

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Permasalahan Konsumen

Menurut Griffin dan Ebert (2007) bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba. Menurut Prof. Owen bisnis adalah sebuah perusahaan yang berhubungan dengan produksi dan distribusi barang-barang untuk dijual ke pasaran ataupun memberikan harga pada setiap jasanya.

Usaha wedding decoration adalah usaha jasa yang mengandalkan kreatifitas dan inovasi. Dimana usaha jasa ini menyajikan sebuah karya seni yang memiliki nilai jual yang fleksibel dan tak terbatas. Di Indonesia sendiri penyedia jasa dekorasi pelaminan sudah banyak yang tentunya bervariasi dan memiliki plus minus di masing-masing vendor. Akan tetapi saya akan focus pada masalah yang sering dialami oleh konsumen, antara lain :

- a. Kurangnya informasi yang diberikan oleh pihak dekorasi yang menyebabkan miss communication antara pihak dekorasi dan konsumen.
- b. Kurangnya komunikasi yang baik antara pihak dekorasi dan konsumen, sehingga kurang maksimal dalam proses pengerjaan.
- c. Vendor dekorasi di Banjarnegara, masih jarang yang mau menjemput bola datang ketempat para konsumen. Sehingga sedikit merepotkan para calon konsumen.
- d. Komunikasi yang buruk, menyebabkan ketidaksesuaian antara model yang di pasang dengan permintaan konsumen.

1.2. Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan

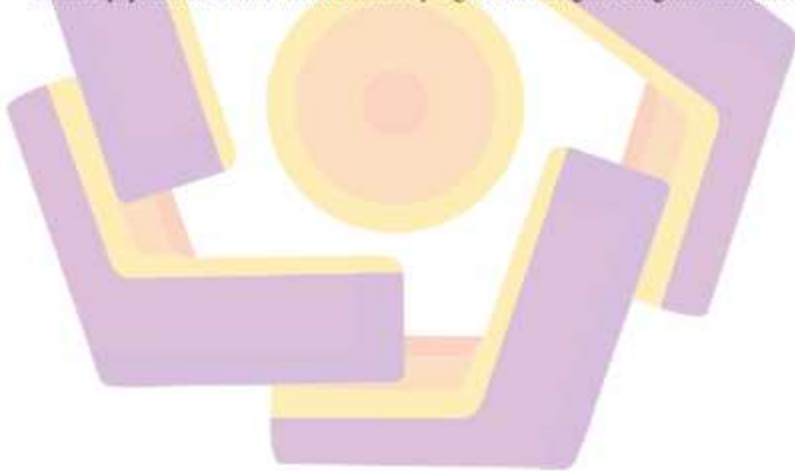
Untuk menanggapi permasalahan tersebut JNH Wedding Decoration memberikan solusinya yaitu dengan :

- a. Memberikan informasi dengan baik dan detail, sehingga meminimalisir terjadinya miss communication.
- b. Membangun hubungan yang baik, dengan cara pendekatan dengan para konsumen, dengan begitu kami akan tau apa yang di inginkan oleh

konsumen. Sehingga meminimalisir komplain dalam proses pengerjaan dan waktu pengerjaan akan lebih maksimal.

- c. Memberikan pelayanan konsultasi secara gratis di rumah konsumen atau di suatu tempat yang di inginkan oleh konsumen, bisa di coffeshop, tempat makan, atau tempat lainnya. Dengan begini, konsumen akan lebih di manjakan dengan pelayanan yang kami berikan.
- d. Menjalin komunikasi dengan cara bertemu langsung, sehingga akan lebih mudah dalam memahami apa yang di inginkan oleh konsumen, mulai dari tema, model, warna, dan jenis bunga yang di inginkan. Dan ketika di pasang pun, hasilnya akan sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen.

Adapun nilai lebih yang ditawarkan JNH Wedding Decoration yaitu sangat mengutamakan pelayanan, sehingga konsumen akan lebih dimanjakan dengan pelayanan yang kami berikan dan memberikan pengalaman yang berbeda. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, pelayanan adalah hal yang terpenting dan dengan cara komunikasi yang baik akan memudahkan kami mengerjakan dekorasi dalam upaya memberikan hasil dekorasi yang sesuai dengan keinginan konsumen.



1.3. Noble Purpose

Dalam memberikan nilai kebermanfaatn bagi masyarakat, JNH Wedding Decoration memiliki beberapa tujuan dalam menjalankan usaha ini. Adapun tujuannya yaitu :

- Memberikan solusi untuk permasalahan yang selama ini dialami oleh konsumen.
- Memajukan dunia perdekoran di Banjarnegara dengan cara menciptakan inovasi, salah satunya adalah di dalam pelayanan.
- Membantu meningkatkan pendapatan perekonomian lokal dengan membuka lowongan lapangan pekerjaan baru.

1.4. Visi dan Misi

Visi :

Menjadi dekorasi pernikahan unggul di Banjarnegara yang mengutamakan kepuasan pelanggan dan kualitas.

Misi :

- Memberikan pelayanan yang ramah, humanis dan memuaskan para konsumen, dengan cara memberikan informasi yang detail dan jelas tentang dekorasi pelaminan.
- Mengembangkan inovasi baru dalam pelayanan, produksi, pemasaran, dan produk jasa yang kami berikan.
- Mengembangkan jaringan bisnis yang luas dan kuat, baik di Banjarnegara maupun luar Kab. Banjarnegara dengan cara menjalin hubungan yang baik dengan para WO, MUA, dan pelaku lainnya di dunia wedding.