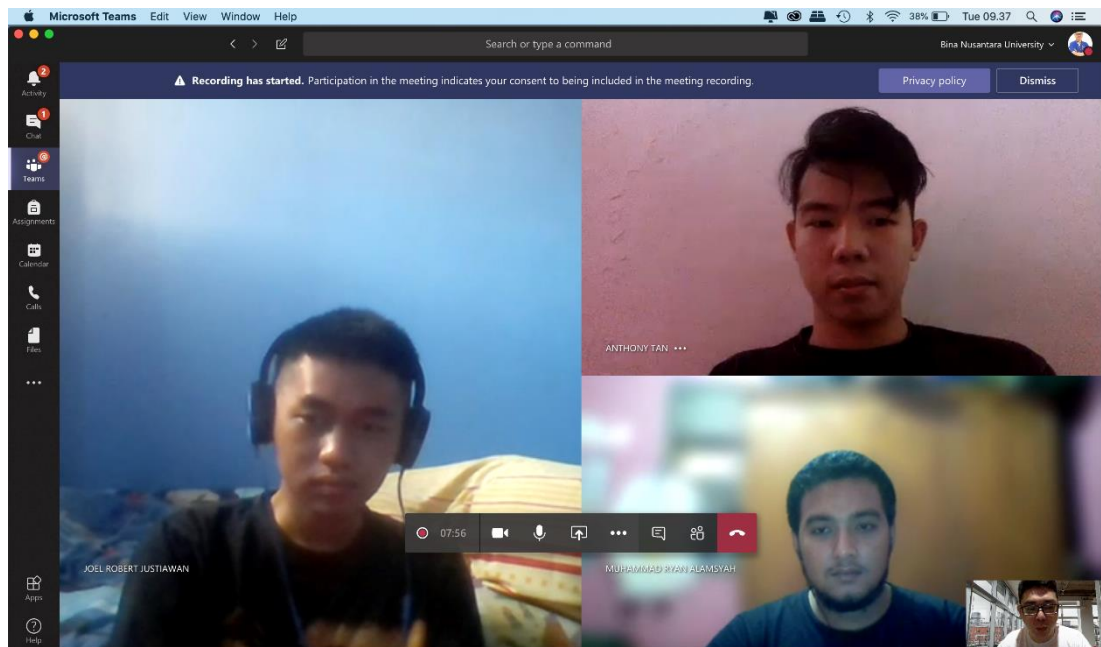
- Mempelajari & Membuat Value Proposition: Gain Creator, Pain Reliever, Products & Services



Gambar 56. Meeting Mingguan 1 Mei 2020

Minggu 2 (5 Mei 2020)

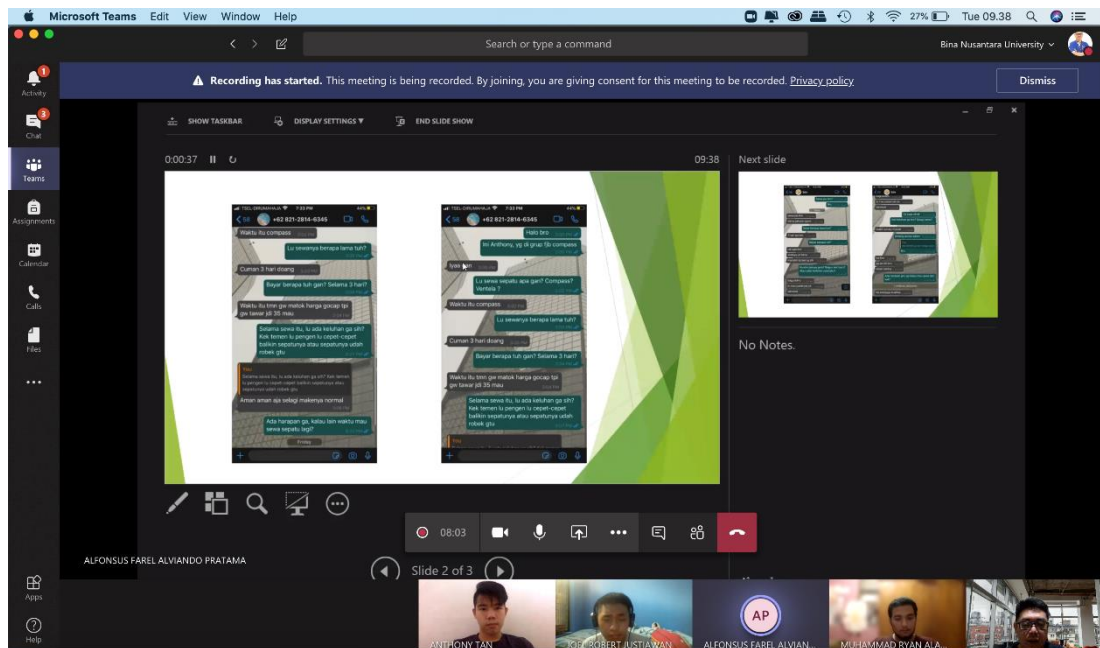
- Memahami proses kerja aplikasi sejenis
- Mencoba wawancara aplikasi sejenis
- Membuat Monthly Report April



Gambar 57. Meeting Mingguan 5 Mei 2020

Minggu 3 (12 Mei 2020)

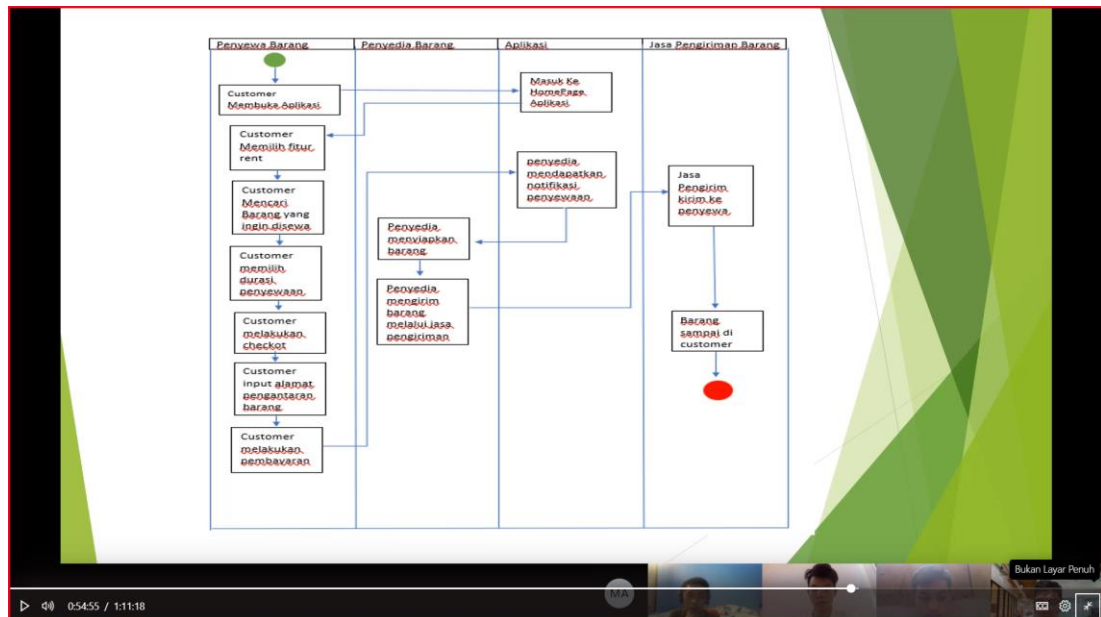
- Melakukan wawancara terhadap customer yang pernah melakukan penyewaan barang
- Membuat value proposition dari hasil wawancara
- Membuat proses bisnis



Gambar 58. Meeting Mingguan 12 Mei 2020

Minggu 4 (19 Mei 2020)

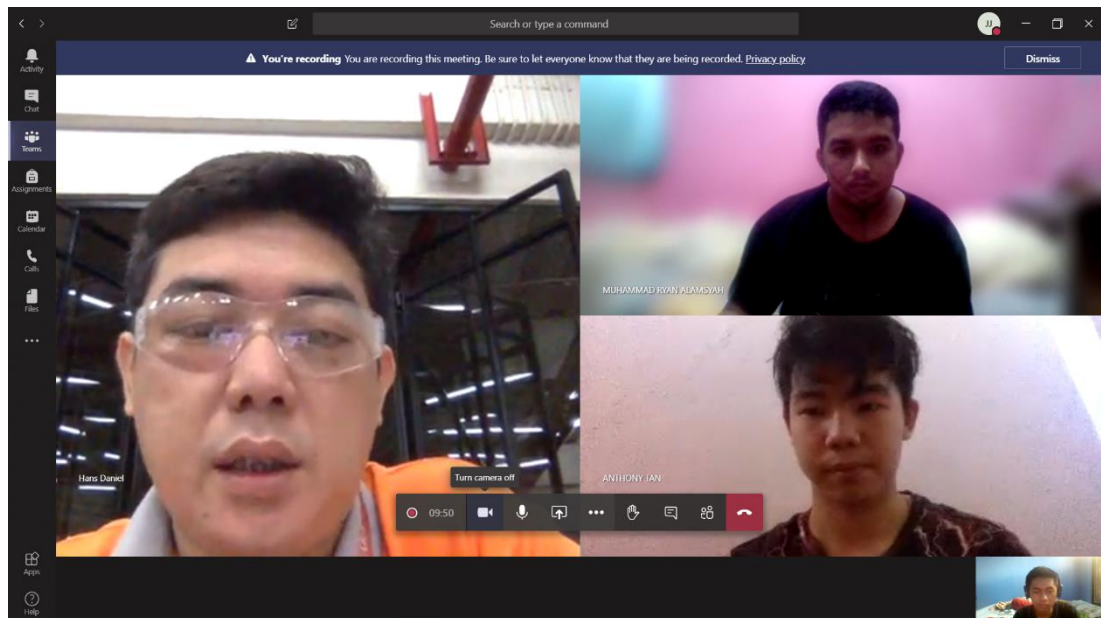
- Membuat flow chart display aplikasi saat customer menyewa barang
- Wawancara 20 Industri penyewaan
- Membuat prosedur penyewaan dalam aplikasi



Gambar 59. Meeting Mingguan 19 Mei 2020

Bulan V (Juni)**Minggu 1 (2 Juni 2020)**

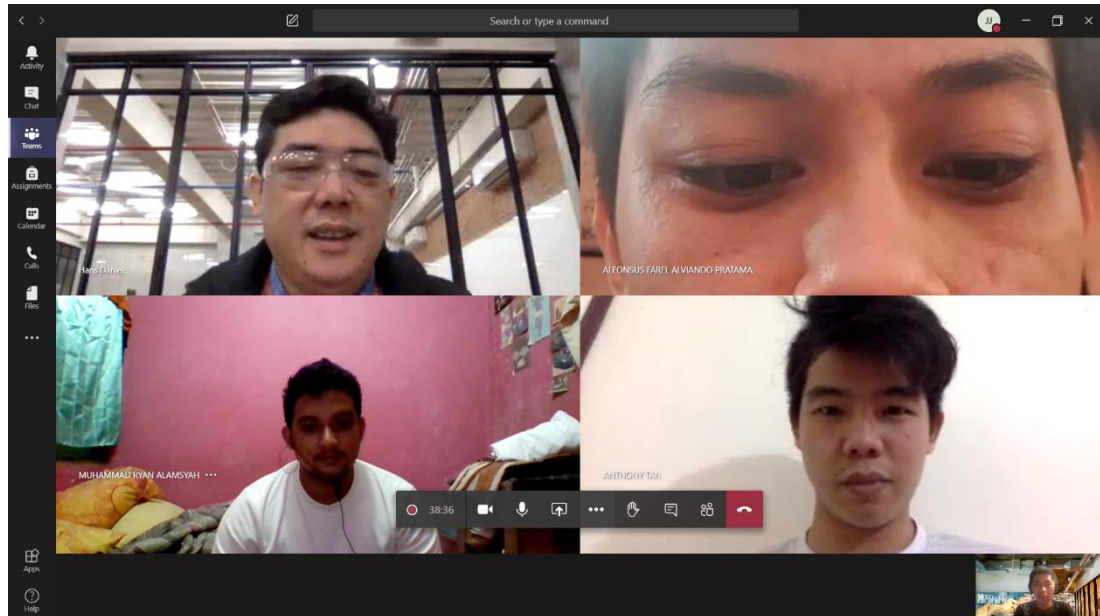
- Wawancara dengan penyewa terkait pencurian barang sewaan
- Mendapatkan berbagai cara penanganan pencurian
- Membuat Monthly report bulan Mei



Gambar 60. Meeting Mingguan 26 Mei 2020

Minggu 2 (9 Juni 2020)

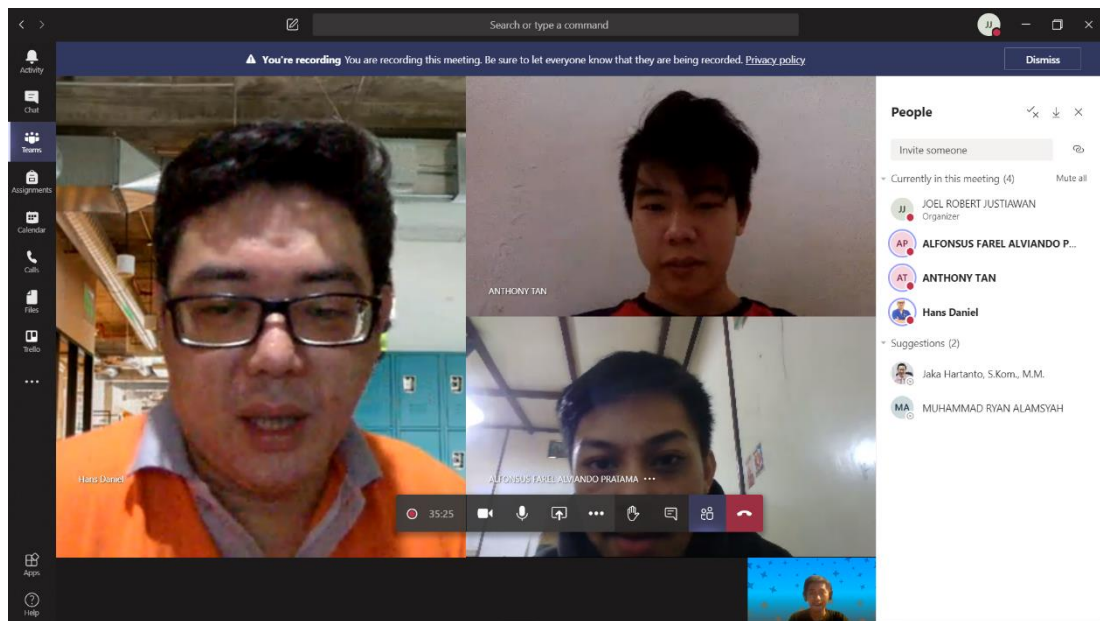
- Membuat Value Proposition Canvas lebih mendetail tentang Deposit, Keinginan User, dsb.
- Menjelaskan *Products & Services* yang tersedia di Ourwear.



Gambar 61. Meeting Mingguan 9 Juni 2020

Minggu 3 (16 Juni 2020)

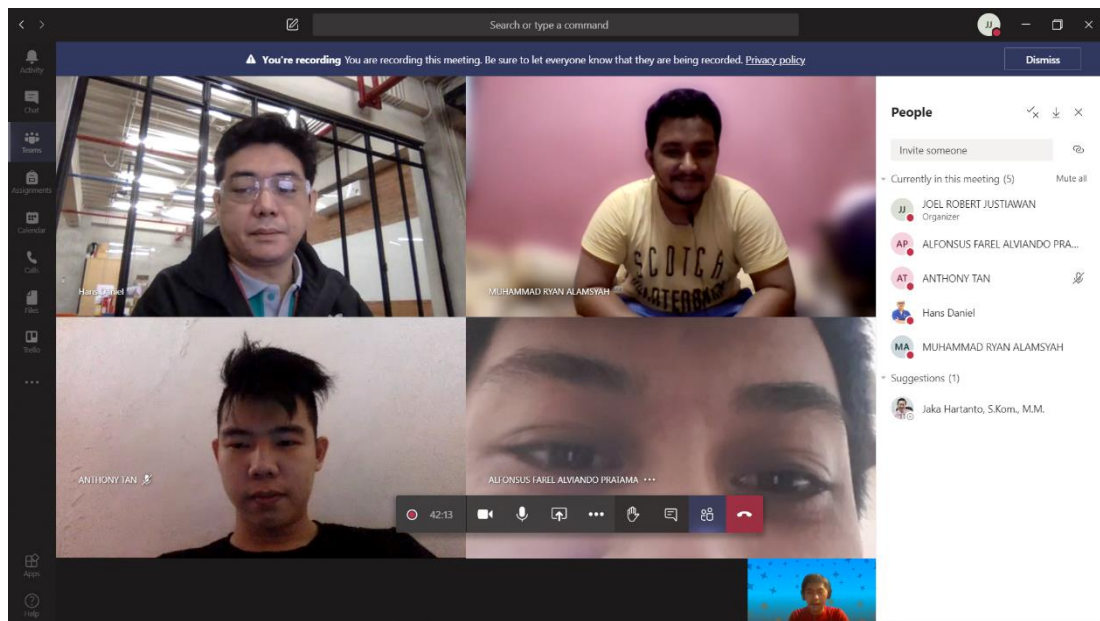
- Menyelesaikan Form SRL 3
- Membuat BMC Dari semua data yang telah di kumpulkan
- Mulai mengerjakan SRL 4



Gambar 62. Meeting Mingguan 16 Juni 2020

Minggu 4 (23 Juni 2020)

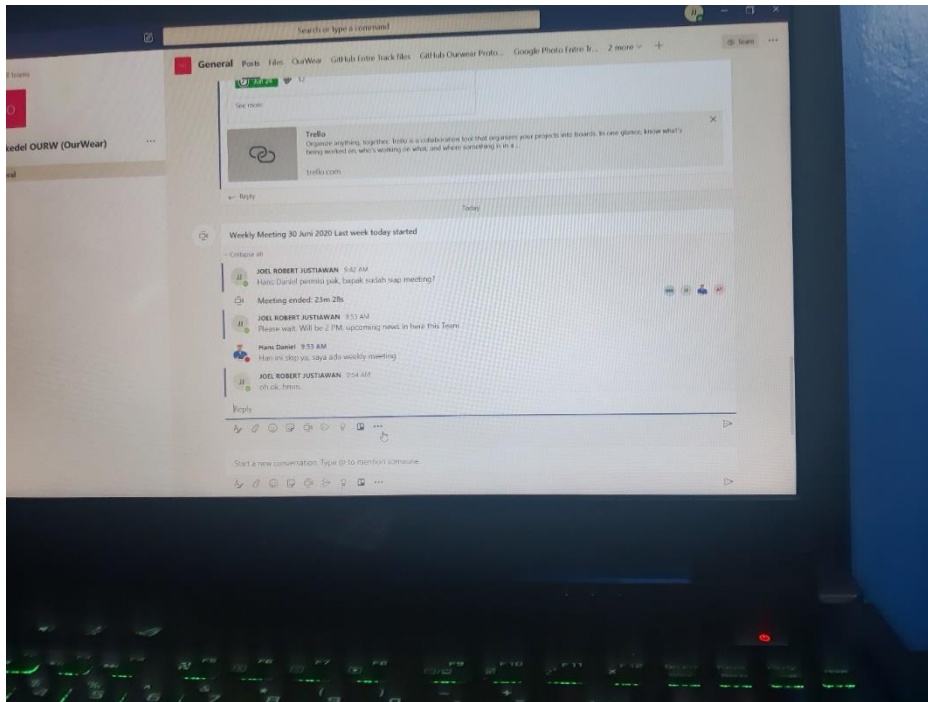
- Mulai Mengerjakan Prototipe
- Menjelaskan Teknologi yang digunakan dalam mengembangkan aplikasi
- Menjelaskan pembayaran apa saja yang dapat digunakan dalam Ourwear.



Gambar 63. Meeting Mingguan 23 Juni 2020

Minggu 5 (30 Juni 2020)

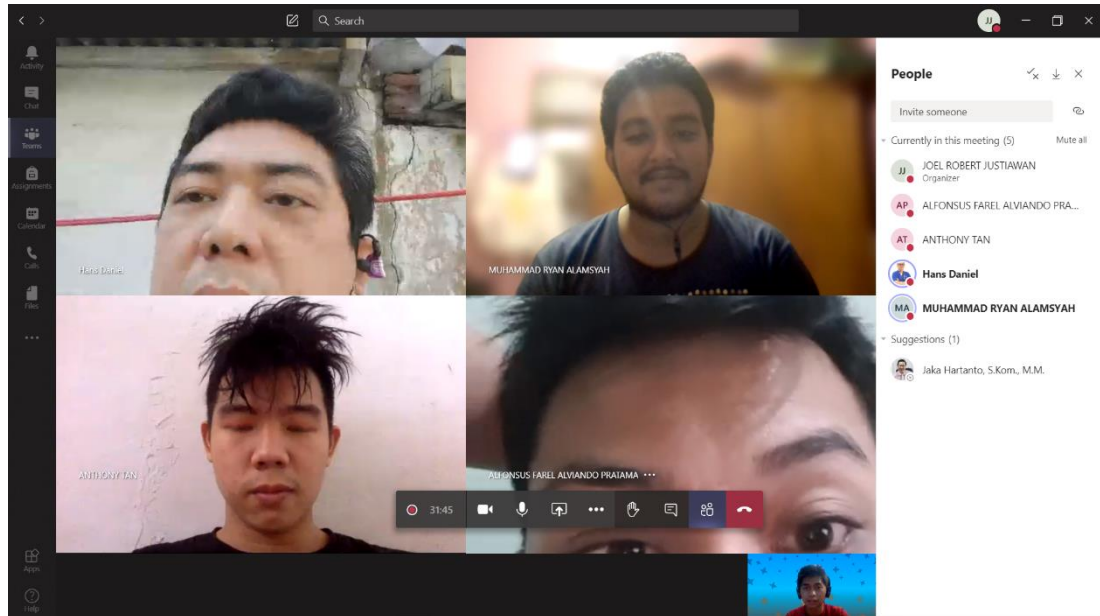
Meeting Skipped. Pak Hans ada urusan penting



Gambar 64. Meeting Mingguan 30 Juni 2020 dilewati karena bapak Hans mendapatkan urusan penting

Bulan VI (Juli)**Minggu 1 (7 Juli 2020)**

- Mengeksplor aplikasi rental yang mirip
- Menyelesaikan prototipe



Gambar 65. Meeting Mingguan 7 Juli 2020

Minggu 2 (14 Juni 2020)

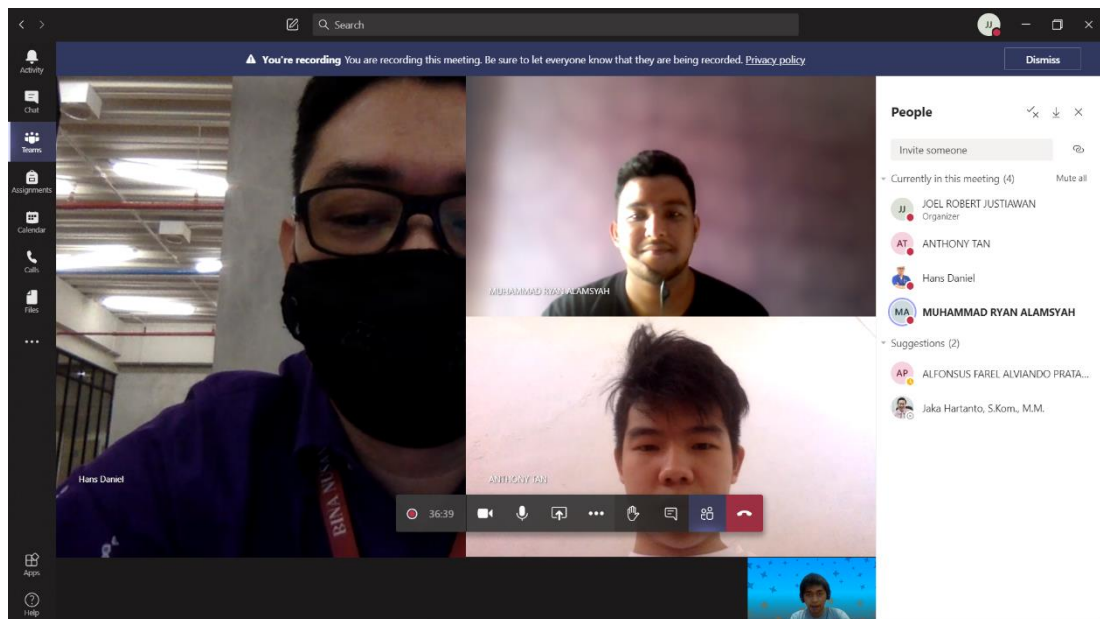
- Menyelesaikan Timeline
- Menyelesaikan SRL 5



Gambar 66. Meeting Mingguan 14 Juni 2020

Minggu 3 (21 Juli 2020)

- Timeline selesai



Gambar 67. Meeting Mingguan 21 Juli 2020

Minggu 4 (28 Juli 2020)

- Menyelesaikan laporan final
- Mengirimkan laporan final
- Merevisi tampilan prototipe



Gambar 68. Meeting Mingguan 28 Juli 2020

Bulan VII (Agustus)

Minggu 1

- Persiapan Presentasi final bersama coach & dosen pembimbing

Minggu 2

- Presentasi final dengan coach & dosen pembimbing
- Menyelesaikan revisi laporan akhir

Minggu 3

- Mempersiapkan unggahan baru berdasarkan template baru