



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Metodologi Pengumpulan Data

3.1.1 Wawancara Pemilik

Wawancara dilakukan kepada Mas Anas Choirudin selaku pemilik *Dien's Bike* yang berasal dari Tulungagung, Jawa Timur, untuk mendapatkan informasi mengenai bengkel *custom garage* khususnya aliran *streetfighter* khususnya Jakarta Timur dan sekitarnya. Wawancara dilakukan pada hari Selasa, 3 Maret 2018, yang bertempat di Jl. Kolonel Sugiono No. 24, Pondok Bambu, Jakarta Timur.

Mas Anas sebelumnya adalah montir di bengkel biasa yang sehari-harinya adalah mengganti oli dan *men-service* motor. Karir sebagai *builder* diawali dari niat ingin mencoba-coba hal baru dan mengikuti ajakan dari kawan-kawannya yang sudah memulai memodif terlebih dahulu pada aliran *streetfighter* pada tahun 2007, dari awalnya mencoba-coba untuk ingin tau bagaimana rasanya memodif motor hingga akhirnya berkecimpung pada dunia *custom* motor. Hingga saat ini *Dien's Bike* memiliki 2 pegawai.

Awal tahun 2009 Mas Anas merantau ke ibukota untuk mencoba membuka usaha bengkel *custom* motor. Ternyata belum banyak mengerti akan aliran *streetfighter* tersebut ataupun *Minorfighter*. Dengan kesabaran dan sering mengikuti lomba, aliran *Streetfighter/ Minorfighter* akhirnya mengudara di dunia

custom motor, atau lebih dikenal dengan motor buntung. Mas Anas memaparkan bahwasannya sejak 2009 hingga 2013 penjualannya mengalami peningkatan dikarenakan semakin meningkatnya antusias masyarakat dengan aliran tersebut.

Meng-*custom* motor dengan aliran *streetfighter* tidaklah murah, karena di aliran ini banyak menggunakan bahan-bahan moge atau bahan bahan yang memang dapat dikatakan banyak menyita isi dompet. Mas Anas mengatakan untuk meng-*custom* 1 motor dapat menghabiskan 15juta hingga jadi.

Aliran *Streetfighter* memang sudah banyak tahu, tetapi tidak sebanyak aliran aliran motor yang lainnya, seperti halnya *caferacer*, *brathstyle*, *bobber*, dan lain-lain. Mas Anas mengatakan bahwasannya pada pertengahan 2013 hingga saat ini penjualannya tidak mengalami peningkatan, bahkan cenderung mengalami penurunan. Dikarenakan kurangnya eksistensi dari aliran-aliran yang lainnya.

Anas menyatakan, telah melakukan banyak promosi baik melalui media cetak, ataupun media digital. *Dien's Bike* telah banyak diketahui oleh *Custom Enthusiast* atau kalangan pecinta *custom* motor sebagai bengkel *custom* yang beraliran *streetfighter*, dan Mas Anas mengakui bahwa dia pernah menyisihkan dana untuk melakukan promosi, agar aliran *streetfighter* ini dapat diketahui dan dapat eksis di dunia roda dua.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



Gambar 3.1. Foto Wawancara Pemilik *Dien's Bike*.

3.1.2 Wawancara Konsumen

Wawancara dilakukan terhadap Devan selaku konsumen *Dien's Bike*, untuk mendapatkan informasi mengenai *Dien's Bike* pada konsumen. Wawancara dilakukan pada hari Sabtu, 10 Maret 2018, yang bertempat di bengkel *Dien's Bike* yang terletak di Jakarta Timur, Pondok bambu.

Devan adalah asli orang Mojokerto yang sudah menetap di Depok selama 10 tahun. Menurut Devan, dia sangat puas akan pekerjaan dari Anas Choirudin. Devan mengerti adanya *Dien's Bike* dari teman-teman komunitas motor. Dia pertama kali membuat motor di *Dien's Bike* pada tahun 2011 bulan 4, Devan mengaku bahwa lama pekerjaan motornya kurang lebih 2 bulan pengerjaan.

Motor buatan *Dien's Bike* diakui oleh Devan dikarenakan motornya meraih juara 1 pada acara Honda Motor Contest (HMC) 2014, Regulasi Mataram. Devan telah menghabiskan 22 juta rupiah untuk motornya. Devan mengakui

bahwa lama pengerjaan adalah dibagian warna, karena warna yang diinginkan oleh Devan adalah warna bunglon.

Alasan Devan memilih motornya untuk di *custom Dien's Custom* adalah dikarenakan dia menyukai aliran *Streetfighter* , dikarenakan aliran ini menurutnya sangat berkarakter serta unik.



Gambar 3.2. Foto Wawancara Konsumen *Dien's Bike*.

3.1.3 Wawancara Mekanik

Wawancara dilakukan terhadap Muhammad Taufik selaku mekanik *Dien's Bike*, untuk mendapatkan informasi mengenai *Dien's Bike* pada mekanik *Dien's Bike*. Wawancara dilakukan pada hari Sabtu, 10 Maret 2018, yang bertempat di bengkel *Dien's Bike* yang terletak di Jakarta Timur, Pondok bambu.

Muhammad Taufik atau akrab dipanggil Kipli, hampir 2 tahun bekerja sama dengan Anas selaku pemilik *Dien's Bike*. Kipli adalah salah satu teman dari pemilik *Dien's Bike*. Kipli ingin mencoba hal baru melalui terjun ke dunia custom motor. Kipli merasa lebih mudah dalam meng-*custom* motor beraliran *Streetfighter*. Kipli mengaku bahwasannya dia mendapatkan gaji sebanyak 2.5 juta rupiah/ bulan, Kipli sangat antusias akan di dunia *custom* motor. Kipli adalah salah satu kunci dibalik *Dien's Bike*.



Gambar 3.3. Foto Wawancara Mekanik *Dien's Bike*.

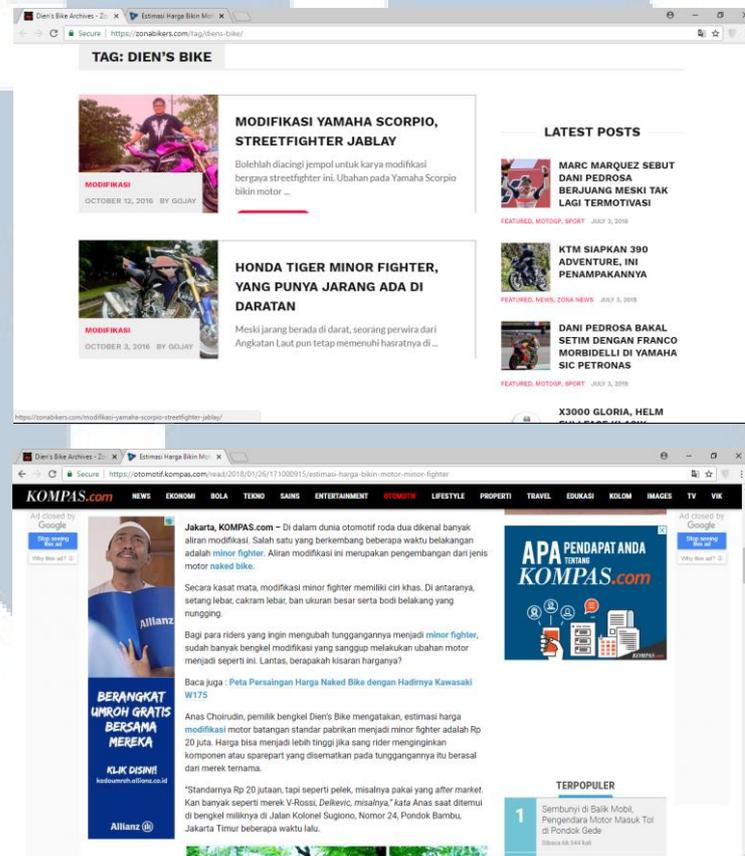
3.1.4. Observasi Partisipasi

Penulis melakukan observasi partisipasi dengan menjadi konsumen dari bengkel *custom dien's bike* caranya membuat *arm* serta *body* belakang motor/buntut motor yang mana berkisar dengan harga Rp.2.500.000, dan masuk bengkel sudah dari tanggal 29 Mei 2018 yang mana lama pengerjaan adalah 2 bulan dipotong libur lebaran. Yang berlokasi di Jl. Kolonel Sugiono no 24, Pondok Bambu, Jakarta Timur. Meskipun baru setengah jadi untuk pembuatan *body* belakang dan *arm* hasil dari *Dien's Bike* memiliki kualitas yang baik dengan hasil pengerjaan yang rapi serta selalu berkomunikasi dengan konsumen dengan baik, bila ada kendala serta ada pembuatan yang harus membutuhkan konsumen, *owner* diens bike akan membicarakannya. Pemasangan baut serta pembuatan *bracket* untuk *arm* belakang motor sangatlah rapi, bahkan hampir tidak ada memiliki kekurangan. Pembuatan dari *Dien's Bike* sangatlah baik tidak hanya dari segi pembuatan *body* motor, namun saat pemberian warna pada *body* sangatlah teliti dan detail hingga warna menjadi matang kemudian pemasangan *body* sangatlah berhati hati hingga pemasangan *arm*. Dan ban belakang.

3.1.5. Dokumentasi

Berdasarkan data dari pemilik dari *Dien's Bike* yaitu Anas Choirudin sebelumnya *dien's bike* pernah melakukan beberapa kali liputan untuk mempromosikan bengkel nya, adapun liputan yang dilakukan adalah liputan untuk artikel di tabloid, *website* dan cetak, kemudian liputan untuk masuk di Tv nasional. Adapun contoh-contoh dari liputan yang pernah dilakukan untuk di artikel *website*,

yaitu :



Gambar 3.4. Contoh liputan promosi *Dien's Bike*.

3.2. Metodologi Perancangan

Penulis merencanakan untuk merancang promosi untuk *Dien's Bike Custom Garage* dengan teori yang digunakan seperti teori promosi yang ditulis oleh Robin Landa (2010) dengan tahapan *overview, strategy, ideas, design, production, dan implementation*. Adapun penjelasannya seperti berikut :

NUSANTARA

1. Overview

Langkah awal penulis mencari dan mengumpulkan data sejarah, ciri khas, target, keunggulan produk, kompetitor serta promosi dari *Dien's Bike*. Data yang didapat berasal dari hasil wawancara, observasi konsumen, observasi bengkel.

2. Strategy

Langkah kedua penulis mencari data untuk target audien yang akan dituju, kemudian masalah yang dihadapi oleh *Dien's Bike* kemudian bagaimana konsumen agar mendapatkan alasan untuk membeli produk dari *Dien's Bike*.

3. Ideas

Langkah ketiga adalah penulis melakukan analisis dan pendalaman masalah dari *Dien's Bike*, seperti ; *mindmapping*, menentukan konsep, target audien, *brand positioning*, S.W.O.T, *brainstorming* secara kreatif agar dapat meningkatkan *awreness* masyarakat.

4. Design

Langkah keempat penulis melakukan proses kreatif yang didapatkan saat sebelumnya dan sudah mendapatkan konsep, *big idea* serta pesan. Penulis membuat *story line*, *story board*, *shooting*, *editing* dan *finishing*.

5. *Production*

Langkah ke lima penulis melakukan *test rendering*, dan *test* cetak dari hasil *design* yang sudah dibuat agar ketika sudah hasil akhir, tidak ada kesalahan ketika sudah *final rendering* dan *final design*.

6. *Implementation*

Langkah terakhir penulis melakukan pengaplikasian ke target audien yang mana hasil akhirnya telah di konsep seperti sebelumnya, dan peninjauan ulang dari hasil akhirnya.

3.2.1 Perancangan Promosi atau Adversiting

Menurut Robin landa (2010) Sebuah iklan adalah pesan yang dibuat untuk menginformasikan, membujuk, mempromosikan, memprovokasi, atau memotivasi *audien* untuk memahami nama merek atau baik masalah komersial maupun lembaga pemerintah dan organisasi nirlaba.

