

RINGKASAN EKSEKUTIF

Pepatah yang mengatakan lebih baik mencegah daripada mengobati memang harus benar diterapkan dalam kehidupan sehari-hari seorang individu. Menurut riset, banyak wanita yang tidak mengetahui rambutnya harus kering di tingkat 70-80% sebelum menggunakan alat pengering rambut, tidak mengerti bahan handuk yang memiliki daya serap paling tinggi, serta tidak memisahkan antara handuk kepala dan badan. Ketiga masalah yang sudah mulai menjadi kebiasaan ini harus dilihat dari sisi lain agar dapat membuka mata dan pikiran para wanita untuk bisa mencegah kerusakan rambut.

Maka dari itu, Handduk hadir sebagai pengisi kekosongan pasar tersebut dengan cara menjual handuk kepala berbahan dasar *microfiber* yang dapat mencegah kerusakan rambut serta mempercepat proses pengeringan rambut. Pemilihan bahan *microfiber* dipilih karena memiliki sifat dasar yang halus serta daya serap yang tinggi. Handduk juga memudahkan ruang gerak karena ukurannya yang pas dengan kepala konsumennya.

Masuk ke dalam industri kecantikan daripada industri handuk, Handduk dapat menasar langsung target konsumen yang lebih peduli mengenai kesehatan dibandingkan mereka yang ada di industri handuk. Dengan menggunakan strategi tersebut, Handduk berhasil menjual lebih dari 600 Handduk dalam perjalanannya selama 4 (empat) bulan ini.

Untuk menyimpulkan, Handduk merupakan bisnis yang menjual handuk khusus kepala berbahan dasar *microfiber* memiliki prospek jangka panjang yang cukup besar karena berhasil menyelesaikan masalah yang ada di masyarakat menurut survei yang telah dilakukan.

Kata Kunci	:	Handuk kepala, handuk <i>microfiber</i> , rambut sehat, daya serap tinggi, mudah disesuaikan
Bidang Usaha	:	Kecantikan

EXECUTIVE SUMMARY

The adage that says it is better to prevent than cure must indeed be properly applied in an individual's daily life. According to research, many women who do not know their hair must dry at a rate of 70-80% before using a hair dryer, do not understand the material of towels that have the highest absorption, and do not separate the head and body towels. The three problems that have started to become a habit must be viewed from the other point of view in order to open the eyes and minds of women to prevent their hair damage.

Therefore, Handduk fills the gap in the market by selling microfiber-based head towels that can prevent hair damage and speed up hair drying process. Microfiber material was chosen because it has ultra touch and high absorption character. Handduk also makes it easier for your movement because of the size that fits with the heads of consumers.

Entering the beauty industry rather than the towel industry, Handduk can directly target the target consumers who are more concerned about health than those in the towel industry. Using this strategy, Handduk managed to sell more than 600 Handduk in its journey over the past 4 (four) months.

To conclude, Handduk is a business that sells special head towel made from microfiber which has a large long-term prospect because it successfully resolves existing problems in the community according to a survey conducted.

<i>Key Words</i>	<i>:</i>	<i>Hair towel, microfiber towel, healthy hair, high absorption, adjustable</i>
<i>Field of Business</i>	<i>:</i>	<i>Beauty</i>