

RINGKASAN

Ikram (08320190019). Analisis Pendapatan dan Strategi Bauran Pemasaran Usaha Kopi Bubuk di Kabupaten Enrekang (Studi Kasus Usaha Kopi Favoroast Coffe Roastery di Kecamatan Alla) di Bawah bimbingan Ibu Ida Rosada dan Ibu Rasmeidah Rasyid

Seiring berkembangnya teknologi serta meningkatnya gaya hidup konsumtif masyarakat, bisnis kedai kopi tumbuh pesat di berbagai daerah. Kondisi ini mendorong para pelaku usaha kopi untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif agar mampu bersaing, memenuhi kebutuhan pasar, dan mempertahankan loyalitas konsumen.

Penelitian ini bertujuan (1) Mengidentifikasi jenis produk, volume penjualan dan harga kopi Favoroast Coffe Roastery (2) Mendeskripsikan proses pengolahan kopi (3) Menganalisis jumlah produksi, pendapatan, dan kelayakan usaha (4) Menganalisis strategi bauran pemasaran yang diterapkan pada usaha kopi Favoroast Coffe Roastery. Penelitian dilaksanakan di usaha Kopi Favoroast Coffee Roastery di Jl. Poros Enrekang, Makale, Kalosi, Kecamatan Alla, Kabupaten Enrekang pada Bulan Mei-Juli 2025. Informan dari usaha Favoroast Coffee Roastery dan konsumen Favoroast Coffee Roastery. Jumlah sampel pada penelitian ini ditentukan menggunakan rumus *Lemeshow*, karena jumlah populasi tidak diketahui atau tidak terhingga. Jumlah sampel minimal berdasarkan perhitungan adalah 56 responden, namun karena keterbatasan, penelitian ini menggunakan 56 responden dengan teknik *accidental sampling*. Responden dipilih secara kebetulan di lapangan, memenuhi kriteria: pernah membeli produk kopi Favoroast Coffee Roastery lebih dari dua kali, berusia minimal 17 tahun, dan bersedia diwawancarai. Metode analisis data adalah analisis deskriptif, analisis deskriptif kuantitatif, analisis pendapatan dan analisis kelayakan.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Usaha kopi bubuk Favoroast Coffee Roastery memasarkan dua jenis kopi, yaitu robusta dan arabica, dalam empat varian kemasan. Produk terlaris adalah kopi robusta 180gram dengan penjualan 120 bungkus per bulan. Total penjualan seluruh produk mencapai 338 bungkus per bulan dengan harga jual berkisar antara Rp 25.000 hingga Rp 105.000 per bungkus (2) Usaha kopi bubuk Favoroast Coffee Roaster memperoleh pasokan biji kopi robusta dan arabika

dalam bentuk green bean dari petani lokal dan pengepul di Kabupaten Enrekang. Proses pengolahan dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu: sortasi awal untuk memastikan kualitas biji, roasting pada suhu 205–210°C selama 14–16 menit, pendinginan untuk menjaga aroma, grinding dengan tingkat kehalusan bervariasi, pengemasan dalam ukuran 180g–500g dengan label lengkap, serta penyimpanan dan distribusi melalui lokasi usaha, media sosial/facebook, dan reseller. (3) Produksi sFavoroast Coffee Roastery mencapai 338 bungkus/bulan, terdiri dari kopi robusta dan arabica dalam berbagai kemasan. Total pendapatan usaha kopi bubuk Favoroast Coffee Roastery selama satu bulan sebesar Rp.4.422.993 dengan total biaya yaitu sebesar Rp.11.767.000. Nilai R/C Ratio sebesar 1,38 menunjukkan bahwa setiap Rp1.000 pengeluaran menghasilkan Rp1.380 penerimaan. Karena nilainya lebih dari 1, maka usaha kopi bubuk Favoroast Coffee Roastery layak dan menguntungkan secara finansial. (4) Usaha kopi bubuk Favoroast Coffee Roastery di Kecamatan Alla, Kabupaten Enrekang telah menerapkan strategi bauran pemasaran 4p, yaitu product, price, place, dan promotion. Hal ini terlihat dari penilaian pada setiap indikator bauran pemasaran yang mayoritas masuk dalam kategori menerapkan

Kata Kunci: Kopi, Produksi, Pendapatan, Kelayakan Usaha, Bauran Pemasaran