

**HUBUNGAN SOSIAL PATRON KLIEN ANTARA PETANI
SAWIT DENGAN TAUKE SAWIT DI DESA KRUENG ITAM
KECAMATAN TADU RAYA KABUPATEN NAGAN RAYA**

SKRIPSI

IKHWANUL MUSLIMIN

1605901010088



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TEUKU UMAR
ACEH BARAT
2020**

**HUBUNGAN SOSIAL PATRON KLIEN ANTARA PETANI
SAWIT DENGAN TAUKE SAWIT DI DESA KRUENG ITAM
KECAMATAN TADU RAYA KABUPATEN NAGAN RAYA**

SKRIPSI

IKHWANUL MUSLIMIN

1605901010088

**Skripsi merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS TEUKU UMAR
ACEH BARAT
2020**



Meulaboh, 30 Desember 2020

Program Studi : Agribisnis
Jenjang : Strata I (S-1)

LEMBARAN PENGESAHAN SKRIPSI

Dengan ini telah menyatakan bahwa kami telah mengesahkan skripsi saudara :

Nama : IKHWANUL MUSLIMIN

NIM : 1605901010088

Dengan judul : **Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya.**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat-syarat untuk memperoleh gelar sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar Meulaboh.

Mengesahkan,

Pembimbing Utama

Khori Suci Maifianti, SP.,M.Si
NIP. 198705252019032010

Pembimbing Anggota

Dedy Darmansyah, SP.,M.Si
NIP. 199002162019031016

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Ir. Yuliatul Muslimah, MP
NIP. 196407271992032002

Program Studi Agribisnis
Ketua,

Devi Agustia, SP.,M.Si
NIP. 198608182019032012



Meulaboh, 30 Desember 2020

Program Studi : Agribisnis
Jenjang : Strata I (S1)

LEMBARAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN

Dengan ini telah menyatakan bahwa kami telah mengesahkan skripsi Saudara:

Nama : IKHWANUL MUSLIMIN

NIM : 1605901010088

Dengan judul: Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya.

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 30 November 2020 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

1. Khorisuci Maifianti, SP.,M.Si
(Pembimbing Ketua)
2. Dedy Darmansyah, SP.,M.Si
(Pembimbing Anggota)
3. Yoga Nugroho, SP.,MM
(Penguji Ketua)
4. Jelliani, SP.,M.Si
(Penguji Anggota)

Mengetahui :

Program Studi Agribisnis
Ketua,

Devi Agustia, SP.,M.Si
NIP. 198608182019032012

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ikhwanul Muslimin

NIM : 160590101008

Tempat Tanggal Lahir : Krueng Itam, 05 September 1998

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya”**, benar berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan penelitian yang tercantum sebagai bahan dari skripsi ini. Seluruh ide, pendapat, atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Demikian surat ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Teuku Umar.

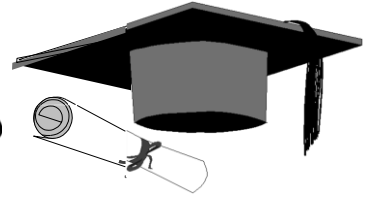
Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Aceh Barat, 30 Desember 2020

Yang membuat pernyataan,



Ikhwanul Muslimin
1605901010088



Alhamdulillah saya ucapkan kepada Allah SWT, Atas berkat rahmat serta karunia-Nya. Saya masih diberikan kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Sujud syukur saya ucapkan kepada-Mu Ya Rabb, karena telah menghadihkan orang-orang yang berarti disekeliling saya, yang selalu memberi semangat dan doa sehingga skripsi saya ini dapat diselesaikan dengan baik. Karya sederhana ini saya persembahkan untuk:

**Ayahanda dan Ibunda Tercinta
Bapak Muhrohim dan Ibu Dahwati**

Saya masih belum dapat membayar semua kebaikan, keringat, dan juga air mata yang selalu tcurahkan untuk saya dari Ayahanda dan Ibunda tercinta. Terimakasih atas segala do'a dan dukungan baik dalam bentuk moral maupun materi. Karya sederhana ini saya persembahkan untuk Ayahanda dan Ibunda, sebagai wujud terima kasih atas pengorbanan dan jerih payah kalian sehingga saya dapat menggapai cita-cita mendapatkan gelar Sarjana Pertanian di Universitas Teuku Umar.

Dosen Pembimbing

Ibu Khori Suci Maifianti, SP.,M.Si dan Bapak Dedy Darmansyah, SP.,M.Si Terimasih atas arahan dan bimbingan dalam proses penulisan skripsi ini. Terimakasih telah menjadi orang tua kedua saya di kampus dan terimakasih telah memberikan motivasi yang akan saya kenang sepanjang masa.

Sahabat dan Teman di Kampus UTU Tercinta

Untuk teman-teman Agribisnis 16, terimakasih telah sama-sama melewati kisah senang dan susah ketika masa-masa kuliah dan menjadi sahabat terhebat sepanjang masa, semoga selalu kompak dan sukses. Ucapan terimakasih khusus untuk seseorang yang istimewa Novia Afriza. Teman diskusi sahabat berpikir yang memberikan inspirasi dalam penulisan skripsi ini Ayu Novita, Maya Afrisa Lena dan Edy Suryono.

Sahabat Tim SKS

Sebuah tim yang terdiri dari 8 orang sahabat dari awal hingga akhir kuliah di dalam kampus maupun di luar kampus, Kriswanto, Hamdani, Rika Kusuma, Nurahmah, Reskita Wahyuni, Ria Selfiandira, Leni Agustin, terimakasih kalian telah menjadi keluarga baru ketika saya masuk kedalam dunia perkuliahan dan menjadi tempat berkeluh kesah, bersenang-senang, bersendagurau dan hal-hal lain. Kalian merupakan sahabat terhebat dalam hidup saya.

ABSTRAK

Ikhwanul Muslimin. Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya. Di bawah Bimbingan Khori Suci Maifianti dan Dedy Darmansyah.

Kelapa sawit merupakan komoditas utama sektor pertanian di Kabupaten Nagan Raya hal ini dibuktikan dengan luas lahan perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Nagan Raya menjadi yang terluas diantara beberapa kabupaten di Provinsi Aceh. Desa Krueng Itam sebagai salah satu desa di mana mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani kelapa sawit dan menggantungkan hidupnya dari hasil perkebunan kelapa sawit. Dalam pemasaran untuk menjual TBS (Tandan Buah Segar) kelapa sawit petani masih bergantung kepada pedagang pengumpul (agen) yang dalam hal ini disebut dengan istilah “Tauke Sawit” (toke sawit). Pada awalnya hubungan yang terjadi antara petani kelapa sawit dengan tauke sawit hanya sebatas hubungan ekonomi saja, seperti hubungan jual-beli antara penjual dan pembeli. Namun dalam perkembangannya, hubungan tersebut berubah menjadi hubungan ketergantungan dan kepentingan yang mengarah pada hubungan patron klien. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan proses wawancara yang diharapkan mampu memberikan gambaran tentang hubungan sosial antara tauke dengan petani dan mejabarkan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya hubungan tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian, hubungan antara tauke sawit dan petani sawit merupakan hubungan patron klien di mana tauke sawit sebagai patron dan petani sawit sebagai klien. Hubungan patron klien antara tauke sawit dengan petani sawit di Desa Krueng Itam dilatarbelakangi hubungan saling membutuhkan dan saling ketergantungan, petani sawit membutuhkan tauke untuk menyerap hasil panen TBS kelapa sawit dan tauke butuh TBS kelapa sawit dari petani untuk dijual ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS). Dalam hubungan kerjasama ini petani biasanya akan meminjam uang untuk kebutuhan modal dan lain-lain kepada tauke, hal ini membuat ketergantungan petani kepada tauke lebih besar sehingga masing-masing dari mereka akan menjaga hubungan tersebut dengan menghormati norma-norma yang ada agar hubungan yang sudah terjalin tidak rusak begitu saja. Hubungan patron klien lebih tampak pada hubungan antara tauke dengan petani kecil, hal ini karena adanya perbedaan status sosial ekonomi yang jelas antara keduanya, sehingga peran tauke sebagai patron menjadi sangat besar.

Kata Kunci: Patron-klien, Hubungan Sosial, Petani Sawit, Tauke Sawit, Kelapa Sawit, Nagan Raya

ABSTRACT

Ikhwanul Muslimin. Patron Client Social Relations between Oil Palm Farmers and Palm Oil Tauke in Krueng Itam Village, Tadu Raya District, Nagan Raya Regency. Under the guidance of Khori Suci Maifianti and Dedy Darmansyah.

Oil palm is the main commodity in the agricultural sector in Nagan Raya Regency. This is evidenced by the area of land for oil palm plantations in Nagan Raya District being the largest among several districts in Aceh Province. Krueng Itam Village is where the majority of the population work as oil palm farmers and depend on oil palm plantations for their livelihoods. In marketing to sell FFB (Fresh Fruit Bunches) palm oil, farmers still depend on collecting traders (agents), which in this case is referred to as "Tauke Sawit" (Toke Sawit). Initially, the relationship between oil palm farmers and palm oil agent was limited to economic relations, such as the buying and selling relationship between the seller and the buyer. But in its development, this social relationship turns into a relationship of dependence and interest that leads to a client patron relationship. This research uses descriptive qualitative approach with observation and interview as data collection techniques, which is expected to be able to provide an overview of the social relationship between the tauke and farmers and describe the factors that cause this relationship.

Based on the research results, the relationship between the oil palm tauke and oil palm farmers is a patron-client relationship where the oil palm tauke is the patron and the oil palm farmer as the client. The client patron relationship between the oil palm tauke and oil palm farmers in Krueng Itam Village is motivated by a relationship of mutual need and interdependence, oil palm farmers need tauke to absorb harvest yields and business owners need FFB palm oil from farmers to sell to Palm Oil Mills (POM). In this cooperative relationship, farmers will usually borrow money for capital and other things to the tauke. This makes farmers more dependent on the tauke so that each of them will maintain the relationship by respecting the existing norms so that the relationship that has been maintained does not just break. The patron-client relationship is more visible in the relationship between the tauke and small farmers, this is because there is a clear difference in socio-economic status between them, so that the role of the tauke as a patron is very large.

Keywords: Patron-client, Social Relations, Palm Oil Farmers, Palm Oil Tauke, Palm oil, Nagan Raya

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan **Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya**, sebagai tugas akhir akademis pada Program Studi Agribisnis Universitas Teuku Umar.

Shalawat serta salam selalu tercurah kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan petunjuk kepada umat manusia dengan akhlak dan budi pekertinya menuju peradaban ke arah yang lebih baik, serta para keluarga, para sahabat, dan para pengikutnya yang setia dan taat hingga akhir zaman, karena berkat perjuangan beliaulah sampai detik ini kita masih dapat menikmati manisnya Iman dan Islam.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ayahanda dan Ibunda yang telah mendidik, membimbing dan memberikan motivasi kepada penulis selama penyelesaian penulisan skripsi ini.
2. Ibu Khori Suci Maifianti, SP..M.Si selaku dosen pembimbing utama yang telah banyak membimbing dan membantu penulis hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

3. Bapak Dedy Darmansyah, SP.,M.Si selaku dosen pembimbing anggota, yang telah banyak membimbing dan membantu penulis hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.
4. Ibu Devi Agustia, SP, M.Si selaku ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar.
5. Ibu Ir. Yuliatul Muslimah, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar.
6. Seluruh Dosen Fakultas pertanian yang telah mengajarkan dan memberi ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjalani perkuliahan di Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar.
7. Teman-teman mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar yang telah memberikan banyak dukungan, bantuan dan motivasi kepada penulis selama penyelesaian penulisan skripsi ini.
8. Pemerintah dan masyarakat Desa Krueng Itam yang telah menerima penulis untuk mengadakan penelitian dan memberikan data dan informasi yang diperlukan sebagai materi skripsi

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna, penulis menerima saran dan kritik yang bersifat membangun untuk penyempurnaan penulisan.

Terimakasih. Wassalam

Meulaboh, 28 Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBARAN PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBARAN PENGESAHAN PENGUJI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Kajian Teoritis	9
2.1.1. Kelapa Sawit	9
2.1.2. Perkebunan Rakyat	9
2.1.3. Petani Swadaya	10
2.1.4. Teori Interaksi Sosial	10
2.1.5. Teori Modal Sosial.....	10
2.1.6. Patron-Klien.....	11
2.1.7. Patron-Klien Dalam Perspektif Pertukaran.....	13
2.1.8. Kerjasama (Cooperation).....	15
2.1.9. Konsep Kepercayaan (<i>Trust</i>)	15

2.1.10. Saluran Pemasaran	16
2.2. Penelitian Terdahulu.....	17
2.3. Kerangka Berpikir	20
BAB III. METODE PENELITIAN	21
3.1. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	21
3.2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....	21
3.2.1. Lokasi Penelitian.....	21
3.2.2. Waktu Penelitian.....	22
3.3. Tahap-Tahap Penelitian.....	22
3.3.1. Tahap Persiapan Penelitian.....	22
3.3.2. Tahap pelaksanaan penelitian	22
3.3.3. Tahap evaluasi dan pelaporan.....	22
3.4. Jenis Dan Sumber Data	23
3.4.1. Data Primer	23
3.4.2. Data Sekunder	23
3.5. Teknik Pengumpulan Data	23
3.5.1. Teknik pengumpulan data primer	23
3.5.2. Teknik Pengumpulan Data Sekunder	24
3.6. Teknik Penentuan Sampel/ <i>Informan</i>	24
3.6.1. <i>Key Informan</i>	26
3.7. Instrument Penelitian.....	27
3.8. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	28
3.8.1. Reduksi Data (Data Reduction)	28
3.8.2. Display Data (Data Display).....	29
3.8.3. Penarikan Kesimpulan (Conclusion drawing/verification).....	29
3.9. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	29
3.9.1. Triangulasi	30
3.9.2. Pemeriksaan Teman Sejawat	31
3.9.3. <i>Member Check</i>	31
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1. Hasil.....	32

4.1.1.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	32
4.1.2.	Gambaran Umum Informan Tauke Sawit.....	35
4.1.3.	Gambaran Umum Informan Petani Sawit.....	49
4.2.	Pembahasan	59
4.2.1.	Interaksi Sosial Antara Petani Sawit dengan Tauke sawit.....	59
4.2.2.	Faktor-faktor Penyebab Hubungan Patron Klien Antara Petani Sawit dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam.	66
BAB V. PENUTUP.....		83
5.1.	Kesimpulan.....	83
5.2.	Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA		xv

DAFTAR TABEL

No.	Tabel	Halaman
1.	Luas Tanam dan Areal Produksi Kelapa Sawit Perkebunan Rakyat Menurut kabupaten/Kota Tahun 2016-2017	2
2.	Luas Tanam dan Areal Produksi Kelapa Sawit Perkebunan Rakyat Menurut Kabupaten/Kota Tahun 2016-2017	3
3.	Jumlah Penduduk dan Rumah Tangga (KK) di Kecamatan Tadu Raya Menurut Desa Tahun 2018	4
4.	Penelitian Terdahulu	18
5.	Daftar <i>Key Informan</i> Tauke sawit	26
6.	Daftar <i>Key Informan</i> Petani sawit	27
7.	Sarana Umum di Desa Krueng Itam Berdasarkan Fungsi	33
8.	Jumlah Penduduk, Presentase dan Kepadatan Penduduk di Desa Krueng Itam	34
9.	Distribusi Penduduk Desa Krueng Itam Berdasarkan Mata Pencarian ...	34
10.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Kelamin	36
11.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Usia	38
12.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Tingkat Pendidikan	39
13.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Lama Usaha	41
14.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jumlah Petani Lagganan	42
15.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Kepemilikan Surat Pengantar Buah (SPB).....	43
16.	Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan	

Jumlah Penjualan TBS	44
17. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Pinjaman yang Diberikan	46
18. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Timbangan yang Digunakan	48
19. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Suku	49
20. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Kelamin	50
21. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Usia	51
22. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Tingkat Pendidikan	53
23. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Pengalaman Usahatani Sawit	54
24. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Luas Lahan Panen	55
25. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jumlah Produksi	56
26. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Hubungan Pinjaman kepada Tauke	57
27. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Pendapatan	59
28. Hubungan Pinjaman Petani Kepada Tauke	74

DAFTAR GAMBAR

No.	Gambar	Halaman
1.	Variasi Tingkat Pemasaran	19
2.	Kerangka Pemikiran	22
3.	Variasi Saluran Pemasaran TBS di Desa Krueng Itam	35

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk sosial yang tidak mungkin bisa hidup sendiri, maka diperlukan manusia lain untuk saling berinteraksi antara satu individu dengan individu lain, ataupun dengan kelompok untuk bisa saling bergantung dan saling memberikan manfaat antar satu sama lainnya. Dengan adanya ketergantungan ini maka terciptalah suatu interaksi sosial di lingkungan tersebut. Sifat interaksi sosial yang kemudian menciptakan adanya hubungan sosial yang dapat membentuk hubungan pertalian antara pihak-pihak yang berinteraksi. Sebagai seorang individu manusia mempunyai kebutuhan primer dan sekunder, seperti manusia butuh makan, minum, pakaian dan tempat tinggal, maka untuk memenuhi kebutuhannya tersebut manusia akan melakukan suatu usaha untuk memanfaatkan alam dan lingkungan sekitarnya atau berinteraksi dengan manusia lainnya dan berkerjasama untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu bentuk usaha memanfaatkan alam dan lingkungan sekitarnya yang dilakukan manusia dalam memenuhi kebutuhannya adalah bertani atau berkerja pada sektor pertanian.

Sektor pertanian memegang peranan penting dalam mendorong berkembangnya sektor ekonomi serta mampu menyerap tenaga kerja produktif pedesaan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu sektor pertanian yang sangat berkembang pesat di Indonesia saat ini adalah sektor perkebunan kelapa sawit. Di Kabupaten Nagan Raya, sektor pertanian, khususnya perkebunan kelapa sawit merupakan komoditi unggulan (leading sector), hal ini

terlihat dari luas areal tanam kelapa sawit yang ada di Kabupaten Nagan Raya yang menempati posisi pertama kabupaten dengan perkebunan kelapa sawit terluas dan produksi tertinggi di provinsi Aceh, dengan luas mencapai 50.664 Ha, dengan produksi mencapai 115.078 ton pada tahun 2017 (BPS Aceh, 2019).

Tabel 1. Luas Tanam dan Produksi Kelapa Sawit Perkebunan Rakyat Provinsi Aceh Menurut Kabupaten/Kota Tahun 2016-2017

No.	Kabupaten/Kota	2016		2017	
		Luas (Ha)	Produksi (Ton)	Luas (Ha)	Produksi (Ton)
Kabupaten					
1.	Simeulue	3.813	1.750	3.813	1.755
2.	Aceh Singkil	31.351	74.885	32.176	78.593
3.	Aceh Selatan	9.270	15.325	10.221	19.824
4.	Aceh Tenggara	2.406	4.490	2.406	4.490
5.	Aceh Timur	25.842	28.909	25.997	29.094
6.	Aceh Tengah	-	-	-	-
7.	Aceh Barat	9.008	16.420	9.141	16.420
8.	Aceh Besar	1.664	680	1.664	424
9.	Pidie	99	31	100	32
10.	Bireuen	3.751	2.249	4.142	2.538
11.	Aceh Utara	17.911	39.643	18.185	48.361
12.	Aceh Barat Daya	17.314	14.260	18.922	28.184
13.	Gayo Lues	-	-	-	-
14.	Aceh Tamiang	20.902	39.573	21.056	39.988
15.	Nagan Raya	49.399	10.8929	50.664	115.078
16.	Aceh Jaya	14.458	17.188	14.625	17.201
17.	Bener Meriah	1.300	100	1.300	100
18.	Pidie Jaya	746	763	746	780
Kota					
1.	Banda Aceh	-	-	-	-
2.	Sabang	-	-	-	-
3.	Langsa	409	865	410	865
4.	Lhokseumawe	210	244	208	246
5.	Subulussalam	18.377	33.314	18.703	33.319
Jumlah/Total		228.230	399.618	234.479	437.292

Sumber: BPS Aceh

Areal perkebunan tersebar pada beberapa kecamatan yang ada di Kabupaten Nagan raya. Areal perkebunan terluas berada di Kecamatan Tadu Raya dengan luas mencapai 16.441 Ha dengan produksi sebesar 9.134,48 ton pada tahun 2017.

Tabel 2. Luas Tanam dan Produksi Kelapa Sawit Perkebunan Rakyat di Kabupaten Nagan Raya Menurut Kecamatan Tahun 2016-2017

No	Kecamatan	Luas (Ha)	Produksi (Ton)
1.	Darul Makmur	14.665,65	29.313,00
2.	Tripa Makmur	3.099,13	6.198,25
3.	Kuala	2.371,86	1.317,70
4.	Kuala Pesisir	3.293,69	1.829,83
5.	Tadu Raya	16.441,65	9.134,48
6.	Beutong	3.577,46	1.987,48
7.	Beutong Ateuh Banggala	-	-
8.	Seunagan	454,41	252,45
9.	Suka Makmue	529,79	294,33
10.	Seunagan Timur	610,87	339,37
	Nagan Raya	45.044,51	50.666,89

Sumber: BPS Nagan Raya

Sebagian besar lahan perkebunan kelapa sawit tersebut merupakan pola kelapa sawit swadaya atau mandiri. Pola pengelolaan kebun kelapa sawit swadaya merupakan pengusahaan atau pengelolaan kebun yang dilakukan oleh individu-individu dalam masyarakat secara swadaya dengan dana sendiri dan usaha mandiri. Perkebunan kelapa sawit menjadi sektor pertanian yang menopang perekonomian dan kesejahteraan masyarakat. Hampir sebagian besar masyarakat menggantungkan hidupnya pada perkebunan kelapa sawit dan menjadikan sawit sebagai sumber pendapatan utama.

Desa Krueng Itam merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Tadu Raya dengan jumlah penduduk terbanyak diantara total 22 desa yang ada di Kecamatan Tadu Raya, yakni mencapai 1.768 jiwa dengan 448 KK.

Tabel 3. Jumlah Penduduk dan Rumah Tangga (KK) di Kecamatan Tadu Raya Menurut Desa Tahun 2018

No	Nama Desa	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Jumlah KK
1.	Alue Bata	1.320	397
2.	Gunong Sapek	204	62
3.	Sarah Mantok	157	46
4.	Pasi Luah	373	86
5.	Gunong Gelugo	360	98
6.	Gunong Kapok	302	67
7.	Gunong Pungki	1.324	359
8.	Alue Siron	344	92
9.	Cot Mu	465	151
10.	Babah Rot	1.074	289
11.	Babah dua	1.478	343
12.	Batu Raja	692	176
13.	Simpang Jaya	442	120
14.	Sumber Daya	982	247
15.	Rantau Selamat	1.153	327
16.	Alue Sapeng	500	128
17.	Krueng Itam	1.768	448
18.	Alue Gajah	164	46
19.	Alue Labu	180	43
20.	Gapa Garu	243	60
21.	Kuala Tadu	791	249
22.	Cot Me	1.211	353
Jumlah		15.507	4.187

Sumber: BPS Nagan Raya

Desa Krueng Itam merupakan salah satu desa pertanian, terutama pertanian kelapa sawit sehingga sebagian besar profesi utama masyarakat adalah petani dengan perekonomian yang ditopang oleh perkebunan kelapa sawit. Dari jumlah 448 KK 90% penduduk bermata pencaharian utama sebagai petani dan buruh pertanian, selebihnya PNS, honorer dan pedagang. Dilihat dari penghasilan masyarakat Desa Krueng Itam tergolong dalam kategori makmur karena selain pada lahan pertanian perkebunan sawit, mata pencaharian masyarakat Desa Krueng Itam juga berasal dari hasil memelihara hewan ternak berupa sapi atau

kambing. Rata-rata penghasilan petani di Desa Krueng Itam berkisar Rp.1.500.000, s/dRp.3.500.000/perbulan. Masyarakat Desa Krueng Itam sangat kental dengan tradisi peninggalan leluhur. Pada setiap acara pernikahan, meninggal, mendirikan rumah/bangunan masih dilaksanakan secara adat. Selain itu Kegotongroyongan masyarakat masih kuat. Kondisi kesehatan masyarakat tergolong cukup baik karena desa ini telah terdapat Puskesmas Pembantu dan bidan desa.

Mayoritas masyarakat Desa Krueng Itam bermata pencaharian sebagai petani kelapa sawit. Pada perkebunan kelapa sawit dengan pola pengelolaan swadaya diperlukan perantara dalam memasarkan TBS (Tandan Buah Segar) ke konsumen yang dalam hal ini adalah PKS (Pabrik Kelapa Sawit), sehingga muncul profesi agen TBS atau pedagang pengumpul TBS yang biasa dipanggil dengan istilah tauke sawit atau toke sawit yang membeli dan mengumpulkan TBS hasil panen dari petani untuk dijual kembali kepada PKS sehingga tugas pemasaran ini dilakukan oleh tauke sawit.

Selain memegang peran penting dalam pemasaran TBS tauke sawit juga berperan penting dalam penyediaan modal bagi petani dalam mengelola perkebunan miliknya terutama petani kecil dengan luas lahan sawit yang cenderung kecil serta yang mengalami keterbatasan dalam hal modal, seperti saat tiba masa pemupukan dan petani membutuhkan uang untuk membeli pupuk petani akan meminjam uang kepada tauke sawit, hal ini juga dilakukan ketika petani membutuhkan uang untuk keperluan-keperluan lain. Hal ini dapat dilakukan karena tauke memiliki kemampuan dan sumberdaya ekonomi yang

cukup besar. Petani akan membalas jasa pemberian pinjaman dari tauke tersebut dengan kesetiaan dalam menjual TBS hasil panen atau disebut petani pelanggan.

Peran penting tauke sawit dalam hal pemasaran TBS maupun penyediaan modal bagi petani sawit menimbulkan ketergantungan petani sawit terhadap sosok tauke sawit. Hubungan ketergantungan yang diikuti dengan perbedaan yang mencolok terhadap kepemilikan sumberdaya ekonomi ini membuat adanya perbedaan status sosial ekonomi diantara petani sawit dan tauke sawit layaknya hubungan antara atasan dengan bawahan atau hubungan antara bos dengan anak buah sebagaimana yang umumnya terdapat pada hubungan patron-klien. Dalam hubungan ini tauke disebut patron sedangkan petani sawit disebut klien, di mana petani diposisikan sebagai bawahan atau anak buah yang bergantung kepada tauke sebagai atasan atau bos. Relasi patron klien antara tauke sawit dan petani sawit ini telah berlangsung lama di masyarakat.

Hubungan patron-klien bersifat vertikal, hal ini dikarenakan pihak tauke berada pada posisi status kelas atas yang memiliki kekuasaan dan kekuatan (superior) terutama kekuatan sumberdaya yang dimilikinya dan petani kelas bawah (inferior) sehingga tidak jarang dalam relasi patron-klien tersebut petani sering dirugikan. Misalnya, dalam penetapan harga dan potongan TBS yang secara sepihak dilakukan oleh tauke, di mana harga yang ditetapkan tauke lebih rendah dan potongan lebih besar dibanding harga dan potongan yang ditetapkan PKS. Meskipun secara teori akan lebih menguntungkan bila petani menjual TBS secara langsung ke PKS karena harga lebih tinggi dan potongan lebih rendah namun petani lebih memilih menjual TBS kepada tauke sawit dan hanya pasrah menerima harga yang ditentukan, hal ini dapat menjurus kepada tindakan

eksploitasi dan tindakan lain yang hanya menguntungkan sebelah pihak yang dilakukan tauke dengan memanfaatkan ketergantungan petani dan ketidaksetaraan status sosial ekonomi dalam hubungan patron klien antara petani sawit dan tauke sawit, seperti yang dikemukakan oleh Levinson dan Melvin Ember (1996) dalam Qurrata (2017), hubungan patron-klien kelihatan sebagai suatu fakta sosial-kultural dan hanya didasarkan pada perjanjian informal yang menjadi penghubung dari hubungan politik, sosial dan ekonomi yang diwarnai ketidaksetaraan, maka peluang untuk terjadinya eksploitasi menjadi sangat besar.

Melihat latar belakang adanya hubungan ketergantungan antara petani sawit dengan tauke sawit dalam menjalankan usahatani dan berbagai aspek sosial ekonomi yang menyertainya tersebut membuat peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Hubungan Sosial Patron-klien Antara Petani Sawit dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang ada maka dapat disimpulkan beberapa rumusan masalah yang akan di bahas pada penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana hubungan patron-klien antara petani sawit dengan tauke sawit di Desa Krueng Itam, Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya ?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya hubungan patron-klien antara petani sawit dengan tauke sawit di desa Krueng Itam, Kecamatan Tadu Raya, Kabupaten Nagan Raya ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut, yaitu:

1. Mengetahui bagaimana hubungan patron klien yang terjadi antara petani sawit dengan tauke sawit di desa Krueng Itam, Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya.
2. Menganalisa Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya hubungan patron-klien antara petani sawit dengan tauke sawit di desa Krueng Itam, Kecamatan Tadu Raya, Kabupaten Nagan Raya.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang didapat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai bentuk hubungan sosial yang terjadi antara petani sawit dan tauke sawit serta kedudukan dan peran masing-masing dalam hubungan ini sehingga hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan dan pertimbangan dalam mengambil keputusan.
2. Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi serta rujukan mengenai hubungan sosial antara petani dan tauke terutama hubungan patron-klien dalam usahatani kelapa sawit.
3. Bagi pengambil kebijakan, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan terkait upaya meningkatkan kesejahteraan petani sawit khususnya di desa Krueng Itam, Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kajian Teoritis

2.1.1. Kelapa Sawit

Kelapa sawit merupakan tanaman perkebunan penting penghasil minyak makanan, minyak industri maupun bahan bakar nabati (biodiesel). Kelapa sawit memberikan pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi dan sosial. Sebagai salah satu komoditas ekspor pertanian terbesar Indonesia, membuat kelapa sawit mempunyai peran penting sebagai sumber penghasil devisa maupun pajak yang besar. Dalam proses produksi maupun pengolahan industri, perkebunan kelapa sawit juga mampu menciptakan kesempatan dan lapangan pekerjaan khususnya bagi masyarakat pedesaan sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Ditjenbun, 2019).

2.1.2. Perkebunan Rakyat

Perkebunan Rakyat (tidak berbadan hukum) adalah perkebunan yang diselenggarakan atau dikelola oleh rakyat/pekebun yang dikelompokkan dalam usaha kecil tanaman perkebunan rakyat dan usaha rumah tangga perkebunan rakyat (Ditjenbun, 2019).

Dalam konteks kelapa sawit, Fauzi (2012) *dalam* Junaidi (2016) mengatakan, perkebunan rakyat adalah perkebunan kelapa sawit yang dikelola oleh rakyat memiliki luas lahan yang terbatas, yaitu 1-10 ha. Dengan luas lahan tersebut, tentunya menghasilkan produksi TBS yang terbatas pula sehingga penjualannya sulit dilakukan apabila ingin menjualnya langsung ke prosesor/industri pengolah.

2.1.3. Petani Swadaya

Petani swadaya merupakan petani yang mengusahakan kebun yang dimilikinya dibangun di atas tanah milik sendiri atau tanah milik komunitas/ulayat. Dalam hal penentuan luas, didasarkan pada kebutuhan ekonomi rumah tangga dan sistem pembangunan dilakukan secara individu (Aleksander, 2009 *dalam* Junaidi, 2016).

2.1.4. Teori Interaksi Sosial

Sebagai makhluk sosial salah satu sifat manusia adalah keinginan untuk hidup bersama dengan manusia lainnya, berinteraksi dan menjalin hubungan dengan manusia lainya atau dengan kelompok dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Melalui hubungan itu manusia ingin menyampaikan maksud, tujuan dan keinginannya masing-masing. Kimmbal Young dan Raymond mengartikan interaksi sosial adalah sebagai kunci dari semua kehidupan sosial, oleh karena itu tanpa interaksi sosial tak akan mungkin ada kehidupan besama (Basrowi, 2005).

2.1.5. Teori Modal Sosial

Modal sosial didefinisikan sebagai serangkaian nilai dan norma atau aturan informal yang dimiliki bersama diantara para anggota suatu kelompok masyarakat yang dapat digunakan untuk menjalin kerjasama diantara mereka. Modal sosial sendiri merupakan kapabilitas yang muncul dari kepercayaan umum di dalam sebuah masyarakat atau di bagian-bagian tertentu darinya (Fukuyama, 2002).

Modal sosial tidak semata-mata dilihat sebagai sebuah hasil melainkan lebih kepada proses yang terjadi. Dalam prosesnya modal sosial senantiasa terbentuk dan terakumulasi. Berbeda dengan bentuk modalitas lain, modal sosial tidak akan

pernah habis ketika dipakai, namun justru akan semakin baik kualitasnya apabila sering dimanfaatkan. Modal sosial terutama berakar pada gagasan kepercayaan, norma, dan jaringan informal dan percaya bahwa relasi sosial adalah sumber daya yang berharga (Bhandari dan Yasinoubu, 2009 *dalam* Fathy 2019).

2.1.6. Patron-Klien

Istilah “patron” berasal dari ungkapan bahasa Spanyol yang secara etimologis berarti “seseorang yang memiliki kekuasaan (power), status, wewenang dan pengaruh” sedangkan klien berarti “bawahan” atau orang yang diperintah dan yang disuruh (Usman, 2004). Dalam literatur lain, Hefni (2009) menyebutkan Istilah patron berasal dari bahasa Latin “*patronus*” atau “*pater*”, yang berarti ayah (*father*). Seorang yang memberikan perlindungan dan manfaat serta mendanai dan mendukung terhadap kegiatan beberapa orang, sedangkan klien juga berasal dari istilah Latin “*cliens*” yang berarti pengikut, dalam literatur ilmu sosial patron merupakan konsep hubungan strata sosial dan penguasaan sumber ekonomi.

Konsep patron selalu diikuti oleh konsep klien, karena tanpa konsep klien konsep patron tentu saja tidak akan ada, sehingga kedua istilah tersebut membentuk suatu hubungan khusus yang disebut dengan istilah *clientelism*. Istilah ini merujuk pada sebuah bentuk organisasi sosial yang dicirikan oleh hubungan patron-klien, di mana patron yang berkuasa dan kaya memberikan pekerjaan, perlindungan, infrastruktur, dan berbagai manfaat lainnya kepada klien yang tidak berdaya dan miskin. Imbalannya, klien memberikan berbagai bentuk kesetiaan, pelayanan, dan bahkan dukungan politik kepada patron (Hefni, 2009).

Pola hubungan patron-klien merupakan aliansi dari dua kelompok komunitas atau individu yang tidak sederajat, baik dari segi status, kekuasaan, maupun penghasilan, sehingga menempatkan klien dalam strata yang lebih rendah (inferior), dan patron dalam strata yang lebih tinggi (Kausar dan Zaman, 2011).

Scott menyatakan bahwa, interaksi patron klien, melibatkan persahabatan instrumental di mana seorang individu dengan status sosial-ekonomi yang lebih tinggi (patron) menggunakan pengaruh dan sumber dayanya untuk menyediakan perlindungan dan/atau keuntungan-keuntungan bagi seseorang dengan status lebih rendah (klien) (James Scott, 1993). Ciri-ciri hubungan patron-klien menurut Scott (1981) adalah sebagai berikut:

1. Adanya kepemilikan sumberdaya ekonomi yang tidak seimbang antara patron dengan klien.
2. Adanya hubungan Resiprositas, yaitu hubungan yang saling menguntungkan, saling memberi dan menerima walupun dalam kadar yang tidak seimbang.
3. Hubungan Loyalitas, kesetiaan atau kepatuhan.
4. Hubungan Personal yang bersifat langsung dan intensif antara patron dengan klien.

Hubungan kerjasama antara patron dengan klien ini mengutamakan hubungan sosial, pertemanan atau kekerabatan, bukan menggunakan kontrak atau perjanjian kerja. Hubungan kekerabatan ini tidak harus hubungan satu darah, satu keturunan, tetapi juga hubungan yang saling akrab seperti tetangga tetapi sudah dianggap seperti saudara sendiri.

2.1.7. Patron-Klien Dalam Perspektif Pertukaran

Hubungan antara Patron dan Kliennya merupakan hubungan yang berat sebelah, bantuan-bantuan yang diberikan oleh patron lebih segera nampak, baik berupa bantuan ekonomi, maupun dalam bentuk perlindungan terhadap pemerasan yang sah maupun tidak sah dari pihak penguasa. Sebagai imbalannya maka para klien memberikan modal dalam lingkup tidak nyata (intangible assets) seperti : informasi-informasi, loyalitas, atau dukungan politik (Pelras, 1971).

Terdapat unsur pertukaran barang atau jasa bagi pihak-pihak yang terlibat dalam pola hubungan patron-klien. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pola hubungan semacam ini dapat dimasukkan ke dalam hubungan pertukaran yang lebih luas, yaitu teori pertukaran. Adapun asumsi dasar yang diajukan oleh teori ini adalah bahwa transaksi pertukaran akan terjadi apabila kedua belah pihak dapat memperoleh keuntungan dari adanya pertukaran tersebut (G. Istiqlal, 2015)

Menurutnya Scott seorang patron berposisi dan berfungsi sebagai pemberi terhadap kliennya, sedangkan klien berposisi sebagai penerima segala sesuatu yang diberikan oleh patronnya (Scott, 1972). Adapun arus patron ke klien yang dideteksi oleh James Scott berkaitan dengan kehidupan petani adalah sebagai berikut:

1. Penghidupan subsistensi dasar yaitu pemberian pekerjaan tetap atau tanah untuk bercocok tanam.
2. Jaminan krisis subsistensi, patron menjamin dasar subsistensi bagi kliennya dengan menyerap kerugian-kerugian yang ditimbulkan oleh permasalahan pertanian (paceklik dan lain-lain) yang akan mengganggu kehidupan kliennya.
3. Perlindungan. Perlindungan dari tekanan luar.

4. Makelar dan pengaruh. Patron selain menggunakan kekuatannya untuk melindungi kliennya, dan menarik keuntungan/hadiah dari kliennya sebagai imbalan atas perlindungannya.
5. Jasa patron secara kolektif. Secara internal patron sebagai kelompok dapat melakukan fungsi ekonomisnya secara kolektif, yaitu mengelola berbagai bantuan secara kolektif bagi kliennya.

Sedangkan arus dari klien ke patron, menurut James Scott adalah jasa atau tenaga yang berupa keahlian teknisnya bagi kepentingan patron. Adapun jasa-jasa tersebut berupa jasa pekerjaan dasar/pertanian, jasa tambahan bagi rumah tangga, jasa domestik pribadi, pemberian makanan secara periodik dan lain-lain.

Hubungan antara patron dan klien merupakan hubungan saling ketergantungan yang cukup menarik, hal ini karena ketergantungan klien kepada patron lebih besar. Ketergantungan semacam ini karena adanya hutang budi klien kepada patron yang muncul selama hubungan pertukaran berlangsung. Patron sebagai pihak yang memiliki kemampuan lebih besar dalam menguasai sumber daya ekonomi dianggap lebih banyak melakukan pemberian dan lebih berjasa kepada klien, sementara klien sendiri tidak selamanya mampu membalas pemberian dan jasa tersebut secara seimbang.

Ketidakmampuan klien di atas, memunculkan rasa utang budi klien kepada patron, yang pada gilirannya dapat melahirkan ketergantungan. Hubungan ketergantungan yang terjadi dalam salah satu aspek kehidupan sosial, dapat meluas ke aspek-aspek kehidupan sosial lain (Hefni, 2009).

Bagi klien, kunci utama yang mempengaruhi tingkat ketergantungan dan penlegitimasiannya kepada patron adalah perbandingan antara jasa yang

diberikannya kepada patron dan hasil/jasa yang diterimanya. Makin besar nilai yang diterimanya dari patron dibanding biaya yang harus ia kembalikan, maka makin besar kemungkinannya ia melihat ikatan patron-klien itu menjadi sah.

2.1.8. Kerjasama (Cooperation)

Pada dasarnya Kerjasama timbul apabila orang menyadari bahwa mereka mempunyai kepentingan yang sama dan pada saat yang bersamaan mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian terhadap diri sendiri untuk memenuhi kepentingan tersebut; kesadaran akan adanya kepentingan-kepentingan yang sama dan adanya organisasi merupakan fakta-fakta yang penting dalam kerja sama yang berguna (Charles H. Cooley *dalam* Soekanto, 2007).

Kerjasama dapat terjadi apabila seseorang atau sekelompok orang dapat mendapat keuntungan atau manfaat dari orang atau kelompok lainnya, demikian pula sebaliknya kedua belah pihak yang mengadakan hubungan sosial masing-masing menganggap kerjasama lebih menguntungkan daripada bekerja sendiri (Abdulsyani, 2002).

2.1.9. Konsep Kepercayaan (Trust)

Kepercayaan dapat diartikan sebagai kemauan seseorang untuk bertumpu dan bergantung pada orang lain di mana kita memiliki keyakinan padanya. Kepercayaan merupakan kondisi mental yang didasarkan oleh situasi seseorang dan konteks sosialnya. Ketika seseorang mengambil suatu keputusan, ia akan lebih memilih keputusan berdasarkan pilihan dari orang-orang yang lebih dapat ia percaya dari pada yang kurang dipercayai (Moorman, 1993).

Bentuk kepercayaan itu bisa dilihat dari kemunculan kepercayaan tersebut, yaitu, bentuk kepercayaan dapat dibagi atas kepercayaan askriptif dan

kepercayaan prososial. Kepercayaan askriptif muncul dari hubungan yang diperoleh berdasarkan atas ciri-ciri yang melekat pada pribadi seperti latar belakang kekerabatan, etnis, dan keturunan yang dimiliki. Sedangkan kepercayaan prososial muncul melalui proses interaksi sosial yang dibangun oleh para aktor yang terlibat (Ahmadi, 2017).

2.1.10. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan seperangkat organisasi yang saling memiliki ketergantungan yang terlibat dalam pembuatan, pengelolaan maupun pemasaran produk yang berguna untuk kemudian dapat digunakan oleh konsumen (Arbi, 2018).

Sudiyono (2001) *dalam* Kausar (2011), menyatakan bahwa lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang melakukan atau menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari tangan produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lain. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk-produk pertanian diantaranya adalah sebagai berikut:

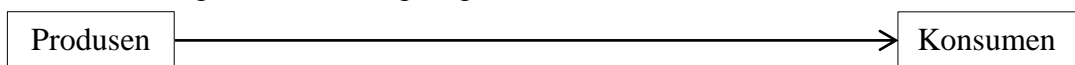
1. Tengkulak atau pedagang/toke adalah lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak ini melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai, ijon maupun kontrak pembelian.
2. Pedagang besar, melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul kecil, pengangkutan, pengolahan, penyimpanan, menanggung resiko komoditi (asuransi) dan jika melakukan proses distribusi ke pedagang penjualan ataupun pengecer.

3. Agen penjualan, membeli produk atau komoditi yang dimiliki pedagang dalam jumlah banyak, dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan pengecer.
4. Pengecer, merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen atau menjual langsung kepada konsumen.

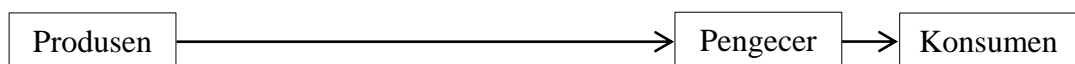
Kotler (1990) menyatakan bahwa kebanyakan produsen bekerjasama dengan perantara pemasaran untuk menyalurkan produk mereka. Perantara selanjutnya membentuk sebuah saluran pemasaran atau saluran distribusi yang terdiri dari beberapa tingkatan sehingga dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Gambar 1. Variasi Tingkat Saluran Pemasaran

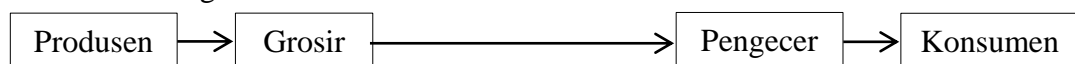
Saluran nol tingkat/saluran langsung (*zero level channel*)



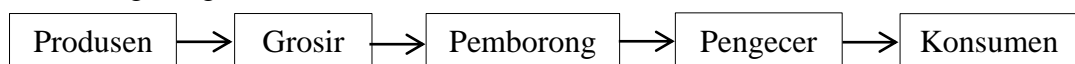
Saluran satu tingkat (*one level channel*)



Saluran dua tingkat



Saluran tiga tingkat



2.2. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian serupa yang pernah dilakukan terkait hubungan patron klien yang ada di Indonesia, penelitian-penelitian tersebut juga sekaligus menjadi sumber referensi dalam penelitian ini. Berikut disajikan hasil beberapa hasil penelitian dalam bentuk tabel.

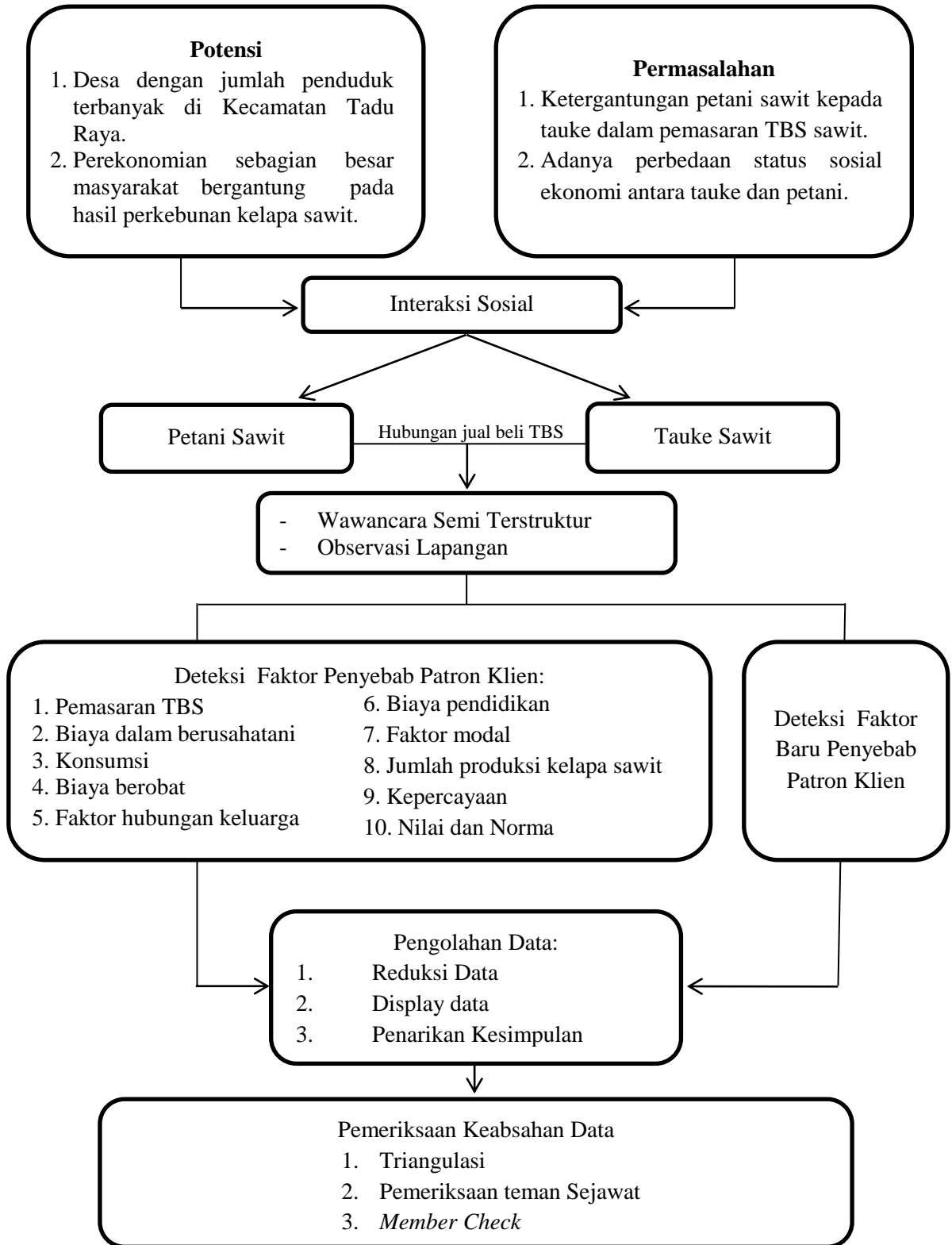
Tabel 4. Penelitian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Hasil	Yang Dipakai dalam Penelitian Ini
1.	Kausar Dan Komar Zaman	2011	ANALISIS HUBUNGAN PATRON-KLIEN (STUDI KASUS HUBUNGAN TOKE DAN PETANI SAWIT POLA SWADAYA DI KECAMATAN TAMBUSAI UTARA KABUPATEN ROKAN HULU)	<p>Hubungan patron klien antara tauke sawit dengan petani sawit yang terjadi bersifat erat. Secara garis besar terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya hubungan patron klien yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran TBS - Kepemilikan SPB - Harga 2. Biaya dalam berusahatani 3. Konsumsi (pinjaman uang pada saat hasil panen sedang trek) 4. Pinjaman untuk biaya berobat 5. Pinjaman untuk biaya pendidikan anak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran TBS - Kepemilikan SPB - Harga 2. Biaya dalam berusahatani (membeli pupuk) 3. Konsumsi (pinjaman uang pada saat hasil panen sedang trek) 4. Pinjaman biaya untuk berobat 5. Pinjaman biaya pendidikan anak
2.	Nuhida Wati Sitohang	2013	ANALISIS HUBUNGAN TOKE DAN PETANI SAWIT POLA SWADAYA DI DESA PANGKATAN KECAMATAN PANGKATAN KABUPATEN LABUHAN BATU PROVINSI SUMATERA UTARA	<p>Hubungan patron-client yang mereka lakukan adalah berbentuk cluster patron client, di mana dalam hal ini beberapa petani tergabung dalam satu patron, dan begitu juga dengan kelompok lain yang terdiri dari beberapa anggota yang juga tergabung dalam satu patron. Secara garis besar terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya hubungan patron klien yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran TBS 2. Biaya dalam berusahatani (membeli pupuk) 3. Konsumsi (pinjaman uang pada saat hasil panen sedang trek) 4. Pinjaman biaya untuk berobat 5. Biaya pendidikan 	<p>Faktor-Faktor Penentu dalam Hubungan antara Toke dan Petani:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modal (ekonomi) - Kepemilikan Sarana transportasi (Truk). - Kepemilikan SPB (Surat Pengantar Buah) 2. Jumlah produksi kelapa sawit 3. Hubungan keluarga

			<p>Faktor-Faktor Penentu dalam Hubungan antara Toke dan Petani:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor modal (ekonomi) <ul style="list-style-type: none"> - Kepemilikan Sarana Transportasi (Truk). - Jumlah produksi Toke - Kepemilikan SPB (Surat Pengantar Buah) 2. Jumlah produksi kelapa sawit 3. Faktor hubungan keluarga 	
3. Ary Syaputra	2018	<p>HUBUNGAN SOSIAL PATRON KLIEN ANTARA TAUKE SAWIT DAN PETANI SAWIT DI DESA MENGGALA TELADAN KECAMATAN TANAH PUTIH KABUPATEN ROKAN HILIR</p>	<p>Hubungan patron-klien antara tauke sawit dengan petani sawit terjalin dengan erat dan tidak pernah menimbulkan masalah atau konflik sosial. Secara garis besar terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya hubungan patron klien yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kepemilikan SPB 2. Pinjaman modal usahatani (membeli pupuk) 3. Pinjaman uang keperluan pribadi (konsumsi) 4. Kepercayaan <ol style="list-style-type: none"> 1. Timbangan 2. Harga 5. Nilai dan norma <ol style="list-style-type: none"> 1. Kesepakatan 2. Balas budi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kepercayaan <ul style="list-style-type: none"> - Timbangan - Harga 2. Nilai dan norma <ul style="list-style-type: none"> - Kesepakatan - Balas budi

2.3. Kerangka Berpikir

Gambar 2. Skema Kerangka Berpikir



BAB III. METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian deskriptif Kualitatif yaitu penelitian yang berbentuk kata-kata, skema dan gambar. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berusaha menemukan gejala-gejala, fakta-fakta, atau kejadian-kejadian secara sistematis, menyelidik proses secara akurat, dan memperoleh pengertian serta pemahaman yang mendalam mengenai sifat-sifat populasi dari individu, kelompok, atau situasi di daerah penelitian dan memaknai hasil (Zuriah, 2009).

Sementara itu, menurut Sugiyono (2010) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara Purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

3.2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

3.2.1. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi tempat atau lokasi diadakannya penelitian terletak di Desa Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya. Pemilihan lokasi penelitian dikarenakan lokasi ini merupakan salah satu wilayah yang berada di Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya

dengan jumlah penduduk terbanyak dan mayoritas profesi masyarakatnya adalah petani kelapa sawit.

3.2.2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada tanggal 02 Maret hingga 27 Juni 2020.

3.3. Tahap-Tahap Penelitian

3.3.1. Tahap Persiapan Penelitian

Kegiatan yang dilakukan peneliti dalam tahap ini adalah melakukan survey awal dan mengumpulkan data-data dari institusi yang berwenang dan laporan resmi lainnya sebagai data pendukung untuk memberikan gambaran awal guna merumuskan fokus penelitian dan selanjutnya dilakukan penyusunan rancangan penelitian yang meliputi metode yang akan digunakan sampai penentuan informan.

3.3.2. Tahap pelaksanaan penelitian

Kegiatan yang dilakukan peneliti dalam tahap ini adalah mengumpulkan data dan fakta di lapangan, kemudian diolah dan ditafsirkan sesuai dengan prosedur analisis dan metode penelitian yang digunakan serta melakukan triangulasi data guna memastikan keabsahan temuan.

3.3.3. Tahap evaluasi dan pelaporan

Pada tahap ini peneliti melakukan penyusunan data temuan selama di lapangan sesuai kaidah penulisan yang telah ditetapkan dan melakukan konsultasi dengan dosen pembimbing guna memperbaiki laporan hasil penelitian.

3.4. Jenis Dan Sumber Data

3.4.1. Data Primer

Data ini akan peneliti dapatkan apabila peneliti sudah melakukan penelitian, data ini didapat dari informan dengan memberikan pertanyaan melalui wawancara dengan beberapa pihak petani sawit dan tauke sawit di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaetn Nagan Raya.

3.4.2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Pengumpulan data sekunder dalam penelitian ini akan dilakukan dengan cara penelitian kepustakaan, pengumpulan data dari instansi seperti BPS dan kantor desa, dan pencatatan dokumen, yaitu dengan mengumpulkan data, jurnal, dan mengambil bahan dari situs-situs internet yang dianggap relevan dengan masalah yang diteliti.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

3.5.1. Teknik pengumpulan data primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dari lapangan oleh peneliti melalui beberapa metode pengumpulan data. Adapun cara memperoleh data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

3.5.1.1. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang sudah diteliti. Kemudian melakukan suatu pengamatan terhadap tauke dan para petani tentang hubungan patron-klien.

3.5.1.2.Wawancara Semi Terstruktur

Metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung pada informan untuk mendapatkan informasi. Dalam penelitian ini jenis wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara semi terstruktur dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuesioner yang telah disusun berdasarkan keperluan informasi penelitian yang dibutuhkan, dengan pertanyaan kunci dan beberapa pertanyaan lain akan berkembang sesuai dengan arah penelitian. Untuk hal ini penulis mengunjungi langsung ke rumah atau tempat narasumber yang akan diwawancarai untuk menanyakan secara langsung informasi yang dibutuhkan.

3.5.2. Teknik Pengumpulan Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian. Pengumpulan data sekunder dalam penelitian ini dilakukan dengan cara penelitian kepustakaan dan pencatatan dokumen, yaitu dengan pengumpulan data dari instansi seperti BPS dan kantor desa, dan pencatatan dokumen, yaitu dengan mengumpulkan data, jurnal, dan mengambil bahan dari situs-situs internet yang dianggap relevan dengan masalah yang diteliti.

3.6. Teknik Penentuan Sampel/*Informan*

Menurut pendapat Spradley *dalam* Faisal (1990) informan harus memiliki beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan yaitu :

1. Subjek yang telah lama dan intensif menyatu dengan suatu kegiatan atau medan aktivitas yang menjadi sasaran atau perhatian penelitian dan ini

biasanya ditandai oleh kemampuan memberikan informasi di luar kepala tentang sesuatu yang ditanyakan.

2. Subjek masih terikat secara penuh serta aktif pada lingkungan dan kegiatan yang menjadi sasaran atau penelitian.
3. Subjek mempunyai cukup banyak waktu dan kesempatan untuk dimintai informasi.
4. Subjek yang dalam memberikan informasi tidak cenderung diolah atau relatif masih lugu dalam memberikan informasi.

Peneliti menetapkan informan berdasarkan bahwa informan tersebut dapat memberikan informasi yang diinginkan sesuai dengan permasalahan penelitian yaitu hubungan yang terjadi antara petani sawit dengan tauke sawit di Desa Krueng Itam. Informasi yang diperoleh selama observasi prapenelitian mengenai jumlah penduduk dan profesi masyarakat di Desa Krueng Itam yakni dengan mengunjungi kantor desa. Hasil informasi yang bersumber dari Buku Induk Penduduk Desa Krueng Itam 2017, diketahui bahwa populasi petani sawit dan tauke sawit di Desa Krueng Itam adalah 406 petani, dengan jumlah populasi tauke sawit sebanyak 8 orang tauke.

Dalam penelitian ini terdapat dua jenis Informan yang digunakan yaitu informan yang berasal dari tauke sawit (**Informan Tauke Sawit**) dan informan yang berasal dari petani sawit (**Informan Petani Sawit**). Penentuan informan tauke sawit dilakukan dengan **Metode Sampel Jenuh** yaitu dengan menjadikan seluruh populasi tauke yang ada di daerah penelitian sebagai sampel penelitian, dalam hal ini yaitu **8 orang informan tauke sawit**. Menurut Sugiyono (2012), teknik sampling jenuh merupakan teknik penentuan sampel bila semua anggota

populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini dikarenakan populasi yang digunakan pada penelitian ini relatif kecil, kurang dari 30 orang atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil.

Dari seluruh informan tauke sawit akan dilakukan pengambilan informan petani sawit sebanyak 5 orang yang merupakan petani anggota dari masing masing tauke (5 petani × 8 tauke) sehingga jumlah informan petani sawit yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak **40 orang petani**. Penentuan informan petani sawit dilakukan dengan **Metode *Snowball Sampling*** yaitu penentuan sampel/informan yang mula-mulanya kecil kemudian membesar seperti bola salju. Penentuan informan akan berhenti apabila data yang diperlukan dirasa cukup (Sugiyono, 2012).

3.6.1. *Key Informan*

Menurut Heryana (2018), Key Informan atau informan kunci adalah informan yang memiliki informasi secara menyeluruh tentang permasalahan yang diangkat oleh peneliti. Informan kunci sebaiknya orang yang bersedia berbagi konsep dan pengetahuan dengan peneliti, dan sering dijadikan tempat bertanya oleh peneliti. Terdapat dua jenis *key informan* pada penelitian ini yaitu *key informan* tauke sawit dan *key informan* petani sawit. Berdasarkan kriteria di atas terdapat beberapa orang informan yang menjadi informan kunci dalam penelitian ini yaitu:

3.6.1.1. *Key Informan* Tauke Sawit.

Tabel 5. Daftar *Key Informan* Tauke Sawit

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Pengalaman Usaha	Alasan Pemilihan
1	Mundori	Laki-laki	45	6 Tahun	Tauke sawit dengan skala usaha paling besar

2	Ponirah	Perempuan	49	13 Tahun	Salah satu tauke sawit kecil dengan pengalaman usaha paling lama
3	Tarkiman	Laki-Laki	46	>1 Tahun	Tauke sawit besar dengan pengalaman usaha paling baru

3.6.1.2. Key Informan Petani Sawit Sawit

Tabel 6. Daftar Key Informan Petani Sawit

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Tauke langganan	Alasan Pemilihan
1	Harjono	Laki-laki	73	Tauke Mundori	Merupakan salah satu petani pelanggan tauke Pundori dan merupakan seorang tokoh desa
2	Ngatijo	Laki-laki	79	Tauke Ponirah	Merupakan salah satu petani pelanggan tauke Ponirah dan merupakan informan petani paling tua dalam penelitian.
3	Sutarto	Laki-Laki	37	Tauke Tarkiman	Merupakan salah satu petani pelanggan tauke Tarkiman
4	Tugimin	Laki-Laki	58	Tauke Sartono	Merupakan salah satu petani pelanggan tauke Sartono dan merupakan seorang tokoh desa

3.7. Instrument Penelitian

Instrumen penelitian kualitatif menurut Lincoln, Guba dalam Sugiyono (2014) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai instrumen penelitian utama. Alasannya ialah bahwa segala sesuatunya belum mempunyai bentuk yang pasti. Masalah,

fokus penelitian, prosedur penelitian, hipotesis yang digunakan, bahkan hasil yang diharapkan, itu semua tidak bisa ditentukan secara pasti dan jelas sebelumnya. Segala sesuatu masih perlu dikembangkan sepanjang penelitian. Dalam keadaan yang serba tidak pasti dan tidak jelas, hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya.

Alat-alat yang digunakan dalam pengumpulan data selama penelitian ini berupa daftar pertanyaan yang telah disusun dalam bentuk kuesioner dan alat tulis menulis: buku, pulpen, atau pensil sebagai alat untuk mencatat informasi serta alat perekam seperti recorder dan juga kamera, sebagai alat dokumentasi.

3.8. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah cara untuk mengolah data dari sumber-sumber yang diperoleh selama penelitian baik dari wawancara, pengamatan, catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya diubah menjadi informasi agar mudah dipahami dan dapat diambil kesimpulan (Suprpti, 2018).

Menurut Miles dan Hunberman *dalam* Darmansyah (2017), data yang diperoleh dari hasil observasi, kuesioner dan wawancara terhadap informan melalui pertanyaan terbuka akan dianalisis pada tiga tahap yaitu:

3.8.1. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

3.8.2. Display Data (Data Display)

Display data adalah penyajian dan pengorganisasian data kedalam satu bentuk tertentu, sehingga terlihat sosoknya secara lebih utuh. Dalam penyajian data, penulis melakukan secara induktif, yakni menguraikan setiap permasalahan, dalam pembahasan penelitian ini dengan cara pemaparan secara umum kemudian menjelaskan dalam pembahasan yang lebih spesifik.

3.8.3. Penarikan Kesimpulan (Conclusion drawing/verification)

Langkah selanjutnya dalam menganalisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, setiap kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah apabila ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Upaya penarikan kesimpulan yang dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada di lapangan. Setelah pengumpulan data, peneliti mulai mencari arti penjelasan-penjelasan. Kesimpulan-kesimpulan itu kemudian diverifikasi selama penelitian berlangsung dengan cara memikirkan ulang dan meninjau kembali catatan lapangan sehingga terbentuk penegasan kesimpulan.

3.9. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Pemeriksaan terhadap keabsahan data selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah,

juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif (Moleong, 2007).

3.9.1. Triangulasi

Triangulasi adalah salah satu teknik pengumpulan data data yang merupakan gabungan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Dengan melakukan pengumpulan data secara triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan sebagai sumber data (Sugiyono, 2010).

Dalam penelitian kualitatif, teknik triangulasi dimanfaatkan sebagai pengecekan keabsahan data yang ditemukan oleh peneliti dari hasil wawancara peneliti dengan informan kunci lainnya dan kemudian data tersebut dikonfirmasi dengan studi dokumentasi yang berhubungan dengan penelitian serta hasil pengamatan peneliti di lapangan sehingga kemurnian dan keabsahan data terjamin (Iskandar, 2009).

Triangulasi adalah teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber data yang sama dengan teknik berbeda. Dalam hal ini data yang diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi, atau kuesioner. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandangnya berbeda (Sugiyono, 2010).

3.9.2. Pemeriksaan Teman Sejawat

Pemeriksaan teman sejawat dilakukan dengan mendiskusikan data hasil temuan dengan rekan-rekan sesama mahasiswa maupun teman yang bukan mahasiswa. Melalui diskusi ini diharapkan akan ada saran atau masukan yang berguna untuk proses penelitian.

3.9.3. Member Check

Member check atau pengujian anggota dilakukan dengan cara mendiskusikan hasil penelitian kepada sumber-sumber yang telah memberikan data untuk mengecek kebenaran data dan interpretasinya. Pengecekan dilakukan dengan cara:

- a. Penilaian dilakukan oleh responden.
- b. Mengoreksi kekeliruan.
- c. Menyediakan tambahan informasi secara sukarela.
- d. Memasukkan responden dalam kancah penelitian, menciptakan kesempatan untuk mengikhtisarkan sebagai langkah awal analisis data.
- e. Menilai kecukupan menyeluruh data yang dikumpulkan.

Pengujian kredibilitas (*credibility*) bertujuan untuk menilai kebenaran dari temuan penelitian kualitatif. (Moleong, 2007).

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil

4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1.1. Sejarah Desa Krueng Itam

Desa Krueng Itam merupakan salah satu desa sentra produksi kelapa sawit kelapa sawit yang ada di Kecamatan Tadu Raya. Desa Krueng Itam merupakan salah satu desa administratif kabupaten Nagan Raya yang memiliki luas 1.702 Ha dengan topografi yang berbentuk tanah dataran dan tanah berbukit rendah didukung dengan kondisi tanah yang subur dan ketersediaan air yang baik sehingga cocok untuk budidaya kelapa sawit.

Pada awalnya Desa Krung Itam merupakan komunitas Transmigrasi yang didatangkan dari Pulau Jawa pada tahun 1981 melalui program Transmigrasi yang diadakan oleh pemerintah, mata pencaharian utama penduduk pada saat itu adalah petani tanaman pangan seperti padi dan palawija yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan perkapita dan secara Nasional untuk membantu swasembada pangan (beras) namun karena kegagalan dalam pertanian pangan sehingga tidak berjalan seperti apa yang diharapkan maka pada tahun 1989 pola pertanian masyarakat diganti menjadi tanaman perkebunan dengan komoditas sawit dan hingga kini Desa Krueng Itam menjadi salah satu desa perkebunan kelapa sawit. Desa Krueng Itam sendiri secara resmi terbentuk pada tahun 1985 yang saat itu merupakan daerah administratif di bawah Kabupaten Aceh Barat. Setelah pemekaran daerah pada tahun 2002 Desa Krung Itam menjadi bagian dari Kabupaten Nagan Raya. (wawancara Bpk. Harjono, 2020).

Mayoritas penduduk Desa Krueng Itam merupakan suku Jawa dan Aceh yang sebagian besar berprofesi sebagai petani sawit, peternak sapi atau kambing dan buruh tani di perkebunan sawit swasta yang ada di Desa Krueng Itam. Pendapatan utama penduduk Desa Krueng Itam ditopang oleh hasil perkebunan kelapa sawit serta berkerja menjadi buruh harian pada perkebunan kelapa sawit milik perusahaan swasta yang memiliki perkebunan kelapa sawit di sekitar desa Krueng Itam.

4.1.1.2. Letak dan Demografi Desa Krueng Itam

Desa Krueng Itam merupakan salah satu desa di Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya dengan luas 1.702 Ha. Secara geografis dan administratif Desa Krueng Itam berbatasan dengan:

- Sebelah Utara : Gampong Rantau Selamat
- Sebelah Selatan : Gampong Tripa Makmur
- Sebelah Timur : Gampong Gagak/Gampong Tripa
- Sebelah Barat : Gapa Garu /Alue Gajah /Alue Labu

Kondisi alam di Desa Krueng Itam:

- Topografi dengan bentang wilayah berombak sampai berbukit.
- Curah hujan : 134,00 mm
- Jumlah bulan hujan : 5 bulan
- Suhu rata-rata harian : 37°C
- Ketinggi tempat : 158 m dpl.

(RPJM Gampong Krueng Itam, 2019)

4.1.1.3. Sarana Umum

Sarana merupakan segala sesuatu yang dapat dipakai sebagai alat dalam mencapai suatu tujuan. Sedangkan prasarana adalah penunjang utama terselenggaranya suatu proses. Adapun sarana dan prasarana yang ada di Desa Krueng Itam adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Sarana di Desa Krueng Itam Umum Berdasarkan Fungsi

Fungsi	Bentuk	Jumlah	Penggunaan
Pemerintahan	1. Kantor Desa	1	Aktif
	2. Balai Pertemuan	1	Aktif
Kesehatan	1. Pustu	1	Aktif
Pendidikan	1. TPQ	1	Aktif
	2. TK	1	Aktif
	3. SD	3	Aktif
Keagamaan	1. Masjid	4	Aktif
	2. Musholla	8	Aktif
Olahraga	1. Lapangan Voli	4	Aktif
	2. Lapangan Sepak Bola	1	Aktif
Lainya	1. Sumur dan bak penampungan air desa (PAM)	1	Aktif
	2. MCK	5	Aktif

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

4.1.1.4. Kependudukan

Menurut Mantra (2009) Penduduk merupakan orang dalam matranya sebagai pribadi, anggota masyarakat, anggota keluarga, himpunan kuantitas dan warga negara yang tinggal disuatu daerah atau tempat dalam batas waktu tertentu. Penduduk merupakan sekumpulan orang yang tinggal disuatu tempat atau daerah yang kemudian bersatu untuk membangun dan memajukan daerah tersebut. Jumlah Penduduk, presentase, dan kepadatan penduduk Desa Krueng Itam disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 8. Jumlah Penduduk, Presentase dan Kepadatan Penduduk di Desa Krueng Itam

Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)	Kepadatan penduduk (Jiwa/Km²)
Laki-laki	964	51	56
Perempuan	923	49	54
Total	1.887	100	110

Sumber: Buku Induk Kependudukan Desa Krueng Itam Tahun 2017 (*diolah*)

Dari tabel 8 dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk di Desa Krueng Itam adalah laki-laki dengan jumlah 964 jiwa (51%), lebih banyak 1 persen dari penduduk berjenis kelamin perempuan yang hanya berjumlah 923 jiwa (49%). Desa Krueng Itam memiliki luas wilayah 1702 Ha dengan jumlah penduduk 1.887 jiwa memiliki kepadatan penduduk mencapai 110 jiwa/Km².

4.1.1.5. Mata Pencaharian

Menurut Mulyadi (1993) Mata pencaharian merupakan keseluruhan kegiatan dalam hal mengeksploitasi dan memanfaatkan sumber-sumber daya yang terdapat pada lingkungan sosial, fisik, dan budaya yang terbentuk dalam suatu kegiatan pengolahan, penyaluran, dan konsumsi. Mata pencaharian yang ada pada daerah sampel disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 9. Distribusi Penduduk Desa Krueng Itam Berdasarkan Mata Pencaharian Tahun 2018

No.	Mata Pencaharian	Penduduk (Jiwa)	Presentase (%)
1	Buruh Tani	27	4,2
2	Petani Sawit	414	64,8
3	Pedagang kelontong	18	2,8
4	Wiraswasta	166	26,0
5	PNS	13	2,0
6	TNI	1	0,2
JUMLAH		639	100

Sumber: RPJM Gampong Krueng Itam 2018 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 9 dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk di Desa Krueng Itam berprofesi sebagai petani kelapa sawit dengan total sebanyak 64,8 persen atau sebanyak 414 jiwa bermata pencaharian sebagai petani sawit.

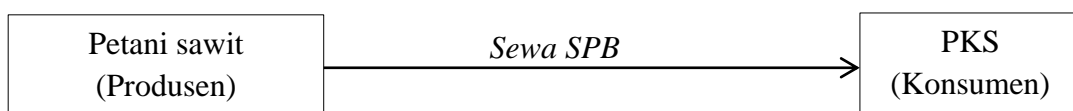
Jika dilihat dari sejarah penduduk Desa Krueng Itam, awalnya masyarakat Desa Krueng Itam merupakan penduduk transmigran dari pulau Jawa yang dari awal sudah menekuni bidang pertanian, yaitu pertanian pangan yang seiring waktu mulai bergeser menjadi pertanian kelapa sawit. Hampir seluruh penduduk Desa Krueng Itam mempunyai lahan perkebunan kelapa sawit baik dalam skala luas maupun kecil, sehingga meskipun profesi utama mereka bukan sebagai petani namun mereka juga hidup sebagai petani sebagai profesi sampingan dan menggantungkan hidupnya dari hasil perkebunan kelapa sawit. Usahatani kelapa sawit dipandang sebagai investasi jangka panjang bagi penduduk Desa Krueng Itam hal ini karena pengelolaan kebun kelapa sawit yang mudah harga jual yang baik dan dapat berproduksi dalam jangka waktu yang lama membuat banyak penduduk Desa Krueng Itam memilih untuk menanam kelapa sawit pada lahan yang dimilikinya.

4.1.2. Saluran Pemasaran TBS di Desa Krueng Itam

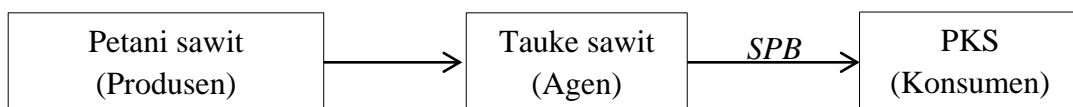
Dari hasil penelitian terdapat dua saluran pemasaran TBS yang ada di Desa Krueng Itam seperti digambarkan pada gambar di bawah ini.

Gambar 3. Variasi Saluran Pemasaran TBS di Desa Krueng Itam

Saluran nol tingkat/saluran langsung (*zero level channel*)



Saluran satu tingkat (*one level channel*)



1. Saluran pemasaran *zero level chanel* atau saluran langsung. Pada saluran pemasaran ini petani sawit sebagai produsen menjual langsung TBS kelapa sawit hasil panennya secara langsung ke PKS (Pabrik Kelapa Sawit) dengan menggunakan SPB (Surat Pengantar Buah) yang disewa dari pihak lain dengan biaya sewa yang telah ditentukan hal ini dikenal dengan istilah “pinjam SP”.
2. Saluran pemasaran satu tingkat (*One level Channel*). Pada saluran pemasaran ini petani sebagai produsen menjual TBS kelapa sawit hasil panennya kepada agen/pedagang pengumpul yang biasa disebut dengan sebutan “tauke sawit” atau “toke sawit”, kemudian tauke akan menjual kembali TBS kelapa sawit yang telah ia beli dari petani kepada PKS dengan menggunakan SPB miliknya.

4.1.3. Gambaran Umum Informan Tauke Sawit

4.1.3.1. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin (seks) adalah perbedaan antara perempuan dengan laki-laki secara biologis sejak seseorang lahir. Jenis kelamin merupakan suatu akibat dari dimorfisme seksual, yang pada manusia dikenal menjadi laki-laki dan perempuan (Hungu, 2007).

Tabel 10. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Orang	Presentase (%)
Laki-laki	6	75
Perempuan	2	25
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 10 dapat diketahui bahwa, profesi tauke sawit di Desa Krueng Itam didominasi oleh laki-laki. Hal ini membuktikan bahwa tingkat partisipasi kerja laki-laki selalu lebih tinggi dari tingkat partisipasi kerja

perempuan karena laki-laki dianggap pencari nafkah yang utama bagi keluarga. Hampir semua laki-laki yang telah mencapai usia kerja terlibat dalam kegiatan ekonomi karena laki-laki merupakan pencari nafkah utama dalam keluarga (Payaman, 2001 *dalam* Setiawan, 2010). Namun tidak menutup kemungkinan perempuan juga berprofesi sebagai pedagang pengumpul/tauke sawit hal ini dikarenakan adanya kesempatan dan motivasi dari mereka untuk ikut serta untuk membantu keuangan keluarga sehingga membuat perempuan memiliki peran ganda dalam rumah tangga. Pudjiwati (1985) *dalam* Indrawasih (2015), mengemukakan bahwa peran ganda yaitu sebagai ibu rumah tangga dan pekerja. Sebagai ibu rumah tangga, perempuan berperan mengurus suami, mengurus/mengasuh anak, dan menyelesaikan pekerjaan rumah tangga, seperti membersihkan rumah, mencuci, dan memasak. Sebagai pekerja, perempuan menjalankan peran produktifnya dengan bekerja mencari nafkah untuk menambah pendapatan suaminya guna mencukupi kebutuhan ekonomi keluarga.

Profesi sebagai Tauke sawit bukan merupakan pekerjaan fisik yang berat dan membutuhkan kekuatan fisik yang besar sehingga dapat dilakukan oleh laki-laki maupun perempuan. Tugas tauke hanya memberikan instruksi kepada petani dan karyawan, melakukan pencatatan, mengawasi karyawan dan melakukan pembayaran atau transaksi kepada petani atas TBS hasil panen yang mereka jual, untuk kegiatan berat yang memerlukan kekuatan fisik besar dilakukan oleh para karyawannya, sehingga dalam hubungan patron klien, status sebagai patron tidak hanya terbatas pada laki-laki namun perempuan juga dapat berlaku sebagai patron.

4.1.3.2. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Usia

Usia adalah satuan waktu dari kehidupan manusia, semakin besar usia yang dimiliki oleh seseorang, maka relatif semakin banyak memperoleh pengalaman. Semakin bertambahnya usia pada masa produktif maka akan bertambah pula kemampuan daya berfikir dan semakin meningkatnya kemampuan dalam bekerja. Usia produktif seseorang berkisar antara 15-60 tahun, usia tersebut merupakan usia ideal bagi seseorang untuk dapat bekerja dan berfikir.

Tabel 11. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Usia

Usia (tahun)	Orang	Presentase (%)
28 – 36	1	12,5
37 – 45	3	37,5
46 – 54	4	50
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 11 dapat diketahui bahwa seluruh informan tauke sawit masih dalam kategori usia produktif untuk berkerja dengan jumlah terbanyak tauke berdasarkan usia adalah sebanyak 4 orang (50%) dengan usia 46-54 tahun. Tauke sawit di Desa Krueng Itam didominasi oleh tauke dengan usia 40 – 50 tahun, hal ini dikarenakan pada usia tersebut seseorang telah mencapai kematangan berpikir, bertindak, pertimbangan, etika kerja dan komitmen dan pengalaman yang baik dalam pekerjaan.

Mayoritas penduduk Desa Krueng Itam merupakan masyarakat suku Jawa, sehingga beberapa aspek budaya Jawa masih terbawa dalam cara berinteraksi antar sesama, hal ini berkaitan dengan cara berinteraksi kepada orang yang lebih tua, dalam artian semakin tua umur seseorang juga akan semakin disegani dan dihormati pula oleh orang yang lebih muda, hal ini sesuai dengan pendapat

Suseno (1996) *dalam* Wardani dan Uyun (2017) menyebutkan, sikap hidup orang Jawa seperti sikap sopan dan menghormati orang lebih tua. Lebih lanjut Wardani dan Uyun menyebutkan, menjadi orang Jawa harus bisa menghormati orang lain atau istilah Jawa *ngajeni wong liyo*, artinya keberadaan orang lain bagi orang Jawa itu menjadi penting dan keberadaanya harus dihormati agar hidupnya bisa selaras dan diterima oleh masyarakat sekitar.

4.1.3.3. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan modal penting bagi pedagang, semakin tinggi tingkat pendidikan maka akan semakin besar pula ilmu pengetahuan yang akan berdampak pada tingkat keberhasilan usaha yang dilakukan pedagang tersebut karena dengan tingkat pendidikan yang baik akan mempengaruhi seseorang dalam melakukan suatu pekerjaan. Tingkat pendidikan yang dimiliki oleh pedagang akan sangat berpengaruh terhadap daya nalar dan pola pikir serta perilaku yang dilakukan oleh pedagang. (Adnan, 2004).

Tabel 12. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Orang	Presentase (%)
SD	4	50
SMP	0	0,0
SMA	2	25
S1	2	25
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan pada tabel 12 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan terendah tauke sawit di Desa Krueng Itam adalah Sekolah Dasar (SD) dengan jumlah terbanyak yaitu 4 orang (50%) dan tingkat pendidikan tertinggi adalah Strata 1 (S1) sebanyak 2 orang (25%).

Dari hasil penelitian, sebagian besar tauke sawit di Desa Krueng Itam hanya menempuh pendidikan dasar, hal ini dikarenakan keadaan ekonomi keluarganya dahulu yang kurang mendukung dan rendahnya kesadaran akan pentingnya pendidikan di masa lalu juga mengakibatkan rendahnya tingkat pendidikan di masa kini.

Dalam stratifikasi sosial di mana masyarakat digolongkan kedalam beberapa golongan tertentu berdasarkan status soaialnya, tingkat pendidikan seseorang akan dihargai sebagi penentu status sosial seseorang dalam masyarakat (Ningsih, 2010). Dalam hubungan patron klien di mana status sosial seorang patron selalu lebih tinggi dibanding kliennya, tingkat pendidikan seorang patron juga akan menguatkan posisinya dalam status sosial dan diakui sebagai patron oleh kliennya.

4.1.3.4. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Pengalaman Usaha

Pengalaman dalam melakukan suatu usaha adalah hal terbaik dalam keberhasilan suatu usaha tersebut, semakin lama seseorang menekuni bidang usaha tersebut maka akan semakin paham dan sukses pula orang tersebut apabila dilakukan dengan baik dan benar (Riyanti, 2003 *dalam* Kriswanto, 2020). Semakin lama umur dari suatu usaha maka semakin berkembang pula usaha yang dijalankan. Sama halnya dengan usaha perdagangan TBS (Tandan Buah Segar), pedagang TBS yang sudah lama melakukan aktivitas usaha pembelian dan penjualan TBS akan lebih memiliki kekuatan, baik dari kemampuan interaksi dengan konsumen maupun banyaknya pelanggan yang dimiliki serta pengalaman yang lebih akan dunia perdagangan TBS (Tandan Buah Segar) kelapa sawit.

Tabel 13. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Pengalaman Usaha

Pengalaman Usaha (tahun)	Orang	Presentase (%)
1 – 5	3	37,5
6 – 10	4	50
11 – 15	1	12,5
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 13, dapat diketahui bahwa jumlah terbanyak tauke sawit berdasarkan pengalaman usaha adalah sebanyak 4 orang (50%) tauke dengan pengalaman usaha 6 – 10 tahun. Pengalaman usaha paling baru adalah 1 tahun sebanyak 1 tauke dan pengalaman usaha paling lama adalah 13 tahun sebanyak 1 orang tauke.

Pengalaman usaha sangat mempengaruhi perilaku pedagang dalam hal pemasaran TBS (Tandan Buah Segar), sebagai pedagang yang sudah lama melakukan aktifitas pemasaran akan memperoleh banyak informasi dikarenakan sudah banyaknya mitra yang dimiliki, sebaliknya untuk pemain baru atau pedagang yang baru melakukan aktifitas pemasaran TBS (Tandan Buah Segar) akan sulit dalam melakukan pembelian dan harus mempunyai modal yang besar, serta harus memulai mencari mitra baru demi untuk melancarkan aktifitas pemasaran TBS (Tandan Buah Segar).

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sebagian besar tauke telah memiliki pengalaman yang cukup lama dalam menjalankan usaha jual-beli TBS, sehingga dapat dikatakan sudah cukup berpengalaman. Lama pengalaman usaha tersebut juga merupakan lama pengalaman tauke menjadi patron bagi klien-kliennya, hal ini berkaitan dengan kepercayaan para petani yang menjadi kliennya dibuktikan dari adanya petani yang setia yang telah berlangganan kepada tauke

dari awal tauke membuka usaha hingga sekarang saat penelitian dilakukan. Kepercayaan tersebut dibangun oleh tauke dengan menjaga hubungan baik kepada para petani pelanggannya dan memenuhi kebutuhan petani yang membutuhkan bantuan tauke.

4.1.3.5. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Kepemilikan Surat Pengantar Buah (SPB)

Surat pengantar TBS (Tandan Buah Segar) merupakan suatu bentuk surat yang digunakan baik oleh petani maupun pedagang untuk dapat masuk kedalam PKS (Pabrik Kelapa Sawit) sebagai bukti akan melakukan penjualan TBS (Tandan Buah Segar). Surat Pengantar Buah (SPB) atau lebih sering disebut SP di kalangan tauke sawit merupakan syarat utama untuk dapat melakukan penjualan TBS ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS). SPB dikeluarkan oleh PKS kepada badan usaha yang telah menjalin hubungan kerjasama sebagai pemasok/supplier TBS untuk PKS pemberi SPB. Berdasarkan hasil penelitian tidak semua tauke sawit di Desa Krueng Itam memiliki SPB sendiri, beberapa dari tauke tersebut meminjam SPB milik orang/tauke lain.

Tabel 14. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Kepemilikan Surat Pengantar Buah (SPB)

Kepemilikan SPB	Orang	Presentase (%)
Ya	3	37,5
Tidak	5	62,5
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 14 dapat diketahui bahwa terdapat 5 orang (62,5%) tauke sawit di Desa Krueng Itam yang tidak memiliki Surat Pengantar Buah (SPB). Dalam melakukan penjualan TBS ke PKS tauke yang tidak memiliki SPB melakukan peminjaman SPB kepada tauke/pihak lain yang memiliki SPB,

peminjaman SPB biasanya akan dikenakan biaya berkisar Rp20 - Rp30/Kg atau sesuai kesepakatan antara tauke peminjam dengan pemilik SPB. Dalam melakukan pembelian TBS, tauke yang menggunakan SPB pinjaman biasanya menetapkan harga yang cenderung lebih rendah daripada tauke dengan SPB milik sendiri.

4.1.3.6. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Jumlah Petani

Langganan

Dalam melakukan usaha jual beli TBS tauke bertindak sebagai agen atau yang membeli TBS hasil panen petani. Dalam hal ini petani pelanggan adalah petani sawit yang secara terus menerus menjual TBS hasil panennya ke tauke, dan tauke yang membeli TBS oleh petani disebut sebagai tauke langganan, dalam hubungan jual-beli TBS biasanya ada kecenderungan petani akan meminjam sejumlah uang sebelum atau setelah menjual TBS kepada tauke, hal ini juga sebagai kesepakatan dan awal dimulainya hubungan langganan, hutang tersebut juga dijadikan pengikat hubungan langganan antara tauke dengan petani.

Tabel 15. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jumlah Petani Langganan

Jumlah Petani Langganan (orang)	Orang	Presentase (%)
13 – 48	6	75
49 – 84	0	0
85 – 120	2	25
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 15 dapat diketahui bahwa dari total 8 orang tauke sawit, sebanyak 6 orang (75%) tauke sawit di Desa Krueng Itam memiliki petani pelanggan berkisar antara 13 – 48 orang, sedangkan sisanya 2 orang (25%) adalah tauke sawit dengan jumlah pelanggan berkisar antara 85 – 120 orang.

Sebagai patron, tauke perlu menjaga agar petani pelanggannya selaku klien tetap setia (berlangganan) kepadanya, oleh karena itu selain melayani dan menjamin pembelian TBS petani pelanggannya, memenuhi kebutuhan petani terhadap kebutuhan modal dan pinjaman merupakan hal penting untuk menjaga agar petani pelanggan tidak berhenti berlangganan. Ketersediaan, kemudahan dalam peminjaman dan pembayaran serta besar pinjaman yang diberikan merupakan faktor penting untuk menjaga petani langganan disamping harga dan potongan yang stabil.

4.1.3.7. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Jumlah Pembelian TBS dari Petani Pelanggan

Berdasarkan hasil penelitian jarak waktu pemanenan TBS yang dilakukan petani biasanya dilakukan 15-20 hari sekali atau sesuai dengan instruksi dari tauke. Setelah panen TBS akan langsung dibeli oleh tauke. Seluruh TBS yang dibeli dari petani kemudian dikumpulkan dan nantinya akan dijual ke PKS yang ada di sekitar Kabupaten Nagan Raya dan Kabupaten Aceh Jaya.

Tabel 16. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Rata-rata Jumlah Pembelian TBS

Rata-rata Total Pembelian TBS (ton/bulan)	Orang	Presentase (%)
40 – 160	5	62,5
161 – 281	1	12,5
282 – 402	2	25
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 16 dapat diketahui bahwa, jumlah terbanyak tauke sawit berdasarkan rata-rata jumlah pembelian TBS adalah 5 orang (50%) tauke dengan total pembelian TBS 40-160 ton/bulan. Rata-rata jumlah pembelian terbesar adalah 400 ton/bulan sebanyak 2 orang tauke (25%).

Pembayaran hasil TBS akan segera dibayarkan oleh tauke dalam bentuk uang. Tauke membeli TBS dalam jumlah yang besar dari seluruh petani pelangganya, hal ini tentu membutuhkan modal yang besar untuk mendukung usahanya terutama kebutuhan modal uang untuk bertransaksi kepada petani dan memberikan pinjaman modal. Selanjutnya, perbedaan kepemilikan modal ekonomi antara tauke dan petani merupakan bagian dari sistem pelapisan sosial yang ada di masyarakat umum.

Menurut Seorang sosiolog, Pitirin A. Sorokin (1957) *dalam* Ngangi (2018), mengatakan bahwa sistem berlapis itu merupakan ciri yang tetap dan umum dalam setiap masyarakat yang hidup teratur. Barang siapa yang memiliki sesuatu yang berharga itu dalam jumlah yang sangat banyak, suatu keadaan tidak semua orang bisa demikian bahkan hanya sedikit orang yang bisa, dianggap oleh masyarakat berkedudukan tinggi atau ditempatkan pada lapisan atas masyarakat; dan mereka yang hanya sedikit sekali atau sama sekali tidak memiliki sesuatu yang berharga tersebut, dalam pandangan masyarakat mempunyai kedudukan yang rendah atau ditempatkan pada lapisan bawah masyarakat.

Sejak manusia mengenal adanya suatu bentuk kehidupan bersama di dalam bentuk organisasi sosial, lapisan-lapisan masyarakat mulai timbul. Pada masyarakat dengan kehidupan yang masih sederhana, pelapisan itu dimulai atas dasar perbedaan gender dan usia, perbedaan antara pemimpin atau yang dianggap sebagai pemimpin dengan yang dipimpin, atau perbedaan berdasarkan kekayaan (Ngangi, 2018).

Dalam hubungan patron klien, patron selalu memiliki kedudukan lebih tinggi daripada klien, hal ini disebabkan oleh perbedaan status sosial berdasarkan

kepemilikan modal ekonomi yang besar sehingga dalam hal ini tauke dianggap sebagai seseorang dengan status kekayaan yang lebih tinggi. Kepemilikan modal tersebut juga digunakan tauke untuk menyediakan modal berupa pinjaman kepada petani, hal ini akan memperkuat posisi tauke sebagai patron yang memberikan perlindungan kepada kliennya.

4.1.3.8. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Jenis Pinjaman Kepada Petani

Dalam menjalankan usahanya dan untuk membuat petani pelanggannya tetap berlangganan tauke menyediakan fasilitas berupa pinjaman dengan syarat dan mekanisme pembayaran yang mudah dan tidak memberatkan petani karena besar pembayarannya dapat disesuaikan dengan hasil panen dan dapat dilunasi selama berlangganan. Terdapat dua jenis pinjaman yang diberikan kepada tauke kepada petani sawit langganannya yaitu berupa uang tunai dan pupuk. Berikut ini penjelasan terkait jenis pinjaman yang disediakan oleh tauke kepada petani sawit di Desa Krueng Itam.

Tabel 17. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Pinjaman yang Diberikan

Jenis Pinjaman	Orang	Presentase (%)
Uang	5	62,5
Uang dan Pupuk	3	37,5
Total	8	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 17 dapat diketahui bahwa bahwa seluruh tauke menyediakan pinjaman berupa uang kepada petani namun hanya ada 3 tauke yang juga menyediakan pinjaman berupa pupuk. Pinjaman uang lebih banyak dicari petani, hal ini karena petani dapat dengan mudah mengalokasikan uang pinjaman untuk berbagai keperluannya mulai dari membeli pupuk, biaya

perawatan kebun atau keperluan sehari-hari. Selain itu alasan beberapa tauke hanya menyediakan pinjaman berupa uang adalah sulitnya untuk mendapatkan pasokan pupuk. Pinjaman merupakan hal penting yang harus disediakan oleh tauke untuk petani sebagai penyedia atas kebutuhan modal petani sawit dalam menjalankan usahatani sehingga hal ini menimbulkan ketergantungan petani kepada tauke.

Dalam hubungan patron klien pinjaman yang diberikan tauke merupakan bentuk pertolongan dan perlindungan atas jaminan ketersediaan modal dan kebutuhan ekonomi bagi petani saat petani sedang mengalami krisis atau pada saat kondisi hasil panen sedang menurun. Pada saat hasil panen petani lagi trek (surut), maka penghasilan dari petani akan berkurang sedangkan kebutuhan sangat banyak. Maka salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga petani meminjam uang kepada toke/pedagang. Semakin sering petani berhutang pada toke/pedagang maka akan memperkuat posisi toke/pedagang (Kausar dan Zaman, 2011). Pinjaman digunakan oleh tauke sebagai pengikat hubungan antara petani dengan tauke dan sekaligus memperkuat posisi tauke sebagai patron dalam hubungannya dengan petani sebagai klien.

4.1.3.9. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Jenis Timbangan

Timbangan sawit merupakan alat yang digunakan oleh tauke dalam menghitung jumlah berat TBS hasil panen petani yang akan mereka beli. Terdapat dua jenis timbangan yang digunakan oleh tauke untuk melakukan penimbangan.

1. Timbangan gantung (analog)

Timbangan gantung merupakan tipe timbangan analog yang dioperasikan secara manual. Timbangan ini biasanya terbuat dari kuningan padat yang

terdiri dari bagian batang slider yang terdapat angka-angka, bandul yang berfungsi sebagai penyeimbang dan jarum penunjuk.

2. Jembatan timbang (digital)

Timbangan tipe ini berbentuk seperti jembatan merupakan jenis timbangan yang otomatis mengukur berat suatu benda dan menampilkan hasil perhitungan berat dalam angka digital.

Tabel 18. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Timbangan yang Digunakan

Jenis Timbangan	Orang	Presentase (%)
Timbangan gantung (analog)	5	62,5
Jembatan timbang (Digital)	3	37,5
Total	8	100

Sumber: Data Primer (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 18 dapat diketahui bahwa 5 orang (62,5%) tauke sawit di Desa Krueng Itam masih menggunakan timbangan gantung (analog) untuk menimbang TBS yang dibeli dari petani. Jenis timbangan gantung lebih banyak digunakan oleh tauke karena lebih mudah digunakan karena tidak memerlukan input daya listrik seperti jenis jembatan timbang, mudah dibawa sehingga cocok untuk melakukan penimbangan TBS di lokasi panen karena tidak membutuhkan tempat yang luas, perawatan yang mudah dan harga yang lebih terjangkau.

4.1.3.10. Karakteristik Informan Tauke Sawit Berdasarkan Suku

Suku/etnis merupakan pembentukan karakter dari seseorang untuk dapat bertingkah laku dalam masyarakat. Budaya yang tercipta dalam masyarakat juga dipengaruhi oleh faktor suku/etnis. Kenyataan pada masyarakat, perbedaan suku/etnis telah menciptakan budaya yang berbeda-beda pula antara suku/etnis yang satu dengan yang lain (Aliyah, 2015).

Tabel 19. Distribusi Informan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Suku

Suku	Orang	Presentase (%)
Jawa	6	75
Aceh	2	25
Total	8	100

Sumber: Data Primer (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 19 dapat diketahui bahwa, tauke sawit di Desa Krueng Itam yang bersuku Jawa yaitu sebanyak 6 (75%). Hal ini karena memang mayoritas penduduk Desa Krueng Itam merupakan penduduk transmigran yang berasal pulau Jawa yang datang ke Aceh pada tahun 1981 melalui program transmigrasi pemerintah. Sebagian besar dari mereka berprofesi sebagai petani sawit dan beberapa dari mereka juga sekaligus menjalankan usaha jual-beli sawit sehingga mereka dikenal sebagai tauke sawit. Selain itu juga terdapat beberapa tauke yang merupakan penduduk lokal suku Aceh, mereka telah lama tinggal secara berdampingan sebagai masyarakat.

Perbedaan suku yang terdapat antara petani dan tauke tidak menghalangi kerjasama dan hubungan jual-beli yang mereka lakukan, hal ini karena baik petani maupun tauke telah menjalin hubungan sejak lama di dalam masyarakat sehingga mereka telah saling mengenal baik. Hubungan jual-beli antara petani dengan tauke merupakan hubungan kerjasama yang dilandasi oleh kepentingan masing-masing pihak dalam hal pemenuhan kebutuhan ekonomi.

4.1.4. Gambaran Umum Informan Petani Sawit

4.1.4.1. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin adalah pensifatan atau pembagian dua jenis kelamin manusia yang ditentukan secara biologis yang melekat pada jenis kelamin tertentu

(Fakih, 1996). Sedangkan menurut Iriyani dan Nugrahani (2016), Jenis kelamin merupakan kategori dalam masyarakat yang didasarkan pada seks atau jenis kelamin (perbedaan biologis). Perbedaan biologis dapat kita lihat dari struktur organ reproduksi, bentuk tubuh, suara, dan sebagainya.

Tabel 20. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Orang	Presentase (%)
Laki-laki	37	92,5
Perempuan	3	7,5
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 20 dapat diketahui bahwa, profesi petani sawit didominasi oleh laki-laki di mana dari total 40 orang informan petani sawit di Desa Krueng Itam terdapat 37 orang (92,5%) petani sawit laki-laki dan hanya 3 orang (7,5%) petani sawit perempuan.

Petani kelapa sawit Indonesia sama halnya dengan petani yang bekerja pada sektor pertanian lainnya lebih didominasi oleh laki-laki, di mana dalam budaya timur, laki-laki masih dipandang sebagai tulang punggung ekonomi keluarga dan perempuan hanya bersifat sebagai penunjang (Darto, 2012).

Dominasi laki-laki dalam usahatani sawit juga disebabkan karena pekerjaan sebagai petani sawit merupakan kegiatan usahatani yang membutuhkan tenaga laki-laki hal ini karena sebagian besar kegiatan seperti pengolahan lahan, pemeliharaan, pemupukan, panen merupakan jenis pekerjaan fisik yang berat dan lebih tepat untuk laki-laki. Namun, saat adanya tuntutan ekonomi keluarga, terutama bagi yang tidak mempunyai suami, maka perempuan menjadi tulang punggung ekonomi keluarga seperti beberapa petani sawit perempuan dalam

penelitian ini yang merupakan mereka yang tidak mempunyai suami sehingga mereka yang mengurus lahan sawitnya.

4.1.4.2. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Usia

Usia petani adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja bilamana dengan kondisi usia yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006 *dalam* Herdiana, 2016). semakin tua usia petani maka keadaan fisik petani akan semakin lemah dan begitu sebaliknya bila usia petani masih muda maka kemampuan fisik petani semakin besar untuk mengelola usahatannya (Pratiwi dan Pinem, 2020).

Tabel 21. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Usia

Usia (tahun)	Orang	Presentase (%)
23 – 33	6	15
34 – 44	12	30
45 – 55	13	32,5
56 – 66	3	7,5
67 – 77	4	10
78 – 88	2	5
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 21 dapat diketahui bahwa jumlah terbanyak informan petani sawit berdasarkan usia adalah 13 orang petani (32,5%) dengan rentan usia 45 – 55 tahun. Responden petani sawit dengan usia paling muda dalam penelitian ini adalah 24 tahun sebanyak 1 orang petani dan umur paling tua adalah 79 tahun sebanyak 1 orang petani.

Dari penjelasan menunjukkan bahwa persentase terbesar responden berada pada rentang umur 34 – 44 dan 45-55 tahun dengan total presentase sebesar 62,5

persen di mana rentang usia itu masih berada pada usia produktif. Bakir dan Manning (1984) mengatakan bahwa umur produktif untuk bekerja di negara-negara berkembang pada umumnya adalah 15 – 55 tahun. Pada umur produktif tersebut seseorang memiliki potensi besar untuk mengembangkan usahatani, meningkatkan hasil produksi dan pendapatannya.

4.1.4.3. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Menurut Hasbullah (2003) *dalam* Rahmat (2012), pendidikan dalam arti sederhana sering diartikan sebagai usaha manusia untuk membina kepribadiannya sesuai dengan nilai-nilai yang di dalam masyarakat dan kebudayaan. Pendidikan berkaitan erat pada kemampuan petani dalam menyerap informasi baru mengenai pertanian dan inovasi pada di bidang pertanian karena merupakan salah satu indikator yang menentukan pola pikir dan tindakan seseorang.

Pendidikan juga mempengaruhi inklusi sosial individu, karena pada banyak kasus, pendidikan yang rendah membatasi pergaulan individu dan pada akhirnya membatasi individu terhadap penerimaan informasi. Apabila petani memiliki pendidikan yang memadai, maka petani tersebut cenderung mempunyai pemikiran yang modern dan rasional terutama dapat mengambil suatu keputusan dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang akan terjadi. Pendidikan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lamanya waktu tempuh pendidikan formal yang pernah dilalui oleh petani responden.

Tabel 22. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Orang	Presentase (%)
SD	19	47,5
SMP	6	15
SMA	9	22,5
S1	2	5
Tidak lulus sekolah	4	10
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan pada Tabel 22 dapat diketahui bahwa petani dengan tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD) merupakan yang terbanyak dengan jumlah 19 orang petani (47,5%) dan yang paling sedikit adalah tingkat pendidikan S1 sebanyak 2 orang petani (3,6%) dan petani yang tidak lulus sekolah dasar (SD) sebanyak 4 orang (14,3%).

Dari tabel tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa pada wilayah penelitian, setidaknya 47,5% dari petani yang menjadi responden penelitian memiliki kemampuan membaca dan menulis. Hanya 10% dari petani pada wilayah penelitian yang tidak lulus SD. Walaupun masih pada tingkatan yang paling rendah, kondisi ini menunjukkan bahwa tingkat literasi petani cukup baik. Lebih lanjut lagi, Jika dilihat dari penjelasan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa para petani tidak hanya dapat membaca dan menulis saja, namun juga sudah cukup memadai untuk menyerap informasi yang lebih detail dalam format tertulis.

4.1.4.4. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Pengalaman Usahatani Sawit

Pengalaman petani merupakan suatu pengetahuan petani yang diperoleh melalui rutinitas kegiatannya sehari-hari atau peristiwa yang pernah dialaminya. Pengalaman yang dimiliki merupakan salah satu faktor yang dapat membantu

memecahkan masalah yang dihadapi dalam usahatani. (Syafuruddin, 2003 *dalam* Herdiana, 2016). Pengalaman akan mempengaruhi kecakapan petani dalam mengambil keputusan dan menentukan alternatif dari keputusan tersebut. Semakin lama petani mengelola usahatani maka diharapkan petani semakin rasional dalam mengambil keputusan sehingga dalam berusahatani akan semakin berhasil (Soekartawi, 2005 *dalam* Permana, 2016).

Tabel 23. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Pengalaman Usahatani Sawit

Pengalaman (Tahun)	Orang	Presentase (%)
4 – 12	10	25
13 – 21	13	32,5
22 – 30	17	42,5
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 23, dapat diketahui bahwa jumlah terbanyak petani berdasarkan pengalaman usahatani sawit adalah 17 orang petani (42,5%) dengan pengalaman usahatani sawit 22 – 30 tahun. Petani dengan pengalaman paling sedikit yaitu 4 tahun sebanyak 1 orang petani.

Dilihat dari pengalaman petani dalam penelitian ini, mayoritas responden telah sejak lama berkecimpung dan memiliki cukup pengalaman dalam usahatani, hal ini juga memberikan gambaran bahwa tanaman kelapa sawit merupakan komoditas pertanian utama yang menjadi prioritas petani dan sumber pendapatan utama petani.

4.1.4.5. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Luas Lahan

Luas lahan merupakan salah satu faktor produksi penting dalam usahatani. Mubiyarto (1989) mendefinisikan lahan sebagai salah satu faktor produksi yang merupakan pabriknya hasil pertanian yang mempunyai kontribusi yang cukup

besar terhadap usahatani. Besar kecilnya produksi dari usahatani antara lain dipengaruhi oleh luas sempitnya lahan yang digunakan. Jika lahan luas maka biaya produksi akan besar juga, sedangkan jika lahan sempit maka biasa produksi semakin sedikit. Selain itu luas lahan juga menggambarkan pendapatan yang akan diterima oleh petani, karena semakin luas lahan usahatani maka akan semakin tinggi hasil produksi sehingga turut meningkatkan pendapatan petani (Hernanto, 1993 dalam Bakti, *et. al.* 2017)

Tabel 24. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Luas Lahan

Luas (Ha)	Orang	Presentase (%)
0,25 – 1	9	22,5
1,25 – 2	17	42,5
2,25 – 3	8	20
3,25 – 4	5	12,5
4,25 – 5	1	2,5
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 24 dapat diketahui bahwa jumlah terbanyak adalah petani dengan luas lahan 1,25 – 2 Ha yang berjumlah 17 orang (42,5%). Luas lahan paling kecil dari responden adalah 0,25 Ha sebanyak 2 orang petani dan luas lahan paling besar dari responden adalah 5 Ha sebanyak 1 orang petani.

Menurut Darto (2012), luas lahan yang relatif sedang ini akan berimplikasi pada produksi kelapa sawit yang akan dihasilkan dan berdampak pada pendapatan petani. Dengan luas lahan yang kecil akan berdampak pada jumlah produksi sawit yang relatif kecil, dari lahan 1 Ha petani hanya mampu memproduksi rata-rata 2 ton per bulan. Menurut petani jumlah tersebut masih terlalu kecil apabila dijual langsung ke PKS, mengingat biaya-biaya yang harus ditanggung oleh petani. Hal

ini membuat petani lebih memilih menjual TBS kepada Tauke sehingga pada petani kecil mereka sangat bergantung kepada tauke.

4.1.4.6. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Jumlah Produksi

Produktivitas merupakan kemampuan tanah untuk menghasilkan produksi tanaman tertentu (Nurmala, 2012). Dalam hal ini produktivitas yang dimaksud adalah rata-rata jumlah produksi TBS petani berdasarkan luas lahan dalam setahun.

Tabel 25. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Jumlah Produksi

Produksi (Kg/Ha/Tahun)	Orang	Presentase (%)
9.000 – 13.000	8	20
14.000 – 18.000	15	37,5
19.000 – 21.000	8	20
22.000 – 26.000	5	12,5
27.000 – 31.000	4	10
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 25 dapat diketahui bahwa, dari total 40 orang informan petani sawit di Desa Krueng Itam, jumlah terbanyak adalah 15 orang petani (37,5%) dengan jumlah produksi 14.000 – 18.000 Kg/Ha/tahun. Jumlah produksi tertinggi adalah 30.000 Kg/Ha/Tahun sebanyak 1 orang petani dan jumlah produksi paling rendah adalah 9.600 Kg/Ha/Tahun sebanyak 1 orang petani.

Dari hasil penelitian rata-rata produktivitas 33 sampel petani sawit di desa Krueng Itam masih di bawah produktivitas normal yaitu berkisar diantara 12.000 – 20.000 Kg/Ha/Tahun. Normalnya produktivitas kelapa sawit mencapai 24.000 kg/Ha/tahun (Lubis dan Widanarko, 2012 *dalam* Nasution *dkk*, 2017), dari

penelitian ini hanya terdapat 7 orang petani yang telah mencapai produktivitas normal dengan produksi berkisar antara 24.000 – 30.000 Kg/Ha/Tahun.

4.1.4.7. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Hubungan Pinjaman Kepada Tauke

Dalam kehidupan petani selalu dihadapkan dengan berbagai kebutuhan baik kebutuhan pribadi yang bersifat mendesak maupun kebutuhan modal usahatani. Untuk memenuhi kebutuhannya tersebut biasanya petani akan melakukan pinjaman (berhutang) kepada tauke tempat petani menjual TBS. Jumlah petani dan bentuk pinjaman yang dilakukan oleh petani disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 26. Distribusi Informan Petani Sawit di Desa Krueng Itam Berdasarkan Hubungan Pinjaman Kepada Tauke

Tanggapan	Orang	Presentase (%)
Ada	27	67,5
Tidak ada	13	32,5
Total	40	100

Sumber: Data Primer (*diolah*)

Dari penjelasan tabel 26 dapat diketahui bahwa dari total 40 orang responden petani sawit terdapat 27 orang (67,5%) memiliki hubungan pinjaman atau hutang kepada tauke pada saat penelitian dilakukan. Adapun sisanya sebanyak 13 orang (32,5%) petani tidak memiliki hubungan pinjaman/utang kepada tauke atau telah melunasi pinjamannya, meskipun demikian mereka tetap menjual TBS hasil panennya kepada tauke tersebut dengan maksud menjaga hubungan kerjasama dan menjaga kepercayaan, sehingga apabila sewaktu-waktu membutuhkan pinjaman mereka dapat dengan mudah meminta pinjaman kepada tauke.

4.1.4.8. Karakteristik Informan Petani Sawit Berdasarkan Penerimaan Usahatani

Penerimaan adalah hasil perkalian antara hasil produksi yang telah dihasilkan selama proses produksi dengan harga jual produk (Ambarsari, et al., 2014). Penerimaan dalam usahatani adalah total pemasukan yang diterima oleh produsen atau petani dari kegiatan produksi yang sudah dilakukan yang telah menghasilkan uang tanpa dikurangi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi (Husni, et al., 2014).

Penerimaan usahatani dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: luas usahatani, jumlah produksi, jenis dan harga komoditas usahatani yang di usahakan. Faktor-faktor tersebut berbanding lurus, sehingga apabila salah satu faktor mengalami kenaikan atau penurunan maka dapat mempengaruhi penerimaan yang diterima oleh produsen atau petani yang melakukan usahatani. (Sundari, 2011).

Penerimaan petani dari hasil panen sawit sangat bergantung pada harga pada saat penjualan TBS, pada saat harga TBS naik maka penerimaan usahatani sawit petani juga naik begitu juga sebaliknya ketika harga turun maka penerimaan usahatani sawit petani juga akan turun. Penurunan harga TBS di tingkat PKS juga berdampak pada harga di tingkat tauke. Fluktuasi harga TBS yang terjadi pada tingkat PKS juga mengakibatkan harga di tingkat tauke berubah-ubah, perubahan harga yang terjadi bahkan hampir setiap minggu mengakibatkan pendapatan petani juga mengalami perubahan setiap kali panen walaupun dengan jumlah panen yang sama.

**Tabel 27. Distribusi Responden Petani Sawit di Desa Krueng Itam
Berdasarkan Penerimaan Usahatani**

Rata-rata Penerimaan (Rp/bulan)	Orang	Presentase (%)
<1 Juta	4	10
1 – 2 Juta	23	57,5
>2 – 4 Juta	10	25
>4 – 6 Juta	3	7,5
Total	40	100

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 27 dapat diketahui bahwa mayoritas responden petani sawit memiliki penerimaan rata-rata berkisar 1 – 2 Juta rupiah per bulan. Penerimaan tersebut tergolong kecil dan hanya dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarga petani, sehingga untuk melakukan pemupukan dan perawatan kebun petani sangat bergantung kepada pinjaman dari tauke. Selain dari usahatani sawit, untuk memenuhi kebutuhannya yang lain mayoritas petani juga memiliki pekerjaan lain sebagai sampingan seperti pedagang, peternak, karyawan swasta dan buruh tani perkebunan di perusahaan swasta atau di kebun pribadi milik masyarakat yang memiliki lahan luas.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Interaksi Sosial Antara Petani Sawit dengan Tauke sawit

Sebagai makhluk sosial salah satu sifat manusia adalah keinginan untuk hidup bersama dengan manusia lainnya, berinteraksi dan menjalin hubungan dengan manusia lainya atau dengan kelompok dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Melalui hubungan itu manusia ingin menyampaikan maksud, tujuan dan keinginannya masing-masing (Basrowi, 2005).

Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang menyangkut hubungan antar individu, individu (seseorang) dengan kelompok, dan kelompok

dengan kelompok. Tanpa adanya interaksi sosial maka tidak akan mungkin ada kehidupan bersama antar individu tersebut (Herlina, 2014).

Setiap individu manusia tidak bisa hidup sendiri, ini karena dalam usaha untuk melangsungkan kehidupannya manusia selalu tergantung dengan orang lain yang ada pada lingkungannya. Ketergantungan ini terwujud dalam interaksi sosial yang berlangsung pada lingkungannya dan biasa juga dalam bentuk pertalian antara pihak-pihak yang terkait atau yang berinteraksi, demikian juga dalam bentuk hubungan petani kelapa sawit dengan toke yang bersifat mutualisme (saling menguntungkan).

Dalam melakukan pemasaran TBS hasil panen, petani sawit bergantung kepada tauke, hal ini terjadi karena petani tidak bisa menjual TBS langsung ke pabrik karena tidak memiliki sumberdaya ekonomi baik modal transportasi maupun akses menjual langsung TBS ke pabrik. Dalam hal ini sesuai dengan salah satu ciri dari hubungan patron klien yang dikemukakan oleh Scott yaitu **“Adanya kepemilikan sumberdaya ekonomi yang tidak seimbang”** antara petani sawit dengan tauke sawit.

Ketidakseimbangan dapat dilihat di mana petani sawit tidak memiliki akses untuk menjual TBS secara langsung ke pabrik kelapa sawit karena untuk melakukan hal tersebut syarat utama yang diperlukan adalah SPB (Surat Pengantar Buah), sedangkan tauke memiliki semua sumberdaya dan modal yang dibutuhkan untuk mengakses dan memasarkan TBS ke PKS seperti SPB, mobil pengangkutan dan penjualan dalam skala besar. Selain tidak memiliki SPB, petani sawit juga tidak memiliki sumberdaya ekonomi dan modal pendukung lainnya, seperti mobil untuk transportasi pengangkutan TBS dan umumnya jumlah

produksi mereka kecil. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu informan petani sawit Suratinah, yang mengatakan bahwa:

“Kalau mau jual ke pabrik kan harus ada SPB (Surat Pengantar Buah) nah itu saya tidak punya, lagi pula tidak ada mobil untuk bawa buah ke pabrik kalau sewa mobil harus bayar ongkos lagi, makanya lebih baik jual ke toke saja sawit saya juga tidak banyak, paling sekali panen dapat 1 ton”.

(wawancara 13 April 2020)

Pada umumnya tauke memiliki kehidupan yang lebih mapan dan lebih kaya dari pada petani sehingga terdapat perbedaan status sosial ekonomi antara tauke sawit dengan petani sawit, ciri hubungan patron klien ini terlihat jelas pada hubungan antara tauke dengan petani kecil di mana perbedaan status sosial dan ekonomi diantara keduanya terlihat sangat jelas. Tauke memiliki rata-rata penghasilan yang jauh lebih besar daripada petani hal ini karena tauke sawit selain menjadi tauke juga memiliki perkebunan sawit yang luas. Kehidupan Tauke cenderung lebih mapan dengan kepemilikan barang mewah seperti rumah yang lebih besar dan mobil pribadi yang kemudian membuat status sosial ekonomi tauke juga lebih tinggi di kalangan masyarakat dan petani. Hal ini sangat berbeda dengan status sosial ekonomi petani sawit kecil yang hanya memiliki kebun sawit yang kecil sehingga penghasilan mereka pun juga kecil hal ini membuat status sosial ekonomi petani lebih rendah dibandingkan tauke. Dengan sumberdaya yang dimilikinya tauke selaku patron akan memberikan perlindungan dan jaminan subsistensi kepada petani sawit anggotanya sebagai klien. Perlindungan yang diberikan berupa pinjaman dan penyediaan modal bagi petani dalam mengelola dan merawat kebun, pemberian pinjaman pupuk, pemberian pinjaman uang, dan perlindungan dari kerugian berupa jaminan pembelian hasil panen.

Interaksi sosial antara petani kelapa sawit dan tauke sawit merupakan bentuk hubungan saling membutuhkan satu sama lain. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu informan petani sawit yang bernama Angga yang mengatakan bahwa:

“Petani dan toke itu saling membutuhkan, petani membutuhkan toke untuk menjual sawit dan toke membutuhkan sawit untuk dijual ke pabrik, karena kalau kami langsung menjual ke pabrik itu tidak bisa yang pertama karena kami tidak punya SPB (Surat Pengantar Buah), buahnya juga tidak banyak kalau di jual ke pabrik malah rugi di ongkos”

(wawancara 4 Mei 2020)

Hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara salah satu informan tauke sawit yang bernama Mundori, mengatakan bahwa:

“Sebagai toke kami membutuhkan buah dari petani ya karena memang itu yang kami jual ke pabrik, kalau tidak ada buah dari petani usaha dagang sawit bisa mati, kalau cuma jual sawit milik sendiri juga tidak banyak”

(wawancara 2 Mei 2020)

Baik petani maupun tauke sama-sama melakukan perannya dalam hubungan ini dan sama-sama memperoleh keuntungan meskipun dalam hubungan ini yang sebenarnya lebih diuntungkan adalah tauke sawit yaitu adanya kecenderungan bahwa harga yang ditawarkan oleh toke lebih rendah dari pada harga yang ditentukan oleh pabrik kelapa sawit dan penentuan harga secara sepihak oleh toke. Petani kelapa sawit swadaya umumnya bersikap pasrah menerima harga yang ditentukan oleh toke. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan informan tauke sawit Ponirah, yang mengatakan bahwa:

“Harga yang saya tetapkan biasanya selisih 120 rupiah dengan pabrik. Selisih itu saya ambil untuk potongan ongkos muat, minyak mobil dan untuk

saya sendiri. Untuk minyak mobil dan onkgos muat itu 100 rupiah dan saya ambil untung 20 rupiah”.

(wawancara 2 Maret 2020).

Dan pernyataan seorang petani pelanggan dari tauke Ponirah yaitu Ali Mesran yang mengatakan:

“Yang menentukan harga ya toke, kita (petani) cuma jual saja ikut harga yang diberi oleh toke. Biasanya tauke beritahu harga pabrik saat penimbangan atau saat pengambilan uang jadi saya tau, dari selisih harga di tauke dengan harga pabrik bisa dibilang wajar karena kan dipotong ongkos muat lagi, tauke-tauke lain juga harganya mirip-mirip, kalau selisih pun tidak jauh paling 5 rupiah”.

(wawancara 22 Juni 2020)

Di luar hubungan jual-beli TBS, petani juga mendapatkan keuntungan dari hubungannya dengan tauke berupa pinjaman dan jaminan pembelian buah. Meskipun saling menguntungkan namun ada ketidakseimbangan dalam pertukaran yang terjadi, di mana pemberian tauke atas perlindungan terhadap kebutuhan modal dan pinjaman uang saat petani sedang mengalami trek serta jaminan pembelian buah kepada petani akan lebih tampak daripada pemberian petani kepada tauke yang hanya berupa suplai TBS kepada tauke. Hubungan saling menguntungkan saling memberi dan menerima dalam kadar tidak seimbang yang terjadi antara petani sawit dengan tauke dapat diterima sebagai salah satu ciri dari hubungan patron klien sebagaimana yang dikemukakan oleh Scott yaitu **“adanya hubungan resiprositas, yaitu hubungan yang saling menguntungkan, saling memberi dan menerima walupun dalam kadar yang tidak seimbang diberikan masing-masing pihak”.**

Sikap baik dalam menjalin hubungan kerjasama dengan petani dan pinjaman yang diberikan tauke tersebut membuat petani terikat kepada tauke dan hal ini dipandang sebagai pemberian jasa yang harus dibalas oleh petani sebagaimana dalam konsep hubungan pertukaran pada patron klien, bentuk balasan tersebut berupa kesetiaan atau kepatuhan (loyalitas) klien kepada tauke selaku patron, hubungan tersebut yang dimaksud oleh Scott sebagai **“hubungan loyalitas”**. Dalam hal ini loyalitas yang dimaksud adalah suatu tindakan dari para petani (klien) kepada toke (patron) untuk membalas jasa atau pemberian yang telah mereka terima selama ini dari patron, hal ini juga dimaksudkan untuk mengimbangi hubungan pertukaran yang terhadap apa yang diberikan oleh tauke kepada petani. Loyalitas petani pada tauke dapat dilihat bahwa petani tidak ingin mengalihkan penjualan TBS hasil panen kepada toke yang lain walaupun harga di toke yang lain lebih mahal. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu informan petani sawit Ngatiyo yang mengatakan bahwa:

“Dulu waktu saya mau buka lahan untuk ditanami sawit saya meminta pinjaman kepada toke 15 juta dan syukur Alhamdulillah diberikan, jadi sampai sekarang saya tetap berlangganan kepada toke itu”.

(wawancara 1 Juni 2020)

Interaksi sosial tatap muka yang bersifat langsung dan intensif antara tauke dengan petani salah satunya adalah interaksi antara petani dengan tauke pada saat penimbangan dan transaksi pembayaran. Selain itu interaksi sosial terjadi karena kesamaan daerah tempat tinggal, di mana dalam kehidupan sehari-harinya petani dan tauke juga merupakan tetangga di lingkungan tempat tinggalnya sehingga keduanya menjadi sering bertemu dan berinteraksi sehingga petani dan tauke saling mengenal satu sama lain, hal ini membuat hubungan yang terjadi tidak

bersifat semata-mata bermotifkan keuntungan saja, melainkan juga mengandung unsur perasaan yang biasa terdapat dalam hubungan yang bersifat pribadi seperti rasa empati dan rasa segan terhadap masing-masing pihak. Hal ini sesuai berdasarkan wawancara dengan salah satu petani sawit Supriyanto, dalam wawancaranya beliau mengatakan:

“Kalau saya jual sawit ke PKS atau ke toke lain tidak enak sama toke yang ini karena kami bertetangga dan rumah kami berhadapan langsung, jadi tidak mungkin saya jual ketempat lain sedangkan tetangga saya ada yang mau beli”.

(wawancara 19 Juni 2020)

Beberapa petani pelanggan tauke sawit juga memiliki hubungan kekerabatan atau merupakan saudara. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara salah satu informan petani sawit Tugimin, dalam wawancaranya beliau mengatakan:

“Kalau sama toke yang sekarang masih ada hubungan keluarga karena dia itu masih keponakan saya, jadi itung-itung bantu usaha saudara.”

(wawancara 22 Juni 2020)

Hubungan yang mengandung unsur perasaan ini selanjutnya disebut **“hubungan personal”** di mana merupakan salah satu ciri utama dari hubungan patron klien yang dikemukakan oleh Scott. Hubungan yang mengandung unsur perasaan yang seperti ini menimbulkan rasa saling percaya dan keakraban antara petani dan tauke sehingga menyebabkan ikatan emosional masing-masing pihak semakin kuat.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa, berdasarkan teori patron klien sebagaimana dikemukakan oleh Scott mengenai ciri hubungan patron klien, interaksi sosial antara petani sawit dan tauke sawit di Desa Krueng Itam memenuhi syarat untuk dapat disebut sebagai hubungan Patron Klien.

4.2.2. Faktor-faktor Penyebab Hubungan Patron Klien Antara Petani Sawit dengan Tauke Sawit di Desa Krueng Itam.

Hubungan sosial patron klien yang terjadi antara petani sawit dengan tauke sawit di Desa Krueng Itam merupakan suatu hubungan kerja yang terbentuk antara tauke dan petani yang didasarkan pada pemenuhan kebutuhan masing-masing pihak antara pihak tauke sawit dengan petani sawit. Dalam menjalankan suatu hubungan kerja tidak lepas dari adanya pertukaran sosial. Sesuai dengan teori “Teori pertukaran sosial” George C. Homans berangkat dari sebuah asumsi dasar *do ut des* yang artinya saya memberi supaya engkau memberi yang artinya semua kontak diantara manusia berawal dari skema memberi dan mendapatkannya kembali dalam jumlah yang sama. Teori ini berpendapat bahwa tingkah laku manusia didasarkan atas pertimbangan untung dan rugi atau *cost* dan *reward*. Dalam berinteraksi manusia selalu mempertimbangkan *cost* (pengorbanan) dengan *reward* (penghargaan atau manfaat) yang diperoleh dari interaksi tersebut (Wibawa, 2015).

Kerjasama dapat terjadi apabila seseorang atau sekelompok orang dapat mendapat keuntungan atau manfaat dari orang atau kelompok lainnya, demikian pula sebaliknya kedua belah pihak yang mengadakan hubungan sosial masing-masing menganggap kerjasama lebih menguntungkan daripada bekerja sendiri (Abdulsyani, 2002).

Berdasarkan Hasil penelitian, hubungan patron klien yang terjadi antara petani sawit dan tauke sawit di Desa krueng Itam didasari hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara petani dan tauke dalam. Hubungan ini dimulai dari interaksi yang terjadi antara petani dengan tauke ketika menjual TBS hasil

panennya ke tauke, bagi petani keuntungan yang diperoleh bukan hanya sekedar kemudahan dalam menjual hasil panen dan keuntungan dari hasil jual beli TBS, tetapi lebih dari itu ada jasa-jasa lain yang diberikan tauke kepada petani dengan kerjasama ini, hal dilihat sebagai pemberian yang sangat membantu petani, di sisi lain tauke mendapatkan keuntungan dari hasil jual beli TBS yang dilakukan.

Menurut Scott, hubungan patron-klien berawal dari adanya pemberian barang atau jasa yang dapat dalam berbagai bentuk yang sangat berguna atau diperlukan oleh salah satu pihak, bagi pihak yang menerima barang atau jasa tersebut berkewajiban untuk membalas pemberian tersebut (Scott, 1993). Dalam penelitian ini, keuntungan yang tidak akan didapat dalam hubungan kerjasama dengan PKS membuat hubungan ketergantungan petani kepada tauke semakin besar dan dapat bertahan lama karena sebagai pihak penerima petani (klien) akan berusaha membalas pemberian tersebut salah satunya menjaga hubungannya dengan tauke (patron) selaku pemberi.

4.2.2.1. Faktor Pemasaran

4.2.2.1.1. Kepemilikan SPB (Surat Pengantar Buah)

Dalam hal pemasaran untuk menjual TBS (Tandan Buah Segar) petani bergantung kepada tauke, hal ini karena terbatasnya akses ke PKS (Pabrik Kelapa Sawit). Untuk dapat menjual TBS secara langsung ke PKS dibutuhkan SPB (Surat Pengantar Buah) atau biasa disebut SP (Surat Pengantar) yang harus dibawa ketika menjual TBS ke PKS. Surat Pengantar Buah (SPB) merupakan surat resmi yang dikeluarkan oleh PKS kepada seseorang atau badan usaha yang telah melakukan kerjasama dengan PKS sebagai *supplier*/pemasok TBS.

SPB biasanya dimiliki oleh tauke besar, yaitu tauke dengan modal besar, mempunyai RAM (jenis jembatan timbang), mempunyai banyak petani pelanggan yaitu lebih dari 100 orang, jumlah penjualan TBS yang besar, karena untuk membuat SPB sendiri membutuhkan biaya, berbagai perizinan yang harus diurus, pengenaan pajak usaha dan juga syarat-syarat yang diberikan PKS kepada pemilik SPB selaku pemasok TBS seperti kriteria standar TBS yang diantaranya jenis buah sawit, berat janjang rata-rata (BJR), target minimal suplai perbulan dan lain-lain yang tentunya hal ini tidak bisa dipenuhi oleh tauke sawit kecil sehingga tauke sawit kecil biasanya tidak memiliki SPB.

Tauke sawit kecil merupakan tauke dengan modal kecil, jumlah petani pelanggan hanya sedikit yang sebagian besar merupakan saudara atau kerabat sehingga jumlah penjualan TBS mereka juga kecil berkisar ± 100 ton per bulan tauke kecil juga tidak mempunyai RAM (jenis jembatan timbang). Untuk menjual TBS ke PKS tauke sawit kecil menyewa SPB dari tauke atau pihak lain dari luar desa yang dikenal dengan istilah “pinjam SP”. Dalam hal biaya, sewa SPB biasanya akan dikenakan tarif sewa sebesar Rp30/Kg sehingga berpengaruh pada harga pembelian TBS pada tauke kecil yang lebih rendah jika dibandingkan dengan harga pembelian TBS pada tauke besar. Tauke kecil lebih memilih meminjam SPB karena beberapa alasan seperti keterbatasan modal, jumlah petani langganan hanya sedikit dan jumlah pembelian TBS yang tergolong kecil serta alasan kepraktisan karena tidak harus repot mengurus izin dan syarat untuk membuat SPB.

Peminjaman SPB juga oleh dilakukan oleh petani sawit besar yaitu petani dengan lahan sawit luas, karena produksi sawit mereka cukup besar dalam sekali

panen sehingga memungkinkan untuk dijual langsung ke PKS, dengan penjualan TBS langsung ke PKS petani mendapat keuntungan dari harga beli TBS yang lebih tinggi Rp100 – Rp120 dari harga yang ditetapkan tauke, namun mereka harus menanggung biaya sewa SPB dan biaya transportasi. Sedangkan pada petani sawit kecil, lahan yang mereka miliki tidak begitu luas, sehingga produksi TBS dalam sekali panen juga kecil dan tidak memungkinkan untuk dijual ke PKS sehingga petani berpendapat bahwa lebih baik menjual TBS kepada tauke karena prosesnya mudah dan cepat tidak perlu syarat khusus seperti SPB, tidak perlu repot membawa TBS ke pabrik, tidak terkendala antre, pembayaran yang lebih mudah dan secara tunai. Jika dibandingkan dengan menjual langsung ke PKS, pembayarannya akan dilakukan secara transfer melalui rekening bank pemilik SPB, ini akan merepotkan jika mereka memerlukan uang tersebut untuk keperluan yang mendesak sehingga menjual TBS kepada tauke dinilai lebih menguntungkan. Keuntungan yang diperoleh petani dari hubungannya dengan tauke membuat hubungan antara petani dengan tauke terjalin semakin erat sehingga membuat petani mau menerima apapun keputusan tauke seperti keputusan terkait harga yang ditetapkan dan besaran potongan (persen) janjangan.

4.2.2.1.2. Jumlah Produksi

Areal perkebunan sawit yang dimiliki oleh petani sawit di Desa Krueng Itam tidak begitu luas, sebagian besar luas lahan perkebunan petani berkisar antara 1 – 2 Ha hal ini berdampak pada jumlah produksi TBS yang dihasilkan petani yang hanya berkisar 1 – 2 ton sekali panen atau 2 – 4 ton per bulan, jumlah yang sangat kecil jika dibandingkan dengan rata-rata penjualan TBS tauke yang mencapai 100 – 200 ton/bulan dan bahkan 400 ton/bulan, selain itu dengan jumlah

produksi yang tidak seberapa ada biaya lain yang harus ditanggung oleh petani jika ingin menjual hasil panennya langsung ke PKS seperti biaya transportasi yang akan mempengaruhi pendapatan yang mereka terima. Sehingga bagi petani dengan jumlah produksi yang kecil dan tidak mempunyai alat transportasi pengangkutan akan lebih menguntungkan jika menjual kepada tauke dari pada harus menyewa SPB untuk menjual TBS ke PKS.

4.2.2.1.3. Harga dan Potongan (persen)

Tauke menentukan harga berdasarkan informasi harga dari pabrik dan harga di tingkat petani bisa saja berubah-ubah berdasarkan harga yang ditetapkan oleh tauke di dalam transaksi jual beli. Selisih harga yang ditetapkan tauke dengan harga PKS rata-rata berkisar antara Rp.100 – Rp.150. Selisih tersebut merupakan potongan harga atas biaya transportasi dan pengangkutan TBS dari kebun, biaya transportasi ke PKS, biaya sewa SPB (pada tauke kecil).

Potongan (persen) secara umum merupakan pengurangan jumlah bobot TBS hasil panen dengan kotoran (janjangan) pada saat menimbang. Pada tingkat PKS potongan yang diberikan sebesar 3 –3,5%, sedangkan di tingkat tauke sebesar 5% - 10%, besarnya potongan yang ditetapkan tauke bersifat tetap dan tidak akan berubah-ubah seperti harga pembelian TBS. Dalam menentukan potongan (persen) tauke menentukan berdasarkan potongan yang dikenakan pada PKS tempat tauke menjual TBS dan jenis timbangan yang digunakan. Pada tauke yang menggunakan timbangan jembatan timbang potongan yang diberikan kepada petani sebesar 5% yang berupa potongan janjangan sedangkan pada tauke yang menggunakan jenis timbangan gantung potongan berkisar antara 8% - 10% yang berupa potongan janjangan dan potongan berat keranjang timbangan.

Sebagaimana hasil wawancara dengan salah satu informan tauke sawit Tarkiman dalam wawancaranya mengatakan:

“Kalau disini karena pakai timbangan RAM (jembatan Timbang) potongan 5%, lebih kecil dari pada toke lain yang pakai timbangan gantung biasanya 10%. Kalau timbangan gantung potongannya lebih besar karena selain dipotong janjangan juga dipotong berat keranjang timbangannya.

(wawancara 4 Maret 2020).

Bagi petani sawit swadaya dengan jumlah produksi yang kecil dan tidak memiliki SPB serta sarana transportasi, menjual kepada tauke dengan harga dan potongan yang telah ditetapkan tauke dianggap lebih baik. Hal ini terkait selisih penerimaan dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan petani pada proses pemanenan, seperti biaya tenaga kerja penen (Rp200.000/Ton) dan biaya jika menjual TBS langsung ke PKS seperti biaya peminjaman SPB (Rp30/Kg), biaya transportasi yang berkisar antara Rp150.000 – 200.000/trip dan ongkos supir sebesar Rp100.000 – Rp120.000/trip), oleh karena itu sebagian besar petani merasa lebih menguntungkan jika menjual TBS ke tauke karena selisih keuntungan antara menjual ke tauke dan PKS yang tidak terlalu jauh dan proses yang lebih mudah.

4.2.2.1.4. Jaminan Pembelian TBS

Jaminan yang diberikan tauke berupa TBS akan segera ditimbang dan diangkut setelah panen hal ini menguntungkan petani karena apabila buah sawit tidak segera ditimbang setelah panen atau harus menunggu beberapa hari berat TBS akan turun, hal ini akan sangat merugikan petani, selain itu ketika petani

membutuhkan uang untuk keperluan tertentu dan petani ingin menjual sawit petani bisa memanen kapan saja tanpa harus menunggu instruksi dari tauke.

Sortir atau pemilihan TBS atas jenis dan ukuran tertentu juga tidak diberlakukan oleh tauke sehingga petani dapat menjual seluruh hasil panenanya tanpa ada yang harus disisihkan karena tidak laku. Tauke hanya memberikan sedikit perbedaan harga pada TBS dengan bobot tertentu seperti TBS dengan BJR (Buah Janjang Rata-rata) yang memiliki berat kurang dari 6 kg akan diberi harga yang lebih murah 5-10 rupiah dibanding harga yang ditetapkan, hal ini juga dengan mempertimbangkan total penjualan TBS petani, penerapan perbedaan harga tersebut hanya diberlakukan ketika total penjualan petani melebihi 1 ton, ini sangat menguntungkan bagi petani dengan hasil panen yang kecil dan petani yang memiliki lahan dengan sawit muda.

Jaminan atas pembelian seluruh hasil panen petani yang dilakukan tauke membuat petani lebih memilih menjual TBS hasil panen ke tauke, hal ini dikarenakan jika menjual langsung ke PKS ada mekanisme sortir yang ketat yang diberlakukan oleh PKS terkait jenis dan ukuran TBS yang mereka jual. Seperti hasil wawancara dengan salah satu informan petani sawit Sutarto, dalam wawancaranya mengatakan:

“kalau sama toke semua dibeli, tidak ada yang tidak laku karena sortir besar kecilnya. Kalau ada sortir apa bedanya dengan PKS, lebih baik jual langsung ke PKS”.

(wawancara 6 april 2020).

4.2.2.2.Faktor Modal

4.2.2.2.1. Sarana Transportasi dan Pengangkutan TBS

Transportasi dan pengangkutan sangat diperlukan dalam pemasaran TBS. Jenis kendaraan yang digunakan dalam pengangkutan TBS adalah mobil dengan bak penampungan seperti mobil jenis pick-up, Truk atau jenis lain yang dapat mengangkut sawit dalam jumlah besar. Rata-rata petani swadaya merupakan petani dengan modal pribadi dengan jumlah yang kecil sehingga mereka tidak memiliki sarana transportasi dan pengangkutan TBS untuk membawa TBS hasil panennya ke PKS.

Dengan menjual kepada tauke petani tidak perlu lagi memikirkan pengangkutan TBS hasil panen karena tauke menyediakan pengangkutan hasil panen dari kebun ke tempat penimbangan (untuk jembatan timbang) atau tauke akan melakukan penimbangan dan pengangkutan TBS langsung di kebun (untuk timbangan gantung), sehingga dengan menjual TBS hasil panen ke tauke, petani tidak perlu repot untuk mengantarkan TBS ke tempat penjualan, hal ini sangat menguntungkan bagi petani.

4.2.2.3.Faktor Pinjaman/keterikatan Utang

Pinjaman menurut Antonio (2001) adalah suatu bentuk pemberian harta atau barang kepada orang lain yang dapat ditagih dan diminta suatu saat tanpa mengharapkan imbalan apapun. Peminjaman modal didasarkan oleh taraf hidup seseorang yang meningkat tetapi penghasilan yang diperoleh tidak sebanding dengan taraf hidupnya.

Petani menganggap pinjaman yang diberikan oleh tauke sangat membantu bagi mereka disaat mereka sedang membutuhkan uang untuk kebutuhan yang

mendesak atau pada saat hasil panen sedang trek (penurunan hasil panen), dibanding dengan PKS yang tidak bisa memberikan pinjaman kepada mereka. Berikut jumlah petani yang memiliki hubungan pinjaman kepada tauke disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 28. Hubungan Pinjaman Petani Kepada Tauke

Jenis Pinjaman	Orang	Presentase (%)
Pinjaman Uang	21	52,5
Pinjaman Pupuk	3	7,5
Pinjaman Uang dan Pupuk	2	5
Tidak ada pinjaman	14	35

Sumber: Data primer 2020 (*diolah*)

Berdasarkan penjelasan tabel 28 dapat diketahui bahwa mayoritas petani memilih melakukan pinjaman berupa uang tunai karena lebih fleksibel dalam penggunaannya. Petani dapat membagi uang pinjaman tersebut sesuai kebutuhan. Uang pinjaman tersebut selain untuk kebutuhan usahatani uang pinjaman tersebut juga digunakan untuk kebutuhan lain seperti kebutuhan rumah tangga sehari-hari.

Sistem pembayaran pinjaman yang tidak memberatkan, petani dapat membayarnya dengan cara mencicil setiap panen dengan memotong hasil penjualan TBS dengan besaran yang sesuai keinginan petani, namun apabila petani sedang tidak bisa melakukan cicilan karena memiliki kebutuhan tertentu petani dapat meminta izin kepada tauke untuk tidak memotong uang hasil penjualannya pada panen tersebut dan membayar cicilan pada panen berikutnya atau dengan kesepakatan antara petani dengan tauke. Keterikatan pinjaman atau utang ini membuat petani merasa terbantu dan memuculkan ketergantungan yang memperkuat posisi tauke terhadap petani.

Petani berpendapat bahwa lebih mudah melakukan pinjaman kepada tauke karena mempunyai hubungan kerjasama jual beli dengan tauke, selain itu tidak

ada persyaratan khusus dalam melakukan pinjaman dan sistem pembayaran pinjaman tidak memberatkan karena dapat dicicil saat panen sesuai kemampuan membayar dan dapat dilakukan terus menerus selama masih tetap berlangganan dengan tauke. Ada beberapa tujuan peminjaman yang dilakukan petani kepada tauke yaitu pinjaman sebagai modal usahatani, kebutuhan konsumsi dan keperluan pribadi dan kebutuhan biaya kesehatan.

Pinjaman dari tauke merupakan alasan petani berlangganan kepada tauke, pada saat terdesak kebutuhan besar yang harus dipenuhi petani akan meminjam uang kepada tauke. Terkadang kesediaan tauke untuk memberikan pinjaman menjadi faktor penentu apakah petani akan tetap berlangganan atau pindah kepada tauke lain yang dapat memberikan pinjaman dan sesuai dengan permintaannya. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah seorang informan petani sawit, Supangat, dalam wawancaranya beliau mengatakan:

“Saya sudah langganan sekitar 5 tahun dengan toke yang sekarang. Di toke langganan yang sebelumnya saya pindah karena tidak bisa memberikan pinjaman. Kebetulan mau buat acara saya minta 10 juta tapi dia tidak sanggup, jadi saya pindah ke toke yang sekarang karena bisa beri pinjaman yang saya minta, tapi waktu itu saya memang sedang tidak ada hutang/pinjaman sama toke yang lama”.

(wawancara 6 Mei 2020).

Pinjaman kepada petani merupakan hal yang penting bagi tauke untuk menjaga petani langganannya tidak pindah ke tauke lain. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara salah seorang informan tauke sawit, Alfiyati, dalam wawancaranya ia mengatakan:

“Untuk menjaga petani tidak kabur itu yang penting kalau mereka minta pinjaman harus diberikan, kalau tidak bisa-bisa mereka pindah ke toke lain”

(wawancara 2 Mei 2020).

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pinjaman menjadi salah satu pengikat hubungan antara tauke dengan petani yang mana hal ini terdapat pada semua hubungan antara petani sawit dengan tauke sawit di Desa Krueng Itam. Pada petani sawit dengan penjualan TBS cukup besar akan mempunyai kekuatan dan posisi tawar yang seimbang dan pada kondisi tertentu menjadi lebih tinggi pada hubungan patron klien ini. Sebagai contoh petani dapat dengan mudah berpindah dari satu tauke ke tauke yang lain apabila tidak diberi pinjaman sehingga tauke akan lebih menjaga hubungan dengan petani tersebut. Beberapa petani yang mempunyai kebun luas dan terpencar dapat mengambil keuntungan dengan menjual hasil panen dari setiap kebun kepada tauke yang berbeda, sehingga petani dapat menarik pinjaman dari setiap tauke, untuk hal ini biasanya petani akan belangganan kepada 2 atau 3 tauke sesuai dengan seberapa luas kebun sawit yang dimiliki. Terlepas dari keuntungan petani memiliki banyak tauke, hubungan petani dengan banyak tauke ini dapat menimbulkan pandangan negatif dari masyarakat karena itu berarti semakin banyak pinjaman/utang petani.

Pada petani kecil, ketergantungan petani terhadap pinjaman tauke lebih besar sehingga kekuatan dan posisi tawar petani dalam hubungan patron klien ini cenderung lebih lemah, petani lebih sering melakukan pinjaman kepada tauke untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak seperti kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan terkait usahatani. Jumlah pinjaman yang diminta oleh petani kecil biasanya juga tidak besar sehingga selalu bisa disediakan oleh tauke sehingga

membuat petani lebih terikat dengan tauke selain itu petani kecil juga sulit untuk berpindah ke tauke lain karena hasil panen mereka yang kecil.

Petani sawit besar adalah petani yang memiliki kebun yang luas, masyarakat biasa merujuk istilah petani sawit besar pada petani yang memiliki luas kebun di lebih dari 5 Ha. Pada petani sawit besar, penghasilan dari usahatani sawit mereka sudah cukup untuk memenuhi semua kebutuhan hidup dan memiliki kehidupan yang mapan atau dapat dikatakan kaya sehingga tidak perlu meminjam uang kepada tauke, hal ini membuat status sosial dan ekonominya juga tinggi di masyarakat sehingga tidak terdapat perbedaan status antara petani sawit besar dengan tauke sawit. Karena hasil panen yang besar petani sawit besar lebih memilih menjual hasil panen mereka secara langsung ke PKS.

Ada beberapa tujuan peminjaman yang dilakukan petani kepada tauke yaitu pinjaman sebagai modal usahatani, kebutuhan konsumsi dan keperluan pribadi dan kebutuhan biaya kesehatan.

4.2.2.3.1. Pinjaman Untuk Modal Usahatani

Faktor penyebab hubungan patron-klien yang terjalin bukan hanya sekedar dalam pemasaran saja, tetapi juga dalam biaya berusahatani dalam hal sarana produksi yang berupa penyediaan pupuk. Petani yang tidak memiliki modal untuk membeli input produksi seperti pupuk, pestisida, dan lain-lain akan meminjam kepada tauke dalam bentuk uang atau dalam bentuk pupuk dan pestisida itu sendiri dan tauke akan dengan senang hati memberikan.

4.2.2.3.2. Pinjaman Untuk Biaya Konsumsi dan Keperluan Pribadi

Alasan lain petani meminjam uang kepada tauke adalah untuk memenuhi biaya konsumsi dan keperluan pribadi petani. Pada saat hasil panen petani sedang

trek (surut) atau harga TBS murah maka penghasilan dari petani akan berkurang terlebih petani tidak mempunyai uang tabungan yang cukup sedangkan kebutuhan sangat banyak. Maka salah satu cara untuk memenuhinya adalah meminjam uang kepada tauke. Kebutuhan biaya konsumsi dan keperluan pribadi yang dimaksud adalah seperti membeli kebutuhan sehari-hari, keperluan menjelang bulan Ramadhan dan lebaran, membayar cicilan kredit kendaraan, keperluan pesta dan hajatan dan lain-lain.

4.2.2.3.3. Pinjaman Untuk Biaya Kesehatan

Kesehatan merupakan hal penting dalam hidup dan menjadi modal utama dalam melakukan kegiatan terutama usahatani. Ketika kondisi ekonomi sedang sulit dan hasil panen sedang trek (surut) tidak jarang membuat petani harus meminjam uang kepada tauke ketika petani atau anggota keluarganya sakit dan butuh berobat.

4.2.2.3.4. Pinjaman Untuk Biaya Pendidikan

Biaya pendidikan yang setiap tahun semakin mahal membuat petani meminjam uang kepada tauke ketika mengalami kesulitan dalam membiayai pendidikan anaknya yang sedang bersekolah atau kuliah, apalagi saat hasil panen sawit turun dan harga sawit yang murah atau anjlok. Maka solusi untuk mengatasi masalah biaya pendidikan anak atau biaya sekolah anak adalah dengan meminjam uang pada tauke.

4.2.2.4. Faktor Kepercayaan

Sebagai salah satu faktor penting dalam modal sosial membangun usaha, kepercayaan dibutuhkan untuk menjaga jaringan sosial yang telah terbentuk dalam usaha. Kepercayaan dapat didefinisikan sebagai rasa saling mempercayai antar

individu dan antar kelompok. Kepercayaan dapat membuat orang-orang bekerja sama secara lebih efektif. Menurut Lawang kepercayaan merupakan hubungan antara dua belah pihak atau lebih yang mengandung harapan yang menguntungkan salah satu pihak atau kedua belah pihak melalui interaksi sosial.

Hubungan patron klien antara petani dan tauke bersifat tatap muka, artinya bahwa patron mengenal secara pribadi klien karena mereka bertemu tatap muka, saling mengenal pribadinya, dan saling mempercayai satu sama lain. Selain itu kepercayaan antara petani dan tauke timbul karena adanya hubungan kekerabatan dan kesamaan daerah tempat tinggal atau bertetangga.

Bentuk kepercayaan berupa kepercayaan terhadap harga yang ditetapkan tauke, kepercayaan terhadap cara menimbang. Selain itu bentuk kepercayaan lain dalam hubungan patron klien antara petani dengan tauke dapat dilihat dari kerjasama yang mereka lakukan. Hubungan kerjasama yang terjalin antara petani dan tauke bersifat informal atau tidak resmi, tidak ada kontrak khusus secara tertulis yang mengatur kerjasama mereka. Seperti yang dikatakan oleh seorang informan tauke sawit Sartono, dalam wawancaranya beliau mengatakan:

“Tidak ada kontrak secara tertulis antara saya dengan petani dalam jual-beli sawit, yang ada hanya kesepakatan secara lisan kalau meminjam uang berarti dia harus menjual sawitnya ke saya. Bahkan itu juga kadang tidak harus diucapkan lagi karena petani juga sudah tau aturan main dalam jual-beli sawit kalau ambil pinjaman, itu sudah umumnya”.

(wawancara 2 Mei 2020).

Pinjaman yang diberikan tauke kepada petani dirasa sangat membantu bagi petani sehingga membuat hubungan yang terjadi tidak semata bermotifkan keuntungan saja namun lebih dari itu mengandung unsur perasaan yang lebih

bersifat pribadi seperti tolong-menolong sehingga memunculkan keakraban rasa percaya petani kepada tauke dan rasa segan untuk pindah ke tauke lain meskipun harga yang ditetapkan tauke lebih rendah dari tauke lain atau saat petani tidak terikat pinjaman atau utang kepada tauke, begitu pula tauke juga percaya kepada petani bahwa mereka akan tetap menjual hasil panen kepadanya.

4.2.2.5.Faktor Nilai dan Norma

Patronase ini dapat dibedakan dengan hubungan yang bersifat pemaksaan (coertion) atau hubungan dengan adanya wewenang formal, oleh karena itu hubungan patronase ini perlu didukung oleh norma-norma masyarakat yang memberikan peluang kepada patron untuk melakukan penawaran, artinya apabila salah satu pihak merasa dirugikan, maka dia dapat menarik diri dari hubungan tersebut tanpa dikenai sanksi apapun.

Norma sosial dalam modal sosial menjadi suatu dimensi yang sangat berperan penting dalam mengontrol segala bentuk perilaku suatu masyarakat atau kelompok sosial. Karena di mana norma sosial berisikan aturan yang memiliki sifat tertulis dan tidak tertulis yang memiliki sanksi tertentu yang akan menghindarkan individu dari segala perilaku yang menyimpang dalam suatu masyarakat atau kelompok sosial tertentu (Andryani, 2018). Norma yang tumbuh di tengah masyarakat akan menentukan apakah norma tersebut akan memperkuat kerekatan hubungan antar individu dan memberikan dampak positif bagi perkembangan masyarakat tersebut (Isra, 2016 *dalam* Andryani, 2018).

Faktor nilai dan norma menjadi penyebab dan semakin memperkuat terbentuknya hubungan patron klien antara petani dengan tauke. Norma yang merupakan aturan dan kebiasaan informal yang terbentuk di dalam jaringan dan

rasa saling percaya. Norma ini merupakan suatu kebiasaan yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban yang mengikat hubungan kedua pihak tersebut. Hak dan kewajiban ini dilakukan oleh kedua pihak tersebut baik patron maupun klien.

Norma merupakan hal penting di dalam hubungan patron klien. Ahimsa, (1996) dalam Khairuman (2015) mengatakan, dalam memelihara hubungan patron klien diperlukan syarat tertentu antara lain (1) adanya sesuatu yang diberikan satu pihak, baik berupa uang atau jasa, yang merupakan sesuatu yang berharga bagi pihak lain; (2) terjadi transaksi pemberian antara pihak satu dengan lainnya maka yang menerima mempunyai kewajiban untuk membalas; dan (3) dalam hubungan tersebut terdapat norma-norma yang mengatur, misalnya apabila seseorang telah menerima sesuatu dan tidak tahu membalas, maka dianggap ingkar janji.

Norma yang terdapat di kalangan petani, khususnya dalam hubungan antara petani dengan tauke adalah norma kebiasaan. Norma kebiasaan adalah sekumpulan peraturan sosial yang berisi petunjuk atau peraturan yang dibuat secara sadar atau tidak tentang perilaku yang diulang-ulang sehingga perilaku tersebut menjadi kebiasaan individu. Pelanggaran terhadap norma ini berakibat celaan, kritik, sampai pengucilan secara batin.

Pada hubungan antara petani dan tauke di mana sudah menjadi kebiasaan dan sewajarnya jika seorang petani meminjam uang kepada tauke maka petani akan menjual hasil panennya kepada tauke yang memberikan pinjaman, begitu juga ketika petani telah diberikan pertolongan oleh tauke maka menurut norma akan sangat tepat bila petani tetap setia dan menjual hasil panen sawitnya kepada tauke hal ini dipandang sebagai balas budi petani kepada tauke tersebut. Namun apabila petani tidak melakukan hal tersebut petani dianggap telah ingkar janji. Sanksi dari

pelanggaran norma ini biasanya merupakan kritik dan sindiran baik dari kalangan petani sendiri maupun tauke hingga hilangnya kepercayaan tauke kepada petani tersebut sehingga tidak diberikan pinjaman. Sedangkan di kalangan tauke, sudah menjadi kebiasaan bagi tauke untuk memberikan bonus di hari besar seperti menjelang hari Raya Idul Fitri, bonus tersebut berupa makanan atau minuman seperti roti dan sirup kepada para petani pelangganya.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, hubungan patron-klien yang terjadi antara petani sawit dan tauke sawit di Desa Krueng Itam merupakan hubungan yang saling membutuhkan, baik tauke maupun petani sama-sama melakukan perannya baik dalam hubungan kerjasama jual-beli maupun hubungan dalam hubungan sosial sehingga tidak ada tindakan eksploitasi yang dilakukan oleh tauke selaku patron kepada petani selaku klien maupun sebaliknya sehingga teori dari Levinson dan Melvin Ember mengenai tindakan eksploitasi dalam hubungan patron-klien tidak terbukti.

BAB V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Hubungan antara tauke dan petani merupakan hubungan patron-klien di mana dalam hubungan ini tauke adalah sebagai patron dan petani sebagai klien. Dalam hubungan ini terdapat perbedaan status sosial ekonomi di mana tauke sebagai patron memiliki kedudukan lebih tinggi daripada petani sawit sebagai klien. Petani sawit dan tauke sawit saling membutuhkan namun dalam hubungan ini terdapat ketergantungan antara petani terhadap tauke baik dalam hal pemasaran TBS maupun dalam hal pinjaman untuk kebutuhan modal usahatani dan kebutuhan sehari-hari.

Hubungan patron klien ini terjalin lebih kuat pada hubungan antara tauke dengan petani kecil di mana terdapat perbedaan status antara keduanya dan peran tauke sebagai patron menjadi lebih terlihat. Pada hubungan antara tauke dengan petani besar, hubungan patron klien cenderung lebih lemah, hal ini karena petani tidak sepenuhnya bergantung kepada tauke baik dalam pemasaran maupun dalam pemenuhan modal, sehingga hubungan yang terjadi hanya sebatas hubungan jual beli pada umumnya.

Dari hasil penelitian dalam hubungan patron-klien antara petani sawit dan tauke sawit di Desa Krueng Itam tidak terdapat adanya tindakan eksploitasi yang dilakukan oleh pihak tauke petani maupun pihak petani.

Faktor penyebab terjadinya hubungan patron – klien antara petani sawit dan tauke sawit di Desa Krueng Itam yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Pemasaran
 - a. Surat Pengantar Buah (SPB). Petani tidak memiliki SPB sebagai syarat menjual TBS kepada PKS, sehingga petani sangat bergantung kepada tauke sawit.
 - b. Jumlah Produksi. Jumlah produksi petani masih sangat kecil sehingga akan rugi jika menjual langsung kepada PKS.
 - c. Harga dan potongan (persen). Keuntungan yang didapat antara menjual kepada tauke dan kepada PKS jika membandingkan selisih harga dan potongan antara tauke dengan PKS di anggap tidak terlalu jauh.
 - d. Jaminan Pembelian TBS. Tauke membeli semua TBS hasil panen petani tanpa sortir sehingga lebih menguntungkan petani.
2. Faktor Modal. Petani tidak memiliki sarana transportasi untuk mengangkut TBS hasil panen ke PKS.
3. Faktor Pinjaman/Keterikatan Utang. Petani meminjam/berhutang uang kepada tauke untuk biaya modal usahatani, biaya konsumsi/keperluan pribadi, biaya kesehatan dan biaya pendidikan.
4. Faktor Kepercayaan. Hubungan patron klien bersifat tatap muka sehingga keduanya saling mengenal dan menimbulkan kepercayaan satu sama lain.
5. Faktor Nilai dan Norma. Telah menjadi norma kebiasaan bagi petani yang melakukan pinjaman kepada tauke menjual TBS hasil panen kepada tauke sebagai bentuk balas budi.

5.2. Saran

Adapun saran Saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Baik petani maupun tauke saling membutuhkan sehingga harus saling menjaga hubungan baik dan kepercayaan diantara keduanya dan mengarahkan hubungan tersebut pada hubungan yang saling menguntungkan dan tidak merugikan sebelah pihak.
2. Ttauke dapat memanfaatkan hubungannya dengan PKS untuk membantu petani dalam meningkatkan pendapatan petani melalui edukasi kepada petani mengenai jenis dan kriteria TBS dengan mutu yang baik sehingga harga beli TBS petani lebih tinggi hal ini akan membuat petani lebih setia kepada tauke.
3. Peran serta pemerintah daerah maupun pusat sebagai pemangku kebijakan sangat diperlukan dalam mensejahterakan petani sawit, hal ini dapat dilakukan melalui kebijakan terkait yang melindungi petani seperti jaminan ketersediaan input produksi dan kebijakan harga yang lebih menguntungkan petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulsyani. 1994. *Sosiologi Skematika, Teori dan Terapan*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Andryani, A. Kartika. 2018. Modal Sosial Pada Masyarakat Nelayan Pa'bagang di Desa Bontosunggu Kabupaten Kepulauan Selayar. [skripsi]. Makasar (ID): Universitas Negeri Makassar.
- Ambarsari. W., V.D.Y.B. Ismadi., dan A. Setiadi. 2014. Analisis Pendapatan dan Profitabilitas Usahatani Padi (*Oryza sativa*) di Kabupaten Indramayu. *Jurnal Agriwiralodra*. 6(2):19 – 27.
- Ahmadi, Azis. 2017. Pola Hubungan Antara Petani Kelapa Sawit Dengan Tauke Sawit Di Desa Buana Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. *Jurnal Sosiologi*. Vol.4 No.1.
- Abdullah, Suparman. 2013. Potensi Dan Kekuatan Modal Sosial Dalam Suatu Komunitas. *Jurnal Socius*. Vol.12.
- Aliyah, Siti. 2015. Hubungan Sosial Ekonomi Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit Di Desa Petai Baru Kecamatan Singingi Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal Online Mahasiswa Fisip*. Vol.2. No.1.
- Arbi, M., dkk. 2018. Analisis saluran dan tingkat efisiensi pemasaran beras semi organik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *Jurnal JSEP Vol. 11 No.*
- Adnan. 2004. Distribusi pendapatan petani kelapa sawit pola plasma di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Palalawan. [Skripsi] Universitas Riau, Pekanbaru.
- Antonio, M.S. 2001. *Bank Syariah dari Teori Kepraktikan*. Jakarta: Gema Insane.
- Basrowi. 2005. *Pengantar Sosiologi*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Bakir, S. Z., & Manning, C. 1984. *Angkatan Kerja di Indonesia: Partisipasi, Kesempatan dan Pengangguran*. Diterbitkan untuk Pusat Penelitian Kependudukan UGM. Rajawali.
- [BPS Aceh] Badan Pusat Statistik Aceh. 2019. *Provinsi Aceh Dalam Angka*. Banda Aceh (ID): CV. Almufadar Insu.

- Darmansyah, Dedy. 2017. Strategi Pengembangan Perusahaan Pengolahan Kopi Gayo Di Banda Aceh (Studi Kasus: CV Sada Coffee). [Tesis]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor
- Darto, Mansuetus. 2017. *Karakteristik Petani Swadaya dalam Konteks Kelapa Sawit Berkelanjutan Profil: Kabupaten Bengkalis dan Siak, Riau, Kabupaten Ketapang dan Kubu Raya, Kalimantan Barat, dan Kabupaten Konawe Utara, Sulawesi Tenggara*. USAID
- Ditjenbun. 2019. Statistik Perkebunan Indonesia 2018-2020: Kelapa Sawit. Jakarta (ID): Direktorat Jendral Perkebunan.
- Fukuyama, Francis. 2002. *Trust: Kebajikan Sosial dan Penciptaan Kemakmuran*. Yogyakarta : Qalam.
- Fathy, Rusydan. 2019. Modal Sosial: Konsep, Inklusivitas dan Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*. Vol. 6 No. 1.
- Hasbullah, Jousairi. 2006. *Social Capital (Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia)*. Jakarta : MR-United Press.
- Hungu. 2007. *Demografi Kesehatan Indonesia*. Jakarta: Grasindo
- Husni, A.K. Hidayah, dan Maskan. 2014. Analisis Finansial Usahatani Cabao Rawit (*Capsicum frutescens*) di Desa Purwajaya Kecamatan Loa Janan. *Jurnal ARIFOR*. 13.
- Hasnel, Aflah dan Achmad Hidir. 2012. Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit di Desa Kotalama Kecamatan Kunto Darussalam Kabupaeten Rokan Hulu. [skripsi]. Riau (ID): Tidak diterbitkan.
- Hefni, M. 2009. Patron-Client Relationship pada Masyarakat Madura. *Jurnal Karsa*.
- Herdiana, Hendra. 2016. Pengaruh Karakteristik Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit (*Elaeis Guineensis*) di Desa Suka Maju Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu. [skripsi]. Riau (ID): Universitas Pasir Pengaraian.
- Herlina. 2014. Interaksi Sosial Penyuluh Pertanian Sebagai Upaya Peningkatan Usahatani Masyarakat Petani di Kabupaten Batang. *Jurnal Of Education Social Studies*. Vol. 3.
- Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif Dan Kualitatif)*. Jakarta: GP. Press.

- Ittaqillah. dkk. 2014. Relasi Patron Klien Juragan Bawang Merah Dan Buruh Wanita Di Pasar Bawang Kecamatan Dringu Kabupaten Probolinggo. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*.
- Indrawasih, Ratna. 2015. Peran Produktif Perempuan Dalam Beberapa Komunitas Nelayan di Indonesia. *Jurnal Masyarakat & Budaya, Volume 17 No. 2*. Pusat Penelitian Kemasyarakatan dan Kebudayaan-LIPI.
- Iriyani, Dwi dan Pangesti Nugrahani,. 2016. Karakterisasi Faktor Sosial Ekonomi Berdasarkan Analisis Komponen Principal pada Pertanian Periurban Kota Surabaya. *Jurnal Rekayasa Vol 9 No 1, April 2016, hlm. 18-41*. Volume 9 Nomor 1.
- Junaidi. 2016. Analisis Pendapatan Usaha Tani Kelapa Sawit Di Desa Pantan Pange Kecamatan Tripa Makmur Kabupaten Nagan Raya. [skripsi]. Meulaboh (ID): Universitas Teuku Umar.
- Kotler, P. 1990. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Koentjaraningrat. 1984. *Kebudayaan Jawa*. Jakarta (ID): Gramedia.
- Kurdi, M. 2017. Hubungan Patron Klien Pada Pertanian Nira Kelapa Di Desa Alitta Kecamatan Mattiro Bulu Kabupaten Pinrang. [skripsi]. Makassar (ID): Uin Alauddin Makassar.
- Khairuman. 2015. Peran Toke Bangku (Patron-Klien) Terhadap Kesejahteraan Keluarga Nelayan di Gampong Pangong Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat. [skripsi]. Meulaboh (ID): Universitas Teuku Umar.
- Kausar dan Komar Zaman,. 2011. Analisis Hubungan Patron-Klien (Studi Kasus Hubungan Toke Dan Petani Sawit Pola Swadaya Di Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu). *Indonesian Journal of Agricultural Economics (IJAE)*. Vol. 2 No. 2.
- Kriswanto. 2020. Analisis Perilaku Dan Kinerja Pasar TBS (Tandan Buah Segar) Kelapa Sawit Perkebunan Rakyat di Kecamatan Darul Makmur Kabupaten Nagan Raya. [skripsi]. Meulaboh (ID): Universitas Teuku Umar.
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Moorman, Christine, Rohit Deshpande, dan Gerald Zaltman. 1993. Factors Affecting Trust in Market Research Relationships. *Journal of Marketing*. Vol 57.
- Mantra, I. Bagus. 2009. *Demografi Umum*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar Offset.

- Mulyadi. 1993. Akuntansi Biaya Edisi ke -5. Yogyakarta : BP –STIE YKPN
- Nasution, Aswin, *dkk.* 2017. Pendapatan Petani Kelapa Sawit Kecamatan Tripa Makmur Kabupaten Nagan Raya. [Jurnal].
- Nurmala, T. *dkk.* 2012. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Yogyakarta: Graha ilmu.
- Ngangi, Charles. 2018. Bahan Ajar Sosiologi Pertanian. Universitas Sam Ratulangi
- Ningsih, Dwi Sulistya. 2010. Hubungan Antara Tingkat Pendidikan dan Status Sosial Dengan Partisipasi Kepala Keluarga Dalam Pembangunan di Dusun Grogolan, Tegalgiri, Nogosari, Boyolali. [skripsi]. Surakarta (ID): Universitas sebelas Maret.
- Pelras, Christian. 1971. Hubungan Patron-Klien Dalam Masyarakat Bugis Makassar. Paris (FR): Tidak Diterbitkan.
- Pratiwi, Myrna dan L. Juita Pinem,. 2020. Karakteristik Petani Kelapa Sawit di Kabupaten Labuhan Batu Utara. *Jurnal Agriprimatech Vol. 3 No. 2, April 2020*.
- Permana, H. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Petani Dalam Pemanfaatan Lahan Rawa Lebak Pada Usahatani Padi Sawah di Desa Pasar Terusan Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari. *Jurnal Sosio Ekonomika Bisnis*.
- Qurrata, V. Annisa. 2017. Patron Client: Kontrak Semi Mudharabah Dalam Teori Keagenan di Perikanan Laut. *Jurnal El Dinar*. Vol 5. No.1.
- Sudiyono. 2002. Pemasaran Pertanian Malang : UMM Press.
- Sitohang, Nuhida Wati. 2013. Analisis Hubungan Toke Dan Petani Sawit Pola Swadaya Di Desa Pangkatan Kecamatan Pangkatan Kabupaten Labuhan Batu Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal*.
- Suprapti, Desi. 2018. Patron Klien dalam Pertanian Kelapa Sawit. [skripsi]. Medan (ID): Universitas Sumatra Utara.
- Scott, James C. 1985. *Moral Ekonomi Petani, Pergolakan dan Substensi di Asia Tenggara*. LP3ES. Jakarta.
- _____. 1993. *Perlawanan Kaum Tani*. Jakarta. Yayasan Obor Indonesia.
- Soekanto, Soerjono. 2007. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 1990. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali.

- Syaputra, Ary. 2018. Hubungan Sosial Patron Klien Antara Tauke Sawit Dan Petani Sawit Di Desa Menggala Teladan kecamatan Tanah Putih Kabupaten Rokan Hilir. *Jurnal Sosiologi*. Vol.5 No. 1.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabet.
- Setiawan, Satrio Adi. 2010. Pengaruh Umur, Pendidikan, Pendapatan, Pengalaman Kerja dan Jenis Kelamin Terhadap Lama Mencari Kerja Bagi Tenaga Kerja Terdidik Di Kota Magelang. [skripsi]. Semarang (ID): Universitas Diponegoro.
- Sundari, Mei Tri. 2011. Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani Wortel di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal SEPA*. Vol.7. No.2.
- Usman, Sunyoto. 2004. *Sosiologi: Sejarah, Teori dan Metodologi*. Center for Indonesian Research and Development (CIReD). Yogyakarta.
- Widodo, H. Trio. 2016. Peran dan Manfaat Modal Sosial Dalam Peningkatan Efektivitas Kerja Karyawan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Sentra Kerajinan Tas dan Koper Tanggulangin Sidoarjo. *Jurnal Bisnis, Manajemen & Perbankan*. Vol. 2.
- Wibawa, S. Prabawati dan Bambang S. 2015. Hubungan Kerja Patron Klien Di Sentra Industri Pembuatan Genteng Winong (Studi Kasus antara Majikan dengan Buruh Sentra Industri Pembuatan Genteng di Desa Gulun, Kecamatan Maospati, Kabupaten Magetan, Provinsi Jawa Timur). [skripsi]. Surakarta (ID): Universitas Sebelas Maret.
- Wardani, Fivien L. Rahmi dan Zahrotul Uyun. 2017. “Ngajeni Wong Liyo” Menghormati Orang Yang Lebih Tua Pada Remaja Etnis Jawa. *Jurnal Ilmiah Psikologi* Vol. 2 No. 2. Surakarta (ID): Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Zuriah, N. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

**PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN
HUBUNGAN SOSIAL PATRON KLIEN ANTARA PETANI SAWIT DENGAN
TAUKE SAWIT DI DESA KRUENG ITAM KECAMATAN TADU RAYA
KABUPATEN NAGAN RAYA**

Tanggal Pengisian : _____

No : _____

Responden yang terhormat.

Kuesioner ini digunakan sebagai bahan pengumpulan data untuk menyusun skripsi mengenai **“Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit Di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya”**, oleh **Ikhwanul Muslimin / 1605901010088**, mahasiswa **Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar**. Kuesioner ini sangat penting bagi penelitian, oleh karena itu dimohon kepada Anda mengisi kuesioner ini secara lengkap dan benar sesuai dengan pendapat Anda. Semua informasi yang diterima hanya digunakan untuk kepentingan akademis. Atas partisipasinya saya ucapkan terimakasih

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Umur :Tahun
3. Jenis kelamin : Laki-laki/Perempuan
4. Pekerjaan Tetap :
5. Pekerjaan Sampingan :
6. Alamat :
7. Pendidikan Formal : SD / SMP sederajat/ SMA sederajat
/ Sarjana (S1, S2, S3)
8. Pengalaman menjadi Tauke Sawit :Tahun
9. Pendapatan Usahatani Sawit : Rp...../hari/bulan
10. Pendapatan Perkerjaan Sampingan : Rp...../hari/bulan
11. Jumlah Anggota Keluarga :Orang

DAFTAR PERTANYAAN

1. Berapa modal awal anda memulai pekerjaan sebagai tauke sawit ? Dari mana modal diperoleh ?

2. Berapa jumlah petani sawit yang menjual TBS kepada Anda ?

3. Berapa lama hubungan jual beli antara anda dan petani sawit langganan Anda ?

4. Bagaimana awal terjadinya hubungan jual-beli TBS antara Anda dan Petani ?

5. Jumlah TBS yang dijual petani kepada Anda ?

6. Berapa total pembelian TBS dari petani dalam satu bulan ?

7. Kemana Anda menjual TBS yang dibeli dari petani ?

8. Apakah ada syarat khusus/mutu dan jenis TBS tertentu yang Anda tetapkan kepada petani langganan Anda ?

9. Berapa harga pembelian TBS yang Anda tetapkan Saat ini dan bagaimana anda menentukan harga ?

10. Bagaimana sistem pembayaran TBS yang Anda beli kepada petani ?

11. Apakah ada petani yang berhenti menjual TBS kepada Anda ? Alasan berhenti ?

12. Apakah anda memberikan pinjaman berupa uang kepada petani langganan Anda dan berapa jumlah pinjamannya ?

13. Apakah Anda juga memberikan bantuan khusus kepada petani langganan anda (ex: sembako, pupuk, alat panen, perbaikan jalan kebun, dll) ?

14. Apakah Anda memberikan insentif/bonus kepada petani langganan Anda ? kalau ya berupa apa dan kapan ?

15. Apakah ada aturan yang Anda buat atau kesepakatan antara Anda dengan petani langganan dalam hubungan kerjasama ini?

16. Daftar nama petani anggota

**PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN
HUBUNGAN SOSIAL PATRON KLIEN ANTARA PETANI SAWIT DENGAN
TAUKE SAWIT DI DESA KRUENG ITAM KECAMATAN TADU RAYA
KABUPATEN NAGAN RAYA**

Tanggal Pengisian : _____

No : _____

Responden yang terhormat.

Kuesioner ini digunakan sebagai bahan pengumpulan data untuk menyusun skripsi mengenai **“Hubungan Sosial Patron Klien Antara Petani Sawit Dengan Tauke Sawit Di Desa Krueng Itam Kecamatan Tadu Raya Kabupaten Nagan Raya”**, oleh **Ikhwanul Muslimin / 1605901010088**, mahasiswa **Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Teuku Umar**. Kuesioner ini sangat penting bagi penelitian, oleh karena itu dimohon kepada Anda mengisi kuesioner ini secara lengkap dan benar sesuai dengan pendapat Anda. Semua informasi yang diterima hanya digunakan untuk kepentingan akademis. Atas partisipasinya saya ucapkan terimakasih

IDENTITAS RESPONDEN

2. Nama :
3. Umur :Tahun
4. Jenis kelamin : Laki-laki/Perempuan
5. Pekerjaan Tetap :
6. Pekerjaan Sampingan :
7. Alamat :
8. Pendidikan Formal : SD / SMP / SMA sederajat
/ Sarjana (S1, S2, S3)
9. Pengalaman menjadi Petani Sawit :Tahun
10. Pendapatan Usahatani Sawit : Rp...../hari/bulan
11. Pendapatan Perkerjaan Sampingan : Rp...../hari/bulan
12. Jumlah Anggota Keluarga :Orang

DAFTAR PERTANYAAN

A. Karakteristik Hubungan Patron Klien

Note: Tuliskan jawaban Anda pada kotak yang telah di sediakan

1. Berapa luas kebun sawit Anda.?

2. Berapa jumlah TBS dalam sekali panen (...../.....hari) ?

3. Kemana Anda menjual TBS dan berapa lama Anda telah berlangganan kepada tauke ?

4. Bagaimana awal terjadinya hubungan jual-beli TBS antara anda dengan tauke ?

5. Apakah anda pernah mengambil pinjaman ? Dalam bentuk apa ? Berapa ? Kapan ?

6. Sebelumnya apakah Anda pernah berlangganan kepada tauke lain ?

7. Apa alasan anda berhenti berlangganan ?

8. Berapa harga TBS di tauke tempat anda berlangganan ?

9. Apakah dalam penetapan harga Anda dilibatkan ?

10. Menurut Anda bagaimana harga yang ditetapkan oleh tauke ?

B. Faktor Penyebab Ketergantungan Petani kepada Tauke

Di bawah ini beberapa faktor penyebab hubungan patron klien antara petani sawit dengan tauke sawit di Desa Krueng Itam.

1. Fator Pemasaran

- a. SPB (Surat Pengantar Buah)

Jawaban:

- b. Jumlah produksi petani

Jawaban:

- c. Selisih harga dan potongan (persen) antara tauke dengan PKS

Jawaban:

- d. Jaminan pembelian buah

Jawaban:

2. Faktor Modal

- a. Sarana transportasi dan pengangkutan

Jawaban:

3. Faktor Pinjaman/Keterikatan Utang

- a. Ada atau tidaknya pinjaman

Jawaban:

- b. Jumlah pinjaman

Jawaban:

- c. Persyaratan untuk melakukan pinjaman dan pembayaran

Jawaban:

- d. Pinjaman modal (uang, pupuk, racun, dll)

Jawaban:

- e. Biaya konsumsi dan keperluan pribadi

Jawaban:

- f. Biaya pendidikan

Jawaban:

- g. Biaya kesehatan

Jawaban:

4. Faktor Kepercayaan

a Timbangan

Jawaban:

b Sistem pembayaran hasil penjualan TBS

Jawaban:

e. Kesepakatan

Jawaban:

c Hubungan kekeluargaan

Jawaban:

d Kasamaan daerah tempat tinggal

Jawaban:

f. Kesamaan Suku

Jawaban:

g. Sikap tauke

Jawaban:

5. Faktor Nilai dan Norma

a. Aturan atau norma di kalangan petani dan tauke

Jawaban:

b. Balas budi

Jawaban:

c. Bonus dan insentif

Jawaban:

Tabel 29. Karakteristik Responden Tauke Sawit di Desa Krueng Itam

Nama	Jenis Kelamin	Usia (tahun)	Tingkat pendidikan	Pengalaman Usaha	Jumlah Petani anggota (orang)	Rata-rata Jumlah Penjualan ke PKS (ton/bulan)	Jenis pinjaman	Jenis Timbangan	Potongan Janjangan/Kg	Suku	Agama
Alfiyati	Perempuan	28	SMA	7 tahun	120	200	Uang	Analog	10%	Jawa	Islam
Mundori	Laki-laki	45	SD	6 tahun	100	400	Uang dan pupuk	Jembatan Timbang	5%	Jawa	Islam
Tarkiman	Laki-laki	46	S1	7 bulan	45	400	Uang dan pupuk	Jembatan Timbang	5%	Aceh	Islam
Munjamil	Laki-laki	54	S1	6 tahun	40	150	Uang	Analog	10%	Jawa	Islam
Ponirah	Perempuan	49	SD	13 tahun	30	100	Uang dan pupuk	Analog	10%	Jawa	Islam
Sartono	Laki-laki	45	SD	2 tahun	24	90	Uang dan pupuk	Analog	8%	Jawa	Islam
Sulaiman	Laki-laki	48	SMA	2 tahun	15	150	Uang	Jembatan Timbang	5%	Aceh	Islam
Nurkolis	Laki-laki	45	SD	6 tahun	13	40	Uang	Analog	10%	Jawa	Islam

Tabel 30. Karakteristik Responden Petani Sawit di Desa Krueng Itam

No	Nama	Jenis Kelamin (L/P)	Umur (tahun)	Pekerjaan Utama	Pekerjaan Sampingan	Pendidikan	Pengalaman Petani sawit (tahun)	Luas Panen Lahan Sawit (Ha)	Jumlah Produksi (Kg/Ha/Tahun)	Pendapatan usahatani (Rp/Bulan)	Pendapatan Pekerjaan Sampingan	Jumlah Anggota Keluarga	Toke Langganan	Lama Hubungan Jual-beli	Hubungan Pinjaman	Jenis Pinjaman
1	Joko Triono	L	24	Petani sawit	Bendahara BUMG	S1	4	2	22.500	3 Juta	1 Juta	2	Tarkiman	7 Bulan	Ada	Pupuk
2	Sutarto	L	37	Petani sawit	Buruh Tani	SMA	10	2	27.000	3 Juta	1,5 Juta	4	Tarkiman	7 Bulan	Ada	Uang dan Pupuk
3	Muriyanto	L	64	Petani sawit	-	SD	30	3	15.000	3,5 Juta	-	2	Tarkiman	4 Bulan	Ada	Uang dan Pupuk
4	Jiman Fikriono	L	40	Petani sawit	Buruh Tani	SD	21	1,5	10.800	1 Juta	3 Juta	4	Tarkiman	5 Bulan	Tidak ada	-
5	Murjito	l	41	Petani sawit	Buruh Tani	SD	13	1,5	12.000	1,5 Juta	1,5 Juta	4	Tarkiman	2 Bulan	Tidak ada	-
6	Suratinah	P	67	Petani sawit	-	SD	30	1	16.800	1 Juta	-	1	Alfiyati	5 Tahun	Tidak ada	-
7	Wito Karsono	L	75	Petani sawit	-	SD	30	2,75	17.454	2 Juta	-	2	Alfiyati	8 Bulan	Ada	Uang
8	Cipto Suwarno	L	78	Petani sawit	-	SD	30	1	28.800	1,2 Juta	-	2	Alfiyati	2 Tahun	Ada	Uang
9	Ruhayatno	L	40	Petani sawit	-	SD	12	3,5	13.714	2,5 Juta	-	6	Alfiyati	2 Bulan	Ada	Uang
10	Surono	L	39	Petani sawit	Buruh Tani	SD	15	1	12.000	0,7 Juta	1 Juta	4	Alfiyati	2 Tahun	Ada	Uang
11	Supangat	L	55	Petani sawit	-	SD	28	4	13.500	3,5 Juta	-	6	Mundori	6 Tahun	Tidak ada	-
12	Suwardi	L	50	Petani sawit	-	SMP	7	2	18.000	2 Juta	-	4	Mundori	5 Tahun	Ada	Uang
13	Harjono	L	73	Petani sawit	-	SMP	30	4	20.250	4 Juta	-	2	Mundori	6 Tahun	Tidak ada	-
14	Yarkosi	L	54	Petani sawit	Karyawan Swasta	SMA	11	2	30.000	5 Juta	2 Juta	3	Mundori	6 Tahun	Ada	Uang
15	Supriyanto	L	39	Petani sawit	-	SMA	7	5	19.200	6 Juta	-	6	Mundori	5 Tahun	Tidak ada	-
16	Aminah	P	70	Petani sawit	-	SD	20	3	13.200	2 Juta	-	1	Ponirah	11 Tahun	Ada	Pupuk
17	Ngatijo	L	79	Petani sawit	-	SD	30	2	13.500	1,5 Juta	-	1	Ponirah	8 Tahun	Ada	Uang
18	Supanti	P	50	Petani sawit	Buruh Tani	SD	25	3	15.200	2,5 Juta	1 Juta	3	Ponirah	10 Tahun	Tidak ada	-
19	Ali Misran	L	31	Petani sawit	Buruh Tani	SMA	13	4	22.500	6 Juta	3 Juta	3	Ponirah	13 Tahun	Ada	Uang
20	Solihin	L	45	Petani sawit	Buruh Tani	SD	19	1,5	14.400	0,8 Juta	0,5 Juta	4	Ponirah	5 Bulan	Ada	Uang

21	Muntari	L	47	Petani sawit	Pedagang	SD	27	2	24.000	4 Juta	3 Juta	4	Sulaiman	1 Tahun	Ada	Uang
22	Angga	L	29	Petani sawit	Operator Alat berat	S1	5	3,5	17.142	4 Juta	8 Juta	3	Sulaiman	1 Tahun	Tidak ada	-
23	Misno	L	41	Petani sawit	Buruh Tani	SD	20	2	18.000	1,5 Juta	2 Juta	5	Sulaiman	2 Tahun	Ada	Uang
24	Amiin Mustofa	L	35	Petani sawit	Buruh Tani	SMP	17	2,5	19.200	2 Juta	2 Juta	3	Sulaiman	2	Tidak ada	-
25	Wahono	L	51	Petani sawit	-	SMA	30	2,5	24.000	2,5 Juta	-	4	Sulaiman	2	Ada	Uang
26	Solihatun	P	45	Petani sawit	-	SD	30	2	27.000	2 Juta	-	5	Munjamil	4 Tahun	Ada	Uang
27	Kamal	L	40	Petani sawit	Buruh Tani	SMP	15	2	21.600	1,5	2 Juta	5	Munjamil	2 Bulan	Ada	Uang
28	Solikin	L	26	Petani sawit	Buruh Tani	SMA	9	1	14.400	1	4 Juta	3	Munjamil	4	Tidak ada	-
29	Bahron	L	46	Petani sawit	-	SMP	20	1	18000	1	1 Juta	4	Munjamil	3	Ada	Uang
30	Santoso	L	30	Petani sawit	Buruh Tani	SMA	12	1	16.200	1	3 Juta	3	Munjamil	3	Tidak ada	-
31	Tugumin	L	58	Petani sawit	-	SD	30	2,25	16.000	2	-	3	Sartono	2 Tahun	Ada	Uang
32	Mujib	L	51	Petani sawit	-	SD	30	1	21.000	1	-	5	Sartono	2 Tahun	Ada	Pupuk
33	Mukhrir	L	36	Petani sawit	Buruh Tani	SMA	13	3	16.000	1,5	3 Juta	5	Sartono	1,5 Tahun	Ada	Uang
34	Heri Kiswanto	L	31	Petani sawit	Buruh Tani	SMA	15	2	18.000	1	3 Juta	3	Sartono	2 Tahun	Tidak ada	-
35	Supriyono	L	47	Petani sawit	Buruh Tani	SMP	25	2	24.000	1,5	2 Juta	5	Sartono	1 Tahun	Tidak ada	-
36	Saidun	L	51	Petani sawit	-	SD	30	1,25	19.200	1,3	-	2	Nurkolis	6 Tahun	Ada	Uang
37	Riyono	L	44	Petani sawit	Buruh Tani	SD	12	0,75	9.600	0,7	2 Juta	8	Nurkolis	2 Tahun	Ada	Uang
38	Slamet Singgih	L	57	Petani sawit	Buruh Tani	SD	29	0,75	19.200	0,8	2 Juta	4	Nurkolis	4 tahun	Ada	Uang
39	Sutiyo	L	53	Petani sawit	-	SD	30	2	18.000	2	-	5	Nurkolis	5 Tahun	Ada	Uang
40	Pramono	L	36	Petani sawit	Buruh Tani	SD	18	1,25	19.200	1,2	2 Juta	4	Nurkolis	6 Tahun	Ada	Uang

Dokumentasi Penelitian









PT. UJONG NEUBOK DALAM
 Halaman: 1/1
 Cetak: 1

SLIP PENIMBANGAN TBS

Kode Slip: 201123017
 No. Polisi: BL B922 CL
 Nama Relasi: S A R GROUP
 No. SPB: P-3

Tgl / Jam: 23/11/2020 09:50
 Tgl / Jam Keluar: 23/11/2020 10:21

POTONGAN

Refaksi	126 Kg
Buah Kecil	0 Kg
Mentah	0 Kg
Tangkal	0 Kg
Air	0 Kg
Lain	126 Kg
Sampah/Pasir	0 Kg

Berat Bruto: 12,280 Kg
 Berat Tara: 3,870 Kg
 Berat Netto I: 8,410 Kg
 Potongan: 252 Kg
 Berat Netto II: 8,158 Kg

Keterangan:

Ditimbang: [Signature]
 Diperiksa: [Signature]
 Supir: [Signature]
 Diketahui: [Signature]

Penjers Timbangan: [Signature]

PT. UJONG NEUBOK DALAM
 P. K. S.
KELUAR
 Tanggal: [Blank]
 Jari: [Blank]

Pelanggan Sawet.

1	Kosno	25	por mol	49	Harrono	73	Jabet
2	Plesno	26	B puji yogo	50	P DODO	74	B Saer
3	L kemas	27	Darina	51	ASMA TRI	75	B kame
4	mesno	28	Yamah	52	Sibi	76	Budiepp
5	Sohirin	29	Risa	53	B Tum	77	Wahid
6	Wawan	30	k Dina	54	B Ron	78	Tina
7	B muji	31	B wartiem	55	Bayu	79	erno
8	pardex	32	Lisin	56	Junaidi	80	Tilap
9	Lestiu	33	pat Suyono	57	Jaenap	81	Bok ter
10	Santoso	34	p yuli	58	Slamet		
11	Jumiem	35	p muri	59	pian		
12	Bok jumi	36	surono	60	p Ririn		
13	Budi Beg	37	p joko	61	Solikin		
14	B parti	38	yatemah	62	kex mus		
15	B mini	39	p wali	63	pat		
16	Rohem	40	Ruminah	64	B JOL		
17	tutur	41	Tari	65	por mebti		
18	ugang	42	Agos	66	warsini		
19	B Rina	43	L Kep	67	Rika		
20	spk yung	44	Sabar	68	B Yayen		
21	tumini	45	B Nok	69	Sugeng		
22	Heru	46	B clipto	70	Buyang		
23	Rumini	47	B wito	71	Agos		
24	Rahayu	48	L Supri	72	Robet		

