

RINGKASAN EKSEKUTIF

Deco des Jours adalah sebuah proyek bisnis yang bergerak dalam industri jasa *party designer* yang mengedepankan aspek *convenient*, *unique*, dan *memorable* kepada para wanita muda yang belum memiliki anak atau sudah memiliki anak di Jakarta. Produk utama yang ditawarkan oleh Deco des Jours adalah dekorasi *table setting*, *dessert table*, dan *venue decoration* untuk perayaan pesta ulang tahun anak, *gathering*, dan masih banyak lagi dengan konsep yang unik. Konsep utama yang diberikan oleh Deco des Jours adalah konsep *role play based* atau konsep bermain peran dimana pada anak-anak akan diajak memainkan peran menjadi karakter atau tokoh favorit mulai dari *superhero*, *princess* atau apapun yang mereka inginkan sesuai dengan imajinasi mereka pada hari ulang tahunnya. Tentunya hal itu didukung dengan dekorasi, suasana dan acara yang terintegrasi dalam satu tema. Keseluruhan faktor diatas dibangun berdasarkan kebutuhan dan masukan dari calon pelanggan.

Target pasar Deco des Jours adalah wanita dengan usia 24 hingga 34 tahun terutama yang telah memiliki anak, gemar merayakan pesta, dan memiliki mobilitas tinggi. Tingkat konsumsi berkisar diantara Rp 5.000.001 – Rp 8.000.000 per bulan, berprofesi sebagai pekerja kantoran, ibu rumah tangga, dan pengusaha. Domisili target market Deco des Jours akan berada di Jakarta dan Tangerang. Namun yang menjadi fokus utama target market adalah kawasan Jakarta Selatan. Dalam perencanaannya proyek bisnis ini didasarkan pada *alpha-test*, *in-depth interview*, dan kuisisioner.

Deco des Jours memiliki kesempatan untuk terus tumbuh dan membangun perusahaan yang sehat dengan pangsa pasar yang signifikan di masa depan. Didukung oleh pertumbuhan jumlah rumah tangga yang meningkat sebanyak 26.1% berdasarkan *annual growth rate* dari tahun 2010 hingga 2014. Seperti contohnya pada tahun 2014 di wilayah Jakarta Selatan saja jumlah wanita yang telah berumah tangga mencapai 110.970 orang.

Pada tahun pertama Deco des Jours fokus kepada pasar Jakarta dan melakukan pemasaran *online* melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook. Selain itu Deco des Jours juga aktif melakukan penjualan melalui email dan forum wanita. Sementara rencana pada tahun – tahun berikutnya, Deco des Jours akan melebarkan sayap ke kota besar yang dekat dengan Jakarta yaitu Bandung.

Modal awal yang digunakan untuk memulai bisnis Deco des Jours adalah sebesar Rp 20.000.000. Berdasarkan analisa kelayakan usaha yang dilakukan dengan proyeksi keuangan lima tahun menggunakan pendekatan teori *Free Cash Flow* (FCF) dan *Discounted FCF*, nilai rata – rata *Net Present Value* (NPV) Deco des Jours adalah sebesar Rp 42.914.407 dan *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 77%. Deco des Jours juga memiliki nilai *Profitability Index* sebesar 3,15 dan *Payback Period* serta *Discounted Payback Period* masing – masing sebesar 1,4 tahun dan 1,7 tahun.

Berdasarkan fakta – fakta yang telah dipaparkan serta melihat respon pasar yang positif terhadap proyek bisnis ini beserta produknya dapat dinilai Deco des Jours layak untuk dijalankan.

EXECUTIVE SUMMARY

Deco des Jours is a business project which is engaged in the service industry of party designer who put forward the aspects of convenient, unique, and memorable to young women who had or had not children in Jakarta. The main services offered by Deco des Jours are table setting, dessert table and venue decoration for a kid's birthday party, gathering and many more. Our competitive advantage is the role play based concept where the children will be experienced to play the role of their favorite character such as superheroes, princess or anything they want according to their imagination. Surely it is supported with the decoration, ambience and the event are integrated in one theme of the show. All factors above are made based on customer needs analysis.

Our target market is a young women who would like celebrate the feast and has high mobility, age 24 to 34 years old, consumption level between Rp 5.000.001 - Rp 8.000.000 per month, office workers, housewives, and entrepreneurs. Our primary target is resident in Jakarta and Tangerang. This business plan is based on the alpha-test, in-depth interview, and a questionnaire.

Deco des Jours has the opportunity to continue to grow and build a healthy company with a significant market share in the future. This is supported by positive growth from number of households in Indonesia within 26.1% based on annual growth rate from 2010 to 2014. For example, in 2014 the number of women married reaching 110.970 people in the area of South Jakarta.

During the first year we focus on market in Jakarta and doing online marketing through social media such as Facebook and Instagram. In addition, Deco des Jours also actively conducts sales through email and forum for young women. In the following years, Deco des Jours will enter the market in Bandung.

Deco des Jours was initiated with initial investment from the owners with total capital Rp 20.000.000. Based on our feasibility studies, we are doing five years financial projections of our Free Cash Flow (FCF) using Discounted FCF approach, the average value of Net Present Value (NPV) is Rp 42.914.407. The percentage value of Internal Rate of Return (IRR) is 77%. Deco des Jours has the length of Payback Period and Discounted Payback Period of 1,4 years and 1,7 years respectively and the number of Profitability Index is 3,15.

Given the facts and considerations above, we assure that our business project is feasible to be run.

