

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dr. Gloss merupakan sebuah usaha yang berjalan dalam ruang lingkup otomotif, yang fokus pada memberikan layanan perawatan eksterior mobil.

Usaha ini memiliki perbedaan dibandingkan dengan usaha lainnya yang bergerak dalam bidang yang sama, yaitu menawarkan layanan *car detailing* dengan mengutamakan kepuasan konsumen.

Konsumen yang mempercayakan kendaraannya pada usaha *car detailing* ini tentunya mengharapkan hasil yang terbaik, yang akan membuat mobil miliknya terlihat seperti baru kembali. Dari sisi konsep dan layanan, *car detailing* memiliki kelebihan dari sisi pengerjaan yang lebih detail, yang terkadang tidak dimiliki oleh usaha lain yang sejenis.

Selain dari sisi pengerjaan yang lebih detail, usaha ini juga memberikan layanan *one step car detailing*, yang umumnya dilakukan dengan tiga tahap.

Hal tersebut merupakan nilai tambah yang kami tawarkan kepada konsumen. Dengan konsep usaha *one step car detailing* ini, kami dapat mempersingkat waktu pengerjaan sekitar 50% serta memberikan biaya jasa yang lebih murah dibandingkan usaha *car detailing* lain yang sejenis.

Walaupun hanya menggunakan satu tahap, namun hasil yang didapat tidak jauh berbeda dibandingkan proses tiga tahap.

Landasan kami menggunakan layanan *one step car detailing* ini ialah dengan mempertimbangkan mobilitas target pasar kami yang terkadang tidak memiliki waktu untuk merawat mobilnya. Target pasar kami ialah para konsumen yang peduli terhadap kondisi mobilnya, terutama dari sisi tampilan eksterior.

Di awal peluncuran usaha ini, kami memberikan potongan harga sebesar 20% untuk menarik minat konsumen. Dengan telah dilakukannya survei pasar di Kalimantan, yang merupakan lokasi usaha kami, tidak terdapatnya kompetitor lain yang sejenis merupakan salah satu kesempatan kami untuk dapat menarik konsumen baru.

Dengan survei yang telah dilakukan di sekitar area Kalimantan, kami tidak menemukan usaha lain yang sejenis dengan konsep usaha yang kami jalankan, yang memiliki proses pengerjaan secara mendetail. Dengan konsep kami yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen, serta tingkat biaya operasional yang relatif rendah, maka kami optimis bahwa usaha ini akan dapat berjalan terus dan memberikan keuntungan yang merupakan inti dari usaha *cardetailing* ini.

EXECUTIVE SUMMARY

Dr. Gloss is a business engaged in the automotive field. To be more specific, Dr. Gloss offers maintenance services for motor vehicles coat of paint on the car. What distinguishes us from similar business, we offer car detailing services where there are few car saloon entrepreneurs have knowledge of real car care, where it becomes crucial when linked with the level of customer satisfaction.

As a consumer who has entrusted his car at a service car service saloon, of course, he expects maximum results, where the saloon was able to restore the car to approach the car look as new condition. Car detailing service is different from car saloon in general are not doing the parts in greater detail to the sidelines or parts that not too concerned by similar business.

Moreover, the method used by Dr. Gloss is also different from similar business offered. The method we use is a one-step method in which we cut car detailing steps for a similar service that is usually done in 3 steps. It is a value that we offer as it relates to working time. With the one-step method of car detailing, we can cut the processing time is approximately 50% of similar services and can also cut prices to be more affordable than car detailing services similar to three-steps method. For results offered, the methods we use have results that are not much different from similar services which use three-steps car detailing method.

The reason we use a one-step method is due to the mobility of the population is now higher due to the increasing busyness and time constraints. Therefore, we try to offer a faster time with maximum results.

The intended target market by Dr. Gloss is the car lovers who care about the condition of the car, especially in terms of maintenance of paint on the car. Among the target audience is young people up to the parents of middle and upper middle scale up.

At first launch of Dr. Gloss, we give a discount of 20% and get a positive response from consumers. Response is in the form of satisfaction with the price offered and the final results given by Dr. Gloss in the works car consumers.

With the survey we have done in the area around Kalimalang, which is the location of our workshop, there are no car detailing services, there are only polishing services which does not focus on the detail of paint maintenance. Therefore, the consumer will be based on meeting the needs of car care services especially car detailing services and research through the willingness of consumers to pay for the services of these car detailing service, and consideration of a lower COGS with a large margin, the business of Dr. Gloss is feasible to run and can provide benefits for the parties involves in the construction business.