



Tetap Laku di Saat Suka maupun Duka

Memanfaatkan berbagai hajatan yang digelar masyarakat

Reporter Asnil Bambang Amri

posted by kontan on 11/12/07

JAKARTA. Ada banyak hajatan yang diperingati masyarakat Indonesia. Perayaan yang umum dikenal adalah resepsi pernikahan, ulangtahun, khitanan, hingga pemakaman. Tentu, si penyelenggara hajatan butuh aneka peralatan, mulai dari tenda, kursi, meja, sound system, karpet permadani, pendingin udara (AC), dekorasi seperti bunga, hingga taplak meja.

Kebutuhan si penyelenggara hajatan bisa dikelola menjadi ladang bisnis. Pertimbangannya sederhana saja. Tentu si penyelenggara hajatan tak mau dan mampu membeli semua keperluan pesta. Mereka lebih suka untuk menyewa. Lihat saja pengalaman Alan Muzelan (38), yang telah menekuni bisnis penyewaan tenda dan peralatan hajatan sejak tujuh tahun silam. "Mulai dari khitanan hingga acara ulang tahun perusahaan pernah saya layani," tutur Alan.

Alan mendapatkan sekitar 10 kontrak penyewaan peralatan per minggu. Nilai kontrak dihitung berdasarkan nilai sewa masing-masing peralatan. Nah, tiap jenis peralatan memiliki tarif yang berbeda. Ambil contoh tenda. Alan memasang tarif sewa tenda berdasarkan luas. Semakin luas tenda, tentu semakin mahal. Misalnya, untuk sewa tenda ukuran 6 meter x 6 meter dia sewakan dengan harga Rp. 900.000 per harinya. "Biasanya ada juga yang menyewa per paket," kata Alan yang memberi nama usahanya, Startenda.

Alan mengaku sebenarnya tidak ada harga sewa yang baku. Namun, Alan menetapkan tarif sebagai acuan untuk memberikan penawaran. "Tergantung dari klien. Kalau dia berpengaruh untuk meningkatkan pelanggan, bisa saja diberikan potongan harga," kata Alan yang juga menyediakan perlengkapan acara khusus alias VIP dengan harga sewa yang tentunya VIP alias lebih mahal.

Risiko hilang

Alan bisa mendapatkan margin sekitar 50%-60% dari nilai kontrak. Sisa pendapatan, sebesar 30%, digunakan untuk biaya operasional, biaya transpor, dan biaya karyawan yang digaji secara borongan. Sekitar 10% pendapatan dijatahkan Alan untuk biaya penyusutan aset yang ia sewakan.

Untuk memulai usaha ini, tentu Anda mau tak mau harus membeli tenda ataupun peralatan yang biasa dibutuhkan. Jika ingin membeli satu set lengkap peralatan sewa, mulai dari tenda hingga sound system, Anda butuh investasi sekitar Rp 300 juta. Jangan takut, kalau Anda tak punya modal sebesar itu, Anda bisa saja memulai dengan peralatan yang seadanya, seperti Alan. "Modal saya semula Rp 20 juta. Saya pakai untuk membeli besi sendiri dan membuat tenda sendiri," tutur Alan.

Alan juga menggunakan modal awalnya untuk membeli kursi bekas dan meja bekas yang banyak dijual pedagang di kawasan Manggarai. "Mau beli peralatan yang baru atau yang bekas, itu tergantung dari modal," kata Alan, yang pernah mendapat kontrak sewa tenda dari perayaan ulang tahun sebuah perusahaan pemerintah besar di Medan.

Tak perlu berkecut hati jika modal Anda terbatas. Alan menuturkan, yang lebih penting adalah mendapatkan kontrak sewa. Andai peralatan kurang dan modal terbatas, Alan menyarankan menggandeng pesaing di usaha yang sama menjadi mitra. "Jadi, jika kekurangan tenda atau perlengkapan seperti kursi, tinggal menghubungi kompetitor untuk kerjasama," terang Alan.

Pemasaran yang paling efektif bagi bisnis ini, menurut Alan, adalah pemasaran dari mulut ke mulut, terutama dari bekas pengguna jasa. "Yang penting adalah menjaga kepercayaan penyewa," kata Alan.

Usaha ini tentu memiliki risiko yang harus dicermati. Bisnis penyewaan peralatan pesta memiliki resiko kehilangan aset yang tinggi, entah karena tercecer atau dicuri. "Sebelum dibawa lokasi harus disurvei dulu lokasi penempatan alat," kata Alan. Risiko lain adalah si pelanggan kabur tak mau membayar.