

RINGKASAN EKSEKUTIF

BATHLUCK merupakan usaha yang bergerak di industri kosmetik khususnya perlengkapan mandi sabun. Melihat adanya peluang yang besar dalam industri ini dan didukung dengan diferensiasi produk, BATHLUCK memperkenalkan produk sabun yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan memberikan nilai tambah yang dapat bersaing dengan kompetitor.

BATHLUCK *3 in 1 body shower* hadir sebagai sabun kecantikan yang memberikan kepraktisan dalam penggunaannya. BATHLUCK memberikan tiga manfaat sekaligus dalam satu kali pemakaian yaitu membersihkan tubuh, melembapkan dan mengangkat sel kulit mati. Terdapat dua varian BATHLUCK yaitu BATHLUCK *Refreshing Body Shower* dengan aroma permen karet yang menyegarkan dan BATHLUCK *Brightening Body Shower* dengan aroma *cappuccino* yang dapat mencerahkan kulit.

Target pasar BATHLUCK berfokus pada wanita usia 16-24 tahun khususnya pelajar dan mahasiswa yang tinggal di daerah Jakarta Selatan dan Tangerang Selatan dengan kelas ekonomi B. BATHLUCK dijual dengan harga Rp49.000,00 dan didistribusikan secara *online* maupun penjualan langsung. Penjualan *online* dilakukan melalui media sosial Instagram, *e-commerce* Shopee, Tokopedia dan Buka Lapak, reseller dan penjualan di *Beauty Lounge Salon*. Berdasarkan pertumbuhan sales yang diharapkan sebesar 15%-20% setiap bulan didapati perkiraan total penjualan sebesar Rp141.708.000,00.

EXECUTIVE SUMMARY

BATHLUCK is a cosmetic business-focused on toiletries product, especially soap. Based on the magnitude of opportunities in this industry and also supported by product differentiation, BATHLUCK will provide value-added products to meet the needs of consumers and be able to compete with competitors.

BATHLUCK 3 in 1 body shower present as a beauty soap that provides practicality in use. BATHLUCK provides three benefits at once in one user; to clean the body, moisturize and exfoliate dead skin cells. There are two variants, namely BATHLUCK Refreshing Body Shower with refreshing bubble gum fragrant and BATHLUCK Brightening Body Shower with cappuccino fragrant that can brighten the skin.

BATHLUCK target pasar focuses on women aged 16-24 years, especially students who live in the area of South Jakarta and Tangerang with B social economic class. BATHLUCK sold at RP49.000,00 and distributed via *online* and direct sales. *Online* sales made through Instagram media sosial, e-commerce shop, Tokopedia and Buka Lapak, resellers and consignment via the Beauty Lounge Salon. Based on the expected sales growth of 15% -20% every month, found an estimated total revenue of RP141.708.000,00.