

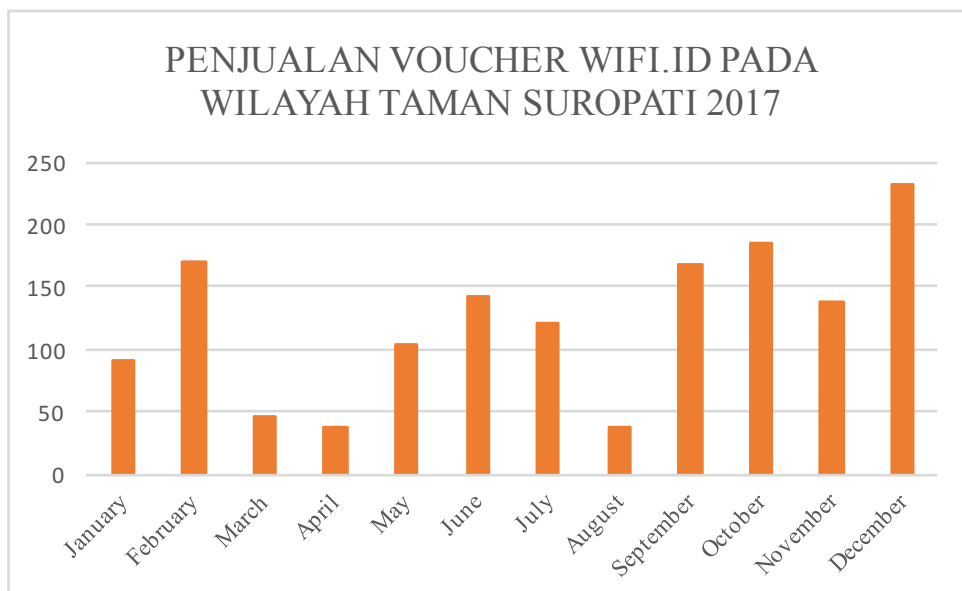
# BAB I

## PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

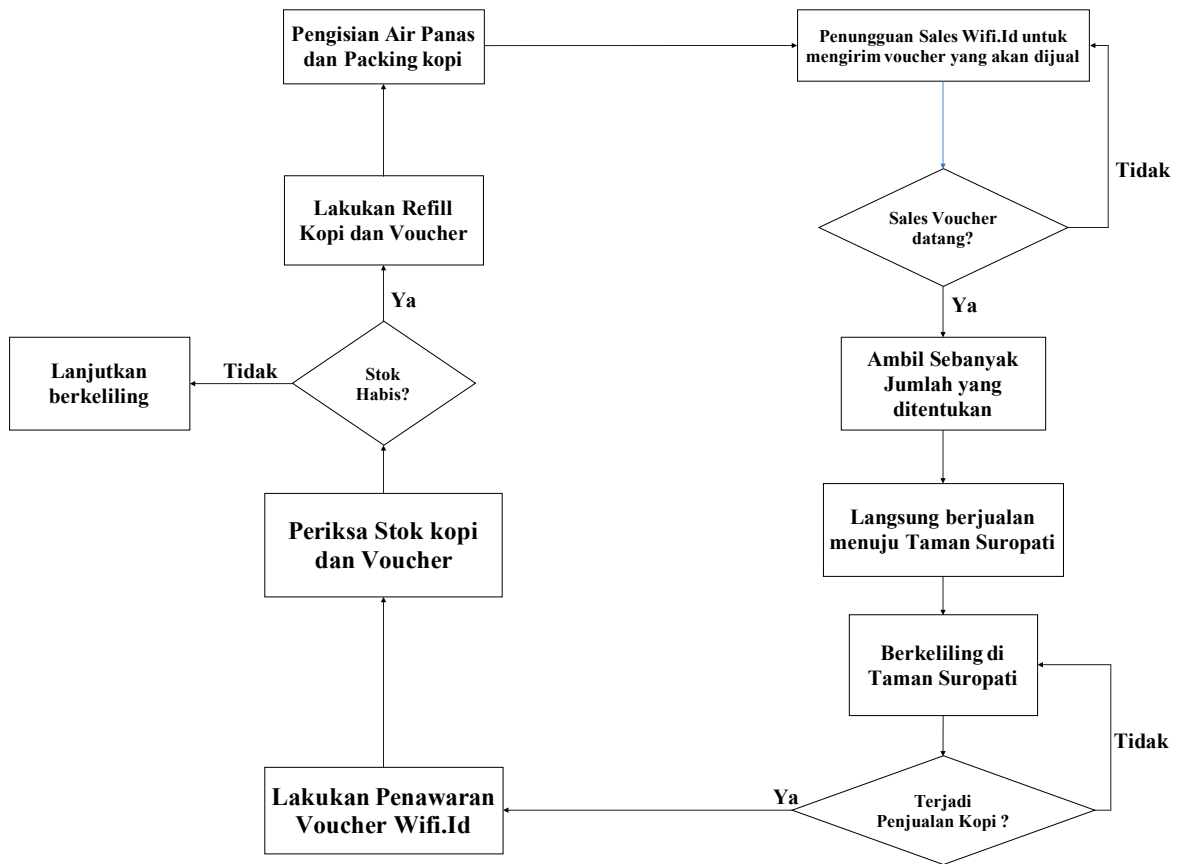
Provider Telekomunikasi di Indonesia saat ini sedang gencar-gencarnya memasarkan produk mereka dengan berbagai strategi yang variatif. Salah satu strategi para provider telekomunikasi yang saat ini sering dilakukan adalah bekerja sama dengan para UKM (*small medium enterprise*) untuk memasarkan produk para provider telekomunikasi di Indonesia, dimana aktifitas pemasaran tersebut sering juga disebut sebagai aktifitas *monetizing* oleh para *stakeholder* dari Telkom WITEL Jakarta Pusat.

Telkom WITEL Jakarta Pusat merupakan salah satu cabang dari PT. Telekomunikasi Indonesia yang bertugas untuk memasarkan produk – produk perusahaan induknya di wilayah Jakarta Pusat. Telkom WITEL Jakarta Pusat sendiri bekerja sama dengan para pedagang kopi keliling di Taman Suropati. Berdasarkan data yang didapat dari divisi *sells and marketing* Telkom Witel Jakarta Pusat, berikut adalah data penjualan voucher wifi.id pada wilayah taman suropati.

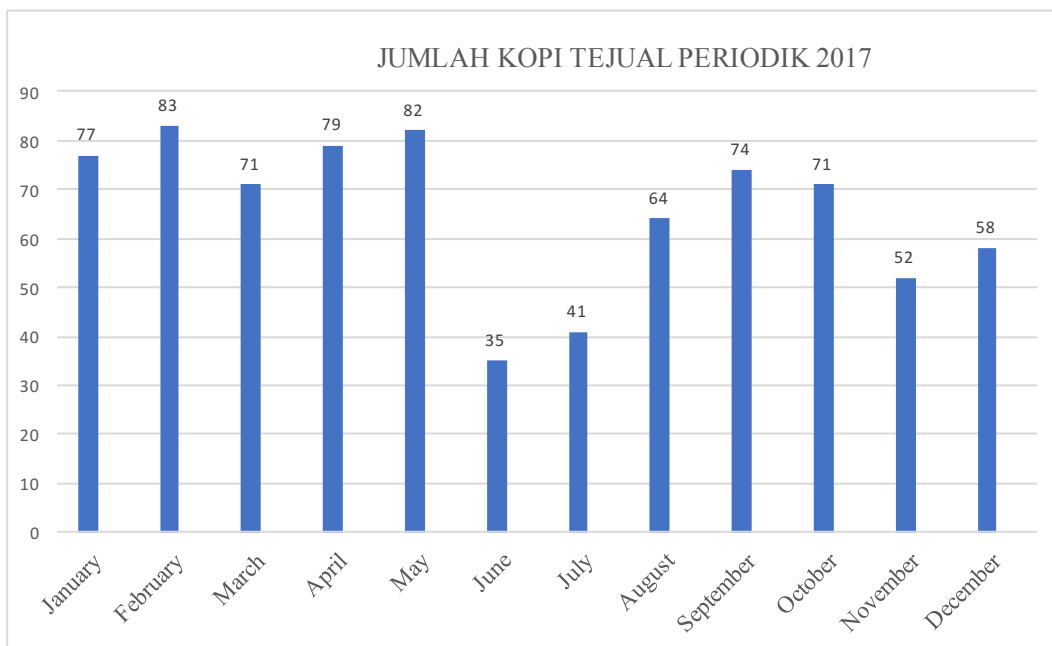


Gambar I.1 Grafik Penjualan Voucher  
Sumber : Divisi Sells & Marketing WITEL Jakarta Pusat

Berdasarkan grafik pada Gambar I.1 dapat dilihat terjadi fluktuasi *sells* dari bulan Januari sampai bulan Desember. Maka dari itu pemasaran dan branding Wifi.Id di daerah Taman Suropati dapat menjadi peluang yang baik bagi WITEL Jakarta Pusat dalam memasarkan produk voucher wifi.id. Adapun para pedagang kopi keliling yang berjualan di daerah Taman Suropati tersebut termasuk dalam demografi pria berumur 45 – 50 tahun. Berikut adalah aktifitas dari proses penjualan yang dilakukan oleh para pedagang kopi.

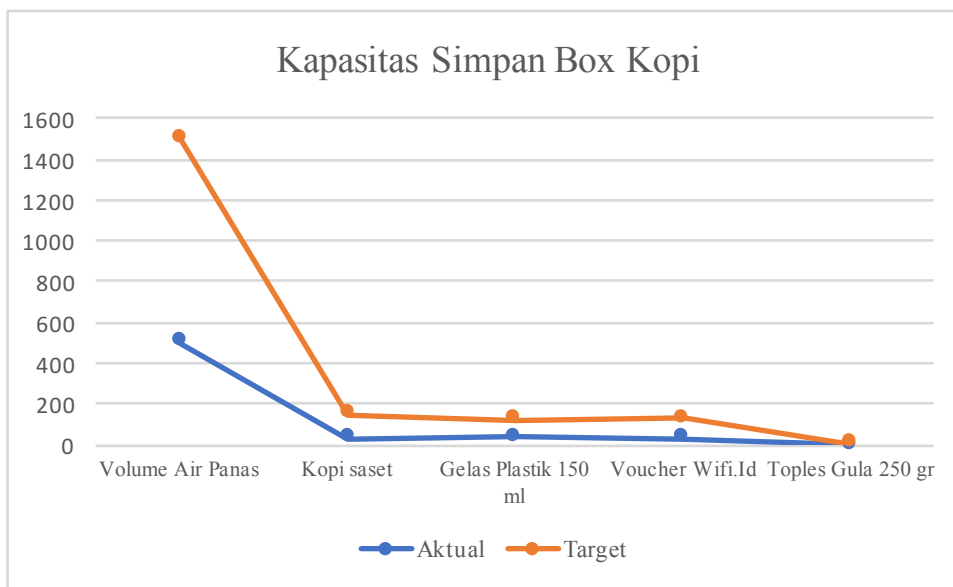


Gambar I.2 Proses Penjualan Kopi



Gambar I.3 Penjualan Kopi  
 Sumber : Data Penjualan Kedai Kopi Taman Suropati 2017

Adapun permasalahan yang didapat dari pihak kedai kopi dan pihak WITEL Jakarta Pusat seiring penjualan dilakukan. Berdasarkan hasil interview yang dilakukan kepada pemilik dari kedai kopi yang ada di Taman Suropati terdapat beberapa pedagang kopi yang menghentikan penjualan mereka dengan sengaja. Adapun interview dilakukan kepada para pedagang kopi terkait alasan pemberhentian penjualan kopi tersebut, dan alasan mereka memberhentikan penjualan tersebut dikarenakan faktor kelelahan. Diketahui para pedagang kopi tersebut harus bolak – balik melakukan pengisian air panas, stok saset kopi, dan stok voucher Wifi.Id. Adapun jarak yang harus ditempuh dari lokasi penjualan sampai ke lokasi pengisian yakni sebesar 4 km dimana waktu tempuh untuk menuju ke lokasi pengisian sekitar 20 – 25 menit. Adapun penyebab dari faktor kelelahan tersebut dikarenakan terdapat gap antara kapasitas simpan box kopi aktual dengan kapasitas target yang telah ditentukan oleh kedai kopi Taman Suropati, pada Gambar I.1d dan Tabel I.1 dapat dilihat signifikansi gap yang terjadi.



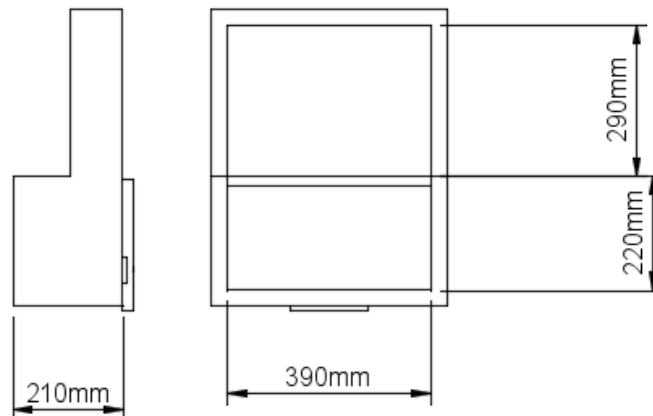
Gambar I.4 Gap Kapasitas  
Sumber: Data Kedai Kopi Suropati

Tabel I. Perbandingan Kapasitas Target & Aktual

Jenis Kapasitas	Kapasitas	
	Aktual	Target
Volume Air Panas	500 ml	≥ 1.000 ml
Kopi saset	30 pcs	≥ 120 pcs
Gelas Plastik 150 ml	40 pcs	≥ 50 pcs
Voucher Wifi.Id	30 pcs	≥ 100 pcs
Toples Gula 250 gr	1	≥ 2

Sumber: Kedai Kopi Suropati

Berdasarkan Tabel I.1 dapat dilihat bahwa terdapat rata-rata gap sebesar  $\pm 65\%$ . Adapun penyebab gap ini terjadi dikarenakan faktor dimensi dari box kopi yang digunakan oleh para pedagang kopi. Berikut adalah dimensi dari box kopi eksisting.



Gambar I.5 Dimensi Box Kopi Yang Digunakan

Berdasarkan Gambar I.5 didapat dimensi dari box kopi yang digunakan sehingga, dimensi tersebut dijadikan batasan kapasitas untuk alokasi penyimpanan bahan – bahan dan alat-alat yang diperlukan para pedagang kopi suropati. Adapun permasalahan dari pihak stakeholder Telkom WITEL Jakarta Pusat, menurut manager dari divisi penjualan Telkom WITEL tampilan dari box kopi yang digunakan oleh para pedagang kopi tersebut tidak memberikan kesan branding dan informasi terkait voucher wifi.id. Maka dari itu diperlukan perancangan ulang box kopi yang digunakan baik dari segi fungsi maupun tampilan untuk meningkatkan kapasitas simpan box kopi dan meningkatkan *awareness* akan produk Wifi.id .

### **I.2 Rumusan Masalah**

Bagaimanakah perancangan box kopi yang dapat meningkatkan kapasitas simpan bagi para pedagang kopi Taman Suropati dan dapat memenuhi kebutuhan *branding* dari *stakeholder* Telkom WITEL Jakarta Pusat ?

### **I.3 Tujuan Penelitian**

Untuk dapat memenuhi kebutuhan *end user* dari box kopi dan kebutuhan *stakeholder* Telkom Jakarta Pusat selaku organisasi terkait.

### **I.4 Manfaat Penelitian**

1. Untuk dapat meningkatkan kapasitas simpan box kopi sesuai kebutuhan para pedagang kopi.
2. Untuk dapat meningkatkan *awareness* terhadap produk wifi.id untuk memenuhi kebutuhan stakeholder dari Telkom WITEL Jakarta Pusat .

## **I.5 Batasan Penelitian**

Penelitian ini hanya sampai pada tahap *concept selection* pada fase *redesign* produk, dimana hasil akhir dari penelitian ini berupa konsep rancangan box kopi usulan yang terpilih.

## **I.6 Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan yang digunakan di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **1. BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini, ada penjelasan tentang latar belakang ini penelitian, identifikasi masalah, tujuan penelitian, penelitian batasan, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan

### **2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi uraian tentang teori yang akan digunakan dalam penelitian ini. Jadi, masalah yang telah disebutkan sebelum bisa dipecahkan menggunakan metode yang sudah ada pada penelitian sebelumnya.

### **3. BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang model konseptual dan sistematika penelitian. Model konseptual atau model penelitian adalah bagian dalam Metodologi Penelitian (Bab 3) yang dimaksudkan untuk memetakan persoalan penelitian dalam suatu kerangka pemikiran berdasarkan Kerangka Teori (Bab 2) yang dipakai dalam penelitian. Metoda penelitian itu sendiri merupakan salah satu tahapan dalam penelitian yang bertujuan untuk memecahkan persoalan/masalah penelitian dan mencapai tujuan penelitian.

### **4. BAB IV PENGUMPULAN & PENGOLAHAN DATA**

Bab ini akan menunjukkan pembaca tentang pengumpulan data untuk mendukung jalannya penelitian dan pengolahan data yang dilakukan untuk mendapatkan jawaban atas rumusan masalah yang dirumuskan dalam Bab

### **5. BAB V ANALISIS**

Bab ini akan menjelaskan tentang hasil pengolahan data analisis yang diperoleh dari bab sebelumnya. Pada bab ini juga akan menjadi analisis kondisi awal komparatif sebelum diberikan proposal dan kondisi yang telah diberikan perbaikan yang diusulkan.

## 6. BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan menjelaskan ringkasan dari penelitian dan hasilnya serta saran untuk penelitian di masa depan.