

RINGKASAN EKSEKUTIF

Melihat adanya permasalahan kulit kering sensitif bersamaan dengan belum adanya kompetitor yang memimpin di pasar sabun natural, Mirinae diciptakan sebagai sabun cair natural tanpa kandungan SLES dan Paraben, bahan yang dapat menyebabkan iritasi kulit dan memicu kanker. Hal ini menjadikan Mirinae aman digunakan oleh semua usia dan semua tipe kulit, dengan memadukan dua jenis cairan, yaitu susu untuk melembapkan dan ekstrak untuk menutrisi kulit. Mirinae mengeluarkan dua varian, lavender dan teh hijau yang dijual dengan harga Rp39.800,00/ 100ml dan Rp89.500,00/ 250ml. Sesuai hasil riset pasar, Mirinae menjawab permasalahan yang ada dengan harga yang lebih terjangkau dari produk di kelasnya. Menyasar *health conscious woman* dengan rentang 25-49 tahun yang berada di suatu komunitas di wilayah Tangerang.

Perusahaan Mirinae berlandaskan pada *triple bottom line* berupa aspek *planet*, yaitu Mirinae tidak mencemari laut dengan polusi kimia SLES dan Paraben; aspek *people*, yakni Mirinae memberikan produk yang aman bagi kesehatan kulit dan membuka peluang usaha untuk *reseller*; dan aspek *profit*, di mana Mirinae memiliki *profit margin* terhadap COGS dengan rentang 107-148 persen. Sistem distribusi dilakukan dengan dua cara, yaitu daring (situs web, Instagram, Tokopedia, Shopee) dan luring dengan metode konsinyasi yang memfokuskan pada komunitas (Etoile Dance Center, Mom n Jo, UC Yoga, Jewel Beauty, Anton Salon, dan Carin Align Yoga School). Setelah 92 hari Mirinae menjalankan bisnis, didapatkan hasil penjualan sebanyak 267 botol. Mirinae akan mencapai *break even point* pada penjualan unit ke-2.366. Mirinae didukung oleh tren gaya hidup sehat, memiliki potensi bisnis yang baik pada industri ritel di bidang *beauty and personal care* untuk mencapai *payback period* dalam 4,97 tahun.

Kata Kunci	:	Sabun mandi cair natural, harga lebih terjangkau, wanita, komunitas, dan <i>health conscious</i>
Bidang Usaha	:	Beauty and Personal Care

EXECUTIVE SUMMARY

Seeing the existence of dry and sensitive skin problems while there is no market leader in natural bodywash industry, Mirinae was created as a natural bodywash without SLES and Paraben, ingredients that had long been scientifically proven as irritating and carcinogenic at certain concentration. Hence, Mirinae safe to be used by all age and all skin types, with the combination of milk as the moisturizing and extract to nourish the skin. It comes with two variants, lavender and green tea at the price of Rp39.800,00/ 100ml and Rp89.500,00/ 250ml. According to the result from market research, Mirinae become the solution for healthier skin with more affordable price in its class. The target market for this product is between 25-49 years old, health conscious woman, and has a community in Tangerang.

The company's strategies are based on triple bottom line, consists of planet aspect, Mirinae doesn't harm and polluted underwater ecosystem because it's free from SLES and Paraben; then people aspect, the product is safe and leads to healthier skin while also gives an opportunity for anyone to become a reseller; and finally profit aspect, the profit margin from COGS is between 107-148 percent. Mirinae distribution system done with two ways, first with online media (website, Instagram, Tokopedia, Shopee) and by consignment at offline community stores (Etoile Dance Center, Mom n Jo, UC Yoga, Jewel Beauty, Anton Salon, and Carin Align Yoga School). After 92 days Mirinae running the business, the products sold for over 267 bottles. Mirinae will reach break even point at 2,366 unit sales. Supported by healthy lifestyle, Mirinae has a good potential in retail industry, especially in beauty and personal care. Achieving payback period in 4.97 years.

Keywords	:	Natural bodywash, affordable price, woman, community, and health conscious
Field of Business	:	Beauty and Personal Care