

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Lure handmade telah beredar di pasaran seluruh Indonesia saat ini terutama di daerah Yogyakarta, di Yogyakarta sendiri juga terkenal dengan banyaknya pengrajin *lure handmade* nya. umpan pancing imitasi yang menyerupai ikan dengan proses pembuatan menggunakan tangan, dan umpan imitasi ini digunakan untuk memancing teknik *casting* atau memancing dengan umpan buatan dengan cara menggerakkannya supaya terlihat seperti ikan asli yang dianggap sebagai makanan bagi para ikan predator. Di semua toko pancing di Yogyakarta pasti memiliki produk *lure handmade* yang dibuat dari banyak pengrajin di daerah ini. Dari banyaknya produk *lure handmade* yang ada, masih jarang ditemukan produk yang dibuat dengan gaya Lure Jepang atau penggunaan bahan *aluminium foil* sebagai efek kilatan serta sisik pada permukaan *lure*. Sambero Lure adalah salah satu dari sedikitnya pengrajin dengan gaya tersebut. Maka dari itu Sambero Lure hadir di pasar tersebut dengan gaya yang berbeda demi membantu memberikan solusi bagi permasalahan konsumen yang ada.

Dari sekian banyaknya produk yang beredar di Yogyakarta kami mengambil kesimpulan dari permasalahan konsumen terhadap produk-produk tersebut melalui *survey* kepada 60 responden laki-laki penduduk Sleman, Yogyakarta. Berdasarkan hasil survei terhadap 60 responden laki-laki yang berdomisili di Sleman, Yogyakarta, diperoleh gambaran karakteristik konsumen potensial yang relevan dengan pengembangan bisnis Sambero Lure. Profil responden dianalisis berdasarkan usia, tingkat penghasilan, serta lama menekuni hobi memancing, yang ketiganya memiliki keterkaitan langsung dengan preferensi dan daya beli terhadap produk *lure handmade*.

Mayoritas responden berada pada rentang usia produktif, yaitu 20–30 tahun sebanyak 30 orang dan 31–40 tahun sebanyak 20 orang. Kelompok usia ini secara umum memiliki tingkat aktivitas yang tinggi, keterbukaan terhadap produk baru, serta kecenderungan untuk mengeksplorasi peralatan memancing dengan kualitas dan desain yang lebih baik. Dominasi usia produktif ini menunjukkan bahwa pasar

utama Sambero Lure berada pada segmen konsumen yang tidak hanya aktif memancing, tetapi juga memiliki potensi loyalitas jangka panjang terhadap merek.

Dilihat dari aspek pengalaman memancing responden yang ada, memiliki hasil survei yang menunjukkan bahwa 57,9% responden telah menekuni hobi memancing selama lebih dari lima tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden bukanlah pemula, melainkan pemancing berpengalaman yang telah memiliki standar tertentu terhadap performa, ketahanan, dan efektivitas lure. Konsumen dengan karakteristik ini cenderung lebih kritis dalam memilih produk dan tidak semata-mata berorientasi pada harga, melainkan pada nilai fungsional dan kualitas produk. Kondisi tersebut selaras dengan positioning Sambero Lure sebagai produk handmade dengan kualitas premium dan perhatian pada detail.

Keterkaitan profil responden dengan bisnis Sambero Lure menunjukkan bahwa pasar yang disasar memiliki kecocokan yang kuat dengan nilai lebih yang ditawarkan Sambero, seperti desain eksklusif, kualitas pengerjaan, serta performa lure di lapangan. Tingginya proporsi pemancing berpengalaman memperkuat peluang Sambero Lure untuk masuk ke segmen niche market yang lebih menghargai inovasi dan kualitas dibandingkan produk massal atau impor murah. Dengan demikian, hasil survei ini memperkuat dasar bahwa Sambero Lure memiliki potensi pasar yang jelas dan relevan, khususnya pada segmen pemancing dewasa dan berpengalaman di wilayah Yogyakarta.

Tabel 1. 1 Profil Responden

No	Kategori	Data Responden
1	Usia	Diagram usia Andas 10 responden Legend: 40-50 (40%) 21-30 (10%) 31-40 (10%) 41-50 (10%) 51-60 (10%) 61-70 (10%)

2	Penghasilan	Penghasilan Anda dalam 1 bulan 60 responden • Kurang dari 1.000.000 • 1.000.000 - 2.000.000 • 2.000.000 - 3.000.000 • Lebih dari 3.000.000
3	Menekuni Hobi	Sudah berapa lama Anda menekuni hobi memancing? 60 responden • Kurang dari Satu Tahun • 1-3 Tahun • 3-5 Tahun • 5 Tahun Lebih

Dari hasil survey yang telah penulis lakukan melalui 60 responden, penulis memberikan pilihan terkait faktor utama ketika memilih produk *lure* di daerah Yogyakarta, faktor utama responden dalam memilih *lure* adalah kualitas dan ketahanan kemudian faktor lainnya yaitu desain dan warna yang menarik, dengan 66.7% atau 40 responden memilih kualitas dan ketahanan pada *lure* dan 68.3% atau 41 responden memilih pada desain atau warna yang menarik. Dari faktor pembelian konsumen tersebut bisa menjadi acuan bagi Sambero Lure dalam menentukan solusi yang di tawarkan.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa responden memilih *lure* dengan memperhatikan kualitas dan desain. Dari dua faktor tersebut kami menguraikan kembali permasalahan yang lebih spesifik dengan memberikan pertanyaan yang berisikan beberapa pilihan jawaban, sehingga dapat mengidentifikasi lebih detail terkait permasalahan apa yang sering kali dihadapi oleh pemancing di Yogyakarta.

Penulis memberikan pertanyaan tentang kendala yang dihadapi ketika mencari dan ingin membeli *lure* di Yogyakarta dan masalah paling sering dihadapi dengan *lure* yang ada di pasaran. Dari 60 responden terdapat 18 responden memilih permasalahan bahwa kualitas produk kurang sesuai, 27 responden memilih jawaban

bahwa produk (desain) yang ada di toko terbatas, 20 responden merasa kekurangan informasi terkait produk. Dan produk yang sering dihadapi oleh responden dapat diuraikan bahwa 27 responden merasa *lure* di Yogyakarta mudah rusak, 30 responden merasa bahwa *action* atau gerakan *lure* kurang sesuai, 25 responden merasa bahwa sulit menemukan desain, model atau warna *lure* yang sesuai atau menarik. Link bukti dari hasil kuesioner dengan 60 responden tersebut terlampir pada Lampiran.

Berikut merupakan uraian dari permasalahan konsumen yang didapat melalui data yang didapatkan melalui kuesioner yang telah dilakukan:

Tabel 1. 2 Permasalahan Konsumen

No	Permasalahan	Penjelasan	Bukti Pendukung
1	Kualitas <i>Lure</i>	Permasalahan ini menjadi hal yang sangat umum dan sangat sering terjadi di dunia memancing terutama di Sleman. Bahwa <i>lure</i> yang mereka beli mudah mengalami kehancuran dan cat mudah terkelupas ketika digunakan. Hal ini disebabkan kurangnya <i>finishing</i> dari produk yang ada di Jogja	 ★★★★☆ Rating: 4.2/5 (5 reviews) Terng di perbaiki lagi kualitasnya cumag di sambet ikan sampai 2 jam aja udah terkelupas warna nya Desain jelek gampang terkelupas warna nya Lokasi rusak Kualitas jelek 17 Sep 2023
2	Pilihan Produk Terbatas (Desain, bahan dan Warna kurang menarik)	Maraknya dan menjamurnya <i>lure maker</i> di Jogja dengan bahan dasar lem tembak dan resin yang mana mudah untuk dibuat menjadikan pilihan produk hanya sebatas itu, tidak ada inovasi dan desain yang lain (Desain sekarang menggunakan <i>Glue Stick</i> atau lem tembak saja).	 ★★★☆☆ Rating: 3.5/5 (11 reviews) Cara buatnya Masi agak kasar dan warnah kurang mengkilap Warna: buram Kualitas: lumayan Kegunaan: pancing 11 Mar 2023

		Banyak konsumen yang tidak menemukan <i>lure</i> sesuai dengan selera mereka sehingga lebih memilih belanja melalui online	
3	Action (Gerakan Lure) Tidak Sesuai	Lure yang konsumen beli tidak memiliki <i>action</i> yang sesuai dengan jenis <i>lure</i> , sehingga konsumen merasa kecewa dan tidak sesuai harapan, karena <i>action</i> adalah pilihan utama dalam menaklukkan suatu sungai	0209-11-11 ini dia (sinaran nom dog) Desain: lumayan Kualitas: jelek, tidak presisi Kegunaan: casting Produk: Kualitas buruk Tidak presisi action jadi jelek
4	Minimnya Informasi Terkait Produk	Banyak <i>maker</i> atau pembuat <i>lure</i> yang hanya menitipkannya pada toko atau menjual tanpa memberikan spesifikasi serta informasi terhadap produknya sendiri, hal ini menjadikan konsumen tidak puas dan ragu untuk membelinya, karena banyak yang merasa kecewa karena tidak sesuai dengan harapan dan pesanan konsumen	0209-11-11 ini dia (sinaran nom dog) Desain: lumayan Kualitas: jelek, tidak presisi Kegunaan: casting Produk: Kualitas buruk Tidak presisi action jadi jelek

1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan

Dilihat dari permasalahan yang dihadapi konsumen, Sambero Lure dapat menyimpulkan solusi apa yang tepat untuk permasalahan dari konsumen tersebut, berikut merupakan solusi yang diberikan oleh Sambero Lure :

Tabel 1. 3 Solusi dan Implementasi Pada Produk

No	Permasalahan	Solusi
----	--------------	--------

1	Kualitas lure yang kurang	Menggunakan <i>Finishing Clear Coat Sikken</i> dan <i>Hard Resine Crystal</i> , memberikan efek visual yang lebih mengkilap dan <i>Hard Resine Crystal</i> memberikan kekerasan dan kejernihan. Hal ini memberikan solusi bagi kualitas ketahanannya yang lebih baik tanpa menghilangkan keindahan visualnya
2	Pilihan produk terbatas (desain dan warna kurang menarik)	Melakukan riset dan pengamatan pada produk di pasaran sehingga menghasilkan produk yang unik dan belum ada di pasaran. Dari hal tersebut juga menghasilkan ciri khas desain tersendiri bagi Sambero Lure. Selain itu Sambero Lure juga memberikan <i>customize</i> produk untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.
3	Action (gerakan lure) tidak sesuai	Melakukan <i>quality control</i> secara bertahap sesuai dengan jenis produknya dengan <i>action</i> yang sesuai yang mana menjadi fungsi utama pada memancing sehingga dapat memberikan kepuasan bagi konsumen karena lure yang bagus dan fungsional adalah solusi yang diharapkan konsumen. Selain itu juga memberikan garansi sehingga konsumen merasa aman dan percaya dengan produk yang ada.
4	Minimnya informasi terkait produk	Membuat Konten Edukatif terkait produk, dan mendesain ulang kemasan dengan informasi produk, dengan konten dan kemasan dapat mengedukasi dan memberikan pemahaman yang maksimal sehingga konsumen dapat memilih dan membeli sesuai dengan apa yang mereka inginkan

Sambero Lure dapat mengambil kesimpulan dari permasalahan yang telah di uraikan, bahwa dari semua permasalahan tersebut bisa menjadi *value* atau nilai tambah yang dapat menjadi pembeda dari pada produk pesaing. Nilai lebih yang

dihadirkan oleh Sambero Lure mengacu pada Tabel 2. 4 Analisis Posisi Perusahaan Dibanding Pesaing, yaitu dengan menghadirkan *lure* dengan kualitas dan ketahanan dengan menggunakan bahan berkualitas yaitu Clear Coat Sikken dan Resin Kristal serta gerakannya yang terjamin melalui uji coba dan riset yang mendalam sebelum pembuatan produk sehingga menjadikan *lure* memiliki kualitas yang baik dan tetap mempertahankan fungsinya. Sambero Lure juga menghadirkan desain dan visual yang bervariasi dan desain tersebut merupakan ciri khas milik Sambero Lure itu sendiri. Demi meningkatkan nilai tambah tersebut Sambero Lure memberikan kebebasan untuk membuat sesuai keinginan atau *custome* dari konsumennya serta memberikan garansi untuk memberikan kepercayaan atas nilai tambah tersebut.

1.3 Noble Purpose

Sambero Lure menghadirkan produk dengan kualitas yang bagus dan tampilan yang menawan dengan tetap memperhatikan fungsi utamanya yaitu untuk memancing. Sambero Lure ingin memberikan dan membantu konsumen dalam menikmati hobi memancing mereka, karena maraknya produk yang ada di pasaran hanya sebatas produk tanpa memperhatikan kualitas dan desainnya, sehingga dengan kehadiran produk Sambero Lure bisa mendukung serta membantu memuaskan konsumen dalam menjalankan aktivitas hobi mereka dengan rasa puas dan bangga. Dilain itu Sambero Lure juga memiliki tujuan mulia sebagai berikut :

- 1.) Menginspirasi bagi para pembuat *lure*, bahwa *lure* dengan kualitas yang bagus dan visual identitas *lure* yang menarik adalah hal yang diinginkan para konsumen.
- 2.) Kontribusi sosial dengan cara membantu perekonomian di masyarakat sekitar, dengan cara memberikan tugas dan pekerjaan seperti membantu merakit aksesoris produk kemudian memberikan imbalan

1.4 Visi dan Misi

Perumusan visi dan misi merupakan fondasi penting dalam penyusunan strategi bisnis, visi memberikan arah jangka panjang tentang posisi ideal atau cita cita yang ingin dicapai perusahaan, sementara misi menjelaskan langkah-langkah strategis yang dilakukan untuk mewujudkan visi tersebut (Harindra et al., 2024).

Berikut Visi dan Misi dari Sambero Lure :

1.) Visi :

Menjadi brand *handmade lure fishing* pilihan utama bagi pecinta keindahan seni dalam memancing teknik casting di Indonesia dan mancanegara, yang menghadirkan produk lure yang tidak hanya fungsional namun juga memiliki karya seni.

2.) Misi :

- a. Menghadirkan karya *handmade* berkualitas tinggi yang dibuat dengan ketelitian dan jiwa seni.
- b. Mendorong karya lokal Yogyakarta agar mampu bersaing di pasar internasional melalui produk *handmade* yang berstandar tinggi dan bernilai seni.
- c. Menjaga keseimbangan antara fungsi dan keindahan dalam seni memancing.

