

DAFTAR PUSTAKA

- Adriani, M., & Wirjatmadi, B. (2016). *Peranan Gizi Dalam Siklus Kehidupan* (3rd ed.). Prenadamedia.
- Andriani, S. (2019). Strategi Penguatan Modal Sosial Petani Dalam Pengembangan Produk Olahan kopi. *Skripsi, Universitas Sriwijaya*.
- Anggraeny, S., & Rohaeni, E. S. (2020). Strategi Penguatan Modal Sosial Dalam Membangun Lumbung Padi Nasional Berkelanjutan Di Kalimantan Selatan. *Jurnal Informasi Teknologi Pertanian (JITP)*, 1(1), 34–53.
- Astiti, I. A., Joko, W., & Eksa, R. (2021, oktober 3). Pemberdayaan Kelompok Tani Dalam Upaya Peningkatan Ketahanan Pangan (Studi Kasus Urban Farming Kalompok Tani Tandur Tukul Di Kelurahan Joyosuran Kecamatan Pasar Kliwon Kota Surakarta). *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 17, 11-22.
- Aziz, W. B. (2017). Modal Sosial Petani Dalam Peningkatan Produktivitas Pertanian di Kelurahan Biraeng Kecamatan Minasate'ne Kabupaten Pangkep. *Pasca Sarjana Univeritas Hasanuddin. Tesis Prodi Sosiologi.*, 194.
- Badan Pusat Statistik. (2021). *Statistik Kopi Indonesia 2020*.
- Bhandari, H., & Yasunobu, K. (2009). What is Social Capital? A Comprehensive Review of the Concept. *Asian Journal of Social Science*, 37(3), 480–510.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociologi*, 94, 95–120.
- Creswell, J. W. (2002). *Research Design Kualitatif & Kuantitatif Approaches* (C. DL & B. Hastobroto (eds.); Terjemahan). KIK Press.
- Creswell, J. W. (2010). *Research Design*. Pustaka Pelajar.
- Creswell, J. W. (2015). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Pustaka Pelajar.
- Fukuyama, F. (1995). *The social virtues and the creation of prosperity* ((vol 99)). Free press.
- Hasbullah, J. (2006). *Sosial Kapital: Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia*. MR- United Press.
- Ibrahim. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Pnadian Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif)*. Alfabeta.
- Lawang, R. (2005). *Kapital Sosial Dalam Perspektif Sosiologi Suatu Pengantar*. Fisip UI Press.
- Munier, M. F., S. Ali, M. S., & Salman, D. (2018, Juni 2). Relasi Antara Modal Sosial Penyuluh Dan Keberhasilan Penyuluhan Pertanian: Kasus Desa Limbung dan Desa Tubajeng, Kecamatan Bajeng, Kabupaten Gowa, Provinsi Sulawesi Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, Volume 14*, 133-142.
- Pramelani. (2020). Faktor Ketertarikan Minum Kopi Kekinian Terhadap Minat Beli Konsumen Kalangan Muda. *Managemen Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 15(1), 121–129.
- Purwanto. (2018). *Teknik Penyusunan Instrumen Uji Validitas dan Realibilitas Penelitian Ekonomi Syariah* (1st ed.). Staial Press.
- Putman, R. D., & Leonardi, R. (1993). *Making democracywork: civic traditions in inceton university press.*
- Analisis SWOT: Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka
- nguatan Modal Sosial dalam Penanganan Produk Olahan Kopi ; Petani Kopi di Kabupaten Jember. *J-SEP*, 6(1).
- K., Ahmad, A., & Sirimorok, N. (2021). Combination of Bonding, Linking Social Capital in a Livelihood System: Nomadic Duck the Covid-19 Pandemic in South Sulawesi, Indonesia. *Forest and*



- Society*, 5(1), 136–158.
- Stake, R. E. (2005). *The Art of Case Study*. Sage Publication, Inc.
- Sudirah, Susanto, A., Sumartono, & Syukur, M. (2020). Hubungan Penguatan Modal Sosial, Mitigasi Bencana Banjir dan Peningkatan Produksi Pertanian. *Equilibrium: Jurnal Pendidikan*, VIII.
- Sukendra, I. K., & Atmaja, I. K. (2020). *Intrumen Penelitian*. Mahameru Press.
- Sulaiman, A. H., Wahyuni, E. S., & Adiwibowo, S. (2019). Strategi Penguatan Modal Sosial Perempuan Tani dalam Pemanfaatan Lahan Pekarangan Terbatas di Kabupaten Bogor. *Jurnal Penyuluhan*, 15, 2.
- Wibisono, G. M. A. (2015). Strategi Penguatan Modal Sosial Kelompok Tani Dalam Pengembangan Produk Sayuran. *Skripsi, Univeraitas Diponegoro*.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implication for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225–249.



LAMPIRAN



Optimized using
trial version
www.balesio.com

Lampiran 1. Catatan Lapangan Penelitian

1. Informan Kunci

Catatan Harian Informan 1

Nama : Halim (47 tahun)
 Hari Tanggal : Jum'at 27 Oktober 2023
 Waktu : 15.00-17.00
 Tempat : Rumah Ketua Kelompok Tani (Lingkungan Topidi, Kelurahan Bontolerung, Kecamatan Tinggimoncong, Kabupaten Gowa.)
 Tujuan : Mengetahui kondisi modal sosial yang terjalin antar stakeholder yang terlibat dalam pemasaran kopi di Kelurahan Bontolerung dari perspektif Ketua Kelompok Tani.

Jumat, 27 Oktober 2023 saya mengunjungi rumah ketua kelompok tani atas nama Pak Halim. Kunjungan saya ini merupakan kunjungan kedua setelah sebelumnya berkunjung dalam rangka observasi terkait rencana penelitian ini. Pada kunjungan kali ini, saya mulai melakukan wawancara secara mendalam terhadap Pak Halim untuk menggali informasi seputar aktivitas pertanian kopi dari hulu hingga hilir, terkhusus hubungan Pak Halim selaku ketua kelompok tani terhadap anggota kelompoknya, terhadap petani yang tidak bergabung dalam kelompok tani, terhadap pemerintah dan penyuluh serta pengepul kopi. Selain sebagai ketua kelompok tani dan petani kopi, Pak Halim sekaligus berperan sebagai pengepul kopi di Kelurahan Bontolerung. Sehingga Pak Halim cukup banyak dan sering bertinteraksi dengan stakeholder lainnya. Hal ini yang menjadi pertimbangan peneliti memilih pak halim sebagai informan kunci.

Proses wawancara saya buka dengan menyampaikan kembali tujuan dan gambaran umum penelitian yang akan saya lakukan kedepannya. Setelah memastikan Pak Halim memahami penjelasan yang saya berikan, pertanyaan saya lanjutkan untuk memperoleh data identitas diri beliau yang lebih detail. Pak Halim merupakan seorang ayah yang memiliki tanggungan tiga orang anak dan satu orang istri, ia menghidupi keluarganya sebagian besar dari hasil pertanian dan perdagangan kopi. Pak Halim menjelaskan bahwa ia sudah bertani kopi kurang lebih 40 tahun dimulai sejak ia duduk dibangku sekolah dasar sampai hari ini. Masyarakat Kelurahan Bontolerung khususnya di Lingkungan Topidi, memang sangat identik dengan kopi. "hampir semua masyarakat disini itu tanam kopi, ada juga yang tanam padi dan horti, tapi tetap juga tanam kopi sebagai sampingannya" ucap Pak Halim.

Dalam proses budidaya mulai dari pengolahan lahan sampai pada tahap pemasaran kopi, Pak Halim dibantu oleh istrinya dan beberapa tenaga kerja tergantung kebutuhan disetiap tahapannya. "Jadi, untuk penanaman itu biasa saya panggil 2 orang



nanam kalau ada lahan yang sudah harus diremajakan tanaman ersihan lahan biasanya saya sendiri sama istriku. Tapi kalau tidak uruh orang yang bersihkan. Yang butuh banyak pekerja itu kalau sama pemupukan karena harus bersamaan. Biasanya saya pake untuk panen dan 4-5 orang untuk pemupukan. Selain itu, karena kopi basah dari petani, biasa saya pake 3-4 orang pekerja untuk

menjemur sama masortir kopi. Kalau orangnya itu-ituji iya, kayak Arman sama Bahar itu selalu kupanggil kalau butuhka pekerja. Nanti kupanggil yang lain kalau butuh tenaga lebih atau itu dua orang tidak bisa. Arman sama bahar selalu kupanggil karena bagus kerjanya, terus rajin juga, kalau ada na kerja cepat selesai dan cepat mengerti kalau dijelaskan apa yang harus nakerja. Jadi kalau itu dua orang tidak perlumi lagi kuawasi sekali kalau kerja, tinggal dikontrol sesekali saja. Kalau yang lain itu ada Dg. Baha, Dg. Rate, sama Dg. Kulle, ada juga ibu-ibu kayak Ibu Hasnah, Ibu Risma, sama Ibu Rina. Itu semua masuk sebagai anggota kelompok taniku disini, jadi mereka juga tanam kopi tapi lahannya kecilji”. Pola kerjasama yang dibangun Pak Halim dalam perusahaan kopinya lebih kepada hubungan antara pekerja dan pemilik lahan. “Kalau kerjasama masyarakat disini termasuk kompak. Kalau ada apa-apa pasti gotong royong, kayak kalau ada orang bangun rumah, atau pesta pasti saling membantuki. Tapi, kalau persoalan kebun yah diurus masing-masing, kalau mau dibantu haruspi digaji orang. Itu lagi kalau adaji orang yang bisa digaji, ka biasa bersamaan semua orang kesibukannya kalau missal masuk musim panen”.

Terkhusus kerjasama dalam pemasaran kopi, Pak Halim berperan sebagai penghubung antara petani kopi dengan pihak ekspor untuk menjangkau pasar mancanegara.”kopi disini dijual kepengepul, ada sekitar 4-5 orang pengepul yang biasa ambil kopi disini, termasuk saya salah satunya. Kalau kopi yang saya beli di petani itu sudah di ekspor keluar negeri. Terakhir ini, diekspor ke Australia 1 ton.” Hal tersebut disampaikan oleh Pak Halim dalam menjab pertanyaan saya terkait dimana saja kopinya dipasarkan. Beliau juga menjelaskan bahwa kopi yang sampai ke luar negeri itu, di ekspor melalui salah satu perusahaan kopi di Bandung. “saya punya kenalan kerja disana, dan mulai kerjasama dari tahun 2017 untuk ekspor kopi, tapi memang kopinya harus diseleksi baik-baik. Makanya saya tidak sembarang beli kopi di petani, kalau masih ada chery (biji kopi yang baru dipanen) yang wana hijau tidak saya terima. Itumi juga kenapa masih ada petani yan g tidak mau saya beli kopinya karena malaski na sortir kopinya.” Melalui wawancara ini, Pak Halim turut menjelaskan alasan mengapa beberapa petani masih enggan menjual kopi ke dia. Padahal selisih harga yang ditawarkan Pak Halim cukup jauh dari pengepul lain yang notabene hanya menjual kopi di pasar lokal. “saya membeli kopi dipetani dengan harga 15 ribu/kg, sedangkan pengepul yang lain hanya membeli dikisaran harga 8-10 ribu/kg”.

Adapun instensitas pertemuan yang dilakukan dikelompok tani sangat bergantung pada kebutuhan dan keluhan yang diterima dari anggota kelompok. “tidak ada agenda rutin, nnti kita kumpul klaw ada yang mau dibahas seperti pembagian bibit atau pupuk, atau ada petani yang minta bantuan, baru kita arahkan untuk kumpul dan alhamdulillah semua anggota pasti hadirji kalau ada pertemuan”. Diluar dari pertemuan kelompok, Pak Halim juga rutin berdiskusi ringan dan sekadar bercengkrama dengan



ataupun petani lainnya di rumah-rumah tertentu. Penyaluran ididaya dan pemasaran kopi banyak mengalir melalui diskusi-umah ke rumah tersebut.

yang dilakukan berlangsung selama kurang lebuh satu stengah j cukup interaktif. Pak Halim juga menyampaikan bahwa, hari ini k untuk memaksimalkan pengolahan (sortir) kopi untuk di ekspor minat kopi topidi dipasar mancanegara. Selain itu, Kopi Topidi ini

baru saja masuk 10 besar kopi terbaik dunia melalui kontes kopi internasional. “prestasi ini kita dapatkan karena betul-betul kita olah, kita sortir dengan teliti semua kopi yang mau kita ekspor” jelas Pak Halim. Ini menjadi tantangan tersendiri untuk para petani kopi di Kelurahan Bontolung khususnya Pak Halim yang menampung dan mengolah kopi sebelum di ekspor secara mandiri. Walaupun menggunakan beberapa tenaga kerja untuk penyortiran kopi, Pak Halim tetap turun tangan untuk memastikan kopi yang diseleksi benar-benar kopi dengan kualitas terbaik. Untuk menjamin kualitas dan mutu kopi pihak mitra juga tidak memasang target pembelian sehingga Kopi Topidi yang di ekspor sangat bergantung pada produksi dan pengolahan yang dilakukan oleh petani. “untuk tahun lalu, kita hanya ekspor 1 ton, karena produksi kopi memang sangat menurun, akibat hujan yang turun pada saat kopi sedang berbunga sehingga bunganya rontok”. Pak Halim menegaskan kalau produksi yang menurun diakibatkan karena kondisi cuaca yang tidak menentu, bukan karena perawatan ataupun yang kurang maksimal.

2. Informan Utama

Catatan Harian Informan 2

Nama : Hamzah
 Hari/Tanggal : Sabtu, 28 Oktober 2023
 Waktu : 08.00-09.30 WIB
 Tempat : Rumah kediaman Pak Hamzah (Lingkungan Topidi, Kelurahan Bontolung, Kecamatan Tinggimoncong, Kabupaten Gowa.)
 Tujuan : Mengetahui alasan dan pertimbangan petani dalam menjual kopi.

Pada tanggal 28 Oktober 2023 Kunjungan saya lanjutkan ke rumah Pak Hamzah sebagai salah satu petani kopi di Desa Bontolung, Lingkungan Topidi. Pak Hamzah adalah seorang ayah yang memiliki 3 orang anak dari seorang istri bernama Baya. Pak Hamzah menghidupi keluarganya dari usahatani kopi sebagai sumber penghasilan utama dan berdagang sayuran sebagai pemasukan tambahan. Dalam menjalankan usahatani kopinya dengan luas kurang lebih 2 hektar, Pak Hamzah dibantu oleh istri dan anak-anaknya. “Untuk luas kebun kopiku itu kurang lebih 2 hektar, dan itu saya sendiri sama istri sama anak-anak yang kerja. Karena kalau kopi kan tidak terlalu beratji perawatannya, paling dibersihkan tassatukali sama dijaga dari hama atau binatang liar terus dipanen. Jadi itumi biasa kalau belum masuk musim panen, menjualka sayur di pasar. Saya beli sayur dipetani baru saya bawa ke pasar saya jual.” Meski demikian, dalam kondisi-kondisi tertentu Pak Hamzah juga tetap meminta bantuan petani lain. “Kalau sudah berbuah dan tidak ada yang sempat ke kebun, biasa kutitip sama Pak Baco sruh liatkanka kopiku karena kebetulan lahan kopiku sama lahannya berdekatanji. Apalagi kalau sudah berbuah harus setiap hari kita jaga karena selain binatang liar yang kita takutkan, biasa juga hilang itu kopi sebelum dipanen atau sudah berbuah dan saya tidak sempat ke kebun saya selalu baco untuk bantu dijagakan dan begitu juga kalau Pak Baco tidak yah saya lagi yang bantu jagakan kopinya”.



< Hamzah terhadap petani lain maupun terhadap stakeholder ^{cup} intens. “Saya selalu itu kalau pergi di kebun dan selesaimi ngi tetangga-tetangga kebunku untuk cerita-cerita tassebentar. kayak sekarang ini kan kurang sekali buahnya kopi. Cerita kira-

kira apa masalahnya, bagaimana supaya bisa banyak lagi buahnya nanti. Sama juga kalau sore-sore saya selalu cerita-cerita sama petani yang lain di depan rumah.“ Selain itu, Pak Hamzah sebagai anggota kelompok tani, juga rutin mengikuti pertemuan kelompok tani maupun kegiatan penyuluhan. “Kalau pertemuan kelompok tani sama penyuluhan hampir saya ikuti semua kecuali kalau paska menjual di pasar. Karena tidak enak tong dirasa kalau anggotaki baru tidak datangi. Cuman kegiatan penyuluhan memang jarang dilakukan disini karena penyuluhnya juga kurang aktif.”

Pemasaran kopi yang dilakukan lebih cenderung dijual ke Pak Halim untuk kemudian di ekspor. Selain itu, saya juga mempertanyakan apa saja pertimbangan beliau dalam menjual hasil panen kopinya ke Pak Halim, selain karena dia merupakan anggota kelompok tani. Pak Hamzah menjelaskan bahwa, menjual kopi ke Pak Halim harganya lebih tinggi dibandingkan dengan menjual kopi ke pengepul yang lain. Salah satu pertimbangannya juga karena Pak Hamzah percaya dengan menjual kopi ke Pak Halim, akses pengembangan pertanian kopi lebih terbuka. "buktinya ini barusan ada bantuan 1000 bibit kopi dari australia, masuk lewat pak halim atas nama kelompok tani". Tidak hanya melalui pemerintah, tapi juga melalui pihak-pihak yang diajak berkolaborasi (ekspor) turut memberikan dukungan dalam mengembangkan pertanian kopi. "daripada dijual ke yang lain, setelah itu tidak adami apa-apa". Dalam wawancara ini juga Pak Hamzah menuturkan alasan beberapa petani enggan menjual kopinya ke Pak Halim di antaranya: 1) Standard kualitas kopi yang terlalu tinggi, “Masih banyak juga petani yang tidak mau buang-buang kopinya kalau harus disortir baik-bake. Katanya mubatsir, karena pengepul yang lain tidak na sortirji, yang penting sudah dipanen langsungji na timbang” 2) Beberapa petani yang tidak bergabung dalam kolompok tani, tidak begitu dekat dengan dengan Pak Halim secara emosional, 3) Beberapa petani disini menjadikan kopi sebagai tumpuan utama untuk perekonomian keluarga sehingga begitu panen harus langsung dijual mengingat perputaran kopi cukup lama.

Catatan Harian Informan 3

Nama : Pak Baco
 Hari/Tanggal : Sabtu, 28 Oktober 2023
 Waktu : 09.45-11.30 WIB
 Tempat : Rumah kediaman Pak Baco (Lingkungan Topidi, Kelurahan Bontolerung, Kecamatan Tinggimoncong,)
 Tujuan : Mengetahui alasan dan pertimbangan petani dalam menjual kopi

Pada pukul 09.45 wawancara saya lanjutkan ke rumah Pak Baco salah satu petani kopi di Kelurahan Bontolerung. Pak Baco merupakan seorang ayah dengan tanggungan seorang istri, 5 orang anak dan satu orang ibu. Selama kurang lebih 25 tahun Pak Baco menghidupi keluarganya dari hasil usahatani kopinya sebagai sumber



Selain itu, Pak Baco juga menanam sayuran disalah satu lahannya tambahan. Dalam pengusahaan pertanian kopi seluas 2,5 hektar, eh 3 orang anaknya yang belum menikah. “Dulu saya urus kopi ali dibantu sama mamanya (istri), kadang juga panggil orang lain Gapi sekarang karena besarmi anak-anak jadi diami yang bantu-gma panggil orang”.

Pak Baco merupakan salah satu petani yang tergabung dalam kelompok tani kopi. Sehingga Pak baco cukup intens dalam mengikuti kegiatan ataupun pertemuan-pertemuan kelompok tani maupun kegiatan penyuluhan. "Kalau ada pertemuan kelompok tani atau penyuluhan, ikut terusja selama tidak sakitja atau ada kepentingan yang lebih mendesak. Karena tidak enak juga kalau adapi pembagian baru datangi". Terhadap sesama petani, pak Baco sedikit kurang intens berinteraksi dengan petani yang tidak bergabung dalam kelompok tani. Karena kebanyakan interaksi seputar pertanian kopi lebih sering terbangun antar sesama anggota kelompok tani. "Saya lebih sering cerita sama Pak Hamzah, Pak Rahman, sama anggota kelompok tani yang lain. Kalau yang tidak masuk kelompok, agak jarang karena biasa mereka juga jarang kelihatan apalagi yang jauh-jauh rumah sama lahannya."

Pemasaran kopi yang dilakukan oleh Pak Baco sangat bergantung pada kejujuran dari pengepul yang ingin membeli kopinya. "Sebelum kujual kopiku, kutanya dulu petani lain bilang berapa mau na jualkan kopinya. Biar lagi adami pedagang ke rumah minta beli kalau blumpi kutau bilang siapa-siapa yang sudah jual kopi sama dia, pasti tidak kukasiki. Ka biasa ada pedagang sembarangji nama na sebut, bilang kopinya bapak ini, bapak itu ku beli tapi pas ditanya yang bersangkutan ternyata tidak pernah menjual ke dia (pengepul)". Karena itulah Pak Baco lebih sering menjual kopinya kepada Pak Halim, Karena Pak Baco percaya bahwa Pak Halim merupakan orang yang jujur, hal tersebut didasari oleh kerja keras Pak Halim untuk terus mengembangkan kopi yang ada di Kelurahan Bontolerung khususnya di Lingkungan Topidi. "Dulu kopiku ku jual ke pembeli kopi yang selalu masuk disini klaw waktu panen, karena kalau dijual ke Pak Halim panjang skali prosesnya dan biasa na tolak kopita klaw banyak campuran kopinya yang masih hijau. Tapi sekarang, lebih kupilih jual kopiku ke Pak Halim selain karena harganya lebih mahal, Pak Halim juga sudah buktikan kalau apa yang selama ini nakerja bisami diliat hasilnya. Kopita bisami sampai diluar negeri karena Pak Halim."

Catatan Harian Informan 4

Nama : Rahman

Hari/Tanggal : Sabtu, 28 Oktober 2023

Waktu : 13.00-15.00 WIB

Tempat : Rumah kediaman Pak Rahman (Lingkungan Topidi, Kelurahan Bontolerung)

Tujuan : Mengetahui alasan dan pertimbangan petani dalam menjual kopi.

Sabtu, 28 Oktober 2023 kunjungan wawancara untuk mendalami tingkat kepercayaan, norma dan hubungan timbal balik yang terjalin di Kelurahan Bontolerung serta mencari tahu pertimbangan petani dalam menjual kopinya. Informan kali ini bernama Pak Rahman (45 tahun), seorang petani kopi yang berlokasi di Lingkungan Topidi. Berbeda dengan beberapa petani yang tergabung kedalam kelompok tani, Pak



macam-macam tapi kalau sudahmi tidak adami lagi. Jadi, capek jki ikut-ikutan baru tidak ada hasilnya.”

Ketidakikutsertaan Pak Rahman dalam kelompok tani, membuatnya cenderung individualistik dalam mengembangkan pertanian kopinya, baik dalam aspek pengolahan, pemanenan sampai pada pemasaran kopinya. Terkhusus pada aspek pemasaran, Pak Rahman memasarkan kopinya kepada pedagang pengepul yang rutin berkunjung saat musim memasuki musim panen. Terdapat beberapa pedagang pengepul yang notabene juga merupakan warga lokal. Adapun pertimbangan Pak Halim dalam melepas kopinya untuk dijual sangat kondisional dan tergantung dengan penawaran yang diberikan oleh pembeli serta kebutuhan Pak Rahman. "Disini kan ada beberapa orang yang selalu beli kopi, kalau harga sebenarnya tidak terlalu beda jauh. Cuma kalau saya sendiri selaluka jual kopiku ke Dg. Tayang karena dari dulu dia beli kopiku dan tidak pernah na kasi salah-salah (dikecewakan). Makanya biar lagi ada pedagang yang tawarkan harga lebih tinggi tetapi Dg. Tayang ku tawari dulu. Kecuali habismi modalnya Dg. Tayang barupi ku kasi pengepul yang lain."

Meski cenderung individu dalam menjalankan pertanian kopinya, Pak Rahman tetap menjaga hubungan baik dengan sesama masyarakat di Lingkungan Topidi. Tapi, hubungan baik yang dijalin lebih bersifat universal dan diluar dari aktivitas pertanian kopi. Misalnya, Pak Rahman turut aktif dalam pelaksanaan gotong royong untuk mendirikan suatu rumah, membantu tetangga yang akan mengadakan pesta, dan menjenguk tetangga yang sedang sakit ataupun ikut membantu kerabat yang terkena musibah. Terhadap sesama petani kopi, Pak Rahman cukup intens berinteraksi dan memiliki tingkat kepercayaan yang cukup tinggi jika dibandingkan tingkat kepercayaannya terhadap penyuluh dan pengelola kelompok tani. "Kalau ada ceritanya cara-cara baru dari penyuluh atau kelompok tani, tidak mauka itu saya langsung terapkan di kebunku. Kecuali adami memang kuliat petani yang berhasil." Beda halnya ketika informasi yang diterima berasal dari aparat kelurahan, maka penyerapan informasi lebih cepat diterima. "Kecuali ada penyampaian dari kelurahan untuk sama-sama gotong royong kayak pake pupuk organik begitu, ikutja juga. Ka kalau ada apa-apa ceirtanya tidak berhasilki, bisaki menuntut ganti rugi."

Catatan Harian Informan 5

Nama : Dg. Tinggi
 Hari/Tanggal : Minggu, 29 Oktober 2023
 Waktu : 07.35-09.50 WIB
 Tempat : Rumah kediaman Dg. Tinggi (Lingkungan Panaikang, Kelurahan Bontolerung)
 Tujuan : Mengetahui alasan dan pertimbangan petani dalam menjual kopi



ikutnya bernama Dg Tinggi, ia merupakan salah satu petani kopi di lingkungan Panaikang. Dg Tinggi bergabung disalah satu kelompok yang ada di Lingkungan Panaikang. Di Kelurahan Bontolerung terdapat Kelompok Tani yang fokus bergerak pada pertanian kopi yaitu kelompok berlokasi di Lingkungan Topidi dan kelompok tani Dg Tinggi yang ada di lingkungan Panaikang. Masing-masing kelompok tani tersebut fokus pada

lingkungannya sendiri dalam pengembangan pertanian kopinya, mengingat kedua daerah tersebutlah yang memiliki potensi kopi yang cukup besar darisegi lahan maupun produksi. Namun, dalam hal pemasaran, kelompok tani Dg. Tinggi belum memiliki jaringan pasar yang cukup luas sebagaimana jaringan pasar yang dimiliki oleh kelompok tani Pak Halim yang sudah menjangkau pasar ekspor. Sehingga untuk pemasaran kopi petani yang berlokasi di lingkungan Panaikang, sebagai besar juga di arahkan ke Pak Haim untuk memperoleh nilai jual yang lebih maksimal. "kopi petani yang ada di lingkungan panaikang ini saya tampung kemudian saya drop ke Pak Halim, karena harga belinya Pak Halim lebih tinggi dibandingkan pedagang yang datang langsung kesini. Tapi, kalau kita jual ke Pak Halim harus memang bagus kualitas kopinya karena kalau ada campuran cherynya yang masih warna hijau, tidak mau na terima Pak Halim. Itmi juga kasi malas orang jual ke Pak Halim." (Jelas, Dg. Tinggi).

Kerjasama yang dijalain oleh Dg. Tinggi bersama para anggota kelompok taninya dalam mengembangkan pertanian kopi dapat dilihat dari upaya gotong royong untuk melakukan pemanenan kopi secara bergiliran antar petani. Selain itu, kerjasama antar anggota kelompok juga dimanifestasikan dalam bentuk penanganan hama yang dibahas secara bersama-sama melalui koordinasi lisan ataupun rapat secara formal di tingkat kelompok tani. Selebihnya kecenderungan petani di lingkungan Panaikang bersifat individualistik baik dalam pengadaan saprodi, penanaman, perawatan, dan pemasaran untuk beberapa anggota kelompok yang menjual hasil panennya secara langsung ke pengepul dengan pertimbangan proses dan waktu yang digunakan lebih singkat.

Adapun norma-norma yang dianut dalam kelompok tani Dg. Tinggi, tidak terlepas dari kejujuran, keterbukaan, dan saling menghargai satu sama lain. Norma atau nilai tersebut yang terus dipegang teguh oleh seluruh anggota dalam berkelompok. "prinsipnya kita disini, biar kecil keuntungan yang kita dapat yang penting berkah. Karena banyak sekali pedagang kalau sudah waktunya panen. Tapi sebagian besar petani tetap menyalurkan kopinya kesini (kelompok tani) karena merasa lebih aman." Dengan keterbukaan proses dan informasi yang berjalan dalam kelompok, kepercayaan petani terhadap kelompok tani Dg Tinggi lebih kuat. Keterbukaan dan kejujuran dalam kelompok ditunjukkan melalui transaksi jual beli kopi yang berlangsung di kelompok tani, karena Dg Tinggi tidak memperoleh keuntungan secara langsung dari kopi petani melainkan hanya persenan sukarela dari petani untuk kemudian dimasukkan sebagai kas kelompok tani. Kas tersebut selanjutnya digunakan untuk kepentingan bersama dalam kelompok tani, seperti pengadaan alat-alat penunjang pertanian kopi.

Catatan Harian Informan 6

Nama	: Basir (45 tahun)
	: Minggu, 29 Oktober 2023
	: 10.00-11.30 WIB
	: Kediaman Pak Basir (Lingkungan Panaikang)
	: Mengetahui alasan dan pertimbangan petani dalam menjual



Saya menemui Pak Basir di rumahnya yang sedang bercengkrama dengan istrinya. Melihat kedatangan saya dan beberapa rekan, Pak Basir langsung menyambut dengan hangat dan mengajak kami naik ke rumahnya. Terlebih dahulu saya memperkenalkan diri serta menyampaikan maksud dan tujuan saya untuk menggali informasi seputar pertanian kopi yang dijalani selama ini terkhusus pada aspek pemasaran dan hubungan Pak Basir dengan stakeholder lainnya. Berhubung karena lagi luang, Pak Basir pun bersedia untuk diwawancarai dan memberika informasi yang sekiranya beliau ketahui. Proses wawancara saya awali dengan pertanyaan sejak kapan dan bagaimana Pak Basir mengelola pertaian kopinya dari awal penanaman hingga dipasarkan. Pak Basir kemudain mengawali penjelasannya dengan menyampaikan bahwa ia mulai menanam kopi sejak kurang lebih 20 tahun yang lalu sampai sekarang masih tetap konsisten menanam kopi. Untuk pengelolaan kopi dari awal penanaman sampai pemasaran Pak Basir sangat individualistik. "Saya tanam sendiri, sudah itu pupuk sendiri, saya bersihkan sendiri, saya petik sendiri, saya jemur juga sendiri. Jadi Tidak ada campur tanganya orang lain, paling ada kalaw pas bersamaan masak cerinya, itupun dibayar orang. Saya tidak mau dibantu secara cuma-cuma karena nanti orang lain lagi mau dibantu na tidak bisaka, kan tidak enak. Tapi kalaw digaji kan tidak ada istilahnya hutang budi".

Sikap Pak Basir yang tidak ingin terikat hutang budi ke orang lain, juga membuatnya memilih tidak bergabung kedalam kelompok tani. Selain pertimbangan hutang budi, Pak Basir juga tidak memiliki banyak waktu untuk selalu terlibat dalam agenda-agenda kelompok tani. Karena tidak bergabung dalam kelompok tani, maka penjualan kopi yang dilakukan oleh Pak Basir lebih cenderung ke pedagang pengepul keliling. Alasannya, karena prosesnya yang lebih cepat dan tidak banyak persyaratannya. "yang penting merahmi cerinya, biar lagi ada campuran hijaunya na ambilmi pembeli yang penting tidak terlalu banyak. Susah juga kalaw mau di tunggu merah semua, karena tidak bersamaanki merah. Kalaw mauki lagi tampung dulu, atau dijemur yang sudah dipanen baru dijual, butuh waktu, tenaga sama biaya lagi. Jadi hitung-hitungannya samaji kalaw dijual ke Pak Halim."

Catatan Harian Informan 7

Nama : Rustam
 Hari/Tanggal : Minggu, 29 Oktober 2023
 Waktu : 13.00-14.45 WIB
 Tempat : Rumah Kediaman Pak Rustam (Lingkungan Panaikang)
 Tujuan : Mengetahui alasan dan pertimbangan petani dalam menjual kopi.

Minggu, 29 Januari 2023, kunjungan wawancara saya lanjutkan ke salah satu rumah petani kopi yang berada di lingkungan Panaikang. Melalui komunikasi yang saya jalin bersama Dr. Tinggi di wawancara saya sebelumnya. Saya diberikan petunjuk



di Pak Rustam sebagai salah satu petani kopi yang enggan untuk di ekspor. Kehadiran saya disambut hangat oleh keluarga rumah kediamannya. Tanpa berlama-lama saya langsung dan menyampaikan maksud dan tujuan saya untuk menggali pengelolaan kopi dan hubungan sosial Pak Rustam terhadap terlibat dalam aktivitas pengelolaan kopi yang ada di Kelurahan

bontolerung. Agar lebih memudahkan Pak Rustam dalam memberikan informasi, sebelum memberikan pertanyaan terlebih dahulu saya memberikan penjelasan terkait tahapan-tahapan pengelolaan pertanian kopi, kemudian memintanya menjelaskan tahapan-tahapan tersebut berdasarkan pertanian kopi yang ia jalankan selama ini. Pak Rustam mengawali penjelasannya dari awal iya bertani kopi sejak 25 tahun yang lalu. Beliau menjelaskan bahwa pengelolaan pertanian kopi yang ia jalankan sebagaimana pertanian kopi pada umumnya. Yang membedakan dengan sebagian besar petani yang ada di Lingkungan Panaikang adalah penggunaan tenaga kerja. Kebanyakan petani menanam, melakukan perawatan bahkan sampai pada proses panen cenderung masih dilakukan secara mandiri. Tapi, untuk lahan seluas 5 hektar Pak Rustam menggunakan 2-3 orang tenaga di setiap tahapan, baik penanaman, perawatan dan pemanenan (pada tahap ini tenaga kerja yang digunakan bisa lebih dari 3 orang).

Pak Rustam termasuk salah satu petani yang tidak bergabung dengan kelompok tani. Itulah kenapa ia menggunakan tenaga kerja untuk membantunya, selain karena lahannya memang cukup luas, ia merasa segan untuk mempekerjakan orang lain tanpa memberikan upah sebagaimana konsep gotong royong yang sering di terapkan oleh petani-petani yang bergabung dengan kelompok tani. Berdasarkan informasi dari Dg. Tinggi sbelumnya, saya kemudian mempertanyakan alasan dan pertimbangan Pak Rustam tidak ingin menjual kopinya ke Dg. Tinggi selaku pengepul di Lingkungan Panaikang yang selanjutnya akan di ekspor melalui Pak Halim. "Lebih baik ku olah sendiri kopiku baru ku jual ke orang, karena itu kopi yang na ekspor Pak Halim mahal memang karena dia na olah dulu, na sortir baek-baek, na jemur baek-baek baru na kirimkan contohnya dlu ke pabrik, sudahpi itu baru bisa na ekspor kalau sesuai, kalau tidak yah harus na kerja lagi. Jadi wajarji itu kopinya Pak Halim tinggi harganya". Pak Rustam lebih memilih melakukan pengolahan untuk meningkatkan harga jual kopinya ketimbang langsung menjual butiran cerinya ke Dg. Tinggi ataupun Pak Halim. Karena menurutnya ia lebih memiliki perhitungan yang jelas ketimbang harus dijual melalui Dg. Tinggi terlebih dahulu. Adapun target pasar dari Pak Rustam langsung menyasar kedai ataupun warung-warung kopi yang berkembang begitu pesat hari ini. Selebihnya ada yang di jual bentukan ceri ke pengepul, kebutuhan konsumsi dan di kirim ke daerah di luar kabupaten gowa yang permintaan kopinya cukup tinggi, seperti makassar, enrekang dan toraja.

3. Informan Pendukung

Catatan Harian Informan 8

Nama : Ramli Kiyu
 Hari/Tanggal : Kamis, 26 Oktober 2023
 Waktu : 09.00
 Lokasi : Kantor Kelurahan Bontolerung
 Tujuan : Izin penelitian & Peran Pemerintah Kelurahan Dalam
 elurahan Bontolerung.



anuari 2023 saya mengunjungi Kantor Lurah Bontolerung untuk mli Kiyu selaku kepala kelurahan. Kunjungan saya bermaksud atas rencana penelitian yang akan saya lakukan di Kelurahan

Bontolering. Selain itu, saya juga ingin mewawancarai Pak Lurah lebih lanjut terkait peran pemerintah dalam pengelolaan ataupun pengembangan pertanian kopi di Kelurahan Bontolering. Pak Lurah menyambut kedatangan kami dengan sangat terbuka dan langsung memberikan izin untuk melaksanakan penelitian selama beberapa hari kedepan. Namun, untuk mewawancarai beliau perihal peran pemerintah setempat terhadap pertanian kopi, kami harus mengunjungi Pak Lurah kembali di rumahnya karena masih harus melanjutkan pekerjaannya berhubung karena kami menemuinya di jam kerja.

Pukul 19.30 kami kembali mengunjungi Pak Lurah di rumahnya berdasarkan arahan yang diberikan pagi tadi saat dijumpai di kantor lurah. Sebelum melakukan wawancara, terlebih dahulu Pak Lurah menjamu kami dengan santap malam. Setelah makan malam, barulah wawancaranya dimulai. Kemudian Pak Lurah menjelaskan secara detail mengenai peran pemerintah kelurahan dalam pengembangan pertanian kopi disana. Secara spesifik, pemerintah belum mempunyai program khusus untuk pengembangan kopi. Namun, pemerintah senantiasa berperan aktif dalam upaya membantu petani kopi untuk menyelesaikan setiap permasalahan yang dihadapi. "Kalau ada keluhan dari warga seperti masalah hama atau kebutuhan saprodi yah kita bantu sampaikan ke penyuluh, untuk saprodi kita bantu carikan akses, karena kita juga tidak punya sumberdaya yang cukup kalau mau penuh semua kebutuhannya petani".

Akses pemasaran sendiri, pemerintah kelurahan juga lebih mengarahkan para petani untuk menjual kopinya ke Pak Halim dengan harapan kopi yang ada di Bontolering bisa lebih eksis dan banyak dilirik tidak hanya ditingkat nasional tapi sampai ke mancanegara. Sehingga pemerintah pusat juga dapat memberikan perhatian lebih dalam mendukung pertanian kopi tidak hanya di hulu tapi sampai pada tahapan hilirisasinya sehingga kualitas kopi yang dihasilkan bisa lebih baik lagi. "Kopi kita disini punya potensi yang besar dengan cirinya yang khas (keasamannya yang cukup tinggi) tapi peralatan yang dimiliki untuk mengolah hasil panen, belum cukup memadai, seperti alat roasting dan peralatan lainnya untuk menghasilkan produk kopi yang beragam mulai dari kopi biji sampai kopi bubuk yang siap saji". Apa yang disampaikan oleh Pak Lurah tersebut senada dengan apa yang disampaikan oleh Pak Halim.

Dalam kesempatan ini, saya juga mencoba menggali informasi mengenai beberapa petani yang enggan menjual kopinya ke Pak Halim untuk di ekspor. Pak Lurah menjelaskan bahwa pola pikir masyarakat masih cenderung konservatif, selalu menginginkan sesuatu yang instan dan menghindari proses bertahap yang memakan waktu, dengan dalih kebutuhan ekonomi yang mendesak. Adapun upaya yang telah dilakukan pemerintah untuk persoalan tersebut yaitu melakukan edukasi melalui grup WhatsApp dan grup informal dari petani ke petani.



Catatan Harian Informan 9

Nama : Dg. Tayang (Pedagang pengepul)

Hari/Tanggal : Senin, 30 Oktober 2023

Waktu : 08.00-09.15 wita

Tempat : Rumah kediaman Dg. Tinggi (Lingkungan Topidi, Kelurahan Bontolerung)

Tujuan : Pola jual beli kopi & Hubungan sosial Dg. Tayang terhadap petani

Senin 30 Oktober 2023 kunjungan saya lanjutkan ke Lingkungan Topidi untuk mewawancarai salah seorang pedagang pengepul (Dg. Tayang) yang rutin membeli kopi di Kelurahan Bontolerung baik di Lingkungan Topidi maupun Lingkungan Panaikang. Wawancara dilakukan di kediaman Dg. Tayang sekitar pukul 08.00 wita. Mengawali proses wawancara, saya memperkenalkan diri terlebih dahulu kemudian menyampaikan maksud dan tujuan saya untuk menggali informasi seputar aktivitasnya melakukan jual beli kopi di Kelurahan Bontolerung. Dengan sangat terbuka Dg. Tayang menjelaskan proses jual beli yang ia jalankan selama kurang lebih 5 tahun.

Dg. Tayang membeli kopi secara langsung dari petani ke petani. Dengan menggunakan kendara bermotor yang dilengkapi dengan keranjang muatan, ia membeli kopi dengan skala kecil. Hasil pembelian kemudian ditampung dan diolah terlebih dahulu sebelum dijual kembali. Pengolahan yang dilakukan meliputi penyortiran, penjemuran dan roasting (untuk jenis kopi yang akan dijual ke kedai-kedai kopi terdekat) sedangkan kopi yang akan dijual ke pedagang besar hanya di sortir dan dijemur dan langsung dijual tanpa di roasting terlebih dahulu. Untuk memastikan kopi yang ditampung bisa tersalurkan secara keseluruhan, Dg. Tayang terhubung dengan pengepul lainnya yang ada di Kelurahan Bontolerung maupun pengepul dari luar.

Adapun beberapa hal yang menjadi pertimbangan Dg. Tayang dalam membeli kopi diantaranya, kualitas kopi meliputi kematangan kopi, persentase buah busuk dan jenis kopi yang kiranya banyak dicari dipasaran. Sejauh ini Dg. Tayang sudah bermitra dengan beberapa petani kopi di Lingkungan Topidi yang secara rutin ia beli kopinya. Selain itu, ia juga masih tetap mengunjungi petani-petani lain yang belum bermitra dengan harapan memperoleh kopi sisa panen besar dari petani yang memiliki lahan kopi lebih luas. Mitra yang dilakukan pun sebenarnya tidak begitu terikat secara formal, proses mitra dijalin secara informal dengan pendekatan kekerabatan. Karena harga beli tetap menjadi pertimbangan utama petani dalam menjual kopinya kepada pengepul. Sehingga untuk menghindari ketimpangan harga beli, para pengepul juga saling terhubung satu sama lain.

Dalam kesempatan ini, saya juga sedikit menyinggung Pak Halim sebagai



kopi yang cukup dominan di Kelurahan Bontolerung. Pak Ahmad cukup dingin dan menyampaikan bahwa, baik pasar maupun para petani untuk membeli kopi itu berbeda. Pak Halim cenderung membeli kopi dengan lahan dan hasil kopi yang cukup besar karena memang modalnya besar. Sedangkan Dg. Tayang dan beberapa pengepul lainnya membeli kopi melalui petani-petani kecil sesuai kesanggupan modal. Pak Halim juga sedikit lebih tinggi harga belinya terhadap petani

karena kualitas yang dibeli memang hasil sortir sehingga tidak banyak campuran kopi yang belum matang. "Jadi kita pengepul kecil itu mami dimanfaatkan, ka banyak petani malas ma sortir jadi malas na jual ke Pak Halim".

Catatan Harian Informan 10

Nama : Pak Bahtiar

Hari/Tanggal : Senin, 30 Oktober 2023

Waktu : 10.00-10.50 wita

Tempat : Kediaman Pak Bahtiar (Lingkungan Bontote'ne)

Hari Senin 30 Oktober 2023 kunjungan wawancara saya lanjutkan ke kediaman salah satu penyuluh pertanian yang bertugas di sekitar Kecamatan Tinggimoncong khususnya Kelurahan Bontolerung. Namanya Pak bahtiar, ia menjadi penyuluh di sudah sekitar 5 tahun menggantikan penyuluh sebelumnya yang pindah domisili. Selama mnjadi penyuluh di Kelurahan Bontolerung Pak Bahtiar tidak hanya fokus pada pertanian kopi semata, ia juga memantau perkembangan komoditi lainya yang dikembangkan di Kelurahan Bontolerung seperti tanaman hortikultura.

Bentuk penyuluhan yang sering dilakukan oleh Pak Bahtiar pada tanaman kopi berupa penanganan hama dan peningkatan produktifitas kopi. Aktivitas penyuluhan yang dilakukan tidak terjadwal secara rutin, sehingga kunjungan Pak Bahtiar sangat bergantung pada laporan ataupun keluhan yang masuk dari petani maupun pemerintah desa. Selain itu, sebagai penyuluh Pak Bahtiar juga melaksanakan agenda-agenda pelatihan untuk meningkatkan wawasan dan kemampuan petani dalam mengembangkan pertaniannya. Agenda pelatihan tersebut dilaksanakan secara kondisional berdasarkan kebutuhan dan permintaan petani serta partisipasi dari berbagai elemen seperti instansi terkait ataupun dari pihak kampus yang menjalankan KKN di Kelurahan ini. Jika dikalkulasikan dalam sebulan kunjungan yang dilakukan hanya berkisar 5-7 kali sedangkan pelatihan dilaksanakan kadang 3-5 bulan sekali.

Sebagai penyuluh Pak Bahtiar rutin berinteraksi dengan petani khususnya pengurus kelompok tani. "Saya rutin bersilaturahmi ke rumahnya Pak Halim dan Dg. Tinggi selaku ketua kelompok tani yang fokus bergerak di komoditas kopi. Karena klaw mau dikunjungi satu-satu terlalu banyak, sebagian besar profesi masyarakat disini itu petani dan hampir seperempat petani menanam kopi. Tapi dalam momen-momen tertentu tetap saya usahakan berkunjung dan berdiskusi dengan petani lain, seperti kalaw ada yang mengundang acara di rumahnya atau ketemu di suatu tempat dan punya waktu luang."



Lampiran 2. Dokumentasi



Optimized using
trial version
www.balesio.com



Optimized using
trial version
www.balesio.com

Lampiran 3. Pedoman Wawancara Penelitian

PEDOMAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan berikut ini ditujukan dalam rangka untuk mencari data penelitian tentang **“Strategi Penguatan Modal Sosial Dalam Pengembangan Pemasaran Kopi Di Kelurahan Bontolerung Kecamatan Tinggimoncong, Kabupaten Gowa”**. Jawaban dari pertanyaan- pertanyaan ini nantinya akan dijadikan sebagai data untuk melakukan analisis terhadap masalah penelitian. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang akan disampaikan sebagai berikut :

A. Identifikasi Informan

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Umur :
4. Pekerjaan :
5. Luas Lahan :
6. Pengalaman Bertani :

B. Daftar Pertanyaan

1. Apakah bapak ibu melakukan kerjasama secara individu dengan sesama petani kopi dalam pengelolaan lahan?
2. Apakah bapak ibu melakukan kerjasama secara individu dengan sesama petani kopi dalam pengadaan bibit kopi/pupuk?
3. Apakah bapak ibu melakukan kerjasama secara individu dengan sesama petani kopi dalam penanaman dan pemeliharaan kopi?
4. Apakah bapak ibu melakukan kerjasama secara individu dengan sesama petani kopi dalam penyadapan kopi?
5. Apakah bapak ibu melakukan kerjasama secara individu dengan sesama petani kopi dalam memasarkan/menjual kopi?
6. Apakah bapak ibu melakukan kerjasama dengan pengelola kelompok tani, pemerintah setempat, penyuluh atau pengepul? dalam melakukan pemasaran kopi?
7. Apasaja pertimbangan bapak/ibu dalam melakukan penjualan kopi?
8. Bagaimana bapak/ibu mendapatkan informasi seputar pertanian kopi?
9. Apa sajakah masalah yang sering timbul dalam proses berusahatani kopi ?
10. Siapa sajakah yang sering membantu dalam menyelesaikan permasalahan yang ada?
11. Seberapa intens bapak/ibu berinteraksi dengan pengelola kelompok tani, setempat, penyuluh dan pengepul?
 - a. Berapa jumlah petani yang sering berinteraksi dengan bapak/ibu?
 - b. Bagaimana tingkat kepercayaan yang dimiliki bapak/ibu kepada sesama petani?
 - c. Bagaimana tingkat kepercayaan yang dimiliki bapak/ibu kepada para pengelola kelompok tani di Kelurahan Bontolerung?



15. Seberapa besar tingkat kepercayaan yang dimiliki bapak/ibu kepada kelompok tani di Kelurahan Bontolerung?
16. Seberapa besar tingkat kepercayaan yang dimiliki bapak/ibu kepada penyuluh di Kelurahan Bontolerung?
17. Seberapa besar tingkat kepercayaan yang dimiliki bapak/ibu kepada pemerintah Kelurahan Bontolerung?
18. Apakah bapak/ibu sering meluangkan waktu untuk saling berinteraksi dengan para petani di Kelurahan Bontolerung?
19. Nilai-nilai apa yang bapak/ibu anut dalam menjalankan pertanian kopi?
20. Apakah jika ada salah satu petani yang meminta pertolongan dalam melakukan usahatani kopi, bapak/ibu antusias untuk membantu?
21. Apakah bapak/ibu selalu hadir ketika ada kegiatan yang akan dilakukan di Kelurahan Bontolerung?

