

Moew: Inovasi Hair Tonic Gel Eco-Friendly Berbasis Hydroxyproline Limbah Tulang Ikan Tenggiri dengan Ekstrak Chamomile Solusi Alopesia Kucing

Adela Febry Widiana^{1*}, Arifianti², Sujatmiko³, Maqfira Giri Kusuma Ramadhan⁴
^{1,2,3} Universitas Airlangga, Indonesia

⁴ Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Indonesia

Email: adellafebrywidiana01@gmail.com, arifiantis@gmail.com, sujatmiko.374913-2021@vokasi.unair.ac.id, Maqfira.giri.fe21@mail.umy.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memasarkan potensi usaha dengan mengimplementasikan strategi penjualan yang menghasilkan produk profitable dan sustainable. MOOEW Hair Tonic memiliki Return of Investment (ROI) bernilai lebih dari 100% yang mengartikan keuntungan diperoleh telah melebihi modal. Penelitian ini menggunakan metode eksplorasi kualitatif dan studi kelayakan ekonomi, menghasilkan data bahwa produk ini memiliki *Return of Investment* (ROI) lebih dari 100%, menunjukkan potensi keberlanjutan usaha yang signifikan. Hasil menunjukkan bahwa MOOEW Hair Tonic mampu menjawab kebutuhan perawatan kesehatan bulu kucing secara efektif dengan komposisi bahan yang aman dan harga terjangkau. Produk ini diharapkan dapat mendorong kepedulian terhadap kesehatan hewan peliharaan sekaligus mendukung pengurangan limbah berbasis lingkungan. Kesimpulan, MOOEW Hair Tonic. MOOEW Hair Tonic menawarkan kemasan yang sederhana, menarik dan praktis sehingga mudah untuk dibawa berpergian, mudah dalam penyimpanan dan mudah dalam pengaplikasian. Produk MOOEW Hair Tonic dijual dengan harga yang terjangkau. Walaupun demikian, harga produk yang kami tetapkan tidak mengurangi kualitas bahan baku yang kami gunakan.

Kata Kunci : Hair Tonic; Hydroxyproline; Tulang Ikan Tenggiri; Chamomile; Alopesia Kucing; Ramah Lingkungan; Keberlanjutan.

Abstract

This research aims to market business potential by implementing sales strategies that produce profitable and sustainable products. MOOEW Hair Tonic has a Return of Investment (ROI) of more than 100% which means that the profits obtained have exceeded the capital. This research uses qualitative exploration methods and economic feasibility studies, resulting in data that this product has a Return of Investment (ROI) of more than 100%, showing significant business sustainability potential. The results show that MOOEW Hair Tonic is able to answer the health care needs of cat fur effectively with a safe material composition and affordable price. This product is expected to encourage concern for the health of pets while supporting environment-based waste reduction. Conclusion, MOOEW Hair Tonic. MOOEW Hair Tonic offers simple, attractive and practical packaging so that it is easy to carry, easy to store and easy to apply. MOOEW Hair Tonic products are sold at affordable prices. However, the product prices we set do not reduce the quality of the raw materials we use.

Keywords: *Hair Tonic; Hydroxyproline; mackerel bones; Chamomile; feline alopecia; Environmentally friendly; Sustainability.*

Pendahuluan

Dalam menghadapi persaingan dunia kerja yang semakin ketat, mahasiswa memiliki peran penting sebagai penerus generasi bangsa (Asikin, Amelia, et al., 2024). Di masa depan, generasi muda perlu menguasai keterampilan kewirausahaan yang mencakup kreativitas, inovasi, komunikasi, dan kepemimpinan. Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) menjadi wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan ide-ide dan keterampilan berwirausaha. Pengembangan konsep bisnis sejak dini tidak hanya memperkuat fondasi usaha, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap kesiapan berbisnis di masa depan. MOOEW Hair Tonic, hadir untuk mengatasi alopecia pada kucing juga mengatasi produk sejenis di pasaran (Asikin, Fadilah, et al., 2024).

Berdasarkan laporan dari Lembaga Penelitian Kepemilikan Hewan Peliharaan, jumlah kucing peliharaan di Indonesia meningkat signifikan, mencapai 47 persen atau sekitar 4,80 juta ekor pada tahun 2021 (Pet Ownership in Asia, 2021). Namun, data menunjukkan bahwa terdapat sekitar 400.585 kucing (14%) mengalami kerontokan bulu yang disebabkan oleh faktor medis dan perilaku, sementara 286.132 kucing (10%) mengalami kerontokan yang dipicu oleh faktor psikogenik (Bajwa, 2021). Kucing yang menderita alopecia biasanya menunjukkan gejala-gejala seperti kebutakan hingga 50% pada area wajah, kepala, telinga, dan leher. Mereka juga cenderung menggaruk terus-menerus, menunjukkan tanda-tanda gerakan tidak normal seperti sempoyongan dan lemas, serta mengalami gangguan pencernaan seperti diare. Selain itu, pemeriksaan laboratorium sering kali dilakukan untuk mendeteksi keberadaan tungau pada kucing (Septiana et al., 2022).

Pemanfaatan Hair tonic merupakan salah satu cara untuk memperkuat bulu kucing dan menjaga kesehatan kulit kucing agar bulunya dapat tumbuh dengan baik (Mutia, 2022). Hair tonic memiliki beberapa keunggulan yaitu proses penggunaannya praktis, cepat meresap, dan tak terasa lengket di kuli. Hair tonic secara umum terdiri bahan dasar serta bahan aktif yang umum digunakan adalah etanol 96%, aquades, metil paraben, mentol, d-pantenol, polietile glikol, parfum, propilenglikol, serta minoksidil yang merupakan zat sintetik paling banyak digunakan ke dalam tonik untuk menumbuhkan bulu atau rambut (Hasma et al., 2024). Akan tetapi, penggunaan minoksidil diklaim dapat menyebabkan iritasi kulit seperti kemerahan, rasa tidak nyaman dan terbakar, serta alergi terhadap zat tersebut (Yuda et al., 2023). Bahan kimia tinggi pada produk perawatan seperti sabun akan membahayakan kulit, diantaranya terjadi iritasi atau dampak negatif yang lainnya untuk kulit sensitif (Yuniarsih, 2022).

Hair tonic rambut atau bulu yang ideal menggunakan bahan aktif seperti pembersih, anti iritasi, vasodilator, perangsang kelenjar sebaceous, kondisioner, zat anti rambut rontok, perangsang pertumbuhan dan antiseptik (Rias, 2020). Oleh karena itu, bahan-bahan alami dan ramah lingkungan seperti *hydroxyproline* tulang ikan dan ekstrak chamomile digunakan untuk merangsang pertumbuhan bulu maupun rambut yang

sempurna dan efektif. MOOEW Hair Tonic sendiri merupakan produk tonic rambut inovatif berbentuk gel berbahan dasar hydroxyproline yang diperoleh dari sisa tulang ikan tenggiri dan ekstrak bunga chamomile. Produk MOOEW Hair Tonic tidak hanya mencegah kerontokan, kutu, dan jamur, tetapi juga memiliki sifat anti-inflamasi, menjadikannya pilihan yang aman untuk merawat kulit kucing, melembutkan dan melebatkan bulunya.

Hydroxyproline tulang ikan dipilih karena bersifat bioaktif dan meningkatkan kesehatan bulu dan kulit (Hwang et al., 2022). Tulang ikan tenggiri menjadi salah satu pilihan, dengan kandungan hydroxyproline 15-17% yang bermanfaat untuk pertumbuhan bulu kucing (Fernianti et al., 2020). Sedangkan *chamomile* dipilih karena bunganya bersifat anti inflamasi, mengandung senyawa fenolik yang bersifat anti kanker, anti kanker, anti infeksi, anti inflamasi, anti trombotik, antioksidan, hipolipidemic, hipoglikemik, antihipertensi, anti depresan, serta neuroprotektif (Dai et al., 2022). Tonic dengan sediaan topikal gel dipilih karena penyebaran yang baik di kulit, adanya efek dingin ketika diaplikasikan di kulit, pelepasan obat yang baik, mudah dicuci, serta tidak menimbulkan rasa sakit apabila digunakan (Tsabitah et al., 2020).

Penelitian ini bertujuan untuk memasarkan potensi usaha dengan mengimplementasikan strategi penjualan yang menghasilkan produk profitable dan sustainable. MOOEW Hair Tonic memiliki Return of Investment (ROI) bernilai lebih dari 100% yang mengartikan keuntungan diperoleh telah melebihi modal. MOOEW Hair Tonic diharapkan dapat mendorong masyarakat lebih memperhatikan kesehatan kulit dan bulu si kucing terutama pada kucing yang terkena alopecia dengan selalu menjaga kebersihan kulit juga bulunya dan yang terpenting tanpa harus merusak lingkungan.

Metode Penelitian

Tahap pembuatan hingga penjualan produk MOOEW Hair Tonic, memerlukan waktu kurang lebih 5 bulan untuk diselesaikan. Proses ini dimulai dari bulan April 2024 hingga Agustus 2024. Produksi MOOEW dilakukan di Laboratorium Fakultas Farmasi Universitas Airlangga. Kegiatan berdiskusi dan administratif dilaksanakan secara offline. Sedangkan, untuk distribusi produk guna memperluas jangkauan promosi dan pemasaran, strategi dilakukan secara offline melalui berbagai outlet serta berkolaborasi dan bermitra dengan beberapa pihak terkait ketersediaan bahan baku serta penjualan produk. Selain itu, pemasaran produk juga dilakukan secara online melalui berbagai platform media sosial dan e-commerce dengan tujuan mempermudah akses kepada konsumen dalam jumlah yang besar.

Persiapan alat dan bahan dilakukan secara offline dan online. Alat-alat yang diperlukan dalam proses pembuatan MOOEW Hair Tonic, yaitu timbangan analitik, spatula lab, cawan porselen, alu, kertas timbang, sendok, beaker glass 100 ml, gelas ukur 10 ml, gelas ukur 5 ml, gelas ukur 25 ml, centrifuge laboratorium, baskom, mixer, botol sampel, dan centrifuge tube. Bahan yang digunakan antara lain hydroxyproline dari ekstrak tulang ikan tenggiri (*Scomberomorus commerson*), ekstrak bunga chamomile, aloe vera, aquades, minyak kelapa, biotin, niacin, vitamin A, vitamin E, propilen glikol,

etanol 96%, tween 80, sodium metabisulfit, menthol, carbopol 934, TEA (Triethanolamine), Na₂EDTA, metil paraben NaOH 0,1M, CH₃COOH 0,5M, NaCl 0,9M, latex, tisu, dan kantong kresek.

Hasil dan Pembahasan

Perencanaan Produk

Produk MOOEW Hair Tonic terbuat dari ekstrak tulang ikan tenggiri dan ekstrak bunga chamomile. Kemudian dari ekstrak tersebut dibuat menjadi serbuk halus. Produk MOOEW menggunakan kemasan primer berupa botol pump berukuran 100 ml dan kemasan sekunder berupa box kardus. Pada kemasan sekunder dilengkapi dengan logo kemasan yang telah didesain secara menarik, dilengkapi dengan komposisi, kegunaan, cara pemakaian, peringatan, expired date, hingga QR code yang telah terintegrasi dengan landing page pada MOOEW berisi informasi lebih lanjut seputar produk.

Proses Produksi



Gambar 1. Tahapan Produksi MOOEW

Proses pembuatan produk MOOEW Hair Tonic terdiri dari tiga langkah utama, diawali dengan proses ekstraksi hydroxyproline dari tulang ikan tenggiri dengan perendaman melalui larutan asam berupa CH₃COOH selama 3x24 jam. Tahap kedua adalah pencampuran seluruh bahan, seperti hydroxyproline, ekstrak chamomile, aloe vera, minyak kelapa, aquades, niacinamide, vitamin A dan E, carbopol 934, TEA, propilen glikol, Na₂EDTA, metil paraben, sodium metabisulfit, biotin, etanol 96%, dan menthol sesuai formulasi yang telah dipertimbangkan.

Tahap ketiga adalah proses packing menggunakan botol pump 100ml sebagai kemasan primer dan kardus sebagai kemasan sekunder dengan tujuan melindungi produk dari segala jenis kerusakan. Untuk memastikan keamanan produk dilakukan juga beberapa pengujian, seperti pengujian Ph, iritasi, homogenitas, organoleptik, dan tingkat stabilitas produk.

Strategi Pemasaran

MOOEW Hair Tonic dipasarkan secara offline dan online. Pemasaran offline melibatkan B2B (*Business to Business*) dengan mitra penjualan seperti beberapa kalangan pecinta kucing, rumah sakit hewan, pets shop, pemerintah, UMKM, dan dokter hewan. B2C (*Business to Consumer*) dilakukan penjualan secara langsung kepada konsumen.

B2C dilakukan secara offline dilakukan dengan melakukan penjualan di CFD, mengikuti event, melakukan penjualan secara door to door ke rumah masyarakat serta melakukan penjualan melalui mitra, seperti petshop, catlovers, pet groomers, klinik dokter hewan dengan membawa brosur, MoU, serta poster yang menambah daya tarik penjualan produk.

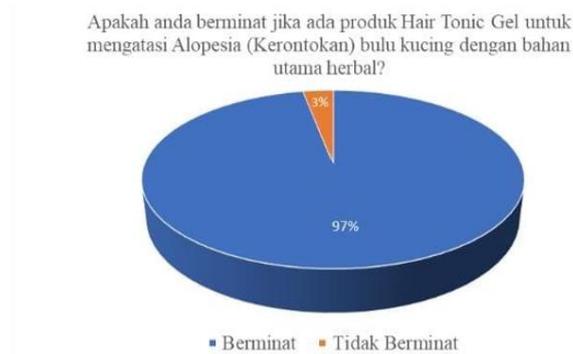
Selain itu, kami juga menyediakan diskon atau promo pada event tertentu serta menyediakan pelayanan yang optimal kepada konsumen. Sedangkan, pemasaran secara online melalui Pemasaran produk MOOEW dilakukan secara online melalui berbagai platform media sosial, seperti Instagram, YouTube, Facebook, X, TikTok, serta WhatsApp dan *e-commerce* dengan tujuan memperluas jangkauan konsumen, memungkinkan memperoleh informasi mengenai perilaku konsumen, memudahkan dalam menganalisis kebutuhan dan preferensi konsumen, meningkatkan interaksi dengan konsumen, serta memperkuat branding produk di era digitalisasi. Melalui konsep B2C, MOOEW dapat secara langsung memahami kondisi dan masukan pelanggan, memungkinkan penetapan target pasar yang lebih tepat. Penjualan, pengemasan, dan pengiriman dilakukan dengan standar kebersihan dan keamanan tinggi, termasuk penggunaan layanan *delivery courier* untuk mencakup pelanggan di seluruh Indonesia.

Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha

MOOEW Hair Tonic saat ini telah terdaftar pada sertifikasi hak cipta dengan nomor pencatatan 000652166 MOOEW telah dipublikasikan di beberapa portal berita online yakni UNAIR NEWS, Kompasiana, Jurnal Post, Kabar Nusantara, Persmecusuar, Berita Ners, Berita FF, dan Berita FPK. Untuk pengembangan usaha MOOEW dalam jangka pendek adalah memperluas promosi pemasaran dan penjualan, meningkatkan kualitas produk, serta membangun kerja sama dengan mitra strategis. Untuk jangka panjang yakni diversifikasi produk dan kerja sama dengan industri.

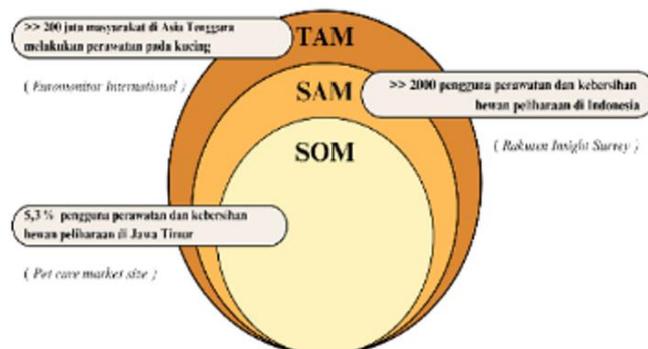
Peluang Pasar

Dalam melakukan analisis peluang pasar, penulis melakukan survei pasar untuk mengidentifikasi potensi. Survei ini dilakukan melalui distribusi kuesioner menggunakan Google Form yang berisi pertanyaan terkait minat konsumen terhadap produk MOOEW Hair Tonic. Kuesioner dapat diakses oleh seluruh responden di Indonesia dari bulan November 2023-Februari 2024. Berdasarkan hasil analisis dan identifikasi yang dilakukan terhadap 300 responden pada rentang usia 13 sampai 65 tahun ke atas dari berbagai profesi, menunjukkan bahwa 97 % diantaranya sangat berminat dengan produk MOOEW yang didesain secara praktis, dengan komposisi bahan yang bersifat ramah lingkungan.



Gambar 2. Diagram Minat Responden terhadap Hair Tonic Bahan Herbal Berdasarkan Google Form

Kami juga menganalisis pasar MOOEW dengan teori Tam Sam Som terkait seberapa banyak masyarakat berminat terhadap produk perawatan kucing seperti Hair tonic. Rincian TAM sebesar >200 juta masyarakat di Asia Tenggara melakukan perawatan pada kucing (*Euromonitor International*). SAM terdapat >2000 ribu dari 7.015 responden masyarakat Indonesia mengeluarkan biaya terhadap produk perawatan dan kebersihan hewan peliharaan (*Rakuten Insight Survey*). SOM terdapat 5,3% masyarakat Jawa Timur mengeluarkan biaya untuk produk perawatan kucing (Petcare market size).



Gambar 3. Analisis Peluang MOOEW berdasarkan TAM SAM SOM\

Kompetitor produk MOOEW Hair Tonic yang beredar di pasaran saat ini merupakan produk yang diproduksi oleh industri di Indonesia dan impor luar negeri, yakni Fluffy, Hyponic, dan Tamiko. Dari ketiga produk tersebut dua diantaranya mengandung bahan kimia seperti Gliserin dan Lauric Acid yang berpotensi mengiritasi kulit apabila digunakan secara berlebihan. Sedangkan, satu produk kompetitor lainnya yakni Tamiko Hair tonic yang berasal dari Jepang mengandung bahan alam dan dijual dengan harga lebih tinggi dari produk MOOEW. Hal ini menunjukkan bahwa produk MOOEW satu-satunya produk Hair tonic ramah lingkungan yang diproduksi dalam negeri berbahan alam dengan harga lebih terjangkau.

Moow: Inovasi Hair Tonic Gel Eco-Friendly Berbasis Hydroxyproline Limbah Tulang Ikan Tenggiri dengan Ekstrak Chamomile Solusi Alopecia Kucing

FAKTOR	Louthe Hair Lotion	Fluffy Magic Tonic	Hyponic Serum	Taniko Hair Tonic
Deskripsi	Hair tonic untuk kerontokan dan melebatkan bulu kucing diproduksi di Indonesia	Tonic pembasmi kutu dan jamur serta melembutkan bulu kucing diproduksi di Indonesia	Serum untuk melebatkan bulu kucing diproduksi di Korea	Tonic penumbuh bulu kucing diproduksi di Jepang
Harga	Rp 50.856/ 100 ml per botol	Rp 349.000/ 100 ml per botol	Rp 120.000/ 100 ml per botol	Rp 390.000/ 125 ml per botol
Bahan Aktif	Hydroxyprolin dari tulang ikan tenggiri, ekstrak teh hijau	Edible Red Palm Oil, Tocotrienol, Azadirachtin Lauric acid	Castor oil, Sweet almond oil, olive oil, coconut oil, glycerin, aloevera, essential oils	Ekstrak aloe vera, ekstrak licorice, minyak esensial, vitamin dan mineral, menthol
Efek Samping	Tidak menimbulkan efek samping berkelanjutan (toksisitas rendah)	Lauric acid sebakkan iritasi kulit seperti kemerahan, gatal-gatal dan peradangan kulit	Bahan kimia (Glycerin) yang berlebih dapat menyebabkan dehidrasi pada kulit kucing	Tidak menimbulkan efek samping berkelanjutan (toksisitas rendah)
Cara Pakai	Mengoleskan rata pada bulu kucing setiap 2 hari sekali	Mengoleskan rata pada bulu kucing sebelum dan sesudah mandi	Mengoleskan rata pada bulu kucing selama 2 hari sekali	Mengoleskan rata pada bulu kucing satu kali sehari

Gambar 3. Perbandingan Kompetitor dengan MOOEW Hair Tonic

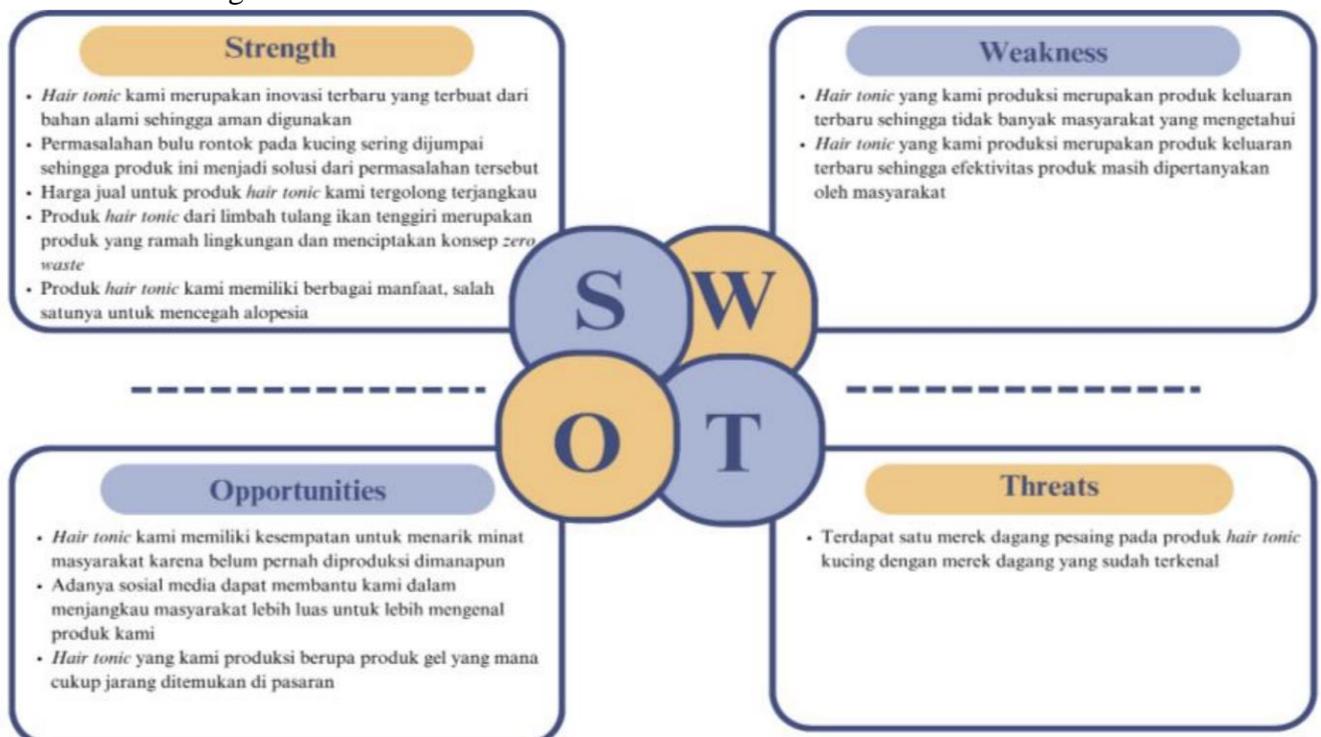
Adapun konsep penjualan MOOEW Hair Tonic mengimplementasikan metode BMC (Business Model Canvas) yang diuraikan sebagai berikut:

Customer Segment

Customer segments dari bisnis MOOEW Hair Tonic adalah pemilik hewan peliharaan, pets shop owner, dan pengguna e-commerce. Produk ini dapat dikatakan praktis karena memiliki bentuk dan ukuran botol yang dapat dengan mudah dibawa saat berpergian, tidak memakan tempat, serta mudah dalam pengaplikasiannya semua usia terutama yang mempunyai hewan peliharaan kucing.

Value Propositions

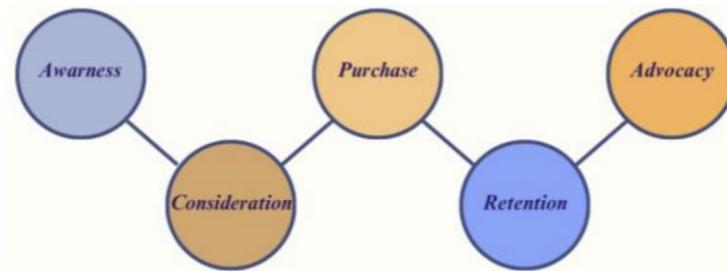
Value propositions dari bisnis MOOEW Hair Tonic dapat menggunakan metode SWOT sebagai berikut:



Gambar 4. Penjelasan SWOT MOOEW

Channels

Channels dari bisnis MOOEW Hair Tonic dapat dilakukan menggunakan Customer Journey Flow yang diuraikan sebagai berikut:



Gambar 5. Customer Journey Flow

Customer Relationship

Customer relationship dari bisnis MOOEW Hair Tonic terdapat tiga 5 sistem. Pertama operasional, dengan melakukan penyampaian informasi mengenai produk ini melalui berbagai media baik secara offline maupun online dan menyediakan layanan komunikasi dua arah dalam usaha membangun komunikasi baik dengan konsumen dan usaha membangun citra produk MOOEW Hair Tonic. Kedua analitik, setelah sistem operasi dijalankan, beberapa evaluasi serta mencari solusinya. Ketiga kolaboratif, kami akan memberikan penawaran menarik kepada konsumen seperti memberikan voucher discount, promo bulanan dan event khusus kepada konsumen.

Revenue streams

Revenue streams yang didapatkan dari penjualan MOOEW Hair Tonic dalam satu kemasan dengan harga Rp 141.334, - untuk setiap produknya.

Key activities

Key activities dari bisnis MOOEW Hair Tonic adalah terbagi menjadi tiga kegiatan yaitu produksi, pemasaran, dan penjualan. Pertama, kegiatan produksi terbagi menjadi dua batch yaitu mempersiapkan produk siap jual untuk penjualan secara offline dan melakukan sistem pre-order saat penjualan online. Hal ini dilakukan sebagai upaya mengurangi tenaga kerja saat proses produksi. Kedua, pemasaran produk ini dilakukan melalui dua metode yaitu secara online melalui media sosial, marketplace dan e-commerce. Konsep bisnis produk ini yaitu B2C (*Business to Consumer*) dengan tujuan mendapatkan konsumen dan mengetahui kebutuhan konsumen sekaligus mempercepat keberlanjutan dari produk ini ke pasar Asia Tenggara. Selain itu, Produk MOOEW Hair Tonic saat melakukan pengiriman juga tetap menjaga keutuhan dan keamanan produk saat proses pengiriman melalui delivery courier.

Key resources

Key resources dari bisnis MOOEW Hair Tonic adalah hak intelektual berupa hak paten merek dagang serta resep pembuatan produk, alat dan bahan untuk produksi,

sumber modal awal pembuatan dan sumber daya manusia yang terdiri dari tim produksi, tim marketing, tim keuangan, dan tim logistic.

Key partners

Key partners dari bisnis MOOEW Hair Tonic adalah supplier dari bahan baku yakni petani chamomile, rumah makan menyediakan ikan tenggiri, supplier bahan kemasan, komunitas pecinta kucing, distributor, pemerintah, UMKM, dokter hewan, pets shop, dan kemitraan dengan rumah sakit hewan untuk penjualan secara offline dan media sosial, marketplace, delivery courier dan ecommerce untuk penjualan secara online.

Cost structures

Cost structures yang dikeluarkan oleh MOOEW Hair Tonic adalah modal awal, biaya variabel yakni biaya bahan baku, kemasan, dan alat pembuatan, proses produksi, legalisasi, pemasaran, operasional dan pengembangan variasi produk. Terakhir yakni bahan tetap untuk biaya sponsor dan marketing.

Analisis Ekonomi Usaha

Berdasarkan analisis ekonomi usaha Mooew Hair Tonic yang disajikan dalam tabel, usaha ini memerlukan modal awal sebesar Rp7.176.147, yang mencakup biaya tetap dan variabel. Harga Pokok Produksi (HPP) tercatat sebesar Rp21.641, yang dianggap optimal dalam proses produksi. Harga jual produk ditetapkan sebesar Rp50.856, dengan penambahan margin sebesar 135% dari HPP, yang dianggap kompetitif di pasaran. Biaya produksi total mencapai Rp3.246.148, dan menghasilkan pendapatan usaha sebesar Rp8.899.856, yang tergolong tinggi.

Keuntungan bersih dari usaha ini mencapai Rp5.653.708, dengan periode pengembalian modal (Payback Period) yang sangat cepat, yaitu hanya dalam waktu 1 bulan. Rasio R/C sebesar 1,567 menunjukkan bahwa usaha ini tergolong menguntungkan, dengan setiap Rp1 biaya produksi menghasilkan Rp1,567 dalam bentuk pendapatan. Titik impas (BEP) tercapai pada penjualan 134 unit produk, yang tergolong mudah dijangkau. Secara keseluruhan, usaha Mooew Hair Tonic menunjukkan prospek yang baik dengan keuntungan yang tinggi dan waktu pengembalian modal yang cepat.

Tabel 1. Analisis Ekonomi Usaha MOOEW Hair Tonic

Perhitungan	Formula	Hasil (Rp)
Modal awal	<i>Variable Cost + Fixed Cost</i>	Rp 7.176.147
HPP	(Biaya Produksi) / Kapasitas Produksi	Rp 21.641
Harga Jual	(Margin (135%) x HPP) + HPP	Rp 50.641
Biaya Produksi	<i>Variable Cost</i>	Rp 3.246.148
Hasil Usaha	Jumlah Produksi x Harga Jual	Rp 8.899.856
Keuntungan	Hasil Usaha - Modal Awal	Rp 5.653.703
Keuntungan produksiseterusnya	Hasil Usaha - Biaya Produksi	Rp 3.945.000
<i>Payback period</i>	Modal Awal / Keuntungan x Lama Produksi	1 bulan
R/C	Hasil Usaha / Biaya Produksi	Rp 1.567
BEP Unit	<i>Fixed Cost / (Harga Jual - HPP)</i>	134 Unit

Setelah melakukan analisis kelayakan ekonomi, berikutnya adalah menyusun proyeksi analisis laba rugi kumulatif dalam dua tahun. Dalam siklus produksi empat bulan selanjutnya, diproyeksikan produksi meningkat sebesar 10%.

Bulan	Kuantitas	Harga	Pendapatan	Variabel	Total cost	Profit
4	175	Rp50.856	Rp8.899.800	Rp3.246.148	Rp3.246.148	Rp5.653.652
8	250	Rp50.856	Rp12.714.000	Rp4.057.685	Rp4.057.685	Rp8.656.315
12	350	Rp50.856	Rp17.799.600	Rp5.680.759	Rp5.680.759	Rp12.118.841
16	500	Rp52.000	Rp26.000.000	Rp6.492.296	Rp6.492.296	Rp19.507.704
20	650	Rp52.000	Rp33.800.000	Rp8.115.370	Rp8.115.370	Rp25.684.630
24	800	Rp54.500	Rp43.600.000	Rp11.361.518	Rp11.361.518	Rp32.238.482
TOTAL			Rp142.813.400	Rp38.953.776	Rp38.953.776	Rp103.859.624

Gambar 6. Tabel Analisis Proyeksi Laba Rugi Dua Tahun Kumulatif

Berdasarkan hasil analisis diatas, dilakukanlah analisis profitabilitas menggunakan Ratio Return On Investment (ROI) dan diperoleh ROI MOOEW Hair Tonic adalah 37,08% dengan cost ratio sekitar 72,96%. Dengan nilai ROI yang positif dan cost ratio dibawah 100%, bisnis MOOEW Hair Tonic tampak menguntungkan dan efisien dalam pengeluarannya.

Hasil Penjualan

Pada program ini, MOOEW Hair Tonic mencapai target produksi sebesar 100 - 150 produk dalam 2 kali tahap produksi. Produksi dilakukan di Laboratorium Fakultas Farmasi secara offline. Selama periode pendanaan, MOOEW Hair Tonic berhasil memproduksi 150 produk dengan biaya pokok produksi Rp 21.641/botol. Melihat antusiasme pelanggan MOOEW Hair Tonic yang kian meningkat, akhirnya kami berhasil menambah 50 produk, sehingga total produk yang berhasil diproduksi sebanyak 225 produk.

Upaya Keberlanjutan Usaha

Dalam menganalisis keberlanjutan usaha MOOEW Hair Tonic dibuatlah skema bisnis untuk lima tahun ke depan. Hal ini bertujuan sebagai acuan target yang ingin dicapai dalam bisnis ini. Rancangan perluasan bisnis Mooew Hair Tonic direncanakan secara bertahap selama periode 2024 hingga 2028. Pada tahun 2024, fokus utama adalah memproduksi sekitar 100 produk dan melakukan promosi secara online untuk menjangkau 25.000 pengguna, serta promosi offline di wilayah Surabaya dan Sidoarjo. Langkah penting lainnya adalah pengajuan NIB dan HKI serta konsultasi keamanan produk dengan ASOHI. Pada tahun 2025, target produksi meningkat menjadi 300 produk dengan jangkauan promosi online mencapai 40.000 pengguna, diiringi promosi offline di seluruh Jawa Timur. Selain itu, rencana kolaborasi dengan UMKM, pemerintah daerah,

dan organisasi pecinta kucing juga menjadi fokus, serta pengembangan konsep aplikasi i-pets.

Pada tahun 2026, Mooew Hair Tonic menargetkan produksi 500 produk, dengan jangkauan promosi online lebih luas, mencapai 20.000 pengguna. Promosi offline juga akan diperluas ke luar Pulau Jawa. Pada tahun ini, perusahaan juga akan mengajukan sertifikasi GMP dan ISO, serta sertifikasi produk organik. Tahun 2027 menjadi momentum untuk meningkatkan kapasitas produksi menjadi 700 produk, melakukan kolaborasi dengan influencer, serta menambah varian produk. Perusahaan juga akan merekrut tenaga kerja dan meningkatkan kolaborasi dengan mitra bahan baku untuk memperluas distribusi dan penjualan.

Pada tahun 2028, target produksi mencapai 900 produk, dengan jangkauan promosi online menjangkau 45.000 pengguna. Kolaborasi mitra akan diperluas hingga ke Asia Tenggara, dan varian produk akan terus dikembangkan. Pada tahun ini, Mooew Hair Tonic juga merencanakan untuk mendirikan rumah produksi sendiri serta meluncurkan aplikasi i-pets. Rencana ini menunjukkan bahwa Mooew Hair Tonic memiliki visi yang kuat untuk memperluas pasar dan meningkatkan kolaborasi lintas industri selama lima tahun ke depan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penjualan dan feedback dari konsumen, MOOEW Hair Tonic. MOOEW Hair Tonic menawarkan kemasan yang sederhana, menarik dan praktis sehingga mudah untuk dibawa berpergian, mudah dalam penyimpanan dan mudah dalam pengaplikasian. Produk MOOEW Hair Tonic dijual dengan harga yang terjangkau. Walaupun demikian, harga produk yang kami tetapkan tidak mengurangi kualitas bahan baku yang kami gunakan. Harga MOOEW Hair Tonic yakni Rp50.856/botol dan terjual sebanyak 225 Produk dengan proyeksi BEP 134 pcs produk tercapai selama program kreativitas mahasiswa 2024 berlangsung. Dengan demikian, program ini berhasil mencapai tujuan dan target yang diharapkan.

BIBLIOGRAFI

- Asikin, M. Z., Fadilah, M. O., Saputro, W. E., Aditia, O., & Ridzki, M. M. (2024). The Influence Of Digital Marketing On Competitive Advantage And Performance of Micro, Small And Medium Enterprises. *International Journal of Social Service and Research*, 4(03), 963–970.
- Bajwa, J. (2021). Feline atopic syndrome—An update. *The Canadian Veterinary Journal*, 62(11), 1237.
- Dai, Y.-L., Li, Y., Wang, Q., Niu, F.-J., Li, K.-W., Wang, Y.-Y., Wang, J., Zhou, C.-Z., & Gao, L.-N. (2022). Chamomile: a review of its traditional uses, chemical constituents, pharmacological activities and quality control studies. *Molecules*, 28(1), 133.
- Fernianti, D., Juniar, H., & Adinda, N. D. (2020). Pengaruh Massa Ossein dan Waktu Ekstraksi Gelatin dari Tulang Ikan Tenggiri dengan Perendaman Asam Sitrat Belimbing Wuluh. *Jurnal Distilasi*, 5(2), 1–9.

- Hasma, H., Panaungi, A. N., & Usman, Y. (2024). Uji Fitokimia dan Stabilitas Fisik Sediaan Hair Tonic Ekstrak Jeruk Nipis (*Citrus aurantifolia*). *Jurnal MIPA*, 13(1), 7–12.
- Hwang, S. Bin, Park, H. J., & Lee, B.-H. (2022). Hair-growth-promoting effects of the fish collagen peptide in human dermal papilla cells and C57BL/6 mice modulating Wnt/ β -catenin and BMP signaling pathways. *International Journal of Molecular Sciences*, 23(19), 11904. <https://doi.org/10.3390/ijms231911904>
- Mutia, A. C. (2022). HAIR TONIC ACTIVITY TEST OF THE LEAVES OF THE LAW OF THE LAW (*SANSEVIERIA TRIFASCIATA PRAIN*) ON HAIR GROWTH OF MALE RABBITS (*LEPUS NIGRICOLLIS*). *Asian Journal of Healthy and Science*, 1(1), 11–20.
- Rias, J. T. (2020). *PEMANFAAN EKSTRAK DAUN BIDARA LAUT (STRYCHNOS LIGUSTRINA BLUME) UNTUK PEMBUATAN HAIRTONIC*.
- Pet Care Market Size. 2022. Share & Trends Analysis Report by pet type (Dog, cat, fish, bird), by type (Product, Food), by region, and segment Forecasts. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/pet-care-market>. Diakses tanggal 8 Juni 2024.
- Pet ownership in Asia. 2021. Rakuten Insight. URL: <https://insight.rakuten.com/pet-ownership-in-asia>. Diakses tanggal 8 Juni 2024.
- Pet products in Indonesia. 2022. Euromonitor International. URL: <https://www.euromonitor.com/pet-products-in-indonesia/report>. Diakses tanggal 9 Juni 2024.
- Septiana, D. S., Amir, Y. S., Sujatmiko, R. S., Zelpina, E., Sari, R. K., & Silfia, E. (2022). Journal of Applied Veterinary Science and Tecnology. *Journal of Applied Veterinary Science and Technology*, 3, 27–30.
- Tsabitah, A. F., Zulkarnain, A. K., Wahyuningsih, M. S. H., & Nugrahaningsih, D. A. A. (2020). Optimasi carbomer, propilen glikol, dan trietanolamin dalam formulasi sediaan gel ekstrak etanol daun kembang bulan (*Tithonia diversifolia*). *Majalah Farmaseutik*, 16(2), 111–118.
- Yuda, P. E. S. K., Santoso, P., Cahyaningsih, E., & Siantari, G. A. M. I. (2023). Uji iritasi dan aktivitas penumbuh rambut hair tonic dari tanaman usada bali pada mencit. *Jurnal Ilmiah Medicamento*, 9(1), 29–35.
- Yuniarsih, N. (2022). Edukasi Penggunaan Ekstrak Daun Binahong Sebagai Natural Surfaktan Pada Produk Sabun Non-SLS Untuk Menghindari Iritasi Pada Kulit Sensitif. *PROSIDING KONFERENSI NASIONAL PENELITIAN DAN PENGABDIAN UNIVERSITAS BUANA PERJUANGAN KARAWANG*, 2(1), 1712–1719.

Copyright holder:

Adela Febry Widiana*, Arifianti, Sujatmiko, Maqfira Giri Kusuma Ramadhan (2024)

First publication right:

Syntax Admiration

This article is licensed under:

