

RINGKASAN EKSEKUTIF

Produk *hair care* memiliki potensi yang besar dilihat dari persentase nilai *revenue* yang mendominasi dalam jenis *personal care* yakni sebesar 46,06% dari *total revenue* USD 6,34 milyar. *Revenue* produk *hair care* sendiri diproyeksikan akan terus meningkat hingga tahun 2026. Penataan rambut menjadi suatu hal yang krusial dalam kehidupan masyarakat, namun terdapat permasalahan yang sering kali ditemukan yaitu bagaimana bisa mempertahankan *styling* rambut tanpa membuat rambut kaku sehingga tetap natural. Selain itu, pandemi membawa perubahan pada pola perilaku masyarakat yang mulai *shifting* lebih memperhatikan mengenai perawatan diri dan bukan hanya mempercantik diri atau biasa disebut *hybrid cosmetics*.

Pentawave menemukan adanya peluang dari data yang telah didapatkan. Terdapat peluang dalam membuat produk rambut yang dapat mempertahankan penataan rambut dengan hasil yang natural atau tidak memberikan hasil akhir yang kaku di rambut. Ditambah lagi dengan pola perilaku masyarakat saat ini, Pentawave hadir dengan konsep *hybrid hair product*. Konsep tersebut diwujudkan Pentawave dengan menawarkan produk *All in one hair serum* yang memberikan kepraktisan karena dapat membantu proses *hair styling* sekaligus menutrisi rambut hanya dengan satu produk.

Pentawave telah melakukan beberapa kali penelitian mulai dari kualitatif, kuantitatif, alfa, dan beta tes untuk mencapai hasil final dimana produk Pentawave bisa memberikan solusi bagi banyak permasalahan rambut orang di Indonesia. Fungsi yang dimiliki Pentawave diformulasikan untuk melindungi rambut (*heat protector*), mempertahankan hasil penataan, mempermudah penataan rambut, *natural styling result* (tidak kaku), *moisturizing*, menutrisi rambut, memberi hasil *shiny finish*, dan *anti frizz*.

Pentawave bekerja sama dengan vendor bernama PT. Kosmetika Global Indonesia yangmana seluruh proses pembuatannya dibantu oleh vendor. Pentawave mengirimkan produk acuan kepada vendor, kemudian akan diproses oleh formulator untuk proses pengidentifikasian bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk Pentawave sesuai dengan fungsi dan preferensi yang dibutuhkan oleh konsumen berdasarkan hasil penelitian. Dalam tahap pembuatan produk, terdapat beberapa revisi yang dilakukan hingga akhirnya tercipta produk final yang dijual Pentawave saat ini di pasar.

Produk jadi dari Pentawave menggunakan 91% bahan natural dan sudah bersertifikat BPOM, sehingga aman untuk digunakan. Harga jual produk Pentawave adalah Rp52,500/pcs dengan ukuran 50gr yang mudah dibawa kemana-mana. Pentawave dapat dibeli secara langsung dari berbagai *platform* baik secara *online* melalui *e-commerce* dan sosial media serta *offline* melalui

bazar. Pentawave berhasil menjual total 148pcs produk selama 3 bulan masa perjalanan bisnis.

Dari hasil analisa perjalanan bisnis Pentawave, terdapat selisih antara target dan realisasi. Oleh karena itu, Pentawave melakukan penyesuaian *action plan* dan *budget* diantaranya meningkatkan *marketing effort* dan menambah bazar untuk dapat mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya. Anggota Pentawave sepakat untuk melanjutkan perjalanan bisnis Pentawave dikarenakan *payback period* Pentawave yang tergolong cukup cepat yaitu 10 bulan 30 hari dan juga potensi pasar yang cukup besar. Untuk langkah selanjutnya, Pentawave akan menggunakan badan usaha firma sebagai tindakan untuk membuat bisnis ini semakin berkembang dimana Pentawave akan didirikan oleh lima anggota.

Kata Kunci	:	<i>Hair care</i> , penataan rambut, <i>hybrid cosmetics</i> , praktis, dan natural
Bidang Usaha	:	<i>Beautycare</i>

EXECUTIVE SUMMARY

Hair care products have great potential as seen from the proportion of income value that dominates personal care, which is 46,06% from total revenue of USD 6,34 billion which are projected to continue increasing until 2026. Hair styling has become a crucial thing in people's lives, but there are problems often found, namely how to maintain hair styling without making hair stiff so that it remains natural. In addition, pandemics have brought several changes in terms of people's behaviors : starts paying more attention to self care and not only beautifying themselves or what is called hybrid cosmetics.

Pentawave found an opportunity from the data that have been obtained. There is an opportunity to make hair product that can maintain hair styling with natural result or not give the hair a stiff result. Added with the current people's behavior, Pentawave comes with a hybrid hair product. Pentawave embodies this concept by providing an all in one hair serum that gives practicality because it can help hair styling process and nourishing it at once with just one product.

Pentawave has conducted several studies from qualitative, quantitative, alpha, and beta tests to reach the final result where Pentawave product can provide solution to many people's hair problems in Indonesia. Pentawave functions are formulated to protect hair (heat protector), maintain styling result, facilitate hair styling, natural styling results (not stiff), moisturizing, nourishing hair, give shiny finish result, and anti frizz.

Pentawave works with a vendor named PT. Kosmetika Global Indonesia where all the product manufacturing processes are assisted by vendor. Pentawave sent the reference products to the vendor, then assisted by the formulator to identifies what materials that are needed to make Pentawave product according to the functions and preferences needed by consumers based on research results.. In the product manufacturing process, there were several revisions until finally the final product was created which is being sold by Pentawave now on the market.

Pentawave product uses 91% natural ingredients and is already BPOM certified, therefore it is safe to use. Pentawave selling price is Rp52,000/pcs with a size of 50gr that is easy to be carried anywhere. Pentawave can be purchased directly from various platforms both online through e-commerce and social media and offline through bazaar. Pentawave managed to sell a total of 148pcs products during 3 months business period.

From the results of Pentawave's business trip analysis, there was a difference between the target and the realization. Because of this, Pentawave have done some action plan and budget adjustments including increasing marketing effort and adding more bazaars to reach the predetermined target. Pentawave members agreed to continue the business trip due to Pentawave's relatively fast payback period of 10 months and 30 days and also a fair amount of market potential. For the next step, Pentawave will use the firm's business identity as a

measure to make the business grow where Pentawave will founded by five members.

Keywords	:	<i>Hair care, hair styling, hybrid cosmetics, practical, and natural</i>
Field of Business	:	<i>Beautycare</i>

