

Laksmi sendiri menyediakan berbagai pilihan kebaya, diantaranya:

- a. Kebaya Akad Nikah : Kebaya akad nikah digunakan untuk acara akad nikah, umumnya berwarna putih atau warna-warna yang soft lainnya seperti krem, hijau mint, peach, dan lain-lain. Walaupun banyak pilihan warna, namun warna putih masih menjadi favorit bagi banyak orang. Warna putih dinilai dapat menghadirkan kesan sakral, elegan, suci, seperti makna pernikahan yang sedang dilangsungkan. Untuk kebaya akad nikah, Laksmi menyediakan layanan sewa ready dan hak milik.
- b. Kebaya Resepsi : Seperti namanya, kebaya ini digunakan untuk acara resepsi pernikahan. Seiring dengan perkembangan fashion, busana resepsi tidak hanya berbentuk kebaya saja melainkan kombinasi kebaya dress. Kebaya yang umumnya menggunakan bawahan jarik, kini telah mengalami banyak perkembangan. Kini banyak orang menggunakan kebaya dress karena menilai kebaya ini memiliki design yang lebih modern. Laksmi berusaha menghadirkan kebaya dengan design dan model yang modern dan sesuai dengan keinginan setiap costumer. Untuk kebaya resepsi ini tersedia layanan sewa ready, sewa perdana, dan hak milik.

Bisaanya, para calon pengantin menginginkan konsep pernikahan yang unik dan berbeda dari yang lainnya. Untuk itu, Laksmi menawarkan layanan yang special berupa konsultasi mengenai konsep pernikahan yang diinginkan dan pendampingan dalam mewujudkan konsep pernikahan yang diinginkan. Laksmi menawarkan beberapa layanan wedding service, diantaranya : seperti wedding organiser, dekorasi, fotografer, nasyid, entertainment, make up, dll.

Berdasarkan pengalaman berinteraksi dengan klient pernikahan Laksmi banyak mengamati pola selera yang diinginkan klient Laksmi, dari pola itu Laksmi mendapatkan standar kualitas yang cukup baik dalam mengadakan Wedding service untuk pernikahan islami yang eksklusif. Dan dari banyaknya keluhan para klient yang menceritakan sulitnya mencari Islamic wedding service di Surabaya yang memiliki standar kualitas eksklusif, maka Laksmi Islamic wedding service hadir dengan keunggulan :

- a. Pernikahan dapat dipisah (konsep islami)
- b. Mengurus pernikahan menjadi mudah
- c. Desain dekorasi by custom.
- d. Buku tamu eksklusif
- e. Harga kompetitif

Dapat menghadirkan konsep pernikahan islami dengan pemisah ruang antara laki-laki dengan perempuan menggunakan pohon-pohon artificial, sehingga pernikahan islami klient nampak eksklusif. Dengan

konsep *one stop service* yang Laksmi berikan, klient tidak perlu repot-repot kesana kemari untuk mengurus seluruh kebutuhan pernikahan. Segala kebutuhan pernikahan klient, Laksmi membantu menyediakan.

Sales konsultan Laksmi yang berpengalaman dapat membantu menemukan konsep pernikahan yang klient impian. Karena menurut Laksmi, setiap klient pasti memiliki impian pernikahan masing-masing. Tugas Laksmi adalah membantu menghadirkan konsep pernikahan yang benar-benar menjadi impian klient. Menunjang pernikahan impian, Laksmi special mendesain buku tamu mengikuti konsep pernikahan. Dengan semua layanan prima yang diberikan, harga yang Laksmi tawarkan cukup kompetitif.⁴⁶

Laksmi Islamic Wedding Service telah banyak mendapat kepercayaan dalam hal persiapan hingga berlangsungnya acara pernikahan, khususnya pada pengantin muslim. Sebab komitmen Laksmi tidak hanya menggelar sebuah prosesi pernikahan, namun juga merancang dan mempersiapkan pola kehidupan masa depan yang islami. Laksmi Islamic Wedding Service ditangani oleh tim yang senantiasa berusaha memahami dan mengamalkan islam dengan baik. Karena bagaimanapun, persembahan terbaik Laksmi adalah kepuasan customer.⁴⁷

⁴⁶ Laksmi Dekorasi, *Company Profile*, diakses pada tanggal 17 Juli 2016 dari <http://dekorasi.laksmiwedding.co.id/company-profile-4>

⁴⁷ Laksmi Kebaya, *Frequent Ask Question*, diakses pada tanggal 17 Juli 2016 dari <http://kebaya.laksmiwedding.co.id/faq/>

finishing detail, yang bertugas memasang/menjahit payet-payet kebaya dan memeriksa apakah ada cacat setelah kebaya selesai.

Team sosial media bertugas untuk mendatang klient ke kantor lewat pemasaran Laksmi melalui media elektronik atau internet, khususnya sosial media.

Leader Sales bertugas sebagai memonitoring dan mengontrol semua team sales. Team sales terdiri dari sales offline, yang bertugas untuk menerima dan melayani tamu, menemani tamu fitting, mengobrol lewat *chat* calon-calon costumer dan costumer, dan membuat laporan mingguan maupun laporan bulanan. Kemudian ada team event, yang bertugas untuk menghubungi vendor-vendor untuk paket wedding, membuat jadwal tes make up, mengatur technical meeting atau pengkonsepian dengan vendor-vendor lainnya sampe hari pernikahan.

Team finance bertugas untuk mengatur pemasukan/pengeluaran keuangan dan membuat laporan keuangan. Team SDM Bertanggung jawab dalam proses rekrutmen karyawan, mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi. Bertanggung jawab yang berhubungan dengan absensi karyawan.

menganalisa apakah segmen tersebut cocok dengan produk yang ditawarkan atau tidak.

Sebelum memfokuskan untuk membuat kebaya muslimah, Nungki Laksmi juga menerima orderan untuk segmen wanita tidak berhijab. Tetapi, melihat pasar sekarang banyak wanita muslim yang ingin berhijab di hari pernikahannya, Nungki Laksmi memutuskan untuk memasuki segmen tersebut sekaligus sebagai sarana dakwah.

Jika dikaitkan dengan teori diatas, Laksmi sesuai dengan kriteria yang disebutkan tentang menganalisa segmen. Laksmi sebelum menentukan segmentasi, mencoba mengukur seberapa besar daya beli setiap segmen. Dimana sebelum fokus dengan kebaya muslimah, Laksmi juga melayani kebaya untuk wanita tidak berhijab yang sekarang dianggap tidak menarik. Selain itu, Dalam menentukan segmen pasar, Laksmi Kebaya Muslimah mengambil segmen pasar yang cukup luas dimana melayani pasar untuk seluruh indonesia. Mulai dari kebaya yang menjadi hak milik, sewa ready dan sewa perdana. Karena kebaya muslimah, dapat dijangkau lewat jasa pengiriman barang. Sedangkan untuk layanan Islamic Wedding Service hanya melayani yang ada di daerah Jawa Timur. Karena memang Laksmi belum bisa menjangkau pasar yang ada diluar Jawa Timur.

Strategi sangat penting dalam mengembangkan program pemasaran ialah melakukan segmentasi pasar. Segmentasi pasar

memutuskan dimana akan bersaing dan bagaimana menentukan posisi menghadapi pesaingnya pada setiap pasar sasaran”.⁷²

Di dunia fashion khususnya busana kebaya tidak lepas dengan adanya persaingan, baik pesaing yang sudah ada atau pesaing pendatang baru. Pesaing Laksmi, dalam bersaing bisaanya akan menawarkan harga dibawah harga yang ditawarkan oleh Laksmi. Tetapi, dalam menanggapi hal tersebut Laksmi tidak akan ikut-ikutan menurunkan harga, sehingga berdampak dengan menurunnya kualitas yang ada. Laksmi berusaha memberikan harga yang ditawarkan sebanding dengan pelayanan yang diberikan.

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat terlihat bahwa Laskmi dalam menghadapi pesaingnya yang membanting harga, tidak akan gegabah dengan menurunkan harga yang akan berdampak dengan ruginya perusahaan. Tentunya melalui proses pengevaluasian dalam menghadapi pesaing. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Crevens yaitu, pengevaluasian akan membantu manajemen untuk menghadapi pesaingnya pada setiap pasar sasaran.

Selain itu untuk menghadapi pesaing, Laksmi selalu membuat inovasi-inovasi dengan produknya agar tetap berkualitas. Untuk merawat atau menjaga costumer, Laksmi mempunyai produk lain selain kebaya. Dengan brand Laksmi Muslim Wear, adalah

⁷² Arief Bowo Prayoga & Wawan Purwanto, “Analisa Tuntutan Pelanggan Dan Karakteristik Pesaing Terhadap Program Bauran Pemasaran Jasa Operator Selular Di Jakarta.”, Teropong, Vol. 1, No. 1, Eds. 1, Mei 2010, diakses pada 11 Agustus 2016 dari <http://portal.kopertis3.or.id/handle/123456789/1064>, hlm. 69

