






# USER Journey Map

	Awareness	Consideration	Decision	Action	Loyalty
Customer Actions	Masalah & Kebutuhan. mendistribusikan sayur ribet alurnya	Tertarik dengan konsep aplikasi, memikirkan potensi efisiensi.	Memberikan kesan positif awal setelah melihat simulasi & menyatakan mau mencoba.	Menggunakan fitur-fitur dasar aplikasi memberikan feedback.	Menyatakan kenyamanan, memberikan rating positif, bersedia dilatih, dan melihat potensi peningkatan usaha.
Touchpoints	Pasar besar (kulakan), Jalanan (distribusi), Pelanggan langsung, HP (pencatatan manual).	bayangan penggunaan aplikasi.	Mockup aplikasi di HP, fitur & tombol pada simulasi.	Interaksi dengan mockup aplikasi (ikon, alur), perbandingan dengan aplikasi lain (Shopee).	pernyataan minat untuk penggunaan berkelanjutan.
Customer Experience	<div>Positive</div> <div>Negative</div> <div> (Ribet, Lelah hadapi masalah)</div>	<div> Tertarik</div>	<div> (Bagus, Gampang)</div>	<div> (Nyaman)</div>	<div> Optimis dengan rencana pembuatan aplikasi</div>
Pain Points/User Activity	Proses distribusi & penjualan lebih ribet aja (karena kondisi jalanan, dll). Mencatat transaksi & kelola stok masih manual via HP.	Butuh cara lebih efisien. Tertarik jual online. Ingin data harga pasar harian.	Khawatir aplikasi rumit	Mencoba memahami fungsi setiap tombol/fitur.	Menyatakan aplikasi nyaman. Beri rating positif untuk kemudahan & tampilan.
Solutions	Potensi aplikasi untuk membantu penjualan dan mengatasi keribetan.	Tampilkan demo cara kerja & manfaat Vegrin (efisiensi, harga pasar, jual online).	Optimalkan UI/UX agar lebih familiar	notifikasi kurang & buat tutorial edukasi yang mudah dimegerti, perlu adanya feedback untuk perbaikan.	Buat program loyalitas, kumpulkan testimoni, mudahkan proses pelatihan.



MR ADANI

Penjual Sayur

- Nama: Bapak Adani
- Usia: 23 tahun
- Profesi: Pedagang Sayur Eceran
- Lokasi: Perkotaan dekat pasar induk
- Media dagang utama: Penjualan langsung ke konsumen

Background :

Pak Adani menjual sayur hasil kulakan dari pedagang pasar besar. Ia aktif mengantar pesanan dan melayani pelanggan setiap hari. Ia belum menggunakan aplikasi khusus untuk pencatatan atau penjualan, namun sangat terbuka terhadap inovasi digital dan ingin memanfaatkan HP-nya untuk memudahkan pekerjaan.