



FADLY SAHAB (CEO ZAP)

BISNIS yang TAK Disengaja

Naskah: Elly Simanjuntak Foto: Fikar Azmy

Pilihan untuk berbisnis jasa penghilang bulu halus di tubuh secara permanen sebenarnya bukanlah usaha yang dicitakan oleh pria bernama lengkap Fadly Sahab. Sambil tertawa dia berkomentar bahwa alasannya lebih untuk 'sok-sokan' saja, karena tak mudah untuk memasarkannya dan banyak orang *tidak aware* dengan *treatment* tersebut. "Jualannya memang merepotkan dan sulit, saya pun tertantang ingin membuktikan bisa meraih kesuksesan. Jadi, kalau mau berbisnis barang kebutuhan pokok akan jauh lebih mudah menjalankannya," ujar sarjana lulusan Perencanaan Pembangunan Wilayah Universitas Gadjah Mada ini seraya tersenyum.

Dia berterus terang saat SMA maupun kuliah sebenarnya sudah pernah beberapa kali mencoba berbagai jenis usaha dan mengalami jatuh bangun, namun Fadly tetap tak mau patah semangat. Dulu, dia suka berdagang dalam skala kecil-kecilan. Lalu, sambil menyelesaikan kuliah pernah juga membuka berbagai usaha seperti kafe, jasa *outbound*, *training*, dan lainnya. Akhirnya, dia memutuskan untuk bekerja kantoran saja dahulu di Surveyor Indonesia.

Dia menerangkan, "Saat bekerja di perusahaan besar, barulah saya menyadari dan mendapatkan banyak ilmu maupun wawasan baru. Antara lain struktur organisasi perusahaan menjadi sangat penting, karena memiliki tugas dan tanggung jawab

masing-masing untuk mendukung kesuksesan sebuah *company*. Sebelumnya, saya tidak paham benar mengenai hal tersebut ternyata sangatlah penting. Sambil bekerja lalu saya pun iseng-iseng menawarkan jasa *hair removal* kepada teman-teman kantor yang berwarga negara asing. Mereka kebetulan sudah terbiasa melakukan terapi tersebut."

BISNIS BERBEDA

Pada tahun 2009 karena layanan *hair removal treatment* mulai banyak peminat, Fadly kembali tertantang untuk menjadi pengusaha. Dia membujuk temannya untuk patungan membeli mesin penghilang rambut. Karena modalnya *cekak*, dia menerapkan layanan 'jemput bola' dari rumah ke rumah. Bukan itu saja, dia juga meminjam mobil orang tuanya untuk membawa mesin ke para pemesan jasanya.

Omset di bulan-bulan pertama hanya sekitar Rp2 juta, namun dia pantang mundur dan 'memutar' otak untuk mengampayekan bisnisnya, supaya lebih dikenal masyarakat. Fadly kemudian membuat *website* sendiri, agar bisa berkomunikasi secara intens dengan calon konsumen. "Pokoknya di awal berbisnis kerja saya merangkap banyak hal. Dari menjadi terapis, tukang angkut mesin sampai sopir. Peruntungan saya kemudian berubah saat mencoba memasang iklan di Facebook. Ternyata, banyak orang bertanya mengenai ZAP, sehingga berdampak cukup besar terhadap

"KALAU DULU SEWAKTU BISNISNYA BELUM BESAR, TANTANGAN SAYA LEBIH KE URUSAN MEMPERKENALKAN DAN MEMASARKAN PRODUK. LALU, KARENA NAMA ZAP MASIH BELUM TERKENAL, SAYA KESULITAN MEREKRUT ORANG-ORANG YANG BAGUS UNTUK BERGABUNG."

arus lalu lintas *website kami*," lanjut pria kelahiran 11 Agustus 1984 ini dengan serius.

Omset dan labanya pun tumbuh. Sejak itulah, dia tertarik untuk membuka gerai khusus di berbagai tempat, termasuk mal dan berkembang sampai ke berbagai daerah di Tanah Air. Namun, jasa layanan datang ke rumah masih dia pertahankan. Proses kerja ZAP yang berbasis laser, agak berbeda dari layanan penghilang rambut lainnya. Banyak *treatment* yang menggunakan sistem *waxing* atau cabut bulu terasa sedikit menyakitkan. Sementara, ZAP menggunakan metode penyinaran ke daerah yang diinginkan dan dengan adanya beberapa kali pergantian alat berteknologi baru, diklaim terasa lebih nyaman. Sinar tersebut kemudian menjadi energi panas yang merambat sampai ke akar rambut, sehingga rambut halus bisa hilang secara permanen. Metode ini bisa digunakan untuk berbagai area tubuh seperti wajah, kaki, tangan, ketiak, sampai *bikini line*.

KESUKSESAN TAK TERDUGA

Setelah berhasil memasarkan layanan penghilang rambut, ZAP Clinic kemudian tertarik memperluas servis yang lebih lengkap dan terintegrasi, agar wanita Indonesia tampil lebih cantik dan percaya diri. Dengan menawarkan atmosfer klinik yang nyaman, modern, dilengkapi alat-alat kecantikan berteknologi canggih berbasis laser dan ditangani oleh dokter spesialis, namun harga tetap terjangkau. Alhasil, semakin banyak perempuan yang tertarik

mencoba layanan perawatan kecantikan di klinik ini. Komposisi pelayanan ZAP Clinic pun berubah menjadi 70% untuk perawatan kecantikan dan *hair removal* sebanyak 30%. Dua tahun terakhir pertumbuhan bisnisnya mengalami kemajuan sangat pesat. Dia berterus terang, "Jika tahun lalu pasiennya masih 'bermain' di angka 5000, sekarang sudah berada di posisi ada sekitar 50.000 *treatment* per bulannya. Hal tersebut terjadi akibat tambahan layanan *beauty treatment*. Total hampir satu juta prosedur *treatment* telah dilakukan di 10 kota besar dengan jumlah *outlet* sebanyak 21 di seluruh Indonesia."

Dari perawatan Photo Facial, Platelet Rich Plasma, dan pemutihan tubuh, hingga rangkaian perawatan ZAP Premiere yang menawarkan sembilan perawatan baru kini sudah ada di Zap Clinic – Menteng (Hotel Oria). "Salah satu perawatan yang diunggulkan adalah 4D Rejuvenation merupakan *treatment anti-aging* untuk mengencangkan kulit digabungkan dengan *light peel* untuk mencerahkan kulit. Ada pula perawatan untuk masalah kulit dengan sinar laser untuk membunuh bakteri dan mengurangi sebum atau kelenjar minyak di wajah serta dapat mengecilkan pori-pori. Lalu, program penghilangan tato atau Laser *treatment Tattoo Removal, Deep Toning* untuk menghilangkan flek hitam wajah, *Laser Peel* untuk mengangkat kulit mati, maupun pengencangan vagina dengan teknologi laser.

KENDALA MENANTANG

Ketika ditanya seperti apakah kendala yang dihadapinya selama menjalankan ZAP. Dia menjawab, "Kalau dulu sewaktu bisnisnya belum besar, tantangan saya lebih ke urusan memperkenalkan dan memasarkan produk. Lalu, karena nama ZAP masih belum terkenal, saya kesulitan merekrut orang-orang yang bagus untuk bergabung. Sekarang kendala terberat juga masih di urusan *manpower*. Apalagi dari karyawan yang jumlahnya 80 sudah berkembang menjadi 400. Ritme kerja yang begitu dinamis harus serba cepat, kadang orang-orang lama tidak bisa



mengikutinya. Karena permintaan *outlet* baru terus bermunculan, saya pun harus memakai tenaga profesional dengan standar yang tinggi. Lalu, urusan perizinan dan *tax* juga kadang muncul.”

Sementara, untuk merilekskan diri dari kesibukan kerja, Fadly kerap melarikan diri ke bawah laut menikmati kegiatan *diving* atau *hangout* bersama teman-teman untuk *sharing ide-ide* baru. Karena bekerja juga menjadi salah satu hobi beratnya, sambil kumpul-kumpul dia tak segan-segan berbicara bisnis baru dan bersedia untuk memberikan modal jika idenya memang brilian. Mental sukses yang sudah

mendarah daging, selalu dia tebarkan juga untuk generasi muda, agar terinspirasi untuk menjadi pengusaha seperti dirinya. [W0](#)

