

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha dibidang distribusi kopi, cukup pesat seiring bermunculan usaha distribusi yang menawarkan berbagai jenis kopi kepada konsumen. Dengan persaingan yang begitu sengit maka para wirausaha mencoba menggunakan strategi pemasaran untuk mencapai sasaran dunia pasar. Mengingat dalam perilaku pelanggan yang selalu menginginkan hasil maksimal maka para wirausaha harus berusaha keras dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. CV. Mandiri Kopi sebagai distribusi yang mempunyai segmen pasar kopi shop, mulai dari kopi gayo, kopi robusta, dan kopi arabika serta jenis kopi yang lainnya. Kegiatan tersebut akan memakan waktu dan biaya bagi pelanggan yang dari luar kota. Pada proses pemilihan kopi di CV. Mandiri Kopi dilakukan dengan macam-macam kriteria dari beberapa tahap perangkingan seperti aroma kopi, fisik kopi, dan kualitas kopi. Karena saat ini perusahaan masih menggunakan sistem yang manual dalam menentukan pemilihan biji kopi terbaik dengan melakukan pengamatan atau memilih setiap biji yang menurut mereka baik sehingga perusahaan cukup sulit dalam melakukan pemilihan biji kopi yang bagus atau terbaik yang akan mereka distribusikan kepada setiap kopi shop atau penikmat kopi lainnya.

Kata kunci: Profile matching, CV. Mandiri Kopi, biji kopi.