

## **BAB I**

### **DESKRIPSI BISNIS**

#### **A. Latar Belakang**

Pada dasarnya, kata bisnis berasal dari bahasa Inggris yaitu *business* yang artinya kesibukan. Kesibukan disini dapat diartikan dengan melakukan sebuah aktifitas atau pekerjaan yang dapat menimbulkan keuntungan pada diri sendiri. Menurut Syamsurizal yang dikutip dalam **Sudaryono (2015:6)** “Bisnis adalah kegiatan-kegiatan yang terorganisir untuk menghasilkan barang dan jasa dengan tujuan untuk mendapatkan laba”. Kebanyakan orang lebih memilih menjalani bisnis pribadi tanpa terikat kontrak kerja dengan perusahaan-perusahaan lain. Bisnis pelayanan merupakan bisnis yang diminati oleh banyak orang untuk karena bisnis pelayanan menyediakan jasa untuk pelanggan yang membutuhkan pelayanan secara individual.

*Florist* menurut **Agustinus Darsono (2011:107)** adalah “Petugas yang bertanggung jawab menyediakan, merangkai, dan mengganti karangan bunga di tempat-tempat tertentu di hotel”, maka *florist* dapat diartikan juga sebagai suatu bisnis pelayanan jasa dimana pelanggan dapat membeli atau memilih bunga dan rangkaian bunga sesuai dengan keinginan maupun kenutuhan mereka sendiri. Bagian *Florist* pada hotel sekarang sudah jarang ditemui, apalagi pada masa pandemi COVID-19. Dilihat dari sudut pandang petinggi dan pemilik hotel, sangat masuk akal apabila pekerja di bagian *florist* lah yang di PHK karena peranannya yang tidak terlalu krusial dalam operasional hotel. Dari sini lah penulis melihat peluang untuk membuat bisnis *Florist*.

Penulis sendiri kerap kali membutuhkan dan menginginkan bunga, baik untuk sekedar pemberian bagi kerabat yang sedang sakit, bahkan untuk proses ibadah atau acara keagamaan dan ucapan belasungkawa terhadap orang terkasih. Dalam proses-proses pembelian bunga tersebut, penulis mengalami berbagai macam kendala dimana masalah utamanya adalah rangkaian bunga yang tidak sesuai dengan keinginan pribadi penulis. Saat penulis memesan rangkaian bunga tersebut, penulis menginginkan yang sama persis seperti yang dibayangkan, karena yang dibayangkan dan dipesan tersebut sudah terpersonalisasi dari penulis untuk orang terkasih. Pada saat rangkaian bunga yang sudah dipesan dari jauh hari selesai dan hasilnya berbeda, bunga pemberian tersebut jadi terkesan biasa-biasa saja.

Karena masalah diatas, penulis memiliki inovasi baru dimana pemesanan bunga dibuat dengan sistem *create your own flower* yang berbasis website. Seperti kita ketahui, perkembangan zaman sekarang memungkinkan kita untuk mengakses teknologi untuk hal-hal yang pada 20 tahun lalu bahkan tidak kita pikirkan akan terjadi. Sebagai contoh, 20 tahun lalu jika kita ingin bermain *game*, kita akan mengandalkan 1 protagonis dengan desain karakter yang sudah dibuat oleh sang *developer*. Sekarang, kita dapat mempersonalisasikan karakter *game* sesuai keinginan kita dan membuat pengalaman bermain menjadi lebih berkesan. Penulis akan menggunakan teknologi tersebut dalam bisnis *florist* ini. Menggunakan website yang dapat diakses oleh semua kalangan dan dengan menyediakan sebuah komputer atau laptop di kios sehingga pesanan pelanggan akan 100% sama dengan ekspektasi

pembeli dan tentunya membuat pengalaman belanja pelanggan lebih berkesan dan kemungkinan besar akan membeli bunga di kios kami lagi.

Penduduk DKI Jakarta sangat majemuk dan sebagaimana mestinya penduduk Daerah Khusus Ibukota, warga Jakarta mayoritas masyarakat berada dari sisi material. Sejak dahulu, Jakarta sudah menjadi pusat bisnis dan perdagangan. Bahkan saat jaman penjajahan pun, kolonial Belanda menjadikan pelabuhan di Jakarta sebagai pusat pengiriman barang. Hingga saat ini pun, masyarakat dari daerah lain terus berdatangan ke Jakarta karena prospek kesejahteraan dalam bidang ekonomi yang menjanjikan. Padatnya populasi dan terus bertambahnya gedung-gedung yang membutuhkan bunga di Jakarta menjadikan bisnis *florist* di Jakarta sesuatu yang cukup menjanjikan. Oleh sebab itu, penulis menetapkan Daerah Khusus Ibukota Jakarta sebagai lokasi bisnis.

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”. Penulis menetapkan segmen pasar bagi bisnis *florist* ini sebagai ibu rumah tangga, pemuda-pemudi dan anak remaja, pengurus gedung-gedung pernikahan, pengurus gedung-gedung perkantoran, pengurus tempat-tempat ibadah yang membutuhkan bunga. Selain itu kerabat-kerabat yang akan menyampaikan bela sungkawa, perayaan kelulusan dan ucapan lekas sembuh juga penulis jadikan target bisnis.

Era digital seperti saat ini memungkinkan para peminat sesuatu untuk mendapatkan yang mereka inginkan melalui internet. Termasuk para penyuka bunga baik bunga potong maupun bunga hidup. Semua kalangan memiliki akun media sosialnya masing-masing, sehingga membuat *social media* menjadi platform yang bagus untuk pemasaran. Segmen pasar utama yang diincar penulis adalah ibu rumah tangga dan anak-anak muda, jadi media sosial yang akan kami gunakan adalah *facebook* dan *Instagram*. Penulis juga memantau perkembangan media sosial sekarang dan menyimpulkan bahwa media sosial *up-and-coming* bernama *Tiktok* sangat menjanjikan untuk pemasaran.

## **B. Gambaran Umum Bisnis**

- **Deskripsi Bisnis**

Paternal Florist adalah *florist* yang melayani pemesanan bunga dan rangkaian bunga. Mulai dari bunga potong, bunga tangan untuk hadiah, bunga papan dan rangkaian bunga meja. Lokasi Paternal Florist yang terletak di tengah kompleks TNI AD memungkinkan untuk bekerja sama dengan gedung-gedung milik TNI AD yang secara khusus dijadikan *wedding venue*. Selain itu lokasi nya juga dekat dengan berbagai tempat ibadah yang memerlukan bunga, seperti Gereja Santo Ignatius Gonzaga Cijantung, Kapel Santo Valentino dan Pura Mustika Dharma Cijantung.

Selain menjual rangkaian bunga dan bunga potong, Paternal florist juga menyediakan bunga hias, pot, vas bunga dan peralatan merawat taman dan bunga yang lainnya. Semua peralatan dan bunga-bunga akan dibeli di supplier yang terletak di Pusat Bunga Rawabelong, Jakarta. Penulis memiliki kenalan dan

koneksi yang baik dengan pemilik-pemilik kios disana dan akan sangat memungkinkan bagi penulis untuk bekerjasama dan belajar dari mereka soal bisnis bunga.

Yang akan membedakan Paternal Florist dari *florist* lainnya adalah system pemesanan *online* yang akan memungkinkan pembeli untuk menentukan bentuk, warna, jumlah dan jenis bunga yang akan dipakai untuk rangkaian bunga melalui *website*. Jika ada pembeli yang memesan ke kios, di kios juga disediakan satu unit komputer untuk pembeli mendesain rangkaian bunga sendiri sesuai dengan keinginannya. Mungkin pembeli hanya ingin membeli bunga tangan biasa tanpa desain sesuka mereka, kami juga akan memberikan rangkaian terbaik untuk pembeli.

Desain *website* kami akan seperti *game-game* komputer ataupun konsol yang memberikan kebebasan bagi pemain untuk membuat karakternya sendiri. Akan disediakan berbagai bentuk rangkaian bunga untuk dipilih oleh pembeli, dilanjutkan dengan jenis dan jumlah lalu warna bunga. Di setiap pilihan akan dicantumkan juga harga-harga per *item* jadi nanti saat pembeli selesai menentukan pilihan, total harga yang harus dibayar sudah langsung tertera. Pembeli dapat langsung membayar melalui transfer bank atau platform *e-wallet* untuk mencegah pemesanan palsu. Situs web yang sama dapat juga digunakan untuk pembelian bunga satuan, bunga hias dan peralatan-peralatan lainnya. Sistem pembelanjaan akan seperti *e-commerce* lainnya dimana pembeli dapat membeli langsung atau memasukan benda pilihan ke dalam keranjang dengan barang-barang lainnya yang akan dibeli untuk dibayarkan secara bersamaan.

Selain untuk berjualan, situs web juga memuat edukasi seputar bunga. Situs web akan menyediakan ensiklopedia khusus tentang bunga. Sebagai contoh situs web Wikipedia yang menyediakan ensiklopedia tentang segala hal, di situs kami hanya membuat ensiklopedia tentang jenis-jenis bunga, jenis rangkaian bunga, buku-buku tentang bunga dan merangkai bunga serta informasi-informasi lainnya yang berkaitan dengan bunga.

Pemasukan utama dari Paterna Florist sudah jelas dari penjualan bunga dan peralatan perawatan bunga. Selain dari penjualan, penulis juga menjadikan iklan pada situs web sebagai sumber pemasukan. Rangkaian bunga akan dijual dengan harga terjangkau mengingat kondisi lingkungan sekitar yang merupakan masyarakat kelas menengah.

- **Deskripsi Logo dan Nama**

Menurut **Dian dan Kartika (2013:3)** "Logo adalah tanda atau gambar yang mengandung makna untuk melambangkan tujuan positif produk atau jasa yang diwakilinya". Logo tidak kalah penting dari nama dalam sebuah bisnis. Perancangan logo yang unik dan menarik dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi pembeli maupun pemilik bisnis. Berikut merupakan logo Paternal Florist rancangan penulis.



Gambar 1.1 Logo Paternal Florist

Logo dirancang dengan warna dasar putih yang melambangkan kemurnian dan kesederhanaan, kios kami yang kecil sangat memaknai warna putih tersebut. Sistem penjualan kami juga sangat merepresentasikan warna putih dimana selayaknya manusia dapat dengan sesuka hatinya menggambar, menulis maupun melukis di warna putih, begitu juga pembeli kami bisa dengan sesuka hati mereka merangkai bunga sesuai kemauan mereka. Lalu lambang dua tangkai bunga yang berbentuk melengkung melambangkan kedua tangan seorang ayah, sesuai nama Paternal yang senantiasa memeluk anaknya dan memberikan sesuai dengan kemauan anaknya. Bunga dan nama logo yang berwarna ungu melambangkan pesona dan keanggunan, dipadukan dengan warna putih melambangkan bahwa jasa kami yang sederhana ini dapat memberikan keanggunan lewat produk dan jasa kami.

- **Nama**

Sebagaimana mestinya semua hal di dunia, bisnis perlu juga memiliki sebuah nama untuk membedakan dari bisnis yang lain. Bisnis *florist* milik penulis akan diberi nama “*Paternal Florist*”. Nama Paternal sendiri seringkali diartikan dengan sesuatu yang berkaitan dengan ayah. Sebagaimana seorang

ayah selalu memberikan pelajaran berharga dan apapun sesuai yang diinginkan oleh anaknya, Paternal Florist akan memberikan pengalaman berharga dan rangkaian bunga yang sesuai dengan pesanan pelanggan.

- **Identitas Bisnis**

Nama : Paternal Florist

Alamat : Koperasi YONKAV 7, Baru, Pasarebo, Jakarta Timur

Jenis Bisnis : Florist

No. Telp : 08128262527

Situs Web : paternal-florist.business.site

Berikut pula penulis lampirkan denah letak bisnis penulis yang bernama Paternal Florist.



Gambar 1.2 Denah Paternal Florist

### C. Visi dan Misi

Visi dan misi dalam suatu usaha memainkan peranan yang sangat penting. Mustahil rasanya sebuah perusahaan dapat meraih kesuksesan dalam hal apapun jika tidak memiliki visi dan misi yang jelas. Demi kelancaran proses dalam mencapai suatu tujuan, maka pembuatan visi dan misi perusahaan perlu

dilakukan secara teliti agar dapat mengurangi masalah-masalah ditengah prosesnya. Berikut merupakan visi dan misi dari Paternal Florist:

- Visi

Menjadikan Florist ini sebagai pilihan pertama bagi masyarakat dan semua pecinta bunga dengan selalu memberikan pelayanan prima dan pesanan pelanggan sesuai keinginannya.

- Misi

1. Mengutamakan rangkaian bunga sesuai dengan pilihan dan ekspektasi pelanggan
2. Mengedukasi masyarakat tentang bunga dan segala yang berkaitan dengan bunga
3. Memudahkan masyarakat sekitar kios dalam mengurus taman dan bunga di kediaman mereka.

#### **D. Analisis SWOT**

Menurut **Fatimah (2016:8)** “Analisis *SWOT* merupakan suatu instrument pengidentifikasian berbagai factor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan”. *SWOT* sendiri merupakan sebuah akronim S artinya *Strength* (kekuatan), W artinya *Weakness* (kelemahan), O artinya *Opportunity* (Kesempatan) dan T artinya *Threat* (ancaman). Empat aspek *SWOT* ini perlu diperhatikan dalam menyusun strategi saat ingin memulai sebuah bisnis agar bisa berkembang dan meraih kesuksesan maksimal. Secara lebih mendalam, *Strength* adalah nilai tambah atau keunggulan

dari bisnis yang tidak dimiliki oleh bisnis lain. *Weakness* adalah kekurangan atau kelemahan dari bisnis yang harus segera ditutupi dan diperbaiki. *Opportunity* adalah kesempatan yang dimiliki sebuah bisnis agar dapat mengungguli bisnis-bisnis yang berjalan di bidang yang sama. Lalu, *Threat* merupakan aspek negatif yang dapat mengancam suatu perusahaan dalam menjalani sebuah bisnis.

Metode SWOT ini dikembangkan oleh Albert Humprey pada saat beliau memimpin proyek riset di Universitas Stanford tahun 1960. Seiring berkembangnya jaman, dikarenakan efektifnya metode ini dalam mengembangkan bisnis, metode ini menjadi populer di seluruh dunia. Di Indonesia sendiri, metode ini di populerkan oleh Freddy Rangkuti dengan bukunya tentang analisis SWOT dan pengembangannya.

Berikut merupakan hasil analisa penulis terhadap *SWOT* dari bisnis penulis yang dinamakan Paternal Florist:

**Tabel 1.1**  
**Analisis SWOT**

<i>Strengths:</i>	<i>Opportunities:</i>
Lokasi kios yang dekat dengan perumahan warga.	Belum ada usaha sejenis yang menggunakan teknologi desain sendiri
Penggunaan situs web untuk desain rangkaian bunga	Membuka lapangan pekerjaan baru.
Modal yang terbilang murah	Wadah bagi penyuka bunga untuk belajar
Situs web dapat digunakan sebagai tujuan edukasi.	

<p><i>Weaknesses:</i></p> <p>Warna dari jenis bunga tertentu sangat tidak variatif sehingga harus menggunakan pylox dan mengurangi naturalitas bunga</p> <p>Cukup bergantung pada musim karena beberapa jenis bunga hanya tumbuh di musim tertentu</p> <p>Jumlah usaha sejenis sudah banyak di sekitar lokasi kios.</p> <p>Lokasi yang cukup jauh dari pusat kota Jakarta.</p>	<p><i>Threats:</i></p> <p>Cuaca di Jakarta tidak menentu sehingga dapat menyebabkan kerusakan pada bunga</p> <p>Pemeliharaan alat-alat perlengkapan bunga membutuhkan biaya yang mahal.</p> <p>Bisnis usaha sejenis merupakan bisnis yang sudah memiliki reputasi baik dan sudah terkenal di kalangan masyarakat.</p>
--	---

### **E. Spesifikasi Produk dan Jasa**

Produk bisnis yang dirancang adalah sebuah *florist* lengkap yang menjual bunga hidup di dalam pot, bunga potong, rangkaian bunga papan, rangkaian bunga tangan, rangkaian bunga dengan vas untuk di meja maupun di lantai, dan segala perlengkapan untuk mengurus bunga seperti pupuk, tanah, pot bunga gantung dan lain-lain. Selain itu juga, perlengkapan untuk merangkai bunga sendiri bagi para penggemar bunga turut disediakan seperti *oasis*, gunting, vas bunga yang bervariasi mulai dari tanah liat, kaca maupun plastik, *kenzan* atau *flower frog* yang merupakan alat untuk merangkai bunga gaya jepang atau *ikebana*. Situs web akan dirancang semenarik mungkin dan dibuat se-elegan

mungkin agar membuat kesan mewah dan terpercaya bagi calon pembeli sehingga pembeli ataupun pengunjung web yang datang untuk belajar tentang bunga dan cara merawatnya pun betah berlama-lama di situs web Paternal Florist.

#### **F. Jenis Badan Usaha**

Perusahaan ataupun bisnis Paternal Florist ini akan berbentuk perseorangan. Menurut **Sudaryono (2015, 64)** “Perusahaan perseorangan merupakan perusahaan oleh perseorangan (hanya seorang)”. Dengan bentuk perusahaan perseorangan ini, pemilik yang adalah penulis akan bertanggung jawab sepenuhnya atas perusahaan, termasuk kewajiban dengan pihak luar. Bentuk perusahaan perseorangan dipilih dengan dasar kebutuhan modal yang tidak terlalu besar dan usaha nya masih tergolong usaha kecil. Selain modal, alasan lainnya adalah pemilik merasa diri mampu bertanggung jawab dan mengurus urusan-urusan Paternal Florist seorang diri.

Paternal Florist termasuk usaha kecil jika mengacu pada Undang Undang Negara Republik Indonesia. Berikut merupakan kriteria usaha kecil menurut UU N0.20/2008:

- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan; atau
- Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

## **G. Aspek Legalitas**

Berbeda dengan Perusahaan Badan Hukum, Paternal Florist merupakan perusahaan perseorangan yang dijalankan dan dimodalkan hanya oleh satu orang saja jadi dalam proses berbisnis, Paternal Florist tidak terlalu dibatasi oleh peraturan dan merupakan bentuk perusahaan yang paling sederhana karena keseluruhan perusahaan (keuntungan, kerugian, modal usaha) adalah sepenuhnya milik pemilik usaha.

Perusahaan perseorangan tidak memerlukan banyak perizinan, tetapi masih banyak pelaku bisnis yang masih kurang mengerti perizinan apa saja yang sebenarnya diperlukan dan mengakibatkan proses pendirian yang sangat lama. Sekarang, untuk wilayah DKI Jakarta, perizinan dapat dilakukan secara online. Berikut persyaratan-persyaratan yang wajib dimiliki oleh pelaku bisnis kecil perseorangan di DKI Jakarta:

1. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
2. Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK)
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Pemilik

Tahapan permohonan izin untuk pemilik Usaha Kecil Perseorangan di DKI Jakarta selain dapat dilakukan secara online dapat juga dilaksanakan di kantor kecamatan dimana usaha tersebut dijalankan. Pertama, pemohon mengisi formulir yang memuat tentang; nama pemilik, nomor KTP, nomor telepon,

alamat, kegiatan usaha, sarana usaha yang digunakan dan jumlah modal usaha serta melampirkan surat pengantar dari RT dan RW terkait lokasi usaha, fotokopi KTP pemilik, fotokopi KK pemilik dan pas foto terbaru berwarna ukuran 4X6 sebanyak dua lembar sesuai Peraturan Menteri Dalam Negeri N0.83 tahun 2014. Setelah proses pengisian formulir tersebut, Camat akan memberikan naskah 1 lembar IUMK sebagai simbol perizinan usaha.

Permohonan IUKM secara online dapat dilakukan melalui situs web <https://jakevo.jakarta.gov.id/>. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah mendaftarkan diri untuk situs web tersebut dengan mengisi formulir dengan identitas diri, nomor KTP, e-mail, tanggal lahir, negara asal dan situs web usaha jika ada.