

BAB 1

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Berbisnis adalah salah satu cara untuk mendapatkan keuntungan dan keuntungan merupakan hal yang selalu diminati oleh semua kalangan masyarakat di era sekarang. Keuntungan yang didapat adalah keuntungan material ataupun non material yang menjadi salah satu tujuan dari kegiatan bisnis ini. Latar belakang ini di saat masa pandemi melanda kita semua banyak sekali terjadi pemberhentian pekerja secara sepihak dan masyarakat kehilangan pekerjaan mereka. Oleh karena itu, bisnis adalah salah satunya cara manusia bertahan hidup dan menghasilkan keuntungan sekaligus membuat lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Pada zaman milenial seperti sekarang ini, bisnis yang sangat diminati adalah bisnis bidang jasa pelayanan. Mereka tidak hanya tertarik pada pelayanan jasa saja, tetapi mereka juga dapat menghasilkan keuntungan yang baik. Menurut (KBBI, 2016) Pelayanan adalah salah satu usaha untuk memenuhi kebutuhan orang lain dengan menerima imbalan (uang). Menurut Fatmawati, (2022:1) menyebutkan “pelayanan adalah suatu kegiatan atau serangkaian kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antar satu orang dengan orang lain atau mesin fisik untuk memberikan kepuasan pelanggan.”

Pada era sekarang, banyak peluang bisnis dalam bidang jasa, salah satu bidang jasa yang dimaksud adalah perusahaan perlengkapan bunga. Bunga

selalu memainkan peran penting dalam kehidupan manusia dan bunga selalu ada disetiap peradaban. Salah satu pilihan bagi masyarakat sebagai alat pemberian atau ucapan adalah bunga. Terkadang bunga juga menjadi simbol suci dalam budaya dan bunga mengartikan sebuah peristiwa. Dari zaman dahulu hingga sekarang bunga masih menjadi sebagai tanda peristiwa dari suatu hal atau peristiwa yang mengusung kegembiraan, kesenangan, cinta, kebanggaan maupun peristiwa duka.

Kesimpulannya, bunga dapat mewakili berbagai suatu peristiwa yang berlangsung setiap hari. Kebanyakan orang memperkerjakan layanan toko bunga atau penyedia jasa merangkaian bunga untuk acara-acara khusus seperti ulang tahun, pernikahan, wisuda, pemakaman, dan lain-lain. Tidak jarang juga perusahaan *florist* menyediakan bunga yang dibutuhkan oleh hotel. Meskipun dapat dikatakan bunga merupakan kebutuhan sekunder, namun permintaan akan rangkaian bunga cukup tinggi. Toko bunga juga dapat memberikan pilihan kepada klien mereka untuk memilih bunga yang mereka inginkan berdasarkan kemampuan toko bunga tersebut. Menurut Johnson (2007:1) menyebutkan “*Florist* adalah istilah umum yang digunakan untuk menggambarkan seseorang yang menciptakan rangkaian bunga profesional. Ini termasuk perawatam bunga, penanganan dan desain bunga.”

Sedikit yang kita ketahui, arti dari bunga tertentu adalah setiap bunga memiliki kegunaan dan maknanya masing-masing, kebanyakan orang mengatakan bahwa bunga dapat berkomunikasi. Banyak bunga

diasosiasikan dengan cinta dan gairah, tetapi mereka juga bisa mewakili kenegatifan, kemarahan, dan kehilangan. Banyak negara di Eropa dan Asia telah mengakui bunga adalah sebuah simbol selama berabad-abad. Bunga bisa digunakan untuk menyampaikan suatu emosi yang ada dari kebahagiaan dan kesedihan hingga arti dari masing-masing bunga juga memiliki banyak karakter untuk banyak kepribadian dari seseorang.

Namun salah satu permasalahan yang terjadi pada bunga adalah bunga akan cepat layu dan mati, sehingga kesan dari bunga tersebut akan hilang daripada awal pertama kita miliki dan yang hanya bisa kita lakukan adalah membuang bunga tersebut. Berdasarkan pengalaman yang penulis alami atas hal tersebut adalah ketika pengalaman penulis saat menerima bunga dari orang terkasih.

Dari permasalahan tersebut, penulis menawarkan solusi untuk kita semua agar kita bisa menyimpan bunga dari orang terkasih dengan lebih layak, dan akan berdampak baik terhadap *customer* tersebut dapat menyimpan lebih lama bunga tersebut sebelum bunga itu layu dan mati. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan usaha menawarkan jasa membingkai bunga *customer* yang dimana proses sebelumnya bunga akan diawetkan terlebih dahulu. Banyak cara mengawetkan bunga agar awet dan tetap segar, menurut Saktika (2021:1) “Agar tidak layu dan bisa disimpan selama berbulan-bulan, bahkan bertahun-tahun, bunga harus diawetkan dengan bahan-bahan khusus.” Ketika sudah diawetkan, terjadi suatu proses yaitu merangkai bunga dengan ide kreatifitas penulis dan melanjutkan ke proses

framing the flowers yang dimana bunga akan ada di dalam bingkai dan sudah dirangkai sebelum dikembalikan kepada *customer*. Penulis akan menciptakan suatu rangkaian yang indah dengan usaha membuat rangkaian bunga yang ditata dengan unsur seni dan kreatifitas.

Berdasarkan penjelasan di atas penulis akan menawarkan jasa yang dimiliki kepada hotel, perusahaan, *event organizer*, untuk menawarkan jasa membingkai bunga yang bertujuan agar rencana pendirian usaha ini lebih dikenal oleh masyarakat luas. Rencana pendirian usaha yang penulis buat yaitu Fleur de Pivoine dengan bunga yang mereka punya. Selain menawarkan dengan yang penulis sudah disebutkan, Fleur de Pivoine juga akan membuka untuk umum bagi mereka yang ingin menggunakan jasa membingkai bunga tersebut. Penulis yakin atas rencana usaha ini yang ruang lingkungannya cukup luas yang dimana akan dijalankan oleh penulis ini akan menjadi ide yang bagus untuk memberi solusi bagi kita semua.

Selain itu, lokasi usaha yang akan penulis rencanakan adalah lokasi yang masih belum adanya perusahaan sejenis yang menawarkan jasa pembersihan bunga sehingga ini adalah peluang besar bagi penulis untuk membuat layanan jasa pembersihan bunga seperti yang penulis rencanakan yaitu di daerah Balikpapan, Kalimantan Timur yang berada di pusat kota sehingga akses untuk menyediakan bahan baku dan keperluan kegiatan akan lebih mudah. Selanjutnya dilihat dari cara pelayanan Fleur de Pivoine, target pasar yang akan dituju adalah masyarakat umum, perusahaan, dan hotel di kota Balikpapan, Kalimantan Timur. Fleur de Pivoine menawarkan layanan

pembingkaihan bunga atas permintaan konsumen untuk mengawetkan bunga tersebut sehingga bunga tersebut bisa disimpan lebih lama.

Saat ini toko bunga menjadi salah satu pemain utama dalam desain dan dekorasi suatu acara pernikahan di hotel, karena keberadaan tanaman hias atau bunga di dalam suatu acara pernikahan yang diselenggarakan dapat menjadi pelengkap unsur keindahan dan keasrian semua acara pernikahan terutama bagi mereka yang memilih bunga asli untuk dekorasi suatu acara pernikahannya. Selain itu, salah satu tamu yang memberikan bunga kepada pengantin seperti *flowers bouquet*. Tidak hanya pernikahan saja yang ada di hotel, acara ulang tahun yang dirayakan di hotel, wisuda yang dirayakan di hotel banyak yang menggunakan bunga. Banyak orang terkasih yang memberikan *flowers bouquet* tersebut untuk berbagai arti. Berdasarkan penjelasan di atas penulis ingin sekali merencanakan usaha Fleur de Pivoine.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Rencana bisnis yang akan dibangun oleh penulis adalah bisnis yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa pembungkaman bunga yang akan diberi nama Fleur de Pivoine.

Usaha Fleur de Pivoine menawarkan layanan pembungkaman bunga yang berbeda dari yang lain di industri. Nilai tambah yang ditawarkan usaha Fleur de Pivoine ini yang tidak dimiliki oleh perusahaan sejenis lainnya di lokasi usaha yang penulis pilih yaitu menyediakan layanan pengawetan dan pembungkaman bunga bagi mereka yang ingin menyimpan bunga dari orang terkasih sebelum bunga tersebut layu dan mati.

GAMBAR 1.1 CONTOH PRESERVED FLOWER



Sumber: <https://www.etsy.com/listing/875975986/stained-glass-frame-pressed-flower-frame>

**GAMBAR 1.2 CONTOH RESIN ART
FLOWER**



Sumber: <https://www.magentaflowers.com/products/resin-photo-frame-resin-picture-frame>

Fleur de Pivoine akan dikembangkan melalui *social media* dan mempunyai beberapa akun seperti *Instagram*, *Website*, *TikTok*, *WhatsApp Business*. Tak hanya *social media* saja usaha ini akan bekerja sama dengan perusahaan, hotel di lokasi usaha yang penulis pilih yaitu di Balikpapan, Kalimantan Timur. Selain dari itu juga Fleur de Pivoine menawarkan *Framing Wedding Bouquets* untuk *customer* yang baru saja menyelenggarakan pernikahan di hotel.

Dari jaman dahulu sampai jaman sekarang sangat banyak yang menyampaikan pesan melalui bunga, mulai dari hari kebahagiaan sampai hari kesedihan. Dari kita untuk keluarga, untuk pasangan, untuk mahasiswa yang sudah menyelesaikan tugas akhir, dari kita untuk rekan bisnis, maupun untuk teman. Sampai orang yang hanya ingin membeli bunga saja tanpa ada

acara besar pun masih mencari bunga. Tanpa penulis pungkiri, hasil dari orang-orang yang membeli bunga tersebut kemudian bunga itu akan layu dan mati sehingga mengharuskan mereka untuk membuang bunga itu. Oleh karena itu, Penulis ingin membuat usaha dibidang jasa membingkai bunga untuk orang-orang yang ingin menyimpan bunga tersebut lebih lama untuk dikenang.

TABEL 1.1 TABEL MATRIKS PELUANG

	Permintaan sudah jelas	Permintaan tidak jelas
Pasokan sudah jelas	<i>Opportunity Recognition</i>	<i>Opportunity Seeking</i>
Pasokan tidak jelas	<i>Opportunity Discovery</i>	<i>Opportunity Creation</i>

Sumber: <https://images.app.goo.gl/oSYADrjKxJaah21XA>

Sesuai Matriks Peluang di atas yang sudah penulis analisis, rencana bisnis yang akan penulis buat termasuk ke dalam bagian *Opportunity Discovery* yaitu, pasokan belum teridentifikasi dan permintaannya sudah teridentifikasi di lokasi usaha yang penulis pilih. Oleh karena itu, penulis sangat optimis dengan perencanaan usaha bisnis ini. Target pasar yang akan diambil oleh penulis adalah keluarga, pasangan, rekan bisnis, dan mahasiswa.

Penulis juga akan bekerja sama dengan hotel untuk menyediakan jasa *Framing Wedding Bouquets* untuk para tamu yang menyelenggarakan acara pernikahan di hotel dan menawarkan jasa mengawetkan bunga yang sudah diberikan. Penyediaan bunga tersebut sudah pasti dari *customer* itu sendiri yang ingin mengawetkan bunga. Agar bisnis yang akan direncanakan akan berjalan dengan lancar poin-poin yang harus disiapkan oleh suatu bisnis,

berikut adalah 9 poin utama untuk membantu mengidentifikasi ide bisnis yang akan dikembangkan oleh Fleur de Pivoine:

TABEL 1.2 BUSINESS MODEL CANVAS FLEUR DE PIVOINE

<p>Nama Bisnis: Fleur de Pivoine</p> <p>Problem yang dijawab <i>value proposition</i> bisnis ini: Bunga akan mati dan layu.</p>				
<p>Key Partnerships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategic alliances between non competitors (<i>event organizer</i>, hotel) • Buyer-supplier relationships (supplier kayu, resin, <i>tumblr lamp</i>) <p><i>Motivation:</i> Optimization and economy: Usaha yang dapat mengoptimalkan alokasi sumber daya manusia karena dapat melakukan kegiatannya sendirian.</p>	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Production • Problem Solving <p>Penjelasan: Jasa pengawetan dan pembungkaman bunga ke dalam <i>frame</i>. <i>Customer</i> tetap bisa merasakan kenangan dan kehangatan dari arti bunga tersebut.</p>	<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Customization • Design • Price <p>Penjelasan: Jasa yang ditawarkan bisa menyesuaikan kebutuhan pelanggan dengan berbagai macam tipe yaitu, dipipihkan, delaminating, diawetkan menggunakan cairan resin sehingga bunga bisa dikenang selamanya tanpa merubah warna aslinya, memiliki nilai <i>artistic</i> yang mengikuti jaman karena bunga akan disajikan ulang dengan konsep yang baru dan menarik, dan harga yang ditawarkan dapat bersaing karena usaha yang dimiliki pesaing memiliki harga lebih mahal dari penulis.</p>	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal Assistance • Automated Service <p>Penjelasan: Satu orang <i>florist</i> bisa melayani beberapa <i>customer</i> dari pembuatan jasa hingga melayani melalui teknologi.</p>	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mass Market • Segmented Market <p>Penjelasan: Jasa yang ditawarkan memiliki segmen pasar luas meliputi remaja, pelajar, karyawan, instansi, dan masyarakat umum berpenghasilan menengah ke atas Rp. 3.000.000,- sampai Rp. 5.000.000,- perbulan atau lebih. Dengan jenis kebutuhan yang sama yaitu agar bunga yang diawetkan sehingga dapat dikenang dan memiliki masalah (bunga cepat mati dan layu) atau tujuan yang lebih dari satu (cendera mata, pajangan).</p>
	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Physical Asset: gedung, kendaraan, perlengkapan & peralatan. • Intellectual: brand, SOP, design. • Human : staff. • Financial: pribadi. 		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kepemilikan: Milik sendiri. • Tipe interaksi: Direct karena usaha ini akan dikendalikan sendiri oleh penulis. <p>Awareness: <i>social media, banners, online ads.</i></p> <p>Evaluation: <i>social media, WhatsApp, google review, channel online market place.</i></p> <p>Purchase: website, WhatsApp, Instagram, cash, debit, transfer bank.</p> <p>Delivery: ojek online.</p> <p>After Sales: guest review, free member card.</p>	
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Value Driven : melayani & memberikan jasa dengan kualitas yang dapat bersaing dan memberikan design yang menarik dan berkualitas tinggi. <ul style="list-style-type: none"> • Fix Cost: gaji staff, <i>internet</i>, sewa tempat, FFE, biaya marketing perbulan. • Variable Cost: listrik, maintenance cost, air, perlengkapan <i>packaging</i>, perlengkapan bahan, biaya tak terduga. 		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stream Model: Asset sale: penjualan produk secara fisik yaitu <i>preserved flowers</i> Rp. 120.000,- <i>framed 3D</i> Rp. 100.000,- <i>resin flower art</i> Rp. 200.000,- <i>pressed flowers in album</i> Rp. 230.000,- dan <i>framed wedding bouquet flowers</i> Rp. 250.000,- • Fixed Pricing: List Price: customer dapat melihat langsung daftar list harga yang tertera. 		

Sumber: Data Olahan Penulis, 2022

2. Deskripsi Nama

Ketika penulis akan membangun suatu usaha, nama usaha adalah komponen terpenting yang harus penulis pikirkan dengan matang karena pemberian nama pada suatu usaha akan berdampak baik terhadap kelangsungan usaha itu sendiri salah satunya adalah konsumen yang akan menerima produk/jasa yang akan ditawarkan. Oleh karena itu, penulis akan merencanakan usaha ini dengan nama Fleur de Pivoine. Fleur de Pivoine merupakan bahasa yang berasal dari Prancis yang artinya adalah bunga peony.

Sesuai makna filosofis bunga peony, penulis mengambil nama Fleur de Pivoine karena diharapkan memberi keberuntungan, kedamaian, cinta, kebahagiaan dan kepribadian yang baik untuk orang-orang sekitar yang akan berpengaruh dalam usaha ini. bunga peony juga dikaitkan dengan kekayaan, kemakmuran dan keberuntungan yang diharapkan bisa membawa usaha ini berdampak baik terhadap kelangsungan selama-lamanya.

Peony merah muda melambangkan rasa terima kasih atau kekaguman dan mewakili cinta dan romansa yang selalu terkait dengan pernikahan maupun pasangan remaja yang bisa menjadi salah satu tujuan dari usaha ini diharapkan bisa membawa semua kenangan dengan kehangatan yang akan selalu berarti.

3. Deskripsi Logo

GAMBAR 1.3 LOGO USAHA FLEUR DE PIVOINE



Sumber: Data Olahan Penulis, 2022

Pada logo yang sudah penulis buat ada makna yang diambil dari logo tersebut sebagai berikut:

1. Bunga peony

Saat ini, selain dicintai oleh banyak selebriti diseluruh dunia, bunga memiliki beberapa makna filosofi selain manfaat kesehatannya. Bunga disukai karena memiliki warna yang terlihat natural dan sederhana. Bunga peony bahkan memiliki arti sendiri yaitu melambangkan keberuntungan, kedamaian, cinta dan kebahagiaan, bunga peony juga memiliki arti dari kepribadian yang baik. Oleh karena itu, penulis menaruh harapan pada arti dari bunga peony itu sendiri.

2. Warna krem pada dasar logo

Warna krem dari logo melambangkan fleksibilitas, dapat diandalkan, dan ketenangan bagi pelanggan. Warna krem yang diharapkan penulis ialah agar usaha yang dibangun oleh penulis dapat memecahkan permasalahan yang ada sesuai dengan kemauan pelanggan dan tidak menghilangkan arti dari bunga tersebut.

4. Identitas Bisnis (Alamat dan Kontak Perusahaan)

Setelah menentukan nama dan logo perusahaan, yang harus penulis siapkan juga adalah alamat lokasi usaha. Fleur de Pivoine akan merencanakan lokasi usaha salah satu Kota Minyak di Indonesia yaitu, Jl. MT Haryono, Gn. Bahagia, Kecamatan Balikpapan Selatan, Kota Balikpapan, Kalimantan Timur 76114.

Alasan penulis memilih Kota Balikpapan sebagai tempat usaha karena masih belum banyaknya usaha sejenis yang berada di daerah Balikpapan, terutama menyediakan produk/jasa pengawetan bunga yang penulis rencanakan. Dan lokasi ini pun sangat strategis untuk membuat suatu rencana bisnis disebabkan lokasi ini berada di tengah kota dan dekat dengan perumahan menengah keatas, perkantoran, cafe, universitas dan juga sekolah.

Sehingga konsumen akan sangat mudah untuk menjangkau toko ini. Oleh karena itu, ini adalah sebuah peluang bagi penulis untuk mendapatkan pangsa pasar sesuai dengan keinginan.

GAMBAR 1.4 TITIK LOKASI FLEUR DE PIVOINE



Sumber : Data Olahan Penulis, 2022

Dibawah ini adalah kontak yang dapat dihubungi dari Fleur de Pivoine:

Telepon : +62895422654705

Email : fleurdepivoine.florist@gmail.com

Instagram : @fleurde.pivoine

C. Visi dan Misi

Sebuah perusahaan jasa membutuhkan suatu tujuan atau target yang harus dicapai dalam waktu tertentu. Sebuah perusahaan membutuhkan visi dan misi untuk mengetahui tujuan yang ingin dicapai. Fleur de Pivoine memiliki visi dan misi sebagai berikut:

1. **Visi** Fleur de Pivoine adalah menjadi toko pengawetan bunga terbaik diseluruh Indonesia dengan dapat memenuhi dan bahkan melampaui

harapan pelanggan, memberikan kesan yang tak terlupakan dari setiap emosi di setiap momen kehidupan pelanggan kami, dan juga memberikan inovasi dan kreativitas baru yang dapat diterapkan dengan mengapresiasi pemberian bunga dari orang tersayang kepada konsumen.

2. **Misi** Fleur de Pivoine adalah:
 - a. Kepuasan pelanggan adalah hal terpenting bagi kami.
 - b. Memberikan kualitas produk yang terbaik.
 - c. Menawarkan design yang *up-to-date*.
 - d. Melayani konsumen dengan sepenuh hati.

D. SWOT Analysis

Analytics merupakan salah satu hal yang dianggap penting. Orang yang akan memulai perusahaan atau badan usaha sebaiknya menganalisis peluang dan kendala yang harus dilakukan untuk mengetahui risiko apa yang mungkin muncul dimasa depan dan menanggulangnya. Mengidentifikasi solusi di atas biasanya menggunakan metode SWOT Analysis yang merupakan kepanjangan dari Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Oppurtunity (Peluang), dan juga Threats (Ancaman).

Menggunakan SWOT Analysis membantu perusahaan menilai apa yang memungkinkan bisnis mereka dalam jangka waktu yang pendek maupun panjang. Menurut Rangkuti (2006:1) “Analisis SWOT adalah analisis yang membantu penulis merumuskan strategi yang tepat”. Berikut hasil SWOT Analysis dari rencana usaha Fleur de Pivoine:

TABEL 1.3 SWOT ANALYSIS FLEUR DE PIVOINE

<i>Strength</i> (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki design yang menarik dan berbeda dari yang lain. • Memiliki banyak pilihan produk sesuai kebutuhan pelanggan. • Menawarkan harga yang terjangkau. • Tidak perlu mencari supplier bunga. • Memiliki prosedur operasi standar yang dapat memuaskan konsumen dengan cara memberikan hasil yang tahan lama. • Menerima berbagai macam bentuk pembayaran.
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> • Rencana usaha yang belum memiliki loyal customer. • Belum memiliki tempat usaha.
<i>Opportunities</i> (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha ini menawarkan peluang kerja baru bagi mereka yang memiliki keterampilan seni merangkai bunga dan mengawetkannya. • Tidak memiliki competitor di bidang pengawetan bunga. • Bunga akan selalu ada disetiap keadaan mulai dari bahagia hingga keadaan sedih. Sehingga usaha bunga ini tidak akan pernah mati karena dapat digunakan dalam setiap keadaan. • Walaupun sudah banyaknya usaha dalam bidang <i>florist</i> tetapi belum banyak dari mereka yang menawarkan jasa pengawetan bunga. • Minat pasar terhadap usaha jasa pengawetan bunga ini akan tinggi dikarenakan membantu customer untuk mengawetkan bunga yang mereka miliki.
<i>Threats</i> (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> • Adanya peluang bagi usaha bunga lain untuk meniru jasa yang sudah memiliki pangsa pasar ini dan memberikan layanan yang sama dengan usaha penulis. • Diperlukan biaya lebih dalam mempromosikan bisnis ini.

Sumber: Data Olahan Penulis, 2022

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Usaha yang akan penulis tawarkan ialah jasa merangkai bunga dengan cara mengawetkannya sehingga bisa bertahan bertahun-tahun dengan tidak merubah warna bunga tersebut. Fleur de Pivoine memberikan solusi bagi konsumen yang ingin menyimpan lebih lama bunga dari orang terkasih sebelum bunga itu mati dan layu.

Bunga yang akan diberikan kembali kepada konsumen tentunya memiliki seni kreatifitas dari desain yang akan penulis buat dengan merangkai bunga tersebut dengan unik, sangat *trendy* dan tetap terasa hangat sehingga para konsumen tidak akan kehilangan momen dari arti bunga tersebut. Konsumen pun dengan mudah mengatur sesuai kemauanya kepada Fleur de Pivoine untuk merangkai bunga tersebut. Dan usaha ini juga akan menyediakan layanan secara online bila mana ada konsumen yang tidak bisa langsung datang ke *store* Fleur de Pivoine. Transaksi pembayaran yang akan dipilih oleh usaha ini bisa melalui bank *transfer, cash, credit* dan lain-lain.

Fleur de Pivoine akan menawarkan beberapa macam rangkaian bunga yang dimaksud, yaitu:

1. *Framed 3D flowers*
2. *Preserved flowers*
3. *Framed wedding bouquet flowers*
4. *Resin art flowers*
5. *Pressed flowers in album*