

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1 Permasalahan Konsumen

Ada beberapa permasalahan konsumen dalam bisnis Bouquet bunga yang perlu diwaspadai oleh pelaku ekonomi. Berikut permasalahan konsumen yang diambil dari kuisisioner yang telah disebar oleh penulis.

1. Harga

Harga merupakan faktor lain yang harus dipertimbangkan konsumen ketika membeli Bouquet bunga. Konsumen mencari Bouquet bunga yang terjangkau namun berkualitas tinggi. Oleh karena itu, penulis menetapkan harga yang kompetitif untuk menarik perhatian konsumen.

2. Desain

Desain Bouquet bunga juga merupakan elemen penting bagi konsumen. Konsumen mencari Bouquet bunga yang dirancang dengan indah dan sesuai dengan kebutuhan mereka. Oleh karena itu, para penulis dituntut untuk berpikir kreatif dalam merangkai *snack* agar dapat menghasilkan Bouquet *snack* yang sesuai dengan preferensi konsumen.

3. Pelayanan

Pelayanan yang baik juga merupakan faktor penting ketika konsumen membeli Bouquet *snack*. Konsumen akan merasa puas jika mendapat pelayanan yang baik dari penulis, seperti perilaku yang ramah dan sopan serta respon yang cepat terhadap pertanyaan dan permintaan konsumen.

4. Aksesibilitas

Aksesibilitas juga menjadi faktor yang harus diperhatikan oleh penulis. Konsumen akan lebih memilih membeli Bouquet bunga di toko yang mudah dijangkau baik dari segi lokasi maupun waktu. Oleh karena itu, penulis harus

memilih lokasi yang strategis dan memulai operasinya pada waktu yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

1.2 Solusi Permasalahan

Dari masalah yang sudah dipaparkan diatas maka penulis segera tanggap untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan cara :

1. Penentuan Harga Kompetitif

Penulis melakukan riset pasar untuk mengetahui harga pasar suatu *bouquet snack*. Setelah melakukan riset penulis juga bermitra dengan supplier bahan baku untuk pembuatan *bouquet snack* dengan beberapa pertimbangan seperti harga, kualitas, bahkan tambahan ongkos kirim jika diperlukan. Dengan cara ini, penulis dapat menetapkan harga yang kompetitif untuk menarik konsumen.

2. Mengembangkan Kreativitas

Untuk merangkai *snack* yang indah penulis perlu mengembangkan kreativitas agar sesuai dengan selera konsumen. Hal ini penulis lakukan dengan mengikuti kursus atau pelatihan dan mencari inspirasi dari berbagai sumber seperti majalah, internet dan media sosial.

3. Memberikan pelayanan prima

Penulis harus memberikan pelayanan prima kepada konsumen seperti, Sikap ramah dan sopan serta cepat tanggap terhadap pertanyaan dan permintaan konsumen.

4. Pilih lokasi yang strategis dan buka toko di waktu yang tepat

Kedepannya penulis akan membuka toko offline dan memilih lokasi yang strategis sehingga selain mudah dijangkau oleh konsumen tujuannya juga agar konsumen dapat melihat secara langsung proses pembuatan *bouquet snack* sehingga jika ada konsumen yang memiliki keperluan mendadak bisa langsung datang ke *offline store* MV Bouquet. Hal ini pun dapat meningkatkan penjualan dari MV Bouquet sendiri.

1.3 Nouble Purpose

Nouble Purpose adalah tujuan mulia yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan. Tujuan ini tidak hanya mencakup keuntungan ekonomi tetapi juga keinginan untuk memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan. Berikut merupakan tujuan mulia dari bisnis MVBouquet :

1. Menyebarkan kebahagiaan dan cinta kasih. Bunga yang digunakan sebagai ornamen hiasan *bouquet snack* sering dikaitkan dengan kebahagiaan dan cinta. Oleh karena itu, MV Bouquet bisa menjadi salah satu cara untuk menyampaikan kebahagiaan dan cinta kepada orang lain.
2. Meningkatkan kualitas hidup. Bunga dapat memberikan dampak positif bagi kesehatan mental dan fisik manusia. Oleh karena itu, bisnis ini (bouquet bunga suncak) dapat menjadi sarana untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat.
3. Menjaga lingkungan hidup. Bisnis karangan bunga dapat mendukung kelestarian lingkungan dengan menggunakan bunga yang berasal dari umkm pedagang bunga berkelanjutan.

1.4 Visi, Misi, dan Logo Bisnis

Visi:

Menjadi penyedia jasa rangkaian bouquet yang berkualitas dan terpercaya dengan variasi design yang up to date. Serta menjamin kualitas produk serta pelayanan yang baik sehingga mampu meningkatkan minat membeli dari konsumen di seluruh Indonesia.

Misi:

Menyediakan bouquet untuk semua kalangan usia dengan harga terjangkau, mengikuti trend yang selalu berubah, mengembangkan jaringan dan korelasi untuk menarik minat

konsumen, membuat loyalitas konsumen dengan memberikan kepuasan akan pelayanan dan kualitas barang dengan harga yang kompetitif.

Ukuran pasar bisnis karangan bunga di Indonesia sangatlah besar. Menurut Kementerian Pertanian, ekspor bunga potong dan tanaman hias Indonesia diperkirakan mencapai Rp 1,5 triliun pada tahun 2022. Angka tersebut menunjukkan bahwa permintaan bunga potong dan tanaman hias di Indonesia sangat tinggi. Permintaan bunga potong dan tanaman hias di Indonesia datang dari berbagai kalangan baik untuk keperluan pribadi maupun komersial. Untuk keperluan pribadi, bunga potong dan tanaman hias sering digunakan untuk acara-acara khusus seperti ulang tahun, pernikahan, dan wisuda. Untuk tujuan komersial, bunga potong dan tanaman sering digunakan sebagai penghias acara seperti pernikahan, pameran, dan perkantoran.



Gambar 1.1 Logo Bisnis

Pemilihan nama brand mv.bouquet.id berasal dari nama asli owner yang dibalik, "Mvbouquet.id" yaitu yang artinya buket bunga yang dirancang owner sendiri yaitu Veren Meriana dengan desain yang sederhana dan memberikan makna kasih sayang di setiap rancangannya.

Pemilihan warna pink, hitam dan gold disetiap desainnya karena memberikan kesan yang elegan, cantik dan menawan seperti kesan yang identic dengan bunga.