1. Boundary: Dengan omset Rp 60jt / bulan dan dengan harga barang yang dipasarkna berkisar dari Rp 900rb – Rp 2.2jt kami mengambil titik tengah dengan harganya yaitu Rp 1.5jt jadi batasan yang di capai yaitu 60 / 1.5 = 40 item per bulan.
2. Environment = Penjualan yang dilakukan secara offline dipasarkan disekitaran tasikmalaya dan mereka juga melakukan penjualan melalui media social berupa *Instagram*, *whatsapp.*
3. Inputs: Input yang dibutuhkan sesuai dengan apa yang customer inginkan. Selain itu model barang yang dibordir telah tersedia, customer hanya perlu memilih sesuai dengan keinginannya. Customer juga akan mendapatkan barang dengan kualitas yang terjamin.
4. Outpus: Pemilik dapat mendapatkan omset sebesar 60juta tiap tahunnya. Pemilik mematok harga sesuai dengan tingkat kesulitan bordir dan motif. Harga tersebut mulai dari Rp900.000 sampai dengan Rp2.200.000.
5. Components: Pada saat ini si Pemilik memiliki omzet sebesar Rp.60 juta per bulan dan di prediksi akan semakin meningkat seiring banyak nya event-event seperti pameran atau peragaan busana.
6. Interfaces: Rentang pembeli menurut si Pemilik yaitu ibu-ibu, wanita karir yang menengah ke atas
7. Storages: Storages ini bisa diartikan dalam database dari hasil penjualan. Pemilik dapat mengecek seberapa jauh perkembangan penjualan dalam sebulan terakhir, atau bahkan dalam 5 bulan terakhir. Hal ini bisa dikatakan menguntungkan, karena pemilik dapat memperkirakan apa saja yang customr inginkan. Jadi pemilik dapat mempersiapkan barang tersebut dengan stok yang cukup banyak.