

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kegiatan bisnis semakin lama semakin diminati. Karena tujuan masyarakat berbisnis adalah untuk mendapat keuntungan atau laba. Keuntungan tersebut dapat berupa kepuasan material dan non material yang merupakan hasil dari kegiatan bisnis. Saat ini, bisnis menjadi salah satu opsi bagi masyarakat lainnya dikarenakan penghentian kontrak kerja yang semakin meningkat dan lapangan pekerjaan yang semakin sedikit. Berhasil atau tidaknya dalam menjalankan kegiatan bisnis dapat dilihat dari bagaimana cara kita merintis usaha tersebut. Selain itu, jika keuntungan yang didapatkan semakin besar, maka usaha yang dijalani tentu sehat. Sebaliknya semakin sedikit keuntungan yang dapat diperoleh maka menggambarkan usaha dalam kondisi tidak baik.

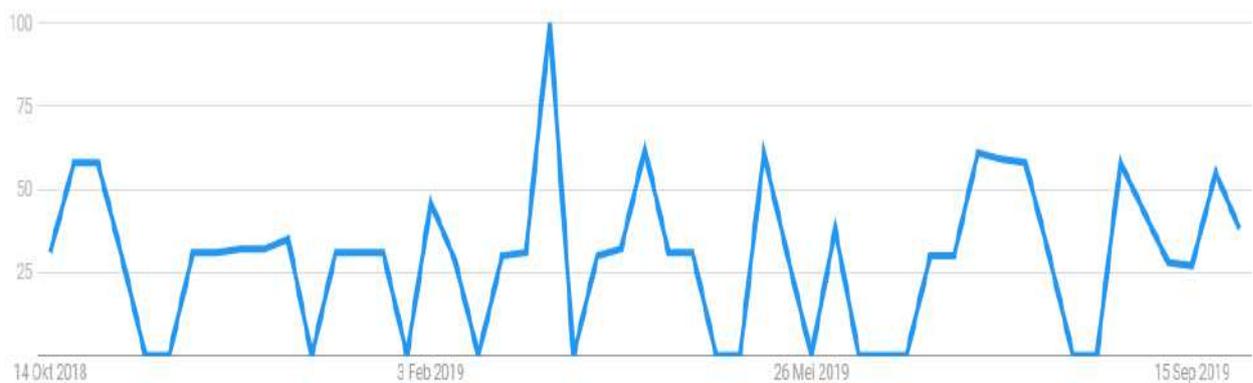
Salah satu bisnis yang diminati saat ini ialah bisnis pelayanan. Bisnis pelayanan adalah suatu jenis bisnis yang menyediakan jasa untuk para konsumen yang membutuhkan pelayanan. Menurut **Suhendi dan Indra Sasangka (2014)** “Bisnis bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba dengan cara menghasilkan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen dengan cara mentransformasikan dan mengembangkan sumber daya yang dimiliki”. Sementara Menurut **Hughes dan Kapoor dalam Alma (2010)** “Dapat diartikan kebutuhan masyarakat yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba yang

dijalankan secara individu yang tersusun untuk membuat dan menjual barang yang ada”.

Saat ini bisnis pelayanan jasa sangat populer dan memiliki banyak varian yang disediakan untuk penggunaannya. Salah satunya bisnis pelayanan jasa dibidang *florist*. *Florist* merupakan sebuah bisnis pelayanan jasa dimana pelanggan bisa memilih sendiri rangkaian bunga yang mereka inginkan melalui aplikasi, karena di era digital 4.0 ini masyarakat sangat bergantung pada *gadget*. Oleh karena itu florist sangat dibutuhkan untuk menambahkan esensi penglihatan tamu ketika mereka datang ke hotel dan juga memberikan kesan pertama yang baik pada hotel tersebut. Disamping untuk memperindah ruangan, *florist* merupakan simbol kasih sayang.

Florist, berasal dari kata *flower* yang berarti bunga, sedangkan *flourish* artinya berkembang, berbunga (Wojowasito, S, Tito Wasito W, 1980: 61). Pengertian *florist* menurut (Darsono, Agustinus 1995 : 31) adalah “Petugas yang bertanggung jawab untuk menyediakan, merangkai, dan mengganti karangan bunga yang terpasang di lokasi - lokasi khusus di dalam hotel”.

Oleh karena itu sangat penting untuk mendesain aplikasi atas pemesanan rangkaian bunga agar memudahkan pengguna atau pelanggan dalam memesan *florist* secara *online*. Salah satu media yang efektif digunakan adalah aplikasi. Pengertian aplikasi menurut (Purnomo, Edi 2003:2) adalah “Aktivitas pengolahan data untuk suatu urusan khusus dari sebuah perusahaan berupa perangkat lunak”.



Gambar 1.1 Hasil Survei Pengguna Aplikasi

Data di atas menunjukkan bahwa terdapat kenaikan jumlah pengguna aplikasi dari tahun 2018-2019 di Indonesia. Artinya, dalam menjalankan kegiatannya, masyarakat bergantung pada aplikasi. Sehingga hal ini membuat penulis tertarik untuk membuat aplikasi pemesanan *florist* yang dapat memudahkan pelanggan. Prosedur dalam melakukan pemesanan pada aplikasi *FlowdyS* adalah :

1. Download aplikasi *FlowdyS*.
2. Buka aplikasi *FlowdyS*.
3. Pilih rangkaian bunga yang pelanggan inginkan.
4. Pilih Metode Pembayaran.
5. Lakukan pembayaran sesuai dengan harga yang ditentukan.

Florist atau *Flower Shop*, bagi beberapa hotel besar adalah salah satu *section* terpisah di dalam *Housekeeping Department*, karena bobot kerja maupun areal tugasnya yang begitu banyak termasuk menerima pesanan dari luar hotel maupun masyarakat sekitar Bandung. Secara rinci tugas *florist* adalah:

- Menyediakan bunga yang di butuhkan oleh masyarakat Bandung

Biasanya penulis bekerjasama dengan perusahaan penyedia bunga atau toko bunga yang siap melayani kebutuhan *florist* dalam jumlah yang banyak.

Florist setiap hari menerima order, pesanan, atau permintaan bunga, baik dari masyarakat sekitar Bandung yang membutuhkan dan juga bisa bekerja sama dengan perusahaan atau hotel.

- Merangkai bunga

Florist harus pandai merangkai bunga dalam beberapa bentuk, model, serta ukuran sesuai dengan ruangan atau meja yang akan dipasang bunga. Meja di sudut ruangan dipasang rangkaian bunga dengan vas kecil, diisi dengan rangkaian bunga sederhana yang agak tinggi, tampak satu lingkaran penuh atau setengah lingkaran.

Yang membutuhkan rangkaian bunga, misalnya Hotel, Perusahaan, bank, Mahasiswa / Mahasiswi *graduation, birthday, wedding, meeting*, dan masyarakat sekitar Bandung.

Usaha *florist* ini bernama “*Flower MaudyS*”. Dari namanya memiliki makna bahwa usaha *florist* ini peduli dengan hotel dan masyarakat Bandung yang membutuhkan bunga. Dilihat dari jenis pelayanan yang diberikan, tujuan pasar usaha ini adalah masyarakat Bandung. Usaha ini akan beroperasi di seluruh area Bandung.



Gambar 1.2 Logo *FlowdyS* (*Flower MaudyS*)

Sistem pelayanan *FlowdyS* akan menyediakan jasa atau tenaga seseorang yang akan merangkai bunga sesuai permintaan pelanggan atau hotel. Hal yang membedakan usaha flower ini dengan usaha flower lainnya adalah usaha ini menyajikan beragam inovasi terbaru dan harga yang beragam diciptakan dengan membuat sebuah aplikasi berbasis online untuk pemesanan rangkaian bunga sesuai permintaan konsumen.

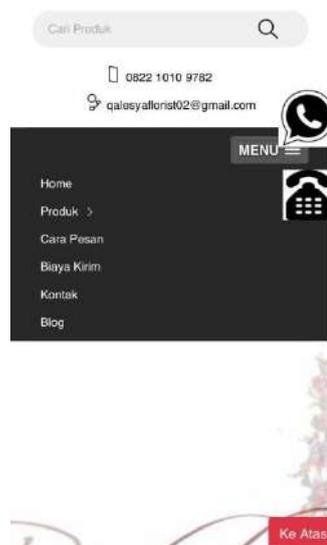
Peluang ini memanfaatkan para usaha bunga yang memiliki lahan untuk menanam bunga tetapi tidak bisa memasarkan produk nya dengan baik. Atau untuk pelanggan yang membutuhkan bunga tetapi sibuk sehingga tidak bisa datang langsung ke toko untuk memilih bunga yang mereka inginkan. Pelayanan yang akan diberikan kepada pelanggan nantinya akan berbeda dengan usaha *florist* pada umumnya. *FlowdyS* akan memberikan pelayanan semaksimal

mungkin dikarenakan pemesanan melalui aplikasi sangat memudahkan pelanggan untuk memilih bunga.

B. Gambaran Umum (Usaha Sejenis)

Gambaran umum usaha sejenis adalah sebuah gambaran mengenai usaha - usaha lain yang menyediakan atau memiliki kesamaan dari segi pelayanan atau produk yang akan dijual dipasaran. Dari usaha *Flowdys* sejauh ini penulis tidak menemukan usaha sejenis yang bisa dijadikan bahan pembandingan dikarenakan belum ada pemesanan *florist* melalui aplikasi. Tetapi untuk usaha yang menyerupai *FlowdyS* penulis menemukan di daerah Bandung yaitu *Qalesyaflorist.com* dan *Orlinflorist.com* Karena usaha ini merupakan inovasi yang masih sangat baru dan belum terdapat banyak pesaing dimasyarakat terutama di kota Bandung.

1. Qalesyaflorist.com



Gambar 1.3 Website Qalesya florist

Qalesya *florist* adalah bisnis *flower* yang memberikan pelayanan terhadap pelanggan yang ingin membeli bunga secara *online* melalui *website* dan pelanggan juga bisa memilih sendiri rangkaian bunga yang mereka mau. Berbagai paket rangkaian bunga yang ditawarkan, mulai dari :

- *Anniversary*
- *Birthday*
- *Congratulations*
- *Graduation*
- *Bridal & Wedding*

Produk yang dijual kisaran mulai dari Rp. 550.000 sampai dengan Rp. 1.100.000 sesuai tingkat kesulitan yang dirangkai oleh penjual.

2. *Orlinflorist.com*



Gambar 1.4 Website Orlin *florist*

Orlinflorist adalah bisnis *flower* yang memberikan pelayanan terhadap pelanggan yang ingin membeli bunga secara *online* melalui *website* dan pelanggan juga bisa memilih sendiri rangkaian bunga yang mereka mau. Produk yang dijual mulai kisaran Rp. 350.000 sampai dengan Rp. 1.500.000 sesuai tingkat kesulitan yang dipesan oleh pelanggan.

C. Analisis Peluang Dan Hambatan (SWOT)

Analisa peluang dan hambatan sangat penting bagi perusahaan untuk memulai suatu usaha sehingga dapat mengurangi risiko yang akan terjadi. Dalam melakukan analisa peluang dan hambatan ini, penulis menggunakan analisis SWOT sebagai referensi untuk analisa peluang dan hambatan produk yang akan dikembangkan. SWOT bertujuan untuk mengetahui kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), dari suatu bisnis yang dibangun untuk mengevaluasi faktor – faktor yang mempengaruhi pola perencanaan dalam jangka pendek atau panjang.

Menurut **Jogiyanto (2005:46)** SWOT adalah “Kesempatan eksternal dari sumber daya yang dimiliki perusahaan yang berguna untuk memperhitungkan kekuatan, kelemahan serta tantangan yang dihadapi”.

Berikut Analisis SWOT bagi produk yang akan dikembangkan :

a. Kekuatan (*Strength*)

- Produk utama yang akan diciptakan oleh perusahaan ini merupakan kekuatan (*Strength*) karena produk ini merupakan inovasi terbaru yang membantu pelanggan memilih rangkaian bunga tanpa harus kesulitan

datang dan langsung bisa memesan rangkaian bunga melalui aplikasi yang di sediakan.

- *Desain* yang dibuat selalu *fresh* dari hari ke hari dan selalu ada yang baru dan unik sehingga para pembeli tidak terpaku hanya pada satu jenis *desain* saja.
- *Desain* yang dapat di modifikasi sesuai dengan permintaan pelanggan.
- Pilihan bunga yang banyak sehingga pelanggan bisa memilih bunga yang mereka sukai.
- Mendatangkan bunga dari luar negeri sesuai dengan permintaan pelanggan.

b. Kelemahan (*Weakness*)

- Banyak biaya yang harus dikeluarkan untuk memasarkan usaha ini kepada pelanggan karena usaha masih baru. Untuk mempromosikan dan memperkenalkan usaha ini kepada masyarakat luas tentunya membutuhkan biaya yang tidak sedikit.

c. Peluang (*Opportunities*)

- Peningkatan permintaan pasar untuk menggunakan jasa *flowdys* dikarenakan belum banyak nya pesaing yang menjual jasa tersebut.
- Membuka lapangan pekerjaan baru dengan adanya bisnis tersebut akan menjadi daya tarik bunga hias untuk bekerja sama dikarenakan memudahkan pelanggan dalam memilih bunga.
- Pada saat ini masyarakat senang dan gemar memesan rangkaian bunga untuk *graduation, birthday, dan valentine*.

d. Ancaman (*Threats*)

- Persaingan dari usaha lain dikarenakan sudah menjamurnya beberapa penjual bunga melalui internet. Maka dari itu, setiap tahunnya usaha ini akan terus melakukan inovasi terbaru, harga yang beragam, dan akan memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan.

D. Jenis Badan Usaha

Flowdys atau *Flower MaudyS* penulis memilih badan usaha CV atau *Comanditaire Venootschap* secara hukum CV Kitab Undang undang Hukum dagang (KUHD) yang bersyaratkan minimal 2 orang anggota dengan memakai akta notaris dan memiliki 2 jenis sekutu yaitu aktif dan pasif, persero aktif mengambil peran dalam pertanggung jawaban untuk melakukan tindakan kepengurusan perseroan nya, disisi lain persero pasif tidak terlibat dalam menjalankan aktivikasi perusahaan nya yang sudah tertera di Pasal 20 KUHD. Selain pada bidang hukum nya kelebihan CV modal yang dikumpulkan relative mudah karena terdiri dari beberapa keanggotaan dan tidak terlalu rumit atas kepengurusan itu sendiri.