

PROFIL DAN HUBUNGAN KERJASAMA ANTARA PENGUSAHA PAPAN BUNGA DI PEKANBARU

Muhammad Sadik
(msadik29.ms@gmail.com)

Pembimbing : Dr. H. Yoserizal, Ms
Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Riau
Kampus Bina Widya, Jalan H.R Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru, Panam
Pekanbaru-Riau

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan dikawasan Kota Pekanbaru. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana hubungan kerjasama antara pengusaha papan bunga di Pekanbaru. Teknik penentuan sampel secara *random sampling*. Penulis sendiri menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan instrumen data adalah observasi, kuisisioner dan dokumentasi. Bahwa hubungan kerjasaman sosial antar pengusaha papan bunga sudah cukup baik, yang ditandai dengan saling tolong menolongnya pengusaha papan bunga dalam memberikan pinjaman baik berupa uang atau barang untuk membantu pengusaha papan bunga lainnya yang lagi full order atau minim order bunga lainnya. Bahwa strategi dalam mempertahankan usaha papan bunga di Kota Pekanbaru oleh pengusaha papan bunga belum terlalu baik, yang ditandai masih adanya persaingan dalam mendapatkan orderan, sehingga akan menyebabkan adanya persaingan pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru. Yang menyebabkan pengusaha papan bunga lainnya mengalami kesusahan. Bahwa hubungan kerjasama ekonomi diantara pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru sudah cukup baik. Bahwa persaingan usaha diantara pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru tergolong cukup sehat, yang ditandai dengan jika pengusaha papan bunga mengalami full order, maka mereka akan mengoper ke pengusaha papan bunga lain.

Kata Kunci : Kerjasama, Persaingan, Pengusaha Papan Bunga di Pekanbaru

PROFILE AND COOPERATION RELATIONSHIPS BETWEEN FLORIST BOARD ENTREPRENEUR IN PEKANBARU

Muhammad Sadik
(msadik29.ms@gmail.com)

Supervisor : Dr. H. Yoserizal, Ms
Department of Sociology Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Riau
Bina Widya Campus, H.R Soebrantas Street Km. 12,5 Simpang Baru, Panam
Pekanbaru-Riau

ABSTRACT

This research was conducted in Pekanbaru. The aim of the research is to see how cooperation relationships between florist board entrepreneurs in Pekanbaru. The sample technique is Random Sampling. The writer use to quantitative descriptive methods and the data instrument are observations, questionnaire, and documentation. That the relationships of social cooperation among the florist board entrepreneurs is Mediocre, which is marked by cooperation in providing loans either money or things to helped who are full order or minimal order to other florist board. That the strategy in maintaining the florist board for entrepreneurs is Poor, which is marked by the existence of competition in getting the order, so that will cause the florist board in Pekanbaru to suffer and difficulty, and then the relationships florist board in Pekanbaru is Good. That the competition between florist board in Pekanbaru Is Fair, which is marked if the florist board entrepreneur sustained full order, so they will be to take over to others florist board entrepreneurs.

Key words: cooperation, competition, florist board entrepreneurs in Pekanbaru.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Pekanbaru sebagai Ibu Kota Provinsi Riau memiliki potensi yang besar khususnya industri kecil, karena industri kecil ini memiliki teknologi usaha yang sangat sederhana yang mampu menyerap tenaga kerja. Peluang lain yang bisa diambil oleh para wirausaha industri kecil di Provinsi Riau khususnya Kota Pekanbaru. Hal ini dikarenakan Pekanbaru memiliki segala fasilitas dan keuntungan, seperti tersedianya infrastruktur yang memadai mulai dari udara, darat sungai dan laut. Sehingga kota ini mudah di akses dari segala penjuru arah. Dengan besarnya peluang menjadi sasaran investasi serta even besar dari para investor diharapkan Pekanbaru memiliki potensi sektor industri yang semakin berkembang, khususnya industri kecil yang masih menggunakan teknologi yang sederhana.

Fasilitas yang dimiliki oleh Riau dan Pekanbaru khususnya, Dapat mendorong bertumbuhnya sektor-sektor jasa Informal yang keberadaannya tidak terlihat tetapi dapat dirasakan dan berpengaruh besar terhadap perekonomian daerah Riau dan Pekanbaru khususnya. Ini terlihat pada industri jasa Florist atau Papan bunga yang mempunyai perkembangan dan peluang usaha yang sangat menggiurkan bagi para wirausahaan. Ini terlihat banyaknya kegiatan-kegiatan yang bertaraf Nasional hingga bertaraf Provinsi, Dan berdampak terhadap meningkatnya jumlah penggunaan jasa tersebut dari hari ke hari. Ini memperlihatkan besarnya kesempatan di sektor jasa di Kota Pekanbaru yang dari hari ke hari selalu mengalami peningkatan. Sedangkan usaha papan bungatersebut telah ada di berbagai kota-kota besar di Indonesia, di

antaranya Jakarta, Bandung, Medan, Palembang, Makasar dan kota-kota lainnya.

Pengusaha papan bunga ini rata-rata dari latar belakang orang-orang yang sudah tidak bekerja dari pekerjaan tetapannya. Diantaranya pensiunan muda, Pegawai negeri sipil, POLRI, Kontraktor, ada juga memang dari inti pekerjaannya itu. Dari kalangan orang yang dimana mereka ingin mengembangkan usahanya atau sebagai pekerja sampingannya. Karena pengusaha papan bunga ini sebgai pekerjaan yang fleksibel yang selalu bisa berubah-ubah, tidak terikat dan tergantung dari banyaknya orderan.

Lokasi pembuatan papan bunga dilaksanakan atau di kerjakan di toko itu sendiri karena tempat dan letak toko papan bunga menjadi satu tempat. Adapun sebagai alat transportasi yang di gunakan pada pengantaran papan bunga yang dilaksanakan ketika ada orderan rata-rata berjumlah 2 mobil pickup.

Sifat manusia tak lain salah satunya selalu ingin hidup bersama antara manusia satu dengan manusia lain. Adapun kajian ini di buat untuk melihat bagaimana cara hubungan kerjasama antara pengusaha papan bunga yang ada di Kota Pekanbaru yang dimana ketika profil dan hubungan kerjasama salah satu faktor indikator yang mempengaruhi di dalam usaha tentunya lama dan besar profil usaha tersebut yang akan mempengaruhi pendapatan dari usaha papan bunga tersebut.

APSB adalah salah satu bentuk asosiasi atau penyaluran bagi pengusaha papan bunga yang bertujuan untuk bekerjasama di antara pengusaha papan bunga yang ada di Pekanbaru. Berdiri pada tanggal 29 September 2016 dengan terbentuknya sudah dua periode. Yang dulunya IPSB (Ikatan Persatuan

Sanggar bunga), dan sekarang adanya perubahan menjadi APSB (Asosiasi Pengusaha Papan Bunga). Dulunya lokasi APSB ini terletak di Jl. Rambutan, Sidomulyo Marpoyan Damai.

Kerjasama antara pengusaha papan bunga satu dengan papan bunga lainnya, yang dimana apabila mereka tidak dapat orderan atau minimnya orderan mereka akan ada operan orderan dari florist lain yang kehabisan papanya. Kemudian sekarang adanya salah satu Asosiasi Pengusaha Sanggar Bunga (APSB) yang dimana nantinya jika pengusaha tidak ada orderan maupun kehabisan, dari situlah mereka mengkomunikasikan untuk mengoper papan bunga.

APSB disini sebagai bentuk atau wadah tempat pengusaha papan bunga ini untuk mendapatkan oper orderan, motif bunga, dan segala bentuk kekurangan dari pengusaha kecil papan bunga yang minim perlengkapan usahanya.

Pengusaha papan bunga di Pekanbaru bekerjasama dengan pengrajin-pengrajin papan bunga berkomitmen untuk mengembangkan bisnis papan bunga demi memenuhi permintaan kebutuhan papan bunga yang semakin meningkat dan juga bekerjasama dengan Asosiasi Pengusaha Sanggar Bunga (APSB) untuk menerima pesanan papan bunga dalam jumlah besar untuk hari-hari khusus dan hari biasa.

Membuat karangan papan bunga pengusaha biasanya menggunakan bunga mati bukan bunga yang hidup, karena bunga hidup di khawatirkan akan layu karena letak posisi papan bunga sendiri di luar atau di halaman, adapun mereka cara mendapatkan bunga dengan cara memesan masing-masing florist pada agentya sesuai dengan motif dan bentuk pesanan. Pengusaha papan

bunga yakni salah satu kreatifitas tersendiri yang jarang dimiliki orang tanpa belajar, dimana sekarang ini banyak pengusaha papan bunga yang menjadi pesaing bagi semua pengusaha papan bunga. Adapun dimana salah satu strategi pemasaran pengusaha papan bunga dengan cara mempromosikan melalui media sosial maupun secara penyebaran brosur dimana salah satu sasaran untuk penyebaran brosur pada tempat tertentu di warung, kampus, membuat kartu nama florist dan bekerjasama dengan banyak hotel ataupun pemilik ballroom di pekanbaru maupun tempat keramaian lainnya.

Konsumen memesan papan bunga melalui media sms, bbm, email, telepon atau juga dapat datang langsung ke toko. Masalah pembayaran dapat dilakukan ketika pemesanan langsung di lokasi dan dapat juga melalui transfer menggunakan ATM bagi konsumen yang memesan melalui media sms, bbm, *email* dan telepon. Namun untuk menghindari penipuan, pembayaran melalui media transfer hanya diperbolehkan bagi konsumen yang sudah dikenal oleh perusahaan dan sudah menjadi langganan tetap yang sudah sering memesan papan bunga. Jadi membangun sebuah dunia usaha itu tidaklah cukup hanya dengan niat, modal, dan tekad. Tapi hendaklah dibarengi dengan ilmu pengetahuan agar sejalan dengan apa yang kita harapkan. Dengan melihat begitu baiknya pertumbuhan bisnis wirausaha ini, mulai dari perencanaan usaha sampai dengan proses realisasi usaha ini.

Estimasi biaya karangan papan bunga yakni 150-400 ribu berdasarkan jenis dan bentuk pesanan dari konsumen, sedangkan lama waktu pengerjaan bisa memakan waktu 1 hingga 2 jam bila dikerjakan oleh satu orang pekerja dengan ukuran kecil dan

motif yang tidak terlalu rumit untuk dikerjakan. Satu orang pekerja bisa membuat karangan bunga 1-5 papan bunga perharinya. Masing-masing florist mempunyai pekerja/karyawannya dengan tergantung besar kecilnya perusahaan papan bunga yang dimiliki, ada mempunyai karyawan 5-10 pekerja untuk florist yang sudah ternama atau bisa di katakan sudah besar, dan untuk ukuran perusahaan papan bunga yang kecil atau yang masih kerja sampingan nya yakni 1-5 orang pekerja.¹

Pengusaha papan bunga perbulan biasanya mendapat pesanan 100-400 papan bunga. Begitu banyaknya acara tentunya peluang akan semakin besar untuk usaha ini. Bahkan ia akan mendapatkan omzet lebih apa bila tergantung dari lama pemakaian. Tentu saja kegemaran orang mengirim papan bunga ini melahirkan peluang bisnis menjanjikan. Bisnis papan bunga harus bermodalkan kreatifitas yang tinggi dan memiliki banyak ide dalam memvariasikan bentuk papan bunga tersebut agar tidak bosan.

Model dan bentuk hiasan papan bunga tergantung dari pesanan dari konsumen tersendiri. Adapun nama-nama dan motif papan bunga yang biasanya hitam di tandai sebagai bunga duka cita, sedangkan merah dan biru biasanya di lambangkan sebagai bunga yang kesannya tampak ceriah atau pada acara pesta. Juga dari florist tersendiri untuk mendesain papan bunga tersebut. Karena, banyaknya pesanan salah satu indikator susah nya untuk memilih motif yang di kwatirkan nantinya tidak siapnya pesanan. Bentuk papan, harga dan motif hiasan salah satu faktor yang mempengaruhi hasil orderan.

¹Jefri Rinaldi Patra *Prospek industri kecil florist* di kota Pekanbaru, Tahun 2013.

Jaminan kesehatan masyarakat (jamkesmas) adalah program bantuan sosial untuk pelayanan kesehatan bagi masyarakat miskin dan tidak mampu yang di selenggarakan secara nasional, agar terjadi subsidi silang dalam rangka mewujudkan pelayanan kesehatan yang menyeluruh bagi masyarakat miskin. Salah satu indikator sebagai bentuk penunjang relasi atau kerjasama dari atasan dengan pekerjanya. Yang dimana ketika salah seorang rekan dari pekerjanya yang sakit agar mudah untuk meringankan beban biaya pada pengobatan dengan adanya jamkesmas tersebut. Jamkesmas pada pengusaha papan bunga pada dulunya ada di terapkan. Tetapi dengan adanya pekerja yang tidak menetap yang sering berganti yang membuat di tiadakannya jamkesmas tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti dalam penelitian ini mengambil masalah penelitian dengan judul ***“Profil dan Hubungan Kerjasama Antara Pengusaha Papan Bunga di Pekanbaru”***.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanan profil dan bentuk kerjasama pengusaha papan bunga di Pekanbaru?
2. Bagaimana cara bertahan pengusaha papan bunga di Pekanbaru?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui profil dan bentuk kerjasama pengusaha papan bunga di Pekanbaru.
2. Mengetahui cara bertahan pengusaha papan bunga di Pekanbaru.
- 3.

1.4 Manfaat penelitian

1. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan referensi dan masukkan bagi peneliti berikutnya.
2. Sebagai bahan bacaan untuk mahasiswa/mahasiswi lainnya.
3. Dapat di jadikan sebagai bahan masukan dan tambahan referensi bagi Fakultas. Khususnya Prodi Sosiologi, dan merupakan sumbangan kepustakaan dalam rangka pengembangan akademis.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerjasama (*Cooperation*)

2.1.1 Pengertian

Kerjasama adalah suatu bentuk proses sosial dimana di dalamnya terdapat aktivitas tertentu yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan bersama dengan saling memahami terhadap aktivitas masing-masing. Bahwa kerja sama berarti bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu bersama merupakan suatu proses yang paling dasar. Kerjasama biasanya melibatkan pembagian tugas dimana setiap orang mengerjakan setiap pekerjaan yang merupakan tanggung jawabnya demi tercapainya tujuan bersama. Kerjasama timbul apabila orang menyadari bahwa mereka mempunyai kepentingan-kepentingan yang sama dan pada saat yang bersamaan mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian terhadap diri sendiri untuk memenuhi kepentingan-kepentingan tersebut melalui kerjasama, kesadaran akan adanya kepentingan yang sama dan adanya organisasi merupakan fakta-fakta yang penting dalam kerjasama yang berguna.

2.2 Bentuk Hubungan Sosial

Hubungan sosial adalah hubungan timbal balik antara individu yang satu dengan yang lain, saling mempengaruhi dan di dasarkan pada kesadaran untuk saling tolong menolong.

Salah satu sifat manusia adalah selalu ingin hidup bersama antara manusia dengan manusia lain, manusia dengan kelompok, mereka selalu ingin berhubungan satu sama yan lainnya. Dengan berhubungan satu sama lainnya mereka bisa menyampaikan maksud, tujuan, dan keinginan-keinginan mereka. Sedangkan mewujudkan semua keinginan mereka harus berhubungan dengan satu sama yang lainnya. Interaksi sosial adalah hubungan-hubungan yang telah tertata dalam bentuk-bentuk suatu tindakan-tindakan berdasarkan nilai-nilai dan norma sosial yang berlaku dalam masyarakat. Bila interaksi itu berdasarkan atas dasar nilai dan norma sosial maka kemungkinan besar interaksi antar orang-perorangan, orang dengan kelompok akan berjalan dengan lancar.

2.2.1 Bentuk hubungan sosial asosiatif

Hubungan sosial asosiatif adalah proses interaksi yang cenderung menjalin kesatuan dan meningkatkan solidaritas anggota kelompok. Hubungan sosial asosiatif memiliki bentuk berikut antara lain :

- a) **Kerjasama;** kerjasama adalah suatu bentuk proses sosial dimana di dalamnya terdapat aktivitas tertentu yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan bersama dengan saling memahami terhadap aktivitas masing-masing.
- b) **Akomodasi;** dapat di artikan sebagai suatu keadaan atau

sebagai suatu proses, sebagai keadaan, akomodasi adalah suatu bentuk keseimbangan dalam interaksi antara individu atau kelompok manusia dalam kaitannya dengan norma sosial dan nilai sosial yang berlaku.

- c) **Asimilasi**; adalah proses yang timbul apabila ada kelompok masyarakat dengan latar belakang kebudayaan yang berbeda, saling bergaul secara interaktif dalam jangka waktu lama.

2.2.2 Bentuk-Bentuk Hubungan Disosiatif

- a. **Persaingan**; adalah salah satu proses sosial yang dilakukan oleh individu atau kelompok dalam usahanya mencapai keuntungan tertentu tanpa adanya ancaman atau kekerasan dari pelaku.
- b. **Kontraversi** adalah sikap mental yang tersembunyi terhadap orang atau unsur-unsur budaya kelompok lain.
- c. **Pertentangan/perselisihan**; adalah suatu proses sosial dimana individu atau kelompok menantang pihak lawan dengan ancaman dan atau kekerasan untuk mencapai suatu tujuan.²

3.3 Strategi Dalam Persaingan Usaha

Dalam sebuah persaingan usaha sangat diperlukan adanya strategi. Strategi merupakan modal utama untuk bertahan. Bagi perusahaan kecil maupun perusahaan yang ingin meningkatkan efisiensinya, dapat mengadakan segmentasi pemasaran.

²Prof. Dr . Damsar. Dr .Indrayani, S.E., M.M, *pengantar sosiologi ekonomi edisi kedua*. (166-168)

BAB III METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu di perhatikan yaitu: cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian di dasarkan pada ciri keilmuan. Yaitu rasional, empiris dan sistematis. Rasional berarti penelitian yang di lakukan menggunakan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara yang dilakukan dapat di amati dengan indra manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang di gunakan. Sistematis artinya proses yang di gunakan dalam penelitian menggunakan langkah-langkah yang bersifat logis.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif/kuantitatif, yaitu pembahasan penelitian yang di sajikan dan di analisis dalam bentuk uraian baik penjelasan, angka, ataupun tabel akan di jelaskan secara terperinci.

3.1 Lokasi Penelitian

Pada penelitian ini mengambil lokasi pengusaha papan bunga di Pekanbaru. Yang dimana banyak pengusaha papan bunga yang menyebabkan daya saing tinggi pada pengusaha papan bunga. Mengapa di pekanbaru, karena di pekanbaru kota yang besar yang sangat cepat pertumbuhan kota nya sehingga banyak pengusaha-pengusaha yang bangkrut pada akhirnya beliau membuka kerja sampingan yakni pengusaha papan bunga di pekanbaru.

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi berasal dari kata bahasa inggris *population* yang berarti jumlah penduduk. Oleh karena itu, apabila disebutkan populasi, kebanyakan orang menghubungkan

dengan masalah-masalah kependudukan. Namun dalam metode penelitian kata populasi digunakan untuk menyebutkan serumpun atau sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian. Didalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah seluruh pengusaha papan bunga yang terdaftar di APSB Pekanbaru yang berjumlah 95 pengusaha.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara *simple random sampling* terhadap seluruh pengusaha papan bunga yang terdaftar di APSB Pekanbaru. Sedangkan untuk jumlah total sampel atau responden dalam penelitian ini ditetapkan berdasarkan rumus Slovin (Umar, 2003:146) dengan formula sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

Dimana:

n : Jumlah sampel atau responden

N : Jumlah populasi (Profil dan hubungan kerjasama antara pengusaha papan bunga di Pekanbaru sebanyak 95 pengusaha)

1 : Konstanta

d : Margin error yang ditolerir (untuk penelitian ini tingkat

keyakinanpeneliti sebesar 90 %)

Dengan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{95}{95 \cdot (0,1)^2 + 1}$$

$$n = \frac{95}{1,01 + 1}$$

$$n = \frac{95}{2,01}$$

$n = 47,26 \Rightarrow$ Jumlah sampel yang diambil sebanyak 47 Orang.

Dengan demikian, sampel penelitian ini berjumlah 47 orang responden.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Pengambilan data yang relevan tersebut di lakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data informasi dengan menggunakan cara berikut:

1. Observasi (pengamatan)

Partisipan yaitu cara pengumpulan data dengan penelitian turun langsung mengamati dari dekat kehidupan narasumber, melalui pengamatan dan penghindaran di mana peneliti benar-benar terlihat dalam keseharian informan. Peneliti mengamati langsung lokasi penelitian untuk mendapatkan suatu gambaran keadaan dan kegiatan yang dilakukan oleh responden. Mulai dari awal responden mau melakukan kegiatannya. Observasi (pengamatan) merupakan suatu metode penelitian nonsurvei. Dengan metode ini penelitian mengamati secara langsung perilaku para subjek penelitiannya. Observasi dalam penelitian ini, peneliti langsung mengamati kelokasi denganmelakukan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pegamatan langsung terhadap objek penelitian yaitu profil dan hubungan kerjasama antar pengusaha papan bunga di Pekanbaru.

2. Kuisisioner

Kuisisioner adalah salah satu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisa mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama dalam organisasi yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada. Kuisisioner atau angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kuisisioner atau angket langsung, karena responden hanya tinggal memberikan tanda pada salah satu jawaban yang dianggap benar.

3. Dokumentasi

Merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu dokumentasi biasa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya nonumental dari seseorang. Sifat utama data ini tidak terlepas pada ruang dan waktu sehingga memberi ruang keada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi dimasa lalu.

3.4. Sumber Data

Penelitian memerlukan data yang dapat membantu pengumpulan informasi yang di perlukan. Data yang di gunakan dalam penelitian ini ialah:

1. Data primer, merupakan data yang di kumpulkan dari responden yang berguna untuk menjawab permasalahan dalam penelitian. Data ini di peroleh langsung dari lapangan dengan metode kuisisioner untuk memperoleh informasi yang di butuhkan. Karakteristik pengusaha papan bunga diantaranya: Jenis kelamin, Umur, Agama, Status perkawinan, Lama bermukim,

Tingkat pendidikan, Jenis pekerjaan sampingan, Pendapatan setiap minggu, Jumlah keluarga, Lama bekerja sebagai pengusaha papan bunga dan Suku.

2. Data sekunder, yaitu data yang sudah tersedia sehingga kita tinggal mencari dan mengumpulkannya. Dalam penelitian ini yaitu data yang diperoleh dari pihak kedua yaitu dari instansi terkait APSB (Asosiasi pengusaha sanggar bunga) dan lainnya.

3.5 Analisis Data

Analisis data terhadap penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif. Penulis tidak terlalu banyak memberikan prioritas pada penggambaran situasi atau dengan kata lain penulis menggunakan konsep dekriptif analisis. Dengan demikian hasil semua data akan terakumulasi dalam bentuk angka yang pengungkapan secara transparan tanpa mengesampingkan makna sesungguhnya dari pekerjaan tersebut. Informasi (data) yang diperoleh dari responden baik itu penjelasan, angka ataupun tabel akan dijelaskan secara terperinci.

Data yang sudah dikumpulkan tersebut dipindahkan dalam bentuk tabel kemudian dikelompokkan menurut jenisnya masing-masing dan dianalisis secara deskriptif kuantitatif yaitu suatu analisa yang berusaha memberikan gambaran secara terperinci berdasarkan kenyataan yang ditemukan di lapangan dan disajikan dalam bentuk urain-urain serta dibantu dengan perhitungan angka-angka, persentase, dan tabel. Dan dari data tersebut akan di analisis secara deskriptif agar dalam menganalisa permasalahan penelitian tersebut dapat berarti serta dapat menjelaskan dan menjawab apa yang menjadi permasalahanya.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PENGUSAHA PAPAN BUNGA

4.1 Keadaan Geografi Wilayah

Kota Pekanbaru terletak antara 101°14' - 101°34' Bujur Timur dan 0°25' - 0°45' Lintang Utara. Dengan ketinggian lau berkisar 5 – 50 meter. Permukaan wilayah bagian utara landai dan bergelombang dengan ketinggian berkisar 5 – 11 meter.

Berdasarkan peraturan pemerintah No. 19 tahun 1987 tanggal 7 september 1987 daerah kota Pekanbaru diperluas dari ± 62,96 km² menjadi ± 446,50 km², terdiri dari 8 kecamatan dan 45 kelurahan atau Desa. Dari hasil pengukuran atau pematokan di lapangan oleh BPN Tk. I Riau maka di tetapkan luas wilayah Kota Pekanbaru adalah 632,26 km².

Meningkatnya kegiatan pembangunan menyebabkan meningkatnya kegiatan penduduk di segala bidang yang ada pada akhirnya meningkat pula tuntutan dan kebutuhan masyarakat terhadap penyediaan fasilitas dan unilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya. Untuk lebih terciptanya tertib pemerintahan dan pembinaan wilayah yang cukup luas, maka dibentuklah Kecamatan baru dengan perda Kota Pekanbaru no 4 tahun 2003 menjadi 12 Kecamatan dan Kelurahan atau Desa baru dengan peraturan Daerah tahun 2003 menjadi 58 Kelurahan atau Desa.

4.2 Gambaran Umum Pengusaha Papan Bunga

Usaha papan bunga merupakan usaha yang tidak ada matinya. Awalnya usaha ini memang mengeluarkan modal yang cukup besar, namun semuanya akan tergantikan setelah menjalani usaha ini. Usaha ini biasa nya akan lebih cocok dijalankan di tempat yang sudah maju, apalagi di kota besar seperti Pekanbaru. Salah satu

kebanggaan dan kebesaran dari sebuah di acara Pekanbaru akan di anggap bergengsi atau meriah apabila mendapatkan banyak papan bunga dari relasinya, tentunya hal ini akan menjadi peluang yang sangat besar bagi penggiat usaha papan bunga.

Pengusaha papan bunga ini rata-rata dari latar belakang orang-orang yang sudah tidak bekerja dari pekerjaan tetapannya. Diantaranya pensiunan muda, Pegawai Negeri Sipil, POLRI, Kontraktor, ada juga memang dari inti pekerjaannya itu. Dari kalangan orang yang dimana mereka ingin mengembangkan usaha nya atau sebagai pekerja sampingannya. Karena pengusaha papan bunga ini sebagaian pekerjaan yang fleksibel yang selalu bisa berubah-ubah, tidak terikat dan tergantung dari banyaknya orderan.

4.3 Manajemen pengusaha papan bunga

Manajemen merupakan usaha mencapai suatu tujuan tertentu melalui kegiatan orang lain. Dengan demikian manajer mengadakan koordinasi atas sejumlah aktivitas orang lain yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian. Dengan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan tertentu organisai yang telah di tetapkan.

Adapun manajemen nya di antara lain:

1. Perencanaan (*Planning*)

Kegiatan persiapan yang dilakukan melalui perumusan dan penetapan keputusan yang berisi langkah-langkah penyelesaian suatu masalah atau pelaksanaan suatu pekerjaan yang terarah pada pencapaian tujuan tertentu.

2. Pengorganisasian (*organizing*)

Merupakan sistem kerja sama kelompok orang pengelola anggaran yang dilakukan dengan

pembidangan dan pembagian seluruh pekerjaan atau tugas dengan membentuk sejumlah satuan atau unit kerja.

3. Pelaksanaan (*actuating*)

Pelaksanaan atau penggerakan yang berkaitan dengan pengelola anggaran dilakukan organisasi setelah sebuah organisasi memiliki perencanaan dan melakukan pengorganisasian dengan memiliki struktur organisasi yang sesuai dengan kebutuhan unit atau satuan kerja yang dibentuk bersama.

4. Pengawasan (*control*)

Pengawasan atau control harus dilaksanakan pada organisasi sector public. Fungsi ini dilakukan oleh manajer sector public terhadap pekerjaan yang di lakukan dalam satua atau unit kerjanya.

5. Penganggaran (*budgeting*)

Merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting perannya. Karena fungsi ini berkaitan tidak saja dengan penerimaan, pengeluaran, penyimpanan, penggunaan, dan pertanggung jawaban namun lebih luas lagi berhubungan dengan kegiatan tata laksana keuangan.³

5.2.1 Jenis Kelamin Responden

Semua masyarakat menggunakan jenis kelamin sebagai kriteria utama dalam pembagian kerja social. Sementara semua masyarakat biasanya mempunyai sejumlah peranan yang di pandang cocok bagi kedua jenis kelamin.

5.2.2 Umur Responden

Tingkat umur adalah lamanya hidup seseorang di hitung mulai sejak lahir sampai sekarang masa hidupnya yang di hitung berdasarkan tahun. Umur atau

usia yang dimiliki oleh seseorang akan memperlihatkan aktivitas kemampuan bekerja yang dimiliki oleh orang tersebut, sebab usia produktif akan mampu menghasilkan pekerjaan setiap hari dengan pola tertentu. mampu menghasilkan pola kerja yang lebih baik dan mampu melakukan berbagai jenis pekerjaan.

5.2.3 Agama Responden

Memeluk agama merupakan hak asasi manusia dalam artian manusia bebas untuk memilih agamanya masing-masing sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang dasar 1945 pasal 29 Ayat 2 “Negara menjamin kemerdekaan tiap-tiap penduduk untuk memeluk dan beribadah menurut agama dan kepercayaannya masing-masing”.

5.2.4 Status Perkawinan Responden

Karakteristik responden selanjutnya adalah status perkawinan dari pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru.

5.2.5 Lama Bermukim Responden

Karakteristik responden selanjutnya adalah lamanya pengusaha papan bunga bermukim atau tinggal di Kota Pekanbaru.

5.2.6 Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan mempunyai pengaruh besar terhadap segala aktivitas yang di lakukan masyarakat. Semakin tinggi pendidikan seseorang, maka kemungkinan besar aktivitasnya juga beragam, dengan pendidikan juiga dapat di ketahui kualitas sumber daya masyarakat tersebut. Dengan demikian semakin tingghi tingkat pendidikan yang di peroleh dan dimiliki oleh penelitian makan akan dapat mempengaruhi sikap perilaku dan pola bekerjanya.

5.2.7 Jenis Pekerjaan Sampingan Responden

Pekerjaan sampingan adalah pekerjaan yang di lakukan pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru pada

³ Sonny Sumarsono *Manajemen keuangan pemerintah, graha ilmu.* Tahun 2013.

umumnya yang menyebabkan pengusaha papan bunga melakukan pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang masih belum tercukupi sehingga kepala keluarga melakukan pekerjaan lain untuk menambah penghasilannya.

5.2.8 Pendapatan Setiap Minggu Responden

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pengertian pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan definisi pendapatan secara umum. Pada perkembangannya, pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu.

5.2.9 Jumlah Tanggungan Responden

Di zaman modern ini yang semakin hari semakin banyak kebutuhan yang harus dipenuhi untuk memenuhi kebutuhan. Setiap orang yang sudah berkeluarga pasti mempunyai tanggungan masing-masing, jumlah tanggungan menurut ada atau tidak adanya yang menjadi tanggungan dalam suatu keluarga pada keidupan sehari-hari. Dengan sedikit anak maka tanggungan yang diemban oleh orang tua akan lebih ringan.

5.2.11 Suku Responden

Karakteristik responden selanjutnya adalah suku pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru. Kita di ciptakan ALLAH Swt berbeda satu sama yang lain baik itu dari segi fisik, agama, pendidikan, kesejahteraan maupun suku bangsa. Manusia dalam hidupnya dio ciptakan keselarasan dan hubungan yang harmonis dengan satu sama yang lain. Adapun untuk melihat data mengenai suku pelaku usaha papan bunga di Kota Pekanbaru.

Kota pekanbaru pada umumnya melayu tetapi banyaknya migrasi yang menyebabkan beragamnya suku. Melayu sangat dominan pada pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru karena mayoritas Kota Pekanbaru melayu pada umumnya dan di susul oleh suku minang. Minang terkenal dengan pekerja keras begitu pula dengan suku jawa, batak dan tionghua.

5.3 Hubungan Kerjasama Antara Pengusaha Papan Bunga di Kota Pekanbaru

Kerjasama adalah suatu bentuk proses sosial dimana di dalamnya terdapat aktivitas tertentu yang ditunjukan untuk mencapai tujuan bersama dengan saling memahami terhadap aktivitas masing-masing. Bahwa kerja sama berarti bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu bersama merupakan suatu proses yang paling dasar. Kerja sama dapat terjadi apabila seseorang atau sekelompok orang dapat memperoleh keuntungan atau manfaat dari orang atau kelompok lainnya, demikian pula sebaliknya kedua belah pihak yang mengandakan hubungan sosial masing-masing menganggap kerjasama merupakan suatu aktivitas yang lebih banyak mendatangkan keuntungan dari pada bekerja sendiri.

5.3.1 Hubungan Kerjasama Sosial Antara Pengusaha Papan Bunga di Kota Pekanbaru

Hubungan sosial adalah hubungan timbal balik antara individu yang satu dengan yang lain, saling mempengaruhi dan di dasarkan pada kesadaran untuk saling tolong menolong. Hubungan sosial disebut juga interaksi Gilin mengartikan bahwa interaksi sosial sebagai hubungan-hubungan sosial dimana yang menyangkut hubungan antar individu, individu dan kelompok atau antara

kelompok. Hubungan sosial antara agen florist di pekanbaru pada dasarnya untuk saling tolong menolong satu sama yang lain.

5.3.2 Hubungan Kerjasama Ekonomi Antara Pengusaha Papan Bunga di Kota Pekanbaru

Kerjasama ekonomi antar pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru sangatlah penting untuk menjaga eksistensi dari pelaku usaha papan bunga di Kota Pekanbaru dan meminimalisir terjadinya persaingan yang tidak sehat diantara pelaku usaha papan bunga di Kota Pekanbaru.

BAB VI STRATEGI BERTAHAN PENGUSAHA PAPAN BUNGA DI PEKANBARU

6.1 Persaingan Antara Pengusaha Papan Bunga di Kota Pekanbaru

Pemasaran tidak akan pernah terlepas dari unsur persaingan. Biasanya, tidak ada satu bisnis pun, yang dengan leluasa berleha-leha menikmati penjualan dan keuntungan. Paling tidak, bukan untuk waktu yang lama untuk menikmatinya karena akan ada pesaing yang ingin turut menikmatinya. Persis seperti ungkapan, "Ada Gula Ada Semut." Bahkan, yang sering kali terjadi adalah sebuah persaingan yang sangat kejam. "Persaingan tidak mengenal belas kasihan. Persaingan tidak akan menanyakan apakah modal si pesaing itu dari warisan, atau pemberian mertua, atau berasal dari uang PHK.

Persaingan usaha (bisnis) adalah istilah yang sering muncul dalam berbagai literatur yang menuliskan perihal aspek hukum persaingan bisnis. Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan

bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan.

6.2 Strategi dalam Mempertahankan Usaha Papan Bunga

Dalam sebuah persaingan usaha sangat diperlukan adanya strategi. Strategi merupakan modal utama untuk bertahan. Bagi perusahaan kecil maupun perusahaan yang ingin meningkatkan efisiensinya, dapat mengadakan segmentasi pemasaran. Mereka dapat memusatkan kegiatan pemasaran pada segmen-segmen yang dipilih. Jika sasaran pemasaran sudah ditentukan melalui riset pemasaran, maka perusahaan harus membuat suatu rencana yang baik untuk memasuki segmen pemasaran yang dipilih. Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan ke dalam empat strategi, yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi distribusi. Kombinasi dari keempat strategi tersebut akan membentuk marketing mix.

Dalam menjalankan suatu usaha sangatlah di perlukan namanya strategi tersendiri untuk bertahan dalam satu usahanya, berikut strategi yang harus di lakukan diantaranya:

a. Strategi aktif

Strategi bertahan yang di lakukan pengusaha papan bunga dengan cara memanfaatkan potensi yang dimiliki. Strategi aktif merupakan strategi yang di lakukan oleh pengusaha papan bunga dengan adanya membuat motif yang bersifat baru yang bisa menarik perhatian bagi konsumen maupun pengusaha papan bunga lainnya dan memberikan diskon.

b. Strategi pasif

Strategi pasif merupakan strategis bertahan pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru dengan cara berusaha semaksimal mungkin dengan adanya pembaruan dengan motif baru.

c. Startegi jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang di lakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial yang ada seperti whatshap, bbm, email, Instagram, dan line. Strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang di lakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya.

Profil dan hubungan kerjasama antara pengusaha papan bunga di Pekanbaru adanya saling keterkaitan di antara dua unsur yang dimana profil salah satu gambaran dari sebuah pengusaha yang dapat melihat besar atau kecilnya suatu usaha papan bunga tersebut untuk menentukan pilihan bagaimana salah satu konsumen atau pengusaha didalam memilih orderan, kemudian hubungannya dengan strategi cara bertahan suatu usaha papan bunga, tentunya ketika suatu usaha papan bunga tersebut sudah ternama atau sudah besar otomatis dari pengusaha sendiri akan menerapkan sistem bagaimana cara bertahnya suatu usaha agar tidak matinya atau bangkrut usaha tersebut pada pertengahan jalan, karena usaha papan bunga disini tergantung dari banyaknya orderan. Usaha papan bunga yang bisa di katakan fleksibel yang tidak terikat dari pekerjaan kantor dan pekerjaan lainnya.

7.2 Saran

1. Diharapkan kepada pengusaha papan bunga di Kota Pekanbaru harus lebih meningkatkan kreatifitas mereka dalam bidang jasa papan bunga sehingga akan

membuat usaha papan bunga mereka tetap eksis.

2. Diharapkan kepada Asosiasi Pengusaha Papan Bunga di Kota Pekanbaru, harus lebih berperan aktif dalam menciptakan persaingan yang sehat diantara pengusaha papan bunga sehingga tidak terjadi lagi masalah-masalah atau hambatan dalam memasarkan produk papan bunga kepada konsumen.
3. Diharapkan kepada Pemerintah Kota Pekanbaru tidak melihat industri florist ini dengan sebelah mata, karena industri ini terbukti berkembang dengan pesat dari tahun ke tahun agar pemerintah Kota Pekanbaru untuk mengontrol dan terus menjaga perkembangan bisnis ini agar tidak adanya persaingan yang menimbulkan perselisihan dan juga Pemerintah agar dapat menentukan kebijakan dan strategi yang terjadi dalam pengembangan industri kecil agar dapat mencapai tujuan dan sasaran yang tepat.
4. Diharapkan kepada masyarakat untuk saling menjaga marwah di dalam dunia usaha agar tidak adanya perselisihan antara pengusaha dengan masyarakat setempat.
5. Diharapkan untuk umum papan bunga di tempatkan sebagai investasi jangka panjang dalam rangka pembangunan properti kapital bagi kesejahteraan

dan tingkat nilai kepuasan pada konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU :

- Atmazaki. 2005:98. Ilmu Sastra: Teori dan Terapan. Padang: Yayasan Citra Budaya Indonesia.
- Berry, David. 2003:5. Pokok-Pokok Pikiran dalam Sosiologi. Jakarta: PT. Raja grafindo Persada.
- Damsar, 2009 .*pengantar sosiologi ekonomi edisi kedua*.
- Dwirianto, Sabarno. 2013. *Kompilasi sosiologi tokoh dan teori*. UR Press Pekanbaru.
- Husaini & Purnomo Setiady Akbar. 2004. Metodologi Penelitian Sosial. Bumi Aksara. Jakarta
- Ida Darmika Bagus. 1982:116. Psikologi Persepsi Masyarakat. Jakarta : Gramedia
- Idrus, Muhammad. 2009. Metode Penelitian Ilmu Sosial. Yogyakarta : Erlangga
- Indrayani, 2009. *Pengantar sosiologi ekonomi edisi kedua*.
- Jacobus Ranjabar. 2006:148. *Sistem social Budaya Indonesia*. Bandung : Ghalia Indonesia. Bogor.
- Jhonson, doyle paul. 1981. *Teori sosiologi klasik dan modern*. Gramedia.
- Kartono, kartini. 1981. *Patologi sosial*. CV, Rajawali.
- Koentjaraningrat. 1987:1. Sejarah Teori Antropologi. Universitas Lampung. Jakarta.
- Nasikin. 2006. *Sistem Sosial Indonesia*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Narwoko, Dwi J. 2011. *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapannya*. Jakarta: Kencana
- Neuman, W. Lawrence 2011. *Metodologi penelitian sosial: pendekatan kualitatif dan kuantitatif*. Indeks.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2005:45. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1995. Psikologi Komunikasi. Bandung: Remaja Karya.
- Riduwan, 2009. *Pengantar statistik sosial*. Alfabeta
- Sukandarrumidi. (2004). Metodologi Penelitian, Yogyakarta: Gadjah Mada
- Soerjono Soekanto. 2001:27. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta.: Grafindo Persado.
- Soerjono Soekanto. 1990:154. Budaya dan Pengetahuan. Jakarta : Gramedia.
- Sonny Sumarsono *Manajemen keuangan pemerintah, graha ilmu*. Tahun 2013.
- Abdulsyani, *Sosiologi Skematika, Teori, dan Terapan*, Jakarta: Bumi Aksara, 1994 2002.
- Jefri Rinaldi Patra *Prospek industri kecil florist di kota pekanbaru*. Tahun 2013.

SKRIPSI :

- Hasnel Aflah *Hubungan social patron klien antara petani sawit dengan tauke sawit di desa kota Lama Kecamatan Kunto Darussalam Kabupaten Rokan Hilir*. Tahun 2012.
- Jessy Guskri Ayu *Hubungan social eknomi antara pedagang barang bekas dengan agen di Kota Tembilahan*. Tahun 2008.