

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Saat ini membuka bisnis adalah jalan sukses bagi orang yang pintar menangkap peluang. Di kota besar seperti Bandung peluang usaha di bidang jasa salon dan *reflexology* tak diragukan lagi keberhasilannya. Setiap hari orang disibukkan dengan penatnya kegiatan sehingga perlu bagi seseorang memanjakan dirinya dengan melakukan perawatan kecantikan dan pijat seperti halnya di lulur *reflexy* atau pijat biasa. Kebutuhan ini tidak lagi hanya untuk wanita, melainkan untuk pria.

Setiap orang pasti ingin dirinya tampil menawan khususnya wanita. Setiap wanita mati-matian dengan makai segala sesuatu dan segala cara demi merawat kulitnya dengan alasan ingin tampil cerah atau hanya ingin merawat diri. Di sisi lain, selain alasan penampilan, kebutuhan akan terapi untuk melepas kejenuhan dan mempertahankan kebugaran jadi kebutuhan. Tak hanya wanita, pria juga sangat menyukai terapi pijat dan refleksi. Melihat peluang ini saya berencana membuat suatu bisnis yang saya impikan sejak kecil, yaitu membuka jasa kecantikan dan *reflexology*.

Sekarang ini, walau sudah banyak pesaing yang lebih dulu membuka bisnis jasa kecantikan dan refleksiologi, bisnis ini tidak ada matinya. Dengan banyaknya jasa salon dan refleksiologi yang sudah ada akan menjadi acuan bagi saya untuk lebih baik dari mereka. Sebelum masuk ke dalam penjelasan lebih mengenai bisnis ini, definisi dari persaingan itu sendiri adalah semua penawaran dan produk substitusi

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

yang ditawarkan oleh pesaing, yang mungkin dipertimbangkan oleh pembeli (Kotler. 2009 : 15).

Saat ini bisnis jasa menjadi salah satu bisnis yang dapat dikatakan sedang berkembang pesat dan banyak sekali dijumpai dimanapun. Hal ini didukung perkembangan teknologi yang semakin meningkat dari hari ke hari. Bisnis Usaha salon kecantikan ini mungkin sudah banyak yang mendirikan, namun disamping itu masih banyak juga pelayanan yang kurang memuaskan pelanggan, layaknya kebutuhan, jika seseorang sudah mencoba suatu salon dan merasa nyaman, maka orang tersebut akan jadi pelanggan tetap, oleh karena itu pelayanan yang ekstra adalah langkah awal dalam memulai persaingan dengan usaha lain. Promosi yang lain adalah dengan membuat brosur dan pasang iklan di beberapa media, termasuk internet.

Penelitian tentang saingan pun akan berpengaruh bagi proses pemasaran produk makanan ini, oleh karena itu kami pun meneliti para pesaing dengan meneliti jenis-jenis pelayanan, kekurangan dan kelebihanannya secara spesifik, sehingga perusahaan salon kecantikan ini mempunyai nilai lebih dari salon biasa, yaitu dengan harga yang murah dan pelayanan yang lebih memuaskan.

Selain itu dengan menggunakan beberapa konsep bauran promosi, dan juga manfaatnya dengan mengoptimalkan proses promosi ini, maka akan lebih mudah juga dalam memasarkan produk usaha salon dan refleksiologi. Saya akan mencoba mempraktikkan semua teori tentang bauran promosi, dan kemudian akan menyelesaikan cara yang mana yang lebih efektif dan efisien. Adapun jenis bauran promosi tersebut dengan cara periklanan (*Advertising*): Merupakan alat utama bagi saya untuk

mempengaruhi konsumen. Periklanan ini dapat dilakukan oleh pengusaha lewat surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, ataupun dalam bentuk poster-poster yang dipasang dipinggir jalan atau tempat-tempat yang strategis. Perkembangan zaman juga mendukung saya untuk dengan mudah memasarkan usaha ini, dengan kemudahan akses internet seperti instagram, dan sebagainya juga dapat dimanfaatkan untuk menarik perhatian awal bagi pelanggan baru.

1.2 Deskripsi Bisnis

Nama usaha yang dijalankan dalam bisnis ini adalah *Dewi Salon and Reflexology* dengan pendiri yang bernama Yenny Hendrawati. Nama ini saya ambil awalnya karena teringat masa kecil saya ketika melakukan perjalanan ke Yogyakarta. Saya berkenalan dengan seorang teman bernama Dewi. Jika diartikan ke dalam Bahasa Inggris Dewi menjadi kata *Queen* yang berarti ratu. Para wanita pasti ingin terlihat cantik, anggun dan menawan seperti ratu, semua itu dapat diperoleh dengan mempercantik penampilan mereka. Jadi saya putuskan nama salon ini adalah Dewi, diharapkan para *customer* atau pelanggan yang merawat diri disini dapat terlihat cantik, anggun dan menawan seperti ratu.

Bisnis yang saya buka ini tidak hanya menyediakan jasa salon saja, walau mengedepankan kata Dewi yang tentu saja mendahulukan pelanggan wanita, saya sadar seiring perkembangan zaman salon yang menjadi kebutuhan masyarakat perkotaan juga memerlukan fasilitas lain disamping kecantikan. Saya akan menambahkan fasilitas refleksi, pijat, lulur yang dikenal dengan refleksologi. Fasilitas tersebut akan menjadi kelebihan dan keunikan saya dibanding salon lain.

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

Perpaduan salon dan hal lain masih berkaitan dengan sarana memanjakan diri yang dikenal dengan sebutan *reflexology* (Bahasa Inggris) / refleksiologi (Bahasa Indonesia) di zaman sekarang akan menyaingi pasar salon dan jasa terapi pijat. Bukan hanya memijat kaki yang dikenal dengan *reflexy* (refleksi dalam Bahasa Rusia), *Reflexology* juga mencakup jasa pijat badan yang beraneka macam yang sudah menjadi kebutuhan masyarakat kota bukan hanya wanita, tetapi pria disegala usia segmen menengah sampai menengah ke atas.

Bertujuan untuk meraup keuntungan besar karena kebutuhan untuk memanjakan diri, saya memutuskan menamai dan menambah fasilitas salon menjadi *Dewi Salon dan Reflexology*, sehingga dengan melihat kata *Reflexology* segmen pria pun dapat dijangkau. Agar keuntungan dapat diambil lebih besar, saya berencana membuat papan promosi (berupa spanduk besar yang di cetak menarik) bergambarkan pria yang sedang dipijat *Reflexy* sehingga pria tidak sungkan datang ke tempat saya untuk menjadi pelanggan setia jasa terapi ini. Dewi Salon juga memiliki logo yang menarik, logo tersebut diharapkan mampu menarik perhatian pelanggan, pada **Gambar 1** akan ditampilkan gambar dari logo usaha ini.

Saya berencana membuka tempat di Jl. Pasirkaliki No. 179 Pajajaran, Cicendo Bandung yang sekarang masih menjadi *Anata Salon*. Sekitar tahun 2016 kontrak salon tersebut habis dan akan dipindahkan kepada saya. Selama satu tahun pertama uang sewa dari ruko tersebut adalah sebesar Rp.300.000.000 dan tahun berikutnya akan mengalami kenaikan sebesar 6% sampai tahun ke lima. Biaya sewa tersebut cukup tinggi mengingat lokasi yang strategis dan ramai, walau begitu mahal saya tidak ragu karena bisnis ini menjanjikan. Pihak penyewa memberikan papan reklame

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

gratis untuk saya sebesar 5m x 3m sebagai ucapan terima kasih sehingga saya tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membuat papan reklame.

Saya berencana membuka usaha ini dalam 5 tahun dan setelahnya segala investasi berupa aktiva tetap akan diganti baru, entah membuka usaha lain atau dikembangkan menjadi usaha yang lebih besar. Lima tahun setelah usaha ini dibuat saya baru memikirkan ide dasar untuk merubah yang sudah ada dengan konsep baru dengan alasan mengikuti zaman, sehingga semua investasi berupa aktiva tetap diganti baru yang nantinya akan berdampak kepada penyusutan selama 5 tahun dengan nilai sisa nol.

Bentuk kepemilikan dari usaha ini yaitu perorangan karena usaha ini masih tergolong usaha kecil serta dan beranggotakan saya sendiri. Usaha ini sudah memperoleh perizinan dan dukungan dari keluarga, tetapi juga mendapat perizinan dari pemerintah. Izin yang diurus dalam pendirian usaha salon dan *reflexiology* dari usaha saya adalah izin papan reklame sebesar Rp.3.600.000.000 setahun dan pajak penghasilan sebesar 1% dari pendapatan.

Dewi Salon and Reflexology memiliki visi dan misi yang diharapkan dapat menjadi pedoman dan setiap tahunnya agar semakin dikembangkan menjadi usaha yang lebih baik lagi supaya menguntungkan tidak hanya untuk saya, melainkan untuk pelanggan juga para pekerja di dalamnya.

Tabel I Visi, Misi, dan Corporate Value

Visi	Menjadi <i>salon dan reflexology</i> yang selalu dicari dan selalu melekat di hati pelanggan.
-------------	---

Tabel I (lanjutan) Visi, Misi dan Corporate Value

Misi	Memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan, kualitas barang yang baik dan harga yang terjangkau. II. Terus meningkatkan mutu sesuai perkembangan zaman. III. Selalu menjunjung tinggi kualitas dan kebersihan. IV. Terus mengembangkan jaringan dan relasi untuk menarik pelanggan.
-------------	--

Sumber : Data pribadi (2015)



Gambar 1

Logo Dewi Salon and Reflexology

Sumber : Data pribadi (2015)