

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Negara Indonesia adalah salah satu negara tropis yang memiliki 2 musim yaitu musim kemarau dan musim hujan. Musim kemarau biasanya terjadi di bulan April – Oktober. Sedangkan musim hujan terjadi di bulan September – Maret. Selang waktu di antara pergantian musim hujan dan musim kemarau disebut pancaroba.

Pancaroba adalah masa peralihan antara dua musim utama di daerah iklim muson, yaitu antara musim penghujan dan musim kemarau. Pancaroba antara musim penghujan dan musim kemarau (biasa terjadi pada bulan Maret dan April) disebut sebagai mangsa (musim) mareng, sementara pancaroba antara musim kemarau dan musim penghujan (biasa terjadi pada bulan Oktober hingga Desember) disebut mangsa labuh. Masa pancaroba biasa ditandai dengan tingginya frekuensi badai, hujan sangat deras disertai guruh, serta angin yang bertiup kencang. Pada masa pancaroba biasanya frekuensi orang yang menderita penyakit saluran pernapasan atas, seperti pilek atau batuk, relatif meningkat. Masa ini juga banyak ditandai dengan perilaku khas beberapa hewan dan tumbuhan.

Salah satu hewan yang muncul di waktu pancaroba adalah nyamuk. Dalam prosesnya nyamuk juga mengeluarkan air liur yang mengandung antikoagulan untuk mencegah darah yang ia isap membeku. Air liur nyamuk yang tertinggal di kulit korban akan merangsang tubuh layaknya ada benda asing yang mengganggu, terjadilah proses yang dikenal dengan alergi, dan yang terjadi adalah bentol-bentol dan gatal.

Selain itu, nyamuk dapat menyebabkan penyakit demam berdarah. Demam Berdarah Dengue (DBD) disebabkan oleh virus Dengue, ditularkan melalui gigitan nyamuk *Aedes aegypti*. DBD banyak dijumpai terutama di daerah tropis dan sering menimbulkan kejadian luar biasa (KLB). Beberapa faktor yang mempengaruhi munculnya DBD antara lain rendahnya status kekebalan kelompok masyarakat dan kepadatan populasi nyamuk penular karena banyaknya tempat perindukan nyamuk. Tempat perindukan nyamuk biasanya muncul pada saat musim hujan.

Menurut Badan Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, pada tahun 2014, sampai pertengahan bulan Desember ini tercatat penderita DBD di 34 provinsi sebesar 71.668 orang, 641 diantaranya meninggal dunia. Angka tersebut sedikit lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya (2013) dengan jumlah penderita sebanyak 112.511 orang dan jumlah kasus meninggal sebanyak 871. Meskipun secara umum terjadi penurunan kasus tahun ini dibandingkan tahun sebelumnya namun pada beberapa provinsi mengalami peningkatan jumlah kasus DBD, diantaranya Sumatra Utara, Riau, Kepri, DKI Jakarta, Kalimantan Barat, Sulawesi Utara, Bali dan Kalimantan Utara.

Dengan melihat latar belakang permasalahan di atas, maka lahirlah sebuah alat pengusir nyamuk yang diberi nama *Mosquito Repellent Portable (MRP)*. Alat pengusir nyamuk yang dapat dibawa kemana saja/Portable. Alat ini tidak bising bagi manusia, namun nyamuk terganggu dan pergi. Kelebihan dari *Mosquito Repellent Portable (MRP)* adalah sebagai berikut :

- *Portable*, mudah dibawa kemana saja
- Mudah dioperasikan
- Bisa diisi ulang sumber listriknya
- Tidak berisik, tidak berbau, tidak beracun, & tidak berbahaya.
- Penjepit pada bagian belakang, yang dapat anda pasang pada ikat pinggang, tas, dll.
- Penggunaan indoor & outdoor, baik siang maupun malam hari

Target pasar utama *Mosquito Repellent Portable (MRP)* adalah kalangan rumah tangga dan mahasiswa, terutama mereka yang melakukan aktivitas di luar.

## 1.2 Analisis Gambaran Potensi Pasar

Dalam data yang kami dapatkan terdapat bahwa sebagian besar masyarakat merasa terganggu dengan keberadaan nyamuk. Sehingga potensi pasar pengusir nyamuk cukup besar. Selain itu, peralatan pengusir nyamuk kurang dikembangkan kedalam bentuk yang lebih ramah terhadap kesehatan manusia. Pasar mencari inovasi produk yang dapat digunakan dalam mengatasi masalah tersebut. Inovasi ini belum dikembangkan secara luas oleh produsen dalam negeri, sehingga belum ada kompetitor atau pesaing dalam pasar dalam negeri. Untuk mengetahui gambaran potensi pasar, kami mencoba melakukan analisa terhadap aspek *segmentation*, *targeting*, dan *positioning*.

### 1.2.1 Segmentation

Segmentasi dimaksudkan untuk mengetahui pasar yang kita akan ambil, sehingga proses produksi memiliki keluaran produk yang jelas karakteristiknya.

Segmentasi	Deskripsi
Produk Pengusir Nyamuk yang Ekonomis dan Efektif	Produk pengusir nyamuk dibuat sebagai solusi permasalahan di masyarakat akan nyamuk. Permasalahan tersebut memiliki solusi dengan menggunakan obat nyamuk, namun kenyataannya obat nyamuk dapat menimbulkan efek samping bagi kesehatan manusia. Alat pengusir nyamuk memberikan keefektifan dalam penggunaannya. Alat ini belum memiliki industri yang berkembang di Indonesia, maka dari itu potensi pasar masih besar.
Karakteristik Konsumen	Permasalahan mengenai keberadaan nyamuk dan yang dapat menyebabkan penyakit adalah dalam suatu daerah pemukiman. Daerah pemukiman terdiri atas rumah tangga dan mahasiswa. Atas dasar itulah kami membidik kalangan rumah tangga dan mahasiswa.
Daya Beli Konsumen	Konsumen tingkat rumah tangga dan mahasiswa berusaha mendapatkan produk dengan kualitas yang paling baik dengan harga yang pas. Kebutuhan akan efektivitas dari suatu alat pengusir nyamuk merupakan hal utama dari nilai jual produk ini. Sehingga konsumen yang dituju adalah rumah tangga dan mahasiswa.

### 1.2.2 Targetting

Sasaran yang menjadi target awal kami adalah wilayah Surabaya, karena terdapat banyak nyamuk di kota Surabaya, dan banyaknya orang yang terganggu dengan adanya nyamuk, khususnya orang yang suka begadang dan jauh dari colokan listrik, seperti di pos ronda, poskamling, warkop, kampus, dll.

### 1.2.3 Positioning

Positioning adalah bagaimana kami menempatkan produk dalam pasar sehingga memiliki faktor X yang membuat produk kami unik dibandingkan dengan kompetitor.

Klasifikasi	Positioning
Produksi	Sistem produksi yang kami lakukan adalah make to stock, dimana membuat suatu produk akhir untuk disimpan, dan kebutuhan untuk konsumen akan diambil dari persediaan barang yang telah tersedia.
Keuntungan untuk pelanggan	Kami membuat produk dengan mutu yang berkualitas dan dapat mengusir nyamuk tanpa mengganggu pengguna dan tanpa polusi.
Selera pelanggan	Pelanggan ingin pengusir nyamuk yang tidak berbau, tidak mengganggu, dan ramah lingkungan serta bisa dibawa kemana-mana
Reabilitas bisnis	Kami berkomitmen menjadi produsen yang terpercaya bagi customer dan relasi bisnis kami.
Pesaing	Pesaing yang sudah ada menggunakan obat semprot yang tidak ramah lingkungan dan berbau tidak sedap, lotion anti nyamuk terkadang menyebabkan gatal-gatal bagi yang alergi, pengusir nyamuk elektrik yang ada menyebabkan bau dan tidak ramah lingkungan.

## BAB II

### GAMBARAN PRODUK YANG DITAWARKAN

#### 2.1 Deskripsi Produk

Diameter	5 cm x 2.5 cm
Daya	2.5 Watt
Arus Maksimal	500 mA
Frekwensi	5 KHz
Power Supply	via USB
Casing	Plastic

#### 2.2 Gambar Produk yang Ditawarkan

(Menyusul) Tampak Atas dan Tampak Bawah

#### 2.3 Keunggulan Produk

Beberapa keunggulan produk dari MOSQUITO REPELLENT PORTABLE akan kami jabarkan sebagai berikut :

1. Kecil, Ringan, dan Portable, karena MOSQUITO REPELLENT PORTABLE dibuat dengan desain yang khas dan unik dengan dimensi yang cukup mudah untuk dibawa kemana saja.
2. Nyaman digunakan, karena menggunakan suara ultrasonic untuk mengusir nyamuk, tidak bising dan tidak terdengar oleh telinga manusia.
3. Sempel dan murah, Memiliki fitur sederhana yang cukup untuk memenuhi fungsinya sebagai pengusir nyamuk dengan harga yang terjangkau oleh berbagai kalangan masyarakat

#### Perbandingan Produk

Manufaktur	MOSQUITO	Produk A	Produk B
------------	----------	----------	----------

	REPELLENT PORTABLE		
Berat	200 gram	100 gram	300 gram
Dimensi	5 cm (diameter) x 2.5 cm (tinggi)	1,5 cm (diameter) x 6 cm (tinggi)	4 cm x 6 cm x 3,5 cm
Sumber Tegangan	USB to Power Supply (Adapter, PC, Power Bank) 5VDC	1x Baterai AA 1.5VDC	Stop Kontak 220VAC 50Hz
Bahan Pengusir Nyamuk	Suara Ultrasonic	Suara Ultrasonic	Photoaxis Sinar Ultraviolet
Daya	0,25 Watt	0,2 Watt	8 Watt
Harga	Rp 15.000,00	Rp 77.000,00	Rp 60.000,00
Gambar			