

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kata bisnis sendiri berasal dari bahasa Inggris yaitu *business* yang memiliki arti kesibukan, dengan kata lain kesibukan disini ialah melakukan sebuah aktifitas atau pekerjaan yang dapat menimbulkan keuntungan pada diri sendiri. Menurut **Hughes dan Kapoor seperti yang dikutip dalam (Sugiyono, 2003)** “Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapat keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat”. Tanpa terikat kontrak kerja dengan sebuah perusahaan, banyak orang yang memilih menjalani bisnis pribadi. Bisnis pelayanan ialah bisnis yang banyak diminati oleh beberapa orang untuk saat ini. Karena bisnis pelayanan menyediakan jasa untuk pelanggan yang membutuhkan pelayanan secara individual.

Sebagian besar penduduk dari Jawa Barat ialah suku sunda, dan menggunakan bahasa sunda sebagai bahasa sehari-hari. Dan bahasa yang dituturkan oleh suku sunda, dan memiliki dialek yang mirip dengan dialek Brebes. Untuk sekarang, bahasa daerah mulai di promosikan kembali melalui televisi sebagai kata pengantar pembuka suatu acara. Selama tiga dekade Jawa Barat mengalami kenaikan ekonomi yang cukup pesat, dan peningkatan ekonomi modern ini ditandai dengan peningkatan pada bidang jasa.

Penulis mengambil lokasi untuk bisnis di daerah Kabupaten Purwakarta yang masih menjadi bagian dari Jawa Barat. Dan pada daerah tersebut belum banyak yang menjual bisnis serupa, akan tetapi peminat dari konsumen untuk membeli bunga cukup tinggi, khususnya pada kecamatan Ciseureuh.

Floris menurut (**Darsono, Agustinus 1995:31**) adalah “Petugas yang bertanggung jawab menyediakan, merangkai, dan mengganti karangan bunga yang dipasang di lokasi - lokasi khusus pada hotel”, maka *florist* adalah suatu bisnis pelayanan jasa yang dimana pelanggan dapat memilih bunga dan rangkaian bunga dengan keinginan mereka sendiri. *Florist* pada hotel juga merupakan salah satu jasa atau layanan yang diberikan kepada tamu dan memberikan kesan yang baik kepada tamu. Tugas *floris* pada sebuah acara ialah untuk menghidupkan suasana acara agar lebih meriah.

Bouquet, berasal dari bahasa Inggris yang berarti buket bunga atau bisa juga disebut dengan bunga tangan yang disusun menjadi sebuah rangkaian bunga yang di susun rapih. Pada umumnya buket bunga biasa digunakan untuk acara pernikahan, dimana sang mempelai wanita memegang rangkaian bunga tersebut saat acara pernikahan.

Bisnis *florist* yang penulis pilih, diberi nama “*Taeyang Bouquet*”. Pada nama tersebut memiliki arti bahwa untuk usaha tersebut mempunyai rasa peduli terhadap masyarakat Purwakarta sekitar yang menginginkan rangkaian bunga untuk acara - acara penting.

Segmen pasar menurut **Hasan (2014: 331)** “Proses membagi pasar untuk suatu produk ke dalam kelompok yang lebih kecil, dimana para anggota

masing-masing kelompok mempunyai kesamaan persepsi, keinginan dan motivasi yang sama terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan”

Untuk saat ini sangat banyak orang yang menggunakan ponsel sebagai alat untuk berjualan atau menjalankan bisnis. Maka aplikasi yang penulis ambil ialah *Instagram* yang dimana banyak orang yang menggunakan *Instagram* untuk membeli barang yang diinginkan. Akan tetapi tidak menutup kemungkinan bagi orang yang tidak menggunakan *Instagram*, penulis akan menjual produk dengan menggunakan *Facebook* dan *WhatsApp*.

Sebuah sistem pelayanan *taeyang bouquet* menyediakan sebuah jasa seseorang untuk merangkai bunga sesuai keinginan pelanggan. Ada hal yang membedakan usaha ini dengan usaha bunga yang lain adalah menyediakan bunga – bunga dengan harga yang terjangkau.

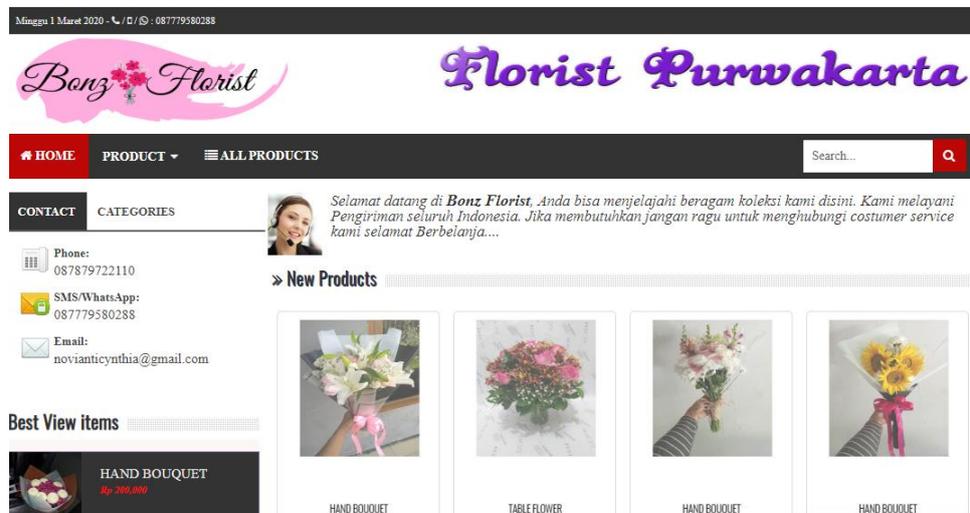
Usaha ini nantinya akan bertempat di Perumahan Dian Anyar Blok f3 nomor 15, Ciseureuh, Purwakarta, 41118. Jenis – jenis rangkaian bunga yang akan dijual pada usaha ini lebih mengerucut pada jenis bunga yang disukai remaja dengan usia 16 -19 tahun baik wanita atau laki – laki, karena rangkaian bunga yang menarik.

B. Gambaran Umum Usaha Sejenis

Gambaran umum usaha sejenis yaitu suatu gambaran tentang usaha yang dimiliki orang lain dan mempunyai kemiripan dalam bidang pelayanan atau pun produk yang akan dijual pada pelanggan. Pada usaha *taeyang bouquet*, penulis akan membuat cara penjualan yang berbeda dari usaha

sejenis di daerah Purwakarta. Penulis tetap menggunakan aplikasi yang sama, akan tetapi penulis akan mempermudah konsumen yang akan membeli. Adapun usaha yang menyerupai *taeyang bouquet* yang mana penulis menemukannya di Purwakarta yaitu *Bonz Florist*.

1. *Bonz Florist*



Gambar 1.1 Website *Bonz Florist*

Bonz Florist adalah bisnis yang merangkai bunga yang memberikan jasa kepada konsumen yang ingin membeli bunga dengan cara online ataupun website dan para konsumen dapat memilih sendiri jenis bunga yang mereka inginkan. Adapun paket rangkaian bunga yang di berikan iyalah papan bunga dan bunga tangan. Kisaran harga yang di tawarkan oleh *bonz florist* dimulai dari harga Rp. 150.000 hingga Rp. 500.000. Untuk lokasi *bonz florist* terletak di jalan Veteran, Gg. Panorama Purwakarta.

Kelebihan pada usaha *bonzflorzt* ialah mereka menyediakan bunga papan. Sedangkan kelemahannya yaitu jenis bunga tidak tertera pada website, hanya tertera rangkaian bunganya saja.

C. Visi dan Misi

Sebuah perusahaan dibidang pelayanan jasa tentunya sangat membutuhkan suatu target yang harus dicapai dalam jangka waktu yang sudah ditentukan sebelumnya.

Berikut visi dan misi dari *Taeyang Bouquet* :

1.1 Visi

“Menjadi sebuah toko bunga yang dapat dikenal masyarakat dan memberi kesan yang ceria untuk masyarakat”

1.2 Misi

- Memudahkan pembelian bunga untuk masyarakat
- Kualitas bunga dan kepuasan tamu paling utama

D. Analisa Peluang dan Hambatan (SWOT)

Menganalisa peluang dan hambatan sangatlah penting dalam menjalankan sebuah bisnis, agar mengurangi resiko yang akan didapat nantinya. Pada penganalisaan peluang dan hambatan yang dilakukan penulis memakai analisis SWOT, agar bisa mengetahui peluang dan hambatan produk yang akan dijual. SWOT ialah sebuah metode yang strategis untuk mengetahui kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang

(*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Keempat faktor SWOT tersebut dapat membantu berjalannya bisnis yang akan di laksanakan.

Menurut **Frenddy Rangkuti (2008:18)** “Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan”

Berikut adalah analisa SWOT yang di kembangkan untuk mengetahui peluang dan hambatan pada produk :

Tabel 1.1 Analisa SWOT

Kekuatan (<i>strengths</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan fasilitas yang mana pelanggan tidak harus datang ketoko bunga apabila ingin memesan atau membeli. • Memberikan <i>gift</i> pada pelanggan yang sudah mencapai nominal tertentu. • Rangkaian bunga yang bisa di modifikasi sesuai keinginan pelanggan. • Rangkaian bunga yang sangat cocok untuk remaja dengan usia 17 – 20 tahun. • Menyediakan pilihan rangkaian bunga yang bisa dirangkai sendiri oleh pembeli.
-------------------------------	--

Kelemahan (<i>weakness</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya yang cukup besar untuk mempromosikan dan mengenalkan usaha ini pada masyarakat sekitar Purwakarta.
Peluang (<i>opportunities</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Karena minimnya pesaing pada daerah Purwakarta maka peluang untuk usaha ini cukup besar • Peminat bunga yang cukup banyak pada kota Purwakarta.
Ancaman (<i>threats</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Karena usaha yang baru dan belum banyak orang mengetahui tentang usaha ini, maka orang lain lebih mempercayai bisnis yang sudah ada walaupun jarak yang cukup jauh. • Cuaca yang cukup panas pada daerah Purwakarta.

E. Spesifikasi Produk

Nama usaha yang saya ambil adalah Taeyang Bouquet. Pengambilan pada nama ini dilatar belakangi dari jenis usaha yang mengutamakan menjual rangkaian bunga untuk keindahan ruangan. Kemudian untuk kata Bouquet sendiri memiliki arti yang tidak asing ditelinga masyarakat yaitu buket dan

untuk kata Taeyang disini penulis mengambil dari bahasa Korea dengan arti matahari yang akan dijadikan konsep pada toko bunga ini.

Taeyang Bouquet adalah sebuah toko bunga yang menyediakan berbagai rangkaian bunga yang mengutamakan bunga matahari untuk konsep penjualannya. Dengan didirikannya toko bunga ini dapat menjadi lapangan kerja yang baru dan juga menawarkan harga yang rendah namun tidak menurunkan kualitas dari pelayanan yang sudah tersedia. *Customer* yang ditargetkan untuk jenis usaha ini adalah remaja usia 17-25 tahun, menikmati rangkaian bunga dan masyarakat sekitar.

F. Jenis Badan Usaha

Menurut **Murti Sumarai, Jhon Supeianto (2003)** “perusahaan yang dimiliki, di pimpin dan dikelola oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan”

Usaha perorangan atau usaha Mandiri ialah sebuah usaha yang dimiliki satu orang saja, dan pemiliknya bertanggung jawab penuh dengan usaha tersebut. Jenis usaha mandiri ini bisa memiliki segmen pasar yang beragam dan untuk memulai bisnis usaha mandiri tidak perlu modal yang besar. Selain bisa memiliki segmen pasar yang beragam, laba dan keuntungan dari usaha yang dilakukan akan sepenuhnya milik pelaku usaha bisnis tersebut.

G. Aspek Legalitas

Pada saat memutuskan untuk membangun sebuah bisnis harus diperhatikan aspek legalitas untuk mengurangi terjadinya resiko kerusakan yang besar bagi bisnis yang dijalankan. Berikut beberapahal yang harus diperhatikan saat ingin menjalankan bisnis toko bunga :

1. Tanah dan lokasi yang cukup strategis
2. Sumber dana
3. Konsep bisnis yang didalamnya terdapat nama bisnis dan logo yang dipersiapkan secara matang

Dengan kita mengetahui 3 hal tersebut, maka kita bisa membangun bisnis yang akan dijalankan dan juga memenuhi syarat yang sudah ada. Dengan begitu kita tidak melanggar hukum yang sudah tertera untuk mendirikan sebuah bisnis.