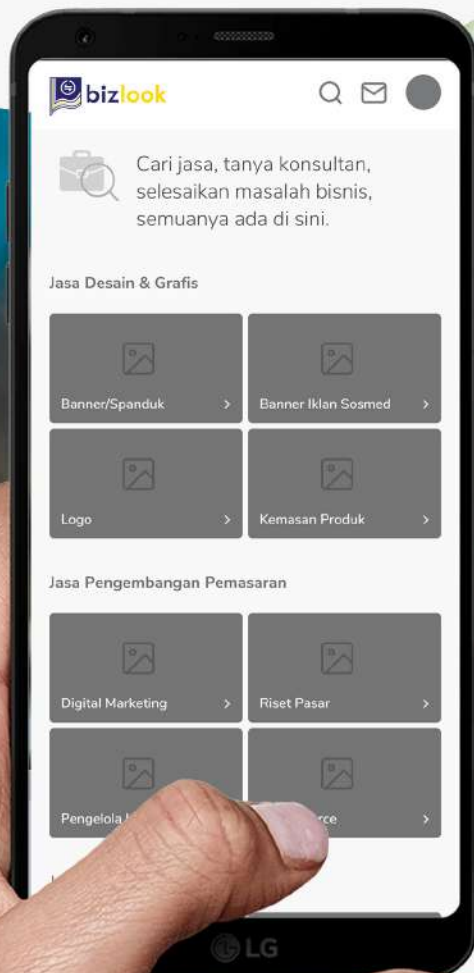


USABILITY TESTING

bizlook

<http://bizlook.id>



Skenario

1 Suatu hari saat Angela mengunjungi fashion show di suatu tempat. Angela merasa tertarik dan berkeinginan untuk mendirikan usaha di bidang *fashion* khusus untuk anak-anak balita. Ia berniat menggunakan uang tabungannya sebagai modal usaha. Namun Angela sama sekali tidak memiliki pengalaman atau keterampilan bisnis sehingga ia bingung harus memulai darimana. Ia juga seorang introvert dan tidak memiliki banyak koneksi teman. Hingga akhirnya ia menemukan kantor konsultan bisnis terdekat melalui internet.

2. Nindy merupakan seorang pelaku usaha sepatu lukis khusus wanita. Ia berkeinginan memasarkan produknya secara online dan membuat logo untuk produknya, namun ia tidak memiliki kenalan yang paham mengenai hal itu. Sehingga Nindy mencoba aplikasi untuk mencari orang yang mengetahui dan dapat membantu masalah yang dihadapinya, sehingga Nindy dapat berkonsultasi dan menyewa jasa yang dia butuhkan dalam memasarkan produknya melalui online.

3. Ahmad seorang penjual makanan ringan, namun produknya diragukan oleh konsumen karena belum terdapat sertifikasi halal walaupun Ahmad sudah menjamin bahwa produknya halal. Selain itu juga konsumen sering menanyakan mengenai izin dari produk makanan Ahmad untuk memastikan jaminan keamanan produk tersebut bagi kesehatan. Sehingga Ahmad mencari informasi di internet dan mengurusnya ke instansi terkait.

Indikator

Usability Testing

1. User dapat melakukan transaksi jasa dengan konsultan sampai dengan selesai
2. User dapat mendaftarkan diri dengan mudah
3. User dapat menemukan konsultan yang tepat sesuai dengan masalah bisnis yang dihadapi
4. User dapat melakukan rating (penilaian) terhadap produk jasa dari konsultan
5. User dapat melakukan transfer sejumlah uang ke rekening bersama bizlook
6. User dapat saling bertukar informasi dengan konsultan

Goal

“Pada uji prototype atau *Usability Testing* ini, goal yang kami tentukan adalah User dapat memesan jasa pembuatan logo paket premium dan membayarnya menggunakan Virtual Account BNI” diakses melalui:

<https://xd.adobe.com/view/e17e9343-1e84-4431-7706-3d168bbb5356-974f/?fullscreen&hints=off>

What Worked

1. Memesan jasa sesuai paket yang ditawarkan
2. Melakukan pembayaran
3. *User Friendly*
4. Aplikasi mudah dipahami (tidak rumit)
5. Interaktif
6. Terdapat banyak pilihan jasa

Idea

1. Menambah petunjuk dasar mengenai cara memesan produk jasa.
2. User bisa menjelajahi produk jasa dan kategorinya tanpa harus login. User diminta login bila ingin memesan jasa.
3. Pemberian ulasan disertai dengan komentar
4. Fitering mungkin bisa ditambah terlaris, termurah, terpercaya
5. Harus ada standarisasi dari konsultan bizlook
6. Penambahan layanan seperti pendaftaran merek, paten atau yg berhubungan dgn hak kekayaan intelektual

Changes

1. Deskripsi jasa terlalu panjang (pada halaman kategori jasa).
2. Tinggal penyempurnaan desain tampilan seperti warna, icon dan gambar.
3. Diperlukan FAQ atau Customer Care
4. Lebih sederhanakan kalimat penjelasan yang persuasif

New Question

1. Bagaimana memesan jasa diluar paket yang ditawarkan?
2. Bagaimana jika konsultan menawarkan pembayaran melalui rekening pribadinya?
3. Bagaimana apabila konsultan tidak memenuhi kewajibannya untuk mengerjakan pesanan saya?

Narasumber

Kami ucapkan terimakasih kepada narasumber yang telah berkenan kami wawancarai pada *Usability Testing Prototype* bizlook.



1. **Arief Muhammad Syabani**
Web Developer
2. **M. Fathurrahman**
Mahasiswa
3. **Nabilla Alfitri**
Mahasiswa dan Pelaku Usaha
“Abilla”
4. **Raka Devan Ilham M**
Akuntan
5. **Fadlan Khaerul Anam**
Sociologist
6. **Harrie Luvian**
Mahasiswa dan Pelaku Usaha
“Warkalie Steak”
7. **Viniel**
Mahasiswa

Lean Canvas

<p>PROBLEM <i>List your top 1-3 problems.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Minim pengetahuan, inovasi, pengalaman dan keahlian (softskills atau hardskills) di bidang bisnis. 2. Produk tidak dibutuhkan oleh pasar atau strategi pemasaran yang kurang tepat (tidak efektif dan efisien). 3. Keterbatasan finansial dalam mengembangkan bisnis. <p>EXISTING ALTERNATIVES <i>List how these problems are solved today.</i></p> <p>Mencari informasi di internet, membaca buku, mengikuti workshop/seminar, trial and error (experiment), mencari kenalan, pergi ke suatu tempat untuk menyewa/menggunakan jasa secara langsung.</p>	<p>SOLUTION <i>Outline a possible solution for each problem.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyewa jasa konsultan yang ahli dan berpengalaman 2. Menggunakan produk jasa Digital Marketing atau Riset Pasar 3. Menggunakan produk jasa keuangan untuk memperoleh akses permodalan. 	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i></p> <p>Pendekatan Multidisipliner dan Interdisipliner sehingga terdapat beragam layanan dari berbagai disiplin ilmu yang beririsan dan berkorelasi terhadap masalah bisnis, keamanan dan kemudahan bertransaksi, aplikasi yang friendly dan sederhana (mudah dimengerti dan digunakan), konsultan yang telah ahli dan berpengalaman, serta harga yang kompetitif.</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT <i>List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.</i></p> <p>Amazon.com for Services Product</p>
<p>COST STRUCTURE <i>List your fixed and variable costs.</i></p> <p>Sewa hosting dan server, biaya listrik, air, internet, transportasi, pemasaran dan gaji tim</p>	<p>REVENUE STREAMS <i>List your sources of revenue.</i></p> <p>Fitur premium, iklan dan potongan biaya jasa.</p>	
<p>CHANNELS <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i></p> <p>Website, Blog, Media Sosial, Mulut ke Mulut, Pemasaran Online (Digital Marketing), menyelenggarakan acara, melakukan Sponsorship /Kerjasama, aktif mengikuti pameran/kegiatan Bisnis, dan riset.</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS <i>List your target customers and users.</i></p> <p>Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)</p> <p>EARLY ADOPTERS <i>List the characteristics of your ideal customers.</i></p> <p>Pemula Usaha dan Pelaku Usaha skala mikro lama usaha 0-2 tahun yang menggunakan media sosial dalam pemasarannya</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i></p> <p>Tim yang inovatif, kreatif, solid dan kompeten dengan berbagai bidang keilmuan yang relevan, dan konsultan bizlook yang terstandarisasi (terseleksi dan terevaluasi)</p>