



**Patron Klien Antara Tauke Dan Petani Kelapa Sawit  
Di Desa Rawa Mulia Kecamatan Simpang Kanan Kabupaten Rokan Hilir**

**Agus<sup>1</sup>, Resdati<sup>2</sup>, Mardatillah<sup>3</sup>, Siti Wahyu Vitamagistra<sup>4</sup>, Muhammad Faizal  
Dzulqarnain<sup>5</sup>**

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau  
Kampus Binawidya Jl. H.R Soebrantas, Km.12,5 Simpang Baru, Pekanbaru Riau, 28293  
Telp/Fax. (0761) 63277

Received: 20 Mei 2026  
Revised: 29 Mei 2026  
Accepted: 11 Juni 2026

**Abstract**

*The development of oil palm in Indonesia is supported by climatic conditions suitable for the survival of oil palm plants. The purpose of this study is to determine the patron-client relationship between the touts and oil palm farmers in Rawa Mulia Village in Simpang Kanan District and the factors that cause the patron-client relationship between the touts and oil palm farmers in Rawa Mulia Village in Simpang Kanan District. This research method uses a qualitative research method. This study was conducted with six (6) research subjects according to predetermined criteria. There are three strategies that are usually used by someone when in a threatening condition, including a relationship strategy, a strategy of tightening the belt, and an alternative subsistence strategy. Data collection was carried out through the stages of observation, interviews, and documentation in the study. The results of the study, the touts and oil palm farmers have a reciprocal relationship that requires each other and relationship factors such as debt, trust, and culture. Patron-client relationship between touts and oil palm farmers in Rawa Mulia Village, Simpang Kanan District, Rokan Hilir Regency This relationship demonstrates a mutually beneficial relationship. This closeness stems from farmers' limited capital, limited market access due to the village's relatively remote geographic location, and the dominance of the "tauke" (trade owners) as oil palm farm owners in the palm oil marketing distribution chain.*

**Keywords:** Tax-takers, Oil Palm Farmers, Rawa Mulia Village.

(\*) Corresponding Author: [agus1720@student.unri.ac.id](mailto:agus1720@student.unri.ac.id), [resdati@lecturer.unri.ac.id](mailto:resdati@lecturer.unri.ac.id),  
[mardatillah@lecturer.unri.ac.id](mailto:mardatillah@lecturer.unri.ac.id), [sitiwahyuvitamagistra@lecturer.unri.ac.id](mailto:sitiwahyuvitamagistra@lecturer.unri.ac.id),  
[faizaldzulqarnain@lecturer.unri.ac.id](mailto:faizaldzulqarnain@lecturer.unri.ac.id)

**How to Cite:** Agus, A., Resdati, R., Mardatillah, M., Wahyu Vitamagistra, S., & Faizal Dzulqarnain, M. (2026). PATRON KLIEN ANTARA TAUKE DAN PETANI KELAPA SAWIT DI DESA RAWA MULIA KECAMATAN SIMPANG KANAN KABUPATEN ROKAN HILIR. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(6.D), 11-25. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/13387>.

## PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia, yang terdiri dari petani di sektor pertanian, memiliki peranan yang sangat penting dalam ekonomi nasional secara umum. Ini terbukti dari jumlah penduduk dan tenaga kerja yang beraktivitas di sektor pertanian, serta produk lokal yang berasal dari sektor tersebut. Harga berperan krusial ketika menjual dan membeli produk. Proses penentuan harga harus dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan. Banyak pertimbangan yang mempengaruhi keputusan harga yang diambil oleh distributor (Wardi Bachtiar, 2006). Semua nilai yang diberikan pelanggan untuk mendapatkan manfaat dari memiliki dan menggunakan suatu produk atau layanan, Perhatian lebih besar perlu diberikan pada pertanian karena peningkatan produktivitas juga dapat menghasilkan surplus meningkatkan pendapatan petani dan memungkinkan mereka menabung dan menambah modal. Peningkatan taraf hidup petani dicapai dengan meningkatkan pendapatannya. Salah satu bahan baku pertanian Indonesia adalah budidaya kelapa sawit (Meilianni., 2020).

Pertanian sebagai sektor perkebunan telah menunjukkan daya tahan yang baik terhadap krisis ekonomi. Hal ini disebabkan oleh perbedaan nilai tukar antara Rupiah dan dolar AS yang memicu peningkatan harga di subsektor perkebunan. Sejak pertengahan tahun 1970-an, sektor ini terus berkembang oleh berbagai faktor termasuk produksi, investasi, ekspor, dan lainnya. Salah satu bagian dari perkebunan yang sedang diperluas di Indonesia dan di seluruh dunia adalah kelapa sawit, yang menjadi salah satu yang terpenting di negara ini. Pada tahun 2023, luas area perkebunan kelapa sawit mencapai 16,83 juta hektar. Tanaman kelapa sawit sangat penting bagi kemajuan perkebunan di Indonesia. (Kurniasih et al., 2021).

Lapangan kerja yang berujung pada kesejahteraan Masyarakat juga menjadi sumber penerimaan devisa negara. Perkembangan kelapa sawit di Indonesia didukung oleh kondisi iklim Indonesia yang sangat cocok untuk kelangsungan hidup tanaman kelapa sawit. Kelapa sawit pertama kali datang ke Indonesia tahun 1848 melalui pemerintah Belanda yang sedang menjajah. Pada masa itu, ada empat biji tanaman kelapa sawit yang dibawa dari Mauritius dan Amsterdam, kemudian ditanam di Kebun Raya Bogor. Pada tahun 1911, budidaya kelapa sawit mulai dikembangkan secara besar-besaran sebagai usaha dagang. Seseorang yang pertama kali memulai usaha perkebunan kelapa sawit di Indonesia adalah Adrian Hallett. Manusia makhluk sosial dan tidak bisa hidup sendiri, oleh karena itu. Interaksi dengan orang lain sangat diperlukan baik secara individu maupun dengan individu dan kelompok lain agar dapat saling bergantung dan saling menguntungkan. Ketergantungan ini menimbulkan interaksi sosial dalam lingkungan sifat interaksi sosial menimbulkan hubungan sosial Antara pihak-pihak yang saling berinteraksi sebagai individu, manusia memiliki kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder. seperti: Makanan, Minuman, Pakaian, dan Tempat Tinggal (Johnson, 1986).

Salah satu bentuk usaha yang dilakukan manusia dalam memanfaatkan alam dan lingkungan hidup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya adalah pertanian atau tenaga kerja pada sektor pertanian (Holidi & Abi Agus Salim, 2022). Patron-klien adalah pertukaran sumber daya, perlindungan, dan dukungan antara dua pihak yang berbeda dalam suatu hierarki atau struktur sosial. Latar belakang ini dapat ditemukan dalam konteks sejarah, antropologi, dan sosiologi. Dalam masyarakat tradisional, patron-klien sering kali terjadi antara penguasa atau elit yang memiliki kekayaan, kekuasaan, dan status, serta individu atau kelompok yang kekurangan sumber daya tersebut. Pihak yang lebih kuat atau lebih berpengaruh (patron) memberikan perlindungan, dukungan finansial, atau dukungan politik kepada pihak yang lebih lemah (pelanggan) dengan imbalan loyalitas, reputasi, atau layanan, dinamika kekuasaan, ekonomi, dan budaya dalam Masyarakat. Tingginya permintaan minyak sawit didorong oleh meluasnya penggunaannya di berbagai sektor, Berawal dari kebutuhan konsumsi sampai ke sumber energi alternatif. Dalam konteks ini, potensi bahan baku minyak sawit akan mendorong pemerintah serta sektor industri untuk memperkuat daya saing dan keberlanjutan minyak sawit. (Sanderson, 2003).

Salah satu produk unggulan sektor perkebunan di Kecamatan Simpang Kanan adalah kelapa sawit Pada tahun 2025, luas tanah Perkebunan negara di Kecamatan Simpang Kanan mencapai 500 hektar dan luas tanah Perkebunan swasta sekitar 2,132 hektar. Perkebunan kelapa sawit berperan penting dalam (Safriyana, Marimin, Elisa Anggraeni & Program, 2019), menyediakan lapangan kerja di Kabupaten Rokan Hilir Kecamatan Simpang kanan pada tahun 2025, petani kelapa sawit yang mempunyai pemilik tanah sekitar 10,528 hektar. Sebagian petani memilih kelapa sawit sebagai bahan baku utama karena dianggap lebih menguntungkan. Keuntungan ini muncul karena biaya perawatan dan tenaga kerja yang rendah, ditambah lagi dengan kenyataan bahwa pasar minyak sawit masih stabil. Jika dilihat dari sudut yang lebih luas, pengembangan kelapa sawit pun berdampak pada kemajuan daerah dan pengurangan kemiskinan. (Kausar & Zaman, 2011). Rincian luas lahan dan produksi perkebunan kelapa sawit rakyat di provinsi Riau tahun 2018 dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut ini:

**Tabel 1.1**

**Luas Lahan Perkebunan Kelapa Sawit Rakyat Provinsi Riau Tahun 2018**

No	Kecamatan	Luas Lahan (Ha)
1	Tanah Putih	22,281
2	Pujud	38,240
3	Tanah Putih Tanjung Melawan	7,579
4	Rantau Kopar	1,623
5	Tanjung Medan	20,075
6	Bagan Sinembah	25,483
7	Simpang Kanan	19,187
8	Bagan Sinembah Raya	15,370
9	Balai Jaya	473,014
10	Kubu	7,329
11	Pasir Limau Kapas	12,472
12	Kubu Babusalam	16,234
13	Bangko	3,138
14	Sinaboi	1,828
15	Batu Hampar	55,775
16	Pekaitan	3,211
17	Rimba Melintang	9,409
18	Bangko Pusako	26,605

Sumber: <https://rohilkab.bps.go.id/id/statistics-table/1/NiMx/luas-areal-tanaman-perkebunan-menurut-jenis-tanaman-dan-kecamatan-di-kabupaten-rokan-hilir-ha-2015.html>

Tabel di atas menjelaskan bahwa di Kecamatan Simpang Kanan Provinsi Riau pada tahun 2018, seluruh luas lahan petani kelapa sawit adalah 19,187/Hektar dan termasuk sebagai Lokasi penelitian dan Menunjukkan luas lahan kelapa sawit pada setiap kecamatan di Provinsi Riau. Bagi rumah tangga yang menanam kelapa sawit menghadapi tantangan ekonomi khususnya terkait dengan Keberlangsungan pendapatan keluarga. Masalah ini timbul karena pohon kelapa sawit memiliki masa produktif selama 25 tahun; setelah periode tersebut, pohon kelapa sawit harus diperbaharui agar tetap dapat memberikan hasil. Kelapa sawit berhenti menghasilkan buah setelah mencapai usia lima tahun, sehingga memaksa petani mencari pekerja lain.

Kelapa sawit merupakan salah satu usaha pertanian pada sektor perkebunan yang berorientasi ekspor, permintaan terhadap bahan baku minyak sawit masih tinggi baik secara internasional maupun dalam negeri (Usman, 2015). Oleh karena itu, banyak masyarakat dan

pengusaha yang melakukan budidaya kelapa sawit untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Masyarakat yang ikut serta dalam program perkebunan kelapa sawit disebut petani swasta, petani sipil tersebut merupakan warga suku Jawa yang ikut serta dalam migrasi ke kawasan Simpang Kanan pada tahun 1980. Awalnya, lahan kebun seluas 2 hektare diperuntukkan bagi masyarakat pendatang. Untuk memulai kegiatan budidaya Setiap peserta swasta akan berkolaborasi dengan perusahaan inti dalam melakukan aktivitas perkebunan kelapa sawit. Dalam empat tahun pertama, ketika usaha kelapa sawit belum menghasilkan, para petani migran diharuskan untuk menjadi karyawan di Perusahaan Inti Rakyat yang membawahi perkebunannya masing-masing. Setelah kebun tersebut berbuah selama empat tahun, lahan yang diperuntukkan bagi pemukiman kembali diubah menjadi lahan milik pribadi. Sejak tanah tersebut dialihkan kepada masing-masing petani mulai saat ini semua tanggung jawab, termasuk pemeliharaan kebun, pemupukan, dan lain-lain, menjadi tanggung jawab masing-masing petani (Hidayatullah, 2023).

Fenomena di penelitian ini patron (tauke) tidak hanya berperan penting dalam pemasaran TBS, namun juga memberikan modal kepada petani untuk mengelola perkebunannya. Terutama bagi petani kecil yang cenderung memiliki lahan sempit untuk kelapa sawit modal terbatas. Peran penting kelapa sawit dalam pemasaran TBS serta pembiayaan petani kelapa sawit membuat petani kelapa sawit bergantung pada minyak. Hubungan ketergantungan ini dan perbedaan mencolok dalam kepemilikan sumber daya ekonomi mengakibatkan perbedaan status sosial ekonomi seperti, hubungan atasan-bawahan dan atasan-bawahan yang lazim terjadi antara petani tauke dan petani kelapa sawit. pelanggan (Purnamasari et al., 2022). Dalam konteks ini, tauke dikenal sebagai patron, sementara petani kelapa sawit disebut klien. Petani tersebut berada dalam posisi sebagai bawahan yang bergantung pada tauke yang berfungsi sebagai atasan atau bos. Hubungan antara patron dan pelanggan ini terjadi antara tauke sawit dan petani sawit. mempunyai sejarah panjang di masyarakat lokal (Syaputra et al., 2018).

Patron dan klien membutuhkan hubungan yang bermanfaat di mana seseorang yang memiliki status sosial dan ekonomi lebih tinggi (patron) menggunakan posisinya untuk mendukung seseorang yang status sosial dan ekonominya lebih rendah (klien). Umumnya, hubungan antara pelanggan memerlukan waktu yang lama untuk terbentuk karena keduanya saling membutuhkan. Namun, terkadang hubungan antara pelanggan bisa menurun akibat adanya konflik (James C. Scott, 1994).

**Tabel 1.2**  
**Jumlah Tauke dan Petani di Desa Rawa Mulia**

No	Nama Tauke (Patron)	Jumlah Petani (Klien)
1.	Tauke 1 Budianto (Butong)	95 Orang
2.	Tauke 2 Suprianto (Pentus)	73 Orang
	Jumlah	168 Orang

Sumber: Olahan Penulis, 2025

Dengan demikian tabel di atas menjelaskan bahwa jumlah tauke di Desa Rawa Mulia ada 2 tauke dan beberapa pelanggan, Dengan mempersempit kriteria pada pelanggan petani kelapa sawit yang diambil dalam penelitian ini untuk menentukan subjek penelitian. yaitu yang banyak meminjam uang kepada tauke untuk kebutuhan di dalam keluarganya atau kebutuhan lainnya yang dapat meningkatkan kembali pada Perkebunan mereka. Meneliti hubungan antara tauke dan petani sawit di Desa Rawa, Kecamatan Simpang Kanan, Kabupaten Rokan Hilir, menjadi kegiatan yang sangat menarik.

**Tabel 1.3**  
**Nama-Nama Pelanggan Tauke Budianto dan**  
**Lama berlangganan**

No	Nama Pelanggan Budianto	Lama Berlangganan Kepada Tauke
1.	Amir	2 Minggu
2.	Soleh	3 Bulan
3.	Slamet	1 Tahun
4.	Suwedi	5 Bulan
5.	Bustami	2 Bulan
6.	Lusi	2 Tahun
7.	Budi	1 Bulan
8.	Sutiman	3 Tahun
9.	Loso	9 Bulan
10.	Anto	4 Bulan
11.	Sapon	3 Tahun
12.	Gonok	4 Tahun
13.	Mistam	3 Minggu
14.	Robi	2 Bulan
15.	Edi	5 Bulan
16.	Parlan	1 Tahun
17.	Muis	2 Tahun
18.	Parno	3 Tahun
19.	Irol	2 Tahun 1 Bulan
20.	Saimen	5 Bulan
21.	Dilip	2 Tahun 1 Bulan
22.	Pian	1 Tahun
23.	Sutar	3 Tahun
24.	Ginen	1 Tahun 3 Bulan
25.	Iyan	2 Tahun 1 Bulan
26.	Muh	1 Tahun 7 Bulan
27.	Relin	7 Bulan
28.	Sukat	2 Tahun 8 Bulan
29.	Joko	2 Tahun 11 Bulan
30.	Bambang	1 Tahun
31.	Udin	2 Minggu
32.	Nedi	5 Bulan
33.	Rahmat	10 Bulan
34.	Saman	1 Tahun
35.	Wario	1 Tahun 1 Bulan
36.	Prayet	4 Tahun
37.	Suyetno	3 Tahun
38.	Sijuk	2 Tahun
39.	Supri	1 Tahun
40.	Adi	7 Bulan
41.	Dika	2 Minggu
42.	Edem	1 Tahun 5 Bulan

43.	Riski	5 Bulan
44.	Kandem	9 Bulan
45.	Malik	4 Bulan
46.	Julianto	11 Bulan
47.	Tio	3 tahun
48.	Yoga	1 tahun 5 bulan
49.	Afif	2 tahun
50.	Andre	1 tahun 11 bulan
51.	Pandi	2,5 Tahun
52.	Arip	2 Tahun
53.	Kadot	1 Tahun
54.	Iwan	3 Tahun
55.	Cipto	3 Tahun 1 Bulan
56.	Andrian	1 Tahun
57.	Basri	1 Tahun 1 Bulan
58.	Pandu	2 Bulan
59.	Tulus	7 Bulan
60.	Sutono	3 Tahun 9 Bulan
61.	Yanto	5 Bulan
62.	Bardi	2 Tahun
63.	Marno	1 Tahun
64.	Towo	3 Tahun 2 Bulan
65.	Sukri	3 Tahun
66.	Bagio	3 Tahun
67.	Peri	1 Tahun
68.	Supriadi	2 Minggu
69.	Karmen	2 Bulan
70.	Tarmen	2 Tahun 2 Bulan
71.	Sukardi	2 Bulan
72.	Ripin	3 Tahun
73.	Mamat	1 Tahun
74.	Mesran	3 Tahun
75.	Boniren	2 Tahun
76.	Imam	1 Tahun 5 Bulan
77.	Pardi	6 Bulan
78.	Isam	9 Bulan
79.	Jamal	11 Bulan
80.	Sawal	1 Tahun
81.	Kerno	3 Minggu
82.	Sanimen	2 Tahun 6 Bulan
83.	Ngadino	1 Tahun 7 Bulan
84.	Gowor	3 Minggu
85.	Muri	6 Bulan
86.	Wardi	1 Bulan
87.	Agung	1 Tahun
88.	Dogom	1 Tahun 6 Bulan
89.	Darto	2 Tahun
90.	Wagiso	3 Tahun

91	Teguh	2 Tahun 9 Bulan
92	Indra	1 Tahun 4 Bulan
93	Minok	2 Tahun 1 Bulan
94	Jidan	8 Bulan
95	Santo	11 Bulan

Sumber: Olahan Peneliti, 2025 analisis

Tabel di atas memperlihatkan daftar pelanggan Tauke Budianto beserta lamanya mereka bekerja sama dengan tauke dalam menjual hasil sawit. Durasi langganan sangat beragam, dari yang baru beberapa minggu hingga yang sudah bertahun-tahun. Sejumlah pelanggan baru memiliki masa kerja sama yang masih singkat, sedangkan pelanggan lainnya telah menjalin hubungan yang cukup lama, bahkan lebih dari dua tahun.

Bahwa hubungan antara pelanggan dan tauke terbentuk secara bertahap dan bersifat berkelanjutan. Ada yang baru mulai bergantung pada tauke, dan ada pula yang sudah lama mempertahankan hubungan tersebut karena faktor kepercayaan maupun kebutuhan ekonomi. Dengan demikian, tabel ini menggambarkan dinamika interaksi antara petani dan tauke dalam sistem jual beli sawit di lingkungan setempat.

**Tabel 1.4**  
**Nama-Nama Pelanggan Tauke Suprianto dan Lama berlangganan**

No	Nama Pelanggan Suprianto	Lama berlangganan kepada tauke
1.	Ponimen	2,5 Tahun
2.	Hendra	2 Tahun
3.	Aan	1 Tahun
4.	Sukadi	3 Tahun
5.	Fitriadi	3 Tahun 1 Bulan
6.	Suteng	1 Tahun
7.	Kurniadi	1 Tahun 1 Bulan
8.	Sisu	2 Bulan
9.	Sunar	7 Bulan
10.	Mamen	2 Tahun
11.	Ponidi	1 Bulan
12.	Dedi	4 Bulan
13.	Senam	2 Tahun
14.	Sumarno	3 Tahun
15.	Nasib	1 Tahun
16.	Putra	1 Tahun 4 Bulan
17.	Wondo	2 Tahun 1 Bulan
18.	Rusli	2 Tahun 6 Bulan
19.	Sabar	1 Tahun 11 Bulan
20.	Rehan	2 Tahun 5 Bulan
21.	Dasar	7 Bulan
22.	Yatiman	11 Bulan
23.	Bonaser	3 Tahun
24.	Bodong	8 Bulan
25.	Dedi	1 Bulan

26.	Puput	3 Tahun
27.	Salimo	3 Tahun
28.	Rohim	1 Tahun
29.	Madan	2 Minggu
30.	Husin	2 Bulan
31.	Guntur	1 Tahun 7 Bulan
32.	Parman	1 Tahun 10 Bulan
33.	Wanto	3 Tahun
34.	Sandi	4 Bulan
35.	Yatno	1 Bulan
36.	Abdi	8 Bulan
37.	Eko	1 Tahun 5 Bulan
38.	Ajok	5 Bulan
39.	Kliwon	9 Bulan
40.	Didin	4 Bulan
41.	Wanda	11 Bulan
42.	Sapri	3 Tahun
43.	Sunario	2 Tahun 2 Bulan
44.	Kardik	1 Tahun
45.	Totok	7 Bulan
46.	Rapa	10 Bulan
47.	Supanji	3 Tahun
48.	Wili	5 Bulan
49.	Rahmanda	11 Bulan
50.	Beti	1 Tahun 6 Bulan
51.	Repal	1 Tahun
52.	Julianto	3 Tahun
53.	Doni	1 Tahun 1 Bulan
54.	Riko	2 Tahun
55.	Pendi	2 Tahun 3 Bulan
56.	Wahyudi	3 Tahun 5 Bulan
57.	Sidik	3 Bulan
58.	Anto	2 Minggu
59.	Jono	1 Bulan
60.	Rukiat	8 Bulan
61.	Junet	1 Bulan
62.	Pauzi	2 Tahun
63.	Surya	5 Bulan
64.	Ardian	3 Tahun 1 Bulan
65.	Bedor	7 Bulan
66.	Riadi	2 Tahun 6 Bulan
67.	Yono	1 Tahun 7 Bulan
68.	Tekno	2 Tahun 3 Bulan
69.	Sutres	1 Tahun
70.	Sugiman	5 Bulan
71.	Buamen	2 Bulan
72.	Sukiman	2 Tahun
73.	Aslan	1 Bulan

51.	Repal	1 Tahun
52.	Julianto	3 Tahun
53.	Doni	1 Tahun 1 Bulan
54.	Riko	2 Tahun
55.	Pendi	2 Tahun 3 Bulan
56.	Wahyudi	3 Tahun 5 Bulan
57.	Sidik	3 Bulan
58.	Anto	2 Minggu
59.	Jono	1 Bulan
60.	Rukiat	8 Bulan
61.	Junet	1 Bulan
62.	Pauzi	2 Tahun
63.	Surya	5 Bulan
64.	Ardian	3 Tahun 1 Bulan
65.	Bedor	7 Bulan
66.	Riadi	2 Tahun 6 Bulan
67.	Yono	1 Tahun 7 Bulan
68.	Tekno	2 Tahun 3 Bulan
69.	Sutres	1 Tahun
70.	Sugiman	5 Bulan
71.	Buamen	2 Bulan
72.	Sukiman	2 Tahun
73.	Aslan	1 Bulan

Sumber: Olahan Peneliti, 2025

Tabel di atas menunjukan pelanggan yang menjual sawit kepada Tauke Suprianto beserta lamanya mereka menjadi langganan. Setiap pelanggan tercatat dengan durasi yang berbeda, mulai dari hitungan bulan hingga beberapa tahun. Ada pelanggan yang sudah bekerja sama cukup lama lebih dari tiga tahun yang menandakan hubungan yang sudah kuat. Sementara itu, beberapa pelanggan baru memiliki durasi kurang dari satu tahun. Masa berlangganan ini menggambarkan dinamika hubungan antara petani dan tauke. Semakin lama seseorang menjadi pelanggan, semakin menunjukkan adanya hubungan saling percaya serta ketergantungan dalam proses jual beli. Sementara bagi pelanggan baru, hubungan tersebut masih dalam tahap pembentukan. Dengan demikian, tabel ini memberikan gambaran mengenai tingkat loyalitas para pelanggan terhadap tauke dalam sistem perdagangan sawit.

Tauke memiliki pelanggan dalam kegiatan jual beli kelapa sawit di desa rawa mulia. Seorang tauke biasanya memiliki daftar pelanggan tetap yang secara rutin membeli hasil panennya. Pelanggan-pelanggan ini umumnya terdiri dari petani kecil dan petani yang memiliki lahan yang lebih luas. Nama-nama pelanggan tauke sawit biasanya adalah warga setempat yang telah lama menjalin kerjasama dengan tauke tersebut. Hubungan antara tauke dan para pelanggannya sering terjalin karena adanya kepercayaan, kedekatan tempat tinggal, serta kebutuhan untuk mendapatkan kepastian mengenai harga dan kemudahan dalam pemasaran. Oleh karena itu, daftar pelanggan tersebut tidak sekadar mencatat siapa yang membeli, tetapi juga mencerminkan jaringan sosial dan ekonomi yang telah mapan dalam komunitas petani kelapa sawit(Maya Utari & Yoserizal, 2017).

Fenomena ini muncul karena sebagian besar petani tidak memiliki akses langsung ke lembaga keuangan formal, seperti bank atau koperasi. Akibatnya, untuk kebutuhan di dalam keluarganya petani membutuhkan dana lebih untuk membeli pupuk, pekerja, atau memperbaiki peralatan, dan ada juga meminjam untuk tambahan membeli kendaraan sepeda motor. Mereka memilih meminjam kepada tauke dengan sistem “hutang panen”. Dalam sistem ini, tauke

memberikan uang muka kepada petani, dan sebagai gantinya petani wajib menjual hasil panennya kepada tauke dengan harga yang telah disepakati. Namun, kondisi ini sering menimbulkan ketergantungan ekonomi. Ketika harga tandan buah segar (TBS) turun, hasil penjualan tidak cukup untuk menutupi hutang yang ada. Petani pun kembali meminjam untuk menutupi kekurangan, sehingga hutang semakin menumpuk.

Ketergantungan ini menimbulkan interaksi sosial dalam lingkungan sifat interaksi sosial menimbulkan hubungan sosial antara pihak-pihak yang berinteraksi. Sebagai individu manusia mempunyai kebutuhan primer dan sekunder seperti: Makanan, Minuman, Pakaian, dan Tempat Tinggal. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, manusia berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya dengan memanfaatkan alam dan lingkungan sekitar, serta dengan berinteraksi dan bekerjasama dengan orang lain. Ruang lingkup penelitian dilakukan di Desa Rawa Mulia Kecamatan Simpang Kanan Kabupaten Rokan Hilir, Provinsi Riau untuk analisis dan pengembangan model secara keseluruhan. Menganalisis hubungan antara petani kelapa sawit dan tauke sangat penting untuk memahami kegiatan pertanian mereka serta berbagai faktor sosial ekonomi yang terkait (Anthony Giddens, 1993).

## METODE

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif, dengan tujuan untuk mengungkapkan realitas dan kejadian yang berlangsung di lokasi penelitian antara pemilik dan petani kelapa sawit di desa Rawa Mulia, kecamatan Simpang Kanan, Kabupaten Rokan Hilir. Metode ini dipilih agar peneliti dapat mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai fenomena yang ada melalui proses interaksi langsung dengan para pihak yang terlibat serta observasi terhadap realitas dilapangan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung kelokasi, serta dokumentasi. Cara yang digunakan peneliti yaitu dengan melakukan wawancara kepada informan yang di anggap mengetahui dan menguasai Tentang suatu topik yang akan diteliti oleh peneliti. Dengan menggunakan teknik purposive sampling, peneliti dapat lebih mudah dalam menganalisis data yang akan diteliti. Oleh karena itu, untuk memperoleh informasi yang akurat, peneliti juga mencari narasumber yang dapat menjelaskan dan memberikan data yang sesuai dengan kebutuhan.

Penelitian dilakukan di Kecamatan Simpang Kanan Desa Rawa Mulia. Pemilihan lokasi penelitian dikarenakan lokasi ini merupakan salah satu wilayah yang berada di Kecamatan Simpang Kanan Kabupaten Rokan Hilir. Dengan data masyarakat yang bermata pencarian petani kelapa sawit, untuk memperoleh informasi yang akurat, peneliti mencari narasumber yang dapat menjelaskan dan memberikan data yang sesuai dengan kebutuhan peneliti. Narasumber yang berkontribusi dalam penelitian ini antara lain: Tauke Dari Desa Rawa Mulia Kecamatan Simpang Kanan Kabupaten Rokan Hilir. Petani yang berlangganan lebih dari 3 tahun dan tidak berpindah ke tauke lain, Petani yang mempunyai sangkutan hutang kepada tauke. Tauke yang membuka bisnis tauke sawit di desa rawa mulia, Mempunyai hutang lebih dari 15 juta. Berdasarkan kriteria diatas, maka peneliti mengambil subjek penelitian sebagai berikut:

**Tabel 3.1 Pekerjaan Subjek Penelitian**

No	Nama	Umur	Suku	Status	Pekerjaan	Lama Berlangganan Kepada Tauke
1	Budianto	41	Jawa	Patron\Tauke 1	Tauke 1	Tauke 1
2	Suprianto	43	Jawa	Patron\Tauke 2	Tauke 2	Tauke 2

3	Supanji	39	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 2	3 Tahun
4	Prayet	55	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 1	4 Tahun
5	Wahyudi	50	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 2	3 Tahun 6 Bulan
6	Sutono	44	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 1	3 Tahun 9 Bulan
7.	Dayat	39	Jawa	Trianggulasi\Orang Yang Tau Tentang Tauke	Petani Kelapa Sawit	Tetangga Tauke 1
8.	Toni Sahputra	54	Jawa	Trianggulasi\Orang Yang Tau Tentang Tauke	Petani Kelapa Sawit	Tetangga Tauke 2

*Sumber:* Data Olahan Peneliti, 2025

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara dilapangan peneliti memperoleh banyak pengetahuan baru dari Patron Klien Antara Tauke dan Petani Kelapa Sawit di Desa Rawa Mulia Kecamatan Simpang Kanan Kabutapen Rokan Hilir. Peneliti memiliki 6 orang yang akan dijadikan subjek penelitian sesuai dengan kriteria yang telah peneliti tentukan, dimana para subjek memiliki pengetahuan yang lebih tentang patron klien antara tauke dan Petani Kelapa Sawit di Desa Rawa Mulia Kecamatan Simpang Kanan Kabutapen Rokan Hilir.

Dalam hasil dan pembahasan ini antara Tauke dan para petani sawit memang akan selalu memiliki ikatan yang sangat erat. Selain sebagai penyumbang dan penerima buah kelapa sawit, antara tauke dan petani juga terikat dalam hubungan timbal balik yang sama-sama mereka inginkan demi kemajuan bersama. Selain it, Adapun beberapa rekapitulasi hasil dari subjek penelitian peneliti sebagai berikut:

**Tabel 5. 1 Rekapitulasi Subjek Penelitian**

No	Nama	Umur	Suku	Status	Pekerjaan	Lama Berlangganan Kepada Tauke
1	Budianto	41	Jawa	Patron\Tauke 1	Tauke 1	Tauke 1
2	Suprianto	43	Jawa	Patron\Tauke 2	Tauke 2	Tauke 2
3	Supanji	39	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 2	3 Tahun
4	Prayet	55	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 1	4 Tahun

5	Wahyudi	50	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 2	3 Tahun 6 Bulan
6	Sutono	44	Jawa	Klien\Petani	Petani Kelapa Sawit 1	3 Tahun 9 Bulan
7.	Dayat	49	Jawa	Trianggulasi\Orang Yang Tau Tentang Tauke	Petani Kelapa Sawit	Tetangga Tauke 1
8.	Toni Sahputra	54	Jawa	Trianggulasi\Orang Yang Tau Tentang Tauke	Petani Kelapa Sawit	Tetangga Tauke 2

Sumber: Data Olahan Peneliti, 2025

Dengan adanya tabel diatas, dapat diketahui bahwa ada banyak aktivitas tauke sebagai pengaruh kepada kegiatan sosial ekonomi dari tauke terhadap klien saat transaksi berlangsung. Hubungan antara petani kelapa sawit dan tauke di kelurahan Simpang Kanan dianggap baik jika memenuhi kriteria patron-klien. Ada lima kriteria yang dapat membentuk hubungan patron-klien ini, yaitu:

1. Hutang Piutang/jual beli
2. Hubungan Sosial
3. Kepercayaan dan Loyalitas
4. Hubungan Timbal Balik
5. Hubungan Budaya

Hubungan sosial antara patron dan klien ditandai oleh adanya proses tukar-menukar. Proses tukar-menukar ini, yang disebut dengan teori pertukaran, terjadi karena individu menginginkan imbalan. Meski begitu, dalam proses pertukaran tersebut juga terdapat ketidaksetaraan dalam penguasaan sumber daya, seperti hubungan antara Tauke dan Petani yang berutang kepada tauke. Dengan adanya syarat diatas tersebut dapat dilihat bahwa antara tauke dan para petani sawit merupakan salah satu kerja sama yang betimbal balik.

Hasil dari tabel diatas juga menyatakan bahwa bapak Budinto adalah masyarakat yang menjadi tauke di kelurahan Simpang kanan kecamatan simpang kanan kabupaten Rokan hilir mulai tahun 2007 sampai sekarang dan dan asli suku Jawa yang ada di kelurahan simpang kanan. Bapak Budianto ini tinggal di kelurahan simpang kanan. Bapak Budianto memiliki pendidikan terakhir yaitu SMA negeri 1 simpang kanan, bapak Budianto sekarang sudah berusia 41 tahun. Bapak Budianto memiliki anak 3 bersaudara yang mana anak pertama itu perempuan, anak kedua laki-laki, anak ketiga laki-laki. Bapak Supriato adalah masyarakat yang menjadi tauke di kelurahan Simpang kanan kecamatan simpang kanan kabupaten Rokan hilir mulai tahun 2015 sampai sekarang dan dan asli suku Jawa yang ada di kelurahan simpang kanan. Bapak Suprianto ini tinggal di kelurahan simpang kanan. Bapak Suprianto memiliki pendidikan terakhir yaitu SMA negeri 1 simpang kanan, bapak Suprianto sekarang sudah berusia 43 tahun. Bapak Suprianto memiliki anak 4 bersaudara yang mana anak pertama itu laki-laki, anak kedua laki-laki, anak ketiga laki-laki, anak keempat Perempuan.

Hadirnya seorang tauke pertama bapak budianto dan Bapak Suprianto yang membuka usaha di kelurahan simpang kanan tepatnya di desa rawa mulia. Kemudian selain subjek diatas menyatakan bahwa tauke Sebelum memulai usaha sebagai tauke, memang sudah ada beberapa tauke lain yang lebih dulu beroperasi di daerah Simpang Kanan ini. Umumnya, petani menjual hasil sawit mereka kepada tauke yang sudah lama dikenal dan dipercaya. Namun, ketika mulai membuka usaha, banyak hal yang perlu dilakkan untuk menjadi seorang tauke seperti: mencoba

menarik minat petani dengan memberikan pelayanan yang lebih baik, memastikan timbangan akurat dan pembayaran yang cepat. Perlahan tapi pasti, petani mulai percaya dan mulai beralih menjual hasil sawit mereka. Saat ini, antara tauke sudah jauh lebih baik bersaing secara sehat dengan tauke lainnya, dan yang terpenting, petani punya kebebasan dan kenyamanan untuk memilih kepada siapa mereka akan menjual hasil panen mereka.

Terdapat tiga strategi yang biasanya akan digunakan oleh seseorang ketika berada dalam kondisi yang mengancam, diantaranya ada strategi relasi, strategi mengikat sabuk lebih kencang, serta strategi alternatif subsistensi. Berikut merupakan hasil penelitian terkait strategi yang digunakan tauke kelapa sawit dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya,

### **1. Strategi Relasi**

Sebagai seorang tauke kelapa sawit, dua hal yang sangat berperan penting dalam keberlangsungan usahanya ialah jumlah klien serta memiliki modal yang besar, tauke akan sulit bertahan jika kedua hal ini tidak dimiliki, sehingga selain harus berhubungan baik dengan kliennya, tauke juga harus memiliki relasi dengan pihak-pihak lain untuk menambah modal jika sewaktu-waktu mengalami kekurangan modal.

### **2. Mengikat Sabuk Lebih Kencang**

Strategi mengikat sabuk lebih kencang merupakan salah satu strategi yang juga disampaikan James Scott dalam bukunya yang berjudul “Moral Ekonomi Petani”. Strategi mengikat sabuk lebih kencang diartikan sebagai upaya mengurangi pengeluaran agar bisa tetap bertahan hidup.

Kondisi yang saat ini tengah terjadi adalah kondisi buah yang trek dan fluktuasi harga, ditambah dengan musim hujan yang turun sehingga mengganggu kestabilan modal tauke. Umumnya, tauke kelapa sawit memerlukan modal untuk berbagai hal termasuk untuk memberikan pelayanan kepada klien, sehingga tauke perlu strategi mengikat sabuk lebih kencang untuk mengurangi pengeluaran agar modal tauke tetap stabil.

### **3 Strategi Alternatif**

Strategi alternatif subsistensi merupakan salah satu strategi yang juga disampaikan James Scott dalam bukunya yang berjudul “Moral Ekonomi Petani”. Strategi alternatif subsistensi dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan untuk menambah pemasukan. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan bersama tauke sawit, didapatkan bahwa modal menjadi salah satu hal terpenting bagi keberlangsungan bisnis tauke, karena dengan adanya modal tauke dapat lebih leluasa memberikan pelayanan kepada klien agar klien tidak berpindah kepada tauke lain.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Hubungan Patron-klien antara tauke dan petani kelapa sawit di Desa Rawa Mulia Kecamatan Simpang Kanan Kabupaten Rokan Hilir menunjukkan bahwa relasi yang terjalin di antara keduanya berbentuk seperti pola hubungan yang saling membutuhkan bantuan kepada petani misalnya dalam bentuk pinjaman uang, sarana produksi, atau jaminan pembelian hasil sawit. Sebagai balasannya, petani wajib menjual hasil panennya kepada tauke dengan harga yang telah ditentukan atau tetap berhutang dan bergantung padanya.

Kedekatan ini muncul disebabkan oleh keterbatasan modal petani, terbatasnya akses pasar karena letak geografis desa yang relatif terpencil, dan dominasi tauke sebagai pemilik ram kelapa sawit pada rantai distribusi pemasaran sawit. Ketergantungan tersebut membentuk humas persahabatan antara keduanya jangka panjang yang tidak hanya ekonomi, tetapi juga sosial dan kultural karena tauke membantu kebutuhan-kebutuhan petani.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penelitian ini memberikan beberapa saran. Yang pertama, bagi pihak petani kelapa sawit diharapkan dapat lebih mandiri secara ekonomi melalui

pembentukan koperasi atau kelompok petani, sehingga ketergantungan antara pihak petani dengan tauke dapat dikurangi. Pihak petani juga perlu meningkatkan literasi keuangan serta kemampuan dalam bernegosiasi mengenai harga agar posisi tawar menjadi lebih seimbang. Salah satunya dengan membaca buku pedoman harga dan menukar informasi dengan para petani lain. Kedua, bagi tauke seharusnya menjalankan praktik perdagangan yang lebih adil dengan mengedepankan transparansi harga dan sistem pemotongan hutang yang jelas, serta ikut mendukung pemberdayaan petani dengan menyediakan pelatihan dan informasi-apresiasi agar petani lebih tahu bagaimana harga ditentukan dan direkomendasikan diberikan jumlah harga yang sesuai.

## REFERENSI

- Anthony Giddens. (1993). *Metode Sosiologi* (Cet.1). Pustaka Pelajar. <https://share.google/wj69eczfzu7sQsqte>
- Hidayatullah, T. (2023). Analisis Empiris Produksi Kelapa Sawit Terhadap Tingkat Kesejahteraan Petani. *Jurnal Budget : Isu Dan Masalah Keuangan Negara*, 8(1), 156–175. <https://doi.org/10.22212/jbudget.v8i1.152>
- Holidi, H., & Abi Agus Salim. (2022). Studi Komperatif Pertumbuhan dan Produksi Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* Jacq.) Milik Petani Plasma dan Petani Mandiri. *Jurnal Ilmu Pertanian Kelingi*, 1(1), 10–17. <https://doi.org/10.58328/jipk.v1i1.5>
- james c.scott. (1994). *Moral Ekonomi Petani*. LP3ES. <https://lib.ui.ac.id/detail?id=5206&lokasi=lokal>
- Johnson, paul D. (1986). *Teori Sosiologi klasik dan modern* (Pertama). <https://share.google/N4PjoYst4WIRb6OGS>
- Kausar, & Zaman, K. (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 (IJAE)*, 2(2), 183–200.
- Kurniasih, R., Ismono, R. H., & Endaryanto, T. (2021). Sistem Replanting Kelapa Sawit, Opportunity Pendapatan Kelapa Sawit Dan Tingkat Kesejahteraan Petani Pada Masa Replanting Di Perkebunan Kelapa Sawit Rakyat Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 8(2), 309. <https://doi.org/10.23960/jiia.v9i2.5104>
- Maya Utari, & Yoserizal. (2017). Hubungan Sosial Ekonomi Antara Tauke Dan Petani Karet Di Desa Pangkalan Serik Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik*, 4(2). <https://www.neliti.com/id/publications/133003/>
- Meilianni Pusat Penelitian Kependudukan, R., Widya Graha Lt, G., Jendral Gatot Subroto, J., Selatan, J., & Jakarta, D. (2020). Alokasi Tenaga Kerja Dan Pendapatan Petani Kelapa Sawit Di Kabupaten Musibanyuasin, Sumatera Selatan Labor Allocation and Income of Oil Palm Farmers in Musibanyuasin Regency, South Sumatera. *Jurnal Ketenagakerjaan*, 15(1), 2722–8770.
- Purnamasari, Balqis, B., & Pohan, M. R. (2022). Kajian Sosiologis tentang Kemiskinan Petani dan Peran Ganda demi Rumah Tangga. *Nautical: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(8), 715–721. <https://jurnal.arkainstitute.co.id/index.php/nautical/article/view/452>
- Safriyana, Marimin, Elisa Anggraeni, I. S., & Program. (2019). Model Konseptual Pemetaan Wilayah Potensial Hilirisasi Kelapa Sawit Berdasarkan Daya Saing Dan Kelembagaan Petani Swadaya. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 29(2), 132–146. <https://doi.org/10.24961/j.tek.ind.pert.2019.29.2.132>
- Sanderson, S. K. (2003). *Makro Sosiologi*. PT.Raja Grafiando Perseda, 2003. <https://share.google/HALxg1xOP7GUOaYGN>
- Syaputra, A., Jonyanis, D., & Si, M. (2018). Customer Relationship Between Social Patron Employer Palm Oil and Farmers in the Village Menggala Teladankecamatan White Land

Rokan Hilir. *Jom Fisip*, 5(1), 1–14.

Usman, S. (2015). *Sosiologi Sejarah, Teori, dan Metodologi* (Cetakan 2). Pustaka Pelajar.  
<https://share.google/QBCB148L8VaYns5Oo>

Wardi Bachtiar, M. A. (2006). *Sosiologi Klasik*. PT Remaja Rosdakarya.  
<https://share.google/bgFFBae8xyDLQS1gc>