

Kosmetika plus-plus



LISA NURYANTI
President Director Expands
Consulting

Dalam dunia bisnis *consumer products*, pasar wanita dan anak-anak adalah pasar yang sangat potensial. Mengapa? Kaum wanita memiliki lebih banyak kebutuhan dan keinginan daripada kaum pria. Misalnya busana dan aksesorinya, kosmetik, tas, sepatu, dan berbagai pernak-pernik lainnya. PT Mustika Ratu Tbk adalah perusahaan kosmetik dan jamu tradisional besar yang sudah sangat dikenal di Indonesia.

Pasar kosmetik dan jamu tradisional akan terus berkembang. Kaum wanita kini tidak hanya mementingkan penampilan saja, tetapi juga semakin memperhatikan kesehatan. Tren *customer behaviour* adalah banyak orang ingin menjadi semakin sehat dengan cara melakukan pencegahan sehingga lebih memperhatikan bahan makanan, lingkungan, obat-obatan, hingga kosmetik.

Kaum wanita kini tidak hanya mementingkan penampilan saja, tetapi juga semakin memperhatikan kesehatan.

Tren ini masih akan terus berlanjut selama beberapa puluh tahun ke depan, sehingga akan sangat menguntungkan bagi perusahaan

yang memiliki produk dengan bahan baku yang berasal dari alam.

Mustika Ratu hadir dengan produk kosmetik dan jamu tradisional yang bahan bakunya berasal dari alam. Jamu tetap lebih digemari karena dianggap lebih alami dan lebih aman dibandingkan obat-obatan. Kosmetik berbahan baku dari alam juga dianggap lebih aman dan tidak memiliki efek samping.

Tren pasar ini tidak hanya terjadi di Indonesia, tetapi juga di luar negeri. Karena itu, Mustika Ratu juga melirik dan mengembangkan sayap distribusinya ke luar negeri, yang hingga kini terus berkembang.

Dimulai dari sebuah garasi, Mustika Ratu kini telah menjadi sebuah perusahaan besar yang ikut memberikan kehidupan sejahtera untuk ribuan karyawan yang tersebar di segala penjuru. Perusahaan yang pada awal mulanya hanya memiliki produk jamu bagi kaum wanita—dari remaja putri hingga wanita dewasa—kini telah berkembang dengan berbagai produk yang tetap fokus pada pasar wanita.

Bahkan kini, setelah sukses dengan produk kosmetik dan jamu, Mustika Ratu juga masuk ke bisnis hotel dan Spa yang akan terus dikembangkan. Tentu saja Spa yang dibangun pasti menggunakan produk buatan sendiri sehingga memiliki ciri khas yang dapat digunakan untuk mencari pelanggan. Bahkan Mustika Ratu juga membuka pelatihan untuk penata rias, rias pengantin hingga spa management.

Perusahaan banyak mengadakan *event* atau Below The Line Promotion, misalnya mensponsori pemilihan Putri Indonesia; merangkul para pemangku kepentingan (*stake holder*). Setiap tahun, perusahaan selalu



BISNIS/ANDRY T. KURNIADY

mengadakan acara mudik bareng bagi para karyawan dan penjual jamu gendong.

Inovasi produk

Setiap produk suatu saat akan memasuki masa penurunan penjualan karena usia produk yang semakin tua dan kemudian dinilai kuno. Merek kuno juga bisa bertahan apabila tetap melakukan pembaruan dan terus menerus mencari inovasi baru sehingga dapat mengikuti perkembangan tuntutan dan kebutuhan konsumen.

Beberapa inovasi produk

- Jamu yang dulunya identik dengan rasa pahit sehingga tidak semua orang menyukainya, kini telah dikemas dalam bentuk kapsul sehingga rasa pahit tidak menjadi kendala lagi. Siapa-pun bisa mengonsumsinya dengan nyaman.

- Cairan pembersih dan penyegar yang selalu dipakai bersama-sama, kini sudah disatukan menjadi satu produk baru supaya memudahkan cara pemakaian.

- Kaum wanita di Amerika Serikat dan Eropa lebih menyukai warna kulit yang lebih gelap akibat terpapar sinar matahari. Sebaliknya wanita Indonesia khususnya lebih menyukai kulit yang lebih putih dan cenderung

menghindari sinar matahari langsung.

Maka lahirlah produk kosmetik yang mengandung pelindung terhadap sinar matahari dan masker yang juga mengandung pemutih.

- Semakin banyak orang yang ingin langsing tetapi tidak terlalu suka minum jamu, maka muncullah produk teh pelangsing yang terkesan lebih alami, rasanya netral, dan sangat aman.

- Perkembangan teknologi juga dimanfaatkan. Website Mustika Ratu terasa sangat membantu karena menyediakan jasa konsultasi *online* sehingga memudahkan konsumen yang ingin bertanya. Di samping itu juga terdapat artikel atau tip yang sangat praktis dan berguna.

- Apa saja yang dapat dikembangkan pada masa depan? Bagaimana dengan membangun jaringan hotel, spa, dan sekaligus salon atau bahkan Pusat Pelangsingan Tubuh yang dibantu dengan Sport Club atau Gym yang sekarang sedang menjamur dan sangat digemari?

Salah satu bentuk kepedulian sosial bisa berbentuk memberikan pelatihan menjadi pembuat jamu atau menjadi pemilik spa, salon, atau lainnya. Setelah melakukan analisis untuk mencari saat yang tepat, maka promosi *Above the line* dapat diperkuat dan diterapkan.