

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara penghasil kopi ke empat setelah Brazil, Vietnam dan Kolombia (Kemenperin, 2017). Menurut data Asosiasi Eksportir dan Industri Kopi Indonesia (AEKI) terjadi peningkatan konsumsi kopi di Indonesia dari tahun 2010 hingga 2016 sebesar 58%, dengan jumlah konsumsi kopi pada tahun 2016 sebanyak 1.15 kg/kapita/tahun. Meningkatnya konsumsi kopi di Indonesia, menurut Kurniawan dan Rosyid (2017), membuat semakin banyaknya produk olahan kopi yang dihasilkan oleh industri pengolahan kopi. Kopi juga merupakan salah satu jenis minuman yang sering dikonsumsi oleh sebagian besar masyarakat Indonesia.

Kopi gayo merupakan varietas kopi arabika yang menjadi salah satu komoditi unggulan yang berasal dari dataran tinggi Gayo, Aceh Tengah, Indonesia. Wine coffee memiliki cita rasa unik seperti asam, manis dan segar yang dihasilkan dari proses fermentasi sebelumnya, jika dibandingkan dengan kopi biasa yang memiliki rasa dominan pahit. Wine coffee juga memiliki kelebihan dibandingkan dengan kopi biasa seperti tidak memicu iritasi usus bagi pengguna yang memiliki gangguan usus besar, mengandung lebih sedikit tanin dimana kandungan tanin pada umumnya terdapat pada kopi, teh, anggur bir dan beberapa makanan dan minuman lain yang dapat menyebabkan gigi berwarna kuning karena struktur kimia yang terdapat di dalamnya. Kandungan kopi lebih baik dimana bakteri atau mikroorganisme spesifik yang terdapat dalam proses fermentasi dapat menghambat pertumbuhan jamur sehingga membuat kualitas kopi lebih tahan lama.

Usaha minuman Kopi Arabika Wine Gayo Cold Brew dengan menggunakan kemasan botol plastic yang berukuran 250 ml dan di beri desain minimalis dan label akan membuat tampilan yang menarik dan menjadikan Konsumen Penikmat Kopi Permentasi Cold Brew mudah tertarik dan ingin membeli nya. Tidak hanya itu saja, produsen ingin menjual Cold Brew dalam kemasan botol 250 ml agar konsumen dapat menikmati di mana saja dan dimana saja dan dapat di simpan freezer.

Pada saat ini kopi fermentasi *Cold Brew* umumnya hanya di sediakan di *Coffe Shop*, dengan adanya Usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew* menciptakan peluang usaha baru dan memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, untuk mengetahui apakah usaha ini mempunyai peluang yang bagus untuk kedepannya, maka di perlukan suatu analisis usaha agar dapat di ketahui apakah usaha tersebut menguntungkan atau tidak untuk di usahakan berdasarkan *Break Event Point* (BEP), *Return On Invesment* (ROI) dan Analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew* di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
2. Bagaimana usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew* di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
3. Bagaimana pemasaran usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew*?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang diuraikan, maka tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat melakukan proses usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew* di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
2. Dapat menganalisis usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew* di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
3. Dapat memasarkan usaha *Arabika Wine Gayo Cold Brew*.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan di atas, maka manfaat yang ingin dicapai dalam pelaksanaan tugas akhir ini adalah:

1. Dapat wawasan bagi Mahasiswa dalam berwirausaha.
2. Mengembangkan ide-ide / kreativitas mahasiswa menjadi sebuah inovasi baru dan berani mengaplikasikan dengan membentuk usaha baru.
3. Dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha dalam bidang usaha produk Minuman.