

# The 4Ws of Problem Scoping - Template

(silahkan download atau copy file ke drive masing-masing)

Nama : Fitranindya Alifia Syawali  
Kelas : Persevere  
Kasus : Minimnya Tempat Wisata Untuk Para Penyandang Disabilitas

## WHO - Siapa yang memiliki masalah tersebut?

1. Siapa saja yang mengalami masalah tsb? Para petani

2. Siapa saja yang terlibat dalam masalah tsb? lembaga pertanian, petani, konsumen dan tengkulak

3. Apa yang kamu ketahui tentang mereka? Hasil Panen para petani dijual kepada tengkulak, mereka tidak sampai menjual nya ke tangan para konsumen

## WHAT - Apa permasalahannya sebenarnya?

1. Apa masalah utamanya?

Disaat hasil panen para petani keluar, mereka tidak bisa menjual nya kepada konsumen melainkan menjual kepada tengkulak, hal ini disebabkan oleh harga jual hasil pertanian yang tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan, terlebih lagi para lembaga pertanian yang mempunyai kebijakan tidak responsif dan tidak bisa memberikan solusi untuk mengatasi masalah ini

2. Apa faktor-faktor pendukung masalah tsb? (bisa tampilkan data/jurnal/info pendukung lainnya)

- a. minimnya modal petani
- b. minimnya peraturan kebijakan tentang pertanian
- c. minimnya pengetahuan umum

## WHERE - Dimana/pada saat apa permasalahan ini muncul?

1. Dimana saja si calon "user" mengalami masalah ini?

Calon 'user' mengalami masalah ini di daerah pertanian di indonesia

2. Pada kondisi seperti apa si calon "user" mengalami masalah ini?

Disaat hasil panen sudah ada

**WHY - Mengapa kamu yakin masalah ini sangat penting dibahas?**

1. Apa nilai utama dari permasalahan ini?  
Kesejahteraan para petani dalam memperjuangkan hasil panen
2. Bagaimana kamu bisa memperbaiki (sebagian atau seluruh) dari masalah tsb?  
Dengan cara membuat sistem hasil panen diperjual belikan melalui e-commerce contohnya seperti aplikasi 'segari' agar hasil panen tersebut masih fresh dan para konsumen merasa puas

## Ringkasan

Subjek :	<hr/>	Who
Punya masalah berupa :	<hr/>	What
pada saat:	<hr/>	Where
Solusi idealnya:	<hr/>	Why