

BAB 1 PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Penggunaan *gadget* setiap hari sudah menjadi bagian kehidupan para remaja khususnya di Indonesia. Sekitar 30 juta anak-anak dan remaja di Indonesia adalah pengguna internet, dengan perbandingan 13% remaja tidak menggunakan internet di perkotaan dan 87% remaja tidak menggunakan internet di pedesaan (Kominfo, 2014). Menurut hasil sruvey Kominfo dan Unicef pada tahun 2014, menyatakan 98% remaja yang di survey mengetahui internet dan 79,5% adalah pengguna internet. Pada umumnya remaja mengakses internet untuk mencari informasi, sarana pendidikan, dan hiburan pribadi. Namun dampak buruknya adalah remaja sekarang cenderung lebih individualis karena kurangnya interaksi sosial dengan lingkungan sekitarnya dan juga banyak remaja yang sudah kecanduan *gadget* (Kompas, 2019).

Akibat seringnya menggunakan *gadget* maka remaja cenderung menjadi individualis dan kurang interaksi sosial, kemudian menjadi kurangnya rasa peduli sosial (Kominfo, 2014). Kepedulian sosial adalah kondisi alamiah manusia untuk saling membantu. Nilai-nilai yang tertanam dalam diri seseorang yang sudah melekat dengan pribadi setiap orang, maka secara alamiah akan mengikuti dengan suara hati seseseorang dan secara reflek motoriknya akan tergerak ketika melihat suatu situasi yang membutuhkan suatu bantuan (Puspensos, 2017). Karena kecanduan *gadget*, sekarang masyarakat khususnya remaja fokus untuk mendapatkan *likes* dan *comment* di media sosial (Burrow dan Rainone, 2017), banyak dari remaja sudah tidak memiliki jiwa peduli sosial secara nyata, bukannya memberikan bantuan nyata, namun hanya mengambil gambar orang yang membutuhkan bantuan dan mengunggah gambar tersebut ke media sosial untuk mendapatkan likes dan comment. Saat berhasil mendapatkan likes yang banyak, maka hormon *dopamine* akan muncul, hormon *dopamine* bertanggung jawab terhadap rasa gembira, cinta, dan percaya diri (Burrow dan Rainone, 2017).

Penggunaan *gadget* yang berlebihan dapat mempengaruhi kemampuan interaksi sosial dari aspek psikologis (Badwilan, 2004). *Gadget* dapat diartikan dengan arti kesendirian, karena dengan *gadget*, seseorang dapat mendengarkan musik, bermain

games, internet, foto, menonton video, dll. Meskipun individu berada diruangan sendirian tanpa ada benda apapun selain *gadget* maka orang tersebut tidak merasa kesepian (Budyatna, 2005). Perilaku menggunakan *gadget* menjadikan minimnya interaksi sosial secara nyata. Penggunaan *gadget* sangat mempengaruhi komunikasi ideal yang bersifat transaksional (Budyatna, 2005).

Melihat fenomena kecanduan *gadget* yang sudah semakin memberikan dampak negatif terhadap lingkungan, maka penulis melihat peluang dan membuat bisnis JujurBerani. Produk yang diciptakan adalah permainan kartu *truth or dare* yang diharapkan menurunkan tingkat penggunaan *gadget* saat sedang berkumpul. Produk ini dimainkan minimal 2 orang sampai dengan 8 orang, yang memiliki 48 kartu disetiap kemasannya dengan 24 kartu pertanyaan dan 24 kartu hukuman.

Laporan ini dibuat untuk mengetahui strategi yang tepat dalam melakukan promosi, produk, harga, kualitas produk, perencanaan dan diharapkan hasil dari laporan ini membantu dalam kemajuan bisnis JujurBerani agar produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas dengan pendekatan berdasarkan teori-teori yang ada.

I.2 Rumusan Masalah

Tingginya tingkat penggunaan *gadget* menyebabkan kurangnya interaksi aktivitas nyata. Perlu ada alternatif permainan yang dapat mengalihkan aktivitas penggunaan gadget menjadi aktivitas interaksi nyata.

I.3 Tujuan Penelitian dan Laporan

Tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Menganalisis lingkungan eksternal bisnis JujurBerani.
2. Mengidentifikasi dan merencanakan segmentasi dan targetting yang dilakukan JujurBerani.
3. Mengidentifikasi dan merencanakan bauran pemasaran yang tepat untuk produk JujurBerani.
4. Mengidentifikasi dan merencanakan performa keuangan JujurBerani.

1.4 Pembatasan Masalah

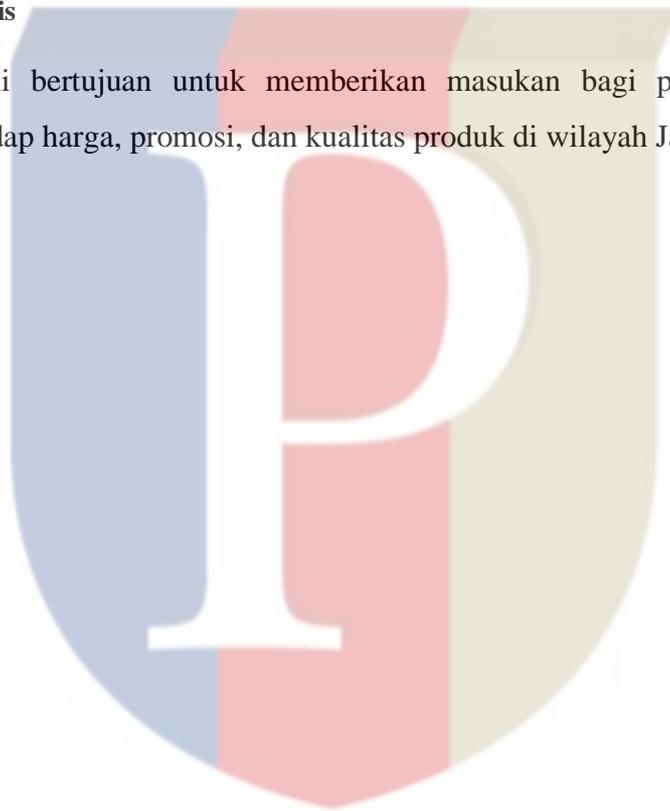
Laporan ini merupakan laporan pelaksanaan perencanaan untuk produk JujurBerani, laporan penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu tiga bulan kepada pembeli produk JujurBerani Faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian produk yaitu harga, promosi, dan kualitas produk.

I.5 Metode Penulisan

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu penjabaran mengenai bagaimana bidang usaha JujurBerani dapat direncanakan dan diimplementasikan.

I.5. Manfaat Praktis

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan masukan bagi pengusaha produk JujurBerani terhadap harga, promosi, dan kualitas produk di wilayah Jakarta.



I.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembahasan, penulisan skripsi ini disusun secara sistematis ke dalam lima bab, yaitu :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, sistematika penelitian.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Landasan teori-teori yang menjadi dasar dalam melakukan penelitian ini. Teori-teori yang digunakan yaitu, analisis lingkungan eksternal, analisis lingkungan industri, analisis persaingan, bauran pemasaran, analisis SWOT, rencana keuangan dan KPI.

BAB 3 : PERENCANAAN

Bab III berisi perencanaan analisis lingkungan industri, analisis persaingan, analisis bauran pemasaran, analisis SWOT, rencana keuangan dan KPI.

BAB 4 : IMPLEMENTASI

Pada bab IV berisi tentang bagaimana implementasi rencana bisnis yang dijabarkan pada Bab III

BAB 5 : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab V berisi kesimpulan hasil penelitian bisnis JujurBerani yang ada pada bab III dan implementasi pada bab IV.