

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. LATAR BELAKANG

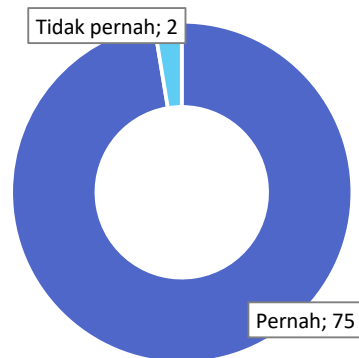
Surabaya merupakan Ibu Kota Provinsi Jawa Timur, Indonesia, dan salah satu kota terbesar di Indonesia setelah Jakarta. Terletak di pesisir utara Pulau Jawa dengan iklim tropis. Salah satu karakteristik utama dari iklim di Surabaya adalah suhu panas yang sering dirasakan sepanjang tahun, ditambah dengan kualitas udara yang buruk pada beberapa periode tertentu, menjadikan Surabaya sebagai salah satu kota dengan tantangan lingkungan yang besar. Kondisi ini memiliki berbagai dampak bagi kehidupan sehari-hari, ekonomi, dan lingkungan di kota tersebut.

Kota Surabaya selain sebagai pusat pemerintahan juga menjadi pusat perekonomian di wilayah Jawa. Kota Surabaya mengalami perkembangan signifikan dalam sektor perdagangan grosir dan ritel, industri manufaktur, serta usaha di bidang akomodasi, layanan, dan kuliner. Pertumbuhan ini memberikan kontribusi penting terhadap peningkatan nilai tambah barang dan jasa di daerah tersebut. (Dinas Puskominfo Jawa Timur, 2023). Dari letak geografis, Surabaya memiliki posisi strategis yang membuka banyak peluang dan potensi bisnis yang sangat menjanjikan. Bukan hanya bagi pengusaha lokal, serta bagi investor internasional yang ingin memanfaatkan potensi pasar yang berkembang pesat. Peluang bisnis muncul dari gagasan inovatif yang berpotensi menghasilkan keuntungan, dengan catatan bahwa gagasan tersebut mampu menjawab kebutuhan pasar yang sebelumnya belum terlihat atau belum terpenuhi (Zimmerer, 2024).

Di era modern ini, bisnis tidak hanya terbatas pada perdagangan fisik, tetapi juga telah berkembang ke dunia digital melalui internet, yang dikenal sebagai e-commerce. Bisnis adalah seluruh aktivitas yang berkaitan dengan produksi dan penjualan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar, yang dilakukan dengan tujuan memperoleh keuntungan (William Spregal, 2018). Selain menawarkan produk, bisnis juga biasa menawarkan jasa seperti akomodasi dan pengaturan event. Event merupakan suatu kegiatan yang diadakan dalam rangka memperingati momen-momen penting dalam kehidupan, baik secara personal maupun kelompok, yang berkaitan dengan budaya, adat, tradisi, dan keagamaan yang diadakan dengan tujuan tertentu, melibatkan partisipasi masyarakat, serta berlangsung pada waktu yang telah ditentukan (Noor, 2017).

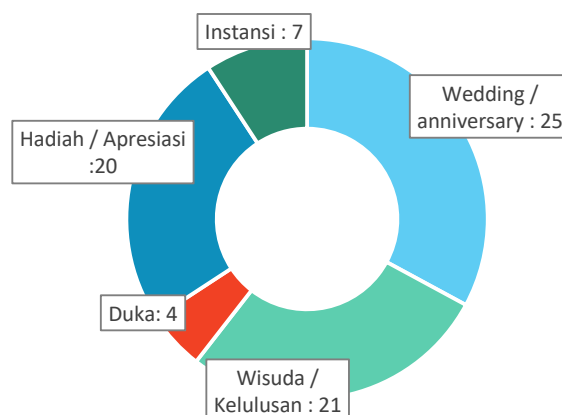
Florist adalah profesi atau usaha yang mengkhususkan diri dalam penyediaan bunga dan tanaman untuk berbagai keperluan dekoratif atau simbolis, dan sering kali dilengkapi dengan layanan pengiriman untuk acara-acara khusus atau kebutuhan harian. Jenis usaha florist mencakup penjualan bunga segar, bunga kering, dan berbagai rangkaian bunga yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Di dunia florist, jenis bunga yang paling banyak diminati adalah mawar, anggrek, lili, dan tulip, meskipun permintaan terhadap bunga lokal seperti melati dan kenanga juga cukup tinggi. Usaha ini tidak hanya melibatkan penjualan bunga, tetapi juga mencakup jasa rangkaian bunga untuk keperluan dekorasi, pengiriman bunga, hingga pemeliharaan tanaman hias. Keberhasilan dalam bisnis florist sangat bergantung pada kreativitas dalam merangkai bunga, kualitas produk, dan pelayanan pelanggan yang memuaskan.

Industri florist telah berkembang cukup pesat seiring dengan meningkatnya permintaan akan dekorasi bunga di berbagai acara. Hal ini didukung dengan survey yang dilakukan penulis kepada lebih dari 60 responden tentang membeli produk florist dalam 1 tahun terakhir.



GAMBAR 1 Hasil Kuisisioner

Didapatkan data bahwa hampir semua responden pernah membeli produk florist dalam 1 tahun yang lalu terlepas dari seberapa sering mereka membeli produknya. Selanjutnya penulis juga mengajukan pertanyaan terkait keperluan apa mereka biasa membeli bunga.



GAMBAR 2 Hasil Kuisisioner

Respond lumayan banyak didapat dari 3 keperluan yaitu Wedding / Anniversary, Graduation / Kelulusan dan Hadiah. Hal ini juga didukung dengan data yang ditemukan penulis dimana pada tahun 2023 tercatat lebih dari 15 ribu pernikahan terjadi di Surabaya dan menduduki posisi kedua untuk kota dengan pernikahan terbanyak di Jawa Timur (BPS Jawa Timur, 2023).

Dalam Industri florist saat ini beberapa florist telah beroperasi dengan menawarkan berbagai produk dan jasa yang memenuhi kebutuhan pasar, seperti rangkaian bunga untuk pernikahan, pesta ulang tahun, dan acara perusahaan. Meskipun demikian, pasar florist masih memiliki banyak potensi yang belum sepenuhnya dimanfaatkan, terutama dalam hal inovasi produk dan pelayanan. Dari peluang yang ada di atas maka penulis memilih **Perencanaan Bisnis Toko Bunga Aksara Florist di Surabaya** dengan fokus produk dan jasa rangkaian bunga untuk berbagai acara.

B. GAMBARAN UMUM BISNIS

1. Deskripsi Bisnis

Toko adalah sebuah tempat atau usaha yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual kepada konsumen. Dalam konteks ekonomi dan bisnis, Dalam konteks bisnis modern, toko merujuk pada tempat di mana barang dan jasa dijual kepada konsumen akhir untuk konsumsi pribadi atau rumah tangga (Kumparan, 2023). Toko merupakan salah satu elemen dalam rangkaian distribusi barang atau jasa yang ditawarkan produsen kepada konsumen akhir. Toko bisa beroperasi secara fisik (offline) atau melalui platform digital (online). Toko berfungsi untuk menyediakan berbagai macam produk yang bisa dibeli oleh konsumen sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka.

Florist bukan hanya berperan sebagai penjual bunga, tetapi juga sebagai seorang seniman yang memiliki kemampuan untuk merangkai bunga dengan cara yang estetik dan kreatif (Thomas & Son, 2013). Seorang florist adalah profesional yang mengkhususkan diri dalam menciptakan dan merangkai desain floral, menggunakan bunga hidup, kering, atau buatan. Mereka biasanya bekerja di lingkungan ritel, seperti toko bunga independen atau departemen bunga di toko grosir, dan dapat juga bekerja secara mandiri (Nadeau, 2024). Mereka memahami berbagai jenis bunga, teknik perawatan, serta tren desain yang berubah-ubah dalam industri florist. Keahlian seorang florist mencakup pengetahuan tentang psikologi bunga, di mana berbagai jenis bunga memiliki makna simbolis yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Secara umum, florist adalah sebuah profesi yang menggabungkan pengetahuan tentang bunga, seni merangkai, serta keterampilan dalam menjalankan bisnis yang berkaitan dengan penyediaan bunga untuk berbagai keperluan terutama event dan wedding. Bisnis ini bergerak dibidang toko Bunga yang sekaligus menjual jasa merangkai bunga. Dengan nama Aksara Florist sebagai nama brand. Bisnis ini akan berlokasi di Surabaya. Bisnis ini akan memiliki berbagai jenis pelayanan dan produk dimulai dari dekorasi bunga untuk event, papan karangan bunga, modern bouquet dari bunga segar maupun kering, dan *Creative Activities* diy merangkai bunga/ membuat aksesoris.

Branding Aksara florist adalah ingin mengkombinasikan sisi minimalist modern dengan unsur Jawa dan Nusantara, hal ini diaplikasikan ke nama produk, brand, desain logo dan media sosial

2. Deskripsi Logo dan Nama



GAMBAR 3 *Logo*

Aksara Florist, kata Aksara diambil dari Bahasa sansekerta yang berarti huruf. Dalam KBBI Aksara artinya sebuah simbol visual yang digunakan untuk berkomunikasi. Dalam hal ini brand Aksara Florist memiliki makna bahwa setiap produk yang kami jual tidak hanya menjual desain/tampilan tapi mengandung simbol atau ungkapan tertentu dari penjual Bunga kepada customer atau penerima produk.

a. Warna Hitam

Warna hitam melambangkan anggun, elegan, modern dan professional. Warna ini dipilih karena ingin membentuk branding perusahaan yang professional dan elegan.

b. Simbol A

Simbol A pada kata Aksara menyerupai aksara jawa dengan ciri khas melengkung. Simbol. Ini melambangkan kekuatan branding yang modern tetapi tetap memiliki unsur lokal.

c. Font

Unsur font dalam logo perusahaan memegang peranan penting karena dapat memengaruhi persepsi merek secara keseluruhan. Aksara florist memadukan font minimalis dengan sedikit lengkungan pada huruf A. Font yang dipilih menggambarkan modern dan minimalist, kesan yang ingin ditampilkan adalah profil bisnis yang lowkey tetapi tetap berkualitas dan terdepan.

d. Simbol Bunga

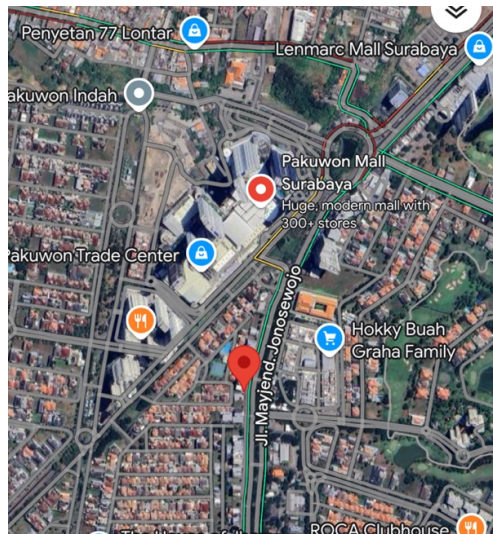
Simbol bunga mekar memiliki arti yaitu bisnis yang akan terus berkembang mengikuti pasar dan trend yang ada. Selain itu bunga mekar juga melambangkan cinta dan emosi dimana setiap produk kami dapat memberikan pesan atau makna kepada customer.

3. Identitas Bisnis

Identitas bisnis adalah sekumpulan detail informasi bisnis seperti alamat dan kontak yang diperlukan untuk tujuan marketing, produksi dan brand awareness. Berikut identitas bisnis dari Bussines Plan penulis

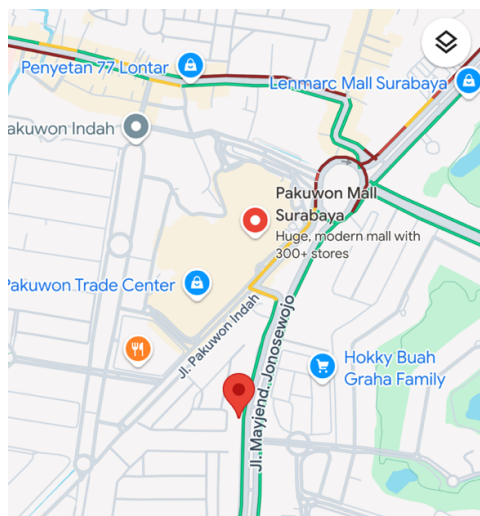
Nama : Aksara Florist
 Alamat : Jl. Mayjend.Jonosewojo Surabaya
 No. Telepon : +62 858 1504 1360
 Email : aksara.florist@gmail.com
 Instagram : @aksaraflorist.sby
 Tiktok : @aksaraflorist.sby

Lokasi bisnis yang dipilih untuk *Aksara florist* yaitu Jl. Mayjend. Jonosewojo, Kel. Lidah Kulon, Kecamatan Lakarsantri, Surabaya. Berikut peta lokasi dari bussines plan *Aksara florist*.



GAMBAR 4 *Tampilan 3D Satelit Lokasi bisnis Aksara florist*

Sumber : Google Maps



GAMBAR 5 *Tampilan Maps rencana lokasi bisnis*

Sumber : Google Maps

Lokasi ini berada di komplek ruko dimana di area tersebut sudah berdiri banyak bangunan bisnis seperti Restoran, SPBU, dan masih banyak lagi. Lokasi ini sangat dekat dengan beberapa perumahan dan bangunan

apartemen. Seperti Citraland, Graha Famili, Graha Natura, Pakuwon Indah dan masih banyak lagi.

Selain bangunan apartemen dan perumahan, di sekitar lokasi bisnis ini juga terdapat beberapa bangunan komersil dan Universitas seperti. Westin Hotel, Fourpoint by Serathon, Ascott , Pakuwon Mall, Unesa, Bukit Darmo Golf, Café dan berbagai restoran sampai Bar.

Dapat dilihat dari beberapa point diatas bahwa lokasi bisnis ini sangat strategis, selain itu akses menuju ke lokasi juga mudah dengan jalan raya 2 arah yang luas serta dekat dengan gerbang Tol Surabaya yang nantinya akan mempermudah proses distribusi bahan baku mengingat bahan baku yang kita ambil berasal dari petani tanaman hias diluar kota. Selain itu lokasi ini dipilih karena sudah terdapat bangunan fisik yang bisa disewa sehingga sudah memiliki aspek legalitas Surat Izin Membangun (IMB) dari pemerintah setempat. Berikut gambar tampilan fasad ruko yang berada di titik lokasi.



GAMBAR 6 *Street View lokasi Aksara florist*

Sumber : Google Maps

C. VISI MISI

Visi Misi merupakan elemen penting dalam perencanaan bisnis. Keduanya merupakan fondasi penting dalam menentukan arah dan tujuan, yang mana visi merupakan gambaran masa depan atau target apa yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan. Visi merupakan gambaran mengenai tujuan yang ingin diraih oleh suatu organisasi di masa mendatang, yang biasanya berfokus pada rencana dan arah jangka panjang (Edison, 2017). Sedangkan Misi merupakan langkah strategis yang dijalankan oleh suatu organisasi untuk mewujudkan visi yang telah ditetapkan. Secara prinsip, misi mencerminkan alasan utama keberadaan organisasi tersebut (Nawawi, 2017).

Oleh karena itu penmtingnya membuat sebuah visi misi yang jelas supaya arah dari sebuah bisnis/perusahaan dapat tercapai baik dalam jangka pendek

maupun jangka Panjang. Berikut merupakan visi misi dari bussines plan *Aksara florist*.

1. VISI

Menjadi toko bunga terbaik di Surabaya dengan mengedepankan kualitas dan profesionalitas serta peduli terhadap lingkungan.

2. MISI

Berikut adalah misi dari perencanaan bisnis aksara florist.

- a. Menawarkan rangkaian bunga berkualitas untuk berbagai acara dengan berbagai pilihan bunga.
- b. Menawarkan desain produk yang unik.
- c. Memberikan layanan pelanggan yang profesional dan responsif.
- d. Jaminan keamanan produk saat pengiriman.

D. SWOT ANALYSIS

Metode *SWOT (Streght, Weakness Opportunity Treats)* merupakan istilah yang sering kita dengar apabila membicarakan bisnis karena metode ini memegang peran penting dalam perencanaan sebuah ide bisnis. Metode *SWOT (Streght, Weakness Opportunity Treats)* merupakan istilah yang sering kita dengar apabila membicarakan bisnis karena metode ini memegang peran penting dalam perencanaan sebuah ide bisnis. Analisis *SWOT* merupakan proses dalam mengidentifikasi sejumlah faktor yang memengaruhi perusahaan, guna menyusun strategi yang tepat dengan cara menilai keunggulan, keterbatasan, potensi peluang, serta risiko yang mungkin dihadapi dalam sebuah usaha atau proyek. (Rangkuti, 2019, p. 19)

Analisis *SWOT* terbagi menjadi 2 yaitu Analisis Lingkungan Internal disingkat *ALI* yang meliputi Potensi dan Kelemahan serta Analisis Lingkungan Eksternal disingkat *ALE* yang meliputi Peluang dan Ancaman. Teori analisis lingkungan internal dan eksternal dalam matriks *SWOT* berasal dari konsep *SWOT analysis* itu sendiri, yang pertama kali dipopulerkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-an melalui risetnya di *Stanford Research Institute*. Berikut identifikasi Analisa *SWOT* dari bisnis *Aksara florist* yang didapat dari test produk, test market dan Analisis Lingkungan Bisnis.

1. *Strenght* (Potensi)

Merupakan point yang menjelaskan tentang potensi atau kelebihan dari sebuah *bussines plan*. Berikut beberapa point potensi dari *Aksara florist*.

a. Produk yang beragam

Pilihan Produk yang beragam dengan kombinasi bahan baku dari bunga segar, kering dan artificial

b. Desain dan Nama produk yang Unik

Dari perpaduan bahan baku memunculkan desain produk yang unik dan aesthetic. Selain itu penamaan tiap produk yang sedikit berbeda dari kebanyakan florist menjadikan salah satu keunikan disbanding produk florist lainnya

c. Recycle System

Bekerja sama dengan rumah kompos Surabaya untuk mengolah limbah hasil produksi menjadi pupuk kompos yang dapat digunakan untuk kebutuhan agrikultur, Serta bagi customer yang ingin

mengawetkan bouquet bunga segar menjadi bunga kering atau produk frame bunga kering.

d. Express Service

Adanya sistem Express Service / Layanan Instan kurang dari 1 – 2 jam untuk pelanggan yang membutuhkan rangkaian bunga, namun untuk service ini mengikuti ketersediaan bahan yang ada di toko.

e. Partnership

Berkerja sama dengan pihak lain untuk membuat workshop merangkai bunga dan sejenisnya.

2. *Weakness* (Kelemahan)

a. Daya Tahan Rendah

Bahan baku yang digunakan adalah bunga segar yang memiliki ketahanan produk yang rendah maka tidak memungkinkan apabila melakukan stock bahan baku terlalu lama

b. Limbah

Bisnis florist menghasilkan limbah yang cukup banyak dan akan menjadi masalah apabila tidak diolah dengan tepat. Sisi positifnya Sebagian besar limbah bersifat organik sehingga akan cepat terurai tanpa merusak lingkungan.

3. *Opportunity* (Peluang)

Peluang bisnis disini mencakup segala aspek yang diperoleh dari analisis lingkungan eksternal. Berikut beberapa *opportunity* dalam bisnis ini

a. Banyak Event

Seringnya event yang diadakan di kota Surabaya seperti wedding, konser dan acara pemerintahan sehingga adanya potensi permintaan pasar yang tinggi

b. Dekat dengan bangunan Komersial

Lokasi bisnis yang dekat dengan Hotel berbintang, Ballroom serta bangunan komersial lainnya sehingga target pasar yang lebih luas

c. Dekat dengan akses Tol

Karena lokasi produsen / petani bunga local yang berada di luar kota Surabaya, maka pengiriman akan melewati jalur tol. Lokasi bisnis yang strategis dekat dengan pintu gerbang tol akan mempermudah dalam proses pengiriman bahan baku ke toko.

4. *Threats* (Ancaman)

Merupakan ancaman eksternal yang ada disekitar lokasi bisnis itu berdiri. Ancaman adalah situasi eksternal yang tidak menguntungkan dan dapat merusak strategi organisasi jika tidak diatasi (Hladchenko, 2014).

a. Cuaca tidak menentu

Membutuhkan cara penyimpanan bahan baku yang benar serta proses distribusi bahan baku yang harus tertutup supaya umur simpan bunga lebih tahan lama.

b. Keamanan Proses distribusi

Bahan baku yang dikirim dari produsen/ supplier bunga harus melalui tol sehingga adanya resiko kecelakaan saat pengiriman dan pengiriman bahan baku akan terlambat.

c. Kompetitor

Terdapat banyak kompetitor *florist* / toko bunga yang ada di Surabaya dengan konsep dan kelebihan masing – masing menjadikan persaingan pasar sedikit ketat.

Dalam analisis SWOT, *Aksara florist* akan memanfaatkan kelemahan yang didapat dari analisa tiap kompetitor menjadi kelebihan yang menjadi daya saing dengan kompetitor. Beberapa kelebihannya sebagai berikut.

1. Produk yang beragam dari Bouquet, Standing Flower/Papan Ucapan sampai workshop yang tidak hanya menawarkan produk tetapi juga jasa dan pengalaman kepada pelanggan
2. Desain yang unik menyesuaikan permintaan pelanggan dengan nama produk yang unik menjadi pembeda dari bisnis florist lainnya
3. Express System minimal 1 jam sebelum pengambilan produk, beberapa kompetitor tidak menyediakan jenis service ini sehingga kelebihan ini menjadi salah satu daya saing dengan kompetitor

Setelah memberikan *SWOT* bisnis dan menghubungkannya dengan hasil analisis kompetitor, selanjutnya dibuatlah matrix *SWOT* yang merupakan alat analisis yang digunakan dalam menyusun strategi bisnis. Matriks *SWOT* digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi. Matriks ini membantu dalam analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman, sehingga memudahkan dalam penyusunan strategi yang tepat (Ma'ruf, 2022) . Berikut ini analisis matrix swot yang digunakan untuk mencari strategi untuk perencanaan bisnis Aksara florist.

TABEL 1 Matrix SWOT Aksara Florist

Internal Eksternal	Potensi <i>Strength</i>) Bahan baku beragam dari bunga segar dan kering.	Kelemahan <i>(Weakness)</i> Daya tahan bunga yang rendah.
Peluang (<i>Opportunity</i>) Banyak Event	Strategi S-O Marketing lewat media sosial, bisa dengan menggunakan ide konten video yang didapat dari lokasi produsen sehingga menunjukkan kualitas bunga yang masih segar dan bagus. Selain itu bisa dengan bekerjasama dengan pihak <i>Wedding Organizer</i> atau hotel untuk menggunakan jasa ini.	Strategi W-O Membuka system <i>pre-order</i> sehingga bahan yang akan digunakan dapat disiapkan terlebih dahulu.
Ancaman (<i>Threats</i>) Cuaca tidak menentu	Strategi S-T Kualitas media penyimpanan yang memadai sehingga umur simpan bunga segar lebih lama. Membuat stock bunga kering sehingga bunga segar yang sudah mengalami penurunan kualitas bisa	Strategi W-T Pada saat proses distribusi menggunakan mobil bak tertutup sehingga kualitas bunga segar terjaga sampai tangan <i>customer</i> .

	diolah menjadi produk lain yang tetap memiliki nilai jual.	
--	--	--

Sumber : Hasil Olahan Penulis, 2015

E. SPESIFIKASI PRODUK DAN JASA

Karangan bunga merupakan rangkaian bunga segar dan kering yang disatukan menjadi suatu kesatuan yang indah. Karangan bunga biasanya digunakan untuk menyampaikan pesan tertentu, seperti pernikahan, perayaan hingga suasana duka. *Aksara florist* memiliki produk karangan bunga seperti papan ucapan, *standing flower*, dan *bouquet*. Bahan baku yang digunakan terdiri dari Bunga segar seperti Mawar, Krisan, dan Lily, Bunga kering dengan metode *hanging* dan silika gel serta artificial flower yang dikombinasikan sehingga menghasilkan desain bunga yang unik. Berikut merupakan detail produk dari *Aksara florist*.

1. Buket (Flower Bouquet)

Buket tangan atau buket bunga adalah rangkaian bunga yang indah dan bervariasi, dilengkapi dengan dedaunan, membentuk rangkaian bunga menarik (Octaviani, 2023) . Produk Bouquet bunga *Aksara florist* terbuat dari 3 bahan baku yaitu bunga segar, kering dan artificial. Customer bisa memilih menggunakan salah satu atau kombinasi bahan baku tersebut.



GAMBAR 7 *Flower Bouquet*

Sumber : Pinterest

2. Papan Karangan Bunga (*Standing Flower*)

Papan karangan bunga yang digunakan sebagai ucapan untuk acara pelantikan, wedding maupun acara duka.



GAMBAR 8 *Standing Flower*

Sumber : Pinterest

3. Dekorasi Bunga (*Flower Decoration*)

Dekorasi untuk berbagai acara seperti wedding, acara keagamaan dan *photobooth*



GAMBAR 9 *Flower Decoration*

Sumber : Pinterest

4. *Workshop Flower Arrangement*

Ini merupakan inovasi produk yang memberikan pengalaman kepada konsumen yaitu kelas / workshop merangkai bunga dan sejenisnya . Penjualan produknya berupa bouquet atau produk florist.

F. JENIS ATAU BADAN USAHA

Merujuk pada jenis organisasi atau struktur yang digunakan untuk menjalankan kegiatan bisnis. Karakteristik tiap badan usaha akan berbeda satu sama lain dalam hal pengelolaan, kepemilikan, tanggung jawab, dan pengaturan hukum. Badan usaha di Indonesia memiliki beberapa jenis, yang masing-masing memiliki karakteristik dan tujuan yang berbeda. Berikut adalah beberapa jenis badan usaha yang umum.

1. Firma
2. Persekutuan Komanditer (CV)
3. Perseroan Terbatas (PT)
4. Koperasi

5. Badan Usaha Milik Negara (BUMN)
6. Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)
7. Perusahaan Umum (Perum)
8. Perusahaan Perseorangan

Bisnis Toko Bunga *Aksara florist* memilih bentuk usaha perseorangan karena pasar utamanya hanya di Surabaya dan sekitarnya. Selain itu biaya operasional yang tergolong rendah dengan resiko yang kecil menjadi pertimbangan dalam pemilihan badan usaha ini.

Badan usaha perseorangan merupakan salah satu dari beberapa bentuk badan usaha yang sering kita temukan. Bentuk usaha ini banyak diminati karena kepengurusannya yang mudah dan resiko yang rendah. Badan usaha perseorangan adalah bentuk usaha yang dikelola dan dimiliki oleh satu orang, tanpa adanya pemisahan hukum antara pemilik dan badan usaha tersebut. Pemilik bertanggung jawab penuh atas segala utang dan kewajiban yang timbul (Sutedi, 2020)

G. ASPEK LEGALITAS

Untuk menjalankan bisnis florist sebagai bisnis perseorangan, ada beberapa aspek legalitas yang perlu diperhatikan agar bisnis dapat berjalan dengan sah dan sesuai aturan. Berikut adalah beberapa aspek legalitas yang perlu diperhatikan.

1. UMKM

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Undang-Undang ini memberikan landasan hukum untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang mencakup usaha perseorangan. Usaha perseorangan yang bergerak pada skala mikro dan kecil

termasuk dalam kategori UMKM dan mendapat perlindungan serta fasilitas tertentu, seperti kemudahan perizinan.

2. Pajak Perusahaan

Peraturan Pemerintah Nomor 34 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Undang undang ini memberikan kemudahan perpajakan untuk usaha mikro dan kecil, termasuk usaha perseorangan yang memiliki omset di bawah batas tertentu. Usaha tersebut bisa mendapatkan tarif pajak yang lebih ringan untuk membantu mereka berkembang dengan pajak yang tidak membebani.

3. Hak Karyawan / Staff

Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (UU Ketenagakerjaan Setiap karyawan yang bekerja di Indonesia harus dibayar dengan upah yang sesuai dengan Upah Minimum Regional (UMR) atau Upah Minimum Provinsi (UMP) yang ditetapkan oleh pemerintah daerah setempat.

4. Pengelolaan Limbah dan Sampah

Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 5 tahun 2014 Bab 5 pasal 9 dimana badan usaha memiliki kewajiban dalam membantu mengarangi dang mengolah limbah yang dihasilkan dari produksi. Dalam hal ini Aksara florist bekerja sama dengan rumah kompos Surabaya untuk membantu mengolah sampah bunga dan tanaman hidup untuk dioleh menjadi kompos yang dapat digunakan masyarakat secara gratis. Selain itu beberapa bunga segar dengan kondisi bagus diolah dengan cara diawetkan supaya menjadi produk lain yang memiliki nilai jual.

5. Perizinan Usaha

Beberapa perizinan yang harus didapat oleh bisnis toko bung aini sebagai berikut.

a. Mendaftar sebagai wajib pajak (NPWP)

Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan
Sebagai pemilik usaha, Anda diwajibkan untuk memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan melaporkan pajak penghasilan yang sesuai dengan penghasilan

b. Mendapatkan Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)

Berdasarkan Undang-Undang No. 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan: Undang-undang ini mengatur kewajiban setiap perusahaan di Indonesia, termasuk bisnis perseorangan, untuk mendaftarkan usahanya kepada pemerintah. Untuk bisnis perorangan yang berada di tingkat lokal, pendaftaran biasanya dilakukan di Dinas Perdagangan atau Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah di wilayah setempat.

c. Mendapatkan Surat Izin Usaha

Meskipun usaha florist berskala kecil, tetap perlu mengajukan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) untuk beroperasi secara sah.