

Ringkasan Eksekutif

Pasar perawatan kulit di Indonesia semakin merambah dan banyak diminati. Masyarakat cenderung berganti-ganti dalam penggunaan produk perawatan kulit. Hal itu disebabkan karena mereka tidak cocok dengan perawatan kulit dan masalah kulit mereka tidak teratasi. Oleh karena itu, HEMA Botanics ingin memberi solusi bagi permasalahan yang mereka hadapi. HEMA Botanics melihat masker sebagai peluang karena produk masker banyak disukai oleh masyarakat Indonesia. Produk HEMA Botanics merupakan produk yang dapat dikustomisasi dan bersifat alami. Produk ini terhitung masih baru di pasar Indonesia. Oleh karena itu, dibutuhkan edukasi lebih banyak mengenai produk HEMA Botanics kepada masyarakat.

Sebelum peluncuran produk, kami telah melaksanakan beberapa pengujian yang bertujuan untuk menguji konsep yang ditawarkan. HEMA Botanics memasarkan produk melalui media daring dan luring (pameran). Strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan *endorsement* dan *Instagram Ads*. Untuk dapat melaksanakan strategi pemasaran tersebut, perusahaan perlu didukung oleh strategi keuangan, sumber daya manusia, dan operasional yang efektif.

HEMA Botanics tidak hanya menawarkan barang, tetapi juga menawarkan layanan kepada konsumen. Hasil penjualan dan laporan keuangan HEMA Botanics memperlihatkan angka yang lebih baik dibandingkan dengan ekspektasi yang diperkirakan sebelumnya. Selain itu, HEMA Botanics juga diprediksi akan mencapai *payback period* pada bulan Agustus 2018. HEMA Botanics memahami pentingnya kustomisasi untuk meningkatkan intensi membeli konsumen. Oleh karena itu, kami merancang produk unik yang diharapkan mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan setiap konsumen.

Kata Kunci	:	masker wajah, kustomisasi, alami, wanita, perawatan kulit
Bidang Usaha	:	Perawatan Kecantikan



Executive Summary

Skin care market in Indonesia become more penetrated and getting greater in demand. Society tends to change their skin care products. That is because their skin do not match with the skin care and their skin problems are not resolved. Therefore, HEMA Botanics wants to give solution to the problems they face. HEMA Botanics sees face masks as an opportunity because face mask products are loved by the people of Indonesia. HEMA Botanics products are customizable and natural. This product is still new in the Indonesian market. Therefore, more education about HEMA Botanics products is needed to the public.

Prior to the product launch, we have conducted several trials aimed at testing the concepts offered by HEMA Botanics. HEMA Botanics markets products through online and offline media (bazaar). The marketing strategy that we used are endorsement and Instagram Ads. To be able to implement the marketing strategy, companies need to be supported by a strong financial, human resource, and operational strategy.

After HEMA Botanics has been in business for four months, consumers strongly support the proposition of value offered. HEMA Botanics not only offers goods, but also offers services to consumer. We hope that this product can meet consumer skin care demand. HEMA Botanics' sales results and financial statements show better figures than previously anticipated expectations. In addition, HEMA Botanics is also predicted to reach a payback period in August 2018. HEMA Botanics understands the importance of customization to improve consumer buying intentions. Therefore, we design a unique product that is expected to meet the needs and wants of every consumer.

Keywords	:	<i>face mask, customized, natural, woman, skin care</i>
Field of Business	:	<i>Beautycare</i>

