

RINGKASAN EKSEKUTIF

Patron Barbershop bergerak di dalam industri pangkas rambut. Patron Barbershop menawarkan layanan *barbershop* yang tepat dan berkualitas bagi pria yang merawat dan menjaga penampilan dengan menghadirkan pengalaman *barbershop* yang atraktif, menjawab kebutuhan dan keinginan konsumen, serta peduli terhadap masyarakat dan lingkungan melalui sistem usaha yang berkelanjutan.

Umumnya pria lebih memilih untuk mempertahankan model rambut yang sesuai dengan preferensinya. Untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan preferensi yang diinginkan, pria menggunakan media komunikasi seperti foto dirinya, gambar, atau majalah. Namun, seringkali hasil yang diinginkan pelanggan tidak terpenuhi.

Berangkat dari adanya *gap* antara ekspektasi dan kenyataan yang diharapkan, Patron Barbershop memiliki peluang untuk mampu meminimalisasi hal tersebut dengan menghadirkan suatu media komunikasi yang lebih efektif. Dalam hal ini, Patron Barbershop mencoba untuk menghadirkan suatu konsep bernama *profiling menu* yang memuat detil dan model rambut.

Dalam industri ini, Patron Barbershop menghadapi banyak pesaing, baik dari segi target pasar yang dituju dan lokasi. Pesaing dari segi target pasar yang dituju Patron Barbershop antara lain Di-Hoek, Crown Pax, dan Ciputat 109. Sedangkan pesaing dari segi lokasi antara lain Fitra Barbershop, Star Pax, Klu-Lite, dan Samali Gemilang Barbershop.

Sumber pendapatan utama Patron Barbershop adalah dari jasa yang diberikan kepada para pelanggan. Jasa-jasa tersebut meliputi pangkas rambut, cuci rambut, krimbat, *shaving*, pijat setengah badan, tonik rambut, dan cat rambut.

Untuk mengembangkan bisnis ini, terdapat beberapa pihak yang terkait. Adapun pihak-pihak yang terkait tersebut adalah pemilik *barbershop*, pemilik tempat *barbershop*, pekerja, pemasok, pelanggan, dan juga pesaing.

Patron Barbershop mulai beroperasi pada tanggal 25 April 2012 dengan membuka tempat pangkas rambut yang berlokasi di Jalan H. Samali No. 95 D, Pasar Minggu, Jakarta Selatan. Berjalannya bisnis ini didukung melalui riset berupa tes *alpha* dan *beta*, untuk mengetahui kelayakan dari konsep bisnis *barbershop* yang ditawarkan, diperkuat dengan analisis *net present value* yang bernilai positif.

Ke depan, Patron Barbershop akan terus mengembangkan bisnis pangkas rambutnya dengan menambah jumlah pelanggan baru. Untuk itu telah dirancang beberapa pengembangan produk baru, rencana pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan untuk lima tahun ke depan.

Dengan dilakukannya riset, dapat diketahui bahwa pelanggan yang terpenuhi kebutuhannya akan menjadi pelanggan yang setia. Riset yang dilakukan telah menghasilkan beberapa kritik dan saran yang akan segera ditindaklanjuti oleh Patron Barbershop.

Rencananya, Patron Barbershop akan menambah beberapa fitur seperti refleksi, penjualan makanan ringan, dan minuman. Patron Barbershop juga menargetkan

untuk membuat *home-made product* setelah tahun kelima beroperasi yang diharapkan dapat menjadi sumber pemasukan utama untuk kategori di luar jasa yang telah disediakan.

Patron Barbershop berencana akan menambah karyawan yaitu menambah jumlah tukang pangkas dan menambah terapis refleksi. Hal ini dilakukan Patron Barbershop untuk menambah jumlah kapasitas pelayanan bagi pelanggan. Pembagian tanggung jawab terhadap pemegang saham aktif dan pasif juga sudah direncanakan.

Sedangkan untuk bagian pemasaran, Patron Barbershop akan berusaha mendapatkan liputan media dan rekomendasi dari beberapa pelanggan yang memiliki reputasi baik di internet. Patron Barbershop juga memiliki rencana kegiatan sosial yaitu dengan mengadakan acara pengumpulan menjelang Idul Fitri untuk membantu penderita kanker.

EXECUTIVE SUMMARY

Patron Barbershop moved in the barbershop industry. Patron Barbershop offered barbershop services that appropriate and have a certain quality for men who maintain and take care of their appearance by giving an attractive barbershop experience, answer customers needs and wants, and also care about the society and the environment through sustainable business system.

Most of men usually maintain their hair model that suits their preference. To get a result that suits their preference, men usually use a media to communicate their style to their barber, for instance their own photograph, pictures, or magazines. However, sometimes the result doesn't meet their expectations.

Patron Barbershop have an opportunity to minimize this gap by giving a better media to communicate. In this case, Patron Barbershop try to develop a concept called profiling menu that contains hair models and details for men.

In this industry, Patron Barbershop face a lot of competitors, both from the same geographic area and target market. From the same target market, the competitors that Patron Barbershop face are Di-Hoek, Crown Pax, and Ciputat 109. While from the same geographic area, Patron Barbershop face Fitra Barbershop, Star Pax, Klu-Lite, and Samali Gemilang in the competition.

Patron Barbershop generate revenues by delivering services to the customers. The services are hair cut, hair wash, creambath, beard shave, half body massage, hair tonic, and hair dye.

Patron Barbershop must take concern to stakeholders that are related in the business. The stakeholders in this business are the owners, employees, suppliers, customers, and competitors.

Patron Barbershop started to operate in April 25, 2012. Patron Barbershop launched a barbershop located on Jalan H. Samali No. 95 D, Pasar Minggu, South Jakarta. To develop this business, Patron Barbershop ran several researches, such as Alpha and Beta test. These researches used to find out whether the concept of this business is feasible to run or not. These researches were also supported by positive net present value.

In the future, Patron Barbershop will develop their business by increasing the number of new customers. To achieve this goal, Patron Barbershop have designed new products and services, marketing, operational, human resources, and financial plan for the next five years.

Patron Barbershop will add some features, such as reflexology, sell snacks, and soft drinks. Patron Barbershop also have plans to develop home-made products after the fifth year to get another revenue stream besides deliver services to the customers.

The number of employees also will be increased, especially barbers and therapists.

The capacity of the services must be improved in order to meet the customers' demand. Patron Barbershop also have divided their active and passive shareholders.

To market their services, Patron Barbershop will try to get media coverage and good recommendation from customers in the internet. Patron Barbershop also have plans to hold social events by raising funds for cancer patients in the future.

