

# Edukasi Kelompok Tani Hutan oleh Eksportir Kopi Indonesia

Viosy Tederick Brata, Maman Chatamallah  
Prodi Hubungan Masyarakat, Fakultas Ilmu Komunikasi  
Universitas Islam Bandung  
Bandung, Indonesia  
viosyosy@gmail.com, maman.chatamallah@gmail.com

**Abstract**—Communication has always been a complex thing in our daily activities. It is nearly impossible if we not communicate even in just a day, with others as well with ourself. Message exchange related to coffee by Gravfarm with propose to educate was frequently done to their farmers. Comprehensive counseling with fun approachment is effective ways for Gravfarm to fulfill their ambition to produce export standard quality. This research aims to find out and explain the Education of Farmers Group by Indonesian Exporters (Qualitative Case Study of Interpersonal Communication to Educate Farmers Group by PT Inti Gravfarm Indonesia). This research method uses a qualitative approach using the Case Study of Robert K. Yin, authors want to know how step of social penetration that used by Gravfarm to educate their farmers. Altman & Taylor's social penetration theory was used as literature for explore this research. Through Robert K. Yin's case study analysis, we can find the steps of social penetration by Gravfarm to educate their farmers. The study entitled "Education of Farmers Group by Indonesian Exporters " will reveal how steps of social penetration to educate their farmers. Steps of social penetration by Gravfarm consists of orientation step where contains of collecting data and information also approaching the elders. After that, affective exchange that contains trustness in both side started to built, lastly is stable exchange step that contains trusts in both side reached in a higher level and depends on each others.

**Keywords**—*Interpersonal Communication, Education, Coffee Farmers*

**Abstrak**—Komunikasi selalu menjadi hal yang rumit dan kompleks dalam kehidupan kita sehari-hari. Merupakan suatu hal yang tidak mungkin apabila satu hari saja kita tidak berkomunikasi, baik itu dengan orang lain maupun dengan diri sendiri. Pertukaran pesan mengenai kopi dengan tujuan yang edukatif rutin dilakukan setiap minggunya oleh Gravfarm kepada para petaninya. Konseling yang komprehensif dengan pendekatan yang dikemas menyenangkan menjadi cara yang cukup efektif bagi Gravfarm dalam ambisinya memproduksi kopi dengan kualitas standar ekspor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan mengenai Edukasi Kelompok Tani Hutan oleh eksportir kopi Indonesia (Studi Kasus Komunikasi Antarpribadi dalam Mengedukasi Kelompok Tani Hutan di PT Inti Gravfarm Indonesia). Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, peneliti ingin mencari tahu bagaimana proses penetrasi sosial yang dilakukan oleh Gravfarm dalam mengedukasi para petaninya. Pernyataan Altman & Taylor tentang teori penetrasi sosial dijadikan sebagai literatur untuk menganalisis penelitian ini. Lewat analisis studi kasus Robert

K. Yin, kita bisa mencari tahu bagaimana penetrasi sosial yang dilakukan oleh Gravfarm untuk mengedukasi para petaninya. Tahapan penetrasi sosial yang dilakukan Gravfarm pada penelitian ini terdiri dari tahap orientasi yang di dalamnya berisi seputar pengumpulan data dan informasi serta pendekatan melalui tetua dan kepala KTH. Selanjutnya tahap pertukaran afektif dimana rasa saling percaya telah terjalin antara kedua belah pihak dan yang terakhir tahap pertukaran yang stabil dimana kedua belah pihak sudah semakin percaya dan menggantungkan hidupnya satu sama lain.

**Kata Kunci**—*Komunikasi Antarpribadi, Edukasi, Petani Kopi*

## I. PENDAHULUAN

Didirikan tahun 2005, PT Inti Gravfarm menjadi salah satu perusahaan yang bergerak di industri kopi arabika. Visi dari PT Inti Gravfarm adalah memfasilitasi petani untuk mengembangkan budaya dan tradisi pengelolaan hutan. Ratusan petani yang tergabung dalam KTH (Kelompok Tani Hutan) Tambag Guruyung di daerah Ciwidey, Bandung Selatan dibina sejak 2005 dan KTH (Kelompok Tani Hutan) Sukaratu di daerah Sukaratu Pangalengan, Bandung Selatan yang dibina sejak 2017 oleh PT Inti Gravfarm Indonesia.

Proses edukasi yang dilakukan oleh PT Inti Gravfarm terhadap petani pada umumnya lebih menggunakan komunikasi antarpribadi dalam pengaplikasiannya. Komunikasi antarpribadi kepada setiap petani selalu dilakukan oleh perusahaan ini untuk menjaga mutu kualitas dari tanaman kopi. Dalam hal ini PT Inti Gravfarm melakukan pendekatan secara khusus terhadap yang dituakan atau leader dari para petaninya

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: "Bagaimana komunikasi antarpribadi yang dilakukan oleh PT Inti Gravfarm Indonesia kepada petaninya?". Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini diuraikan dalam pokok-pokok sbb.

1. Untuk mengetahui bagaimana tahapan proses penetrasi sosial yang dilakukan PT Inti Gravfarm Indonesia dalam mengedukasi petani kopi untuk menghasilkan kopi dengan kualitas ekspor yang baik di KTH Tambag Guruyung di Ciwidey?
2. Untuk mengetahui bagaimana tahapan proses penetrasi sosial yang dilakukan PT Inti Gravfarm

Indonesia dalam mengedukasi petani kopi untuk menghasilkan kopi dengan kualitas ekspor yang baik di KTH Sukaratu di Pangalengan?

## II. LANDASAN TEORI

Komunikasi merupakan suatu hal yang sangat mendasar dalam kehidupan manusia, bahkan komunikasi telah menjadi suatu fenomena bagi terbentuknya suatu masyarakat atau komunitas yang terintegrasi oleh informasi, di mana masing-masing individu dalam masyarakat itu sendiri saling berbagi informasi untuk mencapai tujuan bersama.

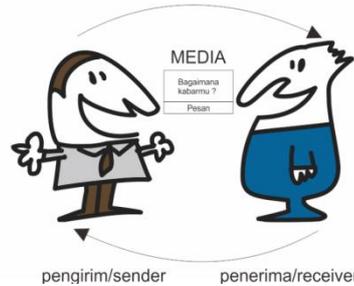
Seperti yang didefinisikan oleh John R. Schemerhon (dalam Widjaja, 2000:8) menyatakan bahwa “Komunikasi dapat diartikan sebagai proses antarpribadi dalam mengirim dan menerima simbol- simbol yang berarti bagi kepentingan mereka”. Berbeda dengan Carl I. Hovland, (Arifin, 2006:25) yang mendefinisikan komunikasi sebagai proses dimana seseorang (komunikator) menyampaikan perangsang-perangsang (biasanya lambang-lambang dalam bentuk kata) untuk mengubah tingkah laku orang lain.

Berdasarkan beberapa definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah adalah sebuah proses interaksi untuk berhubungan dari satu pihak ke pihak lainnya, yang pada awalnya berlangsung sangat sederhana dimulai dengan pikiran seseorang untuk menyampaikan informasi yang kemudian dikemas menjadi se bentuk pesan untuk kemudian disampaikan secara langsung maupun tidak langsung menggunakan bahasa berbentuk kode visual, kode suara, atau kode tulisan.

Komunikasi antarpribadi (interpersonal communication) adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik verbal maupun nonverbal (Mulyana, 2005: 73). Sedangkan R. Wayne Pace pun mengungkapkan bahwa:

Komunikasi antarpribadi atau interpersonal communication merupakan proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara tatap muka dimana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara langsung (dalam Cangara, 1998:32).

Pola komunikasi yang terbangun dalam komunikasi interpersonal lebih bersifat informal (Purwanto, 2011:26), sehingga dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang terjadi secara langsung baik itu secara verbal atau nonverbal sehingga komunikator dan komunikan dapat menerima dan memberikan umpan balik secara langsung yang dilakukan sekurang-kurangnya dua orang atau lebih, dilakukan secara tatap muka dan atau menggunakan media.



Gambar 1. Komunikasi Tatap Muka

Teori Penetrasi Sosial dipopulerkan oleh Irwin Altman & Dalmas Taylor (1973) yang secara umum membahas tentang bagaimana proses komunikasi interpersonal secara bertahap dalam pertukaran sosial. Terdapat 3 level, yaitu artificial level (awal hubungan), intimate level (hubungan dalam proses), very intimate level (hubungan yang lebih intim). Altman dan Taylor (1973) membahas tentang bagaimana perkembangan kedekatan dalam suatu hubungan. Menurut mereka, pada dasarnya kita akan mampu untuk berdekatan dengan seseorang yang lain sejauh kita mampu melalui proses “Gradual and orderly fashion from superficial to intimate levels of exchange as a function of both immediate and forecast outcomes.”

Altman dan Taylor mengibaratkan manusia seperti bawang merah. Maksudnya adalah pada hakikatnya manusia memiliki beberapa layer atau lapisan kepribadian, bagaimana orang melalui interaksi saling mengelupasi lapisan-lapisan informasi mengenai diri masing-masing. Jika kita mengupas kulit terluar bawang, maka kita akan menemukan lapisan kulit yang lainnya. Begitupula kepribadian manusia.



Gambar 2. Model Penetrasi Sosial Altman & Taylor

Tahap Pertama (Lapisan Pertama Atau Terluar Kulit Bawang). Lapisan kulit terluar dari kepribadian manusia adalah apa-apa yang terbuka bagi publik, apa yang biasa kita perlihatkan kepada orang lain secara umum, tidak ditutup-tutupi. Tahapan ini sendiri disebut dengan tahap orientas

Tahap Kedua (Lapisan Kulit Bawang Kedua). Tahapan berikutnya adalah tahap kedua, yakni tahap pertukaran afektif. Pada tahap ini terjadi peningkatan informasi yang lebih bersifat pribadi, misalnya tentang informasi menyangkut pengalaman-pengalaman privacy masing-masing.

Tahap Ketiga (Lapisan Kulit Bawang Ketiga). Tahap ketiga merupakan tahapan akhir atau lapisan inti, disebut

juga dengan tahap pertukaran yang stabil. Pada tahap tersebut sifatnya sudah sangat intim dan memungkinkan pasangan tersebut untuk memprediksikan tindakan-tindakan dan respon mereka masing-masing dengan baik.

### III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Tahapan proses penetrasi sosial yang dilakukan PT Inti Gravfarm Indonesia dalam mengedukasi petani kopi untuk menghasilkan kopi dengan kualitas ekspor yang baik di KTH Tambag Guruyung di Ciwidey dan KTH Sukaratu di Pangalengan?

Pihak Gravfarm pada awal mula masuk ke KTH Tambag Guruyung tentunya masih buta atau masih meraba-raba dalam pemetaan bagaimana cara mengenal lebih jauh pada para petani di sana sebelum tahap mengedukasi mereka. Masa orientasi atau pengenalan tersebut digunakan untuk mencari semua data dan informasi yang dilakukan oleh Gravfarm sebagai pemetaan atau pola yang akan digunakan untuk mengedukasi para petani di KTH Tambag Guruyung. Konseling mingguan yang rutin merupakan proses penggalian data dan informasi yang dibutuhkan.

Dalam tahap orientasi di KTH Sukaratu, pihak Gravfarm melakukan pendekatan secara ekonomi karena gap ekonomi yang terjadi di daerah tersebut terbilang sangat jauh bila dibandingkan dengan yang di kota.

“Pada tahap ini kecil sekali terjadinya evaluasi atau penilaian terhadap satu sama lain. Sebaliknya, para individu membuat usaha-usaha kesepakatan untuk menghindari dari konflik” (Budyatna, 2011:228).

Selanjutnya, dalam tahapan pertukaran afektif aspek-aspek kepribadian yang pada tahap orientasi masih terjaga mulai dibuka secara lebih perinci dan rasa hati-hati mulai berkurang. Penyesuaian penggunaan bahasa dalam awal edukasi pada para petani menjadi titik temu bagi Gravfarm. Mulai terbukanya dinding pembatas tersebut adalah karena penyesuaian bahasa yang dilakukan untuk mengedukasi para petani di KTH Tambag Guruyung oleh Gravfarm. Dari setiap pertemuan atau konseling yang dilakukan oleh Gravfarm kepada para petani di KTH Sukaratu, tidak melulu tentang kopi. Akan tetapi Gravfarm juga memberikan penyuluhan atau edukasi tentang perencanaan finansial dimana para petani diberi pengertian bagaimana cara mengelola uang yang baik ketika tidak sedang masa panen kopi.

Tahapan yang terakhir adalah pertukaran afektif dimana dalam tahap ini Gravfarm telah mencapai tahap dimana edukasi yang diberikan kepada petani dapat diterima dengan baik dan ilmu yang telah didapat oleh para petani di KTH Tambag Guruyung diaplikasikan secara tepat. Pertemuan atau konseling yang rutin dan dilakukan secara tatap muka membuat proses edukasi oleh pihak Gravfarm berjalan sesuai harapan. Untuk di KTH Sukaratu, Gravfarm memang belum menuai hasil panen kopi berdasarkan apa yang telah diedukasikan kepada para petani di KTH tersebut. Namun dari segi kepercayaan dan

keterbukaan, para petani di KTH Sukaratu sudah mencapai titik dimana para petani tersebut menggantungkan sebagian nasibnya kepada Gravfarm. Selain mendapatkan gaji mingguan yang sangat ditunggu-tunggu oleh para petani, bingkisan pada tiap hari besar menjadi satu hal pengikat antara Gravfarm dan para petani.

### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti menyimpulkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut:

1. Di KTH Tambag Guruyung, pada tahap orientasi Gravfarm melakukan pemetaan dan pengolahan data terlebih dahulu pada masa orientasi di KTH Tambag Guruyung dan mendekati terlebih dahulu para tetua dan kepala KTH-nya. Lalu pada tahap pertukaran afektif, Gravfarm mulai bisa masuk penetrasi pada ranah edukasi dengan penyesuaian bahasa pada kegiatan edukasi menjadikan petani mulai terbuka dan menerima apa yang diedukasikan dari pihak Gravfarm. Tahap terakhir yaitu pertukaran yang stabil dimana pihak Gravfarm membuat satu koperasi yang menyediakan seluruh kebutuhan sehari-hari untuk para petani membuat para petani tersebut mencapai tahap kepercayaan yang tingkat tinggi dimana bisa menggantungkan hidupnya pada perusahaan.
2. Di KTH Sukaratu, pada masa orientasi dimana mengumpulkan data-data melalui pendekatan tetua dan kepala KTH terlebih dahulu. Pada tahap pertukaran afektif, Gravfarm melakukan edukasi awal dengan pendekatan ekonomi kepada para petaninya karena gap finansial yang jauh dengan di kota. Dalam tahap pertukaran yang stabil, para petani mulai memikirkan tentang rencana finansial yang diajarkan oleh Gravfarm dimana para petani menabung gajinya dan menandakan bahwa para petani di KTH Sukaratu telah mencapai tahap kepercayaan yang tinggi kepada perusahaan.

### V. SARAN

#### A. Saran Teoritis

1. Penulis berharap dalam penelitian terkait edukasi KTH melalui komunikasi antar pribadi, sebaiknya tema yang peneliti angkat terkait dengan komunikasi antar pribadi yang digunakan untuk mengedukasi petani dapat dijadikan referensi sebagai bahan penelitian untuk calon peneliti selanjutnya agar pembahasan dapat dibahas lebih dalam dan detail.
2. Dalam mengembangkan ilmu komunikasi khususnya kajian analisis studi kasus Robert K. Yin, hendaknya menggunakan teori-teori yang dapat memberikan kontribusi terhadap

perkembangan tersebut.

#### B. *Saran Praktis*

1. Untuk meningkatkan perhatian khalayak terhadap pentingnya edukasi dalam budidaya tanaman kopi, hendaknya pihak Gravfarm melakukan lebih banyak seminar seputar hal tersebut secara masif kepada stakeholder diluar Gravfarm. Dengan begitu maka pengetahuan seputar tanaman kopi dapat dilestarikan kepada generasi muda yang berminat dalam berbisnis kopi khususnya di Indonesia.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Budyatna, Muhammad. 2011. Teori Komunikasi Antarpribadi. Jakarta: Kharisma Putra Utama.
- [2] Cangara, H. Hafied. 2002. Pengantar Ilmu Komunikasi. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [3] Mulyana, Deddy. 2014. Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar. Cetakan ke-18. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [4] Purwanto. 2011. Evaluasi Hasil Belajar. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- [5] Widjaja, H.A.W. 2000. Ilmu Komunikasi Pengantar Studi. Jakarta. Rineka Cipta