

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kopi menjadi salah satu komoditi hasil perkebunan yang cukup berperan dalam menunjang perekonomian. Salah satu kabupaten penghasil kopi di Jawa Timur adalah kabupaten Pasuruan. Budidaya kopi tersebar di beberapa kabupaten Pasuruan dengan sentra produksi utama antara lain kecamatan Tutar, Purwodadi, Puspo, Purwosari, Lumbang dan Prigen. Sebagian besar petani wilayah tersebut, masih membudidayakan kopi robusta, sedangkan kopi arabika masih dibudidayakan oleh sebagian petani (Aklimawati, 2017). Menurut data dari Badan Pusat Statistika kabupaten Pasuruan (2022), bahwa kecamatan Tutar merupakan daerah yang memiliki produksi kopi tertinggi dibandingkan dengan kecamatan lainnya. Luas areal tanam di Kecamatan Tutar pada tahun 2021 sebesar 1.221,64 ha dan produksi kopi sebanyak 634,38 ton. Biji kopi yang telah dipanen, dapat dilakukan pengolahan agar menjadi suatu produk baru yang dapat meningkatkan nilai tambah bagi petani kopi. Terdapat beberapa produk turunan kopi seperti kopi bubuk, kopi instan, kopi biji matang (*roasted coffee*), kopi *mix*, kopi celup dan aneka minuman kopi dalam kemasan. Salah satu produk turunan kopi yang sering dikonsumsi masyarakat ialah kopi bubuk (Reswita, 2016).

Kopi bubuk merupakan kopi yang dihasilkan dari biji kopi melalui proses penyangraian, penggilingan hingga menyerupai serbuk halus (Pratiwi et al., 2020). Kopi bubuk yang disukai konsumen memiliki rasa yang nikmat dengan cita rasa yang khas, mempunyai aroma yang sedap serta memiliki sensasi yang berbeda ketika diseduh (Sudiyarto et al., 2012). Pada saat ini kopi sudah tidak asing lagi dikalangan masyarakat. Kopi sudah menjadi bagian gaya hidup sebagian masyarakat Indonesia (Trinafianita & Widyaningsih, 2018). Hal tersebut dapat ditandai dengan tingkat konsumsi kopi di Indonesia. Pada tahun 2020 tingkat konsumsi kopi bubuk sebesar 0,798 kg/kapita/tahun, sedangkan pada tahun 2021 tingkat konsumsi kopi bubuk mengalami peningkatan sebesar 9,75% yaitu mencapai 0,876 kg/kapita/tahun (Pusat Data dan Informasi Pertanian, 2022). Produk menjadi alasan seseorang untuk memilih dan membeli, dimana konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli suatu produk apabila produk tersebut mempunyai nilai lebih dibandingkan produk lainnya. Dalam menciptakan suatu produk yang memiliki nilai jual dan daya saing yang tinggi, maka perusahaan perlu memanfaatkan sumber daya secara optimal dan melakukan kegiatan pengembangan produk (Rini, 2013).

Pengembangan produk adalah suatu aktivitas yang berkaitan dengan perubahan produk, memperbaiki atau memodifikasi produk, meningkatkan nilai tambah produk yang bertujuan guna menciptakan produk yang lebih baik dari sebelumnya, bahkan dapat menciptakan produk baru yang belum ada sebelumnya (Assauri 2015). Selain itu, pengembangan produk bertujuan agar mampu bersaing dengan produk lain yang sejenis. Jika tujuan tersebut tidak tercapai, maka perlu dilakukan peningkatan kualitas dengan melakukan pengembangan produk (Wijaya, 2018). Produk kopi bubuk perlu dilakukan pengembangan agar terjadi peningkatan kualitas dan menghasilkan produk yang sesuai, meningkatkan penjualan serta mengefisienkan waktu dari pengembangan lainnya yang belum tentu tepat dengan kebutuhan keinginan konsumen. Salah satu produsen kopi bubuk yang berada di wilayah Pasuruan ialah CV. Kopi Citarasa Persada.

CV. Kopi Citarasa Persada (Tutur *Coffee Village*) merupakan salah satu perusahaan produsen kopi bubuk yang berdiri sejak tahun 2017 di dusun Gunung Petung, Kecamatan Tutur. Dimana perusahaan tersebut bergerak dibidang pengolahan kopi. Terdapat beberapa jenis produk yang dihasilkan oleh CV. Kopi Citarasa Persada (Tutur *Coffee Village*) diantaranya adalah robusta bean, kopi bubuk robusta, arabika bean, kopi bubuk arabika, kopi *blend*, robusta *fermented*, arabika *fermented*, *green bean* robusta, *green bean* arabika, *green bean* lanang, kopi lanang, kopi cascara, kopi herbal dan teh daun kopi. Salah satu produk yang diproduksi oleh CV. Kopi Citarasa Persada (Tutur *Coffee Village*) dengan tingkat permintaan konsumen paling banyak ialah kopi bubuk robusta. Berdasarkan hasil wawancara dengan produsen kopi bubuk robusta CV. Kopi Citarasa Persada, penjualan pada tahun 2021 dan 2022 penjualan kopi bubuk robusta 250 gr tidak stabil. Pada tahun 2021 dimulai pada bulan Januari kopi bubuk robusta terjual sebanyak 10 pcs. Penjualan kopi bubuk robusta tidak stabil dari awal bulan Januari sampai Oktober, dapat diketahui jumlah penjualan kopi bubuk robsuta secara berturut-turut ialah 10 pcs, 20 pcs, 12 pcs, 35 pcs, 8 pcs, 12 pcs, 10 pcs, 26 pcs, 15 pcs dan 11 pcs. Pada 2 bulan terkahir tahun 2021 kopi bubuk robusta mengalami peningkatan yaitu bulan November terjual 18 pcs dan Desember terjual sebanyak 30 pcs. Puncak peningkatan penjualan tahun 2021 terjadi pada bulan April yaitu terjual sebanyak 35 pcs. Pada tahun 2022, penjualan kopi bubuk robusta cenderung mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Bulan Januari kopi bubuk robusta terjual sebanyak 15 pcs, kemudian penjualan kopi bubuk robusta mengalami penurunan mulai bulan Februari sampai

Mei, dimana kopi bubuk robusta terjual secara berturut-turut ialah 12 pcs, 10 pcs, 8 pcs, dan 4 pcs. Kemudian pada bulan Juni penjualan kopi bubuk robusta mengalami peningkatan penjualan sebanyak 22 pcs. Selanjutnya untuk bulan Juli sampai Desember penjualan kopi bubuk robusta tidak stabil dapat diketahui bahwa dimulai bulan Juli terjual 5 pcs, Agustus 17 pcs, September 12 pcs, Oktober 25 pcs, November 10 pcs, dan Desember 10 pcs. Bahkan penurunan paling drastis pada Tahun 2022 terjadi pada bulan Mei hanya terjual sebanyak 4 pcs. Hal tersebut disebabkan karena terdapat banyak produk sejenis yang menjadi pesaing di CV. Kopi Citarasa Persada. Oleh sebab itu, peneliti melakukan pengembangan produk pada kopi bubuk robusta agar kualitas produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan konsumen serta dapat meningkatkan penjualan pada kopi bubuk robusta.

Metode yang digunakan dalam pengembangan produk kopi bubuk CV. Kopi Citarasa Persada yaitu metode *Quality Function Deployment* (QFD). *Quality Function Deployment* (QFD) merupakan metode yang digunakan untuk perbaikan dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas dengan menganalisis atribut yang melekat pada produk berdasarkan keinginan konsumen (Dyana, 2020). Pada penelitian ini metode QFD digunakan untuk mengintegrasikan atribut kualitas kopi bubuk yang dibutuhkan oleh konsumen dengan produk kopi bubuk yang akan dikembangkan. Oleh sebab itu, metode *Quality Function Deployment* diharapkan mampu memberikan informasi terkait dengan kebutuhan konsumen, yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam proses produksi selanjutnya.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana atribut tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas produk kopi bubuk robusta pada CV. Kopi Citarasa Persada?
2. Bagaimana persyaratan teknis dalam mengembangkan produk kopi bubuk menggunakan metode *Quality Function Deployment* (QFD) pada CV. Kopi Citarasa Persada ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu:

1. Menentukan atribut kebutuhan konsumen dalam pengembangan produk kopi bubuk robusta pada CV. Kopi Citarasa Persada.

2. Menentukan persyaratan teknis dalam mengembangkan produk kopi bubuk menggunakan metode Quality Function Deployment (QFD) pada CV. Kopi Citarasa Persada

1.4 Manfaat

Manfaat dari penelitian ini adalah untuk memberikan informasi kepada pemilik CV. Kopi Citarasa Persada terkait tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas kopi bubuk serta memberikan saran terhadap pengembangan produk kopi bubuk.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Produk yang digunakan pada penelitian ini ialah produk kopi bubuk robusta 250 gr
2. Pengembangan produk menggunakan metode QFD dilakukan pada fase 1