

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Menurut Hasibuan dan Amesih (2023 : 2) mengatakan “Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba”. Berbisnis dapat dilakukan oleh sekelompok orang atau secara individu, dengan menciptakan produk atau jasa untuk mendapatkan keuntungan melalui transaksi. Bisnis atau berwirausaha yang dilakukan, tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan melainkan untuk memenuhi kebutuhan semaksimal mungkin. Banyak orang di Indonesia memilih untuk mengejar bisnis sampingan karena penghasilan dari pekerjaan utama seringkali tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan harian. Namun, seringkali pendapatan dari bisnis sampingan bisa jauh melebihi pendapatan dari pekerjaan utama. Dengan demikian, berbisnis merupakan salah satu metode bagi individu untuk meningkatkan pendapatan, memenuhi kebutuhan, dan menciptakan peluang kerja.

Banyak orang memulai bisnis dengan beragam motivasi dan tujuan. Beberapa orang bermimpi untuk menciptakan produk atau layanan yang inovatif, sementara untuk sebagian orang lainnya mencari kebebasan finansial atau fleksibilitas waktu. Selain itu, ada juga yang ingin memberikan dampak positif pada masyarakat atau lingkungan melalui bisnis mereka.

Salah satu usaha yang menguntungkan dalam perekonomian adalah bisnis bunga, meskipun terlihat sebagai bisnis yang sederhana, bisnis ini memiliki peran

penting dalam melayani kebutuhan estetika, emosional dan perayaan dalam masyarakat. Keuntungan utama dari bisnis *florist* adalah permintaan yang berkelanjutan. Permintaan bunga selalu ada setiap tahun, terutama untuk acara – acara khusus. Selain itu, bunga juga menjadi pilihan hadiah yang banyak digunakan orang untuk menyampaikan berbagai jenis pesan, mulai dari cinta, simpati, hingga penghargaan. Hal ini membuat bisnis *florist* banyak diminati karena permintaannya yang terus bertambah.

Memberikan bunga kepada orang tersayang telah menjadi tradisi yang telah berlangsung selama berabad – abad. Bunga memiliki makna dan simbolisme yang dalam, dalam berbagai budaya di seluruh dunia. Tradisi memberikan bunga telah diakui dan dipraktikan di berbagai budaya diseluruh dunia. Di Jepang misalnya, memberikan bunga sakura (*blossoms*) dianggap sebagai simbol kecantikan, sementara di India, memberikan bunga *marigold* dianggap sebagai tanda keberuntungan dan kesuksesan. Berbagai tradisi ini mencerminkan keanekaragaman makna dan simbolisme bunga diberbagai budaya, tetapi pada akhirnya, semuanya mengandung pesan yang sama yaitu, kasih sayang dan perhatian.

Namun bunga segar memiliki keterbatasan diantaranya, mudah layu dan mati setelah beberapa hari, ini membuatnya tidak bisa bertahan lama sebagai hadiah atau dekorasi. Bunga segar juga membutuhkan perawatan untuk menjaga keindahan dan kesegarannya dengan cara, memotong ujung batang, mengganti air, dan menghilangkan dedaunan yang sudah mati secara teratur, jika perawatannya kurang tepat bisa membuat bunga cepat layu. Beberapa orang juga mungkin memiliki alergi terhadap serbuk sari atau aroma bunga tertentu, sehingga memberikan bunga segar

kepada seseorang tanpa memperhatikan alergi atau sensitivitas mereka dapat menyebabkan ketidaknyamanan atau reaksi alergi.

Dari permasalahan tersebut, penting dalam berbisnis untuk mempertimbangkan kekurangan tersebut dengan mencari alternatif lain, penulis menyajikan ide untuk menjaga relevansi bunga sebagai opsi hadiah bagi semua orang untuk ungkapan perasaan kepada orang tersayang menggunakan alternatif *dried flower* atau *preserved flower* untuk mengatasi beberapa kekurangan dari bunga segar. *Dried flower* atau *preserved flower* juga dipilih karena memiliki nilai tambah dari sisi keberlanjutan karena dapat mengurangi pemborosan bunga segar yang cepat layu, membantu mengurangi limbah organik dan konsumsi air, sehingga memberikan dampak positif pada masyarakat atau lingkungan. Namun jika sudah terlanjur memberikan bunga segar kepada orang tersayang, penulis juga menawarkan solusi berupa jasa "preservasi bunga" yaitu teknik untuk mempertahankan keindahan dan bentuk asli bunga dengan cara pengeringan dan pengawetan dengan *silika gel* sehingga dapat digunakan dalam berbagai proyek dekorasi yang bertahan lama tanpa mengurangi keindahannya, seperti dalam pembuatan *frame* atau *dome glass*.

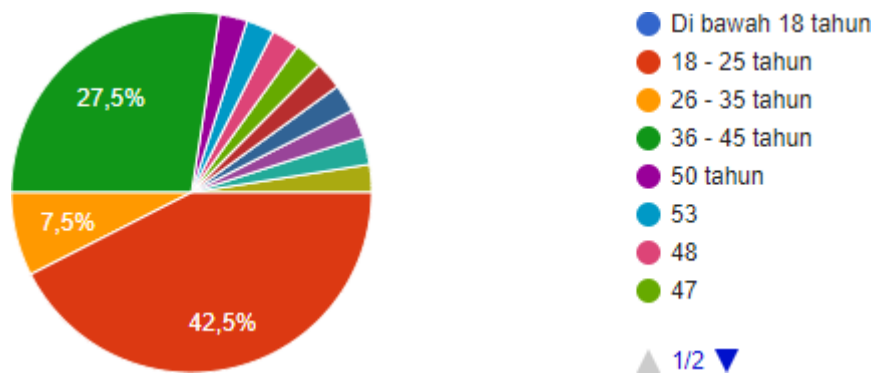
Berdasarkan penjelasan tersebut, penulis bermaksud untuk menghadirkan layanan pengawetan dan dekorasi bunga kering. Dalam rencana pendirian usaha yang diusung, akan didirikan *Little Miss Florist* yang menggunakan bunga segar yang diawetkan atau dikeringkan sebagai bahan utamanya. *Little Miss Florist* ditawarkan kepada siapa saja yang menghargai keindahan bunga dan ingin menyimpan momen istimewa dalam bentuk yang abadi. Beberapa segment pasar yang dapat menjadi target layanan dan produk *Little Miss Florist* yaitu, pasangan

yang akan menikah, Individu yang mencari kado unik, Perusahaan dan Acara Khusus, Industri Pariwisata dan Hotel, dan Individu yang menghargai kreativitas dan keunikan. Dengan pendekatan pemasaran yang tepat, penulis yakin *Little Miss Florist* dapat menarik berbagai segmen pasar yang berbeda dan membina hubungan pelanggan yang setia.

Little Miss Florist tidak hanya menawarkan produknya di toko fisik, tetapi juga tersedia secara daring, memungkinkan akses yang lebih luas bagi masyarakat. *Little Miss Florist* berlokasi di rumah penulis di Kota Sukabumi, yang memiliki lahan kosong yang dapat dijadikan ruang penyimpanan alat dan bahan, serta tempat untuk melakukan produksi. Lokasi di Kota Sukabumi juga menguntungkan karena kota ini memiliki sejumlah petani bunga yang aktif. Petani bunga lokal sering menghasilkan berbagai jenis bunga yang berbeda, memastikan pasokan yang konsisten dan bervariasi. Ini memungkinkan kerja sama yang baik dengan petani lokal untuk mendapatkan pasokan bunga yang dibutuhkan.

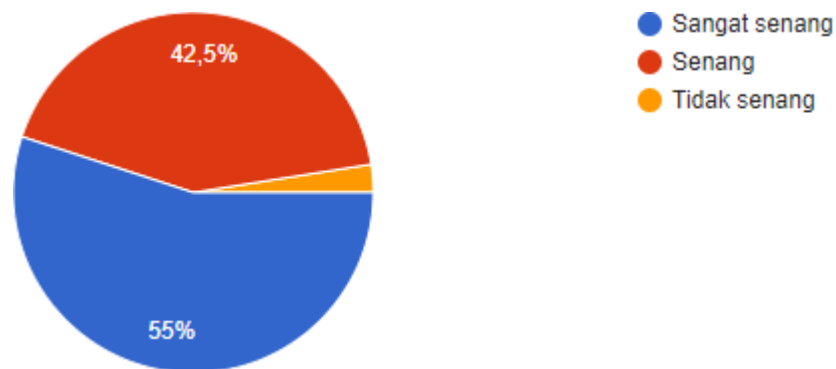
Berdasarkan penjelasan di atas penulis percaya bahwa dengan kreativitas dan komitmen untuk bekerja sama dengan petani lokal, penulis dapat menciptakan bisnis *dried flower* yang unik dan berkembang. Penulis merasa yakin bahwa mendirikan *Little Miss Florist* adalah langkah yang tepat bagi penulis. Penulis juga telah melakukan survei untuk menganalisis minat terhadap preservasi bunga berdasarkan rentang usia dan tingkat minat yang dimiliki oleh responden. Berikut merupakan bukti hasil survei yang telah penulis kumpulkan:

GAMBAR 1.1
HASIL SURVEI BERDASARKAN RENTANG USIA



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

GAMBAR 1.2
HASIL SURVEI BERDASARKAN TINGKAT MINAT



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

Berdasarkan hasil survei yang telah disebar dan diisi oleh 49 orang berdomisili di Kota Sukabumi, menunjukkan bahwa berbagai rentang usia dari 18 – 53 tahun tertarik dan senang dengan bisnis yang penulis tawarkan, sehingga adanya peluang dan permintaan dari bisnis yang ditawarkan.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Rancangan usaha yang disusun oleh penulis, berfokus pada pelayanan jasa

yang akan dinamai sesuai dengan keputusan penulis yaitu *Little Miss Florist*. *Little Miss Florist* adalah sebuah usaha yang mengkhususkan dalam jasa preservasi bunga, sehingga pelanggan dapat menyimpan bunga kesayangan mereka untuk jangka waktu yang lebih lama. Penulis memahami bahwa banyak orang menghadapi masalah dengan bunga yang cepat layu dan akhirnya harus dibuang, oleh karena itu dengan adanya *problem* yang bisa dijadikan peluang, *Little Miss Florist* hadir untuk memberikan solusi atas masalah tersebut.

Little Miss Florist juga berkomitmen terhadap keberlanjutan, dengan cara kerjasama dengan petani lokal dan berusaha untuk menggunakan bahan baku yang ramah lingkungan. Dengan demikian *Little Miss Florist* tidak hanya memberikan keindahan kepada konsumen, tetapi berkontribusi juga terhadap pelestarian alam.

GAMBAR 1.3
CONTOH *EVERLASTING FLOWER IN FRAME*



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

GAMBAR 1.4
CONTOH *DRIED FLOWER FRAME 3D*



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

Salah satu nilai tambah yang ditawarkan dari bisnis *Little Miss Florist* yaitu kemampuan untuk mengatasi masalah umum terkait bunga yang cepat layu. Tidak sedikit orang mengalami kesulitan dalam menjaga kesegaran bunga, terutama jika bunga tersebut adalah bunga yang spesial seperti bunga pengantin atau bunga kenangan. Dengan layanan yang penulis sediakan, *Little Miss Florist* dapat membantu pelanggan untuk mempertahankan keindahan dan kenangan bunga tersebut.

Little Miss Florist tidak hanya tersedia secara *offline* saja, akan tetapi tersedia juga secara online, agar pelanggan dapat dengan mudah mengakses layanan dari usaha ini. Dengan *platform online*, pelanggan dapat memesan layanan preservasi bunga dengan cepat dan mudah. Akan tetapi usaha ini juga memiliki toko fisik yang menyediakan pengalaman langsung bagi pelanggan yang ingin berkonsultasi atau melihat langsung proses preservasi bunga. Sehingga usaha ini tidak hanya menyediakan jasa preservasi bunga yang berkualitas, tetapi juga memberikan pengalaman pelanggan yang memuaskan.

Penulis juga akan bekerja sama dengan *Wedding Organizer* atau hotel yang memiliki *wedding package* dengan menawarkan paket tambahan kepada klien *Wedding Organizer* atau hotel yang akan menyelenggarakan pernikahan. Dengan demikian para calon pengantin tidak perlu khawatir dengan bunga dimomen berharganya, karena dapat disimpan dan diabadikan dalam jangka waktu lebih lama. *Wedding Organizer* atau hotel juga akan mendapatkan manfaat dari kerjasama tersebut, dengan menawarkan paket yang lebih lengkap kepada klien mereka, sehingga dapat meningkatkan nilai tambah dari paket mereka dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dalam merencanakan bisnis *Little Miss Florist*, penulis menggunakan kerangka kerja Bisnis Model Canvas. BMC merupakan alat yang sangat penting dalam proses perencanaan bisnis karena membantu penulis untuk menganalisis dan memahami berbagai aspek kunci dari bisnis yang telah direncanakan penulis. Dengan menggunakan BMC, penulis bisa memahami dengan lebih baik dinamika bisnis, mengidentifikasi peluang, dan mengatasi tantangan yang mungkin akan muncul saat membangun bisnis. Lebih dari sekedar alat analisis, BMC membantu penulis untuk merumuskan strategi yang tepat, mengoptimalkan sumber daya yang tersedia, dan menyesuaikan model bisnis dengan perubahan pasar yang terus berlangsung. Dengan demikian, BMC tidak hanya menjadi kerangka kerja analisis, tetapi juga menjadi panduan yang berharga bagi penulis. Melalui penggunaan BMC, *Little Miss Florist* dapat memiliki pemahaman yang lebih baik tentang pasar, pelanggan, dan cara terbaik untuk memposisikan diri didalamnya, yang pada akhirnya akan membantu dalam mencapai tujuan bisnis jangka panjang. Berikut kerangka Bisnis Model Canvas (BMC) yang sudah penulis buat:

TABEL 1. 1
BUSINESS MODEL CANVAS LITTLE MISS FLORIST

<p>Nama Bisnis: <i>Little Miss Florist</i></p> <p>Tantangan yang diatasi oleh nilai tawar bisnis ini: Bunga memiliki masa hidup terbatas dan cenderung layu.</p>				
<p>Key Partnerships</p> <p>Strategic alliances between non competitors <i>Wedding organizer :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Gosimply <i>Wedding Organizer</i> - Aproject <i>Wedding Organizer</i> - Khei <i>Wedding Organizer</i> - Azkana <i>wedding Organizer</i> <p>Hotel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hotel Horison Sukabumi - Hotel santika Sukabumi - Taman Sari Hotel & Resort - <i>The Bountie Hotels and Convention Center</i> Sukabumi <p>Buyer-supplier relationships Supplier bunga :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Petani Bunga di Desa Sudajaya Girang, Kota Sukabumi - Raro florist - Kios bunga "D.Ridwan" - Petani bunga di selabintana <p><i>Frame :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Homecraft.id_ - Bingkai Hanafi 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengawetkan dan mengeringkan bunga • Membuat rangkaian • Menangani permintaan khusus 	<p>Value Propositions</p> <p>Customization Design Price</p> <p>Penjelasan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Layanan kostumisasi desain • Produk dan layanan yang unik • Harga kompetitif dan berkualitas tinggi • Kemudahan bertransaksi • Waktu pengerjaan yang cepat • Pengalaman toko fisik yang menyenangkan 	<p>Customer Relationships</p> <p>Personal Assistance Automated Service</p> <p>Penjelasan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Florist</i> • Pembayaran via <i>online</i> • Pemesanan melalui <i>platform e-commerce</i> 	<p>Customer Segments</p> <p>Segmented Market</p> <p>Penjelasan: Pasar untuk semua kalangan dengan karakteristik usia 18-53 tahun, mulai dari mahasiswa, karyawan hingga pejabat di Kota Sukabumi.</p>
	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Physical Asset: bangunan, motor, peralatan. • Intellectual: brand, SOP, design. • Human : Florist, marketing • Financial: modal pribadi. 		<p>Channels</p> <p>Tipe interaksi: Direct. Awareness: brosur, <i>instagram @littlems_florist</i>, <i>word-of- mouth</i>, pameran Evaluation: WhatsApp (0821-1843-7891), google review, market place. Purchase: WhatsApp (0821-1843-7891), Instagram @littlems_florist, cash, debit, transfer bank. <i>E-commerce</i> Delivery: kasir, ekspedisi, ojek online. After Sales: Feedback pelanggan, program loyalitas.</p>	
<p style="text-align: center;">Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Value Driven : Memberikan nilai tambah melalui produk dan layanan berkualitas tinggi, untuk memenangkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Fix Cost: Biaya administrasi & umum, biaya promosi, biaya pemeliharaan, biaya energi, gaji karyawan. Variable Cost: Perlengkapan kemasan, bahan produksi. 			<p style="text-align: center;">Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stream Model: Asset sale: Penjualan barang secara langsung seperti <i>preserved flowers</i> dan pendapatan dari penjualan produk atau layanan. • Fixed Pricing: List Price: Memiliki daftar harga yang jelas untuk setiap produk atau layanan, tanpa tawar menawar. 	

2. Deskripsi Logo dan Nama

Logo memiliki peranan penting dalam identitas visual bisnis, sehingga dapat membantu menyampaikan nilai, visi, dan karakter bisnis kepada pelanggan. Sebagai elemen visual, logo juga membantu memisahkan bisnis dari pesaing dan menciptakan kesan yang berkesan dalam pikiran pelanggan.

Penulis telah mempertimbangkan beberapa faktor saat membuat logo, agar logo yang dibuat dapat berkesan dan mudah diingat oleh konsumen, dan dapat mencerminkan merek usaha yang penulis rencanakan dengan baik agar bisa menarik perhatian para calon konsumen.

GAMBAR 1.5
LOGO *LITTLE MISS FLORIST*



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

Makna dari logo *Little Miss Florist* yaitu :

- Bentuk bunga setengah lingkaran dengan kombinasi warna yang beragam menunjukkan kreativitas dan keanekaragaman dalam desain dan aransemen bunga yang ditawarkan oleh *Little Miss Florist*.
- Penempatan nama di atas bentuk bunga setengah lingkaran, menekankan bahwa setiap rangkaian bunga dan aransemen yang di desain oleh *Little Miss Florist* adalah bagian utama dari identitas bisnis.

- Warna putih pada dasar logo, menunjukkan bahwa *Little Miss Florist* mengutamakan kualitas dan keaslian dalam produk dan layanannya.

Nama bisnis ini yaitu *Little Miss Florist*. "**Little Miss**" menekankan ukuran yang kecil atau merujuk pada sosok yang muda dan enerjik. Ini menciptakan gambaran pada sosok penulis yang memiliki semangat tinggi dan kreatif. Sedangkan kata "*Florist*" menunjukkan bisnis ini berfokus pada bunga dan aransemen bunga. Meskipun ukurannya kecil dalam kata – kata, *Little Miss Florist* menjanjikan dampak yang besar dalam menyampaikan emosi dan perasaan melalui bahasa bunga dan aransemen yang indah dan penuh makna.

Dapat disimpulkan bahwa arti nama bisnis ini yaitu kecil namun berpengaruh, dengan nama ini penulis berharap dapat menjadi identitas yang kuat dan mengundang bagi bisnis *dried flower* penulis.

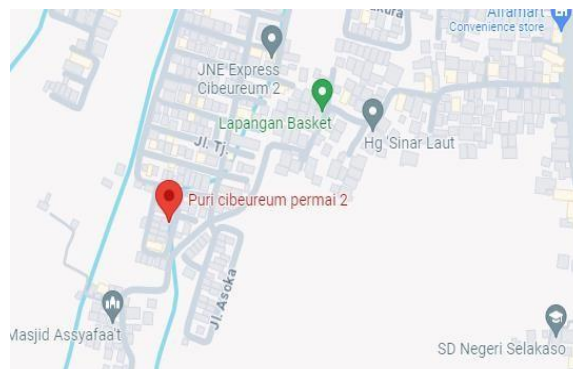
3. Identitas Bisnis (Alamat dan Kontak Perusahaan)

Selain memilih logo juga nama bisnis, penulis juga harus menyiapkan alamat lokasi. Lokasi yang penulis pilih yaitu di Kota Sukabumi, tepatnya di Puri Cibereum Permai 2, Jl. Bougenville No.41 Kecamatan Cibereum, Jawa Barat 43162.

Alasan penulis memilih Kota Sukabumi sebagai alamat lokasi, dikarenakan di rumah penulis memiliki lahan kosong dan dapat digunakan sebagai alamat lokasi *Little Miss Florist* sehingga tidak memerlukan biaya untuk menyewa tempat. Selain itu, di Kota Sukabumi sendiri, masih memiliki petani bunga yang aktif, jadi tidak perlu khawatir untuk mencari supplier bunga dari luar kota, karena dengan adanya petani lokal mereka bisa memberikan pasokan yang konsisten dan bervariasi dengan terjalinnya kerjasama dengan petani.

Tidak hanya itu, di Kota Sukabumi sendiri masih belum banyaknya usaha sejenis, terutama yang menyediakan jasa preservasi bunga dengan teknik pengawetan dan pengeringan bunga yang penulis rencanakan, dengan adanya kebutuhan yang belum terpenuhi akan jasa preservasi bunga di kota Sukabumi, yang menunjukkan bahwa pasar lokal masih belum terlayani dengan baik dalam hal ini, ini dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan.

GAMBAR 1.6
TITIK LOKASI *LITTLE MISS FLORIST*



Sumber : *Google Maps*

Berikut merupakan informasi kontak yang penulis sediakan untuk dihubungi:

Telepon : 0821-1843-7891

Instagram : @littlems_florist

C. Visi dan Misi

Visi dan Misi sebuah perusahaan tentunya memuat harapan dan cara mewujudkan tujuan perusahaan. Membuat visi dan misi melibatkan penetapan tujuan dan sasaran yang perlu dicapai pada periode waktu yang telah ditentukan. Visi dan Misi dengan maksud yang jelas, akan memudahkan perusahaan dalam menjalankan operasional. Visi dan misi *Little Miss Florist* adalah sebagai berikut:

Visi *Little Miss Florist* adalah Menjadi pionir dalam layanan preservasi bunga dengan kualitas, kreativitas, dan layanan unggul di kota Sukabumi.

Misi *Little Miss Florist* adalah:

- a. Memberikan layanan profesional dan bersahabat kepada semua pelanggan.
- b. Menciptakan aransemen bunga yang unik dan indah sesuai dengan keinginan konsumen.
- c. Menjaga kepuasan pelanggan untuk terus berinovasi.
- d. Menawarkan design yang *up-to-date*.

D. SWOT Analysis

Analisis SWOT sering dipakai sebagai alat strategis dalam mencapai tujuan bisnis. Selain itu, dianggap sebagai alat analisis praktis untuk meningkatkan kinerja sesuai dengan target yang diharapkan. Analisis SWOT juga berguna dalam menentukan strategi pemasaran, penjualan produk, serta menciptakan ide atau program bisnis baru. Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman merupakan komponen penting dalam analisis SWOT untuk merumuskan strategi bisnis yang efektif. Dengan mempertimbangkan elemen – elemen ini, *Little Miss Florist* dapat mengambil langkah – langkah proaktif untuk memanfaatkan kekuatan, mengatasi kelemahan, mengejar peluang, dan mengatasi ancaman sehingga dapat menyusun strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan. Inilah hasil analisis SWOT dari rencana bisnis *Little Miss Florist*:

TABEL 1. 2
SWOTT ANALYSIS LITTLE MISS FLORIST

<i>Strength</i> (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> • Produk yang unik dan berkesan dengan nilai emosional tinggi. • Memiliki daya simpan lebih lama, tanpa mengurangi keestetikaannya. • Menerima layanan dari pelanggan yang membawa bunga sendiri untuk dirangkai di tempat. • Pelayanan pelanggan yang unggul, dengan tim yang responsif dan ramah memberikan perhatian khusus kepada pelanggan. • Menerima berbagai macam bentuk pembayaran. • <i>Little Miss Flower</i> tidak hanya tersedia secara <i>offline</i> saja, tetapi tersedia juga di <i>platform online</i> sehingga dapat dijangkau secara luas.
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak bisa menangani semua jenis bunga, terutama yang sangat sensitif dan banyak mengandung kadar air. • Tergantung pada ketersediaan pasokan bunga segar dari petani lokal atau pemasok.
<i>Opportunities</i> (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> • Adanya permintaan kebutuhan buah tangan khususnya di kalangan milenial atau gen z. • Karena penulis memiliki ilmu dan suka dengan kegiatan merangkai bunga, sehingga ingin dimanfaatkan menjadi usaha untuk mendapatkan keuntungan. • Adanya kebutuhan masyarakat sekitar tempat usaha, untuk mengungkapkan emosional disetiap moment. • Bekerjasama dengan <i>Wedding Organizer</i> untuk menawarkan paket tambahan kepada klien mereka.
<i>Threats</i> (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan yang meningkat dari bisnis serupa. • Tergantung pada faktor alam seperti cuaca atau bencana alam yang dapat mempengaruhi pasokan bunga segar.

Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Penulis menawarkan layanan pengawetan dan pengeringan bunga agar konsumen dapat menyimpan bunga yang mereka terima lebih lama, tanpa khawatir akan layu atau perubahan bentuk serta warna. *Little Miss Florist* berfokus pada teknik pengawetan untuk menjaga keindahan alami bunga sambil memperpanjang umur simpannya.

Setiap rangkaian bunga dirancang dengan sentuhan kreatifitas dan keunikan. Penulis juga memastikan bahwa desain rangkaian bunga *Little Miss Florist* akan mengikuti tren terkini dan tetap hangat dalam estetika serta nilai emosionalnya. Desain rangkaian bisa disesuaikan dengan tema acara atau preferensi pribadi mereka.

Selain layanan toko fisik, *Little Miss Florist* juga menyediakan kemudahan berbelanja melalui *platform e-commerce*. Konsumen bisa mudah mencari dan membeli produk dan layanan secara online, selain itu menyediakan berupa berbagai opsi pembayaran seperti, transfer bank, cash dan pembayaran digital lainnya.

Little Miss Florist menyediakan beragam jenis rangkaian bunga yang dimaksud, seperti:

1. *Everlasting Flower in Frame*

Bunga yang dipilih lalu diawetkan menggunakan teknik khusus untuk mempertahankan warna dan bentuknya. Kemudian, bunga yang telah diawetkan di press dan dirangkai kedalam sebuah frame transparan yang elegan dan tahan lama. Sehingga memberikan tampilan indah dan melindungi bunga dari debu dan kerusakan.

GAMBAR 1.7
CONTOH *EVERLASTING FLOWER IN FRAME*



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

2. Dried Flower Frame 3D

Mencakup penggunaan bunga yang dikeringkan secara khusus dan kemudian dimasukkan ke dalam frame 3D untuk menciptakan efek visual yang menarik dan realistis. Setiap bunga dipilih dengan teliti untuk memastikan keindahannya dan kemudian diproses dengan teknik pengeringan yang mempertahankan warna dan bentuknya. Kemudian, bunga yang telah dikeringkan tersebut ditempatkan dalam sebuah frame 3D yang dirancang secara khusus untuk menciptakan tampilan yang mendalam dan memukau.

GAMBAR 1.8
CONTOH *DRIED FLOWER FRAME 3D*



Sumber: Data Olahan Penulis, 2024

F. Jenis/Badan Usaha

Menurut **Wijoyo et al (2021 : 19)** menjelaskan “Badan usaha adalah kesatuan yuridis dan ekonomis dari faktor - faktor produksi yang bertujuan mencari laba atau memberi layanan kepada masyarakat”. Menentukan bentuk badan usaha merupakan langkah krusial dalam memulai bisnis, oleh karena itu seleksi jenis badan usaha harus dilakukan secara hati – hati menyesuaikan dengan tujuan, kebutuhan, dan situasi bisnis yang telah direncanakan, berikut jenis – jenis badan usaha yang umum dijumpai:

1. Perseroan Terbatas (PT): adalah sebuah badan usaha yang terdiri dari minimal dua individu yang sah secara hukum, dengan kewajiban yang terbatas pada entitas bisnis itu sendiri, tanpa melibatkan harta pribadi atau individu yang terlibat di dalamnya. Dalam perusahaan terbatas, pemilik modal tidak wajib menjadi pemimpin perusahaan, karena mereka bisa menunjuk individu lain di luar pemilik modal untuk mengisi peran tersebut. Pendirian perusahaan terbatas membutuhkan modal minimum tertentu serta memenuhi sejumlah persyaratan,

termasuk penjualan saham.

2. Perusahaan Perorangan: Badan usaha ini dimiliki dan dijalankan oleh satu orang saja. Pemiliknya bertanggung jawab secara penuh atas seluruh kewajiban perusahaan.
3. Perseroan Komanditer (CV): CV terdiri dari dua jenis mitra, yaitu mitra komanditer dan mitra pengelola. Mitra komanditer bertanggung jawab secara terbatas, sementara mitra pengelola bertanggung jawab secara penuh.
4. Koperasi: Badan usaha ini dimiliki dan dioperasikan oleh anggotanya. Tujuannya meningkatkan kesejahteraan anggotanya melalui kerjasama ekonomi.
5. Firma: adalah badan usaha yang dimiliki oleh dua orang atau lebih. Para pemiliknya bertanggung jawab secara pribadi dan tidak terbatas atas kewajiban perusahaan.

Little Miss Florist memilih untuk beroperasi sebagai badan usaha perseorangan. Dengan mempertimbangkan beberapa hal, alasan penulis memilih perseorangan sebagai badan usaha untuk usaha yang telah direncanakan, yaitu proses pendirian yang lebih sederhana dan tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan juga biaya pendirian dan administrasi yang lebih rendah dibandingkan yang lainnya.

Kepemilikan dan tanggung jawab atas usaha *Little Miss Florist* berada pada satu pemilik tunggal, dengan begitu penulis memiliki kontrol langsung terhadap aktivitas usaha dan bertanggung jawab secara penuh atas segala risiko dan kewajiban usaha, termasuk kewajiban hutang dan tanggung jawab hukum.

G. Aspek Legalitas

Sebagai badan usaha perseorangan, *Little Miss Florist* perlu memperhatikan beberapa aspek legalitas yang penting. Memastikan semua aspek legalitas usaha sangat penting untuk menjaga keberlangsungan dan keberhasilan usaha yang telah penulis rencanakan dan membangun kepastian hukum yang mendukung kinerja optimal dan keunggulan bersaing yang berkelanjutan bagi usaha yang penulis rencanakan.

Berdasarkan informasi yang penulis dapat dari situs resmi KEMENKUMHAM Jawa Barat, Perseroan Perorangan menawarkan perlindungan hukum dengan memisahkan kekayaan pribadi dan bisnis melalui pernyataan modal. Hal ini juga mempermudah pelaku usaha dalam mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga perbankan. Pendirian perusahaan perseorangan menjadi lebih mudah, di mana penulis hanya perlu mengisi formulir pernyataan pendirian secara elektronik, tanpa memerlukan akta notaris, bebas menentukan modal usaha, dan biaya pendaftaran yang terjangkau, yaitu hanya Rp. 50.000,- untuk sekali pendaftaran. Dokumen yang dibutuhkan untuk membuat badan usaha perseorangan pada umumnya memerlukan:

1. Identitas pribadi.
2. Surat keterangan domisili.
3. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).
4. Rencana bisnis.
5. Laporan keuangan.
6. Formulir pendaftaran.
7. Pernyataan pendirian usaha.

Penulis memilih perseorangan sebagai Badan Usaha dengan skala menengah kebawah, menyadari pendaftaran dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) adalah langkah untuk memperkuat pondasi hukum dan keberlangsungan usaha yang telah penulis rencanakan. Dengan memperoleh NIB, usaha ini mendapatkan pengakuan resmi dari pemerintah dan badan terkait untuk memperkuat legalitas bisnis, dan juga dapat dijadikan sebagai alat untuk membangun kepercayaan dengan pelanggan, pemasok, dan institusi keuangan. Berikut Nomor Induk Berusaha yang penulis lampirkan sebagai bukti resmi NIB yang *Little Miss Florist* miliki.

GAMBAR 1.9
ASPEK LEGALITAS
NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB) *LITTLE MISS FLORIST*



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1904240297572

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	47761	Perdagangan Eceran Bunga Potong/Florist	puri cibereum permai 2, Desa/Kelurahan Babakan, Kec. Cibereum, Kota Sukabumi, Provinsi Jawa Barat Kode Pos: 43162	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

Sumber: Data Olahan Penulis, 2024