| Brainstorming Area | Experimen ts | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|----------------------------------|--|--|--|--|--|
| Who is your customer? Be as specific as possible. | Customer | Petani (Petani hidroponik - Petani tradisional) dan Konsumen (Ibu rumah tangga – Distributor) | Petani (Petani hidroponik - Petani tradisional) dan Konsumen (Ibu rumah tangga – Distributor) | Petani (Petani hidroponik - Petani tradisional) dan Konsumen (Ibu rumah tangga – Distributor) | Petani (Petani hidroponik - Petani tradisional) dan Konsumen (Ibu rumah tangga – Distributor) | Petani (Petani hidroponik - Petani tradisional) dan Konsumen (Ibu rumah tangga – Distributor) |
| What is the problem? Phrase it from your customer's perspective. | Problem | Petani dapat menjual hasil panen segar langsung pada konsumen |
| Define the solution only after you have validated a problem worth solving. | Solution | Membuat aplikasi perantara dari petani menuju konsumen | Siapkan fitur lokasi antara konsumen dan hasil produk petani | Membuat aplikasi perantara dari petani menuju konsumen tanpa perantara | Siapkan fitur chat antara konsumen dan petani | Membuat aplikasi perantara dari petani menuju konsumen |
| List the assumptions that must hold true, for your hypothesis to be true. | Riskiest Assumptio n | Konsumen kesulitan mendapatkan hasil panen yang segar | Pentingnya jarak hasil panen pada konsumen untuk mengetahui tingkat kesegaran produk | Sulit mendapatkan hasil panen dengan harga terjangkau | Kesulitan diskusi antara petani dengan konsumen | Petani kesulitan mencari konsumen |
| Need help? Use these sentences to help construct your experiment. | Method & Success Criterion | | | | | |

| To form a Customer/Probl em Hypothesis: I believe my customer has a problem achieving this goal. | To form a Problem/Soluti on Hypothesis: I believe this solution will result in quantifiable outcome. | | Survei Sukses jika 8/10 mengatakan ini valid | Survei Sukses jika 7/10 mengatakan ini valid | Survei Sukses jika 9/10 mengatakan ini valid | Survei Sukses jika 7/10 mengatakan ini valid | Survei Sukses jika 7/10 mengatakan ini valid | | |
|--|--|-----------------------------|---|---|---|---|--|--|--|
| To form your Assumptions: In order for hypothesis to be true, assumption needs to be true. To identify your Riskiest Assumption: The assumption with the leas amount of data, and core to the viability of my hypothesis is | | -3 Get out of the building! | | | | | | | |
| | The assumption with the least amount of data, and core to the viability of my hypothesis | Result & Decision | 9/10 mengatakan masalah ini valid Riskiest assumption ini valid (Pivot Segmen/Pivot Riskiest Assumption/Lanjut kan Validasi) | 9/10 mengatakan masalah ini valid Riskiest assumption ini valid (Pivot Segmen/Pivot Riskiest Assumption/Lanjut kan Validasi) | 9,5/10 mengatakan masalah ini valid Riskiest assumption ini valid (Pivot Segmen/Pivot Riskiest Assumption/Lanjut kan Validasi) | 8,5/10 mengatakan masalah ini valid Riskiest assumption ini valid (Pivot Segmen/Pivot Riskiest Assumption/Lanjut kan Validasi) | 7,5/10 mengatakan masalah ini valid Riskiest assumption ini valid (Pivot Segmen/Pivot Riskiest Assumption/Lanjut kan Validasi) | | |
| Determine how you will test it: The least expensive way to test my assumption is | Determine what success looks like: I will run experiment with # of customers and expect a strong signal from # of customers. | Learning | Sudah banyak penjual keliling yang menjadi perantara dari petani ke konsumen | Lokasi pertanian dapat mempengaruhi pendapat konsumen terkait tingkat kesegaran produk hasil panen | Konsumen lebih tertarik kepada harga yang lebih terjangkau | Konsumen menginginkan adanya diskusi mengenai produk yang akan mereka beli | Para petani cukup kesulitan untuk menjual produk mereka | | |

Rekap Hasil Validasi Ide

| Timestamp | Siapa Nama anda? | Berapa usia anda? | Apa jenis kelamin anda? | Apakah Anda merasa sulit mendapatkan hasil panen yang segar (fresh) di sekitar Anda? | Apakah penting bagi Anda untuk mengetahui lokasi petani sebelum membeli produk panennya? (misalnya untuk membandingkan tingkat kesegaran hasil panen berdasarkan loksasi terdekat) | Apakah harga hasil panen langsung dari petani menjadi daya tarik utama bagi Anda? (Lebih terjangkau karena tanpa perantara) | Apakah fitur chat untuk berdiskusi dengan petani akan membantu Anda? | Jika saat ini anda menjadi petani, apakah Anda kesulitan menjual hasil panen Anda pada konsumen? |
|----------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------------|---|--|---|---|---|
| 1/4/2025 16:52:49 | Rama | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 16:56:26 | Fajar | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 17:00:12 | Ajay | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 17:03:31 | Bulan | 18-24 | Wanita | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 17:07:02 | Ucok | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Tidak |
| 1/4/2025 17:07:49 | Dwi | 18-24 | Wanita | Tidak | Ya | Ya | Ya | Tidak |
| 1/4/2025 17:08:05 | M.fajar | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Tidak |
| 1/4/2025 17:08:23 | Ragil | <18 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 17:23:30 | Helixa | 18-24 | Pria | Tidak | Tidak | Ya | Tidak | Tidak |
| 1/4/2025 18:43:49 | Mukhlas | 18-24 | Pria | Ya | Tidak | Ya | Ya | Tidak |
| 1/4/2025 19:13:57 | Nurjaka | 25-34 | Pria | Ya | Ya | Ya | Tidak | Ya |
| 1/4/2025 19:14:35 | Firman | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Tidak | Ya | Ya |
| 1/4/2025 19:14:56 | Raka | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |

| 1/4/2025 19:15:42 | Widi | 25-34 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
|----------------------|--------|-------|------|----|----|----|-------|----|
| 1/4/2025 19:16:00 | Akhmal | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 19:16:18 | Wildan | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 19:16:51 | Fahri | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Tidak | Ya |
| 1/4/2025 19:17:42 | Rizki | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 19:18:10 | Sukma | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |
| 1/4/2025 19:18:25 | Did | 18-24 | Pria | Ya | Ya | Ya | Ya | Ya |