

RINGKASAN EKSEKUTIF

Camomile bergerak dalam bidang industri spa panggilan, yaitu jasa perawatan dan relaksasi tubuh dengan sistem panggilan ke kediaman maupun kantor pelanggan. Kami menawarkan pelayanan yang berbeda dari spa panggilan pada umumnya yang biasanya hanya membawa perlengkapan maupun peralatan seadanya (berdasarkan survei kami pada beberapa spa panggilan). Disini kami mementingkan proses relaksasi di samping hanya sekedar memberikan pelayanan perawatan tubuh biasa, yaitu dengan mencoba menawarkan sensasi spa seutuhnya dengan membawakan fasilitas lengkap, mulai dari alas berbaring, kain penutup badan, aromaterapi, musik, minuman hangat, sampai peralatan yang komplit. Dengan demikian, diharapkan meskipun perawatan spa dilakukan di rumah tidak akan mengurangi tingkat kenyamanan dan proses relaksasi pelanggan.

Berdasarkan *alpha* dan *beta test* yang telah dilakukan, hasil keduanya mengindikasikan bahwa target pasar utama kami adalah wanita berusia 30-54 tahun yang memiliki gaya hidup seperti senang merawat dan memanjakan diri serta memiliki aktivitas cukup padat. Hasil *alpha* dan *beta test* juga berperan besar untuk membantu mempertajam konsep bisnis ini sehingga menjadi lebih unik dan menarik di mata pelanggan.

Camomile mulai beroperasi pada tanggal 1 Maret 2012 melalui beberapa cara dalam mempromosikannya, di antaranya adalah dengan penyebaran brosur ke daerah potensial sekitar area target pasar (berdasarkan penilaian tim riset kami), dan juga penawaran diskon 30% untuk perawatan apa pun, baik paket atau non-paket. Di

samping itu, kami juga sudah memiliki daftar untuk rencana kegiatan pemasaran per bulannya yang berisikan berbagai jenis promosi serta cara mempublikasikannya.

Camomile dimulai dengan modal awal sebesar Rp 13.000.000,00. Kami melakukan proyeksi keuangan selama 5 tahun ke depan (2012-2017) dengan tujuan untuk memperkirakan kelayakan usaha dari bisnis ini. Berdasarkan perhitungan tersebut, hasilnya adalah NPV sebesar Rp 370.833.613,00 dan perkiraan IRR 104%. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa bisnis ini mampu menghasilkan keuntungan yang signifikan. Terlebih lagi artikel “Meraup Ratusan Juta Fulus dari Tubuh Mulus” pada majalah *Ide Bisnis* pernah menyatakan bahwa pertumbuhan industri kecantikan diperkirakan akan meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia, yaitu 6,4-7% berdasarkan perhitungan Bank Dunia. Selain itu, *Tabloid Nova* (edisi 16, 22 Januari 2012, hal. 38) juga pernah menyatakan bahwa wanita semakin mempedulikan penampilan fisik untuk menunjang rasa percaya diri sehingga kebutuhan dan permintaan akan jasa-jasa perawatan fisik pun semakin tinggi. Dengan melihat seluruh fakta serta data penunjang yang tertera di atas, kami dapat dengan yakin mengatakan bahwa bisnis ini memiliki ruang besar untuk berkembang.

EXECUTIVES SUMMARY

Camomile runs in a home spa industry, which its business are bringing the goodness of spa, which are body treatments and relaxation services, to its customer's resident or office. We offer a distinct treatment from any other home spa business in particular. Other home spa usually only bring few equipment (based on our research on some home spa business), but in Camomile, we are more concern with the process of relaxation than just trying to give any regular body treatment. We try to offer a full sensation of spa by bringing full treatment's equipment and supplementary facilities, such as mattress, blanket, aromatherapy, music, hot drinks, and other supporting equipment. By that, even though the treatments are being done at home, it will not lessen the level of comfort and customers relaxation process.

Based on alpha and beta test that have been done, the results show some indication that our main target market is 30 to 54 year-old women who have an interest towards body care, pampering, and also have a lot of activities. Those alpha and beta test results also play an important role to help sharpening this business concept so that it could be more unique and interesting in our customer's point of view.

Camomile started its business on 1st March 2012 with some ways to promote it, such as brochure distribution to potential residents (based on our researcher's assessment) in target market area and 30-percent discount for any treatment, either

single treatments or packages. Besides that, we still have many other kinds of promotions and its way of publication on our monthly planning marketing activities.

Camomile was begun with a 13,000,000-rupiah of initial investment. We did 5-year financial projection (2012-2017) in order to be able to estimate the feasibility of this business. Based on that calculation, we can say that we would be able to get NPV 370,833,613-rupiah and estimated IRR is 104%. Those calculation shows that this business can generate a significant profit. Furthermore, the article “Meraup Ratusan Juta Fulus dari Tubuh Mulus” on *Ide Bisnis Magazine* once stated that the growth of beauty industry was estimated to be increased along with Indonesia’s economic growth, which is 6.4%-7% based on World Bank calculation. Besides that, *Tabloid Nova* (16, 22 January 2012, p. 38) also stated that women was becoming more conscious for their physical appearance to support their sense of confidence and that caused the escalation of demand of any beauty services. By looking at all of the facts and supporting data above, we are convinced to say this business has large room to grow.