BAB I PENDAHULUAN

1.1 *Latar Belakang*

Perkembangan zaman yang semakin meningkat seiring berjalannya waktu akan membuat tren dan selera konsumen juga semakin meningkat. Perkembangan teknologi dan lingkungan menuntut setiap pengusaha untuk mampu beradaptasi dan menyesuaikan dengan pola perubahan agar menghasilkan produk atau jasa yang dapat diterima oleh konsumen. Pemilik suatu usaha harus terus meningkatkan kualitas produk serta melakukan inovasi produk atau jasa secara berkala. Selain itu, kualitas pelayanan juga merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh pemilik usaha agar memenuhi harapan konsumen sehingga menciptakan suatu kepuasan.

Mengingat perkembangan zaman yang terus berkembang pesat mengakibatkan munculnya banyak peluang usaha yang akan berdampak terhadap persaingan bisnis. Akibatnya, seorang pengusaha harus bisa menghadapi masalah seperti ini yang berkaitan dengan masalah internal dan eksternal agar dapat mempertahankan dan menjalankan usahanya dengan baik. Dalam menjalankan suatu usaha, seorang pengusaha juga dituntut untuk dapat mewujudkan dan memenuhi permintaan konsumen. Hal ini dilakukan agar dapat menarik minat konsumen dan mampu mempertahankan pelanggan setia.

Keberlangsungan usaha merupakan suatu tantangan bagi seorang pengusaha. Akan ada banyak kendala yang harus dihadapi ketika menjalankan usaha tersebut. Menurut Widayanto et al., (2020) bahwa keberlangsungan usaha adalah kemampuan perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Banyak hal yang dapat menyebabkan kegagalan dalam usaha, oleh karena itu mengatur manajemen dengan baik akan sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha tersebut. Keberlangsungan usaha dapat dipengaruhi oleh keadaan financial dan non financial, hal itu juga yang mempengaruhi usaha dapat tetap beroperasi dalam jangka waktu ke depan.

Suatu usaha akan terus berjalan apabila pemilik usaha ingin terus mempertahankan uasahanya kecuali jika pemilik usaha ingin menghentikan atau tidak

bermaksud melanjutkan usaha tersebut. Untuk mengahadapi masalah di dalam usaha diperlukan alternatif lain, melalui konsep keberlangsungan usaha ini suatu usaha akan mampu mempertahankan kegiatan usahanya dalam jangka waktu yang panjang. Hal yang dapat menghambat keberlangsungan usaha adalah manajemen yang buruk, meningkatnya inflasi, kecurangan ekonomis dan perubahan kondisi ekonomi makro seperti merosotnya nilai tukar mata uang.

Kemampuan menghasilkan dan menemukan konsep atau ide baru dengan menerapkan pemikiran kreatif untuk kemajuan organisasi dikenal dengan istilah kreativitas. Sedangkan, di sisi lain inovasi adalah proses penggunaan imajinasi untuk menciptakan barang dan jasa. Kesuksesan suatu wirausaha di tentukan oleh kreativitas dan inovasi menurut (Syahida et al., 2020) . Diharapkan para pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang yang ada dan memperoleh keuntungan yang besar dengan berkreasi dan inovatif. Ide-ide kreatif yang kemudian diproses melalui beberapa tahapan sehingga menghasilkan produk atau jasa atau model bisnis disebut inovasi (Kholifah & Rahmawati, 2021)

Dibutuhkan kreativitas dalam mencapai keberhasilan untuk mengelola bisnis dengan baik. Sehingga mampu bersaing di bidang usahanya dan mendapat pendapatan yang besar. Selain itu, sangat penting mendorong laju inovasi sebuah industri agar bisa bersaing baik di tingkat lokal, nasional, dan lingkungan global. Inovasi lebih dari sekedar ide yang baik. Suatu gagasan memegang peranan penting dan pikiran yang kreatif mengembangkannya menjadi gagasan berharga (Sari et al., 2024)

Seorang pelaku usaha harus lebih mahir dalam mengidentifikasi kemungkinan-kemungkinan usaha yang ada sekaligus mengurangi risiko-risiko yang ada mengingat keadaan dan kondisi. Hal ini dapat dilakukan apabila pelaku usaha selalu bertindak dan berpikir kreatif dan inovatif, sehingga memungkinkan perusahaan untuk tumbuh bahkan bertahan dalam berbagai situasi. Oleh karena itu, demi keberlangsungan usaha maka pelaku usaha dapat mengupayakan produk dan jasa dengan konsep baru, menciptakan nilai tambah baru, meluncurkan usaha baru atau model bisnis inovatif, mengenali peluang, dan tetap berpikiran terbuka terhadap saran dan modifikasi yang dapat membantu untuk perkembangan usaha.

Selain itu, pelaku usaha juga perlu melihat potensi teknologi informasi yang bisa dimanfaatkan. Saat ini, media sosial populer dalam komunikasi bisnis jika dimanfaatkan secara efektif untuk meningkatkan penjualan dan memberikan informasi terkait usaha atau untuk melakukan promosi. Kesuksesan suatu wirausaha di tentukan oleh penggunaan media sosial dimana media sosial sangat penting karena dengan adanya media sosial produk suatu usaha lebih dikenal masyarakat luas menurut (Adhani, 2024). Saat ini media sosial dapat menjadi sumber bisnis itu sendiri, hal ini dikarenakan media sosial dapat mengembangkan suatu inovasi yang akan saling menghubungkan seperti berjualan dan memasarkan produk/jasa.

Menarik atau tidaknya suatu produk atau layanan bagi konsumen akan menentukan apakah mereka menggunakannya atau tidak. Preferensi konsumen diperhitungkan ketika melakukan penyesuaian terhadap fitur, harga, layanan, bentuk, warna, dan ukuran. Agar konsumen dapat memilih dan memilah mana yang terbaik menurut nya. Produk dan jasa dirancang dengan sebanyak mungkin pembeda dari usaha yang sejenis. Pemilik usaha harus membangun citra yang baik untuk pelanggannya.

Usaha di bidang Florist saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Seiring berjalannya waktu usaha Florist semakin diminati sehingga banyak orang yang ingin mencoba usaha ini. Usaha florist terus berkembang mengikuti zaman dan tren di kalangan masyarakat. Bisnis ini dinilai mampu memperoleh keuntungan karena memiliki daya tarik sendiri. Salah satu yang ada dalam usaha florist adalah jenis karangan papan bunga. Dimana saat ini papan bunga sangat diminati dan sangat sering kita jumpai.

Usaha Florist kini telah banyak terdapat di provinsi Jambi, tak terkecuali di Kabupaten Sarolangun salah satunya adalah Pesona Florist. Pesona Florist merupakan usaha yang menawarkan jasa penyewaan papan bunga jenis busa yang dilapisi dengan kain bludru, menggunakan bunga plastik dengan berbagai konsep tulisan atau gambar dari bunga dan bisa menerima request sesuai keinginan konsumen serta memiliki beberapa ukuran papan bunga. Keindahan dan kerapian merupakan salah satu hal penting yang sangat diperhatikan oleh Pesona Florist.

Berikut ini adalah spesifikasi karangan papan bunga yang ditawarkan oleh Pesona Florist :

Tabel 1. 1 Spesifikasi jenis papan karangan bunga

No.	Jenis papan Bunga	Harga	Contoh papan bunga
1.	Papan Bunga Busa	Rp. 300.000,-	
2.	Papan Bunga Akrilik	Rp. 100.000,-	
3.	Mini Standing Akrilik	Rp. 85.000,-	

Tabel 1.1 menunjukkan tentang spesifikasi jenis karangan papan bunga. Pesona Florist berusaha menawarkan kualitas terbaik untuk tetap mempertahankan dan menaikkan jumlah konsumen. Bentuk ide kreatif dan inovatif dari Pesona Florist seperti mengupgrade produk lama dengan menambahkan jenis bunga atau media lain seperti kayu, kaca, styrofoam, dll. penggunaan bahan-bahan baru, teknik penataan yang unik, serta tema yang tidak biasa yang akan membedakan dari produk pesaing dan menciptakan tampilan yang modern dan up to date dengan tren terbaru merupakan kunci untuk menarik pelanggan.

Fenomena yang terjadi pada Pesona Florist adalah dihadapkan pada persaingan yang ketat dengan usaha florist yang sejenis. Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa usaha florist yang ada di kabupaten Sarolangun seperti Vinza Florist, Fitri Florist, Feza Florist, Falisha Florist, Jeje Florist dan Redby Florist. Beberapa nama florist tersebut merupakan nama florist yang juga terdapat di kabupaten sarolangun sehingga berpotensi menjadi pesaing bagi Pesona Florist.

Tabel 1. 2 Data pemesanan dan pendapatan papan bunga pada Pesona Florist tahun 2023

Bulan	**Papan bunga happy Wedding**		**Papan bunga ucapan Selamat**		**Papan bunga duka cita**		**Pendapatan per bulan**
	Jumlah	**Harga**	**Jumlah**	**Harga**	**Jumlah**	**Harga**	
Januari	8	Rp3.000.000	3	Rp1.200.000	3	Rp.900.000,-	Rp5.100.000
Februari	3	Rp900.000	4	Rp1.500.000	1	Rp.300.000,-	Rp2.400.000
Maret	6	Rp1.800.000	5	Rp1.800.000	-	Rp.-	Rp3.600.000
April	6	Rp2.700.000	4	Rp1.200.000	1	Rp300.000	Rp3.100.000
Mei	10	Rp3.300.000	2	Rp900.000	-	Rp.-	Rp4.200.000
Juni	7	Rp2.100.000	4	Rp1.200.000	2	Rp600.000	Rp3.900.000
Juli	5	Rp1.500.000	3	Rp900.000	-	Rp.-	Rp2.400.000
Agustus	4	Rp1.500.000	2	Rp900.000	3	Rp900.000	Rp3.300.000
September	10	Rp3.600.000	4	Rp1.200.000	2	Rp600.000	Rp5.400.000
Okober	8	Rp2.700.000	3	Rp1.200.000	2	Rp600.000	Rp4.500.000
November	9	Rp3.000.000	5	Rp2.100.000	4	Rp1.200.000	Rp6.300.000
Desember	7	Rp2.700.000	4	Rp1.200.000	3	Rp.900.000	Rp4.800.000
Total	**83**	**Rp28.800.000**	**43**	**Rp15.300.000**	**21**	**Rp6.300.000**	**Rp49.000.000**

(Hasil observasi pada tahun 2023)

Berdasarkan tabel 1.2 dapat disimpulkan bahwa, pemesan papan bunga dengan ukuran yang berbeda oleh setiap konsumen dapat mempengaruhi jumlah pendapatan setiap bulannya karena ukuran papan yang berbeda sehingga harganya pun juga berbeda. Papan bunga ini, biasanya dipesan pada saat-saat tertentu untuk acara–acara tertentu. Namun, tidak jarang papan bunga dipesan dalam jumlah banyak dalam satu waktu.

Kreativitas dan inovasi juga dapat di lihat dari strategi pemasaran suatu bisnis. Penggunaan media sosial dengan cara membagikan foto-foto menarik dari kreasi papan bunga sehingga menjadi konten visual sebagai daya tarik utama untuk menarik perhatian calon pelanggan. Selain itu, memberikan pelayanan pelanggan yang istimewa dan memberikan program loyalitas seperti diskon atau promo khusus adalah kunci untuk mempertahankan pelanggan setia dan menjangkau pelanggan baru.

Pesona Florist menggunakan media sosial untuk mempromosikan papan bunganya, ada beberapa platform media sosial yang digunakan oleh Pesona Florist yaitu Instagram: @Pesonafloristsingkut, Facebook: pesonafloristsingkut, dan WA/telp. Pemesan papan bunga pada Pesona Florist melalui beberapa media sosial dalam setahun seperti Instagram sebanyak 45 % atau sekitar 50 pemesan, media sosial Facebook sebanyak 5 % atau sekitar 6 pemesan dan WhatsApp sebanyak 50 % atau sekitar 55 pemesan dengan total pesanan pada tahun 2023 adalah sekitar 111 papan bunga.

Saat ini ada berbagai macam bentuk dan jenis papan bunga, hal itu yang akan menjadi daya tarik bagi konsumen. Pesona Florist tentu memiliki tantangan dalam menyikapi hal tersebut karena sejumlah usaha serupa di wilayah kabupaten sarolangun sudah mulai banyak bermunculan. Oleh karena itu, Pesona Florist harus mencermati persaingan untuk meningkatkan keuntungan dan mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Didalam bisnis florist, tentu saja ada biaya yang harus dikeluarkan. Biaya yang dikeluarkan tersebut dapat menghasilkan suatu produk seperti papan bunga dengan standart bahan ataupun bunga tertentu hingga dapat terbentuk sebuah papan bunga yang siap dipasarkan per unit. Untuk menentukan harga jual papan bunga di Pesona Florist adalah dengan cara menghitung biaya (cost), hal itu dilakukan juga meningkatkan laba penjualan dan mengetahui tingkat penjualan pada setiap periode.

Seiring berjalannya waktu, dunia bisnis berubah dengan cepat karena pergeseran preferensi konsumen dan perubahan lingkungan. Sehingga, banyak sekali usaha florist yang menyediakan berbagai macam bunga dan rangkaian bunga yang bervariatif saat ini. Untuk itu seorang wirausaha didorong agar memiliki keinginan untuk berinovasi, sikap optimis untuk masa depan dan rasa tanggung jawab untuk mencapai tujuan. Walaupun hasil yang didapatkan dalam berwirausaha cukup menjanjikan namun juga ada biaya yang harus disiapkan atau dikorbankan untuk itu.

Dari penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai faktor yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha. Kreativitas, inovasi dan penggunaan media sosial merupakan faktor-faktor yang dinilai memiliki pengaruh besar terhadap keberlangsungan usaha, sehingga penelitian ini berjudul : **"Pengaruh Kreativitas, Inovasi dan Penggunaan Media Sosial Terhadap Keberlangsungan Usaha Pada Usaha Pesona Florist di Kabupaten Sarolangun"**.

1.2 *Rumusan Masalah*

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah kreativitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist?
2. Apakah inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist?
3. Apakah penggunaan media sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist?
4. Apakah kreativitas, inovasi dan media sosial secara simultan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist?

1.3 *Tujuan Penelitian*

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengaruh kreativitas terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist di Kabupaten Sarolangun.
2. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengaruh inovasi terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist di Kabupaten Sarolangun.
3. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengaruh media sosial terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist di Kabupaten Sarolangun.
4. Untuk menjelaskan dan menganalisis pengaruh kreativitas, inovasi dan media sosial secara simultan terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist di Kabupaten Sarolangun.

1.4 *Manfaat Penelitian*

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis, untuk menambah pengetahuan dan pemahaman untuk diri sendiri terkait dengan faktor kreativitas, inovasi dan penggunaan media sosial terhadap keberlangsungan usaha pada usaha Pesona Florist di Kabupaten Sarolangun.
2. Bagi perusahaan atau pelaku usaha, sebagai bahan pertimbangan dan

sumbangan pemikiran untuk meningkatkan kualitas dalam hal produk, kinerja, serta strategi sehingga lebih memuaskan customer dan dapat mengembangkan usahanya.

Bagi pihak lain, penelitian ini diyakini dapat bermanfaat dalam memperluas pengetahuan sebagai acuan bagi penulis lain sehingga dapat memuat referensi.