

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Pada dasarnya setiap individu atau insan manusia ingin memperoleh sebuah kesuksesan salah satunya berupa kepuasan jiwa yang dapat memberikan dampak perubahan terhadap lingkungan sekitar berupa solusi dalam kehidupan sosialnya sehingga perlu dilakukan banyak usaha, niat, *passion*, dan tenaga yang dikeluarkan. Salah satu pintu dalam meraih kesuksesan adalah menanamkan jiwa *entrepreneur*. Pengertian *entrepreneur* dapat dijelaskan dengan gamblang oleh (Onouha, 2007) "*is the practice of starting new organizations or revitalizing mature organizations, particularly new businesses generally in response to identified opportunities.*", yang dapat penulis jabarkan bahwa seorang *entrepreneur* adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan ide kreatif berupa barang dan jasa yang memberikan solusi dengan memulai suatu organisasi baru atau merevitalisasi organisasi yang sudah ada dengan tujuan utama mengidentifikasi peluang yang ada. Diharapkan solusi dapat tepat sasaran kepada dinamika kependudukan maka hal tersebut dapat mendobrak perekonomian domestik. Sangat diperlukan varian-varian bakat dari para wirausahawan (*entrepreneur*) yang handal yang dapat menjadi kekuatan pilar ekonomi di Indonesia disaat pembisnis kelas atas sedang mengalami masa krisis. Banyak dari warga Indonesia yang sebenarnya memiliki kemauan untuk menjadi seorang *entrepreneur* dan memiliki banyak ide dalam benaknya untuk membuat suatu produk atau jasa yang bersifat kreatif dan terbaru dalam zaman modern ini, namun sangat disayangkan karena kurangnya pengetahuan tentang

dasar-dasar memulai bisnis ataupun wirausaha, menyebabkan gagalnya dan terhambatnya ide tersebut untuk dijalankan maupun dipasarkan.

Salah satu langkah awal yang dapat dilakukan sebelum memulai bisnis adalah membuat *Business Plan*, hal ini menjadi sebuah kunci utama bagi seorang calon wirausahawan dalam memulai sebuah bisnis. Definisi *Business Plan* dapat lebih lengkapnya dijelaskan oleh (Les Nunn, 2010) “*The business plan is the product of a strategic thinking or planning process.*” Yang berarti rencana bisnis adalah produk dari strategi pemikiran atau proses perencanaan. Hal tersebut dapat diperjelas oleh penulis bahwa rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha yang menggambarkan semua elemen perencanaan bisnis yang relevan yang terlibat dalam memulai usaha baru, integrasi dari rencana fungsional seperti pemasaran, keuangan, manufaktur dan sumber daya manusia sangatlah penting dalam rencana bisnis. Dari definisi di atas terlihat bahwa rencana bisnis atau *business plan* merupakan sesuatu yang harus dipersiapkan secara matang sebelum memulai suatu usaha dimulai dari elemen-elemen yang relevan pada ide suatu usaha baru juga pematangan rencana fungsionalnya.

Sesuai pada paparan mengenai kewirausahaan di atas penulis akan membuat sebuah rencana bisnis dalam bentuk *paper* yang merupakan sebuah gagasan bisnis yang sangat tepat pada zaman ini. Pada zaman ini berkembang sangat banyak penyedia akomodasi seperti hotel, restoran dan apartemen. Dalam pelaksanaan atau terbentuknya suatu akomodasi fasilitas tidak dipungkiri bahwa tidak akan terlepas dari konsep desain dan dekorasi baik didalam ruangan (interior) maupun diluar ruangan (eksterior). Perpaduan dekorasi dan desain yang unik menjadi daya tarik bagi calon pelanggannya. Salah satu cara pemilik

akomodasi untuk menghias interior ruangnya adalah dengan memberikan sentuhan alami berupa penempatan rangkaian bunga di sudut, sisi atau area manapun yang cocok di ruangan tersebut. Rangkaian bunga memiliki nilai kelebihan maupun kekurangan. Kelebihan yang dimiliki bunga dapat membawa atmosfer ruangan menjadi terkesan hidup dan menyegarkan, sedangkan kelemahannya bunga tidak dapat bertahan lama karena bunga hanya dirangkai dan ditancapkan ke media tanam berupa *foam* basah yang disebut dengan *floral foam oasis*, dengan catatan bunga tersebut akarnya telah dipotong dan bunga tidaklah hidup. Daya tahan tersebut hanya dapat bertahan paling lama 7 hari. Pemborosan ini dapat menjadi ancaman untuk budget pengeluaran di hotel. Biasanya penyedia akomodasi khususnya hotel akan memiliki departemen perangkai bunganya sendiri bernama florist, tetapi tidak semua penyedia akomodasi memiliki departemen florist, bagi yang tidak memiliki departemen tersebut biasanya mereka menggunakan jasa perangkai bunga dari luar yang akan dikirim secara rutin setiap hari, pekan, atau bulannya tergantung kebutuhan. Berhubung bunga memiliki ketahanan yang sangat rendah, tentu saja hal ini sangatlah tidak efisien. Penulis memiliki sebuah ide untuk mengganti penggunaan bunga dengan penggunaan terarium sebagai penghias interior ruangan. Definisi terarium dapat lebih lengkapnya dijelaskan dalam (Martin dalam *The New Terarium*, 2009 : 16) “*A terarium is any transparent confine that allows you to nurture the elements of the green world.*” Yang dapat diartikan terarium adalah batasan transparan yang memungkinkan untuk memelihara unsur-unsur hijau dunia. Dengan kata lain dapat dijabarkan bahwa terarium adalah wadah yang bersifat transparan berupa kaca atau plastik yang berpotensi untuk

memelihara tanaman-tanaman hidup yang dapat digunakan untuk kebutuhan penelitian, dekorasi, dan metode bercocok tanam.

Terarium memiliki kombinasi elemen-elemen abiotik diantaranya batu, pasir, tanah, air dan udara sedangkan elemen biotik diantaranya tanaman hidup ataupun hewan kecil seperti reptil kecil, serangga. Penggunaan terarium sebagai dekorasi ruangan memiliki efek yang positif untuk psikologis, penikmatnya dapat merasakan ketenangan dan kenyamanan pada perasaan atau mood, yang berdampak tumbuhnya ide dan inspirasi yang kreatif.

Bisnis ini bernama MyTerra, MyTerra sangat cocok dikembangkan di Indonesia dengan target pasar hotel bintang 4 kebawah dan penyedia property seperti apartemen, *guest house*, *office building*, dll. khususnya kota-kota megapolitan seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Pekanbaru dan kota-kota besar lainnya di Indonesia. Namun pada langkah awal MyTerra akan berfokus pada kota Jakarta terlebih dahulu. Dengan adanya penyediaan terarium dapat menjadi alternatif pilihan sebagai pengganti dari rangkaian bunga yang bersifat sangat *mainstream* atau sangat biasa dan ada dimana-mana kemudian sifat rangkaian bunga yang tidak tahan lama, dengan tetap mempertahankan nilai estetika dan sentuhan kehijauan dan kehidupan.

Perbedaan dari bisnis MyTerra yang dapat menjadi nilai keunggulan dibanding bisnis yang lain, MyTerra menyediakan jasa penyewaan terarium dalam periode per satu bulan. Kenapa harus sewa? Karena menurut penulis di era saat ini yang serba praktis setiap orang tidak menginginkan hal-hal yang mempersulit dirinya, jika terarium ini dijual sebagai barang jadi yang akan menjadi kepemilikan sang pemilik maka hal tersebut dapat menjadi sesuatu

yang dapat merepotkan diri sendiri contohnya dalam hal jika succulent tumbuh besar, tidak terawat dan hal lain-lain, maka nilai dari terarium akan berkurang dan dikhawatirkannya lagi akan terbuang sia-sia. Point ini menjadi strategi marketing usaha ini. Pada mulanya dalam masa pengenalan produk, MyTerra akan melakukan kunjungan *door to door* ke hotel-hotel budget atau bintang 4 kebawah, dengan membawa media berupa proposal penjualan guna menawarkan produk ke calon hotel pelanggan. Berbicara mengenai potensi penjualan, penulis telah melakukan pengumpulan data dari beberapa sampel hotel target pasar di kota Jakarta, dari data 16 sampel hotel dapat diinformasikan dalam tabel berikut :

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Usaha

Perusahaan ini bernama MyTerra, nama ini diambil dari kata 'My' yang berasal dari Bahasa Inggris yaitu 'kepunyaan saya', dan 'Terra' yang diambil dan dipotong dari kata *Terrarium*. Diharapkan pengambilan kata ini dapat mudah dikenal dan diingat oleh calon pelanggan dan selalu menempel dibenak mereka. MyTerra memiliki target pasar hotel bintang 4 kebawah dan penyedia properti seperti apartemen, *guest house*, *office building*, dll. khususnya yang tidak memiliki seksi florist dan masih mengandalkan jasa florist diluar hotel mereka. MyTerra adalah perusahaan bisnis berbasis online yang menjual produk berupa tanaman dalam kaca yang dapat disewakan untuk tempat-tempat tersebut khususnya di hotel-hotel.

2. Logo Usaha



Gambar 1.1 Logo MyTerra

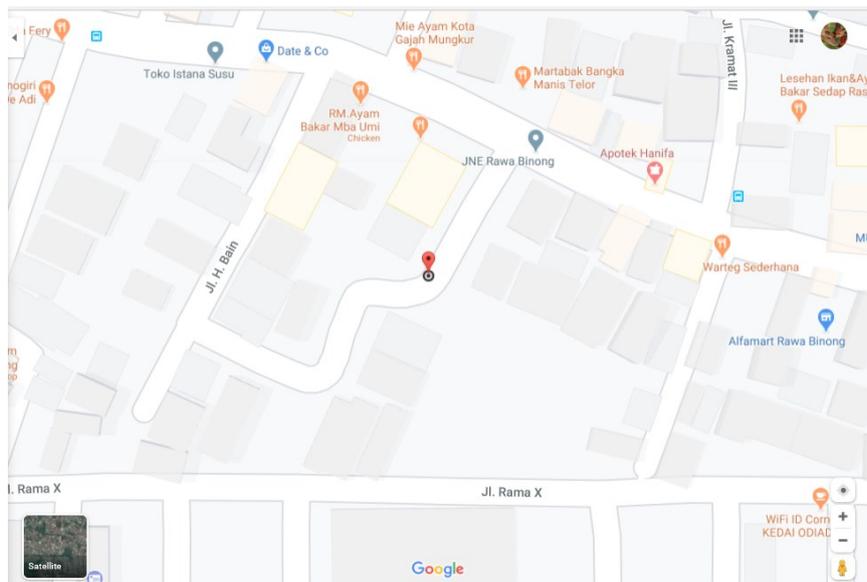
Sumber : gambar diolah (hasil olahan penulis/peneliti), Maret 2020

MyTerra memiliki logo dengan background bernuansa tanaman *succulent* karena tanaman ini yang akan digunakan pada usaha MyTerra. *Succulent* merupakan jenis tanaman yang dapat menyimpan cadangan makanan dan air dalam batangnya, salah satu contoh tanaman *succulent* adalah kaktus. 3 garis dengan 2 kotak pada ujungnya melambangkan kaca sebagai wadah tempat tanaman akan hidup. Jenis kaca yang digunakan akan bervariasi namun MyTerra akan lebih mengedepankan nilai keindahan dengan pemilihan desain wadah kaca yang tepat bernilai estetik dan terkesan futuristik. Didalam kaca terdapat gabungan dari tiga daun yang melambangkan tanaman itu sendiri. Kemudian pesan yang disampaikan oleh perusahaan MyTerra adalah '*Plant Artist For Your Property*'.

3. Lokasi usaha

MyTerra akan menggunakan lokasi usaha berupa kontrakan untuk sementara, dikarenakan usaha ini baru mulai merintis. MyTerra akan memilih

lokasi yang masih dalam area target pasar yaitu kota Jakarta. Lokasi yang dipilih adalah rumah kontrakan yang bernama kontrakan bapak kasman, dengan alamat Jalan Rawa Binong No. 78, RT.3/RW.10, Cipayung, Jakarta Timur, Jakarta 13890. Kontrakan ini berdimensi 3 meter kali 7 meter, memiliki 3 bagian ruangan yaitu ruang tamu yang dapat menjadi tempat penyimpanan terarium dimaksudkan agar tanaman tetap sehat karena terpapar sinar matahari dengan intensitas sedang dan sirkulasi udara yang baik, kemudian ruangan kedua yaitu ruang tidur dapat menjadi ruang admin, dan ruang selanjutnya adalah kamar mandi. Kontrakan ini bersifat sewa per bulan dengan harga Rp 1.200.000 termasuk biaya air, iuran RT dan parkir, diluar biaya listrik.



Gambar 1.2 Denah Alamat Tempat Usaha MyTerra

Sumber : google maps Maret 2020

C. Visi dan Misi

1. Visi MyTerra

Menjadikan MyTerra sebagai usaha penyewa terarium yang konsisten dan terdepan untuk industri hotel.

2. Misi MyTerra

- a) Menjual produk guna memperkenalkan terarium ke setiap tamu hotel dan para pekerja hotel.
- b) Memberikan alternatif dari penggunaan hiasan bunga potong.
- c) Memajukan kehidupan organisasi internal MyTerra.
- d) Membangun relasi dengan hotel-hotel dan properti di kota Jakarta.

D. Analisis Peluang dan Hambatan (SWOT)

1. Pengertian Analisis Peluang dan Hambatan (SWOT)

Analisis SWOT menurut Siagian (2000 : 172) “SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang) dan *thtreats* (ancaman). SWOT dapat menjadi instrumen ampuh dalam membangun dan mempertahankan kualitas sebuah usaha. Terdapat 2 elemen yang dapat dibagi dari SWOT diantaranya yaitu elemen internal berisikan kekuatan dan kelemahan yang selalu hadir di dalam sebuah perusahaan kemudian elemen eksternal berisikan peluang dan ancaman yang merupakan faktor yang datang dari luar perusahaan. Berdasarkan SWOT

di atas dapat lebih rinci dijabarkan elemen-elemen SWOT selengkapnya sebagai berikut :

- a. *Strength* : Dimana sumber-sumber kekuatan pada perusahaan muncul, strength juga dapat menjadi *value added* atau nilai tambah yang dapat membangkitkan daya tarik perusahaan.
- b. *Weakness* : Merupakan kebalikan dari kekuatan yaitu kelemahan, dimana ketika pengusaha mengetahui kelemahan dari berdiri atau berjalannya suatu perusahaan hal ini dapat diminimalisir secara maksimal.
- c. *Opurtunity* : Elemen ini memiliki hubungan dengan *strength* (kekuatan) dimana usaha akan berjalan dengan baik jika kekuatan mampu mengambil kesempatan atau peluang yang tepat.
- d. *Threat* : Kelemahan yang ada mampu membuat ancaman menjadi terlihat nyata, dan menciptakan suatu ancaman baru.

2. Tujuan dari analisis SWOT

Tujuan dari analisis SWOT ialah memaksimalkan kekuatan dan peluang yang datang dari lingkungan bisnis guna meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada.

3. Analisis SWOT

Strength :

- a. MyTerra menawarkan produk berupa terarium yang memiliki daya tahan yang lebih lama dari bunga

- b. MyTerra menawarkan sentuhan alam sebagai dekorasi interior dan tentunya mempercantik ruang.
- c. MyTerra menawarkan jasa sewa terarium yang sejauh ini belum begitu banyak di Indonesia.

Weakness :

- a. Karena MyTerra adalah usaha yang baru akan dimulai, pelatihan kepada pegawai diperlukan waktu yang tidak sebentar untuk menyesuaikan masing-masing urusan setiap anggota dalam organisasi usaha.
- b. Terarium adalah karya seni yang mencampurkan unsur abiotik dan biotik, maka dari itu ilmu dan pengaplikasian perawatan yang tepat dibutuhkan oleh pegawai MyTerra agar tanaman tidak cepat mati sia-sia.
- c. MyTerra menyediakan sistem sewa berupa paket yang mempermudah pembeli.

Oppurtunity :

- a. MyTerra dapat menjadi solusi bagi pemilik properti ditengah kota urban yang minim lahan bertanah untuk menambah sentuhan alam pada propertinya.
- b. MyTerra dapat menjadi solusi bagi pemilik properti yang masih mengandalkan jasa perangkai bunga dari luar atau yang tidak memiliki departemen florist sendiri di usaha propertinya.

Threat :

- a. MyTerra bukanlah usaha terarium pertama di Indonesia, walaupun terarium belum begitu menjadi suatu trend di negara ini.
- b. MyTerra masih memerlukan waktu untuk menganalisis kebutuhan calon pembeli secara nyata setelah memulainya bukan rencana.
- c. MyTerra bersaing dengan usaha-usaha sejenis yang juga memproduksi karya seni ini.

E. Spesifikasi Produk

Jasa sewa dan rawat terarium adalah output dari penjualan usaha MyTera. Terarium yang akan dibuat dalam perencanaan bisnis ini adalah sebuah set tanaman hias dan hidup yang dirangkai sedemikian rupa hingga bernilai estetik dan dikemas dalam sebuah wadah kaca seakan akan tanaman tersebut adalah miniatur taman dalam kaca. Terarium ini bersifat tidaklah terlalu besar, ukuran yang akan dibuat berkisar 20 cm – 30 cm dengan dimensi bangun ruang prisma dan limas.

F. Jenis Badan Usaha & Aspek Legalitas

Jenis badan usaha yang diadopsi oleh MyTerra adalah Perusahaan Perseorangan, alasan penulis memilih jenis badan usaha ini karena pengurusan legalitas Perusahaan Perseorangan cukup mudah dibanding jenis badan usaha lainnya karena tanggung jawab hanya pada seseorang tidak memerlukan ikatan perjanjian seperti CV ataupun firma. Perusahaan perseorangan dikendalikan penuh oleh satu individu dengan tanggung jawab modal yang dipikul oleh satu individu pula.

Dalam membentuk usaha yang melibatkan tenaga kerja dari luar (bukan keluarga) dan berdiri di lahan yang secara berkelanjutan (tidak berpindah-pindah), perizinan dan legalitas dari usaha itu sendiri sangatlah diperlukan. Perizinan dalam pendirian perusahaan seseorang memiliki prosedur yang nantinya akan diperoleh SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), SITU (Surat Izin Tempat Usaha). Penulis akan menjabarkan langkah-langkah cara mendapatkan dokumen-dokumen legalitas yang telah disebutkan sebelumnya yang dapat diikuti oleh calon pemilik MyTerra diantaranya sebagai berikut :

SITU (Surat Izin Tempat Usaha)

1. Membuat akta pendirian ke notaris dengan mengisi spesifikasi nama dan alamat pemohon, alamat, tujuan perusahaan dan modal yang akan digunakan.
2. Akta pendirian perusahaan yang diisi akan dibaca sanksi kemudian ditandatangani, dan akta pendirian akan diberi materai.
3. Akta tersebut kemudian didaftarkan ke pengadilan negeri di wilayah perusahaan didirikan.
4. Mengajukan permohonan izin tempat usaha dilampiri dengan denah tempat usaha didirikan dan pendapat dari tetangga sekitar keberatan atau tidak, hal ini dapat diwakilkan dengan pendapat RT/RW
5. Usaha yang tidak mengganggu langsung diberi SITU sementara atas nama pemohon yang berlaku selama 12 bulan.
6. Jika permohonan dikabulkan diberi izin yang berlaku selama 5 tahun dan izin tempat usaha berdasarkan omzet per bulannya.

7. Sanksi bagi perusahaan yang mendirikan usaha tanpa SITU adalah ancaman kurungan hingga denda.

(SIUP) Surat Izin Usaha Perdagangan :

1. Mengajukan permohonan izin ke Dinas Perindustrian atau Perdagangan di Kota atau Kabupaten terdekat.
2. Permohonan izin usaha harus dilampiri dengan copy akta pendirian, SITU, KTP, foto pemohon, dan membayar jaminan dan biaya administrasi perusahaan di bank.
3. Setelah berbagai syarat terpenuhi maka akan didapatkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang berlaku 5 tahun.



HARGA JASA PENGURUSAN KEKAYAAN INTELEKTUAL

| No. | JENIS JASA | HARGA (IDR) |
|--------------------------|---|-------------|
| MEREK DAGANG/JASA | | |
| 1 | Permohonan Pendaftaran Merek (Non-UMK/Non Fasilitas) | 3.500.000 |
| 2. | Perpanjangan Merek 6 (enam) bulan sebelum berakhir Jangka Waktu Pelindungan (Non-UMK/Non Fasilitas) | 4.500.000 |
| 3 | Perpanjangan Merek selama masa tenggang 6 (enam) bulan setelah berakhirnya Jangka Waktu Pelindungan (Non-UMK/Non Fasilitas) | 6.000.000 |
| 4. | Perubahan Kepemilikan Merek/Pengalihan Hak (Non-UMK/Non Fasilitas) | 2.500.000 |
| 5. | Perubahan Nama/Alamat (Non-UMK/Non Fasilitas) | 2.000.000 |
| 6. | Pengurusan Pendaftaran Merek via Madrid Protocols*** | 5.000.000 |
| HAK CIPTA | | |
| 7. | Pendaftaran Hak Cipta (Non-UMK/Non Fasilitas) | 1.800.000 |
| 8. | Pendaftaran Hak Cipta berupa Program Komputer/Kompilasi Ciptaan/Data (Non-UMK/Non Fasilitas) | 2.300.000 |
| 9. | Perubahan Kepemilikan Hak Cipta/Pengalihan Hak (Non-UMK/Non Fasilitas) | 1.500.000 |
| DESAIN INDUSTRI | | |
| 10 | Per Permohonan Pendaftaran Merek (Non-UMK/Non Fasilitas) | 3.500.000 |
| 11. | Perubahan Kepemilikan Hak Cipta/Pengalihan Hak (Non-UMK/Non Fasilitas) | 2.500.000 |

* UMK = Usaha Mikro dan Kecil yang terdaftar sebagai binaan Kementerian Koperasi dan UKM, Kementerian Perindustrian, Kementerian Perdagangan atau Dinas di bawahnya, bukan pengertian Usaha Mikro dan Kecil pada umumnya.

* Berlaku tanggal 25 Juni 2020

** Untuk pengurusan Paten/Paten Sederhana dapat menghubungi kami di 0811-1071-075 atau register@rumahpaten.id

*** Syarat dan ketentuan berlaku.

Gambar 1.3 Gambar Tabel Daftar Harga Jasa Pengurusan Kekayaan Intelektual

Sumber : <https://rumahpaten.id/jasa-daftar-merek-murah/> Juli 2020

Dalam pendirian usaha jenis perseorangan sebenarnya tidaklah diperlukan jasa notaris seperti pendirian CV atau PT sebagai usaha yang legal, Mengacu pada pasal 6 ayat 1 poin b dalam UU RI No. 3 tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan bahwa dikecualikan dari wajib daftar bahwa perusahaan perseorangan tidaklah termasuk dalam wajib daftar usaha, namun jika *owners* tetap ingin melegalisasi perusahaan perseorangan ini dan membutuhkan jasa

perizinan pendirian perusahaan. Diluar itu biaya yang dikeluarkan untuk jasa notaris tergantung pada notarisnya penulis akan mengisarkan dengan harga 1 juta rupiah untuk biaya yang dibebankan untuk jasa notaris.

Selain biaya notaris , pendaftaran merek dagang dan hak cipta sangatlah diperlukan. Diambil informasi dari gambar tabel di dalam **gambar 3.1** di atas yang dilansir dari situs rumahpaten.id yaitu pengurusan pendaftaran merek dagang yang berlaku selama 10 tahun sejak didaftarkan yaitu 3,5 juta rupiah, hak cipta terhadap desain MyTerra sebesar 1,8 juta rupiah yang berlaku selama 50 tahun (Hukum Hak Cipta No. 19/2002).