

RINGKASAN EKSEKUTIF

Uncle Brew merupakan sebuah produk kopi *manual brew* instan, atau biasa juga dikenal dengan sebutan *drip bag coffee*. Produk ini merupakan solusi untuk para penikmat kopi yang ingin menikmati kopi berkualitas setara dengan yang disajikan di kedai kopi, tanpa harus ke kedai kopi. Uncle Brew dapat dinikmati di rumah atau dimanapun tersedia air panas dan cangkir, dengan praktis dan tanpa peralatan yang rumit. Ide ini berangkat dari *customer pains* para *homebrewer* pemula yang ingin menjelajahi berbagai macam rasa kopi dari *origin* yang beragam, tanpa harus membelinya dalam jumlah yang besar yang akan menimbulkan *waste* saat tidak habis dikonsumsi, dan para *homebrewers* pemula ini juga merasakan kesulitan dalam hal peralatan *homebrewing* yang cukup rumit, banyak dan mahal.

Oleh sebab itu, Uncle Brew menawarkan *value* edukasi seputar kopi dan *homebrewing* yang disampaikan melalui konten-konten digital di *social media* dan *website* Uncle Brew. Satu pak Uncle Brew berisi 6 sachet / *drip bag* dengan 2 jenis varian kopi yang berbeda – masing-masing 3 dari tiap jenis – dan dijual seharga Rp75,000 per pak, dengan menasar target pasar para penikmat kopi berusia 21-40 tahun dengan *SES* A dan AB.

Uncle Brew memiliki 3 variasi produk yaitu *Java Series*, *Sumatra Series*, dan *East Indonesia Series*. Selama berjalannya usaha Uncle Brew, Divisi Keuangan terus memonitor arus keluar masuknya kas dan melakukan analisa keuangan agar dapat menjaga kondisi keuangan yang positif dengan situasi bisnis yang fluktuatif.

Pembelajaran yang kami petik dari menjalankan bisnis ini adalah bagaimana cara merancang sebuah merek dan membuat perencanaan bisnis, hingga melaksanakannya melalui segala rintangan di luar rencana, cara melewati dan mengatasi rintangan-rintangan tersebut, dan pelajaran-pelajaran berharga dari evaluasi segala kesalahan dan kekurangan yang terjadi.

EXECUTIVE SUMMARY

Uncle Brew is an instant manual brew coffee product, also known as drip bag coffee. This product is a solution for coffee enthusiasts who want to enjoy quality coffee equivalent to that served in coffee shops, without having to go to the coffee shop. Uncle Brew can be enjoyed at home or wherever hot water and cups are available, practically and without complicated equipments. This idea departs from the customer pains, such as beginner homebrewers who want to explore various flavors of coffee from various origins, without having to buy them in large quantities which will cause waste when not consumed completely, and these novice homebrewers also find it difficult when it comes to homebrewing equipments which are quite complicated, many and expensive.

Therefore, Uncle Brew offers educational value about coffee and homebrewing which is delivered through digital contents across our social media and website. One pack of Uncle Brew contains 6 sachets / drip bags with 2 different types of coffee variants - 3 of each type - and is sold for IDR 75,000 per pack, targeting the market for coffee enthusiasts aged 21-40 years with SES of A and AB.

Uncle Brew has 3 product variations, namely the Java Series, Sumatra Series, and East Indonesia Series. During the operation of Uncle Brew's business, the Finance Division continues to monitor cash inflows and conducts financial analysis in order to maintain positive financial conditions within the volatile business situations.

Having planned and run this business for around four months, we have learned how to design a brand and make a business plan, as well as how to implement them through the external obstacles beyond the plan and overcome them. We have learned valuable lessons by evaluating all the mistakes and shortcomings that occurred concerning the business.