

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1 Diffuser Aromaterapi

Diffuser merupakan alat yang digunakan untuk memecahkan partikel minyak menjadi butiran lalu disebarkan keruangan luas untuk memfasilitasi proses inhalasi. Penggunaannya dalam ruangan dapat menciptakan suasana yang menyenangkan (Rizky, 2023).

Masyarakat menggunakan aromaterapi karena yakin akan potensi minyak esensial dalam mempengaruhi kesehatan fisik dan emosional. Aroma dari minyak esensial mampu memberikan rasa tenang, meredakan stres, dan memperbaiki suasana hati. Aromaterapi dianggap sebagai pendekatan medis alternatif yang membantu meredakan gejala berbagai masalah kesehatan, termasuk insomnia, migrain, dan kecemasan. Beberapa minyak esensial memiliki khasiat antiinflamasi, antimikroba, serta antiseptik, menjadikannya sebagai opsi alami untuk memurnikan udara di ruangan. Selain manfaat kesehatannya, aromaterapi seringkali dimanfaatkan untuk menciptakan suasana yang diinginkan dalam ruang, seperti suasana romantis, segar, atau tenang. (Cooke, B., & Ernst, E. 2000; Ali et al., 2015).

Menggunakan minyak esensial berarti memilih alternatif alami yang bebas dari bahan kimia berbahaya yang umumnya ditemukan dalam pembersih udara atau parfum komersial. Hal ini disebabkan karena minyak esensial merupakan ekstrak alami dari beragam jenis tumbuhan dan telah digunakan sejak zaman kuno dalam tradisi-tradisi serta praktik alternatif seperti Aromaterapi.

Manfaat penggunaan diffuser dalam ruang interior membawa banyak keuntungan yang signifikan, baik dari aspek kesehatan, fungsional, maupun estetika. Berikut adalah beberapa keuntungan diffuser berdasarkan beberapa aspek tersebut:

Keuntungan dari Aspek Kesehatan:

- a. Mengurangi Stres: Aroma yang dihasilkan oleh minyak esensial seperti lavender, chamomile, dan peppermint telah dikenal memiliki efek menenangkan yang dapat mengurangi stres, kecemasan, serta gejala

depresi, yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan emosional dan mental seseorang.

- b. Peningkatan Kualitas Tidur: Beberapa minyak esensial, seperti lavender dan cedarwood, memiliki potensi untuk memperbaiki kualitas tidur dengan menciptakan lingkungan yang damai dan menenangkan, sekaligus mengurangi gangguan tidur seperti insomnia.
- c. Pengobatan Alternatif: Aromaterapi, yang menggunakan diffuser untuk menyebarkan minyak esensial, dikenal sebagai salah satu metode pengobatan alternatif yang efektif dalam membantu mengurangi gejala berbagai kondisi medis seperti sakit kepala, nyeri sendi, gangguan pencernaan, dan masalah pernapasan.

Keuntungan dari Aspek Fungsional:

- a. Meningkatkan Kualitas Udara: Diffuser dapat menyebarkan minyak esensial dengan sifat antimikroba dan antiseptik, membantu membersihkan udara dari bakteri dan kuman, sehingga meningkatkan kualitas udara di ruangan.
- b. Meningkatkan Kesejahteraan Fisik dan Emosional: Aroma dari minyak esensial dapat memberikan efek relaksasi, mengurangi stres, meningkatkan suasana hati, dan mendukung tidur yang lebih nyenyak, sehingga meningkatkan kesejahteraan fisik dan emosional penghuni ruangan.
- c. Menghilangkan Bau Tidak Sedap: Diffuser mampu mengatasi bau tidak sedap seperti aroma masakan, bau hewan peliharaan, atau asap rokok, sehingga menciptakan udara yang lebih segar dan bersih.

Keuntungan dari Aspek Estetika Interior:

- a. Menambahkan Nilai Estetika: Diffuser dengan desain menarik dapat menjadi elemen dekoratif yang memperindah ruangan, menambahkan nilai estetika dan memberikan nuansa visual yang menarik.
- b. Menciptakan Atmosfer: Aroma yang dihasilkan oleh diffuser dapat menciptakan atmosfer yang diinginkan di ruangan, seperti suasana yang

tenang, segar, atau romantis, sehingga meningkatkan kualitas dan suasana ruangan.

2.1.2 Jenis Jenis Diffuser

Terdapat beberapa jenis diffuser yang umumnya digunakan untuk menyebarkan aroma minyak esensial ke udara. Berikut adalah beberapa jenis diffuser yang sering digunakan:

Tabel 2.1 Jenis jenis Diffuser

No.	Jenis Diffuser	Keterangan
1.	<p>Ultrasonik Diffuser</p> 	<p>Diffuser Ultrasonik menggunakan gelombang ultrasonik untuk mengubah campuran air dan minyak esensial menjadi uap yang halus dan menyebarkannya ke udara. Selain menyebarkan aroma, diffuser ultrasonik juga dapat meningkatkan kelembapan udara di dalam ruangan.</p>
2.	<p>Diffuser Nebulizing</p> 	<p>Diffuser nebulizing bekerja dengan mengontrol tekanan udara yang mengalir melalui minyak esensial murni, mengubahnya menjadi partikel kecil dan menyebarkannya ke udara tanpa menggunakan air atau panas. Ini memastikan bahwa aroma yang dihasilkan adalah murni dan kuat.</p>
3.	<p>Diffuser Candle</p> 	<p>Diffuser candle menggunakan lilin untuk memanaskan dan menguapkan minyak esensial yang ditempatkan di atasnya. Proses pemanasan memungkinkan minyak esensial menguap dan menyebarkan aroma ke udara.</p>
4.	<p>Diffuser Evaporative</p>	<p>Diffuser evaporative bekerja dengan menguapkan minyak esensial menggunakan kipas atau aliran udara. Minyak esensial diterapkan pada bahan penyerap, seperti kapas atau bahan lainnya, dan udara berhembus melalui bahan tersebut untuk menguapkan minyak dan menyebarkannya ke udara.</p>



2.1.3 Perilaku konsumen

Perilaku konsumen mencakup evaluasi beragam faktor yang memengaruhi keputusan pembelian, termasuk aspek budaya, sosial, personal, dan psikologis. Faktor-faktor tersebut melibatkan nilai-nilai budaya, kelompok referensi, status sosial, karakteristik personal, persepsi, motivasi, serta sikap.

Untuk meningkatkan minat beli konsumen, pelaku bisnis harus memahami dinamika perilaku konsumen dalam pembelian produk. Dalam analisis ini, kepuasan dan ketidakpuasan konsumen merupakan aspek yang tidak dapat diabaikan. Kepuasan konsumen adalah konsep penting dalam pemasaran dan penelitian konsumen. Konsumen yang puas dengan produk atau merek cenderung setia dalam pembelian dan penggunaannya, serta berbagi pengalaman positif mereka kepada orang lain. Sebaliknya, jika konsumen merasa tidak puas, mereka kemungkinan akan mencari merek alternatif dan menyuarakan ketidakpuasan mereka kepada produsen, pengecer, dan konsumen lainnya. (Sunyoto, D., & Saksono, Y., 2022)

Berikut beberapa perilaku konsumen sebelum membeli produk diffuser :

1. Identifikasi Kebutuhan (*Needs Identification*): Konsumen akan mempertimbangkan diffuser aroma sebagai solusi untuk menciptakan atmosfer yang nyaman di rumah, mengatasi aroma yang kurang menyenangkan, atau untuk keperluan relaksasi dan terapi melalui aromaterapi.
2. Penelusuran Informasi (*Information Retrieval*): Sebelum melakukan pembelian, konsumen cenderung mengumpulkan informasi mengenai jenis-jenis diffuser yang ada, karakteristik positif dan negatif dari masing-masing jenis, serta informasi terkait harga dan merek yang dianggap terbaik.

3. Analisis Alternatif (*Alternative Analysis*): Berdasarkan informasi yang diperoleh, konsumen akan membandingkan beragam opsi diffuser berdasarkan aspek kualitas, desain, harga, dan fitur tambahan seperti lampu LED atau fungsi pengaturan waktu.
4. Keputusan Pembelian (*Purchasing Decision*): Keputusan akhir konsumen dalam memilih diffuser tertentu mungkin dipengaruhi oleh elemen seperti reputasi merek, ulasan dari konsumen lain, saran dari kenalan atau anggota keluarga, serta promosi yang sedang berlangsung.
5. Implementasi dan Evaluasi (*Implementation and Evaluation*): Setelah melakukan pembelian, konsumen akan mengaplikasikan diffuser di rumah atau lokasi lainnya. Pasca penggunaan, mereka akan menilai sejauh mana diffuser memenuhi ekspektasi mereka terkait kinerja, daya tahan, dan kepuasan penggunaan.

Proses transaksi tidak berakhir pada tahap pembelian. Data menunjukkan bahwa suatu bisnis berpotensi kehilangan pendapatan dan pelanggan dengan cepat. Setelah transaksi, pelanggan memasuki fase evaluasi di mana mereka menilai apakah keseluruhan pengalaman memenuhi ekspektasi mereka atau sebaliknya.

Jika pelanggan merasa bahwa keputusannya dalam membeli produk penjual adalah kesalahan, mereka mungkin akan mengajukan pengembalian barang. Untuk mengatasi hal ini, penting untuk mengidentifikasi akar masalah ketidakpuasan pelanggan dan menyediakan proses pengembalian yang efisien.

2.1.4 Ergonomi & Antropometri

Antropometri merupakan ilmu yang memfokuskan pada pengukuran dan proporsi dimensi tubuh manusia, yang meliputi tulang, otot, dan jaringan adiposa. Ini merupakan studi yang penting dalam menentukan berbagai ukuran tubuh manusia untuk berbagai aplikasi seperti ergonomi, desain produk, dan ilmu kedokteran. Tujuan dari merancang peralatan tangan yang ergonomis adalah untuk mengurangi tekanan pada karpal dan menghindari cedera pada pergelangan tangan. Berikut merupakan gambar tabel data antropometri tangan penduduk Indonesia :

DIMENSI TUBUH	P R I A				WANITA			
	5%	X	95%	S.D	5%	X	95%	S.D
1. Tinggi Tubuh Posisi berdiri Tegak	1.532	1.632	1.732	61	1.464	1.563	1.662	60
2. Tinggi Mata	1.425	1.520	1.615	58	1.350	1.446	1.542	58
3. Tinggi Bahu	1.247	1.338	1.429	55	1.184	1.272	1.361	54
4. Tinggi Siku	932	1.003	1.074	43	886	957	1.028	43
5. Tinggi Genggaman Tangan (<i>Knuckle</i>) pada Posisi Relaks kebawah	655	718	782	39	646	708	771	38
6. Tinggi Badan pada Posisi Duduk	809	864	919	33	775	834	893	36
7. Tinggi Mata pada Posisi Duduk	694	749	804	33	666	721	776	33
8. Tinggi Bahu pada Posisi Duduk	523	572	621	30	501	550	599	30
9. Tinggi siku pada Posisi Duduk	181	231	282	31	175	229	283	33
10. Tebal Paha	117	140	163	14	115	140	165	15
11. Jarak dari Pantat ke Lutut	500	545	590	27	488	537	586	30
12. Jarak dari Lipat Lutut (<i>popliteal</i>) ke Pantat	405	450	495	27	488	537	586	30
13. Tinggi Lutut	448	496	544	29	428	472	516	27
14. Tinggi Lipat Lutut (<i>popliteal</i>)	361	403	445	26	337	382	428	28
15. Lebar Bahu (<i>bideloid</i>)	382	424	466	26	342	385	428	26
16. Lebar Panggul	291	331	371	24	298	345	392	29
17. Tebal Dada	174	212	250	23	178	228	278	30
18. Tebal Perut (<i>abdominal</i>)	174	228	282	33	175	231	287	34
19. Jarak dari Siku ke Ujung Jari	405	439	473	21	374	409	287	34
20. Lebar Kepala	140	150	160	6	135	146	157	7
21. Panjang Tangan	161	176	191	9	153	168	183	9
22. Lebar Tangan	71	79	87	5	64	71	78	4
23. Jarak Bentang dari Ujung Jari Tangan Kiri ke Kanan	1.520	1.663	1.806	87	1.400	1.523	1.646	75
24. Tinggi Pegangan Tangan (<i>grip</i>) pada Posisi Tangan Vertikal ke Atas & Berdiri Tegak	1.795	1.923	2.051	78	1.713	1.841	1.969	79
25. Tinggi Pegangan Tangan (<i>grip</i>) pada Posisi Tangan Vertikal ke Atas & Duduk	1.065	1.169	1.273	63	945	1.030	1.115	52
26. Jarak Genggaman Tangan (<i>grip</i>) ke Punggung pada Posisi Tangan ke Depan (horisontal)	649	708	767	37	610	661	712	31

Gambar 2.1 Tabel Gambar Antropometri

(Sumber : repository.maranatha.edu)

2.2. Penelitian Terdahulu

Mencantumkan referensi dari penelitian sebelumnya sangat esensial bagi peneliti untuk memberikan konteks dan mendukung argumen dalam penelitian yang sedang dilakukan. Selain itu, referensi tersebut dapat membantu mencegah adanya tumpang tindih atau kesamaan dengan penelitian lain. Berikut adalah beberapa referensi penelitian yang relevan

2.2.1 Penelitian Perancangan diffuser aromaterapi menggunakan metode quality function deployment

Penelitian ini bertujuan merancang diffuser aromaterapi dengan fokus mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen terhadap produk tersebut. Aspek-aspek kunci yang ditekankan dalam desain produk meliputi kinerja, ukuran, durabilitas, dan fitur tambahan.

Dalam hal kinerja, diffuser aromaterapi dirancang untuk menjadi ringan dengan penggunaan bahan plastik yang memudahkan penggunaan. Ukuran produk yang sedang dipilih untuk memastikan kapasitas air yang cukup untuk pemakaian yang lebih lama. Sementara itu, dalam aspek durabilitas produk ini dibuat tahan lama dengan material plastik PE yang memiliki ketahanan yang baik.



Gambar 2. 2 Diffuser Metode Quality Function Deployment

(Sumber : <https://jurnal.stmcileungsi.ac.id>)

2.2.2 Penelitian Analisis Post-Market Reed Diffuser Caolia Aroma Teh Hijau Dan Coklat

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data tentang pengetahuan masyarakat mengenai reed diffuser sebagai pengharum ruangan serta aroma yang paling disukai oleh mereka. Kegiatan ini ditujukan untuk memahami perilaku dan preferensi konsumen terhadap reed diffuser dengan aroma teh hijau dan coklat, sehingga produk dapat disukai oleh masyarakat baik dari segi aroma maupun ukurannya.



Gambar 2.3 Caolia ReedDiffuser

(Sumber: <https://jurnal.unpad.ac.id/dh-saintika>)

2.3. Studi Banding

Studi perbandingan terhadap jenis diffuser dilaksanakan untuk mengevaluasi kinerja, efektivitas, kemudahan penggunaan, dan dampak dari penggunaan diffuser tersebut. Sasaran dari studi perbandingan ini adalah untuk mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan dari produk diffuser terdahulu untuk dikembangkan.

Produk Referensi BloomAire ‘Cruise’



Gambar 2. 4 Diffuser Bloomaire 'cruise'

(Sumber : www.bloomaire-id.com)

Studi Banding produk referensi dan produk inovasi

Tabel 2.2 Produk referensi dan inovasi

No.	Karakteristik	Produk Referensi	Produk baru
1.	Fungsi	Produk diffuser tipe nebulizer yang memiliki 4 pengaturan keluarnya minyak, produk tidak berisik dan mudah untuk dioperasikan. Desainnya kompak dan mudah dibawa dan dipakai dimana saja	Selain memiliki fungsi serupa dengan produk referensi, Produk inovasi mempunyai tambahan Lampu tidur, lagu ambiens lagu untuk menenangkan suasana hati pengguna dan juga kap diffuser yang terbuat dari bambu dan anyaman rotan

2.4 Hasil Hipotesis

BloomAire merupakan perusahaan yang beroperasi di sektor ritel diffuser aroma dengan wewangian yang khas dan desain diffuser yang praktis. Namun, potensi perusahaan belum sepenuhnya terwujud karena adanya berbagai keterbatasan yang dihadapi oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil hipotesis yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa strategi yang tepat untuk pengembangan produk BloomAire yaitu dengan menerapkan strategi pemasaran dan operasional yang efektif. Strategi tersebut

mencakup inovasi dalam desain dan fitur produk seperti meningkatkan estetika desain agar dapat menarik perhatian pelanggan untuk membelinya

Berdasarkan hasil hipotesis yang bertujuan untuk merumuskan dan mengembangkan strategi peningkatan pasar pada perusahaan Bloomaire, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Merancang Diffuser yang menarik perhatian pelanggan
2. Menambahkan Fitur pada produk
3. Menggunakan Material Bambu, yang lebih ramah lingkungan
4. Memanfaatkan Pengrajin bambu upaya untuk meningkatkan ekonomi masyarakat

