

RINGKASAN EKSEKUTIF

Ámate merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang *beverage* khususnya minuman teh celup. Bisnis tersebut dibangun dengan melihat adanya potensi pasar minuman teh yang meningkat. Produk yang ditawarkan oleh Ámate adalah teh celup dengan bahan yang alami, berkualitas tinggi, dan diproduksi di tanah air. Bahan-bahan tersebut diracik sedemikian rupa untuk menghasilkan rasa dan aroma *tea blend* yang sesuai dengan selera konsumen. Campuran teh kemudian dibungkus menjadi teh celup menggunakan kain katun yang lebih aman dikonsumsi daripada filter kertas dan dikemas secara individu dengan menarik.

Konsumen yang menjadi sasaran Ámate memiliki rentang umur 17-35 tahun dengan kelas sosial *elite*, *affluent*, dan *upper middle* yang berdomisili di Jakarta. Target utama konsumen Ámate merupakan individu yang suka mengonsumsi minuman teh dengan preferensi penyajian teh celup. Dengan pemasaran dan kemasan yang menarik, Ámate juga menjadi pilihan yang tepat bagi konsumen yang ingin memberikan teh sebagai hadiah. Ámate menggunakan media sosial seperti Instagram untuk membangun *brand image* dan produk Ámate dipasarkan melalui platform *e-commerce* yaitu Tokopedia dan Shopee. Selain itu, Ámate juga melakukan konsinyasi produk kepada beberapa pelaku bisnis lainnya.

Divisi pemasaran Ámate bertanggung jawab untuk membangun *image* perusahaan yang baik serta meningkatkan *brand awareness* yang dikonversi menjadi penjualan. Divisi operasional bertujuan untuk merencanakan dan menjalankan proses produksi serta operasi dengan efektif dan efisien sesuai dengan SOP. Divisi sumber daya manusia memiliki fungsi utama untuk meningkatkan kualitas kerja anggota perusahaan melalui pelatihan dan evaluasi kinerja. Divisi keuangan bertanggung jawab untuk mengelola arus kas serta pembukuan untuk memastikan perusahaan dalam keadaan finansial yang optimal untuk berkembang.

Ámate diluncurkan pada tanggal 28 April 2020 dengan modal sebesar Rp 32.413.190 yang dibagi rata dengan 4 orang pendiri. *Payback Period* perusahaan diperkirakan akan terjadi pada bulan September 2020 atau selama 5 bulan sejak peluncuran. *Break Even Point* Ámate tercapai apabila terjadi penjualan sebanyak 83 paket setiap bulan.

Kata kunci	:	Racikan teh, teh celup, kualitas tinggi, alam
Bidang Usaha	:	Minuman

EXECUTIVE SUMMARY

Ámate is a startup company that specializes in the beverage industry, especially tea bags. The business was built based on research that suggests the potential increase of the tea industry in the near future. The products of Ámate are cotton tea bags that use only the best quality of tea leaves, dried fruits, herbs and flowers that are naturally and ethically sourced in Indonesia. The ingredients are specifically blended to meet customers' taste. Tea blends are then wrapped in cotton fabric as a better choice than the usual paper filters before being packed beautifully in individual sachets.

The customers targeted by Ámate are people aging 17-35 years old with the social classes of elite, affluent, and upper middle who resides in Jakarta. The primary target consumers of Ámate are individuals who like to practically drink tea with a preference for brewing from tea bags. Apart from that, Ámate is also the right choice for customers who would like to purchase tea as a gift. Ámate utilizes social media such as Instagram to build brand awareness while the products of Ámate are marketed at e-commerce sites, Tokopedia and Shopee. In addition, Ámate works with few partners that include Ámate's products in their gift set.

In the practice, Ámate creates and executes the corporate strategy of each division as a unit. The marketing division is responsible for building positive company image and increasing brand awareness which can be converted into sales. The operational division aims to plan and run the production and operation activity effectively and efficiently in accordance with the Standard Operating Procedure. The human resource division has the main function of improving the work quality of each company member through training and performance evaluation. While the financial division is responsible for managing cash flow and accounting to ensure the company is in optimal financial condition to develop.

Ámate was launched on April 28, 2020 with a capital of Rp 32,413,190 which is evenly divided among 4 founders. The company's payback period is expected to occur in September 2020 or 5 months since the launching of the business. The Break-Even Point of Ámate is reached when 83 pouches are sold every single month.

Keywords	:	Tea blend, cotton tea bag, high quality, natural
Field of Business	:	Beverage