

**HUBUNGAN PETANI KARET DENGAN TAUKE (*PATRON-CLIENT*)
DI DESA SUNGAI JALAU KECAMATAN KAMPAR UTARA
KABUPATEN KAMPAR**

**RELATIONSHIP RUBBER FARMERS WITH PATRON-CLIENT IN THE
SUNGAI JALAU VILLAGE NORTH KAMPAR AT KAMPAR REGENCY**

Sri Anita¹, Evy Maharani², Yusmini²

Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture University of Riau

Jl. Binawidya 30, Pekanbaru 28291

srianitaagb10_pbud@yahoo.com 085375894221

ABSTRACT

This study aims to determine the marketing channel and identify the pattern of the relationship between farmers and tauke in the Sungai Jalau village. This study executed in countryside of Sungai Jalau North Kampar at Kampar Regency. This study uses the survey method, sampling technique respondents conducted by purposive sampling. Number of samples 3 people tauke and 28 people rubber farmers. Analysis of the data was analyzed by descriptive qualitative. The result of the study shows that, marketing channels trough which farmers rubber consists of two channels. Rubber farmers Sungai Jalau sell ojol trader gatherer. The farmers can not sell ojol to the factory because small production and need big costs for sell to factory. The traders gatherer on channel 2 sell ojol to wholesalers because trader gatherer do not have permission sell ojol to the factory and to reduce of the cost. Trader getherer on channel 1 sell to the factory, because can get price higher than the wholesaler price. Relations between farmers and tauke in the Sungai Jalau village was patron - client relationship, dependence relationship, resiprocity relationship, loyalty relationship and personality relationship. The relationship of reciprocity; farmers helping tauke to raised ojol of storage (river) to the car to be weighed, after that tauke gived pay to farmer. Loyalty relationship, tauke and farmers, they helped an event without coercion. Personal relationship; relationship of mutual trust and solidarity between farmers and tauke.

Keywords: Marketing, Patron – Client, Social Relations

PENDAHULUAN

Provinsi Riau merupakan salah satu penghasil karet terbesar di Indonesia, dimana sebagian besar petani swadaya perkebunan karet rakyat di Provinsi Riau sudah membudaya dalam kehidupan masyarakat. Umumnya petani mengelola usahanya secara

tradisional dengan skala usaha kecil. Melihat semakin besarnya prospek karet, membuat para petani bersemangat dan termotivasi dalam membudidayakan komoditi perkebunan ini dan memperluas areal perkebunan karetnya.

Jumlah petani karet di Kecamatan Kampar Utara tahun 2012 sebanyak 2.855 jiwa. Jumlah

¹Mahasiswa Fakultas Pertanian UR

²Dosen Fakultas Pertanian UR

produksi karet di Kecamatan tersebut sebanyak 2.634 ton/tahun dengan luas areal perkebunan karet 3.967 ha. Luas tanaman belum menghasilkan 445 ha, 2.205 ha tanaman menghasilkan (umur 11-30 tahun) dan 1.317 ha tanaman tua rusak (Dinas Perkebunan Provinsi Riau, 2013).

Kecamatan Kampar Utara terdiri dari delapan desa/kelurahan diantaranya Kampung Panjang Air Tiris, Sawah, Kayu Aro, Muara Jalai, Sungai Tonang, Sungai Jalau, Sendayan, dan Naga Beralih yang mayoritas masyarakatnya sebagai petani karet. Profesi ini sudah lama dilakukan oleh sebagian besar masyarakatnya secara turun-temurun (Kantor Desa Sungai Jalau, 2013). Jumlah produksi karet di Desa Sungai Jalau sampai Oktober 2013 sebanyak 22,5 ton dengan luas areal tanaman belum menghasilkan 30 ha dan tanaman menghasilkan seluas 150 ha (BPP Kampar Utara, 2013). Banyak petani karet di Desa Sungai Jalau yang menghasilkan karet (ojol) tidak menjual langsung ojolnya kepada konsumen akhir, pertimbangan biaya distribusi menjadi faktor utama petani untuk tidak mendistribusikannya sendiri. Petani merasa lebih mudah menjual hasil karetinya tanpa mengeluarkan biaya distribusi dan transportasi sehingga petani merasa aman dengan adanya pedagang pengumpul ini (patron), akan tetapi harga karet yang tidak stabil menjadi masalah petani untuk mendapatkan pendapatan yang optimum.

Bertani karet sudah menjadi kegiatan yang rutin bagi petani di Desa Sungai Jalau Kecamatan Kampar Utara. Pengelolaan usaha yang telah lama dilakukan menimbulkan hubungan antara

petani dengan pedagang pengumpul, yang sering disebut dengan hubungan patron-klien. Keselarasan hubungan yang telah lama terjalin mempunyai peran masing-masing dan menimbulkan dampak, baik dampak positif maupun dampak negatif. Dampak positif yang ditimbulkan dari hubungan tersebut diantaranya adalah petani mendapat perlindungan atau bantuan dari pedagang pengumpul (patron), yang dapat menjadi strategi bagi pedagang pengumpul untuk tetap dapat membeli karet petani tersebut. Dampak negatif yang kebanyakan petani (klien) peroleh dari hubungan tersebut adalah rendahnya harga karet yang petani peroleh.

Pedagang pengumpul biasanya berasal dari luar dan dari desa setempat. *Tauke Luar* adalah pedagang pengumpul yang berasal dari daerah lain, sedangkan *Tauke Dalam* adalah pedagang pengumpul yang berasal dari desa itu sendiri. Ada beberapa desa yang bisa masuk *Tauke Luar* dan ada pula desa yang hanya mengizinkan adanya *Tauke Dalam*. Salah satunya di Desa Sungai Jalau, di desa tersebut petani karet hanya menggunakan jasa *Tauke Dalam* untuk memasarkan hasil karetinya (ojol).

Petani di Desa Sungai Jalau hanya menjual hasil karet alamnya ke *Tauke Dalam*. Selain itu jika petani telah memiliki satu *tauke langganan*, maka *tauke* yang lain tidak mau membeli karet petani tersebut tanpa ada alasan yang jelas. Alasan yang dapat diterima *tauke* misalnya, *tauke* yang menjadi langganan si petani tidak datang membeli ojol petani dan petani membutuhkan uang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana hubungan patron-klien

yang terjadi antara petani karet dengan tauke di Desa Sungai Jalau.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sungai Jalau Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar, yang dimulai dari bulan Juni 2013 sampai dengan bulan September 2014. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei, dan metode pengambilan sampel secara *Purposive Sampling* (sengaja), dengan tahapan pengumpulan informasi awal dimulai dari tauke, yang kemudian ke petani yang menjadi langganan tauke.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer yang dibutuhkan meliputi struktur saluran pemasaran petani karet, harga serta biaya dalam pemasaran, bentuk hubungan petani dengan tauke, dan lainnya. Data sekunder diperoleh dari instansi seperti Kantor Kepala Desa, Kantor Cabang Pertanian, Kantor Dinas Perkebunan Kabupaten Kampar. Analisis data dianalisis dengan deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran

Petani karet memasarkan hasil karetnya kepada tauke yang ada di desa Sungai Jalau, dimana tauke yang membeli langsung menjemput hasil karet (ojol) kebun petani. Tauke membeli ojol petani tidak menetapkan mutu karet A, B, dan C (Mutu A adalah ojol yang murni, tidak terdapat sampah atau kulit kayu, mutu B adalah ojol yang didalamnya terdapat sedikit kulit kayu, dan sedangkan mutu C adalah

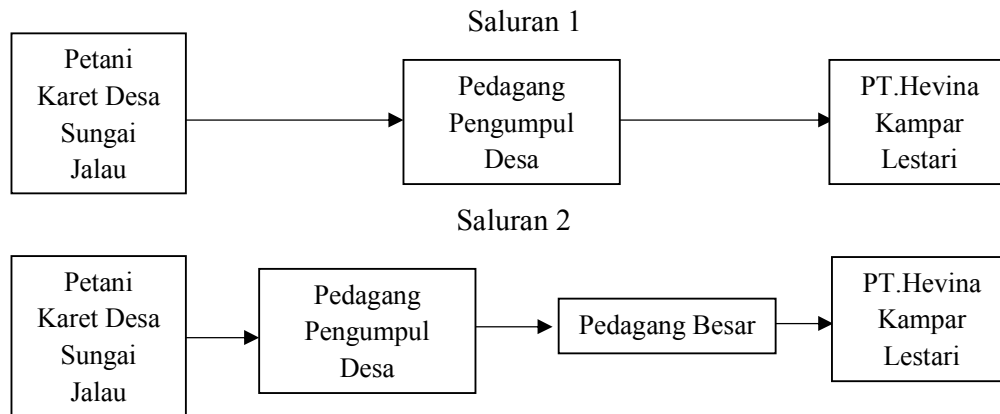
ojol yang banyak terdapat kulit kayu didalamnya) seperti yang ditetapkan oleh pabrik. Mutu ojol yang dibeli tauke kepada petani di Desa Sungai Jalau adalah dengan mutu B karena ojol petani di Desa Sungai Jalau tidak murni dan masih ada kulit kayu di dalamnya.

Pedagang pengumpul masih berasal dari kabupaten yang sama yaitu Kabupaten Kampar. Pedagang pengumpul ada yang menjual ojol kepedagang besar dan ada pula yang langsung menjual ke pabrik. Alasan pedagang pengumpul lebih memilih menjual kepada pedagang besar dikarenakan ojol yang dikumpulkan pedagang tidak cukup banyak untuk dijual ke pabrik, letak pabrik yang dianggap cukup jauh dan biaya mahal sehingga keuntungan rendah. Pedagang besar dan pedagang pengumpul yang langsung menjual ojol ke pabrik, menjual ojolnya ke PT. Hevina Kampar Lestari yang terletak di Sungai Pinang Kabupaten Kampar. Alasan pedagang memilih PT tersebut sebagai tempat penjualan ojol adalah letak pabrik masih dalam kabupaten yang sama dengan pedagang, yaitu Kabupaten Kampar.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Saluran pemasaran yang terjadi di Desa Sungai Jalau adalah saluran 1 dan saluran 2 terlihat pada Gambar 1. Saluran pemasaran 1 terbentuk dari pemasaran ojol pada tauke 3 yaitu, petani menjual langsung ojol kepada pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul langsung menjual ke pabrik. Saluran pemasaran 2 terbentuk dari pemasaran ojol pada tauke 1 dan tauke 2 yaitu, petani menjual ojol ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul menjual kembali kepedagang besar yang akan menjual ke pabrik. Harga pada

saluran pemasaran petani ditentukan oleh tauke setelah adanya kesepakatan antara petani dan tauke. Harga pada saluran pemasaran

pedagang pengumpul ditentukan oleh pedagang besar setelah kesepakatan harga antara pedagang pengumpul dan pedagang besar.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Karet Saluran 1 dan Saluran 2

Gambar 1 menggambarkan bahwa, petani karet Desa Sungai Jalau menjual ojolnya melalui perantara, yaitu pedagang pengumpul. Petani tidak dapat menjual ojolnya langsung ke pabrik karena produksi ojol petani sedikit dan biaya untuk menjual ke pabrik besar. Pedagang pengumpul pada saluran 2 menjual ojol petani melalui pedagang besar karena pedagang pengumpul tidak memiliki izin untuk menjual ojol ke pabrik dan ingin mengurangi biaya pada saat penjualan ojol, sedangkan pedagang pengumpul pada saluran 1 lebih memilih menjual ojol langsung ke pabrik karena bias mendapatkan harga yang lebih tinggi dari harga pada pedagang besar.

Hubungan Antara Petani Karet dan Tauke (*Patron-Client*)

Hubungan petani dan tengkulak (tauke) disebut sebagai hubungan patron klien karena sengaja dibangun oleh kedua belah pihak. Hubungan patron-klien

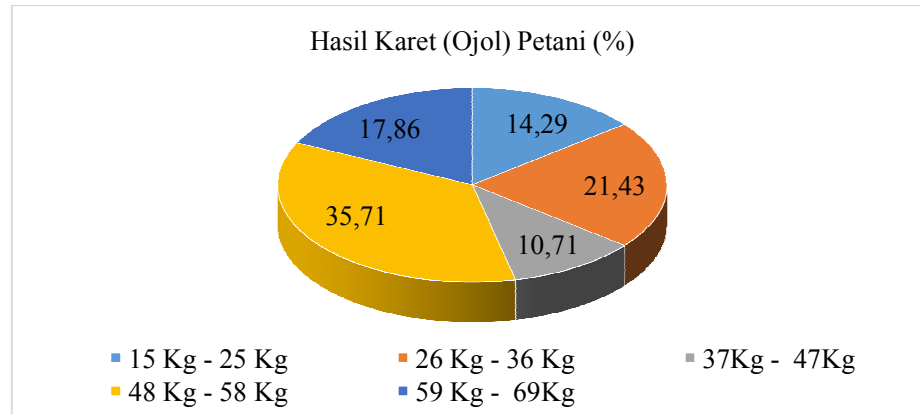
tercipta karena ada ketimpangan dalam mengakses pasar, modal, dan mendapatkan jaminan keamanan subsistensi (Rustinsyah, 2011). Tauke adalah perantara yang akan menjualkan ojol petani langsung ke pabrik atau ke pedagang besar. Tauke yang memiliki sumberdaya (uang) yang cukup serta akses fasilitas yang baik, dapat membantu petani yang memerlukan bantuan darinya. Sumberdaya yang dimiliki tauke tersebut mampu mengikat petani untuk tetap menjual hasil karet (ojol) kepada tauke, demikian yang dialami oleh petani di Desa Sungai Jalau. Tauke yang memiliki modal yang cukup, menjualkan ojol petani ke pedagang besar atau ke pabrik, hal ini dilakukan oleh tauke tidak hanya sekedar membantu petani, akan tetapi tauke juga dapat memperoleh keuntungan dari hasil karet (ojol) tersebut, sehingga tauke memiliki penghasilan yang dapat tauke gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Menurut Scott (1985), adapun ciri-ciri hubungan

Patron-client antara petani dengan pedagang adalah sebagai berikut:

1. Adanya kepemilikan sumberdaya ekonomi yang tidak seimbang antara petani dengan pedagang pengumpul karet.

Besarnya pendapatan petani dipengaruhi oleh banyaknya jumlah produksi ojol

petani. Semakin banyak produksi maka akan semakin besar pula pendapatan petani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani di Desa Sungai Jalau rata-rata memproduksi ojol 48 Kg sampai dengan 58 Kg perminggu terlihat pada Gambar 2.



Sumber: Data Primer Olahan, 2014

Gambar 2. Persentase Hasil Karet (Ojol) Petani per Minggu

Gambar 2 menggambarkan bahwa, jumlah ojol yang dihasilkan oleh petani karet di Desa Sungai Jalau setiap periode penjualan (1 kali seminggu) sebanyak 48 Kg sampai dengan 58 Kg sebesar 35,71% dari 28 jiwa petani karet. Hasil produksi karet yang sedikit membuat petani menjual ketauke, karena berdasarkan wawancara petani menyatakan bahwa, petani tidak mempunyai akses berupa kendaraan dan surat izin menjual ojol dan kapasitas ojol yang cukup untuk dijual ke pabrik. Pabrik juga tidak melayani penjualan dalam kapasitas yang sedikit. Selain itu biaya untuk menjual ke pabrik lebih besar sementara pendapatan sedikit, berbeda dengan tauke, tauke memiliki kendaraan berupa

mobil pick up dan izin untuk menjual ojol ke pabrik.

Kepemilikan sumber ekonomi yang tidak seimbang antara petani karet dan tauke juga terlihat ketika iklim dan cuaca tidak bersahabat. Ketika iklim dan cuaca bagus atau tidak hujan maka petani dapat bekerja menderes karet dan menghasilkan ojol yang cukup untuk pemenuhan kebutuhan hidup. Jika iklim dan cuaca tidak bersahabat maka petani perlu mencari bantuan untuk pemenuhan kebutuhannya, yaitu tauke yang memiliki modal berupa uang yang lebih dari petani. Yoza (2009), cuaca dan iklim menjadi faktor penunjang (atau sebagai sumberdaya alam/iklim) yang bermanfaat dalam perencanaan,

pelaksanaan dan pendugaan (prediksi) hasil pada berbagai kegiatan misalnya; pertanian, kehutanan, perhubungan serta pertahanan nasional.

Desa Sungai Jalau tidak memiliki koperasi yang aktif untuk penunjang kegiatan usahatani mereka. Dalam meminjam modal baik untuk

usahatani ataupun pemenuhan kebutuhan hidup petani mencari pinjaman kepada tauke tempat mereka menjual ojol. Alasan petani berhutang atau meminjam uang kepada tauke adalah untuk biaya anak sekolah dan kebutuhan hidup sehari-hari. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Alasan Petani Meminjam Uang Ketauke

No.	Keterangan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	<u>Peminjaman Uang</u>		
	a. Berhutang	23	82,14
	b. Tidak Berhutang	5	17,86
	Total	28	100
2.	<u>Alasan Meminjam Uang Ketauke</u>		
	a. Kebutuhan Hidup	15	53,57
	b. Sekolah Anak	4	14,29
	c. Kebutuhan Hidup dan Sekolah Anak	4	14,29
	d. Tidak Meminjam	5	17,86
	Total	28	100

Sumber: Data Primer Olahan, 2014

Tabel 1 menunjukkan bahwa, sebesar 17,86 % dari 28 petani sampel tidak memiliki hutang kepada tauke. Petani meminjam uang kepada petani dengan alasan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dengan persentase sebesar 53,57%. Petani meminjam uang ketauke dengan alasan untuk membayar uang sekolah anak dan kebutuhan hidup serta sekolah anak sebesar 14,29 %.

2. Hubungan resiprositas

Hubungan resiprositas adalah hubungan yang saling menguntungkan, saling member dan menerima walaupun dalam kadar yang tidak seimbang. Scott (1976) menyatakan bahwa, pada hakekatnya ide moral yang terkandung didalamnya adalah bahwa orang harus membalas

“kebaikan atas dasar rasa terimakasih dan bahwa, oleh karenanya, pertukaran yang sepadan mendefinisikan suatu tatanan hubungan yang layak”. Hubungan resiprositas antara petani karet dengan tauke di Desa Sungai Jalau dapat terlihat ketika tauke ingin menjual ojol petani kepedagang besar atau pabrik, para petani siap membantu tauke untuk mengangkat ojol tauke dari tempat penyimpanan (sungai) ke mobil untuk ditimbang dan petani mendapat upah dari yang dikerjakannya. Tauke tidak hanya sekedar membantu petani, akan tetapi tauke juga dapat memperoleh keuntungan dari hasil karet (ojol) tersebut, sehingga tauke memiliki penghasilan yang dapat tauke

gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

3. Hubungan loyalitas

Penelitian yang telah dilakukan hubungan timbal balik antara petani karet dan tauke di Desa Sungai Jalau tidak hanya sebatas bisnis dalam pemasaran karet, akan tetapi loyalitas juga mereka tunjukkan ketika petani atau tauke mengadakan pesta atau acara syukuran. Loyalitas tersebut ditunjukkan dengan saling membantu untuk kelancaran acara yang akan dilakukan baik oleh petani ataupun tauke tanpa adanya paksaan. Selain itu tingkat partisipasi petani juga terlihat ketika tauke mengundang untuk suatu acara (syukuran dan pesta) dirumahnya, maka petani akan senang hati untuk menghadiri. Begitu juga sebaliknya, ketika ada undangan untuk suatu acara seperti syukuran dan pesta maka tauke juga akan hadir, hal ini sudah menjadi budaya di Desa Sungai Jalau. Hubungan loyalitas antara petani dengan tauke juga terlihat ketika adanya kerabat petani atau kerabat tauke yang meninggal, maka mereka bersama-sama pergi ngelayat kerumah duka.

4. Hubungan personalia

Hubungan personalia merupakan hubungan yang bersifat langsung dan intensif antara *patron* dengan *client*, yang menyebabkan hubungan terjadi tidak bersifat semata-mata bermotifkan keuntungan saja, melainkan juga mengandung unsur perasaan yang bisa terdapat dalam hubungan yang bersifat pribadi. Hubungan yang mengandung

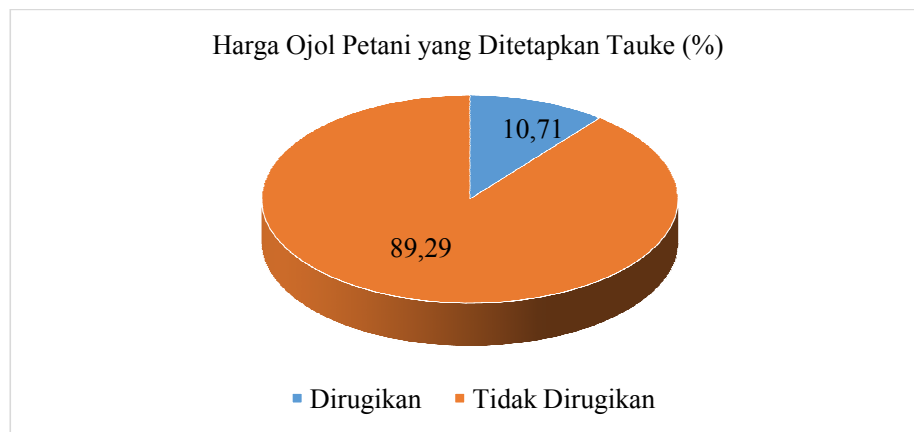
unsur perasaan yang seperti ini telah menimbulkan hubungan rasa saling percaya dan keakraban antara petani dengan tauke. Kepercayaan yang diberikan tauke Desa Sungai Jalau ke petaninya adalah dengan ukuran timbangan yang baik. Apabila ada pemotongan akibat dari kualitas ojol petani yang kurang bagus, maka tauke akan menyampaikan kepada petani tersebut, sehingga tidak ada terjadi kesalahpahaman dan petanipun merasa nyaman dengan tauke tersebut. Untuk membalas dari rasa kepercayaan tauke terhadap petani maka, petani memberikan kepercayaan kepada tauke dengan menjaga kualitas ojol yang mereka jual. Hal ini dilakukan petani dengan tujuan agar tauke tetap membeli ojol mereka.

Keakraban terjadi ketika satu sama lain saling bersilahturahmi. Hubungan ini lebih sering terlihat di Desa Sungai Jalau ketika sore dan malam hari. Pada sore dan malam hari petani dan tauke berkumpul di balai-balai desa untuk bercengkrama baik tentang umum maupun tentang perkembangan usaha karet mereka. Ketika tauke dan petani sudah lama akrab atau berteman baik maka negosiasi dalam penetapan harga lebih mudah.

Harga yang ditawarkan tauke kepada petani tidak jauh berbeda dengan harga tauke lainnya yang ada di Desa Sungai Jalau. Harga yang didapat petani (November 2013) berkisar antara Rp. 8.700/Kg sampai dengan Rp. 9.500/Kg dengan harga rata-rata sebesar Rp.

9.067,86/Kg. Berikut gambaran persentase pendapat petani

terhadap harga yang ditetapkan tauke.



Sumber: Data Primer Olahan, 2014

Gambar 3. Persentase Pendapat Petani Terhadap Harga Yang Ditetapkan Tauke

Gambar 3 menggambarkan bahwa, dari 28 jiwa petani sampel di Desa Sungai Jalau, 89,29% petani merasa tidak dirugikan dengan harga yang ditetapkan oleh tauke. Sebesar 10,71% petani merasa dirugikan karena harga berbeda dengan desa lain. Meskipun demikian, petani tidak keberatan dan tetap menjual ojolnya ketauke tersebut. Petani tetap menjual ojol ketauke disebabkan adanya

bantuan yang diberikan oleh tauke berupa pinjaman uang serta fasilitas yang diberikan tauke berupa jasa pengangkutan ojol, sehingga hubungan petani dengan tauke tetap berjalan dengan harmonis yang berarti bahwa hubungan yang terjadi antara petani dan tauke di Desa Sungai Jalau cukup kuat hingga bertahan sampai sekarang. Berikut bentuk bantuan yang diberikan oleh tauke kepetani.

Tabel 3. Bantuan yang Diberikan Tauke Kepetani

Tauke	Bantuan yang Diberikan	Banyak Petani Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
Tauke 1	Pinjaman Uang, Pinjaman Pupuk dan Bonus THR	15	53,57
Tauke 2	Pinjaman Uang dan Bonus THR	9	32,14
Tauke 3	Pinjaman Uang dan Bonus THR	4	14,29
Total		28	100

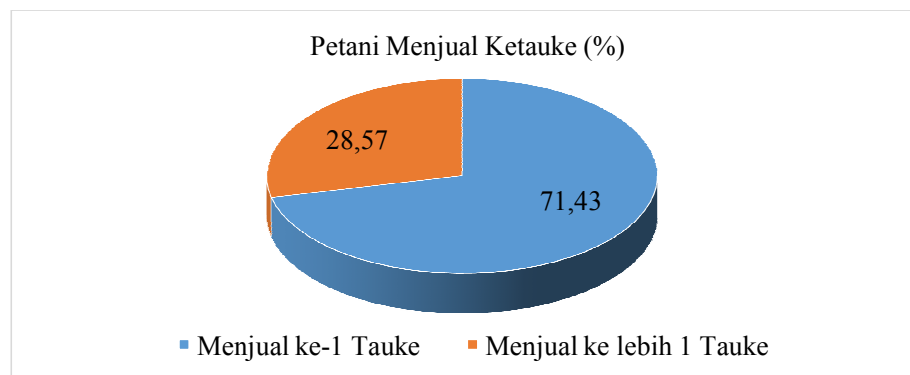
Sumber: Data Primer Olahan, 2014

Tabel 3 menunjukan bahwa, bantuan yang diberikan tauke kepetani berupa pinjaman uang, pinjaman pupuk,

dan bonus THR (Uang, Kain sarung, Kain/Baju, sirup, dan lainnya). Bentuk bantuan yang diberikan tauke kepetani dari 3

orang tauke hampir sama, yaitu pinjaman uang dan bonus THR. Tauke 1 juga memberikan bantuan berupa pupuk, hal ini membuat petani lebih banyak yang menjual ojol kepadanya yang terlihat pada tabel di atas,

dari 28 orang petani sampel sebanyak 15 orang petani sampel menjual ojol kepadanya. Petani yang menjual ojol ketauke 2 dan tauke 3 masing-masing sebanyak 9 orang petani sampel dan 4 orang petani sampel.

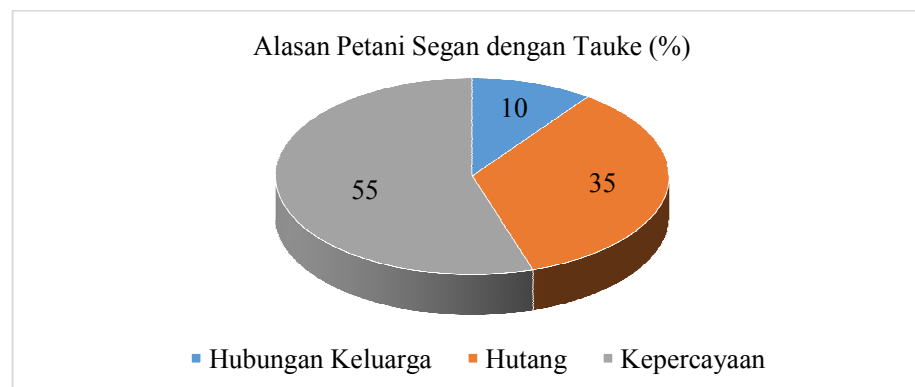


Sumber: Data Primer Olahan, 2014

Gambar 4. Persentase Petani Menjual Ketauke

Gambar 4 menggambarkan bahwa, dari 20 orang petani sampel sebagian besar tetap berlangganan dengan 1 tauke saja yaitu sebesar 71,43%. Sedangkan yang menjual ke lebih dari 1 tauke sebesar

28,57%. Alasan petani untuk tetap menjual ke 1 tauke langganannya adalah karena rasa balas budi dan rasa segan dengan tauke. Untuk lebih jelas alasan petani segan dengan tauke digambarkan pada Gambar 5.



Sumber: Data Primer Olahan, 2014

Gambar 5. Persentase Alasan Petani Merasa Segan dengan Tauke

Gambar 5 menggambarkan bahwa, persentase petani merasa segan terhadap tauke dengan

alasan hubungan keluarga paling kecil. Rasa ini muncul dikarenakan petani ingin

membantu keluarganya yang tauke dalam menjalankan dan mengembangkan usaha keluarganya itu. Petani merasa segan dikarenakan hutang sebesar 35%. Karena bantuan tauke yang dirasa sangat membantu petani, jadi petani tetap berhubungan dengan tauke, sedangkan 55% nya petani segan dikarenakan sifat tauke yang baik dan jujur serta sudah lama berlangganan sehingga antara petani dan tauke terbentuk hubungan kepercayaan yang tinggi sehingga petani dan tauke merasa nyaman dengan interaksi yang mereka lakukan.

Hubungan yang terbentuk antara petani karet dan tauke di Desa Sungai Jalau merupakan hubungan patron-klien. Tauke sebagai patron mendapat keuntungan dari ojol yang dibelinya dari petani dan tauke memberikan bantuan kepada petani sebagai klien berupa pinjaman uang dan jasa pemasaran ojol. Petani yang memiliki hutang harus bertanggung jawab membayar hutangnya, dengan alasan takut kehilangan kepercayaan tauke dan tempat menjual ojol serta meminjam uang maka petani tetap menjaga hubungannya dengan menjual ojol ketauke yang telah menjadi langganannya, hal inilah yang membuat petani tetap terikat dengan tauke. Meskipun demikian hutang yang dimiliki petani dapat dibayar secara dicicil dengan batas waktu yang tidak ditentukan oleh tauke, hal ini membuktikan bahwa adanya keterikatan antara tauke dan petani yang saling membutuhkan.

Scott (1985) mengatakan bahwa hubungan patron klien adalah suatu bentuk hubungan yang saling bergantung, dimana hubungan ini pihak klien mempunyai

ketergantungan kepada patron. Hubungan patron-klien di Desa Sungai Jalau juga hubungan yang saling ketergantungan, hal ini tergambar dari tergantungnya petani kepada tauke dalam menjual ojol mereka dan tauke dengan adanya ojol petani yang dijual, maka tauke dapat memperoleh keuntungan dan bisa mengembangkan usahanya sebagai tauke dan dapat memenuhi kebutuhan hidup. Selain itu antara petani dan tauke di Desa Sungai Jalau ada hubungan saling membantu dan bersifat tatap muka baik dalam hubungan jual beli ojol maupun dalam keakraban yang terbentuk sebagaimana yang dinyatakan oleh Scott (1985) petani karet sebagai *client* tidak terlepas dari ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh pedagang sebagai patron.

Ketentuan-ketentuan tersebut seperti petani harus menjual hasil produksinya kepada pedagang, sebagai jaminan untuk bias berhutang atau meminjam uang kepada pedagang pada saat-saat tertentu petani membutuhkan uang, dengan demikian usaha pedagang akan tetap berjalan terus. Unsur tatap muka dalam hubungan patron-klien karena hubungan ini merupakan hubungan yang bersifat langsung dan insentif antara patron dengan kliennya menyebabkan hubungan tersebut tidak semata-mata bermotifkan keuntungan saja melainkan juga mengandung unsure perasaan yang bias terdapat dalam hubungan biasa bersifat pribadi. Hubungan seperti ini telah dapat mengandung unsure perasaan saling percaya dan keakraban diantara patron dan klien, membentuk ikatan yang loyalitas yang sama kuatnya seperti dalam hubungan kekerabatan yang dekat.

Ketentuan yang ditetapkan tauke kepada petani di Desa Sungai Jalu dalam jual beli ojol diantaranya, petani yang tidak menjadi pelanggan tauke tidak mendapatkan pinjaman uang ataupun tunjangan hari raya (THR), apabila petani ingin menjual ojol ke tauke lain yang bukan langganannya harus ada alasan yang jelas seperti, keperluan mendadak atau tauke langganan tidak datang untuk membeli ojol petani. Kesetiaan petani kepada tauke juga diimbangi tauke dengan tetap membeli ojol petani sesuai dengan harga pasaran, jujur dalam timbangan serta memberikan fasilitas berupa menjemput ojol petani kekebun dan memberikan bantuan (pinjaman uang, jasa, dan sebagainya) kepada petani. Kondisi yang sama juga diberlakukan oleh ketiga tauke, karena tauke tersebut saling menghargai sesama pelaku usaha.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian yang diperoleh dari penelitian terhadap hubungan petani karet dengan tauke di Desa Sungai Jalu Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Desa Sungai Jalu terdapat 2 saluran pemasaran, saluran pemasaran 1 dan saluran pemasaran 2. Saluran pemasaran 1 yaitu, petani menjual langsung ojol kepada pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul langsung menjual ke pabrik. Saluran pemasaran 2 yaitu, petani langsung menjual

ojol ke pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul menjual kembali kepedagang besar yang akan menjual ke pabrik.

2. Hubungan antara petani karet dengan tauke (patron klien) di Desa Sungai Jalu terlihat dari adanya hubungan ketergantungan antara petani dengan tauke karena ketidakseimbangan sumberdaya yang dimiliki, hubungan resiprositas, hubungan loyalitas, dan hubungan personalia. Hubungan antara petani dengan tauke lebih terikat karena adanya kepercayaan dan hutang antara petani dengan tauke sehingga tauke tidak perlu takut kehilangan tempat meminjamkan uang untuk memenuhi kebutuhan ekonominya.

Saran

Komunikasi dan keakraban antara petani dengan pedagang dan antara pedagang dengan pabrik diperlukan agar dalam penjualan ojol berjalan dengan baik dan tidak merasa dirugikan dengan harga yang didapat.

DAFTAR PUSTAKA

- Balai Penelitian Pertanian. 2013. **Luas Tanaman dan Produksi Tanaman Perkebunan Rakyat Kecamatan Kampar Utara Sampai Dengan Bulan Oktober 2013**. Balai Penelitian Pertanian Kampar Utara.
- Dinas Perkebunan Provinsi Riau. 2013. **Laporan Tahunan Dinas Perkebunan Provinsi**

Riau Tahun 2012. Dinas Perkebunan Riau, Pekanbaru.

Kantor Desa Sungai Jalau. 2013. **Monografi Desa Sungai Jalau.** Kantor Kepala Desa Sungai Jalau Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar.

Rustinsyah. 2011. **Hubungan Patron-Klien di Kalangan Petani Desa Kebonrejo.** Jurnal Universitas Airlangga, Volume 24: 176-182.

Scott. 1976. **Moral Ekonomi Petani. Pengolahan Dan Substansi di Asia Tenggara.** Lp3es. Jakarta

_____. 1985. **Hubungan Patron-Client Dalam Masyarakat Modern.** PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Yoza, Defri. 2009. **Buku Ajar Klimatologi: Kaitan Cuaca dan Iklim Terhadap Hutan dan Kehutanan.** Pusat Pengembangan Pendidikan Universitas Riau. Pekanbaru.