

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2015). Metode Penelitian Kuantitatif. Cetakan 1, September. Aswaja Pressindo, Yogyakarta.
- Agustina, D. A., Eliza, E., & Khaswarina, S. (2017). Analisis Sikap Petani Kelapa Sawit terhadap Pedagang Pengumpul di Kecamatan Sungai Apit Kabupaten Siak. *Jurnal Bisnis Tani*, 3(1), 18.
- Alamtani. (2016). Jenis dan Karakteristik Kopi Arabika dan Robusta (Online). (<http://alamtani.com/kopiarabika-robusta.html>).
- Andriani, R., Rasmikayati, E., Mukti, G. W., & Fatimah, S. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani mangga dalam pemilihan pasar di Kabupaten Indramayu. *Jurnal Penyuluhan*, 15(2), 286-298.
- Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. 2023. Luas Lahan Tanaman Kopi 2019-2021. Indonesia.
- Putri, R. K., Nurmawati, R., & Burhanuddin, B. (2018). Analisis efisiensi dan faktor yang memengaruhi pilihan saluran pemasaran. *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 109-135.
- Desiana, C., Rochdiani, D., & Pardani, C. (2017). Analisis saluran pemasaran biji kopi robusta (suatu kasus di Desa Kalijaya Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 3(2), 162-173.
- Dos, C. S. C. (2015). Analisis Efisiensi Pemasaran Dan Pilihan Saluran Pemasaran Kopi Organik Di Kabupaten Ermera Timor-Leste. *Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor, Bogor*.
- Ditjen Perkebunan, (2012). Sasaran Luas Areal Komoditas Unggulan Nasional.
- Emana, B., Ketema, M., Mutimba, J. K., & Yousuf, J. (2015). Factors affecting market outlet choice of potato producers in Eastern Hararghe Zone, Ethiopia. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(15), 159-172.
- Endris, E., Haji, J., & Tegegne, B. (2020). Factors affecting vegetable producers market outlet choice in case of Habru District, North Wollo Zone, Ethiopia. *European Business & Management*, 6(1), 1.
- Erianto, E., & Kaslam, K. (2021). Peran Diplomasi Kopi Indonesia Dalam Meningkatkan Perekonomian Di Daerah Tertinggal (Studi Kasus: Kopi Tondok Lemo, Tana Toraja). *Jurnal Al-HaqĀrah Al-Islāmiyah*, 1(1).
- Fatmawati, F., & Sirajuddin, Z. (2019). Analisis margin dan efisiensi saluran pemasaran petani jagung (*Zea mays*) di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*, 2(1), 19-29.
- Geoffrey, S. K., Bett, K. H., Kiprop, K. J., & Odipo, O. T. (2014). Factors influencing the choice of marketing outlets among small-scale pineapple farmers in Kericho county, Kenya. *Methodology*, 1(5), 2100-6755.

- Harahap, J., Sriyoto, S., & Yuliarti, E. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Salak Dalam Memilih Saluran Pemasaran. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 95-106.
- Herewila, E. W. M. R. P. K. (2019). Analisis Pemasaran Cengkeh Di Desa Takatunga Kecamatan Golewa Selatan Kabupaten Ngada. VIII{I}, 29—34.
- Hutagalung, Y. M., & Waluyo, H. D. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Kopi Benteng 2 Banyumanik). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 9(3), 209-215.
- Hutabarat, H. (2013). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam penjualan padi ke tengkulak di Kecamatan Jatilawang Kabupaten Banyumas. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 15(2).
- Irawan B dan Suhartini SH. (2015). Kelembagaan Agribisnis pada Berbagai Tipe Desa. Prosiding dari Panel Petani Nasional: Mobilisasi Sumber Daya dan Penguatan Kelembagaan Pertanian. Jakarta: IAARD Press. Halaman: 319 338.
- Iski, N., Kusnadi, N., & Harianto, H. (2016). Pengaruh kredit terhadap pendapatan petani kopi arabika di Kabupaten Aceh Tengah Provinsi Aceh. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 13(2), 132-132.
- Islamy, I. (2019). Penelitian Survei dalam Pembelajaran dan Pengajaran Bahasa Inggris. *Purwokerto: Universitas Muhammadiyah Purwokerto*.
- Janie, D. N. A. (2012). Statistik deskriptif & regresi linier berganda dengan SPSS. *Jurnal, April*, 52.
- Kaskoyo, H., Herwanti, S., & Qurniati, R. (2019). Saluran pemasaran kopi robusta (coffea robusta) di agroforestri pekon air kubang, kecamatan air naningan, kabupaten tanggamus. *Jurnal Belantara*, 2(2), 76-83.
- Kerin, R. A., S. W. Hartley, and W. Rudelius (2013). Marketing. 11th. Edition. USA: McGraw-Hill Irwin.
- Kotler P, Armstrong G. (2008). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 12. Penerbit Erlangga.
- Levens, Michael. (2010). Marketing: Defined, Explained, Applied. International Edition. Pearson: Prentice Hall.
- Limbongan, Y., Tanan, A., Malamassam, D., Pasulu, I., Sampelawang, P., Palelleng, S., ... & Rantelembang, Y. G. (2018). Pengembangan Sistem Inovasi Kopi Arabika (Coffea arabica) Untuk Mendukung Pembangunan Pariwisata Toraja. *Prosiding Semkaristek*, 1(1), 30-39.
- Maina, C. M. (2015). *Effect of transaction costs on choice of mango marketing channel and income of small-scale farmers in Makueni County, Kenya* (Doctoral dissertation, Egerton University).

- Maintang, S., & Nappu, M. B. (2019). Keragaan Budidaya Dan Produksi Kopi Arabika Pada Sentra Perkebunan Kopi Rakyat Di Sulawesi Selatan. *Buletin Teknologi dan Informasi Pertanian Vol*, 17(3), 182.
- Mastuti, R., Amruddin, A., Kasmi, M., Patiung, M., Abdullah, A., & Basriwijaya, K. M. Z. (2022). *Perencanaan Agribisnis Pertanian Berkelanjutan*. YayasanKita Menulis.
- Mitra, N. C. (2013). Analisis Peluang Pilihan Saluran Pemasaran Kopi Rakyat di Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.
- Nurfitri, Yusriadi, & Arman. (2019). Analisis Pemasaran Lada (*Piper Nigrurn L*) di desa Sanglepongan Kecmatan Curio Kabupaten Enrekang. *Jurnal Ecosystem*, i 9(1), 39—44.
- Nurhapsa, N., Nuddin, A., Suherman, S., & Lismayanti, L. (2018). Efisiensi Saluran Pemasaran Kopi Arabika di Kabupaten Enrekang. In *Prosiding Seminar Nasional Sinergitas Multidisiplin Ilmu Pengetahuan dan Teknologi* (Vol. 1, pp. 230-234).
- Nurmedika, Basir M, dan Damayanti L. (2015). Analisis Faktor-faktor yang Memengaruhi Pilihan Petani Melakukan Alih Usahatani di Kecamatan Rio Pakava Kabupaten Donggala. *Jurnal Agroland*. 22 (1): 9-20.
- Pranoto, Y. S. (2016). Faktor yang mempengaruhi keputusan petani terhadap hasil panen lada putih di Kecamatan Simpang Teritip Kabupaten Bangka Barat. *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 2(1), 69-74.
- Paramitha, A. P., Pranoto, Y. S., & Purwasih, R. (2021). Determinan keputusan petani terhadap penjualan lada putih di Kecamatan Air Gegas Kabupaten Bangka Selatan. *Journal of Integrated Agribusiness*, 3(1), 54-69.
- Paramitha, N. A. (2018). Posisi Tawar Petani dalam Transaksi Ekonomi Pertanian. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 7(1).
- Purnamasari, Y. (2014). Analisis Tataniaga Cengkeh di Kecamatan Amahai, Kabupaten Maluku Tengah, Provinsi Maluku.
- Putri, M. A. (2013). Sistem Pemasaran Kopi Arabika Gayo di Kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah Provinsi Aceh: Pendekatan Structure, Conduct, Performance (SCP). *Bogor: Institut Pertanian Bogor*.
- Putri, R. K., Nurmalina, R., & Burhanuddin, B. (2018). Analisis efisiensi dan faktor yang memengaruhi pilihan saluran pemasaran. *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 109-135.
- Rahardjo, P. (2012). Panduan Budidaya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Ridwana, Rusman Y. dan Ramdan M. (2015). Analisis Saluran Pemasaran Kelapa (*Cocos Nucifera L*) (Suatu Kasus Di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Agroinfo Galuh*, Volume 1 Nomor 3.
- Rizka, M. Arief dan Suharyani. (2015). Pola Kemitraan Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Bagi Keberlanjutan Program Pendidikan Non Formal. *Jurnal Kependidikan Vol 14 No. 3 Hal*, 239—249

- Riyadh, M. I. (2019). Analisis Saluran Pemasaran Lima Pangan Pokok dan Penting di Lima Kabupaten Sumatera Utara [Analysis of Marketing Channel of the Five Essentials and Important Food in Five Districts of North Sumatra]. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 9(2), 161-171.
- Rosiana, N. (2020). Dinamika pola pemasaran kopi pada wilayah sentra produksi utama di Indonesia. *Jurnal Agrosains Dan Teknologi*, 5(1), 1-10.
- Selumang, H. S., Areros, W. A., & Tatimu, V. (2020). Harga dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Pala Kering Pedagang Pengumpul Kecamatan Siau Barat Utara. *Productivity*, 1(4), 368-373.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Suharno, S., & Harianto, H. (2018). Analisis pemasaran gula aren di Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu. *Journal of Food System and Agribusiness*.
- Triyanto, E., H. Sismoro, dan A. D. Laksito. (2019). Implementasi algoritma regresi linear berganda untuk memprediksi produksi padi di Kabupaten Bantul. *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Univrab*, 4(2): 75.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.
- Widyaningtyas , Dewina, Raharto, Sugeng., Agustina, Titin. (2014). Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Arabika di Desa Karangpring Kecamatan Sukorambi Kabupaten Jember. *Berkala Ilmiah Pertanian* 1(1):
- Wirapraja, A., Sudarso, A., Mardia, M., Tojiri, M. Y., Sirnarmata, H. M. P., Sulasih, S., Permadi, L. A., Purba, B., Tjiptadi, D. D., & Lie, D. (2021). *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Yayasan Kita Menulis.

LAMPIRAN**Lampiran 1. Kuisisioner Petani kopi arabika****KUESIONE PENELITIAN**

NAMA PEWAWANCARA:TGL WAWANCARA...../...../2023.

Desa: Kecamatan: Kabupaten:

NO. KUESIONER:

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PETANI
MEMILIH PEDAGANG PENGUMPUL SEBAGAI TEMPAT
PENJUALAN KOPI ARABIKA**



**ANNUR NADIA FELICIA
DENANDA**

G021191178

**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Dalam rangka penyusunan penyelesaian tugas akhir mahasiswa pada Program Studi S1 Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana, peneliti memerlukan jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i sebagai responden. Oleh karena itu, kami memohon kesediaan Bapak/Ibu memberikan data/informasi sebagaimana yang tertera dan ditanyakan di bawah ini:

A. Identitas Responden Petani

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : 1. Laki-Laki 2. Perempuan
3. Usia dan Pendidikan Terakhir :

No.	Responden/Istri	Umur (thn)	Pendidikan Formal		Pendidikan Non-Formal
			Lama (thn)	Jenjang terakhir*	
		a	B	c	d
a.	Responden/Suami				
b.	Isteri				

**ISIKAN : 0. Tidak Sekolah; 1. SD; 2. SMP; 3. SMA 4. Diploma.
5. Sarjana*

4. Jumlah tanggungan orang

5. Jumlah anak :

a. Laki-Laki..... orang

b. Perempuan orang

6. Pekerjaan Utama:i

(1) Petanu

(2) PNS (Pegawai Negeri Sipil)

(3) Pegawai Swasta

(4) Pedagang

(5) Lain-Lain (sebutkan)

6. Lama bekerja di pekerjaan utama tahun

7. Pekerjaan Sampingan:

(1) Petani

(2) PNS (Pegawai Negeri Sipil)

(3) Pegawai Swasta

(4) Pedagang

(5) Lain-Lain (sebutkan)

8. Lama bekerja di pekerjaan sampingan.....Tahun

9. Luas dan status lahan

PETAK LAHAN	Status dan Luas yang dikelola Petani Cengkeh		
	MILIK (ha)	SAKAP (ha)	SEWA (ha)
	a	b	c
1. PERSIL-1			
2. PERSIL-2			
3. PERSIL-3			
4. PERSIL-4			
Jumlah/Rataan			

10. Jumlah produksi rata-rata/pohon Kg/pohon

11. Jumlah pohon kopi arabika yang ditanam..... Pohon

12. Kapan biasanya panen kopi arabika (panen raya) berlangsung ?

13. Apakah ada penanganan pasca panen ? (Jelaskan jika ada)

.....

(1) Sortasi

(2) Pengeraman

(3) Pengeringan

(4) Penyimpanan

B. Kelemahan dan Kelebihan Menjual ke Pedagang Pengumpul

1. Hasil panen kopi arabika dijual ke mana saja?

(1) Menjual langsung

(2) Pedagang pengumpul

(3) Pabrik/perusahaan

(4) Lainnya.....

2. Mengapa memilih menjual ke pedagang pengumpul?

.....

3. Sudah berapa kali menjual kopi arabika ke pedagang pengumpul:

(5) 1-10 kali

(6) 11-20 kali

(7) 21-30 kali

(8) 31-40 kali

(9) >40 kali

4. Apakah pernah menjual ke tempat penjualan lainnya?.....

5. Berapa kali menjual kopi arabika ke tempat lainnya:

(5) 1-10 kali

- (6) 11-20 kali
- (7) 21-30 kali
- (8) 31-40 kali
- (9) >40 kali
- 6. Cara pembayaran kopi arabika
 - (1) Tunai
 - (2) Dibayar dimuka
 - (3) Dibayar sebagian
 - (4) Hutang
- 7. Cara menentukan harga kopi arabika
 - (5) Tawar menawar
 - (6) Harga mengikuti pasar
 - (7) Lain-lain (sebutkan)
- 8. Apakah ada kendala yang dialami selama menjual ke pedagang pengumpul?
- 10. Menurut anda apa kelebihan dan kekurangan menjual ke pedagang pengumpul dibanding tempat penjualan lain?

C. Faktor-Faktor Penduga yang Mempengaruhi Keputusan Petani Memilih Pedagang Pengumpul Sebagai Tempat Penjualan Kopi Arabika

No.	Pernyataan/Pertanyaan	Jawaban
A. HARGA		
1.	Harga Saat ini Harga Paling Tinggi Harga Paling Rendah?	
2.	Apakah harga yang ditawarkan menjadi alasan menjual ke pedagang pengumpul?	
3.	Apakah harganya berubah setiap saat transaksi penjualan?	
	Kapan informasi harga diketahui dan sumbernya dari mana?	

B. PENGALAMAN BERUSAHA TANI		
1.	Sudah berapa lama Anda bertani kopi arabika?	
2.	Apakah pengalaman anda selama berusaha tani berpengaruh terhadap keputusan penjualan anda ke pedagang pengumpul? Misalnya saja, Anda melihat dari semua alternatif penjualan pedagang pengumpul adalah yang paling cocok untuk Anda.	
C. UMUR		
1.	Kategori Usia (1) 17-25 tahun (Remaja) (2) 26-45 tahun (Dewasa) (3) 46-65 tahun (Lansia) (4) 65 (Manula)	
2.	Apa alasan Anda hanya menjual ke Pedagang Pengumpul?	
3.	Apakah rendahnya risiko yang harus ditanggung menjadi alasan Anda memilih menjual ke Pedagang Pengumpul?	
D. JARAK		
1.	Pertimbangan jarak lokasi menjadi alasan Anda dalam penjualan hasil kopi arabika ?	
2.	Seberapa jauh lokasi anda dari tempat penjualan?	• Jarak kebun ke lokasi pedagang pengumpul:...Kg • Jarak kebun ke lokasi lainnya:...Kg
3.	Apakah Anda menjual ke Pedagang Pengumpul karena pihak Pedagang Pengumpul menjemput hasil panen ke lokasi kopi arabika ?	
E. KEMITRAAN		

1.	Apakah terdapat kemitraan yang terjalin antara Anda dan Pedagang pengumpul?	
2.	Kemitraannya dibuktikan dalam bentuk apa? Misalnya apakah hanya secara lisan atau terdapat MoU yang ditandatangani?	
3.	Bagaimana bentuk kemitraan antara petani dan pedagang pengumpul?	
4.	Apakah terdapat konsekuensi/sanksi jika melanggar perjanjian dalam kemitraan?	
4.	Alasan mengapa melakukan kerjasama dengan pedagang pengumpul ? 1) Menjual kopi arabika ke Pedagang/Perusahaan karna sudah terjalin kemitraan sejak dulu 2) Menjual kopi arabika ke Pedagang Pengumpul karena penawaran kemitraan menguntungkan petani	
F. KEDEKATAN INTERPERSONAL		
1.	Apakah Anda memasarkan kopi arabika karena adanya hubungan interpersonal dengan Pedagang Pengumpul ?	
2.	Hubungan seperti apa yang terjalin antara Anda dan Pedagang Pengumpul? Misalnya teman atau keluarga.	
3.	Dari mana dan sejak kapan hubungan tersebut terjalin?	
4.	Apakah Anda menjual ke pedagang pengumpul karena rekomendasi dari keluarga atau teman ?	
G. PEMBERIAN PINJAMAN		
1.	Apakah Anda mendapat pinjaman modal dari pedagang pengumpul ?	

2.	Bagaimana bentuk pemberian pinjaman yang diberikan ?	
3.	Apakah pinjaman modal yang didapat sangat membantu Anda ? Dalam hal apa?	
4.	Apakah ada syarat yang ditetapkan dari pinjaman yang didapatkan? Misalnya keharusan menjual ke pedagang pengumpul yang memberikan pinjaman usahatani	
5.	Apakah adanya pemberian pinjaman menjadi alasan anda lebih memilih menjual ke pedagang pengumpul dibanding alternatif lain?	
6.	Apakah tempat penjualan tidak memberikan pinjaman modal usahatani?	
H. JUMLAH PRODUKSI		
1.	Berapa jumlah produksi satu kali panen?	
2.	Apakah jumlah produksi yang tinggi menjadi alasan anda menjual ke pedagang pengumpul?	
I. STANDARISASI		
1.	Apakah terdapat standar untuk kopi arabika yang ditetapkan pedagang pengumpul?	
2.	Standar seperti apa yang harus dipenuhi?	
3.	Kopi Arabika dalam bentuk apa yang dijual ke pedagang pengumpul?	
4.	Apakah kopi arabika perlu disortir terlebih dahulu?	
5.	Apakah tidak adanya standarisasi dan proses grading menjadi alasan petani lebih memilih menjual ke pedagang pengumpul?	

***Isikan: coret yang tidak berkaitan dengan pilihan responde**

Terima Kasih

Lampiran 2. Data identitas responden petani kopi arabika di Kecamatan Rantebua, Kabupaten Toraja Utara

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Luas Lahan	Status Lahan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman
1	Agustina M	Perempuan	34	0.16	Milik	SMA	10
2	Markus Pasang	Laki-laki	51	0.25	Milik	SMA	30
3	Yunus M.	Laki-laki	55	0.5	Milik	SD	20
4	Yohanes	Laki-laki	59	0.25	Milik	Tidak	30
5	Ambe Sabang	Laki-laki	62	0.25	Milik	Tidak	40
6	Welli Rante	Laki-laki	48	0.5	Milik	SMA	22
7	Marthen	Laki-laki	42	0.25	Milik	SMA	17
8	Obet Samba	Laki-laki	60	0.25	Milik	Tidak	28
9	Semuel	Laki-laki	41	0.5	Milik	SMP	15
10	Rendra Patandung	Laki-laki	53	0.2	Milik	SD	20
11	Beny Tasik	Laki-laki	49	0.25	Milik	SMA	25
12	Nathan	Laki-laki	37	0.25	Milik	SMA	15
13	Yohana L.	Laki-laki	61	1	Milik	SD	30
14	Garissik R.	Laki-laki	61	1.5	Milik	SD	30
15	Junus Danga	Laki-laki	55	0.5	Milik	SMA	30
16	Tampu Lebang	Laki-laki	40	0.5	Milik	SMP	20
17	Yanto	Laki-laki	57	0.5	Milik	SMP	23
18	Ardi	Laki-laki	39	0.5	Milik	Sarjana	10
19	Welly Lapu	Laki-laki	42	0.25	Milik	SMA	19
20	Ramang	Laki-laki	47	0.25	Milik	SMA	25
21	Ronald Somba	Laki-laki	56	0.5	Milik	Sarjana	30
22	Adriana	Pempuan	54	0,25	Milik	SMA	20
23	Rendy Rupang	Laki-laki	56	1	Milik	SD	30
24	Yuni Palisuan	Laki-laki	49	0.25	Milik	SMA	20
25	Mahtius R.	Laki-laki	62	0.5	Milik	SMP	30
26	Ferdianto	Laki-laki	48	0.5	Milik	SMP	20
27	Yoas Lepong	Laki-laki	50	1	Milik	SD	30
28	Petrus	Laki-laki	55	0.5	Milik	SD	22
29	Gamalies Patanang	Laki-laki	54	0.25	Milik	SMP	25
30	Markus	Laki-laki	61	1	Milik	SMA	30
31	Mika Tandung	Laki-laki	59	0.25	Milik	Tidak	30
32	Amba	Laki-laki	53	1	Milik	SMA	25
33	Petrus Rantetandung	Laki-laki	38	0.5	Milik	SMA	14
34	Nathan Rampe	Laki-laki	47	0.5	Milik	SMA	11
35	Ransi Rantelino	Laki-laki	60	0.2	Milik	SMA	40
36	Jonathan Tasik	Laki-laki	55	0.2	Milik	SMA	20
37	Bambang	Laki-laki	57	0.25	Milik	Tidak	35
38	Gilang	Laki-laki	54	0.5	Milik	SMA	30
39	Johanes	Laki-laki	55	1	Milik	SMP	20
40	Martina	Laki-laki	41	0.5	Milik	SD	15
41	Arya Rantetandung	Perempuan	32	0.25	Milik	SMA	8
42	Yohanes Petrus R.	Laki-laki	39	0.25	Milik	SMA	10
43	Henry	Laki-laki	46	0.16	Milik	SMA	20
44	Anto Mangke L.	Laki-laki	61	0.25	Milik	SMP	30
45	Efrain	Laki-laki	65	0.5	Milik	SMA	40

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Luas Lahan	Status Lahan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman
46	Andri Pasorong	Laki-laki	37	0.25	Milik	Sarjana	14
47	Joni Rupang	Laki-laki	52	1	Milik	SMA	25
48	Ruman Lontoh	Laki-laki	50	0.5	Milik	SMA	25
49	Marce	Laki-laki	56	0.2	Milik	SMP	25
50	Leo Sampe	Laki-laki	55	0.25	Milik	SMP	20
51	Yakub	Laki-laki	55	0.2	Milik	SMP	30
52	Mario	Laki-laki	37	0.2	Milik	SMA	15
53	Emmanuel Rante	Laki-laki	41	0.5	Milik	Sarjana	20
54	Matius Marten	Laki-laki	46	0.2	Milik	SMP	20
55	Sandy Riko	Laki-laki	59	0,5	Milik	SD	30
56	Agustinus Dase	Laki-laki	50	0.2	Milik	SD	20
57	Albert Rupang	Laki-laki	51	0.2	Milik	SD	20
58	Rustam R.	Laki-laki	50	0.5	Milik	SD	25
59	Marten	Laki-laki	52	0.5	Milik	SMP	15
60	Elsi Taruk	Perempuan	31	0.25	Milik	SMA	10
61	Anton Sa'ngala	Laki-laki	49	0.5	Milik	SMA	16

**Lampiran 3. Data Penjualan Kopi Arabika Petani di Kecamatan Rantebua
Kabupaten Toraja Utara**

No	Nama	Tempat Penjualan	Harga Jual (Rp)	Jenis kopi arabika yang dijual			Luas Lahan (Ha)	Status Kepemilikan Lahan	Jumlah Produksi (Kg)
				Basah	Kering	Bubuk			
1	Agustina M	Menjual Langsung	100.000	-	-	✓	0.16	Milik	120
2	Markus Pasang	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.25	Milik	229
3	Yunus M.	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.5	Milik	450
4	Yohanes	Pasar Rantepao	55.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
5	Ambe Sabang	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
6	Welli Rante	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	0.5	Milik	447
7	Marthen	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.25	Milik	214
8	Obet Samba	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
9	Semuel	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.5	Milik	450
10	Rendra Patandung	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.2	Milik	170
11	Beny Tasik	Menjual Langsung	125.000	-	✓	-	0.25	Milik	250
12	Nathan	Tempat Lainnya	50.000	-	✓	-	0.25	Milik	237
13	Yohana L.	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	1	Milik	800
14	Garissik R.	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	1.5	Milik	1300
15	Junus Danga	Pasar Rantepao	55.000	-	✓	-	0.5	Milik	395
16	Tampu Lebang	Pedagang Pengumpul	40.000	-	✓	-	0.5	Milik	300
17	Yanto	Pasar Rantepao	55.000	-	✓	-	0.5	Milik	450
18	Ardi	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.5	Milik	300
19	Welly Lapu	Pasar Rantepao	45.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
20	Ramang	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.25	Milik	250
21	Ronald Somba	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	400
22	Adriana	Pasar Rantepao	55.000	-	✓	-	0,25	Milik	300

No	Nama	Tempat Penjualan	Harga Jual (Rp)	Jenis kopi yang dijual			Luas Lahan (Ha)	Status Kepemilikan Lahan	Jumlah Produksi (Kg)
				Basah	Kering	Bubuk			
23	Rendy Rupang	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	1	Milik	900
24	Yuni Palisuan	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
25	Mahtius R.	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	0.5	Milik	350
26	Ferdianto	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.5	Milik	450
27	Yoas Lepong	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	1	Milik	750
28	Petrus	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	389
29	Gamalies Patanang	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.25	Milik	236
30	Markus	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	1	Milik	1000
31	Mika Tandung	Pasar Rantepao	55.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
32	Amba	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	1	Milik	920
33	Petrus Rantetandung	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	350
34	Nathan Rampe	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	350
35	Ransi Rantelino	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.2	Milik	150
36	Jonathan Tasik	Menjual langsung	100.000	✓	-	-	0.2	Milik	100
37	Bambang	Pedagang Pengumpul	35.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
38	Gilang	Pasar Rantepao	55.000	-	✓	-	0.5	Milik	415
39	Johanes	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	1	Milik	900
40	Martina	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	400
41	Arya Rantetandung	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.25	Milik	250
42	Yohanes Petrus R.	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
43	Henry	Menjual langsung	115.000	✓	-	-	0.16	Milik	90
44	Anto Mangke L.	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
45	Efrain	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	500

No	Nama	Tempat Penjualan	Harga Jual (Rp)	Jenis kopi yang dijual			Luas Lahan (Ha)	Status Kepemilikan Lahan	Jumlah Produksi (Kg)
				Basah	Kering	Bubuk			
46	Andri Pasorong	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.25	Milik	240
47	Joni Rupang	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	1	Milik	700
48	Ruman Lontoh	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	410
49	Marce	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.2	Milik	100
50	Leo Sampe	Pasar Rantepao	45.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
51	Yakub	Pasar Rantepao	45.000	-	✓	-	0.2	Milik	150
52	Mario	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.2	Milik	150
53	Emmanuel Rante	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	420
54	Matius Marten	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.2	Milik	200
55	Sandy Riko	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0,5	Milik	450
56	Agustinus Dase	Pasar Rantepao	50.000	-	✓	-	0.2	Milik	167
57	Albert Rupang	Tempat Lainnya	50.000	-	✓	-	0.2	Milik	192
58	Rustam R.	Pedagang Pengumpul	55.000	-	✓	-	0.5	Milik	400
59	Marten	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	450
60	Elsi Taruk	Pasar Rantepao	45.000	-	✓	-	0.25	Milik	200
61	Anton Sa'ngala	Pedagang Pengumpul	30.000	-	✓	-	0.5	Milik	450

Lampiran 4. Data Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpu

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Arabika Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpul												
No	Nama	Tempat Penjualan	Harga	Pengalam an	Kemitraan	Pemberian Pinjaman	Luas Lahan	Standarisasi	Umur	Juml ah Prod uksi	Jarak	Kedekatan Interpersonal
1	Agustina M	Tempat Lainnya	100.000	12	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.16	Tidak ada standarisasi	34	120	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
2	Markus Pasang	Pedagang Pengumpul	30.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	51	229	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
3	Yunus M.	Tempat Lainnya	50.000	40	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	55	450	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
4	Yohanes	Tempat Lainnya	55.000	40	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	59	200	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
5	Ambe Sabang	Pedagang Pengumpul	30.000	40	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Ada standarisasi	62	200	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
6	Welli Rante	Pedagang Pengumpul	35.000	22	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	48	447	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
7	Marthen	Tempat Lainnya	50.000	17	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	42	214	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
8	Obet Samba	Pedagang Pengumpul	30.000	28	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	60	200	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
9	Semuel	Tempat Lainnya	110.000	15	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	41	450	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Arabika Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpul												
10	Rendra Patandung	Pedagang Pengumpul	25.000	20	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.2	Tidak ada standarisasi	53	170	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
11	Beny Tasik	Tempat Lainnya	100.000	25	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	49	250	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
12	Nathan	Tempat Lainnya	50.000	15	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	37	237	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
13	Yohana L.	Pedagang Pengumpul	35.000	30	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Tidak ada standarisasi	61	800	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
14	Garissik R.	Pedagang Pengumpul	30.000	40	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1.5	Ada standarisasi	61	1300	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
15	Junus Danga	Tempat Lainnya	55.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	55	395	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
16	Tampu Lebang	Pedagang Pengumpul	40.000	20	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Ada standarisasi	40	300	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
17	Yanto	Tempat Lainnya	55.000	23	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Ada standarisasi	57	450	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
18	Ardi	Tempat Lainnya	100.000	10	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	39	300	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
19	Welly Lapu	Tempat Lainnya	45.000	19	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	42	200	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
20	Ramang	Tempat Lainnya	50.000	25	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	47	250	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Arabika Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpul												
21	Ronald Somba	Pedagang Pengumpul	30.000	30	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	56	400	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
22	Adriana	Tempat Lainnya	55.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0,25	Tidak ada standarisasi	54	300	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
23	Rendy Rupang	Pedagang Pengumpul	30.000	30	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Ada standarisasi	56	900	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
24	Yuni Palisuan	Pedagang Pengumpul	30.000	20	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.25	Ada standarisasi	49	200	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
25	Mahtius R.	Pedagang Pengumpul	35.000	40	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	62	350	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
26	Ferdianto	Tempat Lainnya	50.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	48	450	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
27	Yoas Leping	Pedagang Pengumpul	35.000	30	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Ada standarisasi	50	750	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
28	Petrus	Pedagang Pengumpul	30.000	22	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	55	389	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
29	Gamalies Patanang	Tempat Lainnya	50.000	25	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Ada standarisasi	54	236	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
30	Markus	Pedagang Pengumpul	35.000	30	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Tidak ada standarisasi	61	1000	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
31	Mika Tandung	Tempat Lainnya	55.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	59	200	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Arabika Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpul												
32	Amba	Pedagang Pengumpul	35.000	25	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Tidak ada standarisasi	53	920	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
33	Petrus Rantetan dung	Pedagang Pengumpul	30.000	14	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	38	350	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
34	Nathan Rampe	Pedagang Pengumpul	30.000	11	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	47	350	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
35	Ransi Rantelino	Tempat Lainnya	50.000	40	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.2	Tidak ada standarisasi	60	150	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
36	Jonathan Tasik	Tempat Lainnya	100.000	20	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.2	Tidak ada standarisasi	55	100	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
37	Bambang	Pedagang Pengumpul	35.000	35	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	57	200	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
38	Gilang	Tempat Lainnya	55.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	54	415	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
39	Johanes	Pedagang Pengumpul	30.000	20	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Tidak ada standarisasi	55	900	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
40	Martina	Pedagang Pengumpul	30.000	15	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Ada standarisasi	41	400	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
41	Arya Rantetan dung	Pedagang Pengumpul	30.000	8	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	32	250	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
42	Yohanes Petrus R.	Tempat Lainnya	50.000	10	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	39	200	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Arabika Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpul												
43	Henry	Tempat Lainnya	55.000	20	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.16	Ada standarisasi	46	90	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
44	Anto Mangke L.	Pedagang Pengumpul	30.000	30	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	61	200	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
45	Efrain	Pedagang Pengumpul	30.000	40	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	65	500	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
46	Arni Pasorong	Tempat Lainnya	50.000	14	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	37	240	Jauh	Ada kedekatan interpersonal
47	Joni Rupang	Pedagang Pengumpul	30.000	25	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	1	Tidak ada standarisasi	52	700	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
48	Ruman Lontoh	Pedagang Pengumpul	30.000	25	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	50	410	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
49	Marce	Pedagang Pengumpul	30.000	30	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.2	Tidak ada standarisasi	56	100	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
50	Leo Sampe	Tempat Lainnya	45.000	35	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	55	200	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
51	Yakub	Tempat Lainnya	45.000	30	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.2	Ada standarisasi	55	150	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
52	Mario	Tempat Lainnya	50.000	15	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.2	Tidak ada standarisasi	37	150	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
53	Emmanuel Rante	Pedagang Pengumpul	30.000	20	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	41	420	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Arabika Memilih Menjual ke Pedagang Pengumpul												
54	Matius Marten	Pedagang Pengumpul	30.000	20	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.2	Tidak ada standarisasi	46	200	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
55	Sandy Riko	Pedagang Pengumpul	30.000	40	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0,5	Tidak ada standarisasi	59	450	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal
56	Agustinus Dase	Tempat Lainnya	50.000	20	Tidak Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.2	Ada standarisasi	50	167	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
57	Albert Rupang	Tempat Lainnya	50.000	30	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.2	Ada standarisasi	51	192	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
58	Rustam R.	Pedagang Pengumpul	55.000	30	Ada Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	50	400	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
59	Marten	Pedagang Pengumpul	30.000	15	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	52	450	Dekat	Ada kedekatan interpersonal
60	Elsi Taruk	Tempat Lainnya	45.000	10	Tidak Kemitraan	Ada pemberian pinjaman	0.25	Tidak ada standarisasi	31	200	Jauh	Tidak ada kedekatan interpersonal
61	Anton Sa'ngala	Pedagang Pengumpul	30.000	16	Ada Kemitraan	Tidak ada pemberian pinjaman	0.5	Tidak ada standarisasi	49	450	Dekat	Tidak ada kedekatan interpersonal

Lampiran 5. Hasil Analisis Logistik Biner

Logistic Regression

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	61	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	61	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		61	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Tempat Lainnya	0
Pedagang Pengumpul	1

Categorical Variables Codings

		Frequency	Parameter coding (1)
Kemitraan	Tidak	27	.000
	Ya	34	1.000
Standarisasi	Tidak	48	.000
	Ya	13	1.000
Pemberian Pinjaman	Tidak	36	.000
	Ya	25	1.000
Kedekatan Interpersonal	Tidak	34	.000
	Ya	27	1.000

Block 0: Beginning Block

Classification Table^{a,b}

			Predicted		
			Tempat pemasaran		Percentage Correct
			Tempat Lainnya	Pedagang Pengumpul	
Step 0	Tempat pemasaran	Tempat Lainnya	0	28	.0
		Pedagang Pengumpul	0	33	100.0
	Overall Percentage				54.1

- a. Constant is included in the model.
b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	.164	.257	.409	1	.523	1.179

Variables not in the Equation

		Score	df	Sig.
Step 0	Variables			
	Harga	28.593	1	.000
	Pengalaman Berusahatani	.934	1	.334
	Kemitraan	13.805	1	.000
	Pemberian Pinjaman	9.932	1	.002
	Luas Lahan	10.250	1	.001
	Standarisasi	3.081	1	.079
	Jumlah Produksi	7.044	1	.008
	Umur	8.996	1	.003
	Jarak	20.153	1	.000
	Kedekatan Interpersonal	8.039	1	.005
	Overall Statistics	38.005	10	.000

Block 1: Method = Enter

Omnibus Tests of Model Coefficients

	Chi-square	df	Sig.
Step 1 Step	57.842	10	.000
Block	57.842	10	.000
Model	57.842	10	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	26.312 ^a	.613	.819

a. Estimation terminated at iteration number 8 because parameter estimates changed by less than .001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	4.756	8	.783

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Tempat pemasaran = Tempat Lainnya		Tempat pemasaran = Pedagang Pengumpul		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	6	5.999	0	.001	6
	2	6	5.976	0	.024	6
	3	5	5.733	1	.267	6
	4	6	4.989	0	1.011	6
	5	4	3.132	2	2.868	6
	6	1	1.652	5	4.348	6
	7	0	.439	6	5.561	6
	8	0	.071	6	5.929	6
	9	0	.009	6	5.991	6
	10	0	.000	7	7.000	7

Classification Table^a

		Observed	Predicted		
			Tempat pemasaran		Percentage Correct
			Tempat Lainnya	Pedagang Pengumpul	
Step 1	Tempat pemasaran	Tempat Lainnya	25	3	89.3
		Pedagang Pengumpul	3	30	90.9
	Overall Percentage				90.2

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Harga	-.208	.089	5.412	1	.020	.812
	Pengalaman Berusahatani	-.090	.080	1.253	1	.263	.914
	Kemitraan	2.948	1.445	4.164	1	.041	19.066
	Pemberian Pinjaman	3.200	1.601	3.998	1	.046	24.536
	Luas Lahan	.609	1.654	.135	1	.713	1.838
	Standarisasi	-.118	1.360	.008	1	.931	.888
	Jumlah Produksi	-1.744	1.615	1.165	1	.280	.175
	Umur	.045	.020	5.305	1	.021	1.046
	Jarak	.262	.117	5.026	1	.025	1.299
	Kedekatan Interpersonal	-.037	.017	4.911	1	.027	.964
	Constant	-5.895	6.143	.921	1	.337	.003

a. Variable(s) entered on step 1: Harga, Pengalaman Berusahatani, Kemitraan, Pemberian Pinjaman, Luas Lahan, Standarisasi, Umur, Jumlah Produksi, Jarak, Kedekatan Interpersonal