

Masyarakat, Kebudayaan dan Politik

Daftar Isi

Adaptation Behaviour of Residents Living in a High-Density Housing in Jakarta	
Sri Astuti Indriyati.....	85–97
Pemanfaatan Tanah Ulayat yang Menguntungkan Masyarakat	
Erwin	98–108
Cerita Rakyat Pulau Raas dalam Konteks Psikoanalisis Carl G. Jung	
Anas Ahmadi.....	109–116
Memori atas Tiga Gubernur Jenderal di Hindia: Coen, Daendels dan van Heutsz di Belanda	
Johny A. Khusyairi	117–129
The External and Internal Barriers to the Political Leadership for Minangkabau Women in West Sumatera	
Nurwani Idris	130–141
Harmoni Relasi Sosial Umat Muslim dan Hindu di Malang Raya	
Ahmad Munjin Nasih dan Dewa Agung Gede Agung	142–150
Perilaku Masyarakat Miskin di Kota Bengkulu dan Model Pengentasan Kemiskinan Berbasis Nilai Sosial-Budaya Lokal	
Hajar G. Pramudyasmono ¹ , Paulus Suluk Kananlua, Hasan Pribadi	151–161
Mencegah Trafficking melalui Prosedur Penempatan dan Perlindungan Tenaga Kerja Indonesia	
Dian Noeswantari, Yoan Nursari Simanjuntak, Aloysia Vira Herawati, Inge Christanti.....	162–175
Hubungan Patron-Klien di Kalangan Petani Desa Kebonrejo	
Rustinsyah.....	176–182

Hubungan Patron-Klien di Kalangan Petani Desa Kebonrejo

Rustinsyah¹

Departemen Antropologi, FISIP, Universitas Airlangga, Surabaya

ABSTRACT

Commercialization of agriculture caused the social-economic inequality and patron-client relationships. This study aimed to explain the phenomenon of patron-client among peasants society, the factors that strengthening and weakens, and the meaning of patron client relations for peasants. For that, qualitative research was conducted with ethnographic approach of patron client relationships in the village Kebonrejo, Kepung District, Kediri Regency in 2004-2006. The majority of villagers of Kebonrejo live as peasants with commercialized agriculture. The pattern of patron client among peasants occurred between rich and poor peasants, peasants and buyers of agriculture products, peasants and investors from countryside and outside the area. The relation of patron client due to client subsistence, market access, job, and capital. On the other side, patron required labor, the supply of agricultural products, and developing efforts for the better economy. The relation of patron-client between the peasants and the buyers generally was strong and took for a long time. The relation of patron-client among the poor and the rich peasants were susceptible because clients tried to gain self support. The phenomenon of the patron-client relationship could be viewed as exploitation because there were obligation to give crop proceeds commission. Also, the patron had a substantial role to move rural economic activity because of giving subsistence, capital, and opportunity in the countryside, and the distribution of agricultural products.

Key words: peasant, dry land, exploitation, economic activity drive, rural Java

Komersialisasi pertanian menyebabkan timbulnya ketimpangan sosial-ekonomi di kalangan masyarakat petani pedesaan dan berkembangnya kelas agraris (Scott 1976). Lebih lanjut dikatakan Scott bahwa intensifikasi pertanian dan pasar memarginalkan petani miskin. Mellor (1985), modernisasi pertanian meningkatkan produksi pertanian dan memunculkan peluang kegiatan ekonomi di luar pertanian seperti berdagang. Kelompok petani-pedagang biasanya menjadi petani maju di desa dan umumnya mempunyai kegiatan ekonomi di luar pertanian.

Ketimpangan sosial ekonomi di kalangan petani pedesaan Jawa dapat dilihat dari struktur kepemilikan tanah. Rata-rata pemilikan tanah pertanian rumah tangga petani di Desa Kebonrejo adalah 0,3 hektar dan sebagian besar petani memiliki lahan pertanian kurang dari 0,5 hektar (data profil desa Kebonrejo 2004). Petani di Desa Kebonrejo yang bercocok tanam secara intensif di lahan kering menghadapi beberapa persoalan antara lain. Pertama, kegiatan bertani di lahan kering terikat jadwal yang ketat karena sangat bergantung pada curah hujan. Kesibukan petani terjadi pada awal musim hujan hingga menjelang musim kering. Musim kering di area tegalan terjadi saat berakhirnya panen bulan Juli

hingga awal musim hujan. Ketika itu tanah tegalan dalam keadaan *bera* karena tanaman mati, dan petani mulai mengolah tanah untuk persiapan tanam. Petani yang hanya memiliki tegalan merupakan masa-masa sulit. Namun petani yang mempunyai kebun kopi rakyat lereng gunung, pada bulan Juli, Agustus merupakan panen kopi.

Kedua, petani menghadapi masa krisis akibat menderita kerugian karena harga jual hasil panen sebelumnya merosot. Hasil pertanian tegalan khususnya hortikultura (cabai, tomat, dan sayuran) umumnya mengalami fluktuasi tajam dan sulit diprediksi. Hal itu menyebabkan petani menderita kerugian dan akhirnya terjadi kelangkaan uang. Untuk mengatasi persoalan ketidakpastian memperoleh pendapatan, sejumlah petani di desa mencari patron untuk mendapatkan keamanan subsistensi sepanjang tahun.

Ketiga, padatnya kegiatan tani karena terikat jadwal yang ketat, terbatasnya kondisi sosial ekonomi, tidak terbiasa menjual sendiri hasil panen ke pasar, dan jumlah panen yang relatif kecil menyebabkan sejumlah petani lebih memilih menjual hasil panen kepada tengkulak. Tengkulak ingin mendapatkan keuntungan yang lebih besar sehingga memanfaatkan

¹ Korespondensi: Rustinsyah. Departemen Antropologi, FISIP, Unair, Jalan Airlangga 4-6, Surabaya 60286. Telepon: 031 5011744, e-mail: rustinsyah58@yahoo.com

situasi itu dengan memposisikan sebagai orang yang memberikan perlindungan kepada para petani.

Persoalan petani umumnya bagaimana mata rantai yang tidak ada putusnya, seperti terperangkap dalam kesulitan yang memerlukan pertolongan. Di sisi lain sejumlah persoalan petani dipandang sebagai peluang yang menguntungkan individu tertentu dengan memposisikan sebagai penolong. Adanya ketimpangan dalam sosial-ekonomi, pasar, dan modal menyebabkan timbulnya hubungan patron-klien di kalangan petani Desa Kebonrejo. Desa Kebonrejo merupakan salah satu desa di wilayah Kecamatan Kepung, Kabupaten Kediri, provinsi Jawa Timur. Sebesar 88% penduduk Desa Kebonrejo bermata pencaharian sebagai petani komersial dan umumnya mereka mempunyai kegiatan ekonomi ganda di sektor pertanian dan di luar pertanian.

Metode Penelitian dan Pendekatan

Penelitian ini dilakukan tahun 2004–2006 di Desa Kebonrejo, Kecamatan Kepung, Kabupaten Kediri, Propinsi Jawa Timur karena desa tersebut merupakan desa pertanian yang sedang dalam proses komersialisasi pertanian. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan etnografi. Pengumpulan data penelitian dengan cara observasi partisipasi, wawancara bebas, dan wawancara mendalam, mencatat dokumen yang ada di kantor desa, catatan dari patron, dan dokumen lain yang berkaitan dengan tema penelitian. Data yang terkumpul dipahami secara emik, etik dan di analisis dengan teori moral dari James C. Scott (1976) dan teori rasional dari Samuel Popkin (1979).

Hasil dan Pembahasan

Menurut Scott (1972) hubungan patron klien adalah:

... a special case of dyadic (two person) ties involving a largely instrumental friendship in which an individual of higher socio economic status (patron) uses his own influence and resources to provide protection as benefits for both, for a person of a lower status (client) who for his part reciprocates by offering general support and assistance, including personal services, to their patron.

Hubungan patron-klien bersifat tatap muka, artinya bahwa patron mengenal secara pribadi klien karena mereka bertemu tatap muka, saling mengenal pribadinya, dan saling mempercayai. Lande (1964) menyebut model patron-klien sebagai solidaritas

vertikal. Ciri-ciri hubungan patron-klien, menurut Scott (1972) adalah (1) terdapat suatu ketimpangan (*inequality*) dalam pertukaran; (2) bersifat tatap muka; dan (3) bersifat luwes dan meluas. Adanya unsur ketimpangan dalam pertukaran dikatakan Scott (1972) sebagai *disparity in their relative wealth, power and status. A client, in this sense, is someone who has entered an inequal exchange relation in which he is unable to reciprocate fully. A debt of obligation binds him the patron.* Foster (1963), dalam hubungan patron klien atau timbal balik terjadi pada orang yang sama statusnya (*colleague contracts*). Foster menyebut hubungan patron klien sebagai *dyadic contracts*.

Hubungan patron klien umumnya terjadi di kalangan petani tradisional Asia Tenggara (Scott 1976). Lebih lanjut dikatakan Scott bahwa pola hubungan patron-klien merupakan tindakan moral petani untuk memberikan perlindungan dan keamanan subsistensi kepada klien. Hubungan patron-klien yang juga terjadi di Sulawesi Selatan pada akhir abad 19, tetapi pranata yang dapat menjamin keamanan individu, baik fisik maupun sosial tidak ada (Ahimsa 1996). Popkin (1979), pola hubungan patron-klien merupakan tindakan monopoli dan eksploitasi karena patron menghalangi kliennya berhubungan dengan pasar

Terlepas dari perbedaan pandangan tersebut, hubungan patron-klien masih terjadi di kalangan petani Desa Kebonrejo. Pola hubungan itu terjadi karena berkaitan dengan beberapa persoalan mendapatkan jaminan subsistensi, mengatasi kelangkaan uang tunai saat krisis, mengakses pasar, modal, dan kebutuhan tenaga kerja secara kontinyu.

Pola hubungan patron klien ada yang kuat bertahan lama dan lemah. Salah satu sebab melemahnya hubungan patron klien adalah konflik, misalnya di Jepang konflik antara tuan tanah dan para penyewa di dekat kota atau pusat industri tidak disebabkan oleh pindahnya tuan tanah ke kota dan berkurangnya perlindungan terhadap petani tetapi oleh fakta bahwa kesempatan-kesempatan bekerja di pabrik telah menarik para buruh tani keluar dari sektor pertanian (Waswo 1977). Dalam memelihara hubungan patron-klien diperlukan syarat tertentu antara lain (1) adanya sesuatu yang diberikan satu pihak, baik berupa uang atau jasa, yang merupakan sesuatu yang berharga bagi pihak lain; (2) terjadi transaksi pemberian antara pihak satu dengan lainnya maka yang menerima mempunyai kewajiban untuk membalas; dan (3) dalam hubungan tersebut terdapat norma-norma yang mengatur, misalnya apabila seseorang telah menerima sesuatu dan tidak

tahu membalas, maka dianggap ingkar janji (Ahimsa 1996). Unsur penting dalam hubungan patron-klien adalah resiprositas yang diatur norma-norma tertentu. Norma-norma yang mengatur hubungan timbal balik adalah (1) orang seharusnya membantu mereka yang telah menolong; dan (2) jangan mengingkari mereka yang telah menolong (Gouldner 1960).

Pola Hubungan Patron-Klien

Hubungan patron-klien di kalangan petani di Desa Kebonrejo terjadi antara petani maju dan buruh tetap, petani dan tengkulak, petani-pedagang dan pemodal dari luar desa.

Hubungan patron-klien petani maju dan buruh tetap. Petani maju adalah petani kaya yang mempunyai tanah luas lebih dari satu hektar, aktif berpartisipasi dalam kegiatan tani dan mempunyai pengetahuan baik dalam kegiatan bercocok tanam sehingga sering dijadikan acuan atau panutan petani lainnya, mempunyai sumber penghasilan ganda di sektor pertanian dan di luar pertanian, memiliki buruh tetap. Buruh tetap adalah buruh tani yang bekerja dan terikat pada seorang majikan yaitu petani maju. Petani maju disebut sebagai patron, dan buruh tetap sebagai klien. Eksistensi hubungan patron-klien antara petani maju dan buruh tetap terjadi karena adanya ketimpangan sosial-ekonomi.

Kondisi yang memungkinkan timbulnya hubungan patron-klien antara petani maju dan buruh tetap adalah karena adanya ketimpangan sumber daya ekonomi (pemilikan tanah dan penyediaan lapangan pekerjaan). Mereka saling membutuhkan, klien memerlukan keamanan dan perlindungan untuk memenuhi jaminan subsistensinya sepanjang tahun untuk menghadapi krisis. Scott (1976), klien memerlukan jaminan sosial bagi subsistensi dan keamanan. Sebaliknya patron memerlukan tenaga kerja sepanjang waktu dan kontinyu untuk kelancaran kegiatan ekonominya.

Dalam merekrut buruh tetap sebagai klien diperlukan suatu proses panjang dengan suatu pengamatan, apakah buruh rajin bekerja, dapat bekerja sama, dapat dipercaya, patuh atau penurut, dan mempunyai loyalitas. Demikian sebaliknya seorang buruh atau klien memilih majikan sebagai patron karena bisa kerja sama, tidak *cerewet* artinya tidak banyak menegur, dapat memberikan pekerjaan sepanjang waktu atau tidak banyak libur, *luwes* dan *teposlira* artinya bisa membaca situasi, misalnya mau membantu ketika anggota keluarganya sakit, memberi bonus ketika mendapatkan keuntungan besar, memberi hadiah lebaran dan sebagainya,

dermawan dan tidak pelit. Jika keduanya merasa cocok, bisa diajak kerja sama, tidak kaku dalam melakukan suatu kegiatan maka tercipta hubungan patron-klien.

Upaya-upaya patron dalam menjaga hubungan baik dengan kliennya antara lain. Pertama, menunjukkan kedermawanan terhadap kliennya. Kedermawanan seorang majikan sebagai patron dapat membuat klien kerasan bekerja, dan merasa ada hutang budi. Misalnya, majikan tidak pelit dengan memberikan hadiah pada saat lebaran dan memberikan pinjaman saat kliennya membutuhkan karena tertimpa musibah. Kedermawanan para petani kaya dan maju di desa ditunjukkan ketika mereka memberikan sumbangan dalam kegiatan upacara bersih desa, perayaan hari kemerdekaan, pembangunan desa, dan pemberian sumbangan kepada tetangga yang kurang mampu. Petani kaya dan maju diharapkan dapat memberikan sumbangan yang besar atau sebagai donatur pada perayaan-perayaan hari besar dan kegiatan pembangunan desa. Jika ternyata petani maju tidak memberikan sumbangan yang pantas maka menjadi pergunjungan antarwarga. Pergunjungan antarwarga desa dan panitia tentang dana yang terkumpul untuk suatu kegiatan bisa terjadi di mana saja, saat bertemu dalam acara perayaan, bertemu di toko ketika membeli sarana produksi pertanian, dan sebagainya. Pergunjungan-pergunjungan seperti itu merupakan salah satu kontrol akan ketidaksenangan terhadap warga desa kaya namun pelit dalam memberikan sumbangan.

Kedua, patron dapat memberikan jaminan hidup keluarganya dengan cara mempekerjakan klien sepanjang tahun. Umumnya patron mempunyai kegiatan ekonomi ganda di sektor pertanian dan di luar pertanian agar dapat mempekerjakan kliennya sepanjang tahun. Pekerjaan di luar pertanian yang banyak diminati patron adalah berdagang. Misalnya, seorang petani maju memiliki kurang lebih tujuh klien. Ia memiliki tanah pertanian dua hektar dan mempunyai kegiatan berdagang pupuk kimia, pupuk kandang, distributor minyak tanah dan usaha penggergajian kayu; mempunyai klien sebanyak tujuh orang yang tidak pernah libur bekerja kecuali hari raya. Demikian pula beberapa petani maju lainnya yang mempunyai klien dipastikan mempunyai kegiatan ekonomi ganda di sektor pertanian dan di luar pertanian.

Hubungan patron-klien antara petani maju dan buruh tetap dapat berlangsung lama hingga lima tahun atau lebih karena sengaja dibangun oleh kedua belah pihak. Patron menginvestasikan sumber daya-sumber daya kepada kliennya bukan

hanya untuk memperbaiki keamanan dan subsistensi, tetapi agar hubungan tetap diadik. Namun ada hal yang meruntuhkan hubungan patron-klien adalah klien telah mandiri, dan volume pekerjaan patron berkurang. Mandiri artinya klien mempunyai tanah garapan sendiri, apakah dengan sewa atau mendapat warisan. Popkin (1979), petani itu berusaha keras untuk memperbaiki standar hidup tradisional. Mereka yang telah mandiri tetap loyal dan menjaga hubungan baik terhadap bekas majikan atau patron, misalnya apabila bekas majikan (patron) meminta bantuan tenaga kerja umumnya mereka mau membantu jika ada waktu luang. Pindahanya atau berhentinya buruh tetap (klien) juga terjadi karena patron tidak bisa memberikan pekerjaan sepanjang tahun dan mendapatkan pekerjaan di luar desa atau kota. Hal itu terjadi jika majikan (patron) telah berusia lanjut sehingga kegiatan ekonominya berkurang, misalnya sebagian tanah pertaniannya diwariskan atau disewakan, dan kegiatan ekonomi di luar pertanian berhenti.

Hubungan patron-klien antara buruh tetap dengan petani maju dapat dipahami dari segi sosial, politik, dan ekonomi. Dilihat dari segi sosial karena buruh tetap dan keluarganya merasa aman, mendapat perlindungan dan jaminan asuransi sosial dari patronnya karena mendapatkan pekerjaan sepanjang waktu tanpa harus meninggalkan desanya. Demikian sebaliknya patron merasa aman karena tenaga kerja tersedia sepanjang waktu untuk menjalankan kegiatan ekonominya. Posisi buruh tetap ter subordinasi terhadap petani maju. Hal ini dapat dipahami dengan adanya eksploitasi, karena selama menjadi klien atau buruh tetap, mereka sangat tergantung terhadap patron dengan mendapat upah rendah. Petani kaya sebagai patron akan semakin maju karena selalu berusaha agar dapat menghidupi klien dan keluarganya.

Hubungan patron-klien petani dan pembeli hasil pertanian atau tengkulak. Hubungan petani dan tengkulak umumnya berlangsung lama. Tengkulak sebagai patron, petani sebagai klien. Kondisi patronase antara petani dan tengkulak dibangun karena ada ketergantungan. Petani sebagai klien ingin mendapatkan keamanan subsistensi sepanjang tahun, kelangsungan bercocok tanam, mendapatkan akses pasar, dan modal. Sementara tengkulak sebagai patron ingin usaha dagangnya stabil dan berjalan lancar karena mendapatkan pasokan hasil pertanian.

Pola hubungan patron-klien di antara mereka bervariasi tergantung norma-norma yang disepakati, dalam hal transaksi jual beli hasil pertanian dan

bagaimana sistem penjualannya. Ada beberapa macam tengkulak berdasarkan spesifikasi mereka dalam berdagang hasil pertanian antara lain tengkulak jagung, tengkulak melinjo, tengkulak sayuran, tengkulak kopi dan sebagainya. Meskipun demikian ada beberapa tengkulak berdagang beragam hasil pertanian. Hubungan patron-klien antara petani dan tengkulak dapat dibedakan menjadi: hubungan patron-klien antara petani dan tengkulak sayuran (cabai, tomat, sayuran) atau *bakul*; petani dan pengelola daun dilem; petani dengan pengepul pisang; dan petani-penebas jagung dengan pemodal dari luar desa. Seorang petani dapat menjalin hubungan patron klien dengan beberapa tengkulak karena keberagaman hasil panen dalam waktu yang berbeda. Misalnya, seorang petani yang menggarap lahan pertanian seluas dua hektar menanam pepaya, tebu, sayuran (cabai, kacang panjang) dan jagung, dapat berhubungan dengan lebih dari satu tengkulak sebagai pembeli hasil pertanian.

Petani dan tengkulak atau *bakul* (cabai, tomat, sayuran). Hubungan petani dan tengkulak 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. Cara-cara yang dilakukan patron untuk membangun relasi sosial dengan klien adalah dengan memberi modal atau *tanggung jawab*, memberikan pelayanan baik sekaligus mengontrol klien agar tidak menjual hasil panen ke pihak lain, misalnya melakukan pembelian *jemput bola*, artinya tengkulak mengambil hasil panen di tegalan, uang hasil penjualan hasil panen dapat diminta oleh petani sewaktu-waktu, memberikan bantuan kredit barang kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan bercocok tanam saat kelangkaan uang.

Istilah *nanggung jawab* berarti bahwa tengkulak sebagai patron memodali kliennya dengan cara memberikan kredit berupa barang input produksi (pupuk kimia, plastik atau *mulsa*, obat antihama), kebutuhan pokok hidup sehari-hari, dan lain-lain. Kredit umumnya tidak dikenai bunga, kecuali kredit obat antihama yang dikenai bunga 3% per bulan. Kredit dikembalikan pada akhir masa panen tetapi biasanya tidak dibayar lunas atau sengaja disisakan agar klien mempunyai keterikatan dengan patron. Ketika harga jual hasil panen merosot dan klien menderita kerugian serta tidak dapat mengangsur pinjaman, maka tidak menjadi persoalan bagi patron. Patron tidak pernah menagih atau menanyakan tentang kapan hutang itu akan dibayar. Jumlah

pinjaman kepada patron biasanya tidak melebihi lima juta rupiah.

Investasi yang ditanamkan kepada klien tidak merupakan barang gratis tetapi untuk mendapatkan pasokan hasil pertanian dan mendapatkan komisi penjualan. Tengkulak sebagai patron juga tidak melarang jika kliennya mencari pinjaman dari sumber lain. Hal yang penting bagi patron bahwa klien tidak lupa menjalankan kewajibannya untuk menjual hasil panen kepada patron dengan sistem komisi.

Penjualan hasil panen dengan sistem komisi sangat menguntungkan tengkulak ketika harga jual hasil pertanian rendah atau tinggi. Besarnya komisi bisa mencapai 10% lebih dari hasil penjualan, ditentukan patron, dengan tetap berpedoman aturan-aturan yang berlaku umum. Misalnya, jika harga cabai di bawah Rp3.000,00 per kilogram dikenai komisi Rp300, 00 per kilogram. Jika harga cabai mencapai Rp5.000,00 per kilogram dikenai komisi Rp500,00 per kilogram. Jumlah komisi yang diterima patron cukup besar, misalnya seorang klien menjual hasil panen cabai sebanyak dua setengah ton dan harga cabai Rp3.000,00 per kilogram dapat memberikan komisi sebesar Rp750.000,00.

Klien biasanya menitipkan uang hasil penjualan panen kepada patron, dan hanya meminta uang secukupnya untuk keperluan hidup sehari-hari dan membayar buruh upahan. Rekapitulasi hutang piutang antara patron dan klien dilakukan menjelang berakhirnya panen atau menjelang musim kering. Jika sisa hasil penjualan sedikit dan klien tidak bisa mengangsur pinjaman hal itu tidak menjadi masalah bagi patron, bahkan menjelang musim kering saat persiapan lahan klien masih bisa memperoleh pinjaman dari patron.

Dalam transaksi jual beli antara patron dan klien, tidak memerlukan tawar-menawar yang panjang dan hanya mengikuti harga yang berlaku saat penjualan di Pasar Pare. Ada kalanya klien bertanya, “berapa harga cabai sekarang”. Biasanya tengkulak berpatokan harga kemarin sore. Informasi harga jual hasil pertanian di pasar Pare pada waktu tertentu secara cepat diketahui petani di desa. Umumnya petani yang sedang panen selalu memantau harga jual hasil pertanian.

Hubungan patron-klien antara petani dan *bakul* tidak selalu dilandasi ketimpangan sosial ekonomi tetapi lebih kepada akses pasar. Oleh karena itu patron belum tentu lebih kaya dari klien tetapi mempunyai modal (uang dan sarana produksi pertanian) dan dapat mengakses pasar. Misalnya, seorang *bakul* hanya memiliki lahan pertanian 0,5 hektar dan

bermodal awal lebih kurang Rp5.000.000,00 dari meminjam dari Bank Rakyat Indonesia, bisa menjadi patron yang memiliki lima klien.

Patron mengontrol kliennya agar tidak terjadi pelanggaran seperti menjual hasil panen ke *bakul* lainnya. Cara mengontrol klien adalah. Pertama, melakukan pembelian *jemput bola* artinya patron mengirim seseorang untuk mengambil hasil panen di tegalan. Pengambilan hasil panen di tegalan dilakukan mulai pukul 10.00 hingga 12.00. Pukul 13.30 barang dagangan siap dibawa, untuk dijual ke Pasar Pare. Saat panen raya cabai yaitu bulan Mei dan Juni ada kalanya patron tidak cukup waktu untuk mengambil hasil panen ke tegalan. Untuk itu patron memberitahukan kepada klien agar hasil panennya hari itu dijual kepada orang lain. Kedua, menanyakan kepada klien kapan mulai panen. Jika patron mengetahui kliennya menjual hasil panennya kepada orang lain maka patron menegur, menanyakan dan menegaskan agar melunasi seluruh pinjamannya.

Hubungan patron-klien antara petani dan *bakul* berlangsung stabil dan cukup lama hingga puluhan tahun. Bahkan seorang petani dari Dusun Panggungsari menjalin relasi-sosial dengan patron dari Desa Besowo yang telah berlangsung puluhan tahun dan tidak terjadi pengingkaran karena mereka tidak ingin menyakiti orang yang telah menolong. Dalam menjaga hubungan baik dengan klien, patron bersikap luwes dan tahu diri. Patron bisa memahami keadaan kliennya. Misalnya pada musim panen tahun ini harga cabai merosot tajam sehingga banyak klien yang menderita kerugian, maka hampir semua klien tidak dapat mengangsur pinjamannya. Seorang petani sebagai klien yang memiliki lahan pertanian 0,5 *kebon*, mengatakan, bahwa keuntungan meminjam atau *utang* kepada tengkulak adalah pinjaman tidak pernah ditagih dan tidak dikenai bunga sehingga lebih tenang dibandingkan meminjam di bank. Runtuhnya hubungan patron-klien biasanya karena klien pindah patron. Patron baru biasanya masih kerabat dekat. Jika klien pindah ke patron lain harus menyelesaikan urusan utang-piutang dengan patron sebelumnya. Umumnya hubungan petani dengan *bakul* dapat mempertahankan hubungan dalam waktu lama puluhan tahun walaupun tempat tinggal mereka berjauhan. Menurut Scott (1976) hubungan patron-klien petani dan *bakul* untuk mendapatkan perlindungan dan keamanan subsistensi. Petani di desa Kebonrejo sebagai klien merasa aman dan terlindungi karena di saat krisis mendapatkan kredit untuk memenuhi kebutuhan hidup maupun modal bertani. Berbeda dengan pendapat Popkin (1979), hubungan patron-klien antara petani dan *bakul* dapat

dipandang sebagai eksploitasi dan monopoli, karena petani sebagai klien tidak mempunyai kebebasan menjual hasil panen ke pasar, tetapi wajib menjual kepada patron dengan cara memberikan komisi yang cukup besar.

Hubungan patron-klien petani dan pengelola daun dilem. Pengelola daun dilem bertindak sebagai orang yang dipercaya atau sebagai mediator pembelian daun dilem di kalangan petani. Pada tahun 2003, seorang petani dari Desa Kebonrejo mendapatkan kepercayaan dari pemilik pabrik penyulingan daun dilem Desa Pondok Agung, Pesantren Rekesan, Kabupaten Malang dan diberi modal untuk mencari lahan pertanian seluas 10–20 hektar untuk ditanami daun dilem. Ternyata sulit untuk mencari tanah seluas itu. Oleh karena itu kemudian ia menawarkan kepada petani Desa Kebonrejo untuk menanam daun dilem, pengelola menyediakan bibit tanaman dan membeli hasil panen. Satu persatu petani di Desa Kebonrejo berhasil menanam daun dilem dan mendapatkan keuntungan sehingga kemudian sejumlah petani mencoba menanam daun dilem di area kebun kopi rakyat. Pengelola membuat pembibitan tanaman daun dilem di Desa Kebonrejo untuk melayani petani yang ingin menanam daun dilem dan membeli daun dilem.

Hubungan petani dan pengelola disebut hubungan patron-klien didasarkan ketimpangan dalam mengakses pasar dan sarana produksi (bibit tanaman). Pengelola menyediakan bibit tanaman dan memonopoli pembelian, sedangkan petani wajib menjual hasil panen kepada pengelola. Harga jual daun dilem Rp500,00 per kilogram ditentukan secara sepihak oleh pengelola. Pengembalian bibit tanaman bisa berupa bibit tanaman atau diganti uang senilai dengan penggunaannya. Pola hubungan itu mudah rapuh jika muncul pembeli baru sebagai patron dengan pelayanan lebih baik, misalnya membeli daun dilem dengan harga lebih mahal.

Hubungan patron-klien petani dan pengepul pisang. Petani disebut klien dan pengepul pisang disebut patron. Mereka yang menjadi klien adalah petani yang memiliki kebun pisang di area kebun kopi rakyat dalam jumlah hingga ratusan pohon. Cara-cara yang dilakukan pengepul pisang untuk menciptakan hubungan patron-klien adalah memberikan uang *panjar* atau uang muka, dan aktif mendatangi rumah petani untuk menanyakan pisang. Pemberian uang *panjar* dimaksudkan untuk mengikat klien agar tidak menjual pisang kepada orang lain dan menjaga stabilitas pasokan pisang. Pola hubungan patron-klien sengaja diciptakan untuk menghadapi persaingan antarpengepul pisang cukup

ketat karena jumlah pengepul cukup banyak yang ada di desa maupun dari luar desa. Pengepul pisang berjumlah banyak karena usaha itu tidak memerlukan modal besar dan dapat dilakukan di sela-sela kegiatan bercocok tanam, harga pisang cukup stabil sepanjang tahun, dan modal yang diperlukan tidak lebih dari Rp500.000,00.

Pengepul pisang bukan orang kaya yang bermodal tetapi petani miskin yang berlahan sempit atau warga desa yang tidak mempunyai tanah. Ketimpangan antara petani (klien) dan pengepul pisang adalah dalam mengakses pasar. Hubungan patron-klien antara pengepul pisang dan petani pemilik kebun pisang sangat rapuh jika patron tidak menjalin hubungan personal dengan baik, misalnya dengan aktif mendatangi rumah untuk menanyakan pisang atau sekadar bermain. Keaktifan patron datang ke rumah pemilik akan mempererat hubungan personal dan keakraban di antara mereka.

Hubungan patron-klien juga terjadi antara petani-pedagang dengan pemodal dari luar desa. Pada tahun 1970-an, seorang petani merangkap tengkulak kopi menjalin relasi dengan tengkulak keturunan Cina di Pasar Pare. Tengkulak meminjamkan sejumlah modal kemudian petani-pedagang kopi wajib menyetorkan sejumlah kopi dalam jangka waktu yang ditentukan. Relasi seperti itu masih terjadi hingga sekarang, misalnya seorang petani yang merangkap penebas jagung dari Dusun Tambaksari mendapatkan modal dari pedagang Cina pemilik gudang jagung di Pasar Pare. Ia mendapatkan modal sebesar Rp4.000.000,00 pada tahun 2004, dengan suatu kewajiban menyetor enam ton jagung pocelan kering dalam jangka waktu berkisar 6–12 bulan. Pinjaman itu tidak dikenai bunga. Menurut petani-penebas, kerja sama itu sangat menguntungkan dan membantu untuk mendapatkan modal berdagang. Hubungan patron-klien antara petani-pedagang dan pemilik modal dari luar desa bisa rapuh jika terjadi pengingkaran dan pemodal dirugikan karena harga jual hasil pertanian merosot.

Petani-pedagang sebagai patron juga berperan sebagai mediator klien di desa dengan orang-orang dan institusi di luar desa. Di Desa Kebonrejo, patron yang berprofesi sebagai pedagang menjadi mediator atau penjamin untuk mengakses sumber kredit di luar desa. Mereka secara tidak langsung menjadi penjamin klien untuk mendapatkan kredit obat hama dan pupuk kimia. Demikian pula pengelola daun dilem sebagai mediator penjualan daun dilem dari petani ke perusahaan penyulingan daun dilem di Pondok Agung. Penebas jagung mendapatkan modal dari pemilik gudang di Pasar Pare.

Simpulan

Pola hubungan patron-klien di kalangan petani Desa Kebonrejo ada yang lemah, tapi ada pula yang kuat, dan berlangsung lama. Hubungan patron klien antara buruh tetap dan petani kaya umumnya tidak berlangsung lama dibandingkan hubungan petani dan tengkulak. Runtuhnya hubungan petani kaya dan buruh tetap karena klien telah mandiri atau mendapatkan pekerjaan di luar desa atau sektor lain dengan upah yang lebih baik. Upaya klien untuk mandiri lepas dari patron sebagai tindakan rasional buruh tani di pedesaan.

Hubungan patron klien antara petani dan tengkulak khususnya *bakul* umumnya kuat dan bertahan lama. Patron berusaha mempertahankan pola hubungan tersebut untuk menjaga eksistensinya dalam menjalankan kegiatan ekonomi dan mendapat pasokan barang secara stabil. Klien mendapatkan modal atau *dimodali* berupa kredit barang kebutuhan hidup sehari-hari, sarana produksi, dan sebagainya. Klien juga merasa aman karena mendapatkan keamanan subsisten seperti mendapat kredit di saat krisis atau kelangkaan uang. Hal itu senada dengan pendapat Scott (1976) bahwa klien mendapatkan jaminan perlindungan subsistensi. Berbeda dengan Popkin (1979), hubungan patron klien antara petani dan tengkulak dipandang sebagai eksploitasi karena patron menarik komisi yang cukup besar dan seakan-akan menghalangi kebebasan klien menjual hasil panen ke pasar. Runtuhnya hubungan mereka bukan karena konflik tetapi muncul patron lain yang ada hubungan kerabat.

Hubungan patron klien di kalangan petani dapat dipandang sebagai eksploitasi dan penggerak kegiatan ekonomi pedesaan. Kewajiban klien memberi komisi hasil penjualan yang ditetapkan patron merupakan satu bentuk eksploitasi. Namun

hubungan patron-klien dapat menggerakkan kegiatan ekonomi petani pedesaan karena memberikan perlindungan subsistensi kepada petani miskin, menyediakan modal (sarana produksi, kebutuhan hidup sehari-hari, dan lain-lain) atau *memodali*, menciptakan lapangan pekerjaan, mengakses pasar, dan mediator mendistribusikan hasil panen ke luar desa.

Daftar Pustaka

- Ahimsa, PHS (1996) Hubungan Patron-Klien di Sulawesi Selatan: Kondisi pada Akhir Abad 19. *Prisma* 6: 29–45.
- Anonim (2004/2005) Profil Desa Kebonrejo. Tidak diterbitkan.
- Foster, GM (1963) The dyadic contract: A model for the social structure of a Mexican peasant village. *American Anthropologist* 65(6): 1173–1192.
- Gouldner, A (1960) The norm reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review* 25: 161–178.
- Lande, CH (1977) Introduction: The Dyadic basis of clientelism. Dalam: SW Schmidt et al. (eds) *Friends, Followers and Faction*. Berkeley: University of California Press. p. xiii–xxxviii.
- Mellor, JW (1976) *The New Economics of Growth: A Strategy for India and the Developing World*. Ithaca: Cornell University Press.
- Popkin, S (1979) *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. Los Angeles: University of California Press.
- Scott, JC (1972) Patron-client politics and political change in Southeast Asia. *American Political Science Review* 66(1): 91–113.
- Scott, JC (1976) *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New haven: Yale University.
- Waswo, A (1977) *Japanese Landlords: The Decline of a Rural Elite*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.