

## DAFTAR PUSTAKA

- Achwan, R. (2014). *Sosiologi Ekonomi di Indonesia*. Penerbit Universitas Indonesia.
- Ambarini, N. S. B., Sofyan, T., & Satmaidi, E. (2018). Hubungan Hukum Pedagang Perantara Dan Pelaku Usaha Dalam Bisnis Perikanan Nasional. *Jurnal Hukum & Pembangunan*, 48(4), 743.
- Arya, I. K., & Yastini, N. N. (2016). Saluran Dan Marjin Pemasaran Kopi (Kasus di Kelompok Tani Merta Sari, Desa Penglumbaran, Kabupaten Bangli). *DwijenAGRO*, 6(2).
- Azizah, E. N. (2016). Peran positif tengkulak dalam pemasaran buah manggis petani: Studi jaringan sosial tengkulak di Desa Karacak, Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor. *Indonesian Journal of Sociology and Education Policy*, 1(1), 80–102.
- Barreto Peixoto, J. A., Silva, J. F., Oliveira, M. B. P. P., & Alves, R. C. (2023). Sustainability issues along the coffee chain: From the field to the cup. *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*, 22(1), 287–332.
- Daviron, B., & Ponte, S. (2005). *The coffee paradox: Global markets, commodity trade and the elusive promise of development*. Zed books.
- Fithriyyah, D., Wulandari, E., & Sendjaja, T. P. (2020). Potensi komoditas kopi dalam perekonomian daerah di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung. *Dalam Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berawasan Agribisnis*, 6(2), 700–714.
- Fromm, I. (2023). *Reducing Inequalities in the Coffee Value Chain: Threats and Opportunities for Small-Scale Farmers in Central America and East Africa*.
- Ibnu, M. (2023a). Penerapan Standar dan Sertifikasi dalam Rantai Nilai Kopi: Peluang dan Kendala Bagi Petani. *Jurnal Litbang: Media Informasi Penelitian, Pengembangan Dan IPTEK*, 19(1), 1–16.
- Ibnu, M. (2023b). Peningkatan (Upgrading) Rantai Nilai Sektor Pertanian Indonesia: Kajian Teori dan Hasil-hasil Empiris. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 19(1), 39–53.
- Ibrahim, H. W., & Zailani, S. (2010). A review on the competitiveness of global supply chain in a coffee industry in Indonesia. *International Business Management*, 4(3), 105–115.
- Jamil, A. S. (2019). Daya Saing Perdagangan Kopi Indonesia di Pasar Global. *Agriekonomika*, 8(1), 26–35.
- Lee, J. (2010). *Global Commodity Chains and Global Value Chains* (pp. 2987–3006).

- Listyati, D., Sudjarmoko, B., Hasibuan, A. M., & Randriani, E. (2017). Analisis usaha tani dan rantai tata niaga kopi Robusta di Bengkulu. *Jurnal Tanaman Industri Dan Penyegar*, 4(3), 145–152.
- Lukas, K. D. (2015). *The supply chain of fair trade coffee: challenges, opportunities & the future inside a troubled industry*.
- Manangkot, M. G., Andaki, J. A., & Pangemanan, J. F. (2015). Eksistensi Pedagang Perantara di Tpi Kali Jengki Kelurahan Calaca Kota Manado. *AKULTURASI: Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan*, 3(5).
- Margiotta, S. (2019). *Middlemen: threat or opportunity for the Ugandan coffee value chain?*
- Martauli, E. D. (2018). Analysis of coffee production in Indonesia. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 1(2), 112–120.
- Maulani, R. D., & Wahyuningsih, D. (2021). Analisis ekspor kopi Indonesia pada pasar internasional. *Jurnal Pamator: Jurnal Ilmiah Universitas Trunojoyo*, 14(1), 27–33.
- Oguoma, O. N., Nkwocha, V. I., & Ibeawuchi, I. I. (2010). Implications of middlemen in the supply chain of agricultural products. *Journal of Agriculture and Social Research (JASR)*, 10(2).
- Purbantina, A. P., & Arviani, H. (2023). *Jaringan Produksi Kopi Global: Sebuah Pengantar*. Nas Media Pustaka.
- Purnama, A., Noor, T. I., & Yusuf, M. N. (2021). Analisis Rantai Pasok Cabai Rawit di Desa Ciandum Kecamatan Cipatujah Kabupaten Tasikmalaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 8(2), 313–323.
- Rivaldi, M. R. (2022). Analisis Manajemen Rantai Pasok Komoditas Kopi Di Desa Liberia Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(2), 651–660.
- Rochayatun, S., Handayati, P., & Nastiti, R. D. (2018). Strategi pengembangan pasar daerah berbasis komoditas unggulan. *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, 17(1), 35–47.
- Rossi, M., Ethika, D., & Widyarini, I. (2021). Analisis kepuasan konsumen kopi pada kedai kopi di wilayah Purwokerto. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 5(3), 878–891.
- Sari, D. R., & Tety, E. (2017). Export Competitiveness Analysis Of Coffee indonesiaian The World Market. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 14(1), 105–114.
- Simorangkir, N. C., & Rosiana, N. (2022). Analisis efisiensi pemasaran kopi robusta. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 10(1), 113–125.

- Siregar, E. A., & Putra, R. D. E. (2022). Analisis Grade Specialty Arabika Pagur Madina Menggunakan Metode AHP. *Journal of Engineering Science and Technology Management (JES-TM)*, 2(1), 45–51.
- Sturgeon, T. (2013). Global value chains and economic globalization. *Massachusetts Institute of Technology*.
- Suharjon, S., Marwanti, S., & Irianto, H. (2017). *The effects of export, import, and investment on the growth of the Indonesian agricultural sector*.
- Taib, G., & Hari, P. D. (2019). Analisis rantai pasok dan pemasaran biji kopi di Sumatera Barat. *Jurnal Teknologi Pertanian Andalas*, 23(1), 111–116.
- Tanan, A. (2013). Studi Rantai Tata Niaga Kopi Toraja. *AgroSainT*, 4(1), 435.
- Utami, R. S., & Gunawan, G. (2023). Jaringan Sosial Petani Dalam Pengelolaan Hasil Panen Kopi. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 7(1), 118–129.
- Winarni, W. A., Ismono, R. H., & Soelaiman, A. (2015). Pola penggunaan hasil, manfaat, dan faktor penyebab penjualan kopi petani kepada tengkulak dan eksportir di Kecamatan Pulau Panggung Kabupaten Tanggamus. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 3(1).
- Winarno, R. A., & Perangin-angin, M. I. (2020). Karakteristik mutu dan fisik biji kopi arabika dengan beberapa metoda pengolahan di kabupaten simalungun propinsi Sumatera Utara. *Agrica Ekstensia*, 14(1).
- Yakin, A. (2023). Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Pedagang Perantara Dan Perantara Perdagangan Menurut Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. *Jurnal Hukum Das Sollen*, 9(2), 810–823.
- Yunita, P. (2021). Struktur Tata Kelola Global Value Chains Produk Kopi dalam Perdagangan Kopi Global: Studi Komparatif Kopi Indonesia dan Kopi Vietnam. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(05), 821–826.

# LAMPIRAN

## Lampiran 1. Pedoman Wawancara

### PANDUAN WAWANCARA

Nama Informan	
Jenis Kelamin	
Umur	
Pekerjaan	
Pendidikan Terakhir	
No HP	

Narasumber: Petani

1	Apa jenis kopi yang ditanam?	
2	Tingkat pengalaman sebagai petani kopi?	
3	Apakah Anda bekerja sama dengan pedagang perantara untuk menjual hasil panen kopi?	
4	Seberapa lama Anda sudah bekerja sama dengan 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 pedagang 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-kendala tersebut?	
11	Apa harapan Anda terkait kerjasama dengan pedagang perantara di masa mendatang?	
12	Bagaimana Anda melihat peran pedagang perantara dalam meningkatkan kesejahteraan petani kopi?	

Narasumber: Pedagang perantara

Sejarah:

1	Kapan Anda pertama kali memulai bisnis kopi dan bagaimana awal Anda menjadi pedagang perantara?	
2	Sejak kapan Anda mengetahui usaha mengenai perkopian?	
3	Seperti apa usaha tersebut?	
4	Apa yang membuat Anda terlibat dalam bisnis pengepulan kopi?	
5	Bagimana perjalanan awal Anda dalam menemukan sumber kopi untuk diperdagangkan?	
6	Bagaimana awal Anda mengetahui mengenai pasar utama?	
7	Bagimana cara Anda mengetahui petani kopi dan bagaimana cara Anda	

	membangun relasi dengan petani kopi dan pasar?	
8	Apa strategi pertama yang Anda gunakan untuk membangun jaringan sebagai pedagang perantara?	

Proses:

1	Bagaimana proses Anda menjalankan usaha sebagai pengepul kopi?	
2	Eksplorasi aktivitas harian pengepul	
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?	

Hubungan:

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?	
7	Bagaimana tanggapan anda jika pedagang perantara dihilangkan?	
8	Hal yang dilakukan untuk ekspor kopi?	

Narasumber: Pedagang pengecer

1	Bagaimana Anda menjalankan usaha bisnis jual kopi?	
2	Bagaimana kontribusi usaha kopi terhadap pendapatan Anda?	
3	Apakah Anda berfokus pada pasar lokal atau global?	
4	Apakah Anda bekerjasama dengan pedagang perantara untuk memperoleh atau menjual produk?	
5	Kenapa Anda memilih pedagang perantara untuk bekerjasama?	
6	Apakah Anda mempunyai lebih dari satu pedagang perantara? dan bagaimana perbandingannya	
7	Bagaimana penentuan harga dengan pedagang perantara dilakukan?	
8	Apakah Anda merasa mendapatkan kesepakatan yang adil?	
9	Apakah tantangan utama yang dihadapi dalam berhubungan dengan pedagang perantara?	



10	Bagaimana Anda mengatasi kendala tersebut?	
11	Apa harapan Anda terkait dengan hubungan bisnis dengan pedagang perantara di masa mendatang?	
12	Bagaimana Anda melihat peran pedagang perantara dalam pertumbuhan bisnis Anda?	
13	Bagaimana tanggapan Anda jika pedagang perantara dihilangkan?	
14	Bagaimana proses penjualan usaha kopi Anda?	
15	Bagaimana aktivitas harian Anda?	

Narasumber: Konsumen

1.	Apa jenis kopi yang anda konsumsi	
2.	Berapa lama waktu anda untuk mengonsumsi kopi tersebut?	
3.	Kenapa anda lebih memilih membeli kopi dari pedagang perantara tersebut?	

## Lampiran 2. Hasil Wawancara

### Petani

Tanggal wawancara	4 Januari 2024
Tempat wawancara	Lembang Rante
Nama	Rosma
Jenis kelamin	Perempuan
Umur	40 tahun
Profesi	Petani
Pendidikan terakhir	SMA

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa jenis kopi yang ditanam?	Kopi arabika (dijual hanya biji saja tanpa kulit merah dan dijemur (biasa disebut <i>green bean</i> ) dan harga jual sekitar 35 rb/liter dan ada juga beberapa yang langsung ditimbang dengan kulitnya. Biasa dijual 10 kg
2	Tingkat pengalaman sebagai petani kopi?	Cukup puas dengan hasil yang selama ini didapat, hasil pendapatannya lumayan. Untuk musim buah kopi itu ada sekitar bulan 5-10. Untuk perawatan kopi itu biasanya dipangkas dan diberi pupuk, dan untuk pupuk itu subsidi, biasanya untuk 1 hektar butuh sekitar 50 kg pupuk dibayar 130 rb. Untuk hama nya itu tidak ada paling kerusakan pada buah dimana banyak buah yang biji nya kosong.
3	Apakah Anda bekerja sama dengan pedagang perantara	Bekerja sama. Pedagang perantara yang menelpon stock kopi ada atau

	untuk menjual hasil panen kopi?	tidak kepada saya. Biasanya ditelpon itu dalam 1 minggu ada 2 kali dan misal kalau hari pasar itu hari sebelumnya sudah berkunjung ke rumah.
4	Seberapa lama Anda sudah bekerja sama dengan perantara ini?	Sekitar 5 tahun. Awal mula bekerja sama dengan pedagang perantara itu adalah pedagang perantara biasanya mencari lokasi yang mayoritasnya bertani kopi dan apabila sudah mendekati musim panen maka pedagang perantara akan datang ke rumah petani dan melakukan negosiasi dengan petani mengenai harga kopi dan biasanya mengikut harga pasar, dan untuk biaya operasional seperti transportasi itu petani tidak kena potongan harga. Dan misal petani menjual sendiri ke pasar itu biaya transportasinya bisa mencapai 30 rb.
5	Sejauh mana Anda merasa puas dengan hubungan bisnis Anda bersamapedagang perantara?	Petani merasa puas berbisnis dengan pedagang perantara karena tidak terbebani oleh harga, dimana pedagang perantara membeli kopi dari petani sesuai dengan harga pasar dan apabila ada kenaikan harga dari pasar dan pedagang perantara menawarkan harga yang menurut petani tidak sesuai maka petani tidak akan memberikan kopi tersebut kepada pedagang perantara

6	Bagaimana cara Anda menjalin dan mempertahankan hubungan baik dengan mereka	Didasari dengan kepercayaan dan hubungan kekeluargaan dan sudah menjadi pelanggan tetap.
7	Apakah Anda merasa harga yang Anda terima dari pedagang perantaratransparan?	Iya karena sesuai dengan harga pasar
8	Bagaimana proses pembayaran dilakukan, dan apakah ada tantangan terkait hal ini?	Untuk pembayaran dibayar setelah kopi dijual kepada pedagang perantara akan tetapi kalau misal petani itu butul uang atau modal maka pedagang perantara akan memberikan pinjaman modal kepada petani dan akan dibayar setelah panen kopi selanjutnya
9	Apa tantangan utama yang Anda hadapi dalam kerjasama dengan pedagang perantara?	Takaran timbangan yang tidak pas. Dimana petani biasanya akan timbang kopi terlebih dahulu dan diserahkan kepada pedagang perantara. Selanjutnya pedagang perantara akan timbang kopi lagi dan biasanya takaran timbangannya tidak sesuai.
10	Bagaimana Anda mengatasi kendala-kendala tersebut?	Membiarkan hal tersebut terjadi karena sangat jarang ditemui kasus tersebut
11	Apakah mereka memberikan dukungan promosi?	Iya. Dengan cara dari mulut ke mulut dengan menjamin kualitas kopi dari petani tersebut itu bagus
12	Apa harapan Anda terkait kerjasama dengan pedagang perantara di masa mendatang?	Tetap saling percaya dan tidak merugikan satu sama lain
13	Bagaimana Anda melihat peran pedagang perantara dalam	Pedagang perantara sangat membantu petani karena petani tidak repot lagi

	meningkatkan kesejahteraan petani kopi?	menjual hasil kopi nya dan tidak bingung menjual kemana. Dan petani sangat terbantu dengan adanya pedagang perantara karena biasanya pasar besar itu hanya mau membeli dengan jumlah produksi yang besar dan dengan adanya pedagang perantara petani kecil bisa menjual hasil kopi nya walaupun dalam jumlah produksi kecil. Dan petani tidak akan repot dengan proses penjualan karena pedagang perantara yang langsung ambil ke rumah dan langsung membayar.
--	---	--

**Pedagang Perantara**

Tanggal wawancara	7 Januari 2024
Tempat wawancara	Lembang Marante
Nama	Jelita
Jenis kelamin	Perempuan
Umur	29 tahun
Profesi	Pedagang perantara dan pengusaha kopi
Pendidikan terakhir	S1

**Sejarah :**

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 hanya	Dari toraja sendiri dimana toraja terkenal akan kopi nya dan menurut pengepul itu bisa dijadikan suatu usaha. Awal mula menjadi pengepul itu sekitar 2018 lalu.

	bisnis penggilingan kopi saja)	
2	Sejak kapan anda mengetahui usaha mengenai perkopian?	2018
3	Seperti apa usaha tersebut?	Produk bubuk kopi yang banyak di jual di pasaran
4	Apa yang membuat anda terlibat dalam bisnis pengepulan kopi?	Menurut pengepul dengan melihat kopi toraja yang diminati banyak orang maka pengepul memutuskan untuk menjadikan kopi tersebut sebagai suatu usaha.
5	Bagaimana perjalanan awal anda dalam menemukan sumber kopi untuk diperdagangkan?	Pengepul melakukan kunjungan ke beberapa lokasi yang merupakan penghasil kopi seperti sappan, pulu-pulu, sesean, bittuang, pango-pango. Selanjutnya melakukan survei dan mengajak kerja sama dengan petani
6	Bagaimana awal anda mengetahui mengenai pasar utama?	Dari event event dan kenalan. Dimana pengepul ini lebih banyak export kopi ke berbagai negara seperti korea, amerika, dan Australia dan seluruh kota di Indonesia dan cafe. Dan disebarakan dalam bentuk bubuk, biji (green bean dan roasted been). Untuk export biasanya dalam bentuk biji saja. untuk produksi itu tergantung yang di minta konsumen. Pengepul melakukan sistem po, dimana pada bulan mei-november itu musim kopi maka sekitar bulan April cust akan info ke pengepul untuk membeli kopi. Sistem po-kumpul kopi

		dari petani-produksi. Prosesnya itu mulai dari petik, giling, soaring. Pernah dapat pesanan sekitar 10 ton dan butuh waktu sekitar 6 bulan untuk mengerjakan.
7	Bagaimana cara anda mengetahui petani kopi dan bagaimana cara anda membangun relasi dengan petani kopi dan pasar?	Pengepul menjalin kerja sama dan negosiasi dengan petani. Sistem yang dipakai petani adalah dp (membayar uang muka) dan kopi akan di simpankan, dari segi kepercayaan itu di lihat dari segi waktu. Untuk pengambilan kopi pengepul akan mendatangi lokasi petani untuk mengambil kopi. untuk biaya transportasi nya akan di tanggung oleh pengepul. Harga kopi ditentukan oleh petani dan biasanya akan harga lebih mahal dari tahun sebelumnya, jadi pengepul akan negosiasi harga dengan petani karena saingan antar pengusaha yang ingin membeli kopi. kopi yang di jual adalah arabika, ada robusta tapi jarang. Arabika itu beli per liter dan masih ada kulit merahnya. Harga nya 34-40 rb per liter tergantung desa dan yang paling mahal adalah pulu-pulu, kalau kulit merah itu biasanya 16-18 rb per liter. Kalau kulit tengah 34-40 rb.
8	Apa strategi pertama yang anda gunakan untuk membangun jaringan sebagai pedagang perantara?	Membangun relasi sebanyak banyak nya dengan mendatangi event event kopi dan melakuka promosi, dan mempertahankan kualitas dan ciri khas dari kopi tersebut.

Proses

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana proses anda menjalankan usaha sebagai pengepul kopi?	Kerja sama dengan petani-visit-nego harga-kuantitas. Jika deal maka akan mulai proses mulai dari jemur, giling, soarting sampai ada pembeli. Untuk kendala itu kuantias nya kadang kurang seperti di desa sapan pulu pulu itu peminatnya banyak tapi kuantitasnya kurang.
2	Eksplorasi aktivitas harian pengepul (kapan mereka membeli dari petani dan kapan menjual ke pasar)	Jemur-giling-jemput kopi-kirim. Setiap hari
3	Apa jenis kopi yang biasa anda kumpulkan dan mengapa memilih kopi tersebut?	Kopi arabika dan robusta, tapi lebih dominan arabika karena peminatnya banyak dan dapat dikonsumsi semua orang sedangkan kalau robusta hanya disukai beberapa orang
4	Apakah ada musim tertentu untuk anda membeli kopi dari petani?	Kopi akan panen 1 tahun sekali, untuk musim kopi berbuah biasanya dari bulan mei-november,
5	Apakah anda mengelola Kembali kopi yang sudah anda kumpulkan?	Mengolah kopi dan menjadikan produk bubuk kopi.
6	Bagimana cara anda menentukan harga penjualan kopi dan berapa harga kopi?	Harga penjualan ditentukan oleh petani dan mengikut harga pasar, setelah itu negosiasi dengan pengepul. Arabika itu beli per liter dan masih ada kulit merahnya. Harga nya 34-40 rb per liter



		tergantung desa dan yang paling mahal adalah pulu-pulu, kalau kulit merah itu biasanya 16-18 rb per liter. Kalau kulit tengah 34-40 rb.
7	Apa tantangan terbesar yang pernah anda hadapi dalam kegiatan pengepulan kopi dan apakah tantangan tersebut masih dihadapi saat ini?	Kuantitas yang kurang. Dan cuaca misal kalau musim hujan terus kopi susah kering dan terlalu musim hujan kopi juga terganggu dan buahnya sedikit dan kualitasnya menurun.
8	Bagaimana anda mengatasi tantangan tersebut?	Beli mesin pengering jadi walaupun musim hujan itu bisa dikeringkan.

#### Hubungan

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah anda memiliki hubungan khusus dengan petani kopi?	Memiliki hubungan khusus dengan petani dengan melakukan Kerjasama jual beli kopi
2	Apakah anda memiliki pelanggan tetap?	Memiliki pelanggan tetap.
3	Bagaimana cara anda membangun dan menjaga hubungan dengan petani kopi?	Tergantung dengan petani nya dan saling percaya satu sama lain dimana tetap menjaga hubungan baik karena akan tetap saling menguntungkan. Negosiasi harga dengan petani dimana pengepul menaikkan harga beli lebih mahal sedikit dari pembeli lain. Sistem nya dp dulu jadi mau tidak mau petani akan siapkan kopi nya kalau tidak akan lebih banyak utang petani.

4	Apakah ada upaya khusus dalam membangun hubungan dengan petani kopi?	Cukup menjalin kerjasama yang baik dengan petani kopi karena akan sangat menguntungkan dalam jangka panjang
5	Apakah anda mengidentifikasi adanya pesaing?	Banyak
6	Bagaimana cara anda bersaing dengan hal tersebut?	Dengan cara menjaga kualitas kopi dan tetap konsisten (dalam pengeringan, kadar air, soartingnya harus konsisten) untuk menjaga cust nya.
7	Bagaimana tanggapan and ajika pedagang perantara dihilangkan?	Tidak bisa, karena petani bergantung kepada pengepul dan pengepul bergantung kepada petani.
8	Hal yang dilakukan untuk ekspor kopi?	Awalnya dapat referensi dari teman dan datang ke event event untuk mempromosikan kopi tersebut dan biasanya referensi tersebut akan promosikan lagi ke teman yang lain dan dengan jaringan tersebut maka akan mendapat banyak pelanggan maka perlu menjaga kualitas kopi.

Pedagang pengecer

Tanggal wawancara	6 Januari 2024
Tempat wawancara	Talunglipu Matallo
Nama	Ahmad
Jenis kelamin	Laki-Laki
Umur	50 tahun
Profesi	Pengusaha kopi
Pendidikan terakhir	SMA

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana anda menjalankan usaha bisnis jual kopi?	Pasar akan membeli kopi dari pengepul dengan jumlah produksi yang diinginkan dan akan mengolah kopi tersebut mulai dari proses sangrai kopi yang masih menggunakan alat tradisional menggunakan tungku dan selanjutnya akan digiling menjadi bubuk dan siap dipasarkan
2	Bagaimana kontribusi usaha kopi terhadap pendapatan anda?	Dalam bidang ekonomi hasilnya sangat cukup karena peningkatan minat terhadap kopi toraja dan juga hasil produksinya bisa mencapai 3 ton per bln (pendapatan tidak tertulis)
3	Apakah anda berfokus pada pasar lokal atau global?	Lebih dominan ke pasar lokal karena konsumsi kopi yang tinggi , walaupun ada pengiriman di luar tidak sebanyak yang dikonsumsi di toraja sekedar oleh-oleh.
4	Apakah adan bekerjasama dengan pedagang perantara untuk memperoleh atau menjual produk?	Bekerja sama dengan pedagang perantara, karena tidak mungkin (susah) pasar mau turun tangan langsung ke petani alasannya dikarenakan waktu tidak memadai dan biasanya kalau membeli dari petani itu dengan jumlah yang sedikit sekitar 5 kg sedangkan pasar butuh produksi yang banyak. Awal kenal dengan pengepul itu pasar mencari teman untuk diajak kerjasama ke lokasi yang banyak petani kopi seperti Bittuang.

5	Kenapa anda memilih pedagang perantara untuk bekerjasama?	Karena pasar akan sangat terbantu dengan adanya pedagang perantara. Dimana pasar bisa membeli dengan jumlah produksi yang banyak kepada pengepul dan hemat waktu karena pasar tidak susah susah pergi ke lokasi petani karena pengepul yang akan langsung mengantarkan kopi tersebut (dalam bentuk <i>green bean</i> )
6	Bagaimana penentuan harga dengan pedagang perantara dilakukan?	Disepakati bersama dan mengikut harga pasar dan saat ini harga kopi robusta itu sekitar 53 rb ( <i>green bean</i> ) per kg dan untuk komisi transportasi ke pengepul itu sekitar 2.000 per kg. Awal kenal dengan pengepul itu pasar akan survei lokasi yang kopi nya bagus dan selanjutnya mencari anggota untuk melakukan kerja sama.
7	Apakah anda merasa mendapatkan kesepakatan yang adil?	Iya, karena saling menguntungkan antara pasar dengan pengepul
8	Apakah tantangan utama yang dihadapi dalam berhubungan dengan pedagang perantara?	Terkendala di bagian stock kopi pada musim tidak panen. Kalau musim kopi itu 2 kali dalam setahun dan biasanya bulan 5,6 dan 11, 12. Dan kalau misal stock kopi pasar habis dan musim kopi berkurang maka akan terkendala dalam proses produksi
9	Bagaimana anda mengatasi kendala tersebut?	Pasar akan memperkirakan jika dirasa stock semakin menipis maka akan

		mencari kopi ke tempat lain (pengusaha kopi lain).
10	Apa harapan anda terkait dengan hubungan bisnis dengan pedagang perantara di masa mendatang?	Tetap terjalin kerjasama yang baik dan rasa kepercayaan yang baik
11	Bagaimana anda melihat peran pedagang perantara dalam pertumbuhan bisnis anda?	Peran pedagang perantara bagi pasar itu sangat terbantu karena pengepul lah yang mengambil produk dari petani dan pasar tinggal membeli dengan jumlah yang dimau dan langsung diantarkan ke pasar tersebut.
12	Bagaimana tanggapan and ajika pedagang perantara dihilangkan?	Susah. Pengepul itu seperti pengumpul barang dan akan sangat terbantu bagi pasar dan petani dan kalau dihilangkan akan sangat merugikan karena pasar yang waktunya tidak akan cukup jika harus datang ke lokasi petani dan mencari yang mau menjual kopinya dan petani yang akan kesusahan karena harus menjual ke pasar apalagi dengan jumlah kopi nya yang sedikit maka uangnya akan habis di ttransportasi menuju pasar.
13	Bagaimana proses penjualan usaha kopi anda?	Pasar akan jualkan langsung ke konsumen. Kalau konsumen butuh mereka akan menghubungi pasara untuk bertanya stock kopi. Pasar akan jualkan sesuai permintaan bisa ke luar daerah contohnya papua. Terjalannya hubungan kerja sama antara pasar dengan konsumen di luar daerah adalah

		konsumen akan datang ke tempat pengusaha dan untuk perantau dari toraja akan membawa kopi sebagai oleh oleh dan akan diperkenalkan di luar daerah untuk negosiasi dengan pasar kopi dan seterusnya menjadi langganan tetap. Jika kopi kualitasnya kurang bagus maka pasar akan mengembalikan kopi tersebut kepada pengepul. (tapi kasus tersebut jarang).
14	Bagaimana aktivitas harian anda?	Untuk kegiatan pasar itu setiap hari dan yang dilakukan adalah adanya permintaan konsumen kopi akan langsung diolah mulai dari proses sangrai hingga menjadi bubuk. Misal beli dari pengepul 50 rb jadi 52 rb karna uang komisi. Untuk satu karung biasa mencapai 50 kg. untuk produksi 3 ton kopi butuh 60 karung kopi.

Konsumen

Tanggal wawancara	12 Januari 2024
Tempat wawancara	Online
Nama	Maria
Jenis kelamin	Perempuan
Umur	46 tahun
Profesi	IRT
Pendidikan terakhir	SMA

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa jenis kopi yang anda konsumsi	Kopi Arabika
2.	Berapa lama waktu anda untuk mengonsumsi kopi tersebut?	Saya mengonsumsi kopi habis dalam waktu sekitar 1 bulan
3.	Kenapa anda lebih memilih membeli kopi dari pedagang perantara tersebut?	Karena harganya yang murah dan mudah didapatkan dan lokasi yang dekat dari rumah saya

### Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan dan Wawancara



Gambar 1. Wawancara dengan petani



Gambar 2. Wawancara dengan pedagang ecer



Gambar 3. Wawancara dengan pedagang perantara