

Strategi *Tauke* Kelapa Sawit dalam Mempertahankan Klien di Desa Pasir Emas Kecamatan Singingi Kabupaten Kuantan Singingi

Oil Palm Tauke Strategy in Retaining Clients in Pasir Emas Village District of Kuantan Singingi Regency

Iirna Andriyanti¹, Yusmar Yusuf², Resdati³

^{1, 2, 3}Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau
Kampus Bina Widya KM 12,5 Simpang Baru, Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru, Riau

¹Email korespondensi: resdati@lecturer.unri.ac.id

Diterima: 12 Mei 2024; Direvisi: 11 Juli 2024; Disetujui: 21 Juli 2024

Copyright © 2024 The Author



This is an open access article

under the [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

How to cite (APA): Andriyanti, I., Yusuf, Y., Resdati (2024). Strategi *Tauke* Kelapa Sawit dalam Mempertahankan Klien di Desa Pasir Emas Kecamatan Singingi Kabupaten Kuantan Singingi. *ETNOREFLIKA: Jurnal Sosial dan Budaya*, 13(3), 369-380. <https://doi.org/10.33772/etnoreflika.v13i3.2618>.

ABSTRACT

The condition of oil palm fruit in Pasir Emas village has decreased in quantity or commonly referred to as "trek", so this disturbs and even reduces half of the tauke's income. In addition, erratic price fluctuations, the number of sorting or factory pieces that reach 300 to 500 kilograms, as well as the large number of tauke expenses due to the rainy season and damaged road conditions and other expenses also affect the stability of capital and business continuity of the tauke, so that oil palm tauke needs a strategy to retain customers. The purpose of this research is to see the tauke's strategy in retaining customers in Pasir Emas Village. In this study, there are three strategies used, namely alternative livelihood strategies, tighter belt strategies and relationship strategies. The type of research used is descriptive qualitative with data collection techniques namely interviews, documentation and observation. The results show that the relationship strategy used by the tauke is to provide assistance and priority to customers, listen to complaints, be friendly and communicate well with customers, pay customers' fruit on time, weigh customers' fruit appropriately, and cooperate with other parties. The strategies used to tighten the belt are repairing road damage, selling fruit to the nearest factory, and saving money. The alternative livelihood strategy used by the Tauke is to have a second job.

Keywords: strategy, tauke of oil palm, client, Pasir Emas Village

ABSTRAK

Kondisi buah kelapa sawit yang terjadi di Desa Pasir Emas mengalami penurunan kuantitas atau biasa disebut dengan "trek", sehingga hal ini mengganggu bahkan mengurangi

setengah dari pendapatan *tauke*. Selain itu, fluktuasi harga yang tidak menentu, jumlah sortiran atau potongan pabrik yang mencapai 300 hingga 500 kilogram, serta banyaknya pengeluaran *tauke* akibat musim hujan dan kondisi jalan rusak serta pengeluaran lainnya juga turut berpengaruh terhadap kestabilan modal dan kelangsungan bisnis *tauke*, sehingga *tauke* kelapa sawit perlu strategi untuk mempertahankan klien. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk melihat strategi *tauke* dalam mempertahankan klien di Desa Pasir Emas. Dalam penelitian ini terdapat tiga strategi yang digunakan, yaitu strategi alternatif subsistensi, strategi mengikat sabuk lebih kencang, dan strategi relasi. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data yaitu wawancara, dokumentasi, dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi relasi yang digunakan *tauke* terdiri dari memberikan bantuan serta prioritas kepada klien, mendengarkan keluhan, bersikap ramah serta berkomunikasi yang baik dengan klien, membayar buah klien tepat waktu, menimbang buah klien secara tepat, dan bekerjasama dengan pihak lain. Strategi mengikat sabuk lebih kencang yang digunakan ialah memperbaiki kerusakan jalan, menjual buah ke pabrik terdekat, berhemat dan menabung. Strategi alternatif subsistensi yang digunakan *tauke* adalah memiliki pekerjaan sampingan.

Kata kunci: strategi, *tauke* kelapa sawit, klien, Desa Pasir Emas

PENDAHULUAN

Kelapa sawit merupakan salah satu sektor unggulan penyumbang pendapatan terbesar bagi negara, dimana perkebunan kelapa sawit ialah suatu area yang dimanfaatkan untuk bercocok tanam kelapa sawit dengan tujuan memproduksi minyak kelapa sawit, maka tak heran jika luas perkebunan kelapa sawit sendiri sangat besar di Indonesia, terutama untuk wilayah Provinsi Riau (PASPI, 2023). Menurut data *time series* yang dikutip dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2021), terdapat peningkatan jumlah perkebunan kelapa sawit dari tahun ke tahun di Indonesia, dimana jumlah perkebunan Indonesia pada 2021 lalu mencapai 16, 8 juta Ha dengan total produksi kelapa sawit sebanyak 46, 9 juta ton. Riau sendiri menjadi provinsi dengan peringkat tertinggi sebagai wilayah pemegang perkebunan kelapa sawit terluas di Indonesia.

Desa Pasir Emas adalah salah satu desa yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi, Provinsi Riau, tepatnya berada di Kecamatan Singingi, dengan total penduduk saat ini menurut data desa berjumlah 2426 jiwa. Desa Pasir Emas merupakan salah satu wilayah tujuan transmigrasi pada tahun 1993 dengan PT. Wanasari Nusantara sebagai penyedia lahan perkebunan, yang awalnya bernama Unit Pemukiman Transmigrasi (UPT) F7 (Pasir Emas Cerdas, 2016). Tipe petani secara umum dibedakan menjadi dua jenis, diantaranya ada tipe petani plasma dan tipe petani swadaya. Petani plasma merupakan tipe petani yang dibina dalam produktifitasnya sebagai petani, sedangkan petani swadaya merupakan petani yang dengan inisiatif dan biaya sendiri membuka dan mengelola lahan, serta tidak terkait dengan perusahaan tertentu (Yutika et al., 2019).

Petani swadaya ataupun plasma, keduanya sama-sama menghasilkan buah kelapa sawit berupa TBS (Tandan Buah Segar) yang tidak langsung dijual ke pabrik

sawit. Hal ini menandakan bahwa petani tidak bersifat mandiri dan memerlukan bantuan dari pihak lain sebagai penghubung antara petani itu sendiri dengan pabrik. Umumnya petani plasma menjual buah ke kelompok tani dan KUD, akan tetapi petani swadaya menjual buah kepada *tauke* yang kemudian melalui *tauke* diantarkan ke pabrik kelapa sawit, hal ini dikarenakan beberapa faktor seperti tidak tersedianya surat pengantar buah, lokasi pabrik yang jauh serta tidak adanya mobil pengangkut (Sunarti et al., 2023).

Jika dilihat secara umum, hubungan yang dimiliki oleh *tauke* kelapa sawit dengan petani adalah vertikal, dengan *tauke* berada pada posisi atas, sedangkan petani berada pada posisi bawah. Menurut Soejono Soekanto pola hubungan dapat diartikan sebagai hubungan timbal balik antarposisi sosial dan antar peran (Astuti, 2019). *Tauke* biasanya memegang peranan dominan sebagai pemilik modal, sedangkan petani yang biasanya kurang dalam segi ekonomi merupakan pihak yang berada dibawah kekuasaan *tauke*, sehingga hal inilah yang kemudian disebut sebagai hubungan patron-klien (Hariani, 2022).

Hubungan patron-klien yang biasanya terjalin antara *tauke* kelapa sawit dengan petani seperti misalnya hubungan jual beli, hubungan hutang piutang, kunjungan sosial (bantuan) kepada klien. Hubungan jual-beli biasanya ditentukan oleh *tauke* dengan mempertimbangkan harga pabrik, kuantitas serta kualitas buah sawit milik petani (Ahmadi, 2017). Hubungan hutang-piutang biasanya disebut sebagai sistem tanam-saham, dimana antara petani sawit dan *tauke* sama-sama berharap mendapatkan keuntungan yang timbal balik (Annisa et al., 2022). Hubungan patron-klien yang selama ini terjadi antara *tauke* dengan petani rupanya tidak selamanya berlangsung. Hal ini disebabkan oleh banyak faktor yang menyebabkan *tauke* mengalami ketidakstabilan bahkan kekurangan modal, diantaranya: (1) Penurunan kuantitas buah sawit (*trek*); (2) Fluktuasi harga; (3) Potongan atau sortiran pabrik yang tinggi; (4) Musim penghujan. Berikut dibawah ini merupakan nama-nama *tauke* di Desa Pasir Emas beserta jumlah kliennya, diantaranya:

Tabel 1. Jumlah *Tauke* Pemilik PB di Desa Pasir Emas

No	Nama <i>Tauke</i>	Jumlah Klien
1.	Kiki S.	190
2.	Lilik K.	190
3.	Sukarti	100
4.	Pendi S.	177
5.	Ari S.	160

Sumber: Observasi Lapangan 2023

Sejak Mei 2023 lalu, kuantitas buah sawit di Desa Pasir Emas terus mengalami penurunan, sehingga hal ini berpotensi mengurangi pendapatan *tauke*. Dalam kondisi normal, biasanya *tauke* mendapatkan muatan berkisar 20 sampai 24 ton

sehari, akan tetapi saat ini hanya mendapatkan sekitar 8 hingga 10 ton perhari. Hal tersebut menunjukkan bahwa penurunan yang terjadi mencapai setengah dari biasanya, sehingga hal tersebut menyebabkan *tauke* mengalami penurunan pendapatan.

Selain mengalami penurunan kuantitas buah, harga pabrik yang mengalami fluktuasi juga turut memberikan pengaruh terhadap pendapatan dan modal *tauke*. Sebagai seorang *tauke*, tidak jarang mengalami situasi dimana *tauke* sudah membeli buah petani secara *cash* dilapangan dengan harga sebelumnya yang lebih tinggi, kemudian harga pabrik mengalami penurunan tiba-tiba ke harga yang lebih rendah di keesokan harinya. Hal ini tentu akan sangat merugikan *tauke* karena sebelumnya telah membeli dengan harga yang lebih tinggi, sementara harga jual buah *tauke* di pabrik lebih rendah dari sebelumnya.

Fluktuasi harga yang terjadi juga diperparah dengan potongan atau sortiran pabrik yang tinggi, yakni mencapai 400 hingga 500 kilogram dalam sekali pengantaran ke pabrik, sehingga hal ini juga turut mempengaruhi kestabilan modal serta untung ruginya seorang *tauke*. Saat proses penimbangan dilapangan berlangsung, biasanya *tauke* jarang untuk menyortir buah dari petani. Umumnya, *tauke* akan menimbang dan membayar semua buah petani saat penimbangan berlangsung, sehingga ketika sortiran pabrik tinggi, tentu akan mengurangi jumlah buah yang dijual *tauke* ke pabrik tujuan. Hal inilah yang kemudian merugikan bagi *tauke*.

Musim hujan yang terjadi di Desa Pasir Emas turut memberikan pengaruh kepada keberlangsungan bisnis *tauke*. Musim hujan biasanya berpengaruh besar kepada kerusakan jalan yang parah serta banyak menimbulkan kerusakan mobil pengangkut. Hal tersebut tentu akan berpengaruh secara langsung kepada kelancaran aktivitas *tauke* dan juga pengeluaran *tauke* akan semakin bertambah karena harus memperbaiki kerusakan mobil pengangkut dan kerusakan jalan. Bahkan terkadang hal tersebut menyebabkan pengeluaran *tauke* lebih besar dibanding pendapatannya. Hal-hal diatas tentu harus menjadi perhatian *tauke*, jika kondisi rugi pada *tauke* terus terjadi, tentu akan berakibat pada macetnya perputaran modal, sehingga *tauke* berpotensi mengalami kebangkrutan, sehingga *tauke* memerlukan strategi untuk mempertahankan klien dan mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Etika subsistensi merupakan sebuah strategi bertahan hidup yang dikemukakan oleh James Scott dalam bukunya yang berjudul "Moral Ekonomi Petani". Etika subsistensi secara umum dapat diartikan sebagai strategi bertahan hidup dalam kondisi yang minimal (Huda, 2021). Teori etika subsistensi James Scott ini sendiri terbagi menjadi tiga, yaitu strategi relasi, strategi mengikat sabuk lebih kencang, dan strategi alternatif subsistensi.

Teori etika subsistensi digunakan untuk melihat suatu pola-pola kehidupan, atau suatu cara beradaptasi dan bertahan hidup, dimana menurut Haryanto, adaptasi dapat diartikan sebagai penyesuaian diri dengan

lingkungannya yang mengarah pada penyesuaian fisik, fisiologis, dan biologis (Chiari, 2015). Hal ini menunjukkan bahwa etika subsistensi digunakan untuk mengetahui penyesuaian yang digunakan oleh seseorang dalam menghadapi suatu krisis atau hambatan yang mengancam keselamatan dan kesejahteraan hidupnya (Nugraha, 2015). Snel dan Staring yang beranggapan bahwa strategi bertahan hidup merupakan cara yang dipilih secara sadar oleh individu atau rumah tangga yang menengah ke bawah secara sosial dan ekonomi (Kerans, 2021).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode penelitian kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Pasir Emas, Kecamatan Singingi, Kabupaten Kuantan Singingi, Provinsi Riau. Subjek penelitian terdiri dari 5 (lima) orang *tauke* kelapa sawit pemilik PB di Desa Pasir Emas, dengan teknik pengambilan sampel ialah *total sampling*, artinya peneliti mengikutsertakan semua populasi untuk dijadikan sampel penelitian.

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini secara garis besar terbagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian atau informan, seperti buku catatan timbangan milik *tauke*, surat PB milik *tauke*, dan lain sebagainya. Data sekunder ialah data pendukung penelitian yang telah ada sebelumnya, seperti data profil desa, beberapa dokumentasi terkait aktivitas *tauke* di lapangan, dan data demografi Desa Pasir Emas, Kecamatan Singingi, Kabupaten Kuantan Singingi yang didapatkan dari instansi pemerintahan Desa Pasir Emas. Teknik pengumpulan data yang digunakan terdiri dari tiga, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini ialah wawancara mendalam, dengan observasi tidak terstruktur, serta dokumentasi sebagai pelengkap dalam proses penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas *Tauke* Kelapa Sawit di Desa Pasir Emas

Aktivitas *tauke* mengarah kepada kegiatan sosial ekonomi dari *tauke* terhadap klien saat proses transaksi berlangsung. Menurut (Masdelina & Hijang, 2022), terdapat beberapa aktivitas *tauke*, di antaranya ada penomoran, penjemputan dan penimbangan, pengakutan, pembayaran, serta pembayaran ke pabrik. Berikut di bawah ini merupakan aktivitas *tauke* kelapa sawit di Desa Pasir Emas, yaitu:

Penomoran

Sistem *tauke* di dalam Desa Pasir Emas sendiri, menentukan waktu atau giliran penimbangan buah *tauke* biasanya dibagi menjadi 2 putaran. Putaran pertama untuk minggu pertama dan minggu ketiga, sedangkan putaran kedua untuk minggu kedua dan keempat. Hal ini digunakan *tauke* untuk mempermudah dalam proses

penimbangan dan pemuatan buah agar lebih terkoordinasi antara *tauke*, klien, tukang timbang, dan tukang muat *tauke*.

Penjemputan dan Penimbangan

Proses penjemputan dan penimbangan merupakan proses dimana *tauke* menimbang buah kelapa sawit TPH yang telah ditentukan. Dalam proses ini biasanya tukang timbang yang akan turun ke TPH dengan membawa alat-alat timbang seperti drum, tojok, dan timbangan yang kemudian dilakukan pencatatan di buku khusus penimbangan. Proses penjemputan dan penimbangan biasanya dilakukan diletakkan petani di TPH yang telah ditentukan untuk ditimbang oleh pihak *tauke*.

Pengangkutan

Pengangkutan buah kelapa sawit merupakan proses lanjutan setelah buah sawit selesai ditimbang. Pada proses ini sopir dan tukang muat buah dengan membawa mobil rulersawit akan menuju ke Tempat Pengumpulan Hasil (TPH) yang telah selesai ditimbang. Untuk menaikkan atau memuat buah sawit ke dalam bak mobil, tukang muat biasanya menggunakan tojok.

Pembayaran

Proses pembayaran adalah proses dimana petani kelapa sawit sebagai klien mendapatkan bayaran atas buah kelapa sawit yang telah ditimbang oleh anggota *tauke* di TPH. Di Desa Pasir Emas sendiri biasanya *tauke* akan memberikan catatan yang berisi jumlah tonase, harga beli buah, serta potongan utang jika petani memiliki hutang kepada *tauke*.

Pengantaran ke Pabrik

Setelah proses penimbangan dan pengangkutan buah selesai, maka selanjutnya sopir akan membawa mobil ke pabrik kelapa sawit. Biasanya sopir akan meminta uang jalan dan PB kepada *tauke* terlebih dahulu sebelum berangkat ke pabrik yang dituju. Selanjutnya, setelah sopir sampai di pabrik, maka akan dilakukan penimbangan serta penyortiran buah oleh sortase, baru setelah itu sopir mencairkan PB dan kembali ke rumah *tauke* untuk menyerahkan uang serta catatan PB yang berisi harga, jumlah tonase buah, dan jumlah sortiran dan potongan air.

Strategi Tauke Kelapa Sawit di Desa Pasir Emas dalam Mempertahankan Klien

Dalam bukunya yang berjudul "Moral Ekonomi Petani", James Scott menjelaskan terkait kondisi petani di awal abad ke-20 (dua puluh) yang berlokasi di Burma Hulu, Tonkin, Annam Indocina, serta Jawa Timur dan Jawa Tengah yang mengalami berbagai permasalahan seperti lahan-lahan yang sangat kecil, kondisi iklim dan cuaca, serta pajak yang dipungut negara, sehingga mendatangkan bencana kelaparan yang berpotensi mengancam kesejahteraan hidup bahkan nyawa (Scott, 1983). Kondisi subsistensi inilah yang pada akhirnya menyebabkan para petani menganut prinsip "dahulukan selamat" atau "*safety first*" (Ramadhan, 2016).

Menurut Scott, 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, diantaranya:

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. Berikut merupakan beberapa relasi yang dimiliki *tauke* dalam upaya *tauke* mempertahankan kliennya di Desa Pasir Emas, diantaranya:

Memberikan Bantuan kepada Klien

Sebagai seorang *tauke* kelapa sawit, maka tidak jarang masyarakat atau bahkan klien menganggap *tauke* sebagai pemilik modal. Hubungan *tauke* dan petani umumnya merupakan sebuah hubungan yang bisa disebut sebagai patron klien, dengan *tauke* sebagai pemilik modal dan petani sebagai klien, sehingga *tauke* sebagai patron tidak jarang harus memberikan bantuan kepada kliennya sebagai sarana pengikat petani agar tidak berpindah kepada *tauke* lain, khususnya dalam bentuk materi. Umumnya, bantuan materi yang diberikan *tauke* berupa memberikan pinjaman uang kepada petani sebagai klien. Selain memberikan pinjaman uang kepada klien, upaya lain yang dilakukan *tauke* berkaitan dengan bantuan ketika petani atau kliennya mengadakan pesta atau hajatan, entah dalam bentuk uang, barang, atau tenaga. Hal ini tentunya Ia lakukan sebagai bentuk dukungan serta mengeratkan hubungan antara *tauke* dengan kliennya.

Memberikan Prioritas kepada Klien

Sebagai seorang *tauke* kelapa sawit memiliki kuantitas buah yang banyak merupakan hal yang perlu. Untuk mendapatkan kuantitas buah yang banyak, maka *tauke* memerlukan klien dengan jumlah kebun yang luas agar dapat menghasilkan kuantitas buah yang banyak pula. Dalam dunia *tauke* kelapa sawit, semakin banyak kuantitas buah maka akan semakin mendapat keuntungan, sehingga hal inilah yang melandasi *tauke* untuk memberikan perlakuan atau pelayanan yang berbeda antara petani dengan kuantitas buah tinggi dengan petani kuantitas buah rendah.

Mendengarkan Keluhan Klien

Sebagai seorang *tauke* terkadang hubungan dengan klien tidak selalu berjalan mulus, hal ini disebabkan banyak faktor, misalnya terkait harga yang terkadang tidak membuat puas klien, atau ketidakpuasan klien terhadap cara petani melayani

di TPH dan lain sebagainya. Adanya faktor yang menyebabkan ketidakpuasan klien pada akhirnya menyebabkan klien terkadang melakukan protes kepada *tauke*, sehingga *tauke* terkadang perlu mendengarkan keluhan klien, hal ini tentu saja dimaksudkan sebagai bentuk *tauke* memuaskan klien agar klien tidak berpindah ke *tauke* lain, sehingga hal ini bisa dikategorikan sebagai salah satu strategi bagi *tauke* untuk mempertahankan klien.

Komunikasi dengan Klien

Komunikasi pada dasarnya merupakan salah satu proses interaksi yang umumnya dilakukan oleh manusia dengan manusia lain. Dalam menjalin sebuah hubungan, komunikasi dua arah menjadi hal yang penting guna menghindari terjadinya kesalahpahaman dari kedua belah pihak.

Sebagai seorang *tauke* kelapa sawit yang memiliki banyak klien, kemampuan komunikasi dari *tauke* dalam menghadapi klien sangat dibutuhkan, yang mana hal ini dimaksudkan untuk menghindarkan *tauke* dari kesalahpahaman dengan klien. Kemampuan komunikasi yang baik juga dapat dikatakan sebagai strategi *tauke* dalam mempertahankan klien, karena dengan komunikasi yang baik sudah termasuk dalam upaya memberikan pelayanan secara non material, sehingga klien juga akan merasa nyaman dan percaya kepada *tauke*.

Membayar Buah Klien Tepat Waktu

Membayar buah klien secara tepat waktu merupakan salah satu hal yang bisa dikatakan sebagai strategi *tauke* dalam mempertahankan klien, hal ini karena dapat menunjukkan bahwa *tauke* memberikan pelayanan yang baik. *Tauke* kelapa sawit di Desa Pasir Emas biasanya akan membayar buah klien ditentukan oleh kondisi modal. ketika modal dari pencairan pabrik hari itu mencukupi, maka *tauke* akan langsung memberikan bayaran setelah proses penimbangan selesai dilakukan. Akan tetapi jika *tauke* mengalami kekurangan modal, maka tidak semua buah klien dapat dibayar hari itu juga.

Bersikap Ramah

Cara seseorang bersikap merupakan suatu hal yang menentukan baik buruknya respon yang diberikan oleh orang lain. Ketika seseorang cenderung bersikap ramah, maka biasanya akan timbul kenyamanan dari pihak lain, sehingga dapat mempererat hubungan antara kedua belah pihak.

Sebagai *tauke* kelapa sawit, selain komunikasi, sikap yang ramah juga merupakan hal penting yang harus dimiliki *tauke* jika ingin mempererat hubungannya dengan klien. Bersikap ramah sendiri merupakan salah satu bentuk pelayanan yang bisa diberikan oleh *tauke* untuk mempererat hubungan dengan kliennya. Melalui sikap yang ramah tentu akan membuat klien *tauke* merasa nyaman untuk menjalin hubungan dengan *tauke*.

Menimbang Buah secara Tepat

Proses penimbangan buah yang terjadi di Desa Pasir Emas sendiri masih berlangsung secara sederhana dengan menggunakan drum, tojok, timbangan 100 kilogram serta jungkitan buah. Penimbangan buah yang masih dilakukan dengan cara sederhana memiliki beberapa kekurangan, salah satunya adalah ketidakakuratan berat buah yang ditimbang.

Ketika melakukan penimbangan dengan timbangan 100 kilogram, biasanya dalam satu kali naik atau satu kali penimbangan maksimal mengharuskan posisi timbangan lurus untuk mendapatkan keakuratan berat buah, akan tetapi terkadang ada anggota tukang timbang *tauke* yang melakukan penimbangan secara sembarangan, sehingga mengurangi hasil timbangan petani dan membuat rugi petani, yang mana hal ini berpotensi memicu kemarahan atau ketidakpuasan petani

Bekerjasama dengan Pihak Lain

Modal merupakan hal penting yang harus ada dalam usaha *tauke* kelapa sawit, karena tanpa modal mustahil bisnis *tauke* kelapa sawit bisa berjalan dengan lancar. *Tauke* kelapa sawit biasanya menggunakan modal untuk berbagai macam hal, seperti membayar petani, memberikan pinjaman kepada petani, perbaikan mobil yang rusak, perbaikan jalan, membayar pekerja, dan lain sebagainya. Banyaknya pengeluaran *tauke*, tentu berpengaruh terhadap kestabilan modal, sehingga tak jarang *tauke* kekurangan modal dan terpaksa harus melakukan pinjaman kepada pihak lain.

Menurut pengakuan *tauke* di Desa Pasir Emas, ketika mereka kekurangan modal untuk melanjutkan bisnisnya, beberapa *tauke* terpaksa melakukan peminjaman uang untuk modal kepada pemilik PB. Pemilik PB disini adalah pihak yang mempunyai PB, dimana PB sendiri merupakan singkatan dari Pemasok Buah. PB sendiri merupakan salah satu hal penting bagi *tauke* kelapa sawit dalam melakukan transaksi jual beli dengan pabrik kelapa sawit. PB biasanya digunakan sebagai kontrak yang diberikan PKS kepada pedagang sebagai hak akses mensuplai Tandan Buah Segar (TBS) ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS).

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.

Memperbaiki Kerusakan Jalan

Jalan merupakan salah satu sarana yang paling dibutuhkan masyarakat, karena biasanya jalan berfungsi sebagai penghubung antar satu tempat dengan tempat lainnya, begitupun menurut *tauke* kelapa sawit. Bagi *tauke* kelapa sawit, jalan yang bagus merupakan salah satu hal yang berpengaruh dalam bisnis *tauke*, hal ini karena kondisi jalan yang baik akan mempercepat serta memperlancar pengangkutan buah dan mengurangi pengeluaran modal, begitupun sebaliknya.

Secara lebih spesifik, biasanya *tauke* menggunakan jalan untuk melakukan penjemputan buah di TPH setelah proses penimbangan selesai yang kemudian diantarkan ke pabrik sawit. Jika kondisi jalan menuju TPH dalam kondisi buruk, maka akan memperlama proses penjemputan, sehingga ada kemungkinan terjadi keterlambatan pengantaran buah ke pabrik yang akhirnya dapat pula berdampak kepada harga pabrik yang bisa saja menurun dan mengakibatkan kerugian pada *tauke*.

Menjual Buah ke Pabrik Terdekat

Kuantan Singingi merupakan daerah dimana masyarakatnya banyak bermata pencaharian sebagai petani kelapa sawit, sehingga cukup banyak pabrik sawit yang beroperasi. Sebelumnya, *tauke* sawit di Desa Pasir Emas rata-rata menjual buah sawit ke beberapa pabrik dengan jarak tempuh cukup jauh, yaitu PT. Asia Sawit Makmur Jaya (ASMJ), PT Wanasari, PT. AAN. Pada tahun 2017, PT Sinar Utama Nabati (SUN) yang berlokasi di Desa Sungai Bawang didirikan. Jarak tempuh PT. SUN yang lebih dekat dibandingkan pabrik sebelumnya menjadi faktor utama penyebab *tauke* kelapa sawit di Desa Pasir Emas akhirnya menjual buah sawitnya ke PT tersebut.

Alasan *tauke* menjual buah ke pabrik terdekat biasanya beragam, seperti misalnya untuk mengurangi resiko pecah ban akibat jalan yang tidak terlalu bagus, resiko turun harga, serta untuk mengurangi uang jalan. Ketika mobil truk pengangkut mengalami kondisi pecah ban atau terkena penurunan harga, tentu ini akan berpengaruh pada modal *tauke* yang menjadi berkurang, sehingga akan berpotensi mengganggu pelayanan kepada klien.

Berhemat dan Menabung

Kestabilan modal merupakan hal yang penting dalam upaya mempertahankan klien, hal ini karena dalam memberikan pelayanan kepada klien *tauke* biasanya menggunakan pelayanan materi dan non materi. Umumnya pelayanan non materi bisa dicapai melalui sikap atau cara *tauke* berkomunikasi dengan klien, namun pelayanan materi biasanya memerlukan uang, sehingga modal sangat berpengaruh.

Kurangnya modal *tauke* akan berdampak pada tidak maksimalnya pelayanan yang akan diberikan oleh *tauke* kepada klien, sehingga *tauke* perlu melakukan yang namanya mengurangi pengeluaran. Proses mengurangi pengeluaran ini sendiri terdiri dari bermacam-macam jenis, salah satunya ialah berhemat dan menabung.

Strategi Alternatif Subsistensi

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.

Memiliki Pekerjaan Sampingan

Modal merupakan hal yang penting bagi *tauke*, sehingga untuk *tauke* perlu cara yang digunakan untuk menambah modal agar tidak mengalami kekurangan. Umumnya modal digunakan oleh *tauke* untuk bermacam-macam hal, termasuk untuk memberikan pelayanan kepada klien, sehingga dengan adanya pekerjaan sampingan yang dimiliki oleh *tauke*, maka akan menambah modal untuk melakukan pelayanan kepada klien.

KESIMPULAN

Kuantitas buah yang mengalami penurunan (*trek*), fluktuasi harga, jumlah sortiran yang tinggi, serta musim hujan yang mengakibatkan kerusakan jalan dan kerusakan mobil pengangkut merupakan faktor-faktor yang menjadi penyebab *tauke* kelapa sawit di Desa Pasir Emas melakukan strategi untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya agar tidak mengalami kebangkrutan.

Strategi Relasi merupakan strategi yang paling banyak digunakan oleh *tauke*, yakni terdiri dari 8 strategi. Kemudian strategi mengikat sabuk lebih kencang merupakan strategi nomor dua yang paling banyak digunakan *tauke*, yaitu sebanyak 3 strategi. Sementara strategi alternatif subsistensi merupakan strategi yang paling sedikit yang digunakan oleh *tauke*, yaitu hanya 1 strategi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, A. (2017). Pola Hubungan antara Petani Kelapa Sawit dengan *Tauke* Sawit di Desa Buana Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. *JO FISIP*, 4(1), 1–14.
- Annisa, W., Marleni, & Rahmadani, S. (2022). Kajian Sosiologi Ekonomi dalam Transaksi Jual Beli Sawit di Jorong Pasir Panjang Kecamatan Ranah Batahan Kabupaten Pasaman Barat. *Jurnal Pendidikan Sosiologi Dan Humaniora*, 13(2), 781–786.
- Astuti, R. (2019). Pola Hubungan Asosiatif Jual Beli Produksi Hasil Sawit antara Tengkulak dengan Petani di Desa Mendik Karya Kecamatan Longkali Kabupaten Paser. *E-Journal Sosiatri-Sosiologi*, 7(2), 62–71.
- BPS. (2021). *Luas Tanaman Perkebunan menurut Provinsi*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id>

- Chiari, A. (2015). Strategi Bertahan Hidup Petani saat Musim Kemarau (Studi pada Petani Sayur Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu). *Jurnal Mahasiswa Sosiologi*, 2(4).
- Hariani, M. (2022). Hubungan Patron Klien *Tauke* dan Petani Sawit di Desa Sungai Langsung Kecamatan Pangean Kabupaten Kuantan Singingi. *JOM FISIP*, 9, 1–15.
- Huda, N. (2021). *Mekanisme Survival Petani Tembakau pada Masa Pandemi : Kasus di Kecamatan Ringinarum*. Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Kerans, D. K. S. (2021). *Strategi Bertahan Hidup Buruh (Studi Kasus para Buruh di Pelabuhan Penyeberangan ASDP Waibalun Kecamatan Larantuka Kabupaten Flores Timur)*. Universitas Nusa Cendana.
- Masdelina, & Hijang, P. (2022). Hubungan Patron Klien Petani Dan Toke Sawit Di Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu. *Jurnal Ilmu Sosial*, 1(6), 345–359.
- Nugraha, H. S. (2015). *Mekanisme Survival Petani Perkotaan (Studi Deskriptif tentang Strategi Bertahan Hidup Petani di Kelurahan Made, Surabaya)*. Universitas Airlangga.
- Pasir Emas Cerdas. (2016). *Profil Desa Pasir Emas*. Pasir Emas Cerdas Wordpress.
- PASPI. (2023). *Luas Perkebunan Kelapa Sawit Indonesia (2023)*. Palm Oil Agribusiness Strategic Policy Institute. <https://palmoilina.asia>
- Ramadhan, R. (2016). *Mekanisme Survival Pembantu Rumah Tangga “Pocokan” (Studi tentang Pembantu Rumah Tangga “Pocokan” di Kompleks Perumahan Wisma Tropodo Sidoarjo)*. Universitas Airlangga.
- Scott, J. C. (1983). *Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara* (2nd ed.). LP3ES.
- Sunarti, Yusmini, & Susy, E. (2023). Analisis Pemasaran Kelapa Sawit pada Petani Swadaya di Kecamatan Batang Cenaku Kabupaten Indragiri Hulu. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 10(1), 697–711.
- Yutika, F., Cahyadi, E. R., & Mulyati, H. (2019). Perilaku Petani Pola Swadaya dan Plasma terhadap Praktik Produksi Kelapa Sawit Berkelanjutan di Kampar, Riau. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 7(2).