

LAPORAN PENELITIAN KEPUASAN KONSUMEN DAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK OLAHAN KOPI ARABIKA (STUDI KASUS : UPH RUMAH KOPI SAABAS KABUPATEN SIMALUNGUN)

Dr. Iman Arman, S.P, M.M

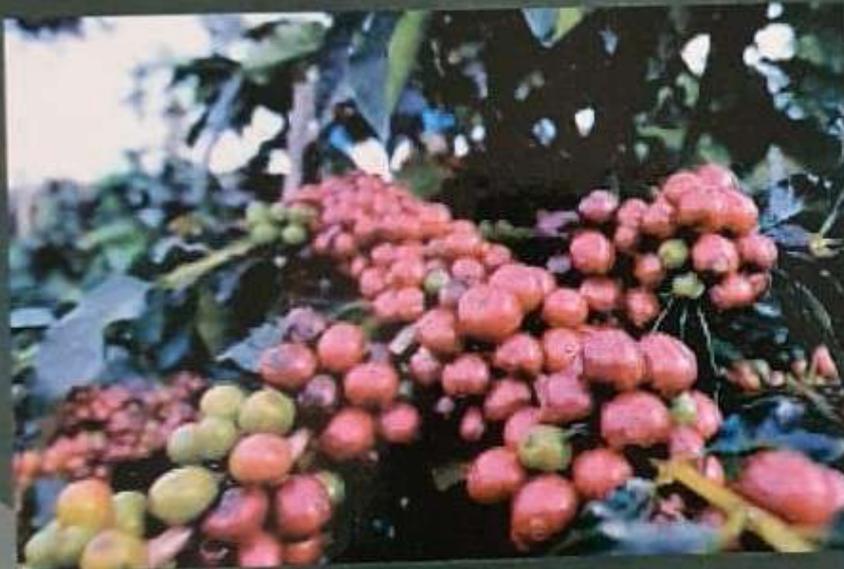
Yenny Laura K.D Butarbutar, S.P., M.P

Arip Yandi, S.P

19711205 200112 1 001 (Ketua Tim)

19881114 201902 2 001 (Anggota 1)

19811124 200212 1 001 (Anggota 2)



POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN MEDAN
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN
KEMENTERIAN PERTANIAN
2022

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PENELITIAN

**Kepuasan Konsumen dan Strategi Pemasaran
Produk Olahan Kopi Arabika
(Studi Kasus : UPH Rumah Kopi SAABAS
Kabupaten Simalungun)**

Tim Peneliti



Dr. Iman Arman, S.P., M.M.
NIP. 19711205 200112 1 001



Yenny Laura Butarbutar, S.P., M.P
NIP. 19881114 201902 2 001



Arip Yandi, S.P.
NIP. 19811124 200212 1 001

Medan, Desember 2022

**Mengetahui,
Kepala UPPM**



Firman R.L. Silalahi, S.TP, M.Si
NIP. 19731230 200312 1 001

Menyetujui,

Direktur



Ir. Yuliana Kansrini, M.Si
NIP. 19660708 199602 2 001

RINGKASAN

Kepuasan Konsumen dan Strategi Pemasaran Produk Olahan Kopi Arabika (Studi Kasus : UPH Rumah Kopi SAABAS Kabupaten Simalungun). Pandemi Covid 19 yang terjadi sejak awal tahun 2020 hingga 2021 menyebabkan terjadinya penurunan penjualan produk olahan kopi arabika di dalam negeri dan luar negeri hampir 40% dibandingkan dengan penjualan sebelum pandemi. Kondisi ini juga disebabkan karena terjadi pembatalan kontrak pembelian kopi dan seleksi yang ketat saat ekspor produk – produk olahan kopi arabika. Dimana salah satu usaha yang terkena dampak ini adalah UPH Rumah Kopi SAABAS di Kabupaten Simalungun. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini, antara lain untuk menganalisis tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas kopi bubuk di Rumah Kopi SAABAS dan untuk menyusun alternatif strategi pemasaran yang relevan untuk Rumah Kopi SAABAS selama masa *new normal* pasca pandemi Covid-19 di daerah penelitian. Metode penentuan responden penelitian ini, yaitu *purposive* sebanyak 100 orang dengan kriteria responden merupakan para konsumen yang pernah datang langsung ke rumah kopi SAABAS lalu membeli dan mengkonsumsi kopi bubuk arabika. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain metode CSI (*Customer Satisfaction Index*) dan analisis SWOT. Adapun hasil penelitian ini, antara lain Pertama, Indeks kepuasan konsumen terhadap produk olahan kopi arabika UPH Rumah Kopi SAABAS ada pada kriteria “sangat puas”. Kedua, Posisi usaha pengolahan kopi arabika UPH Rumah Kopi SAABAS berada pada kuadran I yang artinya mendukung adanya prioritas strategi agresif melalui strategi SO, antara lain melakukan lebih banyak kegiatan promosi secara online khususnya dengan didukung oleh kualitas produk yang baik serta sarana dan prasarana yang memadai dan memperluas jaringan pemasaran kopi bubuk arabika UPH SAABAS dengan didukung oleh meningkatnya jumlah wisatawan ke lokasi objek wisata yang ada di sekitar.