

RINGKASAN EKSEKUTIF

Industri kecantikan merupakan salah satu industri yang sedang diminati dengan pertumbuhan sebesar 9%, dan diperkirakan akan terus berkembang lagi. Setelah dilakukan beberapa penelitian, ditemukan bahwa adanya beberapa permasalahan masyarakat dalam mengonsumsi minuman kolagen, diantaranya harganya yang mahal dan tidak ada variasi rasa.

KIKU hadir sebagai produk *collagen drink-to-go* untuk menjawab permasalahan tersebut. KIKU menyediakan minuman dengan kandungan kolagen yang memiliki variasi rasa yang membuat konsumen dapat menikmatinya secara rutin. Harga yang ditawarkan oleh produk KIKU cukup terjangkau apabila dibandingkan dengan minuman kolagen lainnya. KIKU menargetkan semua jenis kelamin yang berusia 20 sampai dengan 34 tahun, yang termasuk ke dalam golongan SES A-B, dengan psikografis suka mencoba hal baru dan memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan gaya hidupnya.

Setelah menjalankan bisnis selama 90 hari, terdapat beberapa perencanaan yang tercapai dan ada juga yang tidak tercapai. Salah satu pencapaian KIKU adalah perusahaan telah memperbaiki dan mengembangkan resep dan standar operasional prosedur sehingga dapat membuat produk KIKU sesuai dengan preferensi konsumen. Namun, pencapaian yang tidak dicapai KIKU adalah target penjualan yang tidak terpenuhi. KIKU mempunyai target penjualan sebanyak 1419 botol dari bulan Mei sampai dengan Agustus, namun dalam realisasinya KIKU hanya dapat memenuhi penjualannya sebanyak 819 botol. Dalam kurun waktu operasional tersebut, KIKU telah melakukan perbaikan serta penyesuaian supaya KIKU dapat tetap terus berjalan hingga saat ini terus dapat menghadirkan produk *collagen drink-to-go* yang berkualitas.

Kata Kunci	:	Minuman kecantikan, kolagen, variasi rasa, <i>drink-to-go</i> , terjangkau.
Bidang Usaha	:	Kecantikan

EXECUTIVE SUMMARY

The beauty industry is one of the industries that are currently on-demand with a growth rate of 9% and is projected to increase in the future. After several studies were conducted, it was found that there were several problems within the community in consuming collagen drinks, including sky-rocketing prices and lack of variation in flavour.

KIKU arrives as a collagen drink-to-go product to answer this problem. KIKU provides collagen drinks with an array of flavours for consumers' delight to help them enjoy it regularly. The price offered by KIKU products is more affordable compared to other collagen drinks. KIKU targets all genders aged 20 to 34 who are members of the SES A-B group and like to try new things while meeting their lifestyle needs.

After running the business for 90 days, there are some plans that were accomplished, and some were not. One of KIKU's achievements is that we have refined and improved our recipes and SOP to ensure our products meet our consumers' preferences. However, our unaccomplished plan was an unfulfilled sales target. KIKU has a sales target of 1.419 bottles from May to August, although, in realization, KIKU can only attain sales of 819 bottles. During this operational period, KIKU has made improvements and adjustments to continue to keep delivering quality drink-to-go collagen products.

Keywords	:	<i>Beauty drink, collagen, an array of flavour, drink-to-go, affordable.</i>
Field of Business	:	<i>Beauty</i>