



Aliya Salon dan Spa Muslimah yang memiliki investasi dalam bentuk saham dipegang oleh individu (swasta). Aliya Salon dan Spa wanita Muslimah juga mengizinkan atau memberi kesempatan bagi para investor untuk bergabung sebagai mitra Aliya.

“Akhirnya...saya menemukan tempat yang benar-benar memanjakan tubuh saya,” tutur Nurul, seorang pegawai negeri sipil (PNS) di Kabupaten Jember usai menikmati Aliya Salon dan Spa Muslimah di Jember. Selama ini, dia mengaku kesulitan mencari salon dan spa tanpa perlu risau dengan tatapan usil pengunjung iseng.

Apalagi layanan di Aliya Salon dan Spa Muslimah diurus langsung oleh para muslimah sejati, dan bukan dilayani seorang kapster berjenis kelamin pria. Para kapster dan *hairstylist* di Aliya Salon dan Spa Muslimah telah memberi layanan ikhlas penuh keramahan, tanpa meremehkan profesionalisme. Keramahan dan profesionalisme mereka ini telah memberikan kesan mendalam kepada para pelanggan. Salah satunya Melani Chan, seorang pengusaha di kota Sidoarjo, juga telah memberi pengakuan atas profesionalisme Aliya Salon dan Spa Muslimah. “*Massage* di Aliya *good*. Bisa untuk langganan,” demikian tulis Melani di lembar testimoni para pelanggan Aliya Salon dan Spa Muslimah.

Dalam sejarahnya semenjak berdirinya salon ini, pada tahun 2009 pihak pengelola tidak melebih-lebihkan mengenai Aliya Salon dan Spa Muslimah. Namun terbukti dari beberapa ungkapan hati para pelanggan salon muslimah diatas, selalu dating kembali, tidak hanya sekali







yaitu siti Nafisah. Posisi Kapster/ *Hair Stylist* di Aliya Salon ini yaitu terdiri atas Yulitin, Susi, Eka, In, Lia, Fitri serta Aini. Pada bagian umum yaitu M. Ikhwan.

Pada dasarnya struktur organisasi menyangkut atas wewenang, tanggung jawab dari posisi atau jabatan-jabatan yang ada dalam struktur organisasi itu. Struktur organisasi dipandang sebagai sarana atau alat untuk mencapai tujuan organisasi.

Struktur organisasi Aliya Salon dan Spa Muslimah dipimpin oleh pemilik atau *owner*, dengan dua manager dibidang marketing dan operasional serta seorang manager dibidang keuangan. Manager marketing bertanggungjawab atas kinerja marketing *outlet* Surabaya dan marketing *outlet* Sidoarjo. Manager Operasional bertanggungjawab atas kinerja supervisor Surabaya dan Supervisor Sidoarjo. Manager Keuangan bertanggungjawab atas laporan keuangan pelaksana harian. Sedangkan supervisor bertanggungjawab atas kinerja kapster, *hair stylist* dan kasir.

## **5. Profil Alya Salon dan Spa Muslimah Surabaya**

Pemilik dari Aliya salon ini yaitu seorang wanita muslimah yang bernama Elisa Yuniarti. Sejak Agustus 2009, sampai sekarang, sekitar 5 tahun 11 bulan terakhir di kantor pusatnya Aliya Salon dan Spa Muslimah di Surabaya yang berposisi sebagai *owner* salon muslimah ini. Adapun

tujuh alasan melakukan perawatan di Aliya Salon dan Spa Muslimah ini yaitu sebagai berikut:

- a. Halal tidak menyajikan produk dan proses dengan kualifikasi haram.
- b. *Muslimah only* khusus bagi muslimah yang *care* terhadap diri dan keluarga.
- c. Perawatan lengkap menyajikan perawatan yang dibutuhkan oleh para muslimah untuk tampil terbaik di setiap momen yang dihadapi. Aliya menyajikan dengan harga terjangkau.
- d. Nyaman tempat yang khusus hanya bagi para muslimah, membuat aktifitas yang dibutuhkan untuk mencapai hasil terbaik dapat dilakukan tanpa ragu. Merupakan wujud totalitas aliya bagi muslimah.
- e. Aman tersedia *safety box* bagi keamanan barang pribadi pelanggan. Sehingga pelanggan dapat menikmati pelayanan aliya dengan Relaksasi penuh.
- f. Layanan dilayani oleh para muslimah yang berpengalaman, terampil dan profesional menjadikan aliya adalah solusi bagi Masalah kecantikan pelanggan para muslimah.
- g. Beraneka ragam kejutan yang menarik seperti: kejutan ulang tahun, diskon berdua hingga 70%, gratis perawatan untuk member dan masih banyak lagi.

Berdasarkan alasan-alasan tersebut, pendirian salon muslimah di Indonesia ini tentu hal yang bagus dan baik untuk ditanggapi lebih lanjut. Dikarenakan pendirian salon dengan konsep atau *basic* muslim sangatlah jarang di Indonesia.

Sasaran atau target kerja Alya Salon dan Spa Muslimah Surabaya adalah tercapainya kaum muslimah dengan hasrat tinggi terhadap pencapaian prestasi dan kenyamanan hidup. Dengan kecantikan, kaum muslimah ini meneguhkan kepercayaan dirinya. Dengan kesegaran, kaum muslimah berhasrat untuk terus memberikan yang terbaik bagi kehidupan. Mereka inilah yang benar-benar menjaga kehormatan untuk menggapai selaksa prestasi. Aliya Salon dan Spa Muslimah berharap besar untuk menjadi bagian dari kehidupan Pelanggan. Kami menyediakan diri untuk menunaikan segala kebutuhan dan hasrat Pelanggan untuk senantiasa cantik, segar, dan terhormat. Ini adalah komitmen. Komitmen yang kami canangkan sejak awal berdiri. Ini bukan sekedar olah kata, sebab kami ikhlas untuk memberi tindakan nyata atas segala janji.

Bagaimana perasaan Pelanggan bila karyawan di Salon dan Spa milik Pelanggan dibajak oleh Salon dan Spa lainnya? Apa kesimpulan yang bisa ditarik? Karyawan tersebut pastilah memiliki kemampuan terbaik dan memiliki kepribadian menarik. Pengalaman seperti inilah yang sempat kami alami dalam perjalanan bisnis Aliya Salon dan Spa Muslimah.

Namun kebersamaan kami tak tergoyahkan sebab ada cita-cita bersama yang ingin kami capai dengan solid. Berikut ini dua diantara karyawan Aliya Salon dan Spa Muslimah yang telah diakui memiliki kemampuan diatas rata-rata.

Ayu, Keahlian perempuan usia 24 tahun ini adalah untuk layanan *facial*. Pengalaman Ayu telah mencapai 5 tahun di dunia salon dan kecantikan. Tingkatan kemampuannya bisa dibilang mencapai *Beautician* Layanan *facial* dari Ayu bisa Pelanggan nikmati minimal 2 jam. Alumnus SMK jurusan kecantikan di Surabaya ini sangat telaten, bersih, teliti, dan sabar dalam memberi layanan *facial* bagi Pelanggan. Jadi Pelanggan bisa simpulkan bagaimana layanan yang bisa pelanggan nikmati dari Ayu yang bertugas di Aliya Salon dan Spa Muslimah Sidoarjo dan Surabaya.

Sinar, perempuan asal Jember ini memiliki keahlian di bidang Totok Aura. Perlu dicatat, bahwa tidak semua kapster memiliki kemampuan totok Aura. Sebab Totok Aura yang memperlancar peredaran darah di wajah ini harus menguasai titik titik syaraf dan peredaran darah di wajah. Jadi kemampuan Sinar yang baru berusia 22 tahun ini telah tak hanya mampu memberi layanan *facial*, lebih dari itu bisa melakukan Totok Aura untuk memancarkan kecantikan dan karisma Pelanggan. Alumnus kursus kecantikan di Jakarta, kini sedang sibuk melayani para pelanggan Aliya Salon dan Spa Muslimah di Jember.











Maka berdasarkan manfaat-manfaat yang dihasilkan setelah melakukan perawatan kecantikan *facial* dengan produk yang digunakan oleh Aliya Salon dan Spa Muslimahini, maka terbukti bahwa Aliya Salon dan Spa Muslimah tentu telah memikirkan kualitasnya demi bisa mempertahankan pangsa pasar yaitu para pelanggan.

Selain itu *value* yang ditawarkan oleh Aliya salon dan Spa muslimah ini kepada para pelanggannya antara lain adalah halal tidak menyajikan produk dan proses dengan kualifikasi haram, *Muslimah only* khusus bagi kebutuhan wanita muslimah yang *care* terhadap diri dan keluarga, Perawatan lengkap menyajikan perawatan yang dibutuhkan oleh para muslimah untuk tampil terbaik di setiap momen yang dihadapi, Aliya menyajikan dengan harga terjangkau, Nyaman tempat yang khusus hanya bagi para muslimah, membuat aktifitas yang dibutuhkan untuk mencapai hasil terbaik dapat dilakukan tanpa ragu, merupakan wujud totalitas Aliyadan Spa Muslimah bagi parakaummuslimah, Aman tersedia *safety box* bagi keamanan barang pribadi pelanggan. Sehingga para pelanggan dapat menikmati pelayanan aliya dengan Relaksasi penuh, Layanan dilayani oleh para muslimah yang berpengalaman, terampil dan profesional menjadikan aliya adalah solusi bagi Masalah kecantikan pelanggan para muslimah, Banyak kejutannya aneka ragam kejutan menarik seperti

















































promosi: ATL dan BTL serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk mencapai sasaran perusahaan yang berfokus pada target pasar.

**e. Strategi Pemasaran Aliya Salon dan Spa Muslimah Surabaya**

Maka dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi pemasaran yang digunakan oleh pihak manajemen salon muslimah ini terdiri atas strategi melalui harga, distribusi, produk dan promosi. Dengan perencanaan promosi yang matang terutama pada monitoringnya akan membantu pihak Aliya salon dan Spa muslimah mendapatkan lebih banyak pelanggan. Perencanaan dan monitoring promosi tersebut harus dilakukan dan diberikan secara langsung oleh bagian pemasaran dan berlandaskan instruksi dari *owner* Aliya salon dan Spa Muslimah. Tetapi, lebih baik informasi-informasi yang diberikan kepada para pelanggan untuk dipromosikan, juga diinformasikan kepada para pegawai di Aliya Salon dan Spa Muslimah. Supaya tidak terjadi kesalahpahaman ketika pelanggan menanyakan kebenaran informasi tersebut kepada pegawai Aliya Salon dan Spa Muslimah yang berada di *outlet* (distribusi).