

**Iluna Florist: Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan  
Buket *Dried Flower* (Aspek Produksi)  
*Iluna Florist: Business Development Strategy of the Making  
Bouquet Dried Flower ( Production Aspect)***

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam



Oleh: Naili Faiqoh

19423034

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
JURUSAN STUDI ISLAM  
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA 2023**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

### LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Naili Faiqoh  
NIM : 19423034  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Judul tugas akhir : *STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMBUATAN  
BUKET DRIED FLOWER (ASPEK PRODUKSI)*

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir penelitian ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir penelitian ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 06 November 2023

  
Naili Faiqoh

## NOTA DINAS

Yogyakarta, 06 November

202322 Rabiul Akhir

1445 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis  
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas  
Islam Indonesia D.I Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb. Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 934/Dek/60/DAATI/FIAI/VI/2023 tanggal 15 Juni 2023 M, 26 Dzulqa'dah 1444 Hatas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Naili Faiqoh  
Nomor Induk Mahasiswa : 19423034  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam  
Tahun Akademik : 2023/2024  
Judul Skripsi : *STRATEGI  
PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMBUATAN  
BUKET DRIED FLOWER (ASPEK PRODUKSI)*

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Penelitian saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar Tugas Akhir Penelitian yang dimaksud.

Wassalamua'aikum wr.wb

**DOSEN PEMBIMBING**



**Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.**

## REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Naili Faiqoh  
Nomor Induk Mahasiswa : 19423043  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam  
Tahun Akademik : 2023/2024  
Judul Skripsi : *STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS  
JASA PEMBUATAN BUKET DRIED  
FLOWER (ASPEKPRODUKSI*

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Penelitian pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

**DOSEN PEMBIMBING**



**Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.**

## LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS  
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim  
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia  
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584  
T. (0274) 898444 ext. 4511  
F. (0274) 898463  
E. flai@uii.ac.id  
W. flai.uii.ac.id

### PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Senin  
Tanggal : 27 November 2023  
Judul Tugas Akhir : Iluna Florist: Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket Dried Flower (Aspek Produksi)  
Disusun oleh : NAILI FAIQOH  
Nomor Mahasiswa : 19423034

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

#### TIM PENGUJI:

Ketua : Sofwan Hadikusuma, Lc, ME  
Penguji I : Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA  
Penguji II : Rheyza Virgiawan, Lc., ME  
Pembimbing : Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

Yogyakarta, 27 November 2023



*Asmuni*  
Dr. Drs. Asmuni, MA

## **LEMBAR PERSEMBAHAN**

Segala puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada: Kedua orang tua penulis Ibu Siti Markhamah dan Ayah Sihabudin. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu dan ayah telah melalui banyak perjuangan dan rasa sakit. Tapi saya berjanji tidak akan membiarkan semua itu sia-sia. Penulis ingin melakukan yang terbaik untuk setiap kepercayaan yang diberikan. Penulis akan tumbuh, untuk menjadi yang terbaik yang saya bisa. Pencapaian ini adalah persembahan istimewa untuk ayah dan ibu yang telah memberikan doa yang tak pernah putus, cinta dan kasih sayang yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tercurahkan. Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Ibu Aqida Shohiha, S.E.I., yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua. Terimakasih kepada sahabat. Sahabat penulis, tim support dan teman kelompok yaitu Amanah Alfurrahmah dan Fitria Ulil Albab yang selama ini telah berjuang bersama - sama sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terimakasih untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang dan berusaha hingga di titik ini.

## MOTTO

تَعَلَّمْ فَإِنَّ الْعِلْمَ زِينٌ لِأَهْلِهِ \* وَفَضْلٌ وَعِنْوَانٌ لِكُلِّ الْمَحَامِدِ

Artinya: *Tuntutlah ilmu, karena ilmu adalah perhiasan bagi pemiliknya*

*\* Keutamaan serta indikator (tanda) segala hal yang terpuji.*

*(Sumber : KH Ahmad Niam Syukri Masruri, Ketua Lembaga Kajian Informasi dan Dakwah (Elkid), Ketua PW GP Ansor Jateng 1995, dan Sekretaris RMINU Jateng)*

**ABSTRAK**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMBUATAN**  
**BUKET DRIED FLOWER (ASPEK PRODUKSI)**  
**NAILI FAIQOH**  
**19423034**

Jasa buket bunga merupakan bisnis yang saat ini sedang mengalami trend kenaikan. Adanya peningkatan terhadap bisnis buket bunga di masyarakat, menjadikan bisnis ini berkembang pesat dan memiliki banyak inovasi sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Mengacu pada hasil survei dan observasi yang telah dilakukan terhadap bisnis florist, penulis dan tim memilih untuk mengembangkan bisnis Iluna Florist. Dalam bisnis ini terdapat manajemen produksi yang dilakukan untuk mengembangkan dan memberikan inovasi terhadap produk buket bunga. Dalam perintisan Bisnis kali ini, penulis dan kelompok melakukan pengembangan bisnis iluna florist dan berfokus pada *Dried Flower*; Pengembangan bisnis jasa pembuatan buket *Dried Flower*. Perintisan bisnis ini dilaksanakan pada Bulan Februari 2023 hingga Oktober 2023. Produksi dilakukan di toko iluna florist yang berdomisili di Kulon Progo. Pada laporan ini penulis melaporkan aspek produksi dari bisnis Iluna Florist, yaitu pengembangan produk *dried flower*, melakukan manajemen produksi, dan membuat inovasi produk. Sebelum melakukan pengembangan bisnis dilakukan analisis sehingga bisnis iluna florist dinyatakan layak untuk dijalankan. Pada analisis terakhir yang dilakukan oleh bidang produksi sudah terlaksana dengan baik ditunjukkan dengan adanya inovasi produk *dried flower* dengan memiliki berbagai ukuran, jenis dan keunikan dalam setiap produk, selain itu terlaksananya manajemen produksi pada buket *dried flower* di setiap musim yang ada, dari rendah hingga tingginya peminat pada saat itu. namun masih perlu adanya optimalisasi pada penentuan strategi kinerja produksi yang dapat diselaraskan dengan bagian pemasaran dan keuangan.

***Kata Kunci: Perintisan bisnis; jasa pembuatan buket dried flower; inovasi produk; manajemen produksi***

**ABSTRACT**  
**BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY FOR DRIED FLOWER**  
**BOUQUET MAKING SERVICES (PRODUCTION ASPECTS)**  
**NAILI FAIQOH**  
**19423018**

*Flower bouquet services are a business that is currently experiencing an upward trend. There is an increase in the flower bouquet business in the community, making this business grow rapidly and have many innovations so that it can be adapted to consumer needs. Referring to the results of surveys and observations made on the florist business, the author and team chose to develop the Iluna Florist business. In this business there is production management carried out to develop and provide innovation in flower bouquet products. In this business start-up, the author and his group developed the Iluna Florist business and focused on Dried Flower; Business development for Dried Flower bouquet making services. The start-up of this business will be carried out from February 2023 to October 2023. Production is carried out at the Iluna Florist shop which is domiciled in Kulon Progo. In this report the author reports on the production aspects of the Iluna Florist business, namely developing dried flower products, carrying out production management, and creating product innovations. Before carrying out business development, an analysis is carried out so that the Iluna Florist business is declared feasible to run. In the final analysis carried out by the production sector, it has been carried out well, shown by the innovation of dried flower products with various sizes, types and uniqueness in each product, in addition to the implementation of production management on dried flower bouquets in every season, from low to high fans at that time. However, there is still a need for optimization in determining production performance strategies that can be aligned with marketing and finance.*

**Keywords: Business start-up; dried flower bouquet making services; product innovation; production management**

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN  
KEPUTUSAN BERSAMA  
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN  
KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Tahun 1987 Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

**A. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

**Tabel 0.1:** Transliterasi Konsonan

<b>Huruf Arab</b>	<b>Nama</b>	<b>Huruf Latin</b>	<b>Nama</b>
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di

			atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ya
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ya

## B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

### 1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

**Tabel 0.2:** Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Dammah	U	U

### 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

**Tabel 0.3:** Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـِـَ	Fathah dan ya	Ai	a dan u
ـِـُ	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

### C. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

**Tabel 0.4:** Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ...إ...ى...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ى...ِ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و...ُ	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla

- يَقُولُ yaqūl

#### D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup  
Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".
2. Ta' marbutah mati  
Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".
3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl

- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnahal-munawwarah/al-madīnatul  
munawwarah

- طَلْحَةَ talhah

#### A. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala

- الْبِرُّ al-birr

## B. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

### 1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

### 2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

## C. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu

- شَيْءٌ syai'un

- النَّوْءُ an-nau'u

- إِنَّ inna

#### D. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ / Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/

Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

#### E. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ / Alhamdu lillāhi rabbi al-'ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ / Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ    Allaāhu gafūrun rahīm

- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا    Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

## **F. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum wr.wb*

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Rasullullah SAW yang telah menjadi teladan bagi penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket *Dried Flower* (Aspek Produksi).

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid. ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajarannya dan rektor-rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk dapat menuntut ilmu dan menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam.
5. Ibu Aqida Shohiha, SEI., ME., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan. Arah, masukan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban sebagai mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Segenap Dosen serta staff Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga

memberikan pelayanan terbaik kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.

7. Kedua Orang Tua, Ayahanda Sihabudin dan Ibunda Siti Markhamah yang telah memberikan penulis doa dan dukungan yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis penulis.
8. Teman dekat penulis yang senantiasa mendampingi dan membantu guna kelancaran menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
9. Teman kelompok Amanah Alfaturrohmah dan Fitria Ulil A yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini.
10. Saudara, sahabat dan teman-teman penulis, tim Iluna Florist, dan yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan, semangat yang luar biasa, dan informasi penting mengenai segala hal yang berkaitan dengan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal-hal yang kurang berkenan di hati, itu semata-mata kelalaian dan kekhilafan dari penulis sendiri. Oleh karena itu, penulis menerima kritis dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya.

***Wassalamualaikum Warahmatullah Wahabarakatuh***

Yogyakarta, 7 November 2023

Naili Faiqoh

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
NOTA DINAS.....	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING .....	iv
LEMBAR PENGESAHAN .....	v
LEMBAR PERSEMBAHAN .....	vi
MOTTO .....	vii
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT.....	ix
KATA PENGANTAR.....	xviii
DAFTAR ISI.....	xx
DAFTAR GAMBAR .....	xxii
DAFTAR TABEL.....	xxiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis .....	11
C. Tujuan Perintisan Bisnis.....	12
D. Sasaran Perintisan Bisnis .....	12
E. Metode Perintisan Bisnis.....	12
F. Sistematika Penulisan.....	16
BAB II PELAKSANAAN PROGRAM BISNIS .....	19
A. Profil Bisnis.....	19
B. Pelaksanaan Bisnis .....	20
1. Tinjauan Aspek Produksi .....	20
2. Mencari Supplier Dried Flower.....	24
3. Proses Produksi Buket Dried Flower .....	25
4. Melakukan Manajemen Stok.....	32
5. Melakukan Quality Control.....	33
6. Proses penjualan dan Analisis Penjualan .....	33

BAB III IDENTIFIKASI KENDALA PADA PROSES PRODUKSI .....	37
A. Identifikasi Masalah .....	37
1. Pencarian Supplier.....	37
2. Kendala cuaca .....	38
3. Inovasi .....	38
4. Manajemen stok .....	38
5. Kendala Pengiriman .....	38
B. Tinjauan Teoretis.....	39
1. Teori Produksi .....	39
2. Manajemen stock dalam produksi .....	39
C. Pemecahan masalah produksi .....	41
BAB IV PENUTUP .....	43
A. Kesimpulan.....	43
B. Saran.....	44
DAFTAR PUSTAKA .....	45

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Ilmu Florist .....	19
Gambar 2.2 Proses pembuatan bunga kering .....	26
Gambar 2.3 Kertas buker .....	27
Gambar 2.4 Bunga untuk membuat rangkaian buket .....	27
Gambar 2.5 Pita Satin .....	28
Gambar 2.6 Label & logo.....	28
Gambar 2.7 Katalog buket dried flower (bunga kering) .....	29
Gambar 2.8 Katalog buket dried flower limited edition .....	29
Gambar 2.9 Katalog buket dried flower spesial edition .....	30
Gambar 2.10 Contoh tambahan bunga kering di buket boneka .....	30
Gambar 2.11 Grafik penjualan bulan mei-juli.....	34
Gambar 2.12 Survei Melalui Instagram .....	35
Gambar 4.1 Hasil Observasi Melalui Via Instagram.....	47
Gambar 4.2 Hasil Inovasi Produk .....	48
Gambar 4.3 Hasil pengeringan bunga .....	49
Gambar 4.4 Pembuatan katalog produk dried flower.....	50
Gambar 4.5 Grafik penjualan dried flower5 .....	50
Gambar 4.6 Buket limited edition .....	51
Gambar 4.7 Business model canvas.....	52

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1 Hasil Observasi dan Analisis Kompetitif Toko Buketnyawates .....	5
Tabel 2 Rencana Kegiatan Tim Iluna Florist .....	13
Tabel 3 Rumusan Program Produksi.....	14
Tabel 4 Rencana Kegiatan Perintisan Bisnis .....	18
Tabel 5 Survey Suplier Bahan Baku Fresh Flower.....	21
Tabel 6 Harga Bahan.....	26

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Usaha buket bunga merupakan UMKM yang saat ini sedang mengalami trend kenaikan. Usaha buket bunga merupakan istilah yang biasa digunakan untuk menggambarkan perdagangan bunga profesional. Contohnya adalah perawatan bunga dan penanganan, desain bunga atau merangkai bunga, pemesanan serta melayani pengiriman bunga. Dalam usaha buket bunga tidak hanya berupa produk bunga namun juga menyediakan jasa pelayanan dalam perbungaan dan gift. Iluna florist merupakan satu di antara macam usaha kecil yang ada di daerah Kulon Progo. Bisnis buket yang sudah berjalan selama beberapa tahun terakhir, yang di dirikan oleh seorang wirausaha muda yang bernama Naili Faiqoh. Berdirinya tokoh ini berawal dari usaha kecil yang hanya menyediakan jasa merangkai buket bunga fresh, kemudian melakukan inovasi produk dengan membuat produk buket dari bunga kering/*dried flower*.

*Dried flower* merupakan kegiatan pengeringan bunga untuk menghilangkan kelembaban yang ada di dalamnya dengan hasil akhir berupa bunga kering yang dapat dinikmati keindahannya dalam waktu yang lama. Pengeringan umumnya dilakukan di bawah panas yang diproduksi secara artifisial dengan suhu, kelembaban, dan aliran udara yang terkontrol. Singh (2017) menyatakan pengeringan dan pengawetan dapat dilakukan dengan metode alami maupun kimiawi. Pengeringan dan pengawetan dapat dilakukan dengan cara: Pengeringan dengan Udara (*Air Drying*), Pengeringan dengan Sinar Matahari (*Sun Drying*), Pengeringan dengan Mesin Press (*Press Drying*), Pengeringan dengan Oven (*Oven Drying*), Pengeringan dengan cara Dibekukan (*Freeze Drying*), Pengeringan dan pengawetan dengan borax, Pengeringan dan pengawetan dengan gliserin, Membuatdaun berkerangka (*Skeletonizing*).

Salah satu trend bisnis yang berkembang khususnya anak muda pada saat ini adalah buket bunga. Biasanya buket bunga diberikan secara khusus untuk orang-orang yang disayangi atau keluarga pada hari istimewa, seperti perayaan ulang tahun, acara wisuda, lamaran, menikah dan lainnya. Bisnis ini merupakan bisnis yang menuangkan kreativitas melalui buket bunga yang bervariasi dengan bermacam-macam isi, menyatukan bunga dengan benda yang dibutuhkan oleh seseorang yang akan diberikan buket bunga tersebut menjadikan sesuatu hal yang sangat menarik dan berbeda dimasa sekarang ini (Walter Tabelessy, 2021).

Untuk menjual produk rangkaian bunga dan gift, Tim Iluna melihat bagaimana peluang pemasaran produk ini sehingga Tim Iluna dapat menentukan calon customer yang cocok yaitu mulai dari kalangan anak-anak hingga dewasa. Untuk memilih bahan baku yang bagus dan sesuai dengan anggaran Tim Iluna melihat dari berbagai *Marketplace* dan memilih bahan baku dengan kualitas yang bagus, sedangkan untuk bunga Tim Iluna membeli dari petani bunga lokal yang Tim Iluna *survei* berdasarkan lokasi penghasil bunga lokal terdekat dari kota Yogyakarta sehingga nantinya biaya untuk pengiriman bunga dapat sesuai dengan dana yang dimiliki.

Potensi pesaing usaha *florist* di Yogyakarta berpusat di Kota Baru sebagai lokasi toko *florist* terbanyak berdasarkan data pencarian dari *Google Maps* yaitu terdapat 20 toko buket bunga yang telah terdaftar di *Google Maps*. Sehingga calon customer sudah mengetahui lokasi pasar bunga Yogyakarta. Untuk *florist* di kulon progo khususnya daerah Wates berdasarkan dari data pencarian *Google Maps* belum terdapat banyak *florist* yang menjual rangkaian bunga dengan berbagai variasi. Dalam pencarian di *Google Maps* terdapat 12 toko buket bunga yang telah terdaftar di *Google Maps*, salah satunya adalah toko buket Iluna *Florist*.

Iluna *Florist* merupakan bisnis dalam sektor Jasa yang didirikan mulai dari tahun 2020. Iluna Florist menyediakan jasa pembuatan buket dengan menggunakan bunga kering atau *dried flower*.

Dalam rencana kegiatan pengembangan bisnis Iluna berfokus untuk memanfaatkan bunga asli yang tidak habis terjual menjadi sebuah produk yang bisa memiliki nilai jual yaitu dengan menjadikannya menjadi produk buket *dried flower*.

Sumber Modal perusahaan bersal dari dua sumber yaitu daridalam perusahaan (internal) dan dari luar perusahaan (eksternal). Sumber modal internal berasal dari laba (kas), biaya penyusutan, dan suntikan modal dari pemilik perusahaan. Sedangkan sumber modal eksternal berasal dari hutang dan saham. (Ermaini dkk, 2021). Dalam buku (Anggaran Bisnis Karangan Gunawan Adisaputro dan Yunita Anggarini) dijelaskan penganggaran adalah suatu proses perencanaan yang mencakup penganalisaan dan pemilihan berbagai investasi modal. Dalam manajemen keuangan terdapat manajemen resiko.

Resiko adalah kemungkinan terjadinya peristiwa menyimpang dari apa yang diharapkan, namun penyimpangan ini baru terlihat bila sudah terbentuk kerugian. (kasidy, 2010). Kemudian, dalam perencanaan keuangan, terdapat analisa laporan keuangan yang wajib dilakukan oleh manajer keuangan. Analisa laporan keuangan menurut Harap (2016) adalah menguraikan akun-akun laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna anantara yang satu dengan yang lain baik anantara data kuantitatif maupun data non-kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat.

Dalam Islam, bisnis dapat dipahami sebagai kegiatan bisnis yang bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan

pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram). (Yusanto dan Karebet, 2002). Bisnis dalam Islam, yang melibatkan uang, dana, atau modal maka diwajibkan adanya kejelasan dan kesepakatan dengan menggunakan akad. Dimana, akad yang digunakan untuk bisnis Iluna Florist yaitu akad Mudharabah. Mudharabah adalah kerja sama antara dua pihak dimana yang satu sebagai penyandang dana (shohib al-maal) dan yang kedua sebagai pengusaha (mudhorib) semntara keuntungan dibagi Bersama sesuai nisbah yang disepakati dan kerugian finansial ditanggung pihak penyandang dana.

Masalah yang dihadapi oleh setiap *florist* adalah bagaimana cara menghabiskan *stock* bunga *fresh* sebelum masa hidup bunga tersebut habis, ketika bunga mulai layu maka nilai jual berkurang dan bunga tidak lagi terlihat indah untuk dipakai dalam sebuah rangkaian buket. Sehingga hal tersebut dapat memberikan dampak kerugian yang cukup terbilang besar untuk usaha *florist*, Karena itu setiap *florist* harus memiliki ide dan pengembangan agar dapat memanfaatkan bunga semaksimal mungkin yaitu salah satunya dengan pembuatan *dried flower*.

Keunggulan dari produk jasa *florist* di berikan Iluna florist adalah *customer* dapat membeli produk dan jasa sesuai dengan *budget* yang mereka miliki, produk bunga yang Tim Iluna rangkai menggunakan teknik spiral sehingga meminimalisir penggunaan bahan baku yang tidak ramah lingkungan. Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) telah melakukan penelitian di 18 kota utama Indonesia. Hasil penelitian itu menunjukkan bahwa sebanyak 270.000 hingga 590.000 ton sampah masuk ke laut Indonesia selama 2018. Dari jumlah sampah tersebut, didominasi oleh styrofoam hal ini juga dapat meminimalkan anggaran sehingga produk yang di jual akan dapat bersaing harga. Bunga yang dipakai berasal dari petani lokal sehingga memberikan support kepada sesama UMKM, rangkaian buket yang dipakai menggunakan model wrapping yang sedang trend. Masing masing

Sebelum melanjutkan ke tahap pengembangan bisnis, penulis sudah

melakukan observasi secara langsung dengan melalui sosial media terhadap masyarakat sekitar yang memiliki keresahan untuk mendapatkan buket yang sesuai dengan budget dan keinginan mereka, sehingga mereka bisa mendapatkan produk yang sesuai keinginan dengan model yang tidak monoton dan tertinggal. Selain itu, penulis juga melakukan observasi terhadap tingkat penjualan produk buket bunga melalui *Social Media* yaitu, Instagram. Pada observasi tersebut kami memilih 3 toko secara acak, berikut hasil observasi dan analisis kompetitif :

1. Toko Buketnyawates

Jl. Bhayangkara Terbah, Wates, Kulon Progo

Tabel 1 Hasil Observasi dan Analisis Kompetitif Toko Buketnyawates

<b>Brand</b>	<b>Iluna Florist</b>	<b>Buketnyawates</b>	<b>Pictatio</b>	<b>Eliza Bouquet</b>
<b>Layanan</b>	Jasa	Jasa	Jasa	Jasa
<b>Produk</b>	Buket Bunga	Buket Bunga	Buket Bunga	Buket Bunga
<b>Konsumen Target</b>	a. Mahasiswa yang akan wisuda b. Seseorang yang Akan Menikah/Tunangan c. Remaja SMP-SMA d. <i>Event organizer</i> dan Kantor / <i>Event Kantor</i> .	a. Mahasiswa yang akan wisuda b. Menikah/Tunangan c. untuk seserahan d. Ulang tahun.	a. Mahasiswa yang wisuda b. Menikah tunangan c. Seserahan, ham pers	a. Birthday, wisuda, orang yang akan menikah/wedding
<b>Tipe Kompetitor</b>	Pesaing Langsung	Pesaing Langsung	Pesaing Langsung	Pesaing Langsung
	a. Buket dapat menyesuaikan	a. <i>Packing</i> menggunakan	a. <i>Store</i> yang berlokasi di	a. <i>Store</i> tergabung

<p><b>Diferenti ator (Pembeda antara Iluna dengan Kompetitor)</b></p>	<p>dengan <i>budget</i> pembeli,  b. Menggunakan Teknik spiral sehingga meminimalisir penggunaan bahan baku yang tidak ramah lingkungan dan dapat meminimaliskan anggaran  c. Bunga berasal dari petani lokal  Menjual</p>	<p>plastik biasa  b. Tidak melayani orderbuket <i>Dried flower</i> sameday  c. Variasi <i>wrapping</i> buketyang sedikit  d. Teknik rangkaian buket menggunakan <i>floral foam</i> tidak dengan spiral sehingga memerlukan budget tambahan dibanding teknik spiral  e. Belum menerima</p>	<p>dalam desa sehingga tidak menjangkau masyarakat luas  b. Tidak menyediakan pelayanan order buket <i>fresh flower</i> sameday  c. Bentuk <i>wrapping</i> yang monoton  Belum menerima pembayaran melalui <i>Q-RIS</i></p>	<p>dengan toko baju sehingga ruang <i>display</i> buket terbatas  b. Tidak melayani pengiriman orderan buket  c. Tidak melayani orderan buket <i>fresh flower</i> sameday  Beberapa buket di <i>wrapping</i> menggunakan kain</p>
---	--	---	---	---

<b>Brand</b>	<b>Iluna Florist</b>	<b>Buketnyawates</b>	<b>Pictatio</b>	<b>Eliza Bouquet</b>
	Bunga <i>Dried flower homemade</i> d. Pembayara n menggunak an <i>Q-RIS</i> .	pembayaran melalui <i>Q-RIS</i>		spundbon d <i>d. Jam tutup</i> toko lebih awal
<b>Strategi Marketing (Iluna dengan Kompitor )</b>	a. <i>Social Media</i> b. <i>Market place</i> c. Forum Jual Beli d. <i>E-mail Marketing</i> e. <i>Google maps</i> f. Produk	a. <i>Social Media</i>	a. <i>Social media</i> b. <i>Offline store</i>	a. Sosial media b. <i>Offline store</i>

<p><b>Kekuatan</b> <b>(Iluna</b> <b>dengan</b> <b>Komptor</b> <b>)</b></p>	<p>a. Produk buket dan bunga bervariasi</p> <p>b. Letak toko strategis di tengah kota</p> <p>c. Terdapat garansi produk</p> <p>d. Produk mengikuti keinginan pembeli</p> <p>e. Sudah memiliki banyak pelanggan tetap</p> <p>f. Harga terjangkau</p> <p>b. Sudah memiliki nama dan diketahui banyak orang</p> <p>c. Memberikan <i>loyalty card</i> untuk pelanggan</p>	<p>a. Memiliki desain toko</p> <p>b. Jam buka tetap</p> <p>c. Produk bunga bervariasi</p> <p>d. Harga mengikuti list daftar harga</p> <p>e. Memiliki produk buket <i>ready stock</i></p> <p>f. Lokasi strategis dekat area polsek Kulonprogo</p>	<p>a. Memiliki desain toko yang unik</p> <p>b. Aktif berjualan disosial media</p> <p>c. Memiliki kontren instagram yang menarik</p> <p>d. Memiliki produk dengan desain menarik</p>	<p>a. Harga produk yang terbilang mura</p> <p>b. Marketing yang tergabung dengan produk lain sehingga sudah memiliki pelanggan</p> <p>c. menyediakan buket <i>ready stock</i></p>
--	---	--	---	---

<b>Brand</b>	<b>Iluna Florist</b>	<b>Buketnyawates</b>	<b>Pictatio</b>	<b>Eliza Bouquet</b>
	<p>mengikuti keinginan pembeli.</p> <p>d. Sudah memiliki banyak pelanggan tetap</p> <p>e. Harga Terjangkau</p> <p>f. Sudah memiliki nama dan diketahui banyak orang</p> <p>g. Memberikan <i>loyalty card</i> untuk pelanggan</p>	<p><i>ready stock</i></p> <p>g. Lokasi strategis dekat area polsek Kulonprogo</p>	<p>dengan desain menarik</p>	<p>sehingga sudah memiliki pelanggan</p>
<b>Kelemahan (Iluna dengan Kompitor )</b>	<p>a. Menggunakan bunga asli, sehingga membutuhkan perawatan khusus.</p>	<p>a. Pembayaran belum dapat menggunakan <i>Q-RIS</i></p>	<p>a. Pembayaran belum dapat menggunakan <i>Q-RIS</i></p> <p>b. Lokasi toko kurang strategis</p> <p>c. Produk buket yang kurang</p>	<p>a. Penawaran produk buket dengan harga rendah</p> <p>b. Produk buket yang</p>

	<p>b. Bunga jenis tertentu membutuhkan perawatan khusus</p> <p>c. Beberapa bunga tidak lolos <i>quality control</i> sehingga tidak bisa dijual</p> <p>d. Pengiriman produk dalam jumlah besar harus memperhatikan pengemasan yang baik</p> <p>e. Harga terjangkau Sudah memiliki nama</p>		<p>bervariasi</p>	<p>kurang bervariasi</p>
--	---	--	-------------------	--------------------------

	<p>dan diketahui banyak orang.</p> <p>f. Memberikan <i>loyalty card</i> untuk pelanggan.</p>			
--	--	--	--	--

Setelah melakukan observasi dan juga riset tersebut penulis memiliki ide untuk membuat suatu inovasi buket bunga yang dirangkai menggunakan teknik spiral sehingga meminimalisir penggunaan bahan baku yang tidak ramah lingkungan dan dapat meminimalkan anggaran sehingga produk yang dijual akan dapat bersaing harga. Bunga yang Tim Iluna pakai berasal dari petani lokal sehingga memberikan support kepada sesama UMKM, rangkaian buket yang Tim Iluna pakai menggunakan model yang sedang trend.

Selain dengan menciptakan produk yang nyaman, pemasaran produk juga akan dilakukan secara *online* seperti di *Instagram, Tiktok, Google Maps*, dan juga via *Whatsapp*. Sedangkan untuk penjualan, penulis memilih untuk melakukan penjualan *online* melalui *marketplace* pada platform *shopee*. Inovasi tersebut penulis lakukan agar konsumen lebih mudah untuk mengorder produk sesuai dengan yang mereka inginkan.

## **B. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis**

Berdasarkan hasil observasi di lapangan maupun media social, penulis menemukan rumusan masalah dari perintisan yang dilakukan yaitu:

1. Bagaimana memanfaatkan bunga *fresh* secara maksimal ketika bunga tersebut sudah hampir layu?
2. Bagaimana membuat produk *dried flower* yang menarik minat konsumen?
3. Bagaimana solusi dalam penyimpanan dan perawatan *dried flower*?

### **C. Tujuan Perintisan Bisnis**

Adapun tujuan dari perintisan bisnis ini adalah:

1. Memanfaatkan bunga *fresh* yang tidak terjual habis dan hampir layu sehingga menjadi produk yang memiliki nilai jual kembali dalam bentuk *dried flower*.
2. Membuat produk *dried flower* yang diminati oleh Konsumen.
3. Mencari solusi untuk penyimpanan *dried flower* agar tetap dalam kondisi yang baik sehingga dapat terus digunakan dalam jangka panjang

### **D. Sasaran Perintisan Bisnis**

Sasaran dalam perintisan Sasaran dalam perintisan bisnis jasa pembuatan buket bunga yaitu untuk mahasiswa yang akan wisuda, seseorang yang akan menikah/tunangan, remaja, *event organizer dan event kantor*

### **E. Metode Perintisan Bisnis**

Metode pelaksanaan yang akan dilakukan pada perintisan bisnis ini yaitu meliputi :

1. Model Kegiatan Perintisan Bisnis.  
Metode pelaksanaan yang akan dilakukan antara lain:
  - a. Analisis situasi kondisi pasar.
  - b. Identifikasi masalah.
  - c. Rencana pemecahan masalah.
  - d. Pelaksanaan kegiatan bimbingan.
  - e. Pelaksanaan kegiatan kewirausahaan.
  - f. Evaluasi dan kegiatan hasil.

Tabel 2 Rencana Kegiatan Tim Iluna Florist

No	Bidang	Kegiatan	Bulan		
			Maret	April	Mei
1	Produksi	Mencari Supplier Bahan Baku & Bunga	√		
		Menentukan Bahan Baku Yang Sesuai	√		
		Melakukan percobaan untuk produk dried flower	√		
		Membuat Sampling / Katalog		√	
		Quality Control		√	
		Pencatatan Stock		√	
		Melakukan penjualan			√
		Manajemen Penyimpanan Bahan Baku			√
		Menentukan Jumlah Produksi			√
2	Pemasaran	Melakukan Analisis Dan Riset	√		
		Membuat Rancangan Iluna Florist	√		
		Melaksanakan Program Strategi Aspek Pemasaran		√	
		Membuat Konten Atau Posting		√	
		Melakukan Evaluasi			√
3	Keuangan	Pengumpulan Modal	√		
		Menyusun Strategi Keuangan	√		
		Melakukan Analisa Keuntungan BEP	√		
		Melakukan Perencanaan Keuangan		√	
		Menyusun Laporan Laba Rugi		√	
		Menyusun Laporan Keuangan		√	

	Melakukan Pencatatan Keuangan dan Mengelola Keuangan		√
	Menyusun Laporan Laba Rugi		√
	Melakukan Analisa Keuntungan BEP		√
	Melakukan Evaluasi		√

2. Peserta Kegiatan serta pelaksana Perintisan Bisnis.

Peserta pada kegiatan perintisan bisnis yaitu Naili Faiqoh sebagai pemilik toko buket Iluna Florist yang bertanggung jawab dalam bagian produksi, Amanah Alfaturrohman bertanggung jawab dalam bagian pemasaran, dan Fitria Ulil Albab bertanggung jawab dalam bagian keuangan

3. Rumusan Program

**a. Produksi**

Tabel 3 Rumusan Program Produksi

Program	Aktivitas	Target	Indikator Ketercapaian
Mencari supplier bahan baku dan bunga	1. Bagian produksi melakukan survey terhadap supplier bunga dan bahan baku dengan cara melalui menghubungi langsung supplier bunga dan	20%	1. Terkumpulnya daftar harga bunga dan menentukan supplier dan bahanbaku yang akan digunakan selama bisnis

	marketplace dengan cara membandingkan harga jual		
Melakukan percobaan untuk produk dried flower	1.Melakukan percobaan pengeringan bunga fresh menjadi dried flower Menggunakan teknik air drying dan sun drying 2.menganalisis produk buket dried flower di pasaran	30%	1. Di dapatkan hasil pengeringan bunga yang memiliki nilai jual 2. menemukan Produk buket dried flower yang sesuai dengan minat konsumen.
Memproduksi barang, Melakukan pencatatan stock dan quality control	1. Membuat produk buket yang akan digunakan sebagai bahan promosi penjualan 2.Melakukan pencatatan stock untuk dried flower 2.Melakukan quality control terhadap	30%	1.Mendapatkan sampling/katalog bermacam variasi buket dried flower 2.Didapatkan pencatatan stock dried flower yang berhasil dekeringkan dengan hasil maksimal selama 1 bulan 3.Terlaksananya quality control

	produk buket dried flower yang sudah di Buat		terhadap produk buket dried flower
Melakukan penjualan dan manajemen produksi	1.Melakukan penjualan produk buket dried flower dan Menganalisis dari hasil penjualan untuk manajemen stock	20%  100%	2. Terlaksananya penjualan dan hasil analisis dari penjualan untuk manajemen stock selama 1 bulan

#### F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian yang terperinci mengenai tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam perintisan ini terbagi menjadi lima bab, yaitu sebagai berikut:

##### 1. BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab I ini merupakan bagian pendahuluan yang terdiri dari analisis situasi, rumusan masalah, tujuan, sasaran perintisan bisnis dan metode perintisan bisnis. Pada bab ini menjelaskan terkait dengan kumpulan informasi yang menjelaskan bagaimana kebutuhan konsumen dalam pemenuhan kebutuhan untuk memberikan hadiah sebagai ungkapan selamat. Pada bab ini juga dijelaskan terkait dengan keberadaan bentuk usaha yang sejenis di daerah tersebut. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab masalah yang ada sehingga nantinya akan ditemukan solusi dalam problem tersebut.

##### 2. BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN

Pada Bab II, menjelaskan terkait laporan umum pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis, yaitu terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis. Pada bagian profil bisnis, menjelaskan

mengenai profil bisnis secara keseluruhan, yang meliputi bidang bisnis, lokasi, dan perkembangan bisnis buket bunga Iluna Florist. Untuk bagian pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis, terdapat aspek-aspek yang beragam, yaitu produksi, marketing/pemasaran, dan keuangan.

### **3. BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH**

Pada Bab III, mengidentifikasi dan pemecahan masalah yang terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian idrntifikasi masalah menguraikan terkait permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam menjalankan suatu bisnisnya. Kemudian pada bagian tinjauan teoritis berisi tentang teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan yang terjadi. Pada bagian pemecahan masalah menjelaskan tentang pendekatan apa yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya.

### **4. BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada Bab IV, berisi kesimpulan dan rekomendasi yang menjelaskan terkait pelaksanaan bisnis secara umum. Yaitu dalam aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana yang telah di jelaskan pada Bab III, dan terdapat saran yang ditujukan kepada calon ilmuwan ekonomi islam yang akan menjalankan bisnis pada bidang yang sama. Kemudian pada bagian akhir, terdapat daftar Pustaka dan lampiran-lampiran yang menunjang bisnis yang dijalankan

#### **G. Jadwal Perintisan Bisnis**

Jadwal kegiatan Perintisan Bisnis ini akan dilakukan selama 3 (tiga ) bulan, tahapan pelaksanaan kegiatan dapat dilihat dalam table berikut ini:

Tabel 4 Rencana Kegiatan Perintisan Bisnis

No.	Kegiatan	Bulan				
		Maret	April	Mei	Juni	Juli
1.	Konsultasi Awal dan Menyusun Rencana Kegiatan					
2.	Proses Bimbingan untuk Menyelesaikan proposal					
3.	Seminar Proposal Tugas Akhir Perintisan Bisnis					
4.	Perumusan dan Persetujuan Program Perintisan Bisnis					
5.	Pelaksanaan dan Proses Bimbingan untuk Menyelesaikan Tugas Perintisan Bisnis					
6.	Ujian Tugas Akhir Perintisan Bisnis (Munaqosah)					
7.	Revisi dan Persetujuan Tugas Akhir Perintisan Bisnis					

## BAB II

### PELAKSANAAN PROGRAM BISNIS

#### A. Profil Bisnis



Gambar 2.1 logo Iluna Florist

Iluna florist merupakan bisnis dalam bidang jasa buket yang berdiri sejak tahun 2020 - saat ini, Iluna florist memiliki banyak produk aneka buket yang di jual seperti produk buket bunga, buket boneka, buket snack, buket uang, buket *custom* dan *gift*.

Lokasi Iluna florist berada di jl. Pahlawan no. 19 Wonosidi Kidul, Wates, Kulon Progo, dalam hal ini tim Iluna florist ingin mengembangkan produk jasa buket yang berfokus pada pengembangan bunga *fresh* menjadi *dried flower* (bunga kering) dengan mengeluarkan produk yang unik dan berbeda dari yang lain. Dalam pengembangan bisnis ini Iluna florist memiliki tim yaitu Naili Faiqoh sebagai tim dalam bidang produksi, Amanah Alfaturahmah bidang Marketing, Fitria Ulil Albab dalam bidang keuangan.

Dalam pengembangan bisnis ini bertujuan untuk memaksimalkan bunga *fresh* yang di jual sehingga ketika masa hidup bunga tersebut habis tidak menjadikan bunga tersebut menjadi sampah dan terbuang. Karena di waktu toko dalam kondisi rame tim tidak kesulitan dalam menjual produk

buket bunga dan produk yang lain karena selalu habis dalam waktu yang singkat, seperti pada musim wisuda tim telah mempersiapkan 100 produk sebelum masa wisuda tiba dan membuat *ready stock* produk 40 buket perhari, namun saat kondisi toko sepi terkadang tim kesulitan untuk menjual produk bunga *fresh*, namun permintaan akan bunga *fresh* tetap ada sehingga tim ingin mencari solusi agar produk bunga *fresh* dapat di jual setiap saat namun tetap mendapatkan hasil yang maksimal. Sehingga pengembangan produk *dried flower* ini diharapkan dapat menjadi solusi dari permasalahan yang ada. Akun sosial media: Ig ( iluna\_florist), Tik tok ( iluna\_florist), Whatsapp (083 119 611 422).

Untuk pelaksanaan program bagian produksi telah di mulai sejak bulan februari dan masih berjalan hingga nanti targetnya akan di bulan juli telah selesai dilaksanakan semua program yang sudah direncanakan. Di bulan februari tim Iluna florist telah melakukan *survey* terhadap supplier bunga yang akan dijadikan supplier untuk produk *dried flower*.

Pada tahap ini tim Iluna florist melakukan pencarian supplier bunga yang memiliki jarak terdekat dari kota yogyakarta tidak melebihi dalam waktu 1 hari pengiriman dan memiliki kualitas bunga yang cukup baik (menyebutkan jarak/waktu) Untuk kegiatan pertama adalah mengikuti kelas merangkai bunga yang memiliki benefit mendapat info supplier bunga.

## **B. Pelaksanaan Bisnis**

### **1. Tinjauan Aspek Produksi**

Aspek yang akan penulis bahas pada laporan ini yaitu mengenai aspek produksi guna mengetahui berbagai strategi untuk mengembangkan bisnis produk buket *dried flower* Iluna florist pada aspek produksi

#### **a. Survey Suplier Bahan Baku *Fresh Flower***

Dalam kegiatan ini tim Iluna florist mencari supplier dengan mencari dari website daerah penghasil bunga dan didapatkan hasil beberapa supplier bunga yaitu dari kota semarang, malang dan surabaya.

Untuk mendapat info lain tim Iluna mencari dari sosial media dan ditemukan beberapa akun yang memberikan informasi mengenai penjualan produk bunga potong dari kota Yogyakarta, dan Malang.

Tabel 5 Survey Suplier Bahan Baku *Fresh Flower*

Nama Supplier	Kelebihan	Kekurangan
Sri Bunga Semarang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kulit bunga bagus</li> <li>2. Pengiriman dilakukan pagihari</li> <li>3. Varian bunga lokal dan semi import lumayan lengkap</li> <li>4. harga standar</li> <li>5. Jarak dekat dengan Yogyakarta</li> <li>6. Ongkos kirim 30-50 ribu</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Pengiriman bunga hanya dapat dilakukan sampai kota Yogyakarta menggunakan driver pribadi dari supplier</li> <li>8. Varian bunga kadang kurang lengkap disaat musim</li> <li>9. Harga bunga yang sering naik ketika musim tertentu</li> <li>10. Packing kurang aman karena tidak diberikan kapas pengawet</li> </ol>

Prive Flora Yogyakarta	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas bunga bagus Memiliki produk bunga yang lebih bervariasi mulai dari lokal, semi import hingga import</li> <li>2. Lokasi dekat dengan took iluna florist</li> <li>3. Packing aman karena diberikan kapas pengawet</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Harga mahal diatas harga pasaran</li> <li>5. Beberapa produk bunga yang dipakai untuk rangkaian di iluna sering kosong</li> </ol>
CasaFlora Surabaya	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas bunga bagus Memiliki produk bunga yang lebih bervariasi mulai dari lokal, semi import hingga import</li> <li>2. Packing aman karena diberikan kapas pengawet</li> <li>3. Harga bersaing</li> <li>4. Produk merupakan tanaman sendiri</li> <li>5. Packing aman</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6.. Lokasi jauh dari kota Yogyakarta</li> <li>7. Ongkos mahal untuk kuantitas order bunga yang sedikit</li> <li>8. Pengiriman menggunakan kereta sehingga memerlukan waktu tempuh yang cukup lama dan pengambilan dilakukan di stasiun Yogyakarta</li> </ol>

Kembang Sore Malang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas bunga bagus</li> <li>2. Memiliki produk bunga lokal dan semi import</li> <li>3. Packing aman karena diberikan kapas pengawet</li> <li>4. Harga bersaing</li> <li>5. Produk merupakan tanaman sendiri</li> <li>6. Packing aman</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Lokasi jauh dari kota Yogyakarta</li> <li>8. Ongkos mahal untuk kualitas order bunga yang sedikit</li> <li>9. Pengiriman menggunakan travel sehingga menempuh waktu yang cukup lama</li> <li>10. Packing tidak diberikan kapas pengawet.</li> </ol>
Milan Bunga Yogyakarta	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki produk bunga lokal dan semi import</li> <li>2. Harga bersaing</li> <li>3. Packing aman</li> <li>4. Diantar langsung ke toko oleh kurir dari supplier</li> <li>5. Dekat dengan toko iluna florist sehingga untuk pengiriman tidak membutuhkan waktu yang lama</li> <li>11. 6. Ongkos pengiriman murah untuk order bunga dengan kuantitas sedikit</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Beberapa kualitas bunga kurang bagus</li> <li>8. Bunga sering tidak lengkap dan diganti tanpa melakukan konfirmasi</li> </ol>

Di bulan februari tim iluna mencoba untuk melakukan pemesanan bunga dari kota-kota tersebut dan di dapatkan hasil supplier yang memenuhi kriteria untuk menjadi supplier bunga adalah dari kota semarang, yogyakarta dan surabaya.

Hal yang menjadi pertimbangan untuk memilih supplier dari kota semarang adalah karena kualitas bunga yang memenuhi standar toko yaitu bunga yang bagus, tidak cepat rontok dan mati, packing yang aman dan ongkos pengiriman yang terjangkau untuk usaha florist yang masih terbelang UMKM.

Sedangkan untuk supplier dari kota yogyakarta kita pilih sebagai supplier ketika menginginkan order bunga dalam jumlah sedikit dan hanya bunga tertentu yang kualitasnya bagus, memiliki kelopak bunga yang cantik dan batang yang masih panjang karena hal tersebut menandakan bahwa bunga baru saja dipetik dari kebun.

Untuk supplier dari surabaya kita pilih ketika ada *event* tertentu seperti moment di bulan wisuda dan pernikahan dengan kebutuhan bunga yang lebih banyak dari hari biasanya yaitu 2-3 kali lipat.

## **2. Mencari Supplier Dried Flower**

Selain mencari supplier bunga *fresh flower* tim Iluna juga mencari supplier bunga kering sebagai bahan tambahan untuk produk buket *dried flower* yang berisi full bunga, karena untuk mendapat hasil buket dengan isi bunga yang bervariasi maka perlu adanya bunga lain sebagai bahan untuk mempercantik isi dalam buket tersebut. Untuk memilih supplier *dried flower* tim memilih dari bermacam *marketplace* seperti shopee dan fb *marketplace*.

Alasan memilih *marketplace* tersebut karena toko yang lebih bervariasi sehingga lebih banyak produk yang dapat dipilih dan memiliki program gratis ongkir tanpa minimal belanja untuk *customer* yang telah menjadi member *platinum*. Adapun jenis-jenis bunga yang biasa dipakai untuk tambahan di dalam buket *dried flower* seperti

bunga *caspea*, klobot, *lagurus*, *edelweis*, bunga cantel, bunga kapas, daun palem dan daun pakis.

Kriteria bunga kering yang dipilih sebagai tambahan produk buket *dried flower* sebagai berikut:

- a. Memiliki nilai estetik dan keindahan
- b. Warna natural dan apabila menggunakan pewarna maka pewarna alami
- c. Produk tahan dan awet apabila dikirim jarak jauh menggunakan jasa ekspedisi
- d. Bunga dan daun tidak mudah rontok apabila disimpan dalam jangka waktu yang lama sekitar 1-2 tahun

Kriteria supplier bunga kering yang digunakan sebagai tambahan produk buket *dried flower* sebagai berikut:

- a. Toko memiliki berbagai macam bunga kering dengan harga yang dapat bersaing
- b. Memiliki *extra packing* yang aman
- c. Memiliki program gratis ongkir
- d. Memiliki paket *bundling*/grosir

### **3. Proses Produksi Buket Dried Flower**

#### **a. Pembuatan Fresh Flower menjadi Dried Flower**

- 1) Memilih jenis bunga *fresh* yang dapat dikeringkan seperti mawar, pikok, aster, *baby breath*, krisan.
- 2) Memisahkan antara bunga *fresh* yang masih segar dan sudah mulai layu
- 3) Menggantung bunga yang sudah hampir layu secara terbalik ditempat teduh namun tetap terkena sinar matahari
- 4) Membiarkan bunga tergantung dalam waktu 2-4

minggu

- 5) Menyemprot *hair spray* untuk jenis bunga tertentu agar bunga lebih kokoh

Prosedur pengeringan bunga dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 2.2 Proses pembuatan bunga kering

Tabel 6 Harga Bahan

No	Nama Barang	QTY		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Kertas Buket	2	lembar	Rp 3.000,00	Rp 6.000,00
2	Bunga mawar	3	Tangkai	Rp 4.000,00	Rp 12.000,00
3	Bunga edelweis	1	Ikut	Rp 13.000,00	Rp 13.000,00
4	Bunga krisan	2	Tangkai	Rp 2.000,00	Rp 4.000,00
5	Bunga cantel	1	Tangkai	Rp 2.000,00	Rp 2.000,00
6	Bunga caspea	1	Tangkai	Rp 2.000,00	Rp 2.000,00

7	Bunga kapas	1	Tangkai	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00
8	Daun Pakis	1	Tangkai	Rp 2.000,00	Rp 2.000,00
9	Plastik	1	Pack	Rp 500,00	Rp 500,00
10	Plaster	1	Roll	Rp 10.000,00	Rp 10.000,00
11	Kain Goni	1	Pcs	Rp 5.000,00	Rp 5.000,00
12	Pita	1	Meter	Rp 2.000,00	Rp 2.000,00
13	Label	2	Pcs	Rp 300,00	Rp 300,00
14	Paperbag	1	Pcs	Rp 1.000,00	Rp 1.000,00
	Total			Rp 50.800,00	Rp 65.800,00

**b. Langkah pembuatan buket dried flower size medium**

1) Siapkan bahan-bahan yang akan digunakan seperti:

a) Kertas buket



Gambar 2.3 Kertas buket

b) Bunga Kering (*dried flower*)



Gambar 2.4 Bunga untuk membuat rangkaian buket

c) Pita



Gambar 2.5 Pita Satin

d) Label dan Logo

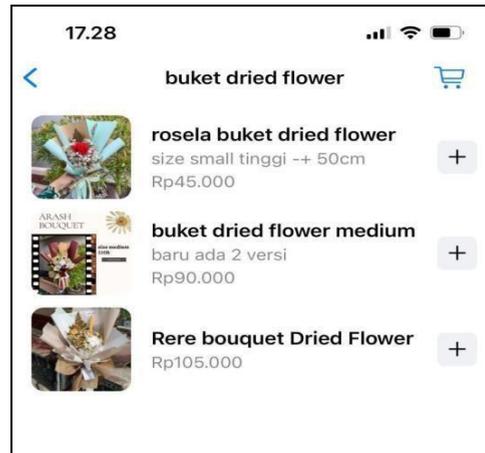


Gambar 2.6 Label & logo

## Standar Poduksi buket *dried flower*

Di Iluna Florist produk buket *dried flower* terbagi dalambeberapa jenis dan katalog yaitu:

- 1) Katalog buket *dried flower small, medium dan large*



Gambar 2.7 katalog buket *dried flower* (bunga kering)

- 2) Katalog buket *dried flower limited edition*

Untuk buket *limited edition* kami tidak mencantumkan katalog khusus pada *Whatsapp* karena produk tersebut apabila habis tidak di *restock* kembali sebagai keunikan tersendiri pada produk ini.



Gambar 2.8 katalog bункet *dried flower limited edition*

3) Katalog buket *dried flower spesial edition*

Untuk buket *spesial edition* kami tidak mencantumkan katalog khusus pada *Whatsapp* karena produk tersebut apabila habis tidak di *restock* kembali sebagai keunikan tersendiri pada produk ini



Gambar 2.9 katalog buket *dried flower spesial edition*

4) Katalog *dried flower* sebagai tambahan buket



Gambar 2.10 Contoh tambahan bunga kering di buket boneka

5) Katalog *ready stock* produk menggunakan *dried flower*

Tujuan adanya berbagai macam katalog tersebut untuk memberikan kesan berbeda pada produk buket *dried flower* sehingga produk yang di jual memiliki ciri khas dan keunikan tersendiri.

Standar produksi buket *dried flower small, medium, dan large*

- 1) *Buket small* dengan harga 5k-100k
  - a) Kertas wrapping yang digunakan adalah kertas standar seperti samson dan *cellophane* standar
  - b) Jenis bunga yang di gunakan adalah edelweis, pikok, caspea daun pakis dan jenis daun lainnya
- 2) *Buket medium* dengan harga 100k-200k
  - a) Kertas wrapping yang digunakann adalah kertas standar seperti *cellophane*, wrapping korean, dan wrapping dengan model *glossy*
  - b) Jenis bunga yang di gunakan adalah edelweis, pikok, mawar, bunga kapas, *caspea*, *laugurus*, *baby breath*, daun pakis dan jenis daun lainnya
- 3) *Buket large* dengan harga mulai 250k
  - a) kertas wrapping yang digunakann adalah kertas standar seperti *cellophane*, wrapping korean, dan wrapping dengan model *glossy*.
  - b) jenis bunga yang di gunakan adalah edelweis, pikok, mawar, bunga kapas, *caspea*, *laugurus*, *baby breath*, daun pakis dan jenis daun lainnya

Untuk buket size *medium* dan *large* jenis bunga yang digunakan hampir sama hanya saja jumlah bunga yang dipakai berbeda

#### 4. Melakukan Manajemen Stok

Manajemen mempunyai asal kata yaitu *to manage* yang bila diartikan memiliki arti mengelola atau mengatur. Proses mengelola maupun mengatur tersebut mempunyai aturan dan fungsi-fungsi yang mengatur serta memerlukan bantuan orang lain dalam hal untuk mencapai sebuah tujuan (Puspitosari, 2020). Maka dari itu manajemen merupakan suatu proses yang memiliki aturan dalam erwujudnya suatu tujuan dengan bantuan orang lain. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa sebuah teori menurut beberapa ahli seperti yang dikemukakan Assauri (2008), yaitu suatu kegiatan maupun usaha yang dilakukan guna mencapai suatu tujuan dengan menggunakan atau mengkoordinasikan suatu kegiatan bersama dengan orang lain. Selain itu pendapat lainnya oleh Hersey dan Blanchard dalam Siswato (2011), yaitu suatu usaha yang dilakukan secara bersama-sama dengan seseorang maupun secara berkelompok demi mencapai tujuan sebuah organisasi.

Manajemen stok merupakan suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengatur semua persediaan yang dimiliki (Utami & Sitorus, 2015). Kegiatan utama dari manajemen stok adalah mengontrol hingga memperoleh persediaan dan bagaimana cara untuk menyimpannya dengan baik dan benar. (Kurniawan, 2022) Ketersediaan stok produk akan memberikan stabilitas pada pemasaran dan penjualan di toko iluna florist, untuk menjaga ketersediaan produk salah satu hal penting yang perlu di lakukan adalah berkomunikasi dengan bagian pemasaran sehingga dapat ditentukan apa saja produk yang dapat di lakukan penyetokan dalam jumlah yang sudah di tentukan hingga stok produk selalu terpantau dan mempermudah proses penjadwalan dan pengadaan produk (Aziz, 2022). Riset penjualan yang ada tentu menjadi tugas bidang pemasaran, sehingga penulis perlu berkomunikasi dengan bidang pemasaran mengenai penjualan agar dapat melakukan manajemen stok produk dengan tepat

dan sesuai(Erlina, 2017).

## **5. Melakukan Quality Control**

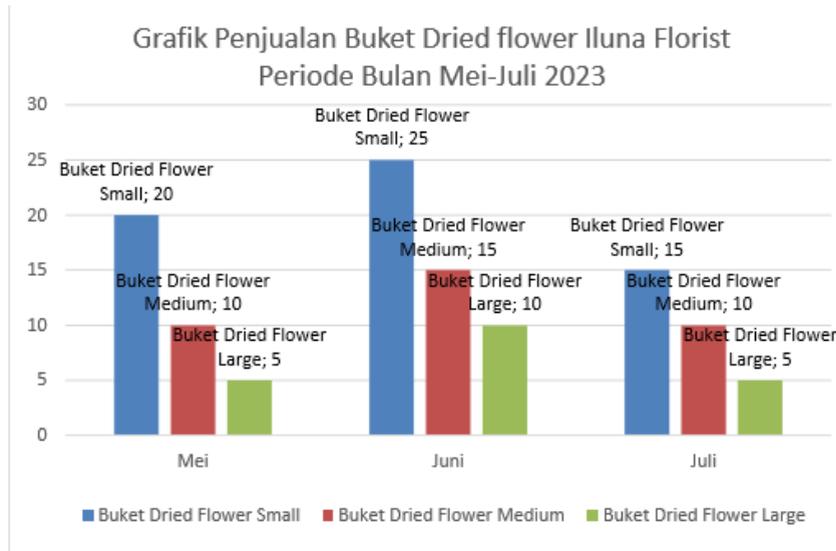
Pengendalian mutu adalah kegiatan manajemen suatu perusahaan untuk mempertahankan produknya agar tetap dalam batas-batas standar yang ditetapkan. Setiap perusahaan memiliki kebijakan mutunya masing-masing, dalam hal pengendalian mutu, perusahaan berusaha untuk memastikan bahwa hasil akhir dalam proses sesuai dengan kebijakan mutu perusahaan (Rahayu, 2020).

Adapun penulis melakukan proses *quality control* pada setiap produk yang akan di display di toko dan di jual kepada konsumen, dengan cara melakukan pemeriksaan apakah terdapat kecacatan produk dari segi bunga yang rontok, *wrapping* yang kusut, plaster yang tidak rekat atau warna produk yang sudah mulai memudar. Setelah produk melalui proses *quality control* barulah produk tersebut di pasangkan logo brand sebagai identitas agar mudah di kenali sedangkan untuk buket yang terdisplay dapat di perbaiki untuk menjaga produk agar tetap memiliki nilai keindahan.

## **6. Proses penjualan dan Analisis Penjualan**

Dalam Proses penjualan ini bagian produksi melakukan analisis melalui diagram penjualan yang telah dibuat oleh bidang keuangan dan survey yang dibuat oleh bidang pemasaran.

Untuk melakukan penjualan dengan melalui pemesanan langsung ataupun melakukan penyetokan produk di toko bagian produksi mengambil data survey untuk dijadikan acuan menyetok dan menjual produk buket *dried flower*



Gambar 2.11 Grafik penjualan bulan mei-juli

Berdasarkan hasil dari analisis penjualan buket dried flower pada bulan Mei dan bulan Juni meningkat. Dapat dilihat dari grafik penjualan buket *dried flower* di setiap *size* yang telah disediakan meningkat secara terus menerus pada bulan Mei - Juni. Namun, pada bulan Juli penjualan buket *dried flower* mengalami penurunan. Penjualan buket dried flower pada bulan Mei yaitu, untuk size small terjual sebanyak 20 pcs, buket *size medium* terjual sebanyak 10 pcs, dan untuk buket *size large* terjual sebanyak 5 pcs. Total penjualan buket *dried flower* pada Bulan Mei 2023 terjual sebanyak 35 pcs.

Kemudian penjualan buket *dried flower* pada bulan Juni yaitu, untuk size small terjual sebanyak 25 pcs, buket *size medium* terjual sebanyak 15 pcs, dan buket *size large* terjual sebanyak 10 Pcs. Total penjualan buket *dried flower* pada Bulan Juni 2023 terjual sebanyak 50 pcs.

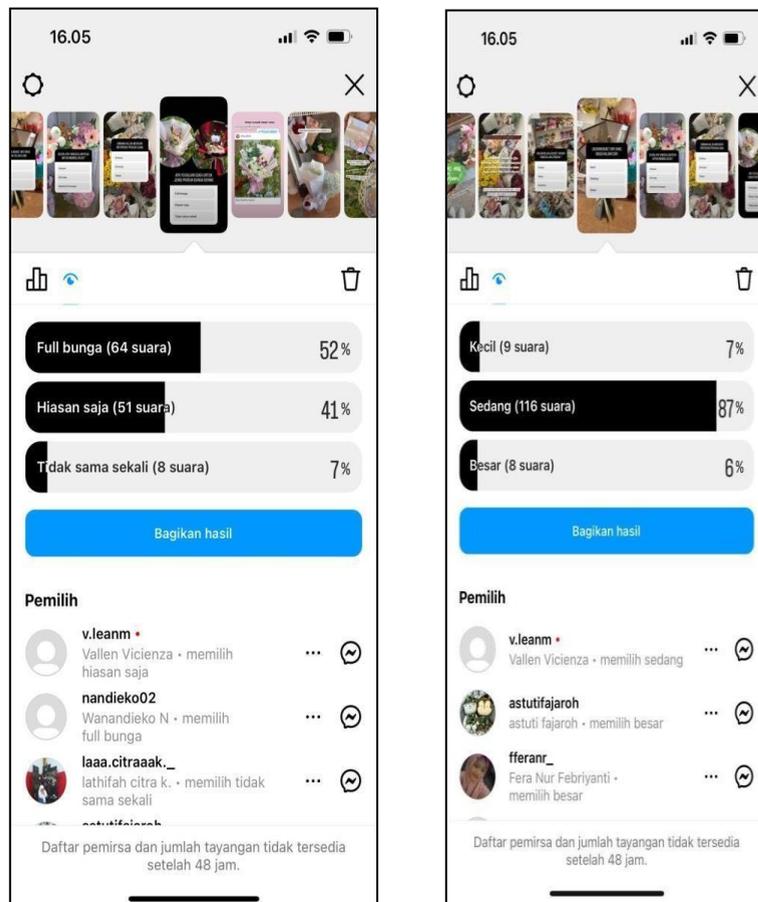
Dan penjualan buket *dried flower* pada bulan Juli yaitu untuk *size small* terjual sebanyak 15 pcs, buket *size medium* terjual sebanyak 10 pcs, dan buket *size large* terjual sebanyak 5 Pcs. Total penjualan

buket *dried flower* pada bulan Juni 2023 terjual sebanyak 30 pcs.

Sehingga diperoleh hasil untuk setiap musim wisuda dilakukan penyetokan produk sebanyak 30-50 pcs untuk memenuhi kebutuhan stock dan penjualan di toko, pada bulan yang tidak adanya musim wisuda maka dilakukan penyetokan produk sebanyak 30 pcs yang diambil dari hasil penjualan paling rendah pada musim wisuda.

Dari hasil survey yang dilakukan oleh bidang pemasaran yaitu dengan memberikan pertanyaan sebagai berikut:

- Apa yang kalian suka untuk jenis produk bunga kering?
- Ukuran buket apa yang biasa kalian cari?



Gambar 2.12 Survei melalui instagram

Sehingga didapatkan hasil untuk buket *dried flower* yang

diminati oleh konsumen adalah buket dengan ukuran sedang dan berisi penuh bunga/dominan bunga kering.

## **BAB III**

### **IDENTIFIKASI KENDALA PADA PROSES PRODUKSI**

#### **A. Identifikasi Masalah**

Ketika menjalankan sebuah bisnis maka tentu akan adanya kendala ataupun masalah yang dihadapi oleh setiap pelaku usaha/bisnis. Kendala tersebut dapat muncul dengan diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan. Hal itu menjadi suatu tantangan yang harus diatasi oleh setiap pelaku bisnis agar ke depannya mampu menjadikan bisnis berkembang semakin lebih baik. Dalam hal ini, penulis mengalami beberapa kendala pada bidang produksi.

Untuk tahap identifikasi masalah ini penulis akan memaparkan lebih lanjut bagaimana situasi bisnis dan permasalahannya yang di hadapi, berikut beberapa permasalahan pada bagian produksi yang telah penulis alami selama melakukan proses produksi:

##### **1. Pencarian Supplier**

Faktor yang menjadi penghambat selama mencari supplier bunga adalah perjalanan pengiriman bunga dari satu kota ke kota lain yang membutuhkan waktu cukup lama sehingga terjadinya resiko bunga layu dan rusak apabila tidak segera dilakukan *conditioning* pada bunga-bunga tersebut, selain itu dalam proses pencarian supplier adanya kendala dalam menentukan supplier melihat dari segi kualitas bunga dan harga yang sesuai dengan kebutuhan toko Iluna florist dikarenakan pada bulan tertentu kebutuhan bunga di toko terkadang terjual tidak memenuhi target namun toko harus tetap menyediakan bunga dengan lengkap.

Sehingga untuk mendapatkan bunga dengan kualitas yang tetap bagus dan sesuai dengan standar toko tim Iluna terkadang tetap memilih supplier yang berada di luar kota jogja dengan resiko adanya

ongkos pengiriman yang lebih mahal dibanding supplier dari kota yogyakarta

2. Kendala cuaca

Ketika musim hujan tiba kendala pada pengeringan bunga adalah kondisi cuaca dan ruangnya yang suhunya menjadi lembab sehingga proses pengeringan berlangsung lebih lama dari biasanya. Terkadang bunga juga mengalami gagal pengeringan seperti kelopak yang rontok, gagal mengering menjadi kelopak yang indah, atau bunga yang copot dari tangkainya dan warna bunga yang pudar/menghitam.

3. Inovasi

Dalam memberikan inovasi pada produk buket dried flower ini menjadi sebuah tantangan tersendiri dikarenakan produk buket dried flower bukan merupakan produk baru di dalam usaha toko bunga sehingga toko Iluna harus memiliki ciri khas agar produk yang di keluarkan nantinya tidak sama dengan produk toko lain.

4. Manajemen stok

Keterbatasan waktu dalam merangkai buket *dried flower* karena berbagi waktu untuk merangkai buket lain, buket *dried flower* merupakan produk yang rentan apabila terpapar sinar matahari langsung karena toko yang menghadap ke arah matahari terbit dan belum mempunyai kaca penutup sehingga apabila produk di *display* dalam rak terlalu lama akan membuat produk menjadi berdebu dan resiko warna bunga serta kertas buket yang pudar.

5. Kendala Pengiriman

Untuk penjualan buket dengan jarak jauh ini mengalami kendala pada proses packing dan pengiriman barang dikarenakan produk buket *dried flower* merupakan produk bunga yang rentan rontok apabila dikirim dalam jarak yang jauh seperti keluar kota yogyakarta. Selain itu packing buket juga memerlukan tambahan biaya kurang lebih 20% dari harga buket sendiri untuk memberikan *packing extra* sehingga untuk penjualan jarak jauh masih belum dapat di lakukan.

## B. Tinjauan Teoritis

### 1. Teori Produksi

Kegiatan produksi adalah respon dari sebuah kegiatan konsumsi. Dengan kata lain, kegiatan produksi dan konsumsi ini merupakan sebuah mata rantai yang saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu, kegiatan produksi harus sejalan dengan kegiatan konsumsi. Jika tidak, maka dalam praktik kegiatan ekonomi tidak akan berhasil mencapai tujuan yang diinginkan

Proses produksi adalah interaksi antara bahan dasar, bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin, serta alat-alat perlengkapan yang digunakan dalam sebuah proses produksi (Gitosdarmo, 2002)

Berdasarkan dari itu diketahui bahwa dalam menghasilkan suatu barang dan jasa diperlukan tenaga kerja, pengetahuan serta alat perlengkapan yang dibutuhkan.

### 2. Manajemen stock dalam produksi

Manajemen produk adalah praktik perencanaan, pengembangan, pemasaran, dan perbaikan terus-menerus dari dalam sebuah produk (Louise Kelly & Chris Booth, 2004).

Faktor-faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya suatu produksi dapat ditinjau dari segi produsen antara lain:

- a. Faktor *internal* dari produsen yaitu ketersediaan produksi, alokasi input, eknologi produksi, kemampuan produsen,
- b. Faktor *ekstrnal* produksi yaitu harga *input*, harga *output*, peluang pasar hasil produksi (karmini, 2018).

Perencanaan dan pengendalian persediaan merupakan suatu kegiatan yang perlu mendapat perhatian khusus dari usaha industri yang dijalankan. Karena dengan adanya pengelolaan persediaan yang baik, maka dapat menghindari pemborosan biaya untuk persediaan. Di sisi lain juga dapat menghambat

kegiatan operasional usaha tersebut apabila tidak mendapat perhatian khusus. Manajemen persediaan adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mengatur dan mengelola setiap kebutuhan barang baik barang mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi agar selalu tersedia baik dalam kondisi pasar yang stabil dan berfluktuasi (Putra & Hongdiyanto, 2015).

c. Strategi produksi

Lee et al (2016) menyatakan bahwa sebuah keunggulan kompetitif dapat memberikan dampak pada keberlangsungan sebuah organisasi serta mempunyai suatu nilai produk yang berbeda dan tidak mudah diduplikasi oleh produk imitasi didalam sebuah persaingan. Meskipun perdebatan ini telah terjadi sejak tahun 1980an, studi terbaru telah membahas hal ini dengan isu dari perspektif yang berbeda, termasuk (i) keunggulan kompetitif dalam hal biaya (Carlin, Glyn & Van Reenen, 2001; Hay, 2012; Lee dkk., 2016

Strategi adalah rencana tindakan dalam mencapai misi, dalam menciptakan inovasi baru dibutuhkan strategi produksi yang tepat sehingga dalam menciptakan suatu hasil yang baru didapatkan hasil yang lebih baik dari produk sebelumnya. Dalam Islam, pentingnya perencanaan dapat dilihat pada hakikat bahwa Allah sendiri adalah pelindung dan perencana yang terbaik sebagaimana disebutkan

الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدَ جَمَعُوا لَكُمْ فَآخِشْتَهُمْ فَرَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ

"Cukuplah Allah menjadi penolong Kami dan Allah adalah Sebaik-baik Pelindung.(Q.S Ali-Imran : 173)

d. Inovasi Produk

Menurut (Grewal dan Levy 2010 dalam Charisa, 2015: 69), inovasi merupakan proses transformasi dari ide menjadi suatu produk dan jasa baru yang akan membantu perusahaan

mengalami pertumbuhan. Tanpa adanya inovasi, maka perusahaan hanya memiliki 2 pilihan, yaitu terus melakukan pemasaran produk yang sudah ada sehingga menjadi pelanggan tetap atau membawa produk yang sama ke pasar lain dengan pangsa pasar serupa.

### C. Pemecahan masalah produksi

Dalam hal ini penulis mencari pemecahan masalah dari masalah yang di hadapi selama menjalankan usaha florist, penulis berkoordinasi dengan bagian keuangan dan pemasaran untuk menemukan langkah yang tepat dalam menangani masalah yang ada pada usaha ini, beberapa langkah yang sudah di diskusikan adalah sebagai berikut:

1. Apabila terjadi kerusakan pada bunga saat diperjalanan pengiriman tim melakukan *conditioning* sesegera mungkin setelah bunga sampai di toko. sehingga bunga yang layu dapat di masukkan ke dalam showcase atau bila sudah tidak memungkinkan akan langsung dilakukan penjemuran untuk nantinya dijadikan produk *dried flower*. dan ketika musim yang sedang beresiko pada kondisi bunga tim melakukan *order* bunga dari jauh-jauh hari sehingga nantinya akan mendapat *stock* bunga yang sesuai dengan kebutuhan toko.
2. Melakukan pengeringan bunga dengan menyimpan di suhu ruang yang tidak lembab meskipun dalam kondisi hujan, menghindarkan bunga dari cipratan air, memberikan *extra* pengawet bunga seperti *hair spray*. Memberikan kawat pada tangkai bunga sehingga bunga tidak mudah copot.
3. Untuk menjadikan produk buket *dried flower* memiliki ciri khas tersendiri bagian produksi telah melakukan inovasi dengan cara membuat produk bertema *limited edition* dan *special edition* yang hanya keluar 1 kali dalam setiap jenis buket. Sehingga nantinya customer yang membeli tidak akan mendapatkan produk yang sama

dengan yang lainnya, untuk produknya sendiri di inovasi mulai dari warna bunga, jenis bunga, tema buket, warna dan jenis kertas buket yang dipakai.

4. Apabila produk buket belum terjual dalam waktu lebih dari 1 bulan dilakukan *flehsale* produk atau diskon sehingga produk dapat terjual, membersihkan rak *display* agar buket tidak berdebu, mengganti kertas buket apabila warna mulai memudar
5. Untuk mengirimkan produk jarak jauh tim akan tetap memperhatikan proses *packing* dan mencari perlengkapan *packing* dengan harga grosir serta memilah produk buket yang dapat dikirim dengan ekspedisi tanpa terkena *volume* pengiriman sehingga ongkir dan harga *packing* dapat di minimalkan.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Usaha *florist* merupakan sebuah usaha dalam bidang jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam membeli barang berupa hadiah sebagai ungkapan selamat dan perayaan acara seperti wisuda, ulang tahun, duka cita, pernikahan dan sebagainya. Dalam usaha ini terdapat kesepakatan antara konsumen dan penyedia jasa untuk membuat sebuah rangkaian hadiah. Pada perintisan bisnis ini penulis berfokus pada pengembangan bagian produksi, adapun program kerja yang dilaksanakan oleh penulis selama menjalani perintisan bisnis ini adalah:

1. Bagian produksi melakukan survei terhadap supplier bunga dan bahan baku dengan cara melalui menghubungi langsung supplier bunga dan marketplace dengan cara membandingkan harga jual.
2. Melakukan percobaan pengeringan bunga fresh menjadi *dried flower*.
3. Melakukan analisis produk buket *dried flower* di pasaran.
4. Memproduksi buket *dried flower*.
5. Melakukan pencatatan *stock* dan *quality control*
6. Melakukan penjualan buket *dried flower*

Sebelum melakukan perintisan bisnis penulis berkoordinasi dengan tim bagian keuangan dan pemasaran untuk melakukan proses produksi buket *dried flower*. Sehingga di dapatkan keputusan yang tepat dan selaras yaitu memproduksi buket sesuai dengan selera *customer* yaitu dengan mengikuti survei yang telah di lakukan bagian pemasaran dan merujuk pada grafik bagian keuangan yaitu memproduksi jumlah buket sesuai dengan tingkat penjualan yang terjadi pada bulan tersebut. Adapun kendala/masalah yang terjadi selama menjalankan usaha *florist* ini adalah munculnya permasalahan meliputi sulitnya mencari supplier bunga karena lokasi iluna florist yang berada di daerah kabupaten sedangkan bunga biasa di turunkan di wilayah kota yogyakarta dan beberapa musim tertentu seperti wisuda dan pernikahan

harga bunga melonjak cukup tinggi, kendala dalam pengeringan bunga karena cuaca, masih perlunya berbagai inovasi dalam buket *dried flower* dan kendala dalam proses pengiriman jarak jauh.

Dari berbagai masalah yang dihadapi selama melaksanakan program bisnis ini penulis juga mencari solusi untuk memecahkan masalah yang terjadi seperti membeli *showcase* untuk penyimpanan bunga agar lebih tahan lama, memiliki ruangan khusus untuk pengeringan bunga dan memberikan pengawet pada bunga tertentu yang cepat rontok, melakukan inovasi pada produk buket *dried flower* yang hanya ada 1 produk di setiap edisi, dan memperhatikan packing untuk pengiriman jarak jauh dengan memberikan wadah yang aman berupa *paperbag*/kardus yang sesuai dengan ukuran buket.

## **B. Saran**

Penting bagi penulis dan tim Iluna florist untuk terus mengembangkan usaha dengan mengupayakan untuk terus memberikan pelayanan terbaik oada customer sebagai peningkatan kualitas usaha. Oleh karena itu adapun saran untuk mengembangkan usaha ini adalah perlunya memperhatikan kondisi keuangan untuk menjalankan produksi dan pemasaran yang maksimal. Melakukan evaluasi setiap bulan untuk permasalahan yang terjadi selama proses bisnis, oleh karena itu bagian produksi harus selalu mencari ide-ide kreatif untuk memberikan inovasi pada produk-produk yang di jual.

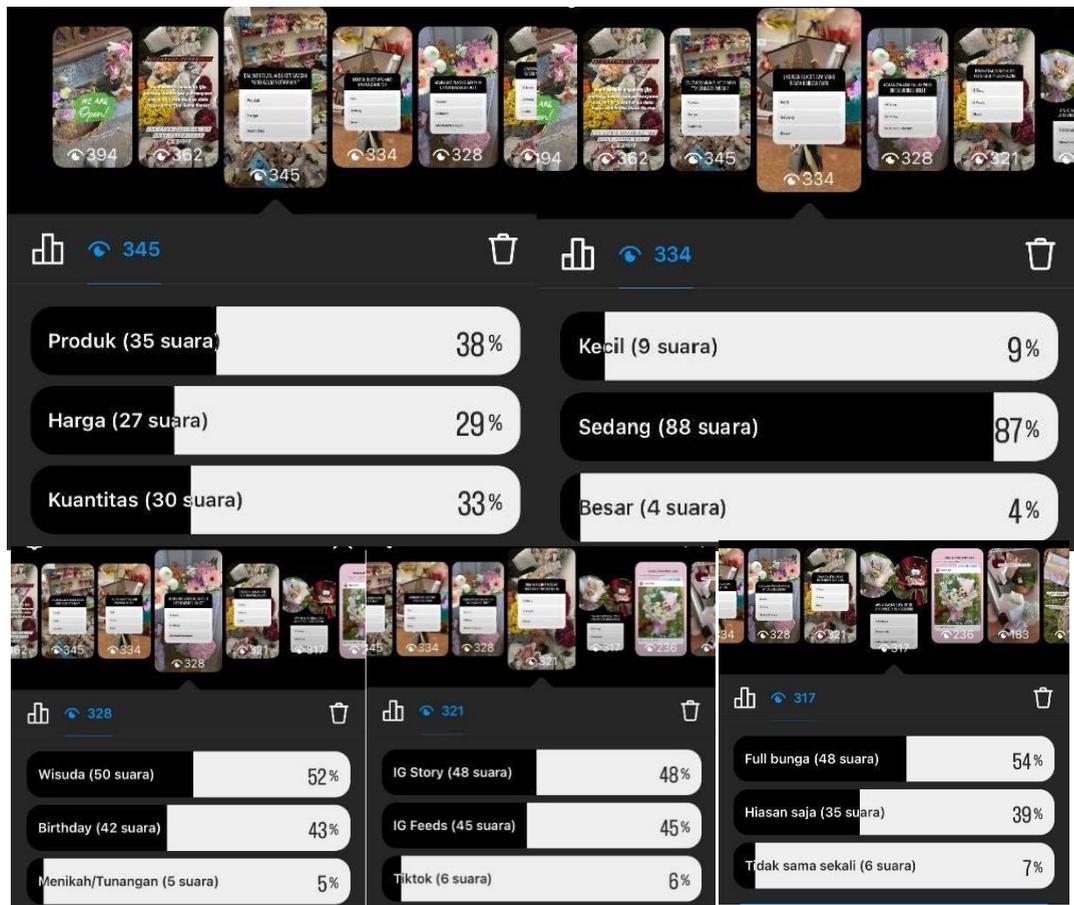
## DAFTAR PUSTAKA

- Aminuddin, Lia. (1999). *Membuat dan Merangkai Bunga Kering*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Aziz, A. (2022). *Manajemen Produk: Efektif dan Efisiensi Produk*. CV.EUREKA MEDIA AKSARA.
- Desi Eka, (2020) *Inovasi Kerajinan dan Keterampilan Tangan Berkreasi melalui pemanfaatan Limbah Barang Bekas*. Surabaya: UWKS PRESS
- Erlina. (2017). *Manajemen Persediaan*.
- Ir. Mutia H. Prasodjo, Ir. Wien Kuntari, M.Si., Dra. Yohanna Pratiwi, MBA. (2016) *Merangkai Bunga kering dan Bunga Buatan*. Direktorat Jenderal Kursus dan Pelatihan
- Julyanthry, dkk. (2020). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Yayasan Kita Menulis
- Jeff Madura. 2001. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Selemba Empat.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenada Media
- Karmini. (2018). *Ekonomi Produksi Pertanian*. Samarinda: Mulawarman University Press
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: erlangga
- Leonardus Saiman. 2015. *Kewirausahaan Teori Praktik dan Kasus- Kasus*, Jakarta: Selemba Empa
- Norvadewi (2015). *Bisnis dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 01(01)
- Prasodjo, Mutia Ha. (2010). *Aneka Desain Cantik Bunga Kering*. IPB Press. Bogo
- Puspitosari, L. L. I. (2020). *Analisis Manajemen Persediaan Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Jazid Bastomi Batik di Purworejo*. *Jurnal JESKaPe*, 4(1), 55–66.
- Rita Januarwati, E. P. (2014). *Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga "Cindy" di Jl.Kayoon Utara No.12 Gentengkali*. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 155-164.

- Singh, L. D. (2017). *Drying Technologies in Orchids. International Journal of Environmental Sciences & Natural Resources*, 5(1)
- Tabelessy, W. (2021). Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Rumahan Buket Bunga Victoria di Kota Ambon. *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM*. vol.2
- Utami, N., & Sitorus, O. F. (2015). Manajemen Logistik di Giant Ekstra. *Jurnal Utilitas*, 1(1), 92–103.

## LAMPIRAN

### 1. Observasi via *instagram*



Gambar 4.1 Hasil Observasi Melalui Via Instagram

2.

Inovasi produk berdasarkan hasil survei



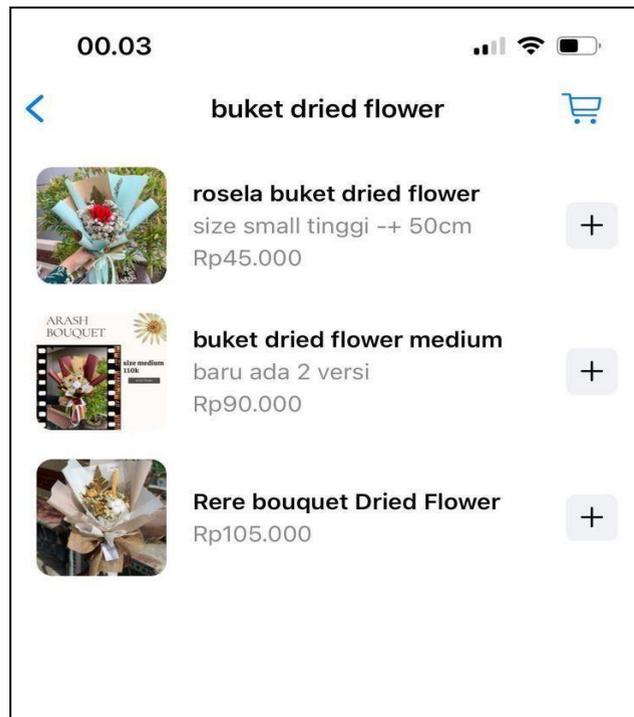
Gambar 4.2 Hasil Inovasi Produk

### 3. Hasil pengeringan bunga



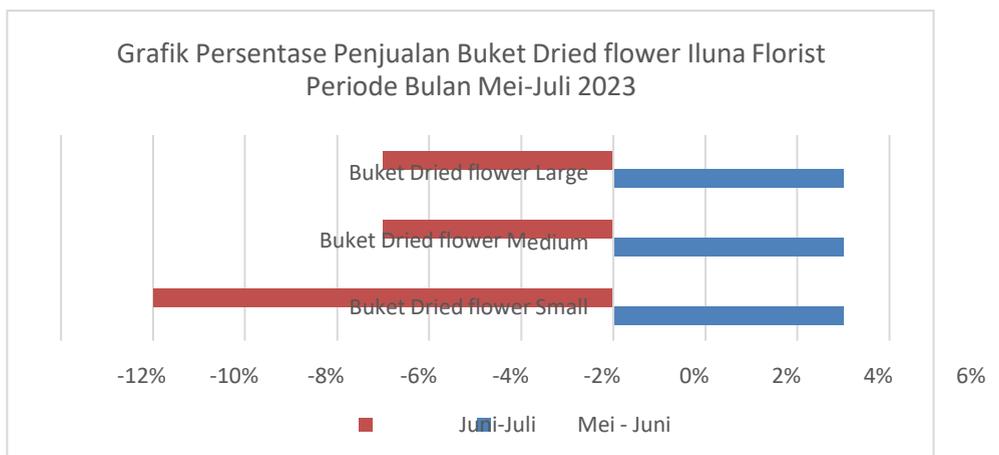
*Gambar 4.3 Hasil Pengeringan Bunga*

#### 4. Pembuatan katalog baru produk dried flower



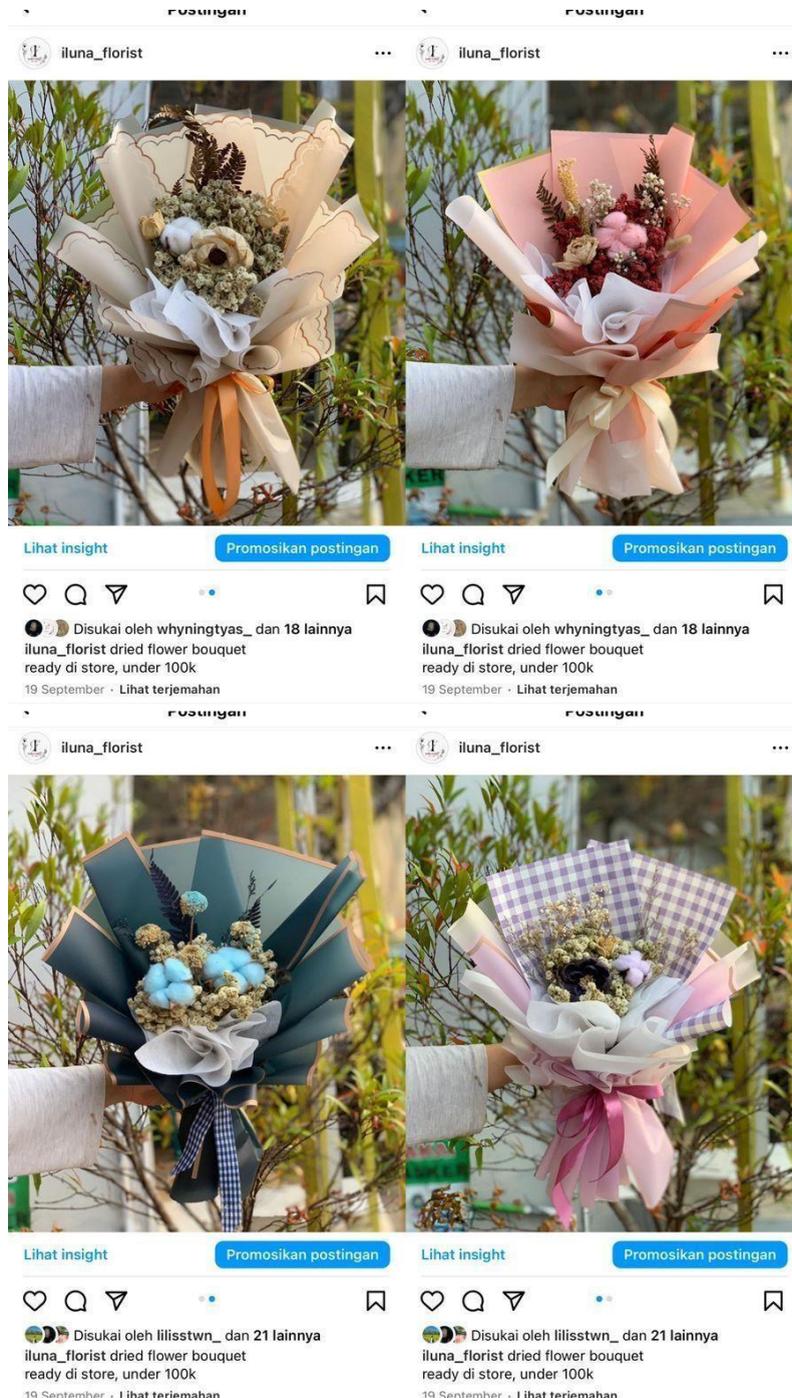
Gambar 4.4 Pembuatan Katalog Produk Dried Flower

#### 5. Grafik Penjualan Bucket Dried Flower Iluna



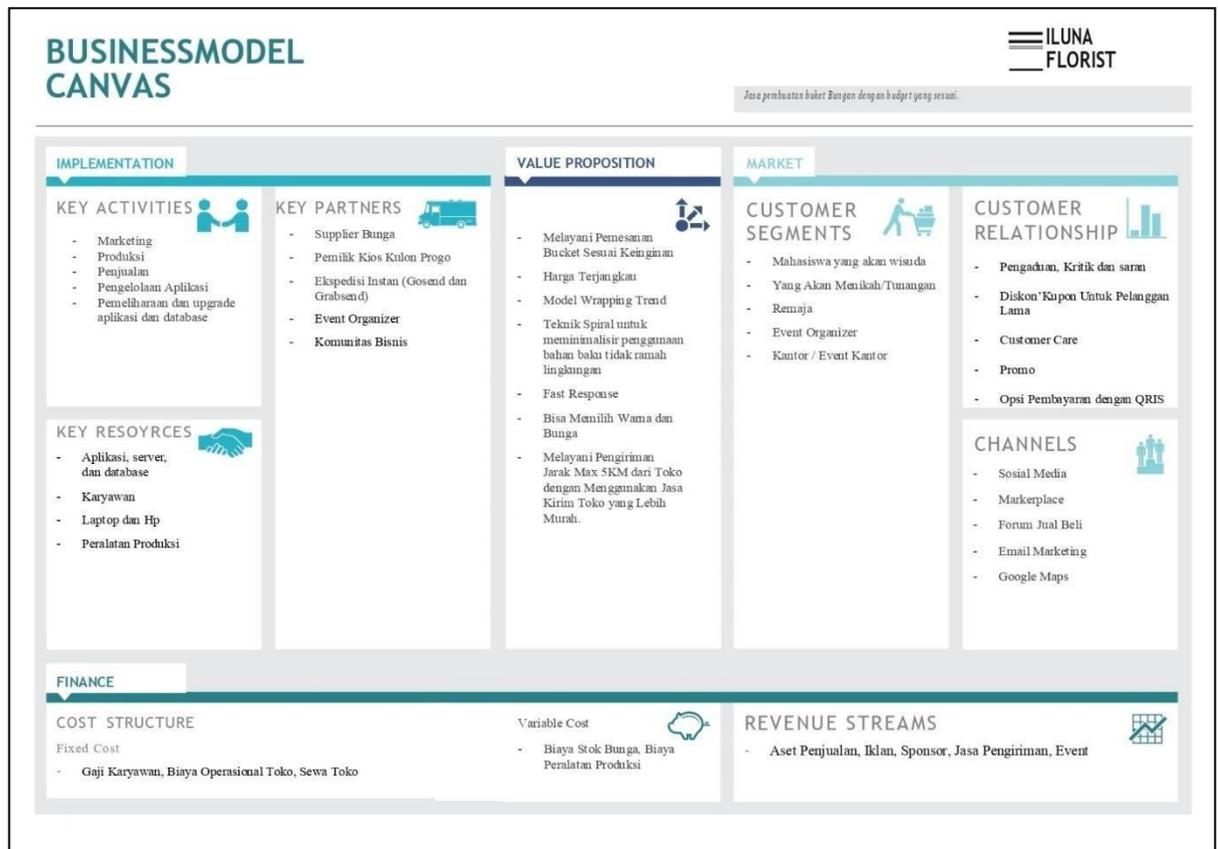
Gambar 4.5 Grafik Penjualan Dried Flower

## 6. Stock buket *dried flower limited edition*



Gambar 4.6 buket *limited edition*

## 7. BMC



Gambar 4.7 business model canvas