

RINGKASAN EKSEKUTIF

Produk aromaterapi sedang mengalami kenaikan popularitas di kalangan masyarakat Indonesia semenjak terjadinya wabah COVID-19, dimana banyak orang menjadi lebih memperhatikan kualitas *personal care* masing-masing. Tren tersebut terus berlanjut pada masa peralihan *new normal* hingga saat ini, salah satunya terhadap produk-produk minyak esensial.

Tak banyak merek-merek aromaterapi ternama yang menawarkan minyak esensial yang memiliki varian aroma atau menggunakan bahan dasar yang kental dengan corak Indonesia dan ini menjadi satu permasalahan yang menonjol dalam dunia produk minyak esensial. Konsumen ingin menggunakan sebuah minyak esensial yang memiliki ciri wangi yang familiar, umumnya didapatkan dari pengalaman hidup mereka berinteraksi dengan berbagai jenis bumbu dapur tradisional, dan juga tetap memiliki aspek keunikan yang tinggi.

Dari sana, UneFois turut membawakan sederet produk minyak esensial beraroma khas Nusantara yang dibuat menggunakan bahan-bahan dasar asli Indonesia. Varian wangi yang kami tawarkan ada dua, yakni *Lime* (jeruk limau) dan *Clove* (cengkih) dan hadir dalam kemasan botol kaca berukuran 10mL lengkap dengan penetesnya. Kedua produk dibanderol dengan harga Rp 89.000.

UneFois menyasar demografi masyarakat berumur 30-50 tahun yang masuk kedalam golongan sosio ekonomi menengah keatas. Terhitung sejak awal masa peluncuran produk, UneFois telah berhasil menjual 60 unit produk, dengan mayoritas penjualan dilakukan secara daring dan sisanya luring lewat konsinyasi. UneFois, jika dilihat dari segi finansial, dinilai layak untuk dijalankan lewat perkiraan besaran laba bersih sebesar Rp 23.550.000 dan ROI sebesar 92,16% yang mampu dicapai pada Desember 2025.

Kata Kunci	Aromaterapi, Minyak Esensial, UneFois
Bidang Usaha	<i>Personal Care</i>

EXECUTIVE SUMMARY

Aromatherapy products are experiencing a rise in popularity among Indonesians since the COVID-19 outbreak, where many people have become more concerned about the quality of their personal care. This trend continues during the new normal transition period and up until now, one of which is essential oil products.

Not many well-known aromatherapy brands offer essential oils that have a variety of aromas or use ingredients that have a noticeable Indonesian style and this is a prominent problem in the world of essential oil products. Consumers want to use an essential oil that has a familiar fragrance, generally obtained from their life experience interacting with various types of traditional kitchen spices, and also still has a high aspect of uniqueness.

From there, UneFois brought a line of essential oil products that are scented with the archipelago's specialties made using ingredients from Indonesia. The fragrance variants we offer are Lime and Clove and come in a 10mL glass bottle complete with a dropper. Both products are priced at Rp 89.000.

UneFois is targeting the demographics of people aged 30-50 who fall into the middle to upper socio-economic class. As of the beginning of the product launch period, UneFois has managed to sell 60 units, with the majority of sales done online and the rest offline through consignment. UneFois, when viewed from a financial point of view, is considered feasible to run through the estimated amount of net profit of Rp 23.550.000 and ROI of 92,16% that can be achieved in December 2025.

Key Words	<i>Aromatherapy, Essential Oil, UneFois</i>
Field of Business	<i>Personal Care</i>