

HUBUNGAN PATRON KLIEN PEDAGANG "NASI KUCING" DI KOTA YOGYAKARTA

Oleh:
Sri Emy Yuli Suprihatin^{*}

Abstract

In this study, the problem was that what the relation between the patron and clients of the "nasi kucing" sellers was like in Yogyakarta Municipality. The method of the study used was the analytic description with a qualitative approach. The collection of data is performed by thoroughly interviewing the informant. Data found from thorough interviews are analyzed qualitatively. Based on these results, it can be concluded that (1) the relation between the patron and clients among the "nasi kucing" seller occurs due to the weakness of the human-resources of the "nasi kucing" sellers, unreliability of the relationship system to support the "nasi kucing" sellers to run their economic activities and to fulfill their daily needs. (2) Tough there was such a patron and client relation, this occurs temporarily till the clients can be potentially self-sufficient.

Keywords: the relation between the patron and clients, the master

PENDAHULUAN

Hubungan patron klien sudah cukup lama dijadikan objek studi oleh para ahli, terutama di Amerika Selatan dan Eropa. Pada sekitar akhir tahun 1950-an studi ini masih bersifat marginal. Pada awal tahun 1960-an studi hubungan patron klien menjadi makin penting artinya dalam disiplin ilmu antropologi, sosiologi, dan ilmu politik. Ada beberapa faktor yang mendasari mengapa studi

^{*} Penulis adalah Staf Pengajar FT UNY.

hubungan patron klien makin penting artinya, antara lain karena semakin meluasnya objek studi hubungan patron klien dari hubungan sosial yang bersifat formal seperti hubungan antarorganisasi sampai yang bersifat informal seperti hubungan antarpribadi yang kurang terorganisasi (sektor informal).

Hubungan patron klien di Kota Yogyakarta dapat dilihat pada kehidupan pedagang “nasi kucing”. Keadaan ini terjadi karena sebagian besar pedagang “nasi kucing” berasal dari golongan ekonomi lemah, tidak memiliki spesialisasi keterampilan, umumnya mereka berasal dari desa yang tergeser oleh kelebihan buruh tani di sektor pertanian serta sifat penggarapan tanah pertanian yang musiman. Kedatangan mereka ke kota memerlukan bantuan ataupun perlindungan dari seorang kenalan, teman, atau sahabat. Di kalangan pedagang “nasi kucing”, orang yang memberi bantuan dan perlindungan disebut juragan. Kehidupan mereka membentuk sebuah kelompok yang dapat dipandang mengikuti hubungan patron klien. Kelompok pedagang “nasi kucing” dari waktu ke waktu menunjukkan perkembangan. Hal ini terlihat munculnya kelompok-kelompok baru.

Mengingat makin berkembangnya hubungan patron klien di kalangan pedagang “nasi kucing”, timbul pertanyaan: bagaimana hubungan patron klien yang terjadi pada pedagang “nasi kucing”,

kondisi seperti apa yang mendorong terjadinya hubungan patron klien di kalangan pedagang “nasi kucing”.

Cara Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Informan ditetapkan dari informan kunci (*key informant*) dan informan biasa. Pada awal penelitian ini dilaksanakan tidak ditentukan berapa jumlah informan kunci dan informan biasa yang harus diwawancarai. Namun, setelah proses pengambilan data dilakukan dan berdasarkan tujuan penelitian yang ditetapkan, maka dipilih beberapa informan kunci dan informan biasa. Informan kunci sejumlah 9 orang meliputi (1) pedagang “nasi kucing” 3 orang, (2) juragan 2 orang, (3) pengurus koperasi PPKL-Y 2 orang, dan (4) satu orang dari aparat Pemda Kota Yogyakarta. Sementara itu, informan biasa ditetapkan 9 orang meliputi (1) pedagang “nasi kucing” 5 orang, (2) pihak koperasi PPKL-Y 2 orang, dan (3) pihak Pemda 2 orang.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam terhadap para informan. Keabsahan data penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Data yang diperoleh dari wawancara dianalisis secara kualitatif.

Hubungan Patron Klien: Kajian Teoretis

Scott (1972: 92) mengemukakan hubungan patron klien sebagai suatu keadaan khusus dari persekutuan *dyadic* (dua orang) yang melibatkan sebagian besar persahabatan, sementara seorang atau kelompok yang berstatus sosial ekonomi lebih tinggi berperan sebagai patron, menggunakan pengaruh, dan penghasilannya untuk memberikan perlindungan dan kebaikan kepada seseorang atau kelompok yang memiliki status sosial ekonomi lebih rendah. Kelompok ini berperan sebagai klien, bersedia membalas budi berupa dukungan menyeluruh yang meliputi pelayanan pribadi kepada patron.

Selanjutnya, Scott (1972) mengemukakan ciri hubungan patron klien yang membedakan dengan hubungan sosial lain. *Ciri pertama*: adanya ketidakseimbangan (*inequality*) dalam pertukaran. Ketidakseimbangan terjadi karena patron berada dalam posisi pemberi barang atau jasa yang sangat diperlukan bagi klien dan keluarganya agar mereka dapat tetap hidup. Rasa wajib membalas pada diri klien muncul akibat pemberian tersebut, selama pemberian itu masih mampu memenuhi kebutuhan klien yang paling pokok. Jika klien merasa apa yang dia berikan tidak dibalas sepiantasnya oleh patron, dia akan melepaskan diri dari hubungan tersebut tanpa sangsi. Ahimsa (1996: 32) juga mengatakan bahwa dalam hubungan patron klien ini harus didukung oleh norma-norma

masyarakat yang memungkinkan pihak yang lebih rendah kedudukannya (klien) melakukan penawaran, artinya jika salah satu pihak merasa bahwa pihak lain tidak memberi seperti yang diharapkan, dia dapat menarik diri dari hubungan itu tanpa sangsi.

Dengan demikian, ketidakseimbangan akan lebih tepat jika dipandang dari sisi kelebihan patron dalam hal status, posisi, kekayaan, sedangkan barang ataupun jasa yang dipertukarkan akan mempunyai nilai seimbang. Hal ini dimungkinkan karena nilai barang atau jasa itu sangat ditentukan oleh para pelaku pertukaran itu, makin dibutuhkan barang atau jasa itu makin tinggi pula nilai barang itu baginya.

Ciri kedua: adalah sifat tatap muka. Sifat ini memberi makna bahwa hubungan patron klien adalah hubungan pribadi, yaitu hubungan yang didasari rasa saling percaya. Masing-masing pihak mengandalkan penuh pada kepercayaan, karena hubungan ini tidak disertai perjanjian tertulis. Dengan demikian, walaupun hubungan patron klien bersifat instrumental, artinya kedua belah pihak memperhitungkan untung-rugi, namun unsur rasa selalu menyertai.

Ciri ketiga adalah sifatnya luwes dan meluas. Dalam relasi ini bantuan yang diminta patron dapat bermacam-macam, mulai membantu memperbaiki rumah, mengolah tanah, sampai ke kampanye politik. Klien mendapat bantuan tidak hanya pada saat

mengalami musibah, tetapi juga bila mengalami kesulitan mengurus sesuatu. Dengan kata lain, hubungan ini dapat dimanfaatkan untuk berbagai macam keperluan oleh kedua belah pihak, sekaligus sebagai jaminan sosial bagi mereka.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hubungan Patron Klien Pedagang “Nasi Kucing”

Pengertian hubungan patron klien telah dibahas, persoalan yang muncul adalah bagaimana menentukan seseorang berada dalam posisi sebagai patron dan bagaimana sebagai klien. Beberapa ahli yang banyak membahas masalah ini (Lande, 1977; Scott, 1972; Palras, 1971; Wolf, 1983; Legg, 1983; Einsentadt, 1983) sepakat bahwa perbedaan dalam penguasaan sumber daya yang diperlukan turut menentukan sebagai apa kedudukan seseorang dalam hubungan tersebut. Pendapat tersebut memberi petunjuk bagi yang memiliki atau menguasai sumber daya yang diperlukan dalam masyarakat dan hubungan patron klien itu berlangsung adalah patron, sebaliknya bagi yang tidak menguasai sumber daya langka berada pada posisi klien. Di kalangan pedagang “nasi kucing” yang dipandang sebagai patron adalah juragan. Peranan juragan tidak sebatas menyediakan pondok, namun juga memberi pinjaman modal usaha, menyediakan bahan baku, menyewakan perlengkapan berjualan, mencarikan lokasi usaha, memberi perlindungan dari

ancaman elite kota. Ancaman ini terjadi karena usaha pedagang kaki lima sering dinilai berskala kecil dan labil, bahkan keberadaannya dinilai hanya mengganggu ketertiban kota. Namun, secara tersirat mereka telah memberikan andil terhadap pendapatan daerah melalui pemungutan berbagai retribusi. Sumber daya secara nyata yang dimiliki juragan dapat kita lihat dari kekuatan juragan untuk menampung delapan sampai dua puluh pedagang "nasi kucing".

Sumber daya andalan pedagang "nasi kucing" adalah tenaga kerja, kejujuran, dan loyalitas kerja. Sumber daya ini dipandang lebih rendah dibandingkan dengan sumber daya yang dimiliki juragan karena ada anggapan bahwa sumber daya tersebut mudah digantikan orang lain. Pandangan tersebut memberi isyarat kedudukan pedagang "nasi kucing" lemah. Namun, selema apa pun posisi pedagang "nasi kucing" tetap besar artinya bagi juragan sebab tanpa kehadiran pedagang "nasi kucing" juragan tidak akan terlihat memiliki sumber daya lebih.

Sumber daya yang dimiliki tiap-tiap pihak kemudian dipertukarkan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Besarnya keuntungan yang diperoleh tiap-tiap pihak tidaklah sama. Menurut pedagang "nasi kucing" keuntungan terbesar diperoleh juragan. Secara objektif dan rasional hal ini wajar karena juragan sebagai pemilik modal sudah semestinya mendapatkan untung lebih besar.

Walaupun pedagang “nasi kucing” bekerja keras menjajakan dagangan hingga larut malam, juragan hanya diam di rumah. Di sisi lain, juragan mengungkapkan bahwa keuntungan yang diperoleh dari tiap-tiap pedagang “nasi kucing” tidaklah banyak, bahkan disebutkan lebih banyak keuntungan yang diperoleh pedagang “nasi kucing”. Hanya karena jumlah pedagang “nasi kucing” dalam satu kelompok banyak maka keuntungan yang diterima juragan terbilang besar. Namun, dalam sistem perdagangan tidaklah dapat dipercaya bila juragan tidak menerima untung yang besar. Apa yang diperoleh juragan sebenarnya telah diperhitungkan untung dan ruginya, walaupun juragan mengungkapkan bahwa keuntungan yang diperoleh lebih kecil dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh dari setiap pedagang “nasi kucing”, namun keuntungan tersebut telah diperhitungkan tidak akan di bawah garis rugi. Hal ini dapat dipahami karena mana mungkin hubungan tersebut dapat berjalan begitu lama jika juragan tidak memperoleh keuntungan yang cukup. Keuntungan tersebut menurut juragan digunakan untuk memberi pinjaman pada saat mendesak, untuk menjamin kehidupan mereka seperti menyediakan makan setiap harinya, menyediakan tempat tinggal, dan membayar retribusi. Secara klise juragan menyatakan dalam istilah Jawa *tuna sathak bathi sanak*, yang artinya rugi harta tetapi mendapatkan banyak saudara, namun tetap saja juragan memperoleh keuntungan besar. Hanya, besarnya

keuntungan yang diperoleh juragan tidak terlalu dipermasalahkan oleh pedagang "nasi kucing". Mereka juga tidak merasa dirugikan sebab pedagang "nasi kucing" memperoleh kemudahan dalam hal pinjam-meminjam uang. Kemudahan ini tidak akan diperoleh melalui koperasi atau lembaga keuangan lainnya.

Pedagang "nasi kucing" menyatakan bahwa keuntungan terbesar diperoleh dari penjualan minuman seperti wedang jahe, teh, dan kopi. Keuntungan ini diperoleh karena air yang digunakan sebagai bahan pokok pembuat minuman tidak perlu dibeli. Pedagang "nasi kucing" mengungkapkan dalam semalam dapat menghasilkan keuntungan bersih antara Rp15.000,00 sampai Rp 20.000,00 bergantung ramai tidaknya pembeli. Besarnya keuntungan tersebut menjadikan mereka bertahan menjadi pedagang "nasi kucing". Faktor lain yang menjadikan pedagang "nasi kucing" bertahan dalam hubungan patron klien adalah risiko kegagalan usaha, seperti jatuh bangkrut, keuntungan tidak memadai, kesulitan mendapatkan lokasi usaha yang strategis karena itu tidak mau mandiri. Dengan demikian, apa yang semula diperhitungkan bahwa terjadi ketidakseimbangan keuntungan, ternyata bagi pihak-pihak yang terlibat dalam pola hubungan itu mempunyai penilaian sendiri-sendiri terhadap nilai barang yang mereka pertukarkan, semakin dibutuhkan barang atau jasa maka semakin tinggi pula nilai barang itu baginya. Bagi juragan,

kesetiaan, kejujuran, serta tenaga kerja yang dimiliki pedagang “nasi kucing” kliennya mempunyai nilai yang tinggi.

Sekalipun hubungan telah mereka jalin dengan baik, namun tidak tertutup kemungkinan putusnya hubungan. Pemutusan hubungan kerja dapat terjadi karena salah satu pihak dengan alasan tertentu tidak bersedia lagi menjalin hubungan. Hasil penelitian menunjukkan belum pernah terjadi pemutusan hubungan kerja dari pihak juragan. Dari pihak pedagang “nasi kucing” alasan yang paling menonjol putusnya hubungan kerja adalah karena telah dapat berdiri sendiri, kemudian mengajak rekan lain dari kampungnya. Hal itu berarti pedagang “nasi kucing” telah berhasil menjadi patron bagi klien yang lain. Walaupun telah terjadi pemutusan hubungan kerja dengan juragan, namun hubungan di luar pekerjaan masih mereka pelihara dengan baik.

Dalam rangka merekrut anak buah, juragan lebih suka mengambil dari desanya, dengan alasan sudah saling mengenal. Hal ini dilakukan berkaitan dengan rasa saling percaya, karena pada dasarnya pembentukan hubungan patron klien tidak sepenuhnya legal bahkan lebih banyak bersifat informal.

Ukuran juragan dapat dipercaya dilihat dari sikapnya yang cepat tanggap dan kesediaan untuk segera membantu setiap kesulitan yang dialami anak buahnya. Kepercayaan juragan secara nyata ditunjukkan pada saat pedagang “nasi kucing” membutuhkan

pinjaman uang. Pada saat transaksi berlangsung sampai pelunasan hutang, juragan tidak memerlukan saksi. Juragan juga tidak mensyaratkan barang atau surat-surat berharga sebagai agunan.

Kepercayaan juragan juga ditunjukkan pada aktivitas berjualan. Selain membawa barang dagangan dari juragan, pedagang "nasi kucing" bebas mendapat barang dagangan dari orang lain. Hal ini berarti bahwa juragan tidak membatasi keuntungan yang diperoleh pedagang "nasi kucing". Kepercayaan lain ditunjukkan dengan pemberian berbagai hadiah seperti uang, pakaian, dan makanan menjelang lebaran. Pemberian hadiah tersebut juga dimaksudkan untuk mempertahankan hubungan jangka panjang, untuk memikat hati, menghilangkan prasangka-prasangka jelek, dan rasa kurang puas.

Sementara itu, kepercayaan pedagang "nasi kucing" ditunjukkan dengan sikap jujur, loyalitas kerja yang tinggi, dan kepatuhan untuk melakukan pekerjaan untuk kepentingan keluarga juragan. Hal ini penting karena hubungan kerja yang terjalin bersifat sukarela, tanpa perjanjian tertulis seperti layaknya suatu perusahaan.

Terjadinya Hubungan Patron Klien pada Pedagang "Nasi Kucing"

Berkembangnya hubungan patron klien di kawasan Asia Tenggara menurut Scott (dalam Ahimsa, 1996: 36) disebabkan oleh

(1) Adanya ketimpangan mencolok dalam penguasaan atas kekayaan, status dan kekuasaan, mengingat hal ini sedikit banyak dianggap sah oleh mereka yang terlibat di dalamnya; (2) Tidak adanya pranata yang menjamin keamanan individu, baik yang menyangkut status maupun kekayaan; (3) Tidak dapat diandalkan ikatan kekerabatan saja sebagai sarana satu-satunya mencari perlindungan serta memajukan diri. Kondisi-kondisi yang dikemukakan Scott tersebut memang hadir di kalangan pedagang “nasi kucing”.

Ketimpangan Penguasaan Kekayaan, Status, dan Kekuasaan

Sebagai masyarakat pedagang, indikator utama adalah modal usaha. Modal dasar yang harus disiapkan untuk membuka usaha sebesar Rp 900.000,00. Modal tersebut digunakan untuk menyiapkan gerobak dorong, bangku, peralatan membuat minuman, tenda, sedangkan modal harian berkisar antara Rp 100.000,00 sampai Rp 150.000,00. Modal tersebut dirasakan sangat berat, mengingat latar belakang pedagang “nasi kucing” yang melakukan usaha di Kota Yogyakarta berasal dari golongan ekonomi lemah.

Pedagang “nasi kucing” sebagai bagian pedagang kaki lima sebenarnya telah mempunyai wadah yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan pinjaman modal usaha yaitu koperasi PPKL-Y

(Perkumpulan Pedagang Kaki Lima Yogyakarta). Namun, hasil penelitian menunjukkan pedagang "nasi kucing" enggan untuk menjadi anggota. Alasan utama mereka adalah jika telah menjadi anggota tidak secara langsung memperoleh fasilitas pinjaman, namun harus memenuhi persyaratan lain. Salah satu persyaratan yang dianggap berat adalah menyertakan aset usaha. Oleh karena itu, mereka yang telah menjadi anggota mengatakan bahwa keikutsertaannya lebih banyak disebabkan oleh desakan pemerintah.

Di sisi lain, pihak pengurus koperasi PPKL-Y mengatakan banyaknya pedagang "nasi kucing" yang belum menjadi anggota koperasi disebabkan oleh keterbatasan pihak koperasi untuk menjangkau pedagang "nasi kucing". Keterbatasan yang dimaksud adalah terbatasnya tenaga pengurus yang dimiliki pihak koperasi, sehingga belum mampu menjangkau pedagang "nasi kucing" yang kegiatannya relatif larut malam. Alasan lain adalah, karena sifat keanggotaan koperasi adalah sukarela maka kehendak untuk menjadi anggota diharapkan muncul dari kesadaran pedagang "nasi kucing" itu sendiri.

Sumber pinjaman lain dari pemerintah bersifat tidak komersial seperti modal leburan yang diperoleh dari keuntungan BUMN, dana dari kelompok jimbaran, KUK, modal ventura, dana IDT, JPS, Takesra atau Kukesra, ataupun dana bantuan pengusaha

desa atau pemerintah pusat yang bersifat hibah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari berbagai sumber dana tersebut pedagang “nasi kucing” belum pernah mendapatkan. Mereka baru mendengar beberapa nama sumber dana antara lain dana IDT dan JPS. Sepengetahuan mereka, dana tersebut banyak diberikan kepada pihak tertentu yang kondisi sosial ekonominya sudah baik. Menurut informasi pemerintah daerah dana bantuan tersebut telah disampaikan kepada masyarakat secara merata. Namun, merata yang dimaksud ternyata merata atas dusun dan kecamatan yang ada. Dasar pemerataan tersebut menyebabkan pihak yang seharusnya sudah tidak layak mendapat bantuan justru bisa memperoleh bantuan dan pihak yang sangat membutuhkan malah terlewatkan. Fenomena tersebut muncul karena masih kuatnya kultur patrimonial dalam masyarakat Jawa, yaitu dalam melaksanakan suatu program menganut sistem *model cetak biru*. Dalam model cetak biru, keputusan siapa yang diberi, di mana, kapan, dan bagaimana memberikannya telah ditentukan. Akibatnya, pemerataan yang seharusnya memperhatikan kepatutan warga miskin atau warga yang sangat membutuhkan bantuan menjadi harapan belaka. Oleh karena itu, untuk memperoleh pinjaman modal usaha yang paling mudah adalah melalui hubungan patron klien. Dalam hubungan patron klien proses peminjaman sangat mudah tidak melalui prosedur berbelit-belit.

Konsekuensi dari kemudahan ini pedagang "nasi kucing" membalasnya dengan berbagai kepatuhan untuk membantu di luar bidang perdagangan.

Ketidakamanan Fisik dan Sosial

Kondisi lain menurut Scott (dalam Ahimsa, 1996: 34) yang juga mendukung kehadiran hubungan patron klien adalah ketidakamanan fisik dan sosial di tengah kelangkaan komoditi penting yang diperlukan. Jalan terbaik bagi mereka adalah menempel atau bergantung kepada seseorang yang lebih berkuasa, yang lebih mampu melindungi atau memberi mereka segala sesuatu yang diperlukan.

Begitu juga kondisi yang dialami pedagang "nasi kucing". Suasana tidak aman baik fisik ataupun sosial akan dirasakan apabila kedatangan mereka tanpa bantuan kenalan, saudara, sahabat yang bersedia memberi jaminan fisik ataupun sosial. Pihak yang bersedia memberikan jaminan fisik dan sosial ini disebut sebagai patron. Di kalangan pedagang "nasi kucing" dikenal dengan sebutan juragan. Jaminan fisik dan sosial yang diberikan juragan adalah tempat tinggal, mengusahakan izin tinggal, memberi pekerjaan, dan menjamin kehidupan sehari-hari.

Jaminan Sosial dan Kelompok Kekerabatan

Berkenaan dengan peranan kelompok kekerabatan, situasi di Jawa, khususnya di daerah penelitian sesuai dengan temuan Scott (dalam Ahimsa, 1996: 36) di daerah Asia Tenggara pada umumnya yaitu tidak dapat diandalkan ikatan kekerabatan sebagai sarana satu-satunya mencari perlindungan serta mamajukan diri. Solidaritas kuat pada orang Jawa hanya menyangkut masalah upacara dan slametan, dan orang Jawa masih dapat mengharapkan bantuan dan perhatian dari para keluarga luasnya sedangkan dalam kehidupan ekonominya ia berdiri sendiri. Hanya keluarga inti atau keluarga luas terbatas yang tinggal bersamanya dalam rumah tangganya saja yang merupakan suatu kesatuan sosial yang masih dapat diandalkan untuk membantunya dalam aktivitas ekonomi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Warga kerabat di luar keluarga inti atau keluarga luas terbatas, tidak banyak artinya dalam kehidupan orang Jawa (Koentjaraningrat, 1994: 168). Oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, tiap-tiap keluarga inti benar-benar bertanggung jawab atas tercukupinya kebutuhan keluarganya. Makin bertambahnya kebutuhan ekonomi masa kini yang tidak dapat lagi dipenuhi oleh rumah tangganya sendiri, dan seiring dengan langkanya tanah dan tidak tersediannya tanah baru yang dapat dikerjakan sebagai lahan pertanian maka orang Jawa

makin bergantung kepada berbagai pranata lain dalam masyarakat. Salah satu pranata tersebut adalah hubungan patron klien.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian-uraian di atas, selanjutnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Terjadinya hubungan patron klien di kalangan pedagang "nasi kucing" dipengaruhi oleh pemilikan sumber daya untuk usaha, unit kekerabatan tidak dapat diandalkan untuk membantunya dalam aktivitas ekonomi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.
2. Meskipun terjadi hubungan patron klien, hal ini terjadi untuk sementara waktu, yaitu sampai klien potensial untuk mandiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Djatmikanto. (1987). "Sektor Informal di Kotamadya Yogyakarta". *Makalah Disampaikan dalam Lokakarya Sektor Informal*, PPSK, UGM, 22 Januari. Yogyakarta.
- Gumilar Rusliwa Soemantri. (1990). "Hubungan Patron Klien dalam Struktur Kegiatan Ekonomi Sektor Informal di Pasar Ciputat". *Jurnal Sosiologi*, Vol. I, Jakarta: FISIP UI.
- Harsya W Bachtiar. (1977). "Pengamatan Sebagai Suatu Metode" *dalam Metode-Metode Penelitian Masyarakat*. (Koentjaraningrat-ed). Jakarta: Gramedia.

- Ida Bagus Mantra. (1981). *Circular Mobility in Yogyakarta*. Transkrip untuk Australian National University.
- James C Scott. (1972). *Patron Client Politics and Change In South East Asia* (dalam Friends, Followers, and Factions, A Reader In Political Clientalism), diedit oleh Steffen W Schmidt., et.al. Berkeley Los Angeles, London: University of California Press.
- Koentjaraningrat. (1990). *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta: PT Gramedia.
- Lea Jelinek. (1978). *The Pondok System and Circular Migration*, dalam J.A.C. Machie (Editor). *The Life of Poor in Indonesia*. Clayton Victoria: Monash University.
- Legg Keith. (1983). *Patron Client and Politicism*. Institute of International Studies. Berkeley: University of California.
- Matthew B Miles; Huberman A Michael. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi. Jakarta: UI Press.
- Mubyarto. (1997). *Ekonomi Rakyat Program IDT dan Demokrasi Ekonomi*. Yogyakarta: Aditya Media dan P3PK UGM.
- Richard Robinson. (1984). *Sejarah Politik Orde Baru*, Terjemahan, Lembaga Studi Pembangunan, Jakarta.
- Setiawan Akhmad. (1998). *Perilaku Birokrasi dalam Paham Kekuasaan Jawa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.