

**POLA HUBUNGAN PATRON-KLIEN PETANI DAN
PT. OLOP (STUDI KASUS DESA HILA
KECAMATAN LEIHITU
MALUKU TENGAH)**

***PATRON-CLIENT RELATIONSHIP BETWEEN FARMER AND
PT. OLOP (CASE STUDY: HILA VILLAGE LEIHITU
DISTRICT OF CENTRAL MALUKU REGENCY***

Ismiyati Hatuina¹, August. E. Pattiselanno², M. T. F. Tuhumury²

¹Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pattimura

²Staf Pengajar Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pattimura
Jln. Ir. M. Putuhena – Kampus Poka–Ambon, 97233 Tlp (0911)322489, 322499

E-mail: ismiyati_hatuina@yahoo.com
pattiselannoaugust@gmail.com
lorimes_amq@yahoo.com

Abstrak

Mayoritas petani pala di Desa Hila cenderung menjual hasil pala kepada PT. Olopp yang merupakan sebuah perusahaan pembeli sekaligus pengeksport pala di desa dibandingkan dengan menjualnya ke kota atau ke pedagang lain, padahal terkadang petani merasa tidak puas dengan harga yang ditawarkan oleh PT.Olopp. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola hubungan patron-klien antara petani dan PT. Olopp yang dilakukan selama satu bulan yaitu pada bulan Juni sampai pada bulan Juli 2016. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola hubungan patron-klien petani dan PT. Olopp diawali dengan proses hubungan sosial yang baik antara kedua pihak berupa hubungan keluarga/kerabat, teman serta rasa sebagai saudara sesama negeri. Petani (klien) senantiasa menjual hasil pala kepada PT. Olopp sesuai dengan permintaan PT.Olopp. Imbalannya, PT. Olopp (patron) membalas jasa berupa harga pala yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga yang ditawarkan pedagang lain, dan memberikan dukungan berupa program pelatihan serta pemberian anakan pala kepada petani. Hubungan patron-klien yang dibangun berlandaskan hubungan keluarga/kerabat, pertemanan, serta hubungan tetangga dengan harapan bahwa kedua pihak mendapat keuntungan dari hubungan tersebut. Masalah yang merupakan kendala bagi petani yaitu pada saat PT. Olopp melakukan penutupan pembelian.

Kata kunci: Pala, patron-klien, petani, pola hubungan

Abstract

The majority of nutmeg farmers in Hila village tend to sell their products to PT. Olopp which is a buyer company as well as a nutmeg exporter in the village, rather than sell their products to town or to the other collectors, although sometimes the farmers unsatisfied with the prices offered by PT.Olopp. This study aimed to find out the patron-client relationship between farmers and PT. Olopp which has been executed for one month from June to July 2016. The research method was a descriptive qualitative method. The result of the study showed that the patron-client relationship

between farmers and PT. Olopp was commenced with the process of a good social relationship between the both parties such as family relationship/relatives, friends and the sense of brotherhood as one community. The farmers (clients) always sell their products to PT. Olopp based on the request of PT. Olopp. As reward, PT. Olopp (patron) paid back their service to the farmers by a higher nutmeg price compared to the prices offered by other collectors, and gives the support to the farmers such as training programs, as well as the free distribution of nutmeg seeds. The patron-client relationship built was based on the relationships of family/relatives, friendship and neighborhood with the expectation that both parties could get a mutual benefit from the relationship. The problem which is becomes an obstacle for the farmers was the closing of buying by PT. Olopp.

Key words: Nutmeg, patron-client, farmer, type of relationship

Pendahuluan

Indonesia merupakan negara berkembang yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian di sektor pertanian. Negara Indonesia ini merupakan negara agraris dengan luas areal serta sumberdaya alam yang masih perlu digali dan dimanfaatkan untuk kebutuhan manusia. Dengan demikian segala usaha di bidang pertanian harus dapat dimanfaatkan, baik dari segi sumberdaya alam maupun sumberdaya manusia karena keduanya memiliki ketergantungan.

Perkembangan sektor pertanian pada jaman sekarang ini berperan penting dalam menunjang pembangunan ekonomi Indonesia. Hal ini terlihat dari peranan sektor pertanian terhadap penyediaan lapangan pekerjaan, penyediaan pangan, penyumbang devisa negara melalui ekspor dan lain sebagainya. Pertanian juga mampu menghidupkan kembali roda ekonomi dalam mendorong pertumbuhan sektor lainnya sehingga dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas sumberdaya manusia dan sumberdaya alam yang berproduktivitas tinggi serta menjadikan petani sebagai subjek dalam pembangunan nasional (Indalis *et al.*, 2014).

Sektor pertanian juga memiliki peranan yang sangat strategis di Maluku dan merupakan usaha pertanian rakyat yang sesuai dengan kondisi geografis daerah serta kemampuan dan kondisi lahan. Salah satu jenis tanaman yang hingga saat ini menjadi usaha pertanian rakyat di Maluku adalah tanaman pala. Saat ini, produksi pala tertinggi di Provinsi Maluku terdapat di Kabupaten Maluku Tengah yaitu 2.094 ton dengan luas areal 11.136 ha (Maluku dalam Angka, 2015).

Maluku Tengah merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Maluku yang daerahnya memiliki dataran yang cukup luas dan cocok bagi pertanian, terutama

pada jenis tanaman perkebunan seperti pala dan cengkeh. Berdasarkan data yang diperoleh, Maluku Tengah mampu memproduksi pala sebanyak 803 ton dari luas areal 2.154 ha dan cengkeh sebanyak 2.067 ton dengan luas lahan yaitu 10.289 ha (Maluku Tengah dalam Angka, 2015).

Hila adalah desa kecil yang terletak di Pantai Barat Laut Pulau Ambon pada Kecamatan Leihitu, Kabupaten Maluku Tengah. Desa Hila berada di antara dua desa yaitu Desa Kaitetu dan Desa Waitomu. Desa Hila juga merupakan salah satu desa dari Kecamatan Leihitu Kabupaten Maluku Tengah dengan mayoritas penduduk bermata pencaharian sebagai petani pala. Selain itu, di Desa Hila terdapat suatu perusahaan yaitu PT. Ollop yang merupakan suatu perusahaan eksportir. PT. Ollop didirikan pada tahun 2006 oleh keluarga asal Maluku yang telah lama menetap di Belanda dengan Akta Notaris Ny Rosdiana Ely, SH Nomor 17 Tanggal 21 Februari 2006. PT. Ollop berkedudukan di Desa Hila, Kecamatan Leihitu, Kabupaten Maluku Tengah, Provinsi Maluku. Perusahaan tersebut bergerak di bidang perdagangan rempah-rempah khususnya komoditas pala dan cengkeh. PT. Ollop dalam kiprahnya bekerjasama dengan *Verstegen Spices and Sauces BV* suatu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan rempah-rempah di Kota Rotterdam-Belanda. Setiap tahun, perusahaan milik keluarga Ambon-Belanda ini mengirim sekitar 144 ton biji pala ke Belanda. PT. Ollop memiliki karyawan yang berasal dari Desa Hila dan Desa Kaitetu. Pala yang dijual kepada PT. Ollop tidak hanya berasal dari Desa Hila, melainkan dari Desa Kaitetu, Seith, dan desa lain di Kecamatan Leihitu serta luar Pulau Ambon seperti Banda dan Seram.

Masyarakat Desa Hila merawat pala milik sendiri atau keluarga yang diwariskan secara turun-temurun. Kemudian hasil-hasil tersebut dijual kepada PT. Ollop dengan harga yang ditetapkan oleh PT. Ollop. Harga pala yang ditetapkan pun mengikuti fluktuasi harga pala di pasar dan dibedakan menjadi dua kelas berdasarkan kualitas pala. Kelas pertama adalah AB yang merupakan kode kelas pala terbaik dengan harga yang ditawarkan adalah Rp.97.000,-/kg dan kelas SS dengan harga yang ditawarkan adalah Rp. 77.000,-/kg, serta pala campur (kelas AB dan SS) ditawarkan dengan harga Rp. 88.000,-/kg. Harga yang ditawarkan

oleh pedagang pengumpul di kota masih lebih rendah jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh PT.Ollop, yaitu berkisar antara Rp. 94.000,- sampai Rp. 95.000,-/kg untuk kelas pala AB dan Rp. 75.000,- sampai Rp.76.000,-/kg untuk pala kelas SS. Berbeda dengan petani pala di desa lain di Kecamatan Leihitu, diantaranya Desa Morella hanya sebagian kecil saja yang menjual hasil pala ke PT.Ollop.

Walaupun pada kondisi tertentu petani menjual hasil-hasil tersebut ke kota atau ke pedagang lain, namun sebagian besar petani menjual pala kepada PT. Ollopyang merupakan sebuah perusahaan pembeli sekaligus pengekspor pala di desa dibandingkan dengan menjualnya ke kota maupun ke pedagang lain. Terkadang petani merasa tidak puas dengan harga yang ditawarkan oleh PT.Ollop. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola hubungan patron-klien antara petani dengan PT. Ollop di Desa Hila Kecamatan Leihitu Kabupaten Maluku Tengah.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Hila Kecamatan Leihitu Kabupaten Maluku Tengah. Pemilihan lokasi ini berdasarkan pertimbangan bahwa di Desa Hila merupakan salah satu desa di Kecamatan Leihitu yang merupakan letak keberadaan PT. Ollop serta terdapat petani pala yang sering menjual hasil kepada PT. Ollop.

Pengambilan sampel petani dan pihak PT. Ollop dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dengan pertimbangan populasi yang dipilih adalah petani pala sebanyak 20 orang yang telah menjadi petani minimal lima tahun dan cenderung melakukan penjualan hasil kepada PT. Ollop dari 201 petani pala. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei, yaitu dengan datang langsung ke lokasi penelitian melalui wawancara langsung dengan petani sampel.

Pendekatan yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif yang dimaksud

merupakan suatu bentuk penelitian yang mendeskripsikan peristiwa atau kejadian, perilaku orang atau suatu keadaan pada tempat tertentu secara rinci dan mendalam dalam bentuk narasi. Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu: (1) pengumpulan data primer adalah data yang diperoleh dengan cara wawancara. Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi antara pewawancara dengan informan untuk mendapatkan informasi dengan bertanya secara langsung dari informan, dan (2) pengumpulan data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi terkait dengan ruang lingkup penelitian seperti kantor desa, perpustakaan serta instansi lain.

Analisis data dalam penelitian ini meliputi tabulasi sederhana selanjutnya dianalisis secara deskriptif dengan penyajian analisis kualitatif, yaitu analisis data dengan menggambarkan seluruh peristiwa objek penelitian dan menguraikannya sesuai dengan data dan fakta di lapangan yang sesuai dengan diskusi kelompok terarah kepada sampel untuk menjawab tujuan penelitian.

Hasil dan Pembahasan

Karakteristik Responden

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditentukan bahwa ukuran untuk menentukan karakteristik responden adalah umur, pendidikan serta beban tanggungan. Hal ini sesuai dengan pendapat Hernanto (1991), bahwa kerja petani sangat dipengaruhi oleh tingkat umur, pendidikan serta yang nantinya berpengaruh terhadap hasil yang dicapai. Adapun karakteristik sosial ekonomi responden sebagai berikut.

Umur

Chaniago (Maanana, 2016) mengatakan bahwa umur adalah lamanya seorang individu mengalami kehidupan sejak lahir sampai berulang tahun. Secara umum, umur dibagi dalam tiga kelompok, yaitu umur muda atau belum produktif (0-14 tahun), umur dewasa atau umur produktif (15-64 tahun) dan umur tua atau tidak produktif yaitu 65 tahun ke atas (Chaniago *dalam* Batuwael, 2015).

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh umur responden yang tertinggi adalah 65 tahun dan yang terendah adalah 37 tahun. Persentasi responden menurut kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Komposisi responden menurut kelompok umur (tahun)

Umur (tahun)	Jumlah responden (jiwa)	Persentase (%)
37-45	6	30,00
46-55	4	20,00
56-65	10	50,00
Jumlah	20	100,00

Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah responden yang berada pada tingkat umur 56-65 tahun lebih banyak yaitu 50 persen, kategori umur 46-55 tahun paling sedikit yaitu 20 persen. Walaupun demikian, umur rata-rata responden berada pada umur produktif, dimana responden dapat memproduksi atau dapat menghasilkan sesuatu yang berguna bagi diri sendiri atau orang lain, kaitannya dengan pemasaran pala, sebagian besar petani telah menjual hasil pala kepada PT. Ollop sejak PT. Ollop mulai didirikan.

Tingkat Pendidikan

Pendidikan menurut UU SISDIKNAS No.20 Tahun 2013 adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya dan masyarakat. Komposisi responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 menunjukkan bahwa responden yang berada pada tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD) lebih banyak yaitu 60 persen. Hal ini disebabkan pada saat itu ketersediaan fasilitas pendidikan di daerah penelitian masih kurang dan terdapat kendala biaya untuk melanjutkan pendidikan.

Tabel 2. Komposisi responden berdasarkan tingkat pendidikan

Tingkat pendidikan	Jumlah responden (jiwa)	Persentase (%)
Tidak sekolah	1	5,00
SD	12	60,00
SMP	2	10,00
SMA	3	15,00
PT	2	10,00
Jumlah	20	100,00

Responden pada tingkat pendidikan SMP dan Perguruan Tinggi (PT) memiliki jumlah yang sama yaitu 10 persen, dan SMA sebanyak 15 persen yang menjual hasil pala kepada PT. Ollopo, sedangkan yang paling rendah adalah responden yang tidak menyelesaikan pendidikan hingga SD atau tidak sekolah hanya 5 persen yang sering menjual hasil pala kepada PT. Ollopo.

Walaupun mayoritas responden memiliki tingkat pendidikan rendah, hal tersebut tidak menjadi kendala bagi responden untuk melakukan penjualan hasil kepada PT. Ollopo, artinya pola hubungan patron-klien tidak didasarkan pada tingkat pendidikan formal melainkan proses jual beli secara terus menerus.

Jumlah Beban Tanggungan

Jumlah tanggungan merupakan banyaknya orang yang dibiayai dalam suatu rumah tangga, baik anggota keluarga maupun bukan anggota rumah tangga yang tinggal bersama. BKKBN (1998) mengatakan bahwa rumah tangga kecil adalah rumah tangga yang jumlah anggota keluarga kurang atau sama dengan 4 orang. Jumlah tanggungan dari responden dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Komposisi responden berdasarkan jumlah beban tanggungan

Jumlah beban tanggungan (jiwa)	Jumlah responden (jiwa)	Persentase (%)
≤ 3	12	60,00
4 – 5	6	30,00
> 5	2	10,00
Jumlah	20	100,00

Rumah tangga sedang adalah rumah tangga yang memiliki anggota keluarga antara 5 sampai 7 orang, sedangkan rumah tangga besar adalah rumah tangga yang mempunyai jumlah anggota keluarga lebih dari 7 orang. Tabel 3 menunjukkan bahwa responden dengan jumlah beban tanggungan kurang atau sama dengan tiga orang lebih banyak, yaitu 60 persen. Hal ini disebabkan sebagian besar anggota keluarga yang telah menikah atau telah memiliki keluarga sendiri. Sementara itu, responden pada jumlah beban tanggungan 4 – 5 orang lebih sedikit, yaitu 6 orang yang sering menjual hasil kepada PT.Ollop, yaitu 30 persen, sedangkan responden dengan beban tanggungan >5 orang paling sedikit yang sering menjual hasil pala kepada PT.Ollop, yaitu 10 persen. Walaupun demikian, jumlah beban tanggungan bukan merupakan dasar terbentuknya hubungan patron-klien antara petani dan PT. Ollop.

Pengalaman Bertani

Berdasarkan data yang diperoleh, responden mengakui bahwa pengalaman bertani ikut mempengaruhi petani dalam menyediakan hasil pala berdasarkan klasifikasi biji pala yang diminta oleh PT.Ollop, sehingga responden secara terus-menerus mau menjual hasil tersebut kepada PT. Ollop. Klasifikasi pala tersebut diantaranya pala kelas AB, SS, dan CC. Komposisi responden berdasarkan pengalaman bertani dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Komposisi responden berdasarkan pengalaman bertani

Pengalaman bertani (tahun)	Jumlah responden (jiwa)	Persentase (%)
23 – 32	7	35,00
33 – 42	6	30,00
43 – 53	7	35,00
Jumlah	20	100,00

Tabel 4 menunjukkan bahwa responden paling banyak memiliki pengalaman bertani rendah (23 – 32 tahun) dan paling lama (43 – 53 tahun) yaitu masing-masing 35 persen yang sering menjual hasil kepada PT.Ollop, sedangkan responden dengan pengalaman bertani 33 – 42 tahun lebih sedikit, yaitu sebanyak 30 persen yang sering menjual hasil pala kepada PT.Ollop. Walaupun demikian,

pengalaman bertani tidak menjadi dasar dalam hubungan patron-klien petani dan PT. Olopp, karena menurut responden, hasil pala yang diterima oleh PT. Olopp berdasarkan kualitas yang diberikan oleh petani dan tidak melihat pada pengalaman bertani.

Pola Hubungan Patron-Klien Petani dan PT.Olopp

Istilah patron berasal dari ungkapan bahasa Spanyol yang secara etimologis berarti seseorang yang memiliki kekuasaan (*power*), status, wewenang, dan pengaruh, sedangkan klien berarti bawahan atau orang yang diperintah dan disuruh. Selanjutnya pola hubungan patron-klien merupakan aliansi dari dua kelompok komunitas atau individu yang tidak sederajat, baik dari segi status, kekuasaan, maupun penghasilan, sehingga menempatkan klien dalam kedudukan yang lebih rendah (*inferior*) dan patron dalam kedudukan yang lebih tinggi (*superior*) (Usman dalam Maulana, 2014).

Berdasarkan sejarah berdirinya PT. Olopp, diketahui bahwa PT. Olopp didirikan berdasarkan keinginan pemilik untuk memajukan Desa Hila dengan mempekerjakan serta membangun mitra yang kuat, dalam hal ini untuk memajukan pertumbuhan ekonomi masyarakat Desa Hila, terkhususnya dengan petani serta pihak kerabat, keluarga, teman, dan saudara.

Hubungan patron-klien bersifat tatap muka, artinya bahwa patron mengenal secara pribadi klien karena mereka bertemu tatap muka, saling mengenal pribadinya, dan saling mempercayai. Ciri-ciri hubungan patron-klien, menurut Scott (Suprihatin, 2002) adalah: (1) terdapat suatu ketimpangan (*inequality*) dalam pertukaran, (2) bersifat tatap muka, dan (3) bersifat luwes dan meluas; namun, pranata yang dapat menjamin keamanan individu, baik fisik maupun sosial tidak ada (Ahimsa 1996). Pola hubungan patron-klien merupakan tindakan monopoli dan eksploitasi karena patron menghalangi klien berhubungan dengan pasar (Popkin dalam Rustinsyah, 2011).

Terlepas dari perbedaan pendapat tersebut, hubungan patron-klien masih terjadi antara petani di Desa Hila Kecamatan Leihitu Kabupaten Maluku Tengah. Hubungan ini terjadi antara petani pala dan PT. Olopp, dimana petani sebagai

klien dan PT. Ollopp sebagai patron. Dalam hubungan ini, terdapat sumberdaya yang dimiliki oleh masing-masing pihak untuk dipertukarkan. Pihak petani bersedia untuk menghasilkan pala untuk dijual kepada PT. Ollopp kemudian PT. Ollopp membalas dengan cara membayar biji pala dan fuli yang disediakan atau dijual oleh petani secara langsung. Pertukaran yang dilakukan oleh masing-masing pihak tentunya dengan tujuan memperoleh keuntungan tanpa memperhitungkan seberapa besar keuntungan yang dimiliki tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, terdapat 201 petani pala yang sering menjual hasil pala kepada PT. Ollopp, namun hanya 10 persen dari 201 petani pala yang sering menjual hasil pala kepada PT. Ollopp, yaitu 20 orang petani.

Tabel 5. Pola hubungan petani dan PT. Ollopp

Pola hubungan patron-klien petani dan PT. Ollopp	Keterangan	Jumlah responden (jiwa)
Hubungan keluarga/kerabat	<ul style="list-style-type: none"> - Hubungan patron-klien yang dibangun berdasarkan unsur keluarga/ kekerabatan, dimana responden merupakan kerabat dekat dari pihak PT. Ollopp. - Sering berinteraksi terlepas dari pekerjaan 	11 (A.P, J.L, M.O, R.S, A.R.A, H.O, A.S.O, H.T, U.L, M.T, A.Z.L)
Hubungan tetangga	<ul style="list-style-type: none"> - Rumah responden dengan perusahaan PT. Ollopp berdekatan - Pihak PT. Ollopp dan responden sering berinteraksi terlepas dari pekerjaan (contoh saling menegur) karena keduanya merupakan tetangga 	6 (H.L, M.O, S.P, A.L 2, L.S, A.D)
Pertemanan	<ul style="list-style-type: none"> - Adanya hubungan pertemanan antara petani dengan anggota keluarga pemilik PT. Ollopp - Sering berinteraksi terlepas dari pekerjaan karena adanya ikatan pertemanan dengan pihak pemilik atau pengelola PT. Ollopp 	4 (H.O, A.S.O, A.L 1, A.L 2)
Pertukaran	<ul style="list-style-type: none"> - Adanya hubungan timbal balik yang saling mempengaruhi dan saling membutuhkan antara petani dan PT. Ollopp dalam kegiatan sosial dan ekonomi 	20 (semua responden)

Keterangan: A.P, J.L, M.O, R.S, A.R.A, H.O, A.S.O, H.T, U.L, M.T, H.L, S.P, A.L 2, L.S, A.D, dan A.L 1 (responden)

Berdasarkan pola hubungan patron-klien antara petani dan PT. Ollopp yang digambarkan dalam Tabel 5 dan ditunjang dengan hasil penelitian berupa wawancara yang dilakukan bersama 20 responden, terlihat jelas bahwa hubungan patron-klien yang terbentuk antara petani dan PT. Ollopp diawali dengan proses hubungan sosial yang baik antara kedua pihak tersebut berupa hubungan keluarga/kerabat, teman dan tetangga serta pertukaran sosial ekonomi antara kedua pihak dengan rasa sebagai saudara sesama negeri. Hal tersebut merupakan upaya PT. Ollopp untuk tetap memperoleh hasil pala dari petani dengan cara mempekerjakan petani maupun istrinya dan mengajak petani untuk mengikuti program sertifikasi petani organik. Upaya-upaya yang dilakukan kemudian membentuk hubungan patron-klien antara keduanya dengan harapan bahwa kedua pihak dalam hal ini yaitu petani dan PT. Ollopp ikut memberikan keuntungan.

Menurut Rustinsyah (2011), salah satu upaya patron dalam menjaga hubungan baik dengan kliennya adalah menunjukkan kedermawanan terhadap kliennya, misalnya tidak pelit atau suka membantu. Berdasarkan hal tersebut, kedermawanan pihak PT. Ollopp terlihat ketika PT. Ollopp ikut menyumbangkan sebagian keuntungan untuk biaya perawatan masjid dan membangun kantor Desa Hila. Hal tersebut merupakan salah satu alasan dimana petani ikut mendukung PT. Ollopp dengan cara menjual hasil pala kepada PT. Ollopp.

Menurut Scott (Syafriyatin, 2012), adapun ciri-ciri hubungan patron-klien petani dan PT. Ollopp antara lain:

1. Kepemilikan sumberdaya ekonomi yang tidak seimbang antara petani dan PT. Ollopp. Sumberdaya ekonomi yang dimaksud misalnya adalah uang, dimana kekayaan yang dimiliki oleh pihak PT. Ollopp lebih besar dibandingkan dengan petani. Ketidakseimbangan ini dimulai dalam hal pemasaran yaitu petani tidak memiliki akses untuk menjual hasil panen ke pabrik, sedangkan PT. Ollopp memiliki akses tersebut.
2. Adanya hubungan *resiprositas* atau saling menguntungkan. Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, keuntungan bagi petani berupa harga pala yang diberikan oleh PT. Ollopp masih tergolong lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang di Dusun Tahoku dan di kota,

- sedangkan keuntungan bagi PT. Ollop adalah hasil pala yang diterima dari petani.
3. Adanya loyalitas. Hubungan loyalitas yang dimaksud adalah suatu tindakan dari petani (klien) kepada PT. Ollop (patron) berupa dukungan dengan tetap menjual hasil kepada PT. Ollop.
 4. Hubungan personal. Hubungan personal merupakan hubungan yang bersifat langsung dan intensif antara patron dan klien yang menyebabkan hubungan yang terjadi tidak lagi bersifat semata-mata bermotifkan keuntungan, melainkan juga mengandung unsur perasaan yang biasa terdapat dalam hubungan yang bersifat pribadi. Hubungan yang mengandung unsur perasaan seperti ini telah menimbulkan rasa saling percaya dan keakraban antara petani dan PT. Ollop.

Upaya PT. Ollop sebagai patron diawali dengan pembentukan Koperasi Tani Organik Parangsana. Koperasi Tani Organik Parangsana merupakan koperasi yang bergerak pada bidang perdagangan rempah-rempah seperti pala. Koperasi ini berdiri pada tahun 2012 diketuai oleh Drs. Ibrahim Selang dengan jumlah anggota 139 petani. Koperasi ini terbentuk berdasarkan inisiatif PT. Ollop. Pembentukan koperasi diawali dengan iuran anggota sebesar Rp. 30.000,-/orang dan dibantu oleh PT. Ollop dengan pemberian dana sebesar Rp. 2.500.000,-. PT. Ollop juga memberikan anakan pala sebanyak 50 anakan kepada setiap anggota koperasi dan menerima hasil pala yang dijual oleh koperasi tersebut. Koperasi Tani Organik Parangsana hanya beroperasi selama dua tahun, yaitu tahun 2012 sampai tahun 2013 karena terdapat kendala dalam pembiayaan.

Setelah PT. Ollop memberikan anakan pala kepada petani, PT. Ollop melaksanakan program sertifikasi petani organik pada tahun 2013. Program tersebut diawali dengan pihak PT. Ollop mendatangi rumah petani dan memberikan undangan untuk diadakan pertemuan, dan dalam pertemuan dijelaskan oleh PT. Ollop tentang pentingnya program tersebut. Saat ini, petani yang ikut dalam program tersebut masih menjual hasil pala kepada PT. Ollop.

Hubungan kerjasama tersebut merupakan upaya bagi PT. Olopp agar tetap memperoleh hasil pala untuk diekspor ke Belanda yang kemudian memberikan keuntungan. Selain itu, upaya lain yang dilakukan oleh PT. Olopp adalah mempekerjakan petani dan istrinya, serta mempertahankan harga yang tetap lebih tinggi dari harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul di Dusun Tahoku dan di kota sehingga membentuk suatu pola hubungan patron-klien.

Hubungan patron-klien yang terjadi antara petani dan PT. Olopp telah berlangsung cukup lama sejak didirikan PT. Olopp di Desa Hila (8 – 9 tahun). Petani sebagai klien senantiasa menjual hasil pala kepada PT. Olopp sesuai dengan permintaan berdasarkan kualitas pala yang diminta oleh PT. Olopp, sedangkan PT. Olopp sebagai patron membayar hasil pala yang dijual oleh petani berupa harga yang lebih tinggi dari harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul pala di Dusun Tahoku. Kendala dalam penjualan hasil tersebut adalah ketika PT. Olopp melakukan tutup beli, waktu tutup beli yang diberlakukan oleh PT. Olopp juga tidak menentu. Penutupan pembelian oleh PT. Olopp berlangsung satu hingga tiga kali dalam setahun, jangka waktunya pun berbeda-beda mulai dari dua minggu sampai berbulan-bulan dalam satu kali penutupan, sehingga petani terpaksa menjual hasil ke pedagang di Dusun Tahoku atau ke kota. Keadaan itu terjadi karena petani diperhadapkan dengan kebutuhan yang mendesak, misalnya membiayai kebutuhan sekolah anak dan memenuhi kebutuhan pangan sehari-hari. Jika petani tidak menjual ke pedagang, maka petani memilih untuk menyimpan hasil pala tersebut untuk dijual pada saat PT. Olopp mulai membuka pembelian kembali.

Kesimpulan

Pola hubungan patron-klien yang terjadi antara petani dan PT. Olopp merupakan puncak dari hubungan sosial yang terjadi di Desa Hila Kecamatan Leihitu Kabupaten Maluku Tengah. Petani sebagai klien senantiasa menjual hasil pala kepada PT. Olopp sesuai dengan permintaan PT. Olopp, sedangkan PT. Olopp sebagai patron membalas jasa berupa harga pala yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga yang ditawarkan pedagang lain, dan memberikan dukungan berupa

program pelatihan serta pemberian anakan pala kepada petani. Hubungan patron-klien yang dibangun berlandaskan hubungan keluarga/kerabat, pertemanan, dan hubungan tetangga pertukaran sosial ekonomi antara kedua pihak dengan harapan bahwa kedua pihak mendapat keuntungan dari hubungan tersebut, namun, masih terdapat masalah yang merupakan kendala bagi petani, yaitu pada saat PT. Ollopo melakukan penutupan pembelian, sehingga petani terpaksa menjual ke pedagang lain atau menyimpan hasil pala sampai PT. Ollopo membuka pembelian kembali.

Daftar Pustaka

- Ahimsa, P. H. S. 1996. "Hubungan patron-klien di Sulawesi Selatan: Kondisi pada akhir abad 19". *Prisma*. (6): 29-45.
- Badan Pusat Statistik. 2015. "Luas Panen dan Produksi Tanaman Pala di Kecamatan Leihitu Kabupaten Maluku Tengah" dalam *Maluku Tengah dalam Angka*. Ambon: BPS.
- Badan Pusat Statistik. 2015. "Luas Panen dan Produksi Tanaman Pala di Provinsi Maluku". Ambon: BPS.
- Batuwael, I. 2015. "Proses klientisasi petani dan pedagang di Dusun Aroa Desa Kataloka Kecamatan Pulau Gorom Kabupaten Seram Bagian Timur". *Jurnal Agrilan*. 1(3):21-29
- BKKBN.1998. *Buku Pegangan untuk Petugas Lapangan Mengenai Produksi Sehat*. Jakarta: BKKBN
- Fadholi, H. 1991. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Indalis, B., Maharany, Evy., Khaswarina, S. 2014. "Pola hubungan petani karet pedagang pengumpul di Desa Pulau Busuk Jaya Kecamatan Inuman Kabupaten Kuantan Singingi". *Jom Faperta*. 1(2): 1-8
- Maanana, Y. 2016. "Intensitas penawaran antara petani dan pedagang dalam penentuan harga jeruk manis kisar di Desa Lebelau Kecamatan Kisar Utara Kabupaten Maluku Barat Daya". Skripsi. Ambon: Fakultas Pertanian Universitas Pattimura.
- Maulana, A. 2014. "Hubungan patron klien pada masyarakat nelayan Desa Kuala Karang Kecamatan Teluk Pakedai Kabupaten Kubu Raya". *Jurnal Sosiologique, Jurnal S-1 Sosiologi*. 3(2): 1-8.
- Rustinsyah. 2011. *Hubungan Patron-Klient di Kalangan Petani Desa Kebonrejo. Surabaya*. Surabaya: Departemen Antropologi FISIP Universitas Airlangga.

- Syafriyatin, Y., Kaswarina, S. 2012. "Pola hubungan antara petani karet dan toke (patron-klien) di Desa Sawah Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar". Skripsi. Riau: Fakultas Pertanian Universitas Riau.
- Usman, S. 2004. *Sosiologi Sejarah, Teori dan Metodologi*. Yogyakarta: Center for Indonesian Research and Development.