
**HUBUNGAN PATRON KLIEN PETANI DAN TOKE SAWIT DI DESA KOTO TANDUN
KECAMATAN TANDUN KABUPATEN ROKAN HULU**

Oleh

Masdelina¹, Pawennari Hijjang²

¹Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau

²Department of Anthropology, Faculty of Social and Political Science,
Hasanuddin University Makassar

Email:¹ ninamasdelina@gmail.co² mawenunhas@yahoo.com

Article History:

Received: 05-05-2022

Revised: 15-05-2022

Accepted: 25-06-2022

Keywords:

Patron dan klien, Petani
sawit, Toke sawit, Strategi

Abstract: Hubungan patron klien antara petani sawit dan toke sawit terjadi melalui proses sosial ekonomi dan Toke sawit memiliki strategi untuk mempertahankan pelanggan. Penelitian ini menggunakan Kualitatif deskriptif secara etnografi dengan tahap analisis data meliputi Reduksi data, Penyajian data menarik kesimpulan, verifikasi data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menggunakan pendekatan Kluckhohn penulis menganalisa bahwa hubungan yang terjalin antara petani sawit dan toke sawit terlihat adanya pola hubungan yang sudah terjalin secara terus-menerus yaitu adanya kepemilikan sumber daya ekonomi, Petani kelapa sawit tidak dapat menjual TBS langsung ke pabrik kelapa sawit karena kurangnya akses atau peluang, oleh karena itu mereka harus mengandalkan Toke. Kemudian terjadi Hubungan Resiprositas hubungan antara petani sawit dan toke sawit bersifat saling menguntungkan, saling memberi satu sama lain dan saling menerima diantara keduanya, ada juga Hubungan Personal, Hubungan langsung dan intens antara Petani sawi dan Toke sawit, hubungan ini menghasilkan hubungan yang tidak semata-mata dimotivasi oleh keuntungan, tetapi juga mencakup unsur emosional yang lazim dalam hubungan pribadi. Serta hubungan loyalitas hubungan ini di tandai dengan perasaan setia atau patuh Dalam contoh ini, tindakan kesetiaan yang dimaksud adalah pembayaran kembali jasa atau hadiah dari petani kepada Toke atas reward yang mereka terima dari toke.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah Negara kepulauan dengan luas wilayah 1,990,250 Km², terdiri dari 5 pulau besar dan ribuan pulau kecil. Terletak di garis katulistiwa dan iklim tropis dengan dua musim, yang sangat mendukung bagi pertanian. Menurut data BPS, pada tahun 2017 jumlah penduduk Indonesia mencapai 261,9 juta, dengan persentase jumlah laki laki 50.24% dan perempuan 49.76%. Mayoritas bekerja di sektor agrarian (65%), sebagian sebagai buruh di pabrik (20%), Sementara sisanya bekerja di berbagai profesi, sebagian kecil di antaranya sebagai pengusaha nasional dan tuan tanah / pengusaha besar. Sebagian besar rakyat bergantung pada pertanian, sehingga mayoritas penduduk adalah petani. Kepemilikan tanah yang tidak merata merupakan akar masalah bagi masyarakat Indonesia, sejak awal sampai sekarang.

Saat ini perkebunan kelapa sawit di Riau terhitung dari tahun 2017 sampai dengan 2021. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Perkebunan, Luas Areal Kelapa Sawit Menurut Provinsi di Indonesia, 2017-2021. Pada tahun 2017 luas areal kelapa sawit tahun 2017 seluas 2.703.199 Hektar, sedangkan pada tahun 2018 seluas 2.706.892 Hektar, pada tahun 2019 seluas 2.741.621 Hektar, pada tahun 2020 seluas 2.853.941 Hektar dan pada tahun 2021 seluas 2.895.083 Hektar.

Riau terkenal dengan penghasil minyak kelapa sawit, tidak heran jika masyarakat memiliki lahan perkebunan kelapa sawit, biasanya satu rumah tangga minimal memiliki 2 Hektar perkebunan kelapa sawit. Saat ini luas perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Rokan Hulu pada tahun 2018 seluas 210.872,90 Hektar dan pada tahun 2019 seluas 264.942,41 Hektar dan pada tahun 2020 luas perkebunan kelapa sawit pada tahun 2020 seluas 264.942,00 Hektar (BPS Luas Areal Perkebunan Kelapa sawit 2021).

Perkebunan kelapa sawit merupakan komoditas yang dapat dijadikan sebagai substitusi untuk menciptakan lapangan kerja yang cukup bagi perusahaan perdagangan, jasa dan industri. Hal ini terlihat dari ladang kelapa sawit di Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu pada tahun 2018 seluas 5.550 Hektar, kemudian pada tahun 2019 perkebunan kelapa sawit seluas 16.653 Hektar dan tahun 2020 seluas 16.654 Hektar (BPS Kabupaten Rokan Hulu 2018-2020).

Sektor perkebunan kelapa sawit khususnya di Desa Koto Tandun saat ini merupakan salah satu sektor pertanian yang berkembang pesat di Kabupaten Rokan Hulu, dan merupakan sektor unggulan yang dapat memajukan masyarakat. Kelapa sawit merupakan komoditas yang dapat dimanfaatkan untuk menciptakan lapangan kerja sebagai alternatif skala besar di bidang perdagangan, jasa, dan industri manufaktur.

Keseharian masyarakat Desa Koto Tandun adalah mayoritas petani kelapa sawit, petani karet, buruh tani (Pemanen sawit), dan pendapatan sampingannya peternak (sapi, kambing dan ayam), PNS, buruh bangunan dan buruh bongkar muat (SPTI-SI). Wilayah Desa Koto Tandun 80% perkebunan kelapa sawit, 20% perkebunan karet dari luas Desa Koto Tandun. (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Hubungan pelanggan-pelanggan antara petani kaya dan pekerja disebabkan oleh fakta bahwa pelanggan bersifat mandiri. Dengan kata lain, pekerja dapat mengolah lahan pertanian secara mandiri melalui sewa guna usaha dan warisan (Rustinsyah, 2009).

Hubungan Ini disebut sebagai hubungan patron-klien antara produsen toke dan kelapa sawit. Toke disebut sebagai pelindung dalam hubungan ini, sedangkan petani kelapa sawit disebut sebagai pelanggan. Dalam masyarakat, sudah lama ada hubungan patron-klien. Ada hubungan vertikal antara patron dan klien. Partai Toke berada pada posisi superioritas kelas atas (superiority) atas petani kelas bawah (inferiority), sehingga hubungan patron-klien tersebar luas. Petani, misalnya, hanya menerima harga minyak sawit yang ditentukan berpihak pada token dan tidak mau atau tidak bisa beralih ke token lain.

Interaksi patron-klien, menurut James Scott, merupakan kasus khusus interaksi diadik (dua individu) yang bersifat dikotomis dan hierarkis antara atasan (patron) dan bawah (klien) (klien). Menurut Scott, hubungan patron-klien memerlukan persahabatan instrumental di mana seseorang dengan status sosial ekonomi yang lebih tinggi (patron) menggunakan kekuatannya untuk membantu seseorang dengan status sosial ekonomi yang lebih rendah (klien). Pada umumnya pola hubungan pelanggan membutuhkan waktu lama karena dibangun sama-sama saling membutuhkan. Namun terkadang, hubungan pelanggan-pelanggan berkurang karena konflik (Waswo 1977).

Berikut lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk pertanian:

1. Tengkulak juga dikenal sebagai pedagang atau toke, adalah perusahaan pemasaran yang bekerja langsung dengan petani dan melakukan transaksi dengan mereka secara tunai, uang terikat, atau kontrak pembelian.
2. Pedagang besar bertanggung jawab untuk mengumpulkan komoditas dari pedagang kecil, mengirim, memproses, menyimpan, mempertaruhkan komoditas (asuransi), dan mendistribusikan komoditas ke dealer penjualan atau pengecer.
3. Agen penjualan membeli produk atau komoditas dalam jumlah besar dari pedagang dengan harga lebih rendah daripada pengecer.
4. Pengecer adalah agen pemasaran yang bekerja sama atau menjual langsung kepada konsumen.

Desa Koto Tandun terdapat 3 toke yang memiliki beberapa *peron*. *Peron* sebutan di desa yaitu sebuah tempat penampungan hasil perkebunan sawit. *peron* menurut petani dan toke memiliki makna yaitu sebuah tempat persinggahan kereta api atau sebuah titik kumpul jadi penamaan *peron* di ibaratkan sebuah tempat titik kumpul hasil buah kelapa sawit yang di kumpulkan di satu titik penampungan besar yang di sebut *peron*.

Saat ini relasi toke dan petani sawit ini cukup kuat karena melihat ada 3 toke tentunya ketiga toke besar ini saling bersaing dan memiliki strategi untuk menarik pelanggan. Hubungan antara patron dan klien dikenal sebagai hubungan patron-klien. Toke disebut sebagai pelindung dalam hubungan ini, sedangkan petani kelapa sawit disebut sebagai pelanggan. Dalam masyarakat, sudah lama ada hubungan patron-klien. Ada hubungan vertikal antara patron dan klien. Pihak toke berasal dari kelas atas (superior) dan petani dari kelas bawah (inferior), sehingga petani sering dirugikan dalam hubungan patron-klien. Petani, misalnya, cenderung setuju dengan token ketika menetapkan harga minyak sawit; mereka hanya menerimanya dan tidak ingin atau tidak dapat beralih ke token lain.

Penelitian ini melihat bagaimana hubungan sosial ekonomi antara petani dan toke sawit serta melihat bagaimana strategi toko untuk mengikat petani sawit.

METODE PENELITIAN

Menurut Kenneth D. Bailey, metode merupakan alat untuk mengumpulkan data (Abdul Rahman, 2018). Penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif secara etnografi. Artinya Penulis ikut tinggal bersama dengan masyarakat dan melakukan segala aktivitas masyarakat di desa Koto Tandun melihat dalam konteks sosial ekonomi budaya subjek penelitian. Terkait dengan hal itu, beberapa poin dalam metodologi penelitian penulis jelaskan sebagai berikut:

1. Cara Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan melewati 3 tahapan menuju pengumpulan data, diantaranya:

a. Getting in

Pada tahap ini penulis selama 2 minggu mencari berbagai informasi baik melalui internet maupun dari jaringan sosial terkait kontak yang ada di lokasi penelitian, hal ini supaya penulis bisa live-in selama 2 bulan di desa Koto Tandun.

b. Getting a long

Pada tahap ini peneliti sudah berhasil memasuki lokasi penelitian, dan masyarakat menerima dengan sangat baik selama 2 bulan peneliti mulai investigasi monografi desa dan mencari fenomena dan mengumpulkan data selama 2 bulan lebih.

c. Logging to data

Pada praktiknya, pengumpulan data menggunakan 3 cara, yaitu:

1. Observasi
2. Wawancara Mendalam
3. Dokumentasi

Data sekunder yang diperlukan dari instansi terkait seperti Kantor Kepala Desa, Kantor Camat, dan BPS Kabupaten Rokan Hulu. Data yang dikumpulkan meliputi keadaan keseluruhan wilayah penelitian, keadaan populasi, dan data yang dianggap dan relevan dengan penelitian ini.

2. Analisis Data

Model analisis Miles dan Huberman yang diterapkan dalam penelitian ini sebagai teknik analisis data adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2014: 91):

1. Reduksi Data
2. Penyajian Data Menarik kesimpulan
3. Verifikasi data dan penarikan kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini di Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu. Pada awalnya Desa Koto Tandun merupakan salah satu wilayah dusun di Desa Tandun yang merupakan desa induk yang bernama dusun langgak yang wilayahnya masih berupa hutan daerah peladangan tradisional dan bercampur kebun karet tua yang ditengah-tengah ada aliran sungai yang bernama sungai tandun sampai bermuara ke sungai tapung yang juga alirannya sebagian terdapat di dusun langgak.

Desa Koto Tandun mulai berdiri pada tanggal 07 juli 2007 melalui program pemekaran dari Desa Induk yaitu Desa Tandun. Penduduk dusun langgak yang merupakan

cikal bakal Desa Koto Tandun terdiri dari suku melayu yang merupakan penduduk asli bercampur dengan penduduk dari berbagai daerah seperti dari Sumatera Barat, Sumatera Utara, dan dari Pulau Jawa. nama Desa Koto Tandun di ambil dari nama makam Raja Koto Tandun.

Pada Awalnya Desa Koto Tandun merupakan Salah Satu Wilayah Dusun Di Desa Tandun Yang Merupakan Desa Induk Yang Bernama Dusun Langgak Yang Wilayahnya Masih Berupa Hutan Daerah Peladangan Tradisional Dan Bercampur Kebun Karet Tua Yang Ditengah-Tengah Ada Aliran Sungai Yang Bernama Sungai TandunSampai Bermuara Ke Sungai Tapung Yang Juga Alirannya Sebagian Terdapat Di Dusun Langgak.

Desa Koto Tandun Mulai Berdiri Pada Tanggal 07 Juli 2007 Melalui Program Pemekaran Dari Desa Induk Yaitu Desa Tandun.Penduduk Dusun Langgak Yang Merupakan Cikal Bakal Desa Koto Tandun Terdiri Dari Suku Melayu Yang Merupakan Penduduk Asli Bercampur Dengan Penduduk Dari Berbagai Daerah Seperti Dari Sumatera Barat, Sumatera Utara, Dan Dari Pulau Jawa. Nama Desa Koto Tandun di Ambil Dari Nama Makam Raja Koto Tandun.

Desa Koto Tandun merupakan bagian dari Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu, luas wilayah desa Koto Tandun seluas 2.050 Hektar. Sedangkan jumlah penduduk mencapai 2.638 lebih jiwa penduduk tetap.Jiwa pemilih terdaftar 1.738 orang di Tandun di tahun 2019.Letak Desa Koto Tandun berada di wilayah Barat dari Ibu Kota Kecamatan Tandun dan di wilayah Tenggara dari Ibu Kota Kabupaten Rokan Hulu (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Sumber utama pendapatan masyarakat Desa Koto Tandun adalah sebagai petani kelapa sawit, petani karet, buruh tani (Pemanen sawit), dan pendapatan sampingannya peternak (sapi, kambing dan ayam), PNS, buruh bangunan dan buruh bongkar muat (SPTI-SI). Wilayah Desa Koto Tandun 80% perkebunan kelapa sawit, 20% perkebunan karet dari luas Desa Koto Tandun. (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Oleh sebab itu penduduk Desa Koto Tandun bekerja di bidang pertanian dan perkebunan kelapa sawit. Masyarakat Desa Koto Tandun yang sebagian besar adalah petani dan nuruh kebun. Mereka menghadapi masalah yang sama seperti orang lain dalam kehidupan sehari-hari mereka. Kemiskinan merupakan salah satu masalah yang dihadapi masyarakat Desa Koto Tandun, seperti ketidakmampuan mereka menghadapi faktor ekonomi dalam kehidupan sehari-hari karena pendapatan yang tidak menentu, yang cenderung rendah, dan kenyataan bahwa mereka tidak dapat bertani setiap hari karena cuaca. atau faktor musim, antara lain, diikuti oleh harga minyak sawit yang selalu fluktuatif.

Karakteristik Petani Sawit

Ciri-ciri petani adalah sifat-sifat atau sifat-sifat yang berkaitan dengan semua unsur kehidupan dan lingkungan, sehingga penelitian ini akan mengidentifikasi berbagai karakteristik petani kelapa sawit, antara lain usia, suku, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pengalaman bertani.

Keseharian masyarakat Desa Koto Tandun adalah sebagai petani kelapa sawit, petani karet, buruh tani (Pemanen sawit), dan pendapatan sampingannya peternak (sapi, kambing dan ayam), PNS, buruh bangunan dan buruh bongkar muat (SPTI-SI). Wilayah Desa Koto Tandun 50% perkebunan kelapa sawit, 30% perkebunan karet dari luas Desa Koto Tandun. (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Petani sebagian besar petani kelapa sawit rata-rata berusia antara 30 dan 60 tahun,

yang dianggap sebagai usia produktif. Petani sawit sukunya bervariasi mulai dari Jawa, Batak, Mandailing, Melayu dan Minang. Rata-rata pendidikan petani sawit hanya sebatas mengenyam pendidikan sampai SD dan SMP. Pendidikan ini masih tergolong rendah untuk pendidikan petani.

"Saat ini dari segi tanggungan, keluarga petani dominan memiliki 2-4 anak, dan petani dominan memiliki pengalaman sebagai petani sawit cukup lama sekitar 10-25 tahun. Luas lahan petani unggulan adalah kurang lebih 3 ha"(Suyanti, 2021).

Aktivitas Petani Sawit

1. Penyemprotan

Penyemprotan adalah salah satu aktivitas petani sawit untuk merawat dan menjaga perkebunan kelapa sawit. Penyemprotan dilakukan tergantung semak belukar atau tidak lahan tersebut. Biasanya penyemprotan lebih sering dilakukan ketika panjang rumput dari mata kaki sampai di atas lutut, tetapi jika melebihi di atas lutut maka akan dilakukan penebasan. Berdasarkan data di lapangan lahan perkebunan sawit yang sudah berbuah biasanya penyemprotan dilakukan tergantung tinggi rendahnya rumput yang mulai menjalar.

"Pada umumnya petani sawit biasanya melakukan penyemprotan lahan yang sudah berbuah sekitar 3-5 bulan sekali, dan jika mengandalkan tukang seprot pemilik kebun biasanya memberikan upah 1 tangki air penyemprotan seharga Rp. 8.000 dan 1 hektar membutuhkan 50 tangki air jadi jika di hektarkan maka sekitar Rp. 400.000/ Hektare" (Samiun, 2021).

2. Pemupukan

Pemupukan adalah salah satu hal yang harus dilakukan petani kelapa sawit demi menghasilkan kualitas buah kelapa sawit serta meningkatkan kuantitatif hasil panen buah kelapa sawit. Lahan perkebunan sawit yang sudah berbuah wajib melakukan pemupukan dilakukan 3 bulan sekali, ada beberapa jenis pemupukan. Pemupukan untuk daun dan batang itu menggunakan pupuk NPK sementara untuk buah menggunakan pupuk sejenis lainnya. Berikut kalimat petani sawit *"Kami biasanya sebagai petani kelapa sawit untuk pemupukan biasanya dilakukan sebanyak 3 kali semakin konsisten melakukan pemupukan maka akan semakin bagus buah sawit yang di hasilkan"*(Ita, 2021).

3. Penebasan

Penebasan adalah salah satu aktivitas petani dalam memelihara dan merawat kebun sawit miliknya. Penebasan jarang sekali dilakukan karena masyarakat lebih dominan membunuh hama lebih memilih dengan cara penyemprotan dari pada penebasan. Jika pun harus dilakukan penebasan itu karena ada hama yang sulit mati dengan semprot racun. Biasanya penebasan dilakukan petani sawit pada saat perkebunan sawit miliknya sudah semak belukar. Berikut hasil wawancara dengan petani *"Biasanya kami melakukan penebasan tergantung rumput dan semak belukarnya, biasanya dalam setahun kami melakukan penebasan 2 kali setahun"* (Mila, 2021).

4. Pemanenan

Masa pemanenan adalah sebuah aktivitas petani sawit yang paling ditunggu-tunggu oleh petani sawit. Masa panen petani sawit pada umumnya 2 kali dalam sebulan artinya dalam dua minggu akan mengalami masa panen. Pada umumnya masyarakat Petani

sawit mempekerjakan buruh harian lepas untuk mengambil buah sawit yang sudah meguning dan layak untuk di jual. Berdasarkan pengakuan dari petani sawit, biasanya 1 hektare perkebunan kelapa sawit menghasilkan 1 ton setiap masa panen selama 2 minggu sekali artinya dalam waktu satu bulan luas perkebunan 1 hektare menghasilkan 2 ton sawit. Saat ini harga sawit melonjak tinggi dari harga normal biasanya. Berikut pengakuan dari petani kelapa sawit "Alhamdulillah dalam beberapa bulan ini harga sawit naik yang biasanya hanya seribu-an sekarang sudah mencapai berkisar antara rentang seharga Rp. 2.300 – Rp. 2.600 rupiah. Berikut salah satu pengakuan petani pada saat masa panen .

"Ibu alhamdulillah sekarang punya 3 hektar sawit dalam sebulan kan panen nya 2 kali biasanya ibu panen setiap hari senin dan hasil panen nya hektar itu sekali panen nya dapat 3 ton jadi kalau 2 kali panen ibu dapat 6 ton di 3 hektar sawit dan alhamdulillah sekarang harga sawit naik biasanya ibu sekali panen dapat Rp. 6.000.000 dan bersihnya hasil panen dapat Rp. 5.000.000 juta setelah di potong biaya buruh panen dan biaya lainnya" (Suyanti, 2021).

5. Penjualan

Pada tahap penjualan buah kelapa sawit Biasanya petani menjual hasil panen nya ke toke sawit, di desa Koto Tandun sangat banyak sekali tempat penampungan buah sawit. ada 3 toke besar di Desa Koto tandun dan masih banyak lagi toke kecil lainnya. Berdasarkan pengamatan dilapangan saat ini harga buah kelapa sawit melambung tinggi artinya harganya naik dari pada harga biasanya. Saat ini harga buah kelapa sawit berkisar seharga Rp.2.300 sampai Rp. 2.600 /kg. Harga ini sangat membantu sekali dalam pendapatan petani. Harga sawit sewaktu-waktu bisa berubah tergantung harga di pabrik. Biasanya harga sawit ini melonjak karena musim panen di petani ngetrek (Hasil panen menurun) tetapi jika hasil panen banyak biasanya harga sawit akan kembali normal kembali. Berikut hasil wawancara dengan petani

"Biasanya harga sawit itu tergantung ngetrek atau tidaknya sawit, kalau sawit lagi ngetrek artinya hasil panennya sedikit maka harga sawit akan naik tetapi kalau hasil panen banyak maka harga sawit akan normal seperti biasanya bahkan pernah Rp.1.000/kg nya" (Wati, 2021).

Karakteristik Toke Sawit

Begitu juga dengan Karakteristik Toke sawit merupakan kualitas atau karakteristik yang berkaitan dengan seluruh elemen kehidupan dan lingkungan, sehingga dalam penelitian ini akan ditentukan berbagai karakteristik Toko kelapa sawit, antara lain usia, suku, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pengalaman bertani. Toke sawit di sebagian besar rata-rata berusia antara 40-60 tahun, yang dianggap sebagai usia produktif. 3 Toke sawit sukunya lebih dominan bersuku batak. Rata-rata pendidikan Toke sawit hanya sebatas mengenyam pendidikan sampai SD, SMP dan S1. Pendidikan ini masih tergolong menengah keatas untuk pendidikan Toke. saat ini Dari segi tanggungan, keluarga Toke sawit dominan memiliki 2-4 anak, dan Toke sawit dominan memiliki pengalaman sebagai Toke sudah cukup lama sekitar 10-20 tahun. Kepemilikan lahan toke bervariasi ada yang memiliki lahan perkebunan ada yang tidak cukup hanya menjalankan bisnis buah sawit.

Aktivitas Toke Sawit

1. Penomoran

Pekerja buruh di toke sawit sebelum menjemput hasil panen petani, biasanya petani akan terlebih dahulu menghubungi tukang muat toke melalui via telpon apabila masa panennya di kebun telah selesai. Karyawan Toke sawit ketika menjemput sawit petani terlebih dahulu akan memberikan penomoran penjemputan sesuai dengan konfirmasi dari petani, artinya siapa yang duluan kontak ke tukang muat maka akan mendapatkan penomoran pertama. Biasanya toke sawit mengangkut hasil panen petani mencapai 10 orang/ harinya. Artinya ada 10 penomoran mulai dari penjemputan no 1 sampai dengan nomor 10. Berikut hasil wawancara dengan salah satu pekerja peron (tempat penampungan sawit) :

"Kami biasanya akan di kontak terlebih dahulu oleh petani bahwasanya mereka sudah siap panen, kami pun akan membuat atau menadakan dan membuat penomoran di buku petani mana yang duluan kami jemput dan di timbang sesuai dengan urutan mereka menghubungi kami"(Edo, 2021).

2. Penjemputandan penimbangan

Setelah karyawan toke membuat penomoran maka pihak anggota toke akan segera menjemput ke titik-titik penjemputan. Titik penjemputan sesuai dengan lokasi pemilik kebun. Biasanya toke akan jemput bola ke petani di bandingkan petani mengantarkan langsung ke peron (Tempat Penampungan Buah Toke). Biasanya yang menjemput buah petani ada 3 karyawan. 2 tukang timbang dan angkut 1 sebagai supir. Biasanya alat yang digunakan karyawan adalah sarung tangan, besi pengangkut sawit, Nota dan timbangan. Berikut pengakuan dari salah satu toke sawit (tempat penampungan sawit).

"Untuk penjemputan dan penimbangan tergantung permintaan pelanggan, ada pelanggan yang mengantar langsung ke peron dan ada pelanggan yang meminta untuk di jemput dan di timbang di lokasi dekat dari perkebunan kelapa sawit, dan biasanya yang mengantar ke peron tidak akan dikenakan biaya pengangkutan sementara pelanggan yang tidak memiliki kendaraan untuk mengantar dan otomatis akan dikenakan biaya ongkos angkut barang"(Edo, 2021).

3. Pengangkutan

Setelah karyawan toke melakukan proses penimbangan maka tahap selanjutnya, pekerja toke akan melanjutkan penjemputan buah sawit ke nomor berikutnya, biasanya 1 mobil colt diesel dalam sehari muatannya mencapai 10 Ton. Dan jika ternyata dalam sehari melebihi 10 Ton maka untuk sementara sisa dari 10 Ton akan di langsir ke peron. Berikut hasil wawancara dengan toke sawit *"Biasanya setelah sawit di jemput dan di timbang di sekitar lokasi perkebunan pelanggan maka karyawan saya akan membawanya ke peron dulu terlebih dahulu untuk menyusun dan menata dengan baik dan membawanya sore sampai malam hari ke perusahaan kelapa sawit, biasanya satu mobil coldisel itu mencapai 10 ton banyak nya jika belum memenuhi 10 ton maka sawit belum diantar ke perusahaan karena banyaknya muatan dalam satu mobil coldisel akan menentukan biaya angkut yang dikeluarkan"* (Edo, 2021).

4. Pembayaran

Setelah bongkar muat sawit maka petani biasanya akan bergegas kerumah toke untuk mengambil uang sesiau dengan banyaknya hasil petani. Berdasarkan pengakuan Toke

para petani paling lambat menjemput uang panen sawit 3 hari setelah penimbangan. Berikut pengakuan salah satu Toke sawit

"Biasanya tahap pembayaran dengan petani mereka akan jemput uang hasil panen kerumah saya setelah hasil sawit mereka kita angkut dan kita bawa ke peron, rata-rata pelanggan saya mengambil uang hasil panen mereka pada malam hari dan ada juga 2 hari kemudian yang jemput hasil panen nya tergantung si pelanggan dan misalnya mereka ada utang maka saya akan memotong sekian persen hasil panen nya untuk mencicil utang mereka" (Edo, 2021).

5. Pengantaran ke pabrik

Setelah semua penjemputan buah sawit telah selesai biasanya malam hari supir angkut akan mengantarkan sawit tersebut ke pabrik, karena mobil hanya satu biasanya setiap malam supir angkut toke mengantarkan sawit ke pabrik sebanyak 10 Ton. Jika ternyata dalam sehari muatan berlebih maka sisa muatan akan di letakkan di peron untuk pengantaran berikutnya. Untuk proses pengantaran ke pabrik toke juga mendapatkan no antrian.

3. Pembahasan

Kluckhohn merupakan antropolog yang berusaha menyusun secara sistematis makna dari suatu budaya dari setiap tindakan yang dilakukan oleh seseorang, karena faktor lingkungan maupun internal mereka (Boroch, 2016). Dalam kehidupan sehari-hari manusia selalu memikirkan prinsip masalah yang benar dan salah, dalam kaitannya dengan hal tersebut pengukuran mengenai baik atau buruk di setiap orang berbeda-beda (Bagit, 2017). Maka sebagai sebuah respons atas masalah-masalah yang dihadapi oleh individu maupun kelompok tercermin dalam sebuah tindakan yang tidak lain merupakan hasil pemaknaan individu atau kelompok tersebut (Syawaludin, 2017).

Berdasarkan temuan lapangan yang telah diuraikan di atas, maka kerangka orientasi nilai budaya dari Kluckhohn menjadi unit analisis dalam melihat orientasi nilai budaya subjek penelitian.

3.1 Strategi Toke Sawit untuk mempertahankan pelanggan

Untuk menjaga hubungan pelanggan-ke-pelanggan, kondisi tertentu diperlukan:

- a. Ada sesuatu yang diberikan satu pihak dalam bentuk uang atau jasa dan bernilai bagi pihak lain.
- b. Ada transaksi hadiah antara satu pihak dengan pihak lain, dan penerima wajib mengembalikannya.
- c. Norma yang mengatur hubungan. Misalnya, jika seseorang menerima sesuatu dan tidak tahu bagaimana menanggapi, ini dianggap sebagai pelanggaran janji (Ahimsa, 1996).

Menurut Scott (1972) Hubungan Patron Klien Adalah dua orang dengan persahabatan instrumental yang lebih besar yang dieksplorasi oleh status sosial ekonomi tinggi (sponsor) menggunakan pengaruh dan sumber daya mereka. Memikat Perlindungan yang memberikan dukungan dan dukungan umum, termasuk layanan pribadi kepada para pelanggan demi kepentingan orang-orang berpangkat rendah (pelanggan).

1. Sistem Pelayanan Terhadap Pelanggan

Untuk menarik pelanggan biasanya Toke akan mengikat petani dengan pelayanan yang bagus. Pertama Toke bersedia menjemput sawit petani dan menimbanginya di lokasi kebun milik petani, kedua Toke selalu mengikat pelanggan dengan pemberian

hutang kepada petani, apabila terjadi selisih paham terkait utang piutang biasanya toke berdamai dan mengalah, karena baginya pelanggan adalah no satu selagi petani masih menjual buah sawit dengannya terkait utang baginya tidak masalah.

Berikut pengakuan yang peneliti rangkum dari wawancara dengan salah satu toke sawit. Adapun bentuk pelayanan Toke sawit di desa Koto Tandun tentunya akan menyediakan berbagai pelayanan kepada pelanggan tetap maupun pelanggan yang baru termasuk:

1. Sediakan ruang tunggu untuk pelanggan saat petani selesai panen dan ingin ditimbang.
2. Jika pelanggan menelepon untuk menjual hasil buah minyak sawit, karyawan bagian bongkar muat akan menanyakan apakah sawit diambil atau langsung dikirim ke gudang. Jika di jemput tentunya akan berbeda harganya dengan diantar ke peron.
3. Toko akan berdiskusi dan memberikan berupa pemikiran kepada petani baik itu diskusi terkait pupuk ataupun harga sawit yang naik turun.
4. Memberikan bantuan baik berupa material maupun non material.
5. Pemberian hadiah pada acara-acara tertentu kepada pelanggan seperti Idul Fitri atau Natal.
6. Menjaga kebersihan gudang dan bebas dari segala macam bau tak sedap.

2. Mengandalkan Hubungan Kekeluargaan

Petani dan toke sama-sama penduduk lokal, oleh karena itu ada kemungkinan mereka memiliki hubungan darah satu sama lain (kekerabatan). Petani ragu untuk pindah ke toke lain karena adanya hubungan ikatan keluarga. Tindakan Petani seperti ini biasa sebagai bentuk balas jasa atas apa yang telah diberikan Toke kepada mereka, sehingga mereka akan selalu setia menjual hasil panennya ke Toke. mereka percaya bahwa itulah satu-satunya cara mereka untuk menghargai dalam hubungan kekeluargaan dan apa yang telah diberikan Toke kepada mereka. Berikut pengakuan dari toke sawit

"Rata-rata pelanggan bapak adalah keluarga baik itu keluarga dari bapak maupun keluarga dari ibu (istri bapak) kemudian keluarga dari karyawan bapak dan teman-teman bapak juga banyak juga, pelanggan bapak hampir 70 an petani yang menjual hasil panen nya ke bapak. Dalam sehari biasanya ada sekitar 10 sampai 20 orang pelanggan karena masa panen ke 70 pelanggan ini tidak sama waktu masa panennya"(Edo, 2021).

3. Harga Jual Beli

Harga jual beli kelapa sawit sangat bervariasi antara masing-masing Toke kepada pelanggannya. Ada perbedaan harga antara setiap peron yang memiliki token sawit. Harga kelapa sawit yang dibeli dari setiap klien mungkin berbeda, tergantung pada apakah petani kelapa sawit adalah pelanggan baru atau pelanggan lama. Salah satu metode yang sering digunakan toke sawit untuk mempertahankan klien adalah dengan terus menawarkan harga yang sesuai dengan preferensi mereka. Harga yang tepat di sini mengacu pada pembelian buah kelapa sawit dari konsumen dengan harga reguler pada hari-hari tertentu, artinya harga standar kecuali saat harga minyak sawit meroket atau anjlok secara drastis. Berikut hasil wawancara dengan toke sawit *"Kami memberikan harga sesuai dengan harga di pabrik dek bapak hanya mengambil selisih harganya saja misalnya apabila harga di perusahaan Rp. 2.200 maka bapak akan memberikan harga berkisar Rp. 2.500 – Rp.2.600. bapak hanya mengambil sekitar Rp.300 sampai Rp. 500 rupiah saja"* (Edo, 2021).

3.2 Hubungan Patron Klien Petani Sawit dan Toke Sawit

Hubungan patronklien, secara keseluruhan, bertahan lama karena kedua belah pihak saling membutuhkan. Akan tetapi, konflik dapat menyebabkan hubungan patron-klien memburuk. Konflik antara tuan tanah dan penyewa di dekat kota atau kawasan industri, misalnya, di Jepang, tidak disebabkan oleh perpindahan tuan tanah ke kota dan kurangnya perlindungan terhadap petani, tetapi oleh fakta bahwa pekerjaan pabrik telah menarik pekerja pertanian dari sektor pertanian (Waswo 1977).

Demikian pula, hubungan patron-klien antara petani kaya dan pekerja tetap terputus karena kemandirian klien, yang berarti bahwa pekerja dapat mengelola lahan pertanian secara mandiri melalui sewa atau warisan.

Berikut ini adalah ciri-ciri hubungan patron-klien, menurut James Scott (1981).

- a. Sebagai akibat dari kepemilikan sumber daya ekonomi yang tidak merata.
- b. Adanya hubungan timbal balik. Hubungan timbal balik adalah hubungan di mana kedua belah pihak saling menguntungkan, bahkan jika tingkatnya tidak sama.
- c. Hubungan Loyalitas. Istilah "kesetiaan" mengacu pada kesediaan seseorang untuk mengikuti perintah. Istilah "kesetiaan" mengacu pada komitmen seseorang untuk suatu tujuan.
- d. Hubungan Pribadi adalah nomor empat dalam daftar. Hubungan pribadi adalah Hubungan yang interaksi secara langsung dan intens antara Toke dan Petani sawit yang terjadi karena alasan selain keuntungan, dan termasuk komponen perasaan yang umum dalam hubungan pribadi.

Hubungan patron-klien, menurut James Scott dalam Phillipus dan Aini (2004), adalah interaksi unik antara dua pihak di mana pihak dengan status ekonomi yang lebih tinggi menggunakan kekuatan dan sumber dayanya untuk melindungi dan mempromosikan status sosial ekonomi yang lebih rendah. Cluster terdiri dari satu pelindung yang bekerja langsung dengan pelanggan dan jumlah orang yang klien tingkat pertama.

Selanjutnya James Scott mengatakan bahwa hubungan antara patron dan klien adalah antara dua pihak, di mana pihak ekonomi tinggi menggunakan pengaruh dan sumber dayanya untuk melindungi dan menguntungkan pihak sosial rendah. Aini Philipus, (2004).

Adanya Kepemilikan Sumber Daya Ekonomi

Petani kelapa sawit tidak dapat menjual TBS langsung ke pabrik kelapa sawit karena kurangnya akses atau peluang, oleh karena itu mereka harus mengandalkan Toke. Toke, di sisi lain, memiliki akses dan peluang untuk menjualnya ke PKS. Selanjutnya, petani kelapa sawit kekurangan sumber daya ekonomi, seperti kendaraan colt diesel, tenaga kerja dan modal dana yang cukup besar, dan situasi ekonomi petani kelapa sawit mereka masih rendah dibandingkan dengan toke yang kaya dan mapan sehingga memiliki modal besar untuk membangun bisnis jual beli buah sawit.

1. Hubungan Resiprositas

Hubungan antara petani sawit dan toke sawit bersifat saling menguntungkan, saling memberi satu sama lain dan saling menerima diantara keduanya, walaupun hubungannya tidak seimbang yang diberikan masing-masing pihak baik itu petani sawit maupun toke sawit. Toke memiliki kuasa dalam menentukan harga kepada petani sudah sewajarnya dalam jual beli Harga yang dipasok oleh toke seringkali lebih rendah dari harga yang ditetapkan oleh pabrik kelapa sawit, dan toke menetapkan harga secara sepihak sesuai dengan harga

di perusahaan. biasanya toke mengambil selisih harga sekitar Rp. 300 - Rp. 500 ini merupakan selisih harga dengan harga di Perusahaan. Petani sawit seringkali puas menerima harga yang ditentukan oleh toke.

2. Hubungan Personal

Hubungan langsung dan intens antara Petani sawi dan Toke sawit, hubungan ini menghasilkan hubungan yang tidak semata-mata dimotivasi oleh keuntungan, tetapi juga mencakup unsur emosional yang lazim dalam hubungan pribadi. Petani sawit dan Toke sawit telah mengembangkan hubungan rasa saling percaya satu sama lain dan memiliki rasa keakraban, ini merupakan sebagai hasil interaksi keduanya, yang mencakup unsur perasaan. Akibatnya, kontak pribadi ini menyebabkan emosi kedua belah pihak menjadi lebih kuat, membuat hubungan Petani sawit dan Toke sawit lebih sulit untuk dinilai. Misalnya saja hubungan petani karena Toke sawit adalah sahabatnya atau teman sepermainan, yang sudah terbentuk sejak lama, selain itu juga hubungan petani yang merupakan juga karyawan toke mereka sangat enggan sekali menjual ke toke lain, karena mereka memiliki hubungan kerja. Berikut hasil wawancara dengan toke sawit.

3. Hubungan Loyalitas

Hubungan loyalitas hubungan ini ditandai dengan rasa Ketaatan atau kesetiaan. Dalam contoh ini, tindakan loyalitas yang dimaksud adalah pembayaran kembali layanan atau hadiah dari petani kepada Toke. Sehingga hubungan ini bersifat terikat satu sama lainnya. Kesetiaan petani terhadap toke dapat dibuktikan dengan adanya keinginan untuk tidak menjual TBS hasil panennya ke toke lain, meskipun harga toke lain lebih mahal. Hubungan ini terjadi karena sudah terjalin sejak lama ada sesuatu pengikat bagi petani sawit sehingga tidak berpindah ke toke lainnya meskipun harga toke yang lain naik. Hubungan ini bisa saja karena beberapa bantuan dari toke kepada petani baik bantuan berupa materi maupun non materi. Materi bisa saja berupa pemberian hutang kepada petani dengan perjanjian pengembalian tidak terlalu mengikat artinya fleksibel sehingga petani merasa tidak di bebani. Sementara bantuan berupa nonmateri berupa nasehat, atau pemberian ide maupun solusi kepada petani.

"Bapak memiliki kurang lebih 70 pelanggan dan semua rata-rata keluarga dan teman sepermainan maupun hubungan kerja, hubungan kami terjalin dengan baik karena saya juga selalu memberikan pinjaman utang kepada pelanggan apabila mereka sangat membutuhkan pinjam, untuk pembayaran utang biasanya berdasarkan kesepakatan bersama biasanya bapak akan memangkas atau memotong utang mereka pada saat pengambilan uang di waktu panen. Kadang di potong 100.000 terkadang separohnya tergantung permintaan pelanggan, dan ada juga yang biasanya nggak mau bayar kalau misalnya pinjamannya kecil maka saya pasti akan ikhlaskan asalkan mereka tetap masih menjualkan hasil panen sawitnya kepada bapak. Bapak pun tidak mempermasalahkannya hal itu dalam jual beli dan hutang piutang pasti akan beresiko tinggi selain memberikan utang bapak juga biasanya akan memberikan bentuk bingkisan setiap hari-hari besar keagamaan mereka masing-masing ini merupakan sebuah bentuk terimakasih saya karena sudah berlangganan dengan baik dengan bapak" (Edo, 2021).

KESIMPULAN

Berikut kesimpulan yang dapat diambil dari analisis dan pembahasan penelitian ini:

1. Toke (Pelindung) Kelapa Sawit Desa Koto Tandun terdiri dari tiga toke kelapa sawit yang masing-masing memiliki anggota yaitu petani (pelanggan) kelapa sawit di Koto Desa Tandu.
2. Tauke (patron) kelapa sawit Desa Koto Tandun merupakan pasar bagi para petani kelapa sawit untuk memperdagangkan hasil panen kelapa sawit mereka. Sedangkan di Desa Koto Tandun, petani sawit (klien) adalah masyarakat yang memiliki lahan sawit dan menjual hasil sawitnya kepada perusahaan sawit (patron) yang sama setiap kali panen sawit tiba.
3. Meskipun hubungan patron-klien antara tauke kelapa sawit dengan petani (klien) kelapa sawit di Desa Koto Tandun didasarkan pada saling membutuhkan dan saling ketergantungan, namun hubungan patron-klien antara tauke kelapa sawit dan petani kelapa sawit (klien) di Koto Tandun Desa terjalin dan tidak pernah menimbulkan masalah atau konflik sosial.
4. Jaringan, kepercayaan, dan konvensi merupakan aspek yang membentuk hubungan patron-klien antara pedagang kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun.
5. Hubungan patron-klien antara petani kelapa sawit di Komunitas Koto Tandun sengaja dibangun untuk menghadapi persaingan dari petani kelapa sawit baik di dalam maupun di luar desa, dan banyak ditemukan petani kelapa sawit karena petani kelapa sawit merupakan bagian terbesar dari Koto Tandun Orang desa.

Berikut adalah ciri-ciri dasar yang menentukan hubungan patron-klien antara tauke kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun:

- a. Ada petani kelapa sawit (klien) yang memiliki atau mengelola lahan kelapa sawit dan menjual hasil panennya kepada pedagang kelapa sawit;
- b. Ada tauke (pelanggan) yang bersedia atau terbiasa menampung atau membeli hasil panen dari petani sawit.
- c. Ada hubungan jaringan yang baik, saling tolong menolong, dan hubungan moral.
- d. Ada hubungan vertikal, di mana patron memonopoli klien.
- e. Pelindung dan pelanggan membentuk hubungan interaksi sosial yang positif.

Hubungan patron-klien antara petani kelapa sawit dan pedagang kelapa sawit di Desa Koto Tandun dibangun berdasarkan tiga syarat: adanya hubungan kredit, hubungan, dan budaya antara petani kelapa sawit (patron) dan petani kelapa sawit (klien) di Desa Koto Tandun.

Strategi Toke Sawit untuk mempertahankan pelanggan yaitu Sistem Pelayanan Terhadap Pelanggan, Untuk menarik pelanggan biasanya Toke akan mengikat petani dengan pelayanan yang bagus. Pertama Toke bersedia menjemput sawit petani dan menimbangnya di lokasi kebun milik petani, kedua Toke selalu mengikat pelanggan dengan pemberian hutang kepada petani, apabila terjadi selisih paham terkait utang piutang biasanya toke berdamai dan mengalah. Kemudian, Mengandalkan Hubungan Kekeluargaan Petani dan toke sama-sama penduduk lokal, oleh karena itu ada kemungkinan mereka memiliki hubungan darah satu sama lain (kekerabatan). Serta Harga Jual Beli, Salah satu metode yang sering digunakan Toke sawit untuk mempertahankan klien adalah dengan terus menawarkan harga yang sesuai dengan preferensi mereka. Adapun pola hubungan yang

terjalin antara petani sawit dan toke sawit terlihat adanya pola hubungan yang sudah terjalin secara terus-menerus yaitu adanya kepemilikan sumber daya ekonomi, Petani kelapa sawit tidak dapat menjual TBS langsung ke pabrik kelapa sawit karena kurangnya akses atau peluang, oleh karena itu mereka harus mengandalkan Toke. Kemudian terjadi Hubungan Resiprositas hubungan antara petani sawit dan toke sawit bersifat saling menguntungkan, saling memberi satu sama lain dan saling menerima diantara keduanya, ada juga Hubungan Personal, Hubungan langsung dan intens antara Petani sawi dan Toke sawit, hubungan ini menghasilkan hubungan yang tidak semata-mata dimotivasi oleh keuntungan, tetapi juga mencakup unsur emosional yang lazim dalam hubungan pribadi. Serta hubungan loyalitas hubungan ini di tandai dengan rasa Ketaatan atau kesetiaan. Dalam contoh ini, tindakan loyalitas yang dimaksud adalah pembayaran kembali layanan atau hadiah petani kepada Toke, Sehingga hubungan ini bersifat terikat satu sama lainnya dan di harapkan untuk penelitian selanjutnya memperdalam penelitian lebih lanjut terkait hubungan patron clien antara Petani sawit dan Toke Sawit baik menggunakan metode kuantitatif maupun mix metod.

Saran

Di Desa Koto Tandun, penelitian lapangan tentang hubungan patron-klien antara pedagang kelapa sawit dan petani kelapa sawit dilakukan di pasar berikut:

1. Patron dari luar Desa Koto Tandun harus bisa belajar bagaimana mengambil pelajaran atau manfaat dari hubungan patron-klien yang terjalin antara pengusaha kelapa sawit dan petani kelapa sawit. Mereka tidak hanya mementingkan bisnis mereka sendiri, tetapi juga mendukung petani kelapa sawit (pelanggan) dalam bentuk pinjaman uang untuk membantu mereka mengatasi tantangan yang mereka hadapi dari waktu ke waktu, dan mereka tidak mengenakan bunga atas pinjaman tersebut.
2. Terlepas dari kenyataan bahwa hubungan patron-klien antara pedagang kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun sangat nyata, namun hubungan patron antara pengusaha kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun tidak pernah terjadi atau gagal untuk pindah ke toke lain.
3. Penulis mengakui bahwa penelitian ini kurang menggambarkan secara utuh fenomena ikatan sosial patron-klien antara pengusaha kelapa sawit dan petani di Desa Koto Tandun. Akibatnya, studi yang sebanding harus dilakukan di masa depan untuk tujuan akademis.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kepada AAI Pengda Riau, SKK Migas Subagut dan PT. SPR Langgak yang sudah membantu pendanaan penelitian dan bimbingan selama penelitian dan penulisan artikel ini. Terimakasih juga kepada pembimbing selama penelitian dan penulisan ini., tulisan ini terlaksana atas program Kolaborasi SKK Migas – KKKS dengan AAI Pengda Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdul Rahman, M. M. S. 2018. *Pengantar Ilmu Sejarah*. Makassar: Rayhan Intermedia
- [2] Ahimsa, PHS, 1996. "Hubungan PatronKlien di Sulawesi Selatan: Kondisi pada Akhir Abad 19." 6:29-45.
- [3] Badan Pusat Statistik Kabupaten Rokan Hulu 2018-2020

- [4] Badan Pusat Statistik Luas Areal Perkebunan Kelapa sawit Tahun 2021
- [5] Bagit, V. F. (2017). Orientasi Nilai Budaya di Kalangan Perempuan Terhadap Model Pakaian di Kota Manado. *Jurnal Holistik Tahun X No. 19*, 1-25.
- [6] Edo, 2021. Wawancara [Interview] (15 September 2021).
- [7] Ita, 2021. Wawancara [Interview] (11 September 2021).
- [8] Mila, 2021. Wawancara [Interview] (10 September 2021).
- [9] Ng Aini Philipus, N., 2004. Sosiologi dan Politik. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [10] Profil Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu, 2021
- [11] Rustinsyah. 2011. "Hubungan patronklien di kalangan petani Desa K e b o n r e j o . " *M a s y a r a k a t , Kebudayaan dan Politik* . Volume 24 (2): 176-182.
- [12] Samiun, 2021. Wawancara [Interview] (12 September 2021).
- [13] Scott, JC, 1972. Patron-client politics and political change in SoutheastAsia. *American Political Science Review*.66
- [14] Suyanti, 2021. Wawancara [Interview] (10 September 2021).
- [15] Syawaludin, M. (2017). *Teori-Teori Sosial Budaya dan Methodenstreit*. Palembang: CV. Amanah.
- [16] Waswo, A, 1977. Japanese Landlords: The Decline of a Rural Elite. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- [17] Wati,2021.Wawancara[Interview](15September 2021)

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN