

RINGKASAN EKSEKUTIF

Riset Pasar Data Bridge menyatakan pasar parfum akan tumbuh pada *Compounded Annual Growth Rate* (CAGR) 4,10% selama periode perkiraan 2023 hingga 2030. Melihat dari peluang tersebut, Catalyst menciptakan bisnis yang bergerak di bidang kecantikan yang berfokus pada produk wewangian, yaitu parfum. Catalyst menawarkan produk parfum uniseks berjenis *Eau de Parfum* (EDP) yang memiliki daya tahan tinggi, *spray* dapat menyemprot cairan dengan menyebar rata, dan memberikan pengalaman baru sesuai dengan konsep varian yang diusung.

Catalyst menggunakan konsep manifestasi dan disesuaikan dengan setiap variannya. Berdasarkan riset yang telah dilakukan, target market difokuskan pada pria dan wanita berusia 18–34 tahun yang berfokus di Jabodetabek dengan rata-rata pengeluaran di Rp3.000.001–Rp5.000.000. Kanal penjualan yang dilakukan melalui daring melalui Tokopedia dan Shopee serta luring melalui bazar dan tempat konsinyasi.

Catalyst saat ini memiliki dua varian yang dijual dengan harga Rp239.000 per botol. Dengan harga tersebut, didapatkan rata-rata *contribution margin* sebesar 48,9% dari setiap produk parfum yang terjual. Target penjualan setahun adalah 700 produk dengan *Payback Period* (PP) pada satu tahun dan empat hari jalannya bisnis. Sedangkan, realisasi jalannya bisnis selama tiga bulan, yaitu April sampai Juni 2024 menunjukkan arus kas bersih yang lebih banyak dibandingkan proyeksi. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis Catalyst layak untuk dijalankan karena dapat menghasilkan keuntungan untuk keberlangsungan bisnis.

Kata Kunci	:	Parfum, Wangi, Manifestasi, Daya tahan
Bidang Usaha	:	Kecantikan

EXECUTIVE SUMMARY

Data Bridge Market Research states that the perfume market will grow at a CAGR of 4.10% during the forecast period from 2023 to 2030. Seeing this opportunity, Catalyst has created a business in the beauty industry focused on fragrance products, specifically perfumes. Catalyst offers unisex EDP products that have high durability, evenly spray liquid, and provide a new experience according to the concept of each variant offered.

Catalyst uses a manifestation concept to each variant. Based on the research conducted, the target market is focused on men and women aged 18–34 years in the Jabodetabek area with an average expenditure of Rp301–Rp500. Sales channels are through online platforms such as Tokopedia and Shopee, as well as offline through bazaars and consignment places.

Currently, Catalyst has 2 variants sold at IDR 239.000 per bottle. At this price, an average contribution margin of 48,9% is achieved from each perfume product sold. The annual sales target is 700 products with a PP of one year and four days of business operation. Meanwhile, the business performance during the three months of April until June 2024 shows a net cash flow that exceeds projections. This indicates that Catalyst's business is viable and capable of generating profits for sustainable business operations.

<i>Keywords</i>	<i>:</i>	<i>Perfume, Fragrant, Manifestation, Longevity</i>
<i>Field of Business</i>	<i>:</i>	<i>Beautycare</i>