

DAFTAR PUSTAKA

- AgroIndonesia, 2024. Panduan Usaha Agribisnis, Kehutanan dan Maritim Indonesia
- Angipora. 2017. Dasar-dasar Pemasaran Edisi Kedua. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Arifin. 2015. Pembangunan Pertanian Paradigma Kebijakan dan Strategi Revitalitas. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Asmoro, H., Sumardjo., Susanto, D., Tjitropranoto, P. 2021. Peningkatan Kualitas Pemberdayaan Kelompok Tani Hutan dalam Pengelolaan Hasil Hutan Bukan Kayu. Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan. Vol 18 (1): 15.
- Assauri. 2020. Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep, dan Strategi. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Baharuddin, Makkarennu, Rahim, M. 2021. Pemanfaatan dan Kontribusi Kemiri (Aleurites Mollucana) sebagai Komoditi HHBK Terhadap Pendapatan Petani Di Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. Perennial. Vol.17 (1): 26 – 34.
- Barus, B, dan U.S Wiradisastra. 2020. Sistem Informasi Geografis-Sarana Manajemen Sumberdaya Jurusan tanah, Fakultas Pertanian, IPB.
- Desiana, C, Dini, R, Cecep P. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Biji Kopi Robusta (Suatu Kasus di Desa Kalijaya Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis) Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh. Vol 04, 02, 2017.
- Dirjen Perkebunan Indonesia. 2019. Statistik Perkebunan Indonesia 2018-2020. Sekretariat Dirjen Perkebunan Indonesia. Jakarta
- Faika El Fandari, A. 2015. Analisis Margin Dan Efisiensi Pemasaran Day Old Duck (DOD) Pada Beberapa Pemasaran Di Kabupaten Sidrap. Skripsi Fakultas Peternakan Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Firdaus. 2017. Manajemen Agribisnis. PT Bumi Aksara. Jakarta
- Giselius, Yordy.2017. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Kopi Arabika di Sulawesi Selatan. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. <https://agroindonesia.co.id/siap-siap-hadapi-eudr-tir-mulai-kurangi-pembelian-kopi/> [Diakses pada 25 April 2024].
- Junais, I., Sam-suar., Daniel., Hikmah and Syarif, A. 2018 Integration of socialspatial ap-proach in land use planning for agribusi-ness commodities: Case Study of under-developed districts in South Sulawesi, Indonesia. Open Journal of Social Sci-ences.Vol.07,01.2019.
- Kamaludddin, 2008. Lembaga dan Saluran Pemasaran.
- Kotler, P dan Keller, K.L. 2014. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.

- Kustiari, Reni. 2012. *Manajemen Rantai Pasok Kopi*. Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Rahardjo, Pudji. 2012. *Panduan Budidaya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta*. Swadaya. Jakarta
- Saragih, J.R. 2017. *Aspek Sosioekologis Usaha tani Kopi Arabika Di Dataran Tinggi Kabupaten Simalungun Sumatera Utara*. *Sosiohumaniora*, Volume 19 No. 3. hal : 253 – 259
- Satria M. A. Nasution. 2011. *Analisis Starategi Pemasaran dalam Meningkatkan Daya Saing Melalui Analisis Swot PT Axafinancial Cabang Medan*
- Sembiring, A.C. et al. 2019. *Peningkatan Kesejahteraan Petani Kopi Melalui Pengolahan Pasca Panen Di Desa Lingga Kabupaten Karo*. *Wahana Inovasi* Volume 8 No.2 Juli-Des 2019 Issn : 2089-8592. Hal 21-27
- Setyosari, H. P.2016. *Metode penelitian pendidikan & pengembangan*. Prenada Media.
- Simammora, Henry. 2000. *Manajemen Pemasaran Internasional*, Jakarta: Salemba Empat.
- Simanjuntak, B. A., & Sosrodiharjo, S. (2014). *Metode Penelitian Sosial (Edisi Revisi)*. Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Siregar, S. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Perhitungan Manual & SPSS*. Edisi Pertama. Cetakan ke, 1.
- Soekartawi. 2012. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian: Teori dan Aplikasinya*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sudirman. *Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara*.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarti, T. Et Al. 2017. *Strategi Pemberdayaan Petani Muda Kopi Wirausaha di Kabupaten Simalungun*. *Jurnal Penyuluhan*, Maret 2017 Vol. 13 No. 1. Hal. 31-39
- Supratman, H. 2019. *Sejarah Perkebunan Kopi di Kecamatan Jangkat Kabupaten Merangin Tahun 1980-1990*. *Jurnal Ilmiah Istorica*. 3(1): 84-92.
- Syukri F., Zakariah J., Amuniddin, Alamsyah. 2021. *Analisis Sektor Unggulan dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi di Kota Pare Pare, Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol 4 (1): 40-53
- Tamtomo, H., dan Veronika, D. 2018. *Meningkatkan Mengedarkan Dan Daya Saing Biji Kopi Indonesia: Implikasi Strategis Bagi Pengembangan Kopi Lokal Jangkat*. *Jurnal Development*. 6(2): 139-158.

Wahyudi. 2017. Non-Timber Forest Product (NTFP) Commodities Harvested and Marketed by Local People at the Local Markets in Manokwari-West Papua. Indonesian Journal of Forestry Research 4(1): 27-35

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedagang Perantara (UD. X)

Nama Informan	
Umur	
Jenis Kelamin	
Agama	
Asal	
Pekerjaan	
Pendidikan Terakhir	

Tema 1 Sejarah

Tujuan :

1. Mengidentifikasi peran pedagang perantara dalam rantai pasar komunikasi kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja.
2. Menganalisis peluang dan ancaman akibat adanya pedagang perantara dalam rantai pasar komoditas kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja

Narasumber : Pedagang Perantara (UD. X)

1. Kapan anda pertama kali memulai bisnis kopi dan bagaimana awal anda menjadi pedagang perantara? (apakah awalnya memang menjadi pedagang perantara atau bisnis penggilingan kopi saja)	
2. Sejak kapan anda mengetahui usaha mengenai perkopian?	
3. Seperti apa usaha tersebut ?	
4. Apa yang membuat anda terlibat dalam bisnis pengepulan kopi? (nyambung poin ke 1)	
5. Bagaimana perjalanan awal anda dalam menemukan sumber kopi untuk diperjual belikan?	
6. Bagaimana awal anda mengetahui mengenai pasar utama?	
7. Bagaimana cara anda mengetahui petani kopi dan bagaimana cara membangun relasi dengan petani kopi dan pasar?	
8. Apa strategi pertama yang anda gunakan untuk membangun jaringan sebagai pedangan perantara?	

Tema 2 Proses**Tujuan :**

1. Mengidentifikasi peran pedagang perantara dalam rantai pasar komunikasi kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja
2. Menganalisis peluang dan ancaman akibat adanya pedagang perantara dalam rantai pasar komoditas kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja

Narasumber : Pedagang Perantara (UD. X)

1. Bagaimana proses anda menjalankan usaha sebagai pengepul kopi?	
2. Eksplorasi aktivitas harian pengepul (kapan mereka membeli dari petani dan kapan menjual kembali ke pasar)?	
3. Apa jenis kopi yang biasa anda kumpulkan dan mengapa memilih kopi tersebut?	
4. Apakah ada musim tertentu untuk anda membeli kopi dari petani?	
5. Apakah anda mengelola kembali kopi yang sudah anda kumpulkan?	
6. Bagaimana cara anda menentukan harga penjualan kopi dan berapa harga kopi?	
7. Apa tantangan terbesar yang pernah anda hadapi dalam kegiatan pengepulan kopi dan apakah tantangan tersebut masih dihadapi saat ini?	
8. Bagaimana anda mengatasi tantangan tersebut?	

Tema 3 Hubungan**Tujuan :**

1. Mengidentifikasi peran pedagang perantara dalam rantai pasar komunikasi kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja
2. Menganalisis peluang dan ancaman akibat adanya pedagang perantara dalam rantai pasar komoditas kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja

Narasumber : Pedagang Perantara (UD. X)

1. Apakah anda memiliki hubungan khusus dengan petani kopi?	
2. Apakah anda memiliki pelanggan tetap?	
3. Bagaimana cara anda membangun dan menjaga hubungan dengan petani kopi?	
4. Apakah ada upaya khusus dalam membangun hubungan dengan petani kopi?	

5. Apakah anda mengidentifikasi adanya pesaing?	
6. Bagaimana cara anda bersaing dengan hal tersebut?	

Wawancara dengan Petani Kopi Hutan

Nama Informan	
Umur	
Jenis Kelamin	
Agama	
Asal	
Pekerjaan	
Pendidikan Terakhir	

Tema 1 Kopi Hutan

Tujuan :

1. Mengidentifikasi peran pedagang perantara dalam rantai pasar komunikasi kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja.
2. Menganalisis peluang dan ancaman akibat adanya pedagang perantara dalam rantai pasar komoditas kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja

Narasumber : Petani Kopi Hutan di Tana Toraja

1	Apa jenis kopi yang di tanam dan berapa harga yang dijualkan?	
2	Bagaimana pengalaman sebagai petani?	
3	Apakah anda bekerjasama dengan pedagang perantara untuk menjual hasil panen kopi?	
4	Seberapa lama anda bekerja sama dengan pedagang perantara ini?	
5	Sejauh mana anda merasa puas dengan hubungan bisnis anda bersama pedagang perantara?	
6	Bagaimana cara anda menjalin dan mempertahankan hubungan baik dengan mereka?	
7	Apakah anda merasa harga yang anda terima dari pedangan perantara transparan?	
8	Bagaimana proses pembayaran dilakukan dan apakah ada tantangan terkait hal ini?	
9	Apa tantangan utama yang anda hadapi dalam kerjasama dengan pedagang perantara?	
10	Bagaimana anda mengatasi kendala yang ada?	
11	Bagaimana pedagang perantara membantu anda memasarkan produk kopi anda?	
12	Apakah mereka memberikan dukungan promosi?	

13	Apa harapan anda terkait kerjasama dengan pedangan perantara di masa yang akan datang?	
14	Bagaimana anda melihat peran pedangan perantara dalam meningkatkan kesejahteraan petani kopi?	

Wawancara dengan Konsumen Kopi Hutan

Nama Informan	
Umur	
Jenis Kelamin	
Agama	
Asal	
Alamat	
Pekerjaan	
Pendidikan Terakhir	

Tema 1 Peran Konsumen Kopi Hutan

Tujuan :

1. Mengidentifikasi peran pedagang perantara dalam rantai pasar komunikasi kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja.
2. Menganalisis peluang dan ancaman akibat adanya pedagang perantara dalam rantai pasar komoditas kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja

Narasumber : Konsumen Kopi Hutan di Tana Toraja

No	Pertanyaan	Narasumber
1	Bagaimana anda mengkonsumsi kopi yang anda beli dari pasar tradisional?	
2	Bagaimana kontribusi pemasukan anda dengan pedagang pengecer di pasar tradisional?	
3	Bagaimana anda mengkonsumsi kopi robusta yang anda beli?	
4	Bagaimana menurut anda perbandingan harga dari petani dengan harga di pedagang pengecer?	
5	Apa kelebihan utama anda membeli kopi robusta yang berbiji di pedagang pengecer?	
6	Apa kelebihan utama anda membeli kopi robusta yang sudah dihaluskan di pedagang pengecer?	
7	Bagaimana anda melihat sebagai konsumen hubungan bisnis antara petani dengan pedagang perantara?	
8	Bagaimana anda melihat sebagai konsumen hubungan bisnis antara pedagang perantara dengan pedangan pengecer?	

Wawancara dengan Peran Pedagang Pengecer (Pasar Tradisional)

Nama Informan	
Umur	
Jenis Kelamin	
Agama	
Asal	
Pekerjaan	
Pendidikan Terakhir	

Tema 1 Peran Pedagang Pengecer (Pasar Tradisional)

Tujuan :

1. Mengidentifikasi peran Pedagang Pengecer (pasar tradisional) tentang kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja.
2. Menganalisis peluang dan ancaman akibat adanya pedagang perantara dalam rantai pasar pedagang pengecer kopi hutan di Kabupaten Tana Toraja

Narasumber : Peran Pedagang Pengecer (Pasar Tradisional)

1	Seberapa sering anda dalam kegiatan pasar?	
2	Apakah anda berfokus di pasar lokal atau global?	
3	Apakah anda bekerja sama dengan pedangan perantara untuk memperoleh atau menjual produk anda ke pasar?	
4	Sejauh mana hubungan ini penting dalam operasi bisnis anda?	
5	Seberapa penting kualitas produk yang diperoleh dari pedangan perantara dalam bisnis anda?	
6	Bagaimana anda menilai kualitas dan kuantitas produk yang anda terima?	
7	Bagaimana proses negosiasi harga dengan pedangan perantara yang telah anda lakukan dengan mereka?	
8	Apakah anda merasa mendapatkan kesepakatan yang adil?	
9	Apa tantangan utama yang anda hadapi di dalam berhubungan dengan pedagang perantara yang ada di Tana Toraja?	
10	Bagaimana anda mengatasi kendala-kendala yang ada?	
11	Apa harapan anda terkait kerjasama dengan pedangan perantara di masa yang akan datang?	
12	Bagaimana anda melihat peran pedagang perantara dalam pertumbuhan bisnis kopi anda?	

Lampiran 2: Hasil Wawancara Pedagang Perantara (UD. X)

Nama Informan	Robert
Umur	52 Tahun
Jenis Kelamin	Laki-Laki
Agama	Kristen
Asal	Tana Toraja
Pekerjaan	Pedagang Perantara (Pengepul)
Pendidikan Terakhir	S1

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Kapan anda pertama kali memulai bisnis kopi dan bagaimana awal anda menjadi pedagang perantara? (apakah awalnya memang menjadi pedagang perantara atau bisnis penggilingan kopi saja)	<p>Saya menjadi pengepul sekaligus petani Kopi sudah 1 Tahun. Untuk harga kopi jenis Robusta berkisar antara mulai dari Rp 68.000/Kg dari petani yang berbentuk green been. Biji kopi <i>green bean</i> yang saya jual kepada pedagang pengecer berkisar Rp. 92.000/Kg. Karena saya sebagai tengkulak dan petani jadi saya membeli hasil dari panen masyarakat yang ingin menjual kepada saya, tentunya saya menjual secara gelondongan dan juga saya menebas lahan petani kopi yang sedang membutuhkan uang sebelum panen tiba, untuk harganya saya juga menyesuaikan dengan harga dipasar saat ini, dan musim panen disini sekitar bulan Mei sampai bulan Agustus. Untuk arabika panen sekitar bulan Mei sampai Juni, untuk Robusta yaitu sekitar bulan Juni sampai September.</p>
2	Sejak kapan anda mengetahui usaha mengenai perkopian?	
3	Seperti apa usaha tersebut?	
4	Apa yang membuat anda terlibat dalam bisnis pengepulan kopi?	
5	Bagaimana perjalanan awal anda dalam menemukan sumber kopi untuk diperjual belikan?	
6	Bagaimana awal anda mengetahui mengenai pasar utama?	
7	Bagaimana cara anda mengetahui petani kopi dan bagaimana cara membangun relasi dengan petani kopi dan pasar?	
8	Apa strategi pertama yang anda gunakan untuk membangun jaringan anda sebagai pedagang perantara?	
9	Bagaimana proses anda menjalankan usaha sebagai pengepul kopi?	
10	Eksplorasi aktivitas harian pengepul (kapan mereka membeli dari petani dan kapan menjual kembali ke pasar)?	
11	Apa jenis kopi yang biasa anda kumpulkan dan mengapa memilih kopi tersebut?	
12	Apakah ada musim tertentu untuk anda membeli kopi dari petani?	
13	Apakah anda mengelola kembali kopi yang sudah anda kumpulkan?	
14	Bagaimana cara anda menentukan harga penjualan kopi dan berapa harga kopi?	
15	Apa tantangan terbesar yang pernah anda hadapi dalam kegiatan pengepulan kopi dan apakah tantangan tersebut masih dihadapi saat ini?	

No	Pertanyaan	Jawaban
16	Bagaimana anda mengatasi tantangan tersebut?	
17	Apakah anda memiliki hubungan khusus dengan petani kopi?	
18	Apakah anda memiliki pelanggan tetap?	
19	Bagaimana cara anda membangun dan menjaga hubungan dengan petani kopi?	
20	Apakah ada upaya khusus dalam membangun hubungan dengan petani kopi?	
21	Apakah anda mengidentifikasi adanya pesaing?	
22	Bagaiman cara anda bersaing dengan hal tersebut?	

Lanjutan lampiran 2: Hasil Wawancara dengan Petani

Nama Informan	Angel
Umur	53 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Agama	Kristen
Asal	Makale
Pekerjaan	Petani
Pendidikan Terakhir	SMA

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban
1	Apa jenis kopi yang di tanam dan berapa harga yang dijualkan?	<p>Jenis kopi yang kami tanam adalah kopi robusta dengan harga berkisar . Untuk harga kopi Robusta Rp.68.000/Kg yang berbentuk biji <i>Green bean</i>, Para petani Kopi khususnya kopi robusta di Kabupaten Tana telah ada karena pertanian dari nenek moyang kami dan diturunkan ke anak cucunya, proses pertanian yang kami lakukan untuk menjual hasil panen kopi kami itu dengan bekerjasama dengan pedagang perantara yang sudah ada</p>
2	Bagaimana pengalaman sebagai petani?	
3	Apakah anda bekerjasama dengan pedagang perantara untuk menjual hasil panen kopi?	
4	Seberapa lama anda bekerja sama dengan pedagang perantara ini?	
5	Sejauh mana anda merasa puas dengan hubungan bisnis anda bersama pedagang perantara?	
6	Bagaimana cara anda menjalin dan mempertahankan hubungan baik dengan mereka?	
7	Apakah anda merasa harga yang anda terima dari pedangan perantara transparan?	
8	Bagaimana proses pembayaran dilakukan dan apakah ada tantangan terkait hal ini?	
9	Apa tantangan utama yang anda hadapi dalam kerjasama dengan pedagang perantara?	
10	Bagaimana anda mengatasi kendala yang ada?	
11	Bagaimana pedagang perantara membantu anda memasarkan produk kopi anda?	

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban
12	Apakah mereka memberikan dukungan promosi?	sejak lama karena dengan adanya pedagang perantara kami merasa terbantu untuk modal awal kami ketika kami membutuhkan dana awal seperti keperluan mendesak seperti keperluan sekolah anak, acara kematian, acara pernikahan dan lain-lain, maka dari itulah kami sebagai petani merasa terbantu dengan adanya pedagang perantara, walaupun kami harus membayarnya ketika panen kopi hutan kami yang membuat kami kurang sejahtera karena harga kopi kami menurun drastis
13	Apa harapan anda terkait kerjasama dengan pedangan perantara di masa yang akan datang?	
14	Bagaimana anda melihat peran pedangan perantara dalam meningkatkan kesejahteraan petani kopi?	

Lanjutan lampiran 2: Hasil Wawancara dengan Pedagang Pengecer

Nama Informan	Kristi
Umur	45 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Agama	Kristen
Asal	Kanuruan
Alamat	Jl. Tondon Mallulu
Pekerjaan	Pedagang Pengecer
Pendidikan Terakhir	SMA

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban
1	Seberapa sering anda dalam kegiatan pasar?	<p>Proses jual beli kopi robusta di pasar tradisional Kabupaten Tana Toraja bisa dibilang tiap hari dilakukan karena merupakan rutinitas kami sebagai pedagang pengecer kopi yang halus atau kopi yang berbentuk biji. Saya berjualan di pasar ini karena bantuan dari pedagang perantara yang memberikan modal awal kepada saya agar saya membantu pedagang perantara memasarkan kopinya karena kopi yang ditawarkan pedagang perantara memiliki kualitas yang baik, baik itu kopi yang sudah digiling atau biji kopinya. Untuk nilai kualitasnya itu saya tidak dapat menilai karena saya bukan ahlinya. Proses negosiasi dipasar seperti pada umumnya, ada penawaran dan pembelian dengan harga Rp. 130.000/Kg yang berbentuk bubuk. Hal ini juga menjadi tantangan kami harus menjual kopi yang saya jual agar saya mendapatkan keuntungan, sedangkan kerugiannya atau kendalanya itu terkadang tidak ada yang membeli di saat musim-musim hujan. menurut saya pedagang perantara ini merupakan jenis usaha yang sukses di Kabupaten Tana Toraja karena mereka menjual</p>
2	Apakah anda berfokus di pasar lokal atau global?	
3	Apakah anda bekerja sama dengan pedangan perantara untuk memperoleh atau menjual produk anda ke pasar?	
4	Sejauh mana hubungan ini penting dalam operasi bisnis anda?	
5	Seberapa penting kualitas produk yang diperoleh dari pedangan perantara dalam bisnis anda?	
6	Bagaimana anda menilai kualitas dan kuantitas produk yang anda terima?	
7	Bagaimana proses negosiasi harga dengan pedangan perantara yang telah anda lakukan dengan mereka?	
8	Apakah anda merasa mendapatkan kesepakatan yang adil?	
9	Apa tantangan utama yang anda hadapi di dalam berhubungan dengan pedagang perantara yang ada di Tana Toraja?	
10	Bagaimana anda mengatasi kendala-kendala yang ada?	
11	Apa harapan anda terkait kerjasama dengan pedangan perantara di masa yang akan datang?	
12	Bagaimana anda melihat peran pedagang perantara dalam pertumbuhan bisnis kopi anda?	

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban
		kopi dengan kualitas yang baik dari petani.

Lanjutan lampiran 2: Hasil Wawancara dengan Konsumen

Nama Informan	Triss
Umur	50 Tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Agama	Kristen
Asal	Bokin
Pekerjaan	Konsumen
Pendidikan Terakhir	SMA

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana anda mengkonsumsi kopi yang anda beli dari pasar tradisional?	<p>Saya sebagai konsumen (Pembeli Kopi Hutan) sudah lama. Kopi hutan yang paling sering saya konsumsi dirumah itu kopi jenis Robusta, kalau untuk kopi arabika saya tidak pernah mengkonsumsinya karena di pasar yang paling banyak di jual itu kopi hutan yang berjenis Robusta dengan harga pedagang perantara kepada kami (konsumen) berkisar Rp. 130.000/Kg yang berbentuk bubuk. Hubungan antara petani dengan pedagang perantara yang saya ketahui itu mereka sudah lama menjalin kerjasama karena adanya kesepakatan dengan mereka yang saling</p>
2	Bagaimana kontribusi pemasukan anda dengan pedagang pengecer di pasar tradisional?	
3	Bagaimana anda mengkonsumsi kopi robusta yang anda beli?	
4	Bagaimana menurut anda perbandingan harga dari petani dengan harga di pedagang pengecer?	
5	Apa kelebihan utama anda membeli kopi robusta yang berbiji di pedagang pengecer?	
6	Apa kelebihan utama anda membeli kopi robusta yang sudah dihaluskan di pedagang pengecer?	
7	Bagaimana anda melihat sebagai konsumen hubungan bisnis antara petani dengan pedagang perantara?	
8	Bagaimana anda melihat sebagai konsumen hubungan bisnis antara pedagang perantara dengan pedangan pengecer?	

No	Pertanyaan	Jawaban
		menguntungkan, begitupula dengan pedagang perantara dengan pedagang pengecer di pasar tradisional yang ad di Kabupaten Tana Toraja

Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan dan Wawancara



Gambar 1. Wawancara dengan Petani



Gambar 2. Wawancara dengan Pedagang Perantara



Gambar 3. Wawancara dengan Pedagang Pengencer



Gambar 4. Wawancara dengan Konsumen



Gambar 5. Biji Kopi *Green Bean*



Gambar 6. Kopi Bubuk