

RINGKASAN EKSEKUTIF

Heavenspring Shampoo merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri *hair care*. **Heavenspring Shampoo** menciptakan produk-produk kecantikan yang bebas dari bahan kimia berbahaya. Saat ini **Heavenspring Shampoo** telah meluncurkan produk pertama yaitu sampo bebas tujuh bahan kimia berbahaya seperti SLS (*Sodium Lauryl Sulfate*), SLES (*Sodium Laureth Sulfate*), *Parabens*, *Formaldehyde*, MEA (*momoethanolamine*) dan TEA (*triethanolamine*), serta *Ammonium Xylene Sulfonate*. Bahan-bahan kimiatersebut merupakan bahan kimia yang masih sering dijumpai dalam sampo namun ternyata memiliki dampak negatif bagi kesehatan tubuh bahkan memiliki sifat karsinogenik. **Heavenspring Shampoo** dipasarkan dalam dua jenis varian yaitu *Volumizing* dan *Anti-Dandruff*. Masing-masing varian juga mengandung bahan-bahan natural yang dapat bermanfaat bagi kesehatan rambut dan kulit kepala.

Saat ini semakin banyak orang Indonesia terutama kelas menengah keatas yang memiliki kepedulian terhadap kesehatan. Selain itu industri *beauty and personal care* khususnya *hair care* di Indonesia terus mengalami peningkatan dan diperkirakan masih akan meningkat di tahun-tahun mendatang. Besarnya peluang yang muncul dan belum banyaknya kompetitor dengan konsep serupa membuat penulis memiliki keinginan untuk mendirikan perusahaan yang memproduksi produk kecantikan dengan tetap memperhatikan aspek kesehatan. Berbekal ilmu

manajemen yang dibutuhkan dalam perusahaan dan dengan kesamaan visi dan tujuan, para pendiri Heavenspring yakin dapat mewujudkan visi perusahaan.

Target **Heavenspring Shampoo** adalah pria dan wanita berusia 20-30 tahun yang memiliki kepedulian terhadap kesehatan tubuh serta memiliki pengeluaran untuk perawatan tubuh di atas Rp50,000 dan berdomisili di JABODETABEK.

Heavenspring Shampoo lebih berfokus pada penjualan melalui *online* yaitu media sosial seperti Instagram, Facebook, dan *Instant Messaging*. Media penjualan lain yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah melalui *bazaar* serta *reseller*.

Untuk mengawali bisnis ini, dibutuhkan modal awal sebesar Rp 55,000,000 dimana kebutuhan modal tersebut terpenuhi dari pendanaan oleh pendiri perusahaan. Modal tersebut digunakan untuk biaya produksi, pemasaran, serta operasional. Sumber pendapatan akan berasal dari penjualan melalui *online* dan penjualan langsung pada *event bazaar*. Heavenspring Shampo dijual dengan harga Rp50,000 untuk 220ml, dimana dengan harga tersebut **Heavenspring Shampoo** akan mencapai *payback point* di 905 botol pada bulan keempat atau bulan September.

EXECUTIVE SUMMARY

Heavenspring Shampoo is a company that produces and sells hair care products.

Heavenspring Shampoo produces *beauty* products without harmful chemicals.

Currently Heavenspring Shampoo already launched first product which is shampoo without seven harmful chemicals such as SLS (Sodium Lauryl Sulfate), SLES (Sodium Laureth Sulfate), Parabens, Formaldehyde, MEA (momoethanolamine), TEA (triethanolamine), and also Ammonium Xylene Sulfonate. Those chemicals are still found in most general shampoo but it has a negative impacts for health even some of them are carcinogenic. **Heavenspring Shampoo** has two variants, volumizing and *Anti-Dandruff*. Each variant contains natural ingredients that can be useful for hair and scalp.

Nowadays a lot of people especially those with middle up economy, have a higher concern of healthiness. Furthermore, right now *beauty* and personal care industry are still growing. This means **Heavenspring Shampoo** has a higher opportunity to enter the market.

Heavenspring Shampoo's target market are man and woman around 20-30 years old that have a big concern toward healthiness, have a *beauty expense* above Rp50,000 in a month.

Heavenspring Shampoo is more focusing on *online Sales* like Instagram, Facebook, and Instant Messaging. Heavenspring Shampoo is also use *bazaar* and work with *reseller* to increase *Sales*.

At first, **Heavenspring Shampoo**'s initial capital is Rp55,000,000 which is funded by owners. The capital used for production, marketing, and operational. Revenue stream will come from *online* and *offline Sales*. **Heavenspring Shampoo**'s price is Rp50,000 for 220ml, and this company will achieve payback point at 905 pieces or in the fourth month.

