

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kota merupakan tempat berlangsungnya kegiatan masyarakat yang berkaitan dengan jasa, perdagangan dan industri. Kota juga menjadi tempat bagi warga luar kota untuk datang ke kota demi kehidupan yang lebih baik. Akibatnya, pertumbuhan penduduk di perkotaan semakin tinggi dan padat. Keadaan ini mengakibatkan kurangnya lapangan pekerjaan khususnya di sektor formal, menyebabkan penduduk mencari alternatif pekerjaan lain, dan sektor informal menjadi alternatif penyediaan lapangan pekerjaan di perkotaan. Salah satu usaha di sektor informal adalah Pedagang Kaki Lima (PKL).<sup>1</sup> Perkotaan menjadi daya tarik yang menjanjikan, seperti kesempatan kerja dan pendidikan yang lebih baik. Dibandingkan pedesaan, kota lebih memberikan peluang untuk orang mendapatkan pekerjaan dengan upah yang menarik dan memiliki kemungkinan untuk melanjutkan pendidikan. Selain itu, kawasan perkotaan umumnya digunakan sebagai kawasan pemukiman, pusat kegiatan sosial, ekonomi, dan politik.

Orang pedesaan yang bermigrasi ke kota percaya bahwa daerah perkotaan adalah tempat yang mudah untuk menghasilkan uang dan dapat mengubah

---

<sup>1</sup> Jamaludin, A. N. (2015). *Sosiologi Perkotaan: Memahami Masyarakat Kota dan Problematikanya*. Jakarta: Pustaka Setia.

kehidupan yang lebih baik daripada bekerja di desa. Pada umumnya orang-orang yang berurbanisasi ke Jakarta, kalangan bawah (harta, pengetahuan, dan keterampilan) yang tidak memiliki kedudukan yang tinggi di desanya. Oleh karena itulah dengan adanya migrasi dari penduduk desa ke kota yang tanpa dibekali dengan kemampuan yang dibutuhkan di perkotaan terpaksa mereka bekerja menggunakan tenaganya seperti, pedagang, kuli bangunan, supir dan lain sebagainya.

Kesempatan kerja di kota tidak dapat menampung semua tenaga kerja dari pedesaan. Tidak sedikit orang yang tidak mendapatkan pekerjaan formal yang diharapkan. Pekerjaan di kota memerlukan pendidikan yang tinggi dan keahlian yang dapat bersaing. Dengan terbatasnya sektor formal untuk menampung tenaga kerja, membuat sektor informal menjadi salah satu alternatif pekerjaan di masyarakat. Melakukan usaha di sektor informal menjadi pilihan di masyarakat karena tidak memerlukan modal yang besar dan tidak membutuhkan pendidikan yang tinggi. Pekerjaan di sektor informal sebagian besar dilakukan oleh para pendatang. Untuk itu, pekerjaan sektor informal di wilayah Jakarta meningkat. Kegiatan formal dan informal penduduk yang bekerja dapat ditentukan menurut status pekerjaan mereka. Tenaga kerja tetap meliputi negara usaha yang dibantu oleh tenaga kerja tetap dan karyawan, dan selebihnya termasuk tenaga kerja informal. Identifikasi berdasarkan ini, maka pada Februari 2018 sebesar 67,17

persen (3.452 ribu orang) bekerja pada kegiatan formal dan sebesar 32,83 persen (1.687 ribu orang) bekerja pada kegiatan informal.<sup>2</sup>

Menurut ILO (*International Labour Organization*) yang dimaksud sektor informal adalah aktivitas-aktivitas ekonomi yang antara lain ditandai dengan mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumber daya lokal, usaha milik sendiri, operasinya dalam skala kecil, padat karya dan teknologinya bersifat adaptif, ketrampilan diperoleh dari luar sistem sekolah formal, dan tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif.<sup>3</sup> Dari penjelasan diatas berbagai pekerjaan dari sektor informal dapat dengan mudah ditemui di Jakarta. Jenis pekerjaan informal yang sering ditemui di Jakarta, seperti pedagang kaki lima, pedagang kelontong, pedagang asongan, pengemis, pengamen, dan sebagainya. Salah satu usaha sektor informal dalam bidang pedagang adalah penjaja makanan. Dengan modal yang tidak terlalu besar membuat bekerja sebagai penjaja makanan menjadi pilihan alternatif di masyarakat. Serta terbatasnya keahlian dan tingkat pendidikan yang dimiliki membuat bekerja sebagai pedagang keliling sebagai pilihan mereka.

Pada umumnya pedagang kaki lima yang berada di DKI Jakarta tersebar di berbagai tempat keramaian seperti perkantoran, pusat perdagangan, pasar, tempat wisata, sekolah, rumah sakit, tempat ibadah, perumahan dan pusat keramaian

---

<sup>2</sup> Munandar, A. I., Darjono, A. H., & Aprilasani, Z. (2019). *Pembangunan Berkelanjutan: Studi Kasus di Indonesia*. Bogor: Bypass.

<sup>3</sup> Yustika, Ahmad Erani. (2000). *Industrialisasi Pinggiran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

lainnya. Sebagian besar mereka cenderung tinggal di pemukiman padat perkotaan dengan cara menyewa berbarengan dengan pedagang lainnya. Produk-produk yang dijual sangat bermacam jenis, menyesuaikan dengan kapasitas modal masing-masing, seperti makanan dan minuman, rokok, buah-buahan, dan lain-lain. Biasanya, produk dijual harganya lebih rendah dari toko dan mal. Produk yang dijual dapat berasal dari olahan milik sendiri, industri rumahan, atau hasil industri manufaktur besar. Pedagang menjadi memiliki peran penting dalam penjualan produk kuliner atau minuman kemasan, meskipun mereka bukan merupakan bagian dari perusahaan.

Pedagang kaki lima dapat dianggap sebagai pedagang kecil yang bertindak sebagai penyalur barang dan jasa ekonomi dengan modal kecil, berjualan di tempat-tempat umum seperti pinggir jalan, taman, dan pasar. Kehadiran pedagang kaki lima sering dikaitkan dengan determinan sosial seperti pendapatan rendah, pekerjaan tidak tetap, pendidikan yang tidak memadai, kapasitas organisasi yang rendah dan ketidakpastian. Tetapi mereka tidak lepas dari persaingan bisnis, solidaritas sosial, dan jaringan sosial di antara mereka.<sup>4</sup> Oleh karena itu, mereka adalah orang yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang menggunakan tempat dan fasilitas umum seperti trotoar, tepi jalan umum, dan lain-lain, dalam menjalankan usahanya dengan modal yang kecil.

---

<sup>4</sup> Bukhari. (2017). Pedagang Kaki Lima (PKL) dan Jaringan Sosial: Suatu Analisis. Jurnal Sosiologi USK.

Pengertian tentang pedagang kaki lima hari demi hari terus berkembang sehingga membuat abstrak artinya. Mereka tidak hanya berdagang di atas trotoar, tapi di sekitar jalan, tempat parkir, alun-alun, taman, terminal, persimpangan, dan perumahan. Sistem keliling adalah salah satu cara pedagang kaki lima (PKL) dalam menjual dagangannya. Pedagang keliling merupakan pedagang yang menjual barang dagangannya secara keliling, keluar-masuk kampung dengan jalan kaki, naik sepeda motor, sepeda, dan gerobak. Tidak sulit menemukan pedagang yang berjualan keliling mereka biasanya menggunakan kendaraan, gerobak atau jalan kaki. Mereka bisa menjual sayuran, kue, es krim dan beberapa jenis makanan ringan lainnya. Biasanya mereka selalu berpindah-pindah, mencari tempat yang ramai untuk menjual dagangannya.

Pedagang keliling yang mudah ditemui di Jakarta salah satunya pedagang Pempek atau Empek-Empek. Pedagang Pempek ini berjualan menggunakan gerobak dan berkeliling di perumahan. Pedagang Pempek berjualan sehari-hari untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup. Pedagang Pempek yang berjualan biasanya dari pendatang yang mencari kerja, yang tidak mendapatkan kerja dikarenakan terbatasnya kemampuan mereka. Dalam berjualan pedagang Pempek terkadang tinggal bersama pedagang yang sejenis. Tempat tinggal pedagang Pempek biasanya terdapat ikatan asal-usul desa yang sama, biasanya tempat tinggal mereka ada di kampung-kampung kota. Dalam tempat tinggal tersebut biasanya ada seorang pemimpin yang memimpin bisnis/ usaha, sedangkan pedagang yang lain hanya mengikuti perintah.

Salah satu strategi adaptif untuk mengatasi kesulitan ekonomi yang dihadapi pedagang adalah dengan membangun hubungan sosial. Hubungan yang dimaksud adalah hubungan patron klien. Istilah “patron” berasal dari ungkapan bahasa Spanyol yang secara etimologi mengacu pada seseorang dengan kekuasaan, status, otoritas, dan pengaruh. Dan klien berarti “bawahan” atau seseorang yang diperintah. Selanjutnya model hubungan klien-patron merupakan aliansi dua kelompok masyarakat atau individu, baik yang tidak setara dalam status, kekuasaan, maupun pendapatan, sehingga menempatkan klien pada posisi yang lebih rendah (*inferior*) dan patron pada posisi yang menguntungkan atau kedudukan yang lebih tinggi (*superior*).<sup>5</sup> Pada hal ini patron memberikan proteksi perlindungan pada kliennya dan klien merespon dengan menyerahkan semua sumber daya kepada patron.

Dalam usaha Pempek ini memiliki dua kedudukan, pertama bos (patron) yang memiliki pengaruh besar dalam menjalankan usaha, seperti pemberian gerobak, Pempek, dan tempat tinggal. Kedua, penjaja pempek (klien) yang menjalankan kegiatan berdagang dengan berkeliling. Hubungan seperti Patron Klien ini memiliki hubungan sosial ekonomi yang terjadi di antara mereka yang bersifat timbal balik. Walaupun terkadang dalam hubungan ini terdapat hubungan yang timpang di antara mereka. Namun demikian hubungan antara keduanya dapat

---

<sup>5</sup> Satria, A. (2015). Pengantar Sosiologi Masyarakat Pesisir. Jakarta: Obor Buku, hal 38.

saling terjaga dan sama-sama memiliki kepercayaan dan saling membutuhkan satu sama lain, sehingga dapat berlangsung lama atau cenderung langgeng.

Berdasarkan paparan di atas peneliti ingin meneliti lebih dalam mengenai penjaja pempek yang memiliki pola hubungan Patron Klien yang khas karena sangat unik dan menarik. Dengan ini penelitian ingin melihat bagaimana hubungan yang terjalin antara bos (patron) dan penjaja pempek (klien) dalam memenuhi kebutuhan mereka dan dalam menjalankan bisnis usaha Pempek dalam masa pandemi. Serta mengkaji mengenai dinamika kehidupan sosial ekonomi yang terjadi pada masyarakat kecil yang berada dalam masyarakat perkotaan, khususnya kota Jakarta.

## 1.2 Rumusan Permasalahan Penelitian

Kesempatan kerja yang sulit di Jakarta membuat masyarakat yang bekerja di sektor informal. Salah satu sektor informal yang mudah ditemui adalah penjaja makanan. Pada umumnya penjaja yang dari luar Jakarta tinggal dan bekerja dalam satu bidang, salah satunya adalah penjaja pempek. Penjaja pempek menjajakan dagangannya dengan menggunakan gerobak dengan cara berkeliling kampung-kampung. Untuk dapat bertahan di Jakarta para penjaja ini mengatasi kesulitan ekonomi dengan menjalin hubungan sosial, yaitu patron klien. Hubungan patron klien adalah, hubungan yang memiliki perbedaan antara patron dan klien. Perbedaan tersebut bos memiliki modal sedangkan para penjaja pempek ini hanya memiliki tenaganya saja untuk berjualan pempek. Hubungan patron klien yang

terjadi di antara bos dan penjaja saling menguntungkan antara bos dan penjaja. Selain itu hubungan mereka tidak hanya terbatas ekonomi tetapi terdapat hubungan sosial di antara mereka, karena mereka sama-sama perantau dari luar Jakarta. Dengan hubungan patron klien ini para penjaja bisa mendapatkan pekerjaan di Jakarta dan masih bisa mengirim uang ke kampung halaman.

Berdasarkan dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Dinamika Patron Klien pada Usaha Kecil di Perkotaan dengan Studi Kasus Penjaja Pempek Keliling Matraman Jakarta Timur, maka dari itu berikut pertanyaan penelitian yang dapat dirumuskan:

1. Bagaimana pola hubungan patron klien pada bisnis Pempek di Matraman, Jakarta Timur?
2. Bagaimana penjaja pempek (klien) menghadapi kehidupan di Jakarta dan menghidupi keluarga di kampung halaman?

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk memaparkan dan menganalisis pola hubungan Patron Klien pada usaha Pempek di Matraman, Jakarta Timur.
2. Untuk memaparkan dan menganalisis usaha yang dilakukan oleh penjaja untuk menghadapi kehidupan di perkotaan dan menghidupi keluarga di kampung.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Berkaitan dengan tujuan di atas, adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini meliputi; Pertama, manfaat akademik adalah dapat menambah dan memperkaya ilmu sosiologi mengenai masalah-masalah sosial yang terjadi di masyarakat, khususnya mengenai hubungan klien-patron. Kedua, jika penelitian yang sama dilakukan di masa depan, dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan pengetahuan agar dapat disumbangkan untuk penelitian kedepannya.

#### 1.5 Tinjauan Pustaka Sejenis

Untuk membantu proses penelitian, peneliti menggunakan beberapa tinjauan penelitian lain yang telah dilakukan sebelumnya sebagai bahan acuan dalam penelitian tentang Patron Klien. Tinjauan penelitian sejenis yang peneliti ambil untuk membantu proses penelitian ini sebagai berikut. Hubungan Patron Klien dapat mudah ditemui di daerah pedesaan, yang masih berkaitan dengan alam langsung, seperti kehidupan petani, nelayan, dan peternak dan sebagainya. Tetapi tidak menutup kemungkinan hubungan Patron Klien dapat ditemui di perkotaan yang lebih kompleks, seperti pedagang kaki lima, buruh, pemulung, dan sebagainya.

**Tabel 1.1**  
**Kategorisasi Patron-Klien**

Fokus Kajian	Dinamika Patron Klien
Hubungan Patron Klien di Perkotaan	<p><b>(Kelompok I)</b> Melsa Angraini (2015) Fatwa Nurul Hakim (2016) Nur Indah Sari (2014)</p>
Hubungan Patron Klien di Desa	<p><b>(Kelompok II)</b> Afwina Imaniar dan Nugroho Trisnu Brata (2020) Kubangun Nur Aida (2020) Kukuh Lukiyanto (2018) Mukhammad Lazuardi Alwan (2020)</p>

(Sumber: Analisis Penulis, 2021)

#### **Kelompok Pertama**

Penelitian pertama ditulis oleh Melsa Angraini dalam jurnal nasional yang berjudul Hubungan Patron Klien Antara Pengepul Dengan Pemulung di Kota Pekanbaru.<sup>6</sup> Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis terbentuknya hubungan Patron Klien antara pengepul dengan pemulung di Kecamatan Tampan Kelurahan Tuah Karya. Dalam menentukan harga barang bekas sudah di tentukan oleh pengepul, melalui interaksi yang sudah mereka sudah bangun. Hubungan yang terjalin tidak dalam bentuk ekonomi saja, tetapi ketika mereka membeli dan menjual barang bekas, hubungan yang terjalin tampak akrab, dan interaksi mereka

<sup>6</sup> Angraini, M. (2015). Hubungan Patron Klien Antara Pengepul Dengan Pemulung Di Kota Pekanbaru. Jom FISIP.

bagaikan persahabatan yang menunjuk dalam interaksi Patron Klien. Korelasi yang terjalin juga didasari menggunakan adanya kepercayaan. Kepercayaan tidak muncul begitu saja, tetapi berasal dari proses interpersonal para aktor yang telah lama terlibat dalam perilaku ekonomi kolektif. Hubungan antara pemulung di Desa Tuah Karya Kota Pekanbaru merupakan hubungan antara dua orang yang berbeda status ekonominya, sehingga dengan sendirinya hubungan ini berkembang menjadi dua kelompok yang tidak setara.

Hasil penelitian yang dilakukan terdapat lima proses hubungan patron klien antara pengepul dengan pemulung. Pertama, proses Perkenalan dimana awal perkenalan pemulung dengan pengepul mulai. Pengepul barang bekas memiliki jarak rumah yang dekat dengan para pemulung, hal ini membuat interaksi mereka tidak sebatas kepentingan ekonomi. Kedua, hubungan keseharian, Hubungan mereka sehari-hari adalah saling membantu antara pemulung dan pengepul. Pemulung akan otomatis mengirimkan barang yang akan ditimbang ke lokasi dan pengumpul akan memberikan pinjaman jika diperlukan. Ketiga, dalam hubungan kerja pemulung mudah untuk meminta pinjaman kepada pengepul, karena pengepul memiliki rasa percaya kepada pemulung yang sudah lama memulung dengan pengepul. Pemulung juga tidak memaksa pemulung untuk melunasi hutangnya setiap kali menjual barang bekas, juga tidak mengambil untung dari barang bekas itu sendiri. Pengumpul menunggu kejujuran pemulung dan keterbukaannya kepada pengepul agar bisa mengerti.

Keempat, hubungan personal, hubungan ini bersifat langsung, komunikasi tatap muka langsung antara pemulung dan pengepul. Hubungan ini tidak hanya karena mengharapkan keuntungan semata, tetapi juga mengandung unsur emosional yang terkandung dalam hubungan pribadi tersebut. Kelima, adanya hubungan yang tidak seimbang antara pengepul dan pemulung, pengepul memiliki status sosial ekonomi yang lebih tinggi dari pemulung. Dalam hubungan yang terjalin selama ini, tidak pernah ada pertengkaran di antara mereka karena hubungan itu saling bergantung. Suatu hubungan yang terjalin disebut hubungan simbiosis yang saling menguntungkan, dimana kedua belah pihak diuntungkan.

Penelitian kedua ditulis oleh Fatwa Nurul Hakim dalam jurnal nasional yang berjudul Pola Patron Klien Pedagang Pasar Tradisional Dalam Peningkatan Kesejahteraan.<sup>7</sup> Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana pola hubungan Patron Klien yang terbentuk antar pedagang di pasar tradisional Windujenar Kota Surakarta. Peneliti meyakini keberadaan pasar tradisional Indonesia sebagai sumber pendapatan dan lapangan kerja memberikan kontribusi yang signifikan terhadap produk nasional. Peneliti tertarik dengan pola hubungan kerja yang terbentuk antara pedagang pasar tradisional. Pola hubungan kerja merupakan hal yang menarik karena bagi peneliti pola hubungan kerja erat kaitannya dengan kemajuan dan perkembangan usaha. Tanpa adanya hubungan kerja yang baik, maka kegiatan jual beli tidak akan berfungsi dan tidak

---

<sup>7</sup> Hakim, F. N. (2016). Pola Patron Klien Pedagang Pasar Tradisional Dalam Peningkatan Kesejahteraan. *Media Informasi Penelitian Kesejahteraan Sosial*, 71-78.

berkembang. Studi ini melihat pola hubungan kerja klien-patron yang terbentuk antara pedagang, yaitu antara pemilik kios dan petugas kios. Pola hubungan Patron Klien pada pasar tradisional ini sangat menarik, sebab pada hubungan Patron Klien terbentuk kerjasama antara pedagang yang sangat bermanfaat bagi kelangsungan pasar tradisional itu sendiri.

Hasil penelitian pedagang dan buruh bekerja sama, yang mengarah pada kegiatan sosial dan ekonomi sehari-hari. Masing-masing memiliki peran untuk saling menopang antara kebutuhan pedagang dan buruh. Dalam mempertahankan hubungan antara pedagang dengan buruh memerlukan solidaritas di antara mereka dan kepercayaan. Dalam hubungan patron klien, ada hubungan timbal balik antara keduanya, dan apa yang ditawarkan satu pihak dianggap berharga bagi pihak lain. Dalam hal ini, ada pertukaran yang menguntungkan antara keduanya. Dimana juragan memberikan pekerjaan kepada para pekerjanya sedangkan para penjaga membantu pekerjaan juragan dengan keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Hubungan sosial meliputi kegiatan sosial seperti gotong royong yang terjalin di antara mereka, ketika ada hajatan, pemakaman, dan sebagainya. Hubungan sosial merupakan bentuk solidaritas antara juragan dan buruh. Juragan membantu pekerjanya dengan jaminan sosial untuk memenuhi kebutuhan keluarga, begitupun sebaliknya apabila juragan (patron) mempunyai hajatan maka buruh akan datang menyediakan tenaganya untuk membantu. Hal ini sebagai wujud adanya hubungan interaksi sosial antar Patron Klien di luar hubungan kerja. Dibalik

hubungan juragan dan buruh mereka memiliki hubungan sosial yang luwes dan akrab.

Penelitian ketiga ditulis oleh Nur Indah Sari dalam Skripsi yang berjudul Hubungan Patron Klien Dalam Kelompok Pemulung.<sup>8</sup> Penelitian ini memiliki tujuan untuk memahami proses terbentuknya hubungan Patron Klien dalam kelompok pemulung dan menganalisa sejauh mana bentuk-bentuk hubungan Patron Klien yang terjadi dalam kelompok pemulung. Pada umumnya masyarakat urban di Jakarta adalah masyarakat kelas bawah atau miskin, mereka bekerja tergantung pada kondisi fisik mereka. Seperti, kuli bangunan, kuli supir dan lain sebagainya. Menjadi pemulung dapat dilakukan oleh orang-orang dari berbagai usia, pendidikan, suku, agama, jenis kelamin, dan kegiatan pemulung ini biasanya berlangsung di berbagai tempat seperti pasar, sekolah, pemukiman, toko, terminal, dan sebagainya. Kedudukan kalangan pemulung dalam penelitian ini memiliki beragam kedudukan seperti, ada yang mengatur segala urusan di suatu perlapakan (patron) dalam menjalankan usaha dan pemberian upah. Selain itu ada yang bertindak menjalankan kegiatan memulung dan mentaati segala perintah patron dalam mengatur usaha perlapakan (klien atau anggota kelompok).

Terbentuknya hubungan Patron Klien pada kelompok pemulung diawali dari ajakan si patron kepada klien (anak buahnya) yang menganggur. Anggota pada

---

<sup>8</sup>Nur Indah Sari. (2014). "Hubungan Patron Klien Dalam Kelompok Pemulung (Studi Kasus Kelompok Pemulung Kelurahan Jatinegara, Kecamatan Cakung, Jakarta Timur)". Skripsi. Jakarta. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah

kelompok ini sebagian besar berasal dari daerah Jawa Barat, Jawa Timur dan Jawa Tengah, meskipun berbeda-beda tidak membuat mereka merasa adanya terasingkan atau direndahkan. Hubungan patron klien pada kasus ini tidak berkaitan dengan kekerabatan atau dalam satu kampung, melainkan berdasarkan kekerabatan, kekerabatan. Unsur yang membentuk hubungan patron klien kelompok pemulung ini dengan patron adalah jaringan yang terjadi. Jaringan ini dibuat dengan bekerja sama dalam ikatan kelompok. Kolaborasi ini merupakan tindakan kolaboratif dan bertujuan untuk mencapai hasil yang diharapkan. Kolaborasi ditunjukkan dengan saling membantu dengan membersihkan dan membersihkan lapak. Kolaborasi bertujuan untuk membentuk dan mempererat ikatan kelompok. Kedua, ada hubungan kepercayaan antara dua pihak dalam jaringan. Baik klien maupun patron akan mendapat manfaat dari kepercayaan ini. Hak patron meliputi penerimaan barang pulungan, pembagian kerja. Klien menerima pinjaman dari patron, proteksi terhadap orang luar, dan menerima bayaran. Untuk kewajiban patron memberikan bayaran kepada klien sesuai pendapatan barang-barang pulungan, memberitahukan peraturan yang ada dan memberikan pinjaman dalam bentuk materi maupun bantuan dalam bentuk non-materi. Sedangkan kewajiban klien mematuhi peraturan yang ada dan menjual barang-barang yang diperoleh kepada patron.

### **Kelompok Kedua**

Penelitian pertama ditulis oleh Afwina Imaniar dan Nugroho Trisnu Brata dalam jurnal nasional yang berjudul Relasi Patron Klien di antara Tengkulak dan

Petani Salak dengan Dampak Sosialnya di Banjarnegara.<sup>9</sup> Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui relasi Patron Klien antara petani salak dan tengkulak di Desa Sigaluh dan mengetahui dampak sosial dari relasi Patron Klien antara petani salak dan tengkulak di Desa Sigaluh. Fenomena yang terjadi di Desa Sigaluh adalah banyak petani yang lebih memilih menjual hasil panennya kepada tengkulak desa. Hal ini disebabkan pengaruh tengkulak yang dipercaya masyarakat dan petani salak mengandalkan menjual hasil panennya kepada tengkulak. Keadaan seperti ini membuat pola hubungan yang saling menguntungkan antara petani salak dengan tengkulak. Petani tidak kesusahan dalam menjual hasil panennya ke pasaran karena sudah ada tengkulak yang siap untuk membeli hasil panen dan menjualkan hasil panen di pasaran. Selain itu, di pihak tengkulak juga tidak perlu mencari pelanggan. Hal ini berdampak pada keadaan sosial ekonomi masyarakat di Desa Sigaluh berjalan dengan baik karena warga yang menjadi petani salak mendapat jaminan oleh tengkulak, meskipun harga salak sedang turun. Akan tetapi petani salak tidak dapat mengendalikan harga salak karena semua telah ditentukan oleh tengkulak.

Desa Sigaluh Kecamatan Sigaluh Kabupaten Banjarnegara merupakan salah satu desa yang menjadikan perkebunan salak sebagai penghasilan utama bagi masyarakat. Luas wilayah kebun salak di Desa Sigaluh lebih luas daripada luas pemukiman, untuk wilayah kebun mencapai 60% sedangkan untuk pemukiman

---

<sup>9</sup> Imaniar, A. (2020). Relasi Patron Klien di antara Tengkulak dan Petani Salak dengan Dampak Sosialnya di Banjarnegara. *Solidarity*, 837-847.

40%. Untuk menjual hasil panennya terdapat beberapa faktor petani menjual salak kepada tengkulak. Pertama, faktor ekonomi petani salak bergantung pada pembeli yang membantu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Tengkulak di Desa Sigaluh memiliki peran yang begitu besar bagi petani salak. Kedua adalah faktor kebiasaan, petani salak memiliki kebiasaan dalam hal menjual hasil panen kepada tengkulak. Banyak dari petani yang sudah lama menjual hasil panennya sejak dari orang tuanya yang menjadi petani salak dan menjualnya ke keluarga juragan Diono (tengkulak). Ketiga faktor sosial, adanya unsur kekerabatan antara petani salak dengan juragan Diono juga menjadi penentu bagi petani menjual hasil panennya. Terakhir adalah faktor permainan harga, petani salak tidak dapat langsung menjual ke pasar karena bukan wilayah dari petani. Wilayah tersebut hanya dapat dimasuki oleh para tengkulak.

Dalam hubungan Patron Klien pada dasarnya dapat dilihat dari beberapa hal. Pertama adalah adanya ketidaksetaraan dalam pertukaran. Ketidaksetaraan karena adanya perbedaan dalam bentuk kekuasaan dan posisi patron yang lebih tinggi untuk dapat melindungi kliennya. Dalam hal ini, juragan Diono memiliki hal yang dibutuhkan oleh petani yaitu bantuan dalam bentuk proses jual beli hasil panen serta membutuhkan bantuan jika proses produksi mengalami kesulitan pembiayaan. Kedua, terdapat sifat tatap muka yang berarti antara petani salak dan tengkulak memiliki hubungan dengan rasa saling percaya. Sehingga antara petani salak dan juragan tidak saling curiga karena saling mengetahui. Ketiga, terdapat hubungan yang bersifat luwes dan meluas yang berarti hubungan antara petani

dengan tengkulak tidak hanya sekedar hubungan kerja. Hubungan yang bersifat luwes dan meluas ini akan membentuk hubungan kerabat. Dengan hubungan kerabat, petani salak tidak sungkan jika memerlukan bantuan begitupun sebaliknya. Scott menjelaskan bahwa petani- petani memiliki kewajiban untuk dapat memenuhi kebutuhan pokok diri sendiri dan keluarga dengan menjual hasil panen dengan harga berapa saja asal laku. Meskipun akhirnya petani merasa kurang dengan harga yang tidak sesuai keinginan namun karena kebutuhan yang mendesak serta kondisi dari buah salak yang harus segera dijual, petani berpasrah pada harga yang diterima nantinya.

Penelitian kedua ditulis oleh Kubangun Nur Aida dalam jurnal internasional yang berjudul *The Patron-Client Relationship Patterns In Siwa Lima Fishermen Community, Aru Islands District Maluku, Indonesia*.<sup>10</sup> Penelitian ini memiliki tujuan memahami dan menganalisis pola hubungan Patron Klien antara nelayan (pekerja) dan pemilik kapal. Nelayan Kepulauan Aru masih mengalami keterbatasan teknologi penangkapan sehingga wilayah operasional menjadi terbatas yang beroperasi di pesisir. Selain itu nelayan Kepulauan Aru masih kurang memiliki akses permodalan dan akses memasarkan hasil tangkapan. Struktur sosial masyarakat nelayan umumnya dicirikan oleh adanya ikatan patron klien yang kuat.

---

<sup>10</sup> Aida, K. N., dkk. (2020). *The Patron-Client Relationship Patterns In Siwa Lima Fishermen Community, Aru Islands District Maluku, Indonesia*. *International Journal Of Scientific & Technology Research*.

Hal ini merupakan konsekuensi dari kegiatan penangkapan ikan yang penuh dengan resiko dan ketidakpastian.

Dalam hasil penelitian dijelaskan sebagai masyarakat pesisir, nelayan memiliki sistem sosial untuk menentukan stratifikasi sosial berdasarkan kepemilikan sarana menangkap sendiri atau menangkap untuk orang lain, sistem sosial terlihat pada pola patron klien. Hubungan yang kuat antara patron dan klien dalam usaha perikanan terlihat dari awal, jika klien membutuhkan modal untuk memulai bisnis untuk berlayar, patron siap membantu memberikan modal berupa uang atau sarana produksi (perahu, alat tangkap, dan mesin). Praktek bagi hasil bagi nelayan terjadi berdasarkan adat dan belum menggunakan perjanjian tertulis antara nelayan buruh dan pemilik kapal. Pemilik Kapal mengharuskan nelayan untuk menjual hasil tangkapannya kepada pemilik kapal, apabila terdapat nelayan yang menjual hasil tangkapannya selain pemilik kapal maka hubungan kerjasama tersebut akan diputus. Pada umumnya apa yang dipertukarkan dalam hubungan patron klien berkaitan dengan kebutuhan masing-masing pihak. Patron menyediakan Klien dengan kebutuhan dasar untuk perlindungan, dan pinjaman. Sebaliknya, klien menyediakan ikan dan tenaga kerja.

Penelitian ketiga ditulis oleh Kukuh Lukiyanto dalam jurnal internasional yang berjudul *Patron-Client Relationship in Microenterprise Development as a Cultural Heritage in Modern Era*.<sup>11</sup> Penelitian ini melihat terbentuknya hubungan patron

---

<sup>11</sup> Lukiyanto, K. (2018). Patron-Client Relationship in Microenterprise Development as a Cultural Heritage in Modern Era. *Pertanika J. Soc. Sci. & Hum*, 155 - 162 .

klien yang dipengaruhi oleh risiko pekerjaan yang tinggi dengan pendapatan yang tidak stabil. Hubungan patron klien dianggap sebagai solusi paling efektif untuk menjamin pemenuhan kebutuhan ekonomi dan sosial masyarakat. Hubungan Patron Klien dalam komunitas peternak unggas tradisional merupakan inovasi sosial yang eksis dan bertahan meskipun muncul organisasi yang lebih modern. Kehadiran sistem patron-klien sangat penting karena ketidakpastian dalam mendapatkan hasil yang diinginkan dan modal yang dibutuhkan untuk produksi. Bagi masyarakat tradisional, hubungan patron klien merupakan alternatif yang dipandang lebih efektif dan efisien, dimana kedua belah pihak saling menguntungkan satu sama lain.

Dalam hasil penelitian di jelaskan pembangunan ekonomi lokal lebih efektif jika pengembangan masyarakat berfokus pada penciptaan lapangan kerja dan pendapatan bagi warga lokal. Dari 2.459 warga Desa Suruhwadang, jumlah petani seluruhnya lebih dari 1.400 orang, empat di antaranya adalah petani besar, biasa disebut juragan. Kesadaran untuk tumbuh bersama didorong oleh semangat saling membantu dan gotong royong berbasis budaya lokal. Saat petani pertama kali datang kepada juragan, mereka tidak datang sebagai mitra bisnis, melainkan dianggap sebagai teman yang bertukar pikiran terkait pertanian, selain itu juragan juga tidak berusaha menjadikan petani sebagai klien mereka. Apabila peternak tertarik untuk menjadi klien, juragan akan membimbing dan mengajari mereka. Dengan demikian, hubungan Patron Klien terbentuk secara sukarela.

Hubungan Patron Klien dibangun semata-mata untuk tujuan bisnis, untung rugi hanyalah bagian dari hubungan kerja. Juragan mendapatkan keuntungan dari selisih harga antara harga pakan dan harga telur. Juragan dapat membeli pakan dengan harga lebih murah dan menjual telur dengan harga lebih tinggi karena volume transaksi yang tinggi. Para peternak menikmati harga yang ditentukan oleh juragan. Hubungan juragan-peternak merupakan bentuk kemitraan yang dilatarbelakangi oleh budaya Jawa untuk saling membantu dan mengembangkan masyarakat daripada mengutamakan keuntungan. Menurut juragan klien lah yang mendapatkan lebih banyak manfaat dari hubungan Patron Klien. Aksesibilitas informasi yang diberikan oleh juragan membantu klien mengetahui harga pasar terkini. Oleh karena itu, juragan tidak bisa lagi menetapkan harga (misalnya harga telur) yang terlalu tinggi.

Penelitian keempat ditulis oleh Mukhammad Lazuardi Alwan dalam skripsi yang berjudul Pola Hubungan Patron Klien Pada Usaha Perikanan Tangkap di Pelabuhan Pasuruan Kota Pasuruan Jawa Timur.<sup>12</sup> Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dan menganalisis pola hubungan Patron Klien pada usaha perikanan serta melihat faktor yang menjadi pendukung dan penghambat hubungan Patron Klien. Salah satu strategi adaptasi untuk mengatasi kesulitan keuangan nelayan adalah dengan membangun hubungan sosial. Hubungan yang dimaksud

---

<sup>12</sup> Mukhammad Lazuardi Alwan. (2020). "Pola Hubungan Patron Klien Pada Usaha Perikanan Tangkap di Pelabuhan Pasuruan Kota Pasuruan Jawa Timur". Skripsi. Surabaya. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

adalah hubungan patron klien, hubungan antara dua orang dimana yang memiliki status yang lebih tinggi akan memberikan pengaruhnya kepada orang yang memiliki posisi lebih rendah. Tekanan ekonomi pada nelayan perlu diatasi dengan membangun hubungan pelanggan-pelanggan.

Pada Pelabuhan Pasuruan terdapat korelasi patron klien dan hubungan antara nakhoda dan nelayan sudah terjalin sejak lama. Penyebutan patron di Pelabuhan Pasuruan artinya juragan, juragan merupakan pemilik kapal dan orang yang memiliki banyak nelayan. Sedangkan klien pada Pelabuhan Pasuruan merupakan nelayan, nelayan artinya orang yang bekerja buat juragan agar menerima uang berasal akibat tangkapan ikan. Terbentuknya relasi patron klien berawal dari ajakan juragan kepada para nelayan yang membutuhkan pekerjaan. Nelayan juga membutuhkan pekerjaan ini, nelayan mencari dan meminta kepada juragan yang terlibat. Nelayan pada umumnya adalah masyarakat ekonomi rendah, miskin dan kurang mampu, serta hanya memiliki perahu dan alat tangkap dasar untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Hal ini sesuai dengan penuturan Scott (1983), yang menjelaskan bahwa merupakan ciri ikatan antara Patronase dan klien, salah satunya karena kepemilikan sumber daya ekonomi yang tidak seimbang.

Masalah yang muncul dalam hubungan Juragan dengan nelayan adalah masalah hutang. Juragan tetaplah orang dengan tingkat ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan dengan Klien, wajar saja apabila nelayan meminjam uang kepada juragan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Menggunakan hubungan yang terjalin diantara juragan dan nelayan terbentuk ikatan serta rasa tanggung jawab

dalam pekerjaan diantara mereka. Keadaan suatu korelasi kerja dilandaskan menggunakan rasa tulus tulus dan mampu saling mengerti satu sama lain. Juragan memiliki perekonomian yang lebih baik daripada nelayan, nelayan mengandalkan juragan untuk bekerja.

## 1.6 Kerangka Konseptual

### 1.6.1 Konseptualisasi Penjaja

Menurut Nugroho Pedagang Kaki Lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan.<sup>13</sup> Jumlah penjaja yang menjajakan makanan atau minuman cukup banyak dan mendominasi dibanding jenis usaha sektor informal lainnya. Para penjaja ini bekerja dengan cara membeli barang atau ikut orang lain dan kemudian menjual barang dagangannya kembali dengan mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya. Pada umumnya para penjaja tidak memiliki lokasi untuk berdagang yang tetap, artinya mereka tidak memiliki lokasi yang permanen tetapi mereka berjualan secara berkeliling atau menjajakan dagangannya di badan jalan atau trotoar.

Jenis usaha yang digelar oleh pedagang sektor informal ini berbagai macam, antara lain warung makan semi permanen, di kaki lima menjajakan makanan dengan menggunakan gerobak; warung kelontong dalam gerobak;

---

<sup>13</sup> Nugroho J. S. (2003). Perilaku Konsumen, Edisi Pertama. Prenada Media. Jakarta

menjual makanan dan minuman di tempat keramaian; berjualan mainan anak-anak; berjualan alat-alat kebutuhan pelengkap, bahkan beberapa bentuk permainan dan hiburan yang menghasilkan keuntungan.<sup>14</sup> Sektor informal sering dianggap sebagai penyebab kesemrawutan lalu lintas dan pencemaran lingkungan, seperti sampah. Di sisi lain keberadaan sektor informal membantu masyarakat dalam menyediakan lapangan pekerjaan, seperti menjadi pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima dapat menyediakan kebutuhan masyarakat di golongan bawah. Pedagang kaki lima dalam mempertahankan hidupnya mereka mencari nafkah yang sesuai dengan kekuatan dan kemampuan yang dimilikinya yang serba terbatas. Keterbatasan ini berbentuk tingkat pendidikan, kemampuan ekonomi atau modal, pengetahuan, dan sebagainya. Dengan begitu membuat masyarakat ekonomi lemah untuk bertahan hidup di kota besar memilih menjadi pedagang kaki lima untuk memenuhi kehidupan.

Para penjaja melakukan usahanya dengan menggunakan berbagai fasilitas komersial seperti gerobak dorong, roda minuman, kios, tenda, dan warung makan. Dalam pemilikan fasilitas untuk berdagang ada yang dimiliki sendiri dan dimiliki oleh orang lain. Penjaja makanan seperti pempek, siomay, bakso, batagor dan sebagainya, biasanya tidak memiliki

---

<sup>14</sup> Paulus Hariyono. (2007). Sosiologi Kota Untuk Arsitek. Jakarta. PT Bumi Aksara. 111

fasilitas untuk berdagang sendiri. Fasilitas itu milik bos, jadi mereka hanya bertanggung jawab atas pengoperasian dan penjualan produk mereka.

Pada umumnya penjualan dapat dibagi menjadi tiga, yaitu: penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi (titip-jual). Penjualan tunai artinya penjualan barang dengan menerima pembayaran kas atau secara tunai dari pelanggan di saat terjadinya penjualan. Penjualan kredit (cicilan) ialah penjualan yang dilakukan dengan cara pembeli melakukan pembayaran sebagian harga atas barang yang dibeli lalu sebagiannya lagi dibayarkan dengan cara angsuran atau cicilan yang sudah ditetapkan. Penjualan konsinyasi (titip jual) merupakan penjualan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain buat dijual kepada para konsumen.

Konsinyasi diartikan sebagai kegiatan penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijualkan dengan pembayaran kemudian (titip jual). Utoyo Widayat memberikan pengertian yang lebih lengkap mengenai penjualan konsinyasi, yaitu penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi.<sup>15</sup> Penjualan konsinyasi memiliki perbedaan dengan penjualan biasa. Pada penjualan biasa, umumnya hak milik dari barang telah berpindah tangan jika barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada penjualan

---

<sup>15</sup> Widayat, U. (1999). Akuntansi Keuangan Lanjutan: Ikhtisar Teori dan Soal. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. hal125.

konsinyasi hak milik barang tetap berada di tangan pemilik barang. Hak milik baru berpindah tangan jika barang telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya. Dalam perkembangannya, sistem penjualan konsinyasi banyak diterapkan oleh pelaku usaha kecil. Praktik penjualan konsinyasi juga diterapkan pada penjaja pempek di Matraman.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan terminologi penjaja sebagai pedagang kaki lima. Para penjaja ini hanya bermodalkan tenaga saja untuk menjajakan pempek. Untuk modal berdagang seperti gerobak, pempek, dan tempat tinggal sudah disiapkan oleh bos. Dalam penjual pempek di Matraman memiliki sistem titip jual (konsinyasi) antara penjaja pempek dan bos. Bos memiliki tugas untuk memproduksi pempek untuk dijual, sedangkan para penjaja memiliki tugas menjualkan pempek kepada konsumen. Para penjaja hanya menjajakan pempek yang telah diproduksi oleh bos, semua peralatan sudah disediakan oleh bos. Para penjaja ini memiliki kewajiban untuk menyetor hasil penjualan setiap harinya kepada bos ketika mereka pulang menjual pempek. Dengan demikian penulis lebih memilih menggunakan istilah penjaja dalam penyebutan subjek penelitian, dikarenakan para penjaja hanya menjajakan pempek sedangkan untuk modalnya dimiliki oleh bos.

### 1.6.2 Mekanisme Patron Klien Dalam Usaha Dagang Pempek

Menurut James C Scott hubungan patron klien adalah pertukaran hubungan antara kedua peran yang dapat dinyatakan sebagai kasus khusus dari ikatan yang melibatkan persahabatan instrumental dimana seorang individu dengan status sosial ekonominya yang lebih tinggi (patron) menggunakan pengaruh dan sumber dayanya untuk menyediakan perlindungan serta keuntungan-keuntungan bagi seseorang dengan status yang dianggapnya lebih rendah (klien). Klien kemudian membalasnya dengan memberi dukungan umum dan bantuan termasuk jasa pribadi kepada patronya. Sebagai pola pertukaran yang tersebar, seperti jasa dan barang yang dipertukarkan oleh patron dan klien mencerminkan kebutuhan yang timbul dan sumberdaya yang dimiliki oleh masing-masing pihak.<sup>16</sup> Menurut Koentjaraningrat Patron Klien merupakan pola hubungan yang didasarkan pada *principle of reciprocity* atau asas timbal balik. Ikatan ini merupakan salah satu strategi nafkah yang diterapkan dengan pemanfaatan modal sosial untuk bertahan hidup atau memperbaiki standar hidupnya. Dalam hubungan timbal balik tersebut tercermin dalam hubungan kerja keduanya.<sup>17</sup>

Scott menyatakan bahwa hubungan patron klien memiliki tiga karakteristik yang membedakan mereka dari hubungan sosial lainnya.

---

<sup>16</sup> Scott, J. C. (1993). *Perlawanan Kaum Petani*. Jakarta: Obor Buku. hal. 7-8

<sup>17</sup> Satria, A. (2015). *Pengantar Sosiologi Masyarakat Pesisir*. Jakarta: Obor Buku. hal 40

Karakteristik pertama adalah adanya ketidakseimbangan dalam pertukaran, yang terjadi karena patron dapat menyediakan produk dan layanan yang penting bagi klien. Tingkat kepatuhan yang diberikan klien kepada patron dilihat seberapa bergantung klien pada layanan patron. Ketidakseimbangan ini menciptakan rasa hutang atau kewajiban di pihak klien membalas kepada patron, selama pemberian patron dapat memenuhi kebutuhan dasar klien.<sup>18</sup> Ciri kedua adalah sifat tatap muka, pola timbal balik yang berkelanjutan yang membangun dan memperkuat ikatan Patron Klien sering kali menciptakan kepercayaan diantara mereka. Hubungan timbal balik di antara mereka didukung oleh nilai-nilai dari komunitas. Masing masing pihak mengandalkan penuh dalam kepercayaan, karena dalam hubungan ini tidak dengan perjanjian yang tertulis. Akan tetapi hubungan ini bersifat instrumental, maksudnya hubungan ini masih memperhitungkan untung rugi, namun di antara mereka masih menggunakan perasaan.<sup>19</sup> Ciri ketiga adalah sifatnya luwes dan meluas. Dalam hal ini memiliki hubungan multipleks mencakup berbagai pertukaran potensial. Patron bisa saja meminta bantuan kepada klien seperti meminta bantuan mempersiapkan pernikahan, memenangkan kampanye pemilihan, mencari tahu apa yang saingan lakukan, dan sebagainya. Sedangkan klien dekat kepada patron

---

<sup>18</sup> Scott, J. C. (1972). Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia. *The American Political Science Review*. Vol. 66, No. 1. Hal 93-94

<sup>19</sup> Ibid, James C. Scott, Hal 94-95

untuk membantu membayar uang sekolah putranya, mendapatkan makanan atau obat ketika sakit, dan sebagainya. Dengan kata lain, hubungan tersebut dapat digunakan oleh kedua belah pihak untuk berbagai tujuan, serta untuk jaminan sosial mereka.<sup>20</sup>

Hubungan patron-klien yang ada di masyarakat berkaitan dengan hubungan khusus yang merupakan hubungan pribadi yang mengandung keakraban dan hubungan yang berdasarkan atas asas saling menguntungkan. Sekalipun hubungan patron klien terbangun bukan karena atas dasar paksaan, tetapi hubungan ini tetap tidak seimbang. Melihat hubungan patron klien sebagai kenyataan yang terbentuk atas dasar ketidaksetaraan dan sifat fleksibilitas yang tersebar sebagai sebuah sistem pertukaran pribadi. Dalam pertukaran ini ada arus patron ke klien dan klien ke patron. Arus pertukaran patron ke klien, mencakup penghidupan subsistensi dasar, jaminan, perlindungan, dan jasa kolektif. Sedangkan, arus dari klien ke patron sulit untuk digolongkan. Karena klien merupakan “orangnya” patron, yang menyediakan tenaga dan keahliannya untuk patron. Klien pada umumnya menyediakan tenaga dan keahlian untuk kepentingan patron.<sup>21</sup>

Hubungan patron klien dapat juga dilihat pada hubungan sosial ekonomi antara bos dan penjaja pempek. Hubungan yang terjalin antara bos

---

<sup>20</sup> Ibid, James C. Scott, hal 95

<sup>21</sup> Ibid, James C. Scott, hal 10

dan penjaja berjalan di setiap aktivitas. Hubungan semakin kuat karena penjaja sangat tergantung dengan bos dalam memasok Pempek dan meminjam uang untuk keperluan sehari-hari. Hubungan sosial yang terjalin antara bos dan penjaja sangat dekat yang dapat menguntungkan kedua pihak antara bos dan penjaja. Keuntungan yang didapatkan oleh penjaja dalam menjalin hubungan dengan bos, penjaja mendapat pekerjaan yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya serta penjaja dapat meminjam uang kepada bos dalam keadaan mendesak. Sedangkan bos mendapatkan keuntungan dari penjualan Pempek yang dilakukan oleh para penjajanya. Hubungan antara bos dan penjaja pempek, sebenarnya adalah hubungan antara majikan dan buruh. Bos dalam hal ini adalah pemilik usaha Pempek atau majikan, dan buruhnya adalah para penjaja yang menjajakan Pempek hasil produksi dari bos pemilik Pempek.

### 1.6.3 Pola Subsistensi Penjaja

Snel dan Staring menjelaskan bahwa strategi bertahan hidup adalah serangkaian tindakan yang dipilih secara sadar oleh individu atau keluarga yang miskin secara sosial ekonomi. Tindakan ini dilakukan untuk membatasi pengeluaran atau mendapatkan penghasilan tambahan untuk memenuhi keperluan hidup. Cara individu atau rumah tangga dalam menyusun strategi bertahan hidup sangat dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, nilai, sistem kepercayaan, dan jaringan sosial yang

dipilih, termasuk keahlian dalam memobilisasi sumber-sumber daya yang ada, tingkat keterampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan, status gender dan motivasi pribadi.<sup>22</sup> Dengan strategi ini individu berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain atau mengurangi pengeluaran melalui pengurangan kualitas barang dan jasa.

Sedangkan menurut Edi Suharto Strategi bertahan adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan berbagai metode untuk mengatasi berbagai masalah dalam kehidupan. Strategi adaptasi adalah upaya atau tindakan terencana yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Strategi pemecahan masalah ini pada dasarnya adalah kemampuan semua anggota keluarga untuk mengelola semua sumber daya mereka.<sup>23</sup>

Etika subsistensi salah satu teori yang dikemukakan James C. Scott tentang prinsip “dahulukan selamat: ekonomi subsistensi”. Petani mengutamakan menanam tanaman kebutuhan untuk dikonsumsi. Keselamatan keluarga adalah yang utama daripada memperoleh keuntungan. Petani harus bekerja dengan lahan yang sedikit dan bekerja berjam-jam untuk mempertahankan hidupnya. Dalam konsep mekanisme bertahan yang

---

<sup>22</sup> Resmi Setia. (2005). Gali Tutup Lubang Itu Biasa : Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan dari Waktu ke Waktu. Bandung : Yayasan Akatiga, hal 5-6.

<sup>23</sup>Suharto, E. (2009). Membangun masyarakat memberdayakan rakyat . Bandung: Refika Aditama, hlm 29

dipopulerkan oleh James C. Scott, bahwa ada tiga cara yang dilakukan masyarakat untuk bertahan hidup pada masa sulit, yaitu:<sup>24</sup>

1. Menghemat pengeluaran dengan makan hanya sekali sehari dan beralih ke makanan berkualitas lebih rendah. Scott mengatakan penghematan pengeluaran dapat disebut mengencangkan ikat pinggang.
2. Kegiatan swadaya, termasuk pemanfaatan mata pencaharian alternatif yaitu berjualan usaha kecil-kecilan, bekerja sebagai tukang, bekerja sebagai pekerja lepas, atau berpindah daerah untuk mencari pekerjaan.
3. Meminta bantuan dari jejaring sosial seperti kerabat dan memanfaatkan perlindungan dari patron. Ikatan yang terjalin antara patron dan klien merupakan bentuk asuransi bagi petani. Patron berdasarkan definisinya adalah orang yang dapat membantu kliennya. Patron dalam kehidupan petani adalah pemilik modal yang dapat membantu petani dalam kesulitan keuangan.<sup>25</sup>

Studi ini mengadaptasi penelitian Scott tentang cara bertahan hidup. Namun, dalam konteks penelitian ini, penulis tidak membahas petani seperti yang dijelaskan Scott. Peneliti menggunakan penjaja pempek sebagai subjek penelitian. Jika dilihat terdapat perbedaan antara subjek penelitian Scott dan yang dipilih oleh penulis. Namun penulis memahami adanya persamaan

---

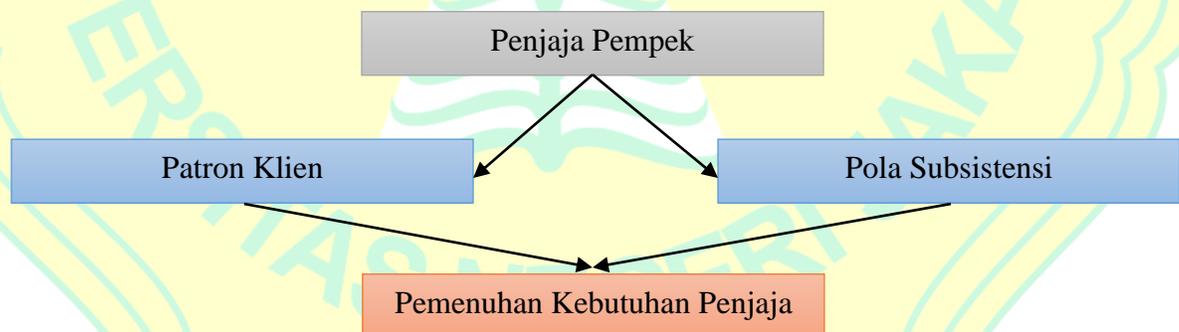
<sup>24</sup>Scott, J. (1981). *Moral Ekonomi Petani*. Jakarta: LP3ES. hlm. 40

<sup>25</sup> Ibid., hlm. 40

antara petani dengan penjaja pempek dalam mempertahankan hidupnya. Para penjaja pempek juga menggunakan mekanisme bertahan yang diungkapkan oleh Scott. Walaupun terdapat perbedaan subjek antara petani dan penjaja pempek, tetapi mereka memiliki kesamaan dalam menjalin hubungan sosial yaitu dengan menggunakan patron klien. Hubungan patron klien yang dialami oleh para penjaja pempek membuat mereka mendapatkan pekerjaan di Jakarta. Dengan itu para penjaja pempek ini dapat mempertahankan hidupnya di Jakarta dan masih bisa mengirim uang ke kampung halamannya masing-masing. Para penjaja harus dapat mengatur subsistensi agar mereka masih bisa dapat mengirim uang ke kampung halaman dengan konsisten.

**Skema 1.1**

**Hubungan Antara Konsep**



(Sumber: Analisis Penulis, 2021)

### 1.7 Metode Penelitian

Untuk memudahkan proses pengumpulan dan analisis data, peneliti dalam mengumpulkan data melalui wawancara mendalam, pengamatan, dan penelusuran

data sekunder. Pada tahap awal, penulis menganalisis dan rekonstruksi data yang penulis miliki dengan berbincang dengan penjaja saat membeli Pempek. Selain itu, terdapat pula data yang penulis peroleh dari sumber sekunder, seperti jurnal, buku, dan dari internet yang penulis peroleh. Data-data ini kemudian dianalisis dan direkonstruksi sebagai tahap awal menulis kerangka bab dua, walaupun informasi yang didapat masih belum lengkap dan detail.

Pada bulan Maret 2021 peneliti melakukan wawancara mendalam dengan bos dan penjaja di kontrakan mereka. Wawancara yang pertama kali ini untuk melengkapi data-data untuk di bab dua. Pada bab dua yang difokuskan pada konteks komunitas penjaja Pempek di kampung Kota Jakarta, yang membahas mengenai konteks sosio-spasial penjaja Pempek di Mataraman, situasi penjaja Pempek di komunitas RW 03 Matraman, gambaran sistem usaha dan penjualan Pempek, dan di akhir dengan profil informan bos dan penjaja. Begitu pula untuk bab tiga dimulai dengan mencari data sekunder dari buku-buku referensi dan di internet, kemudian dilengkapi dengan data-data primer melalui wawancara mendalam pada September 2021. Pada bab tiga difokuskan pada dinamika Patron Klien. Pada bab tiga membahas mengenai pembagian kerja antara bos dan penjaja, keamanan ekonomi yang membahas mengenai penghasilan dan pinjaman, personalisasi hubungan bisnis, dan moral ekonomi. Dalam wawancara kedua peneliti, sekaligus melengkapi data-data yang masih kurang dalam wawancara pertama yang dilakukan pada Bulan Maret. Selanjutnya peneliti melakukan

wawancara dengan penjaja ketika membeli Pempek atau saat selesai jumatan. Kegiatan pengumpulan data diatas berhasil menggali informasi detail tentang aktivitas dan hubungan kerja yang dilakukan oleh bos maupun penjaja. Informasi detil ini mampu mengisi kerangka tulisan pada bab 2 dan bab 3.

#### 1.7.1 Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan sebuah bagian yang sangat penting dalam suatu penelitian. Subjek penelitian adalah narasumber atau sumber data dan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti untuk mengetahui permasalahan yang dibahas dalam penelitian. Informan atau narasumber adalah orang yang mengetahui dan bersedia memberikan informasi tentang data yang ingin didapat oleh peneliti serta tentunya berkaitan dengan permasalahan pada penelitian yang dilakukan.<sup>26</sup> Peneliti menentukan beberapa narasumber atau informan yang terdiri dari 5 informan kunci yang terdiri dari penjaja Pempek dan bos atau pemilik usaha sebagai patron.

#### 1.7.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Menurut Sukmadinata, memilih lokasi bertepatan dengan persatuan unit, bagian, kelompok dan tempat di mana orang-orang terlibat di dalam aktivitas atau perihal yang ingin diteliti.<sup>27</sup> Lokasi penelitian ini dilakukan di kontrakan yang sebagai tempat tinggal bos dan para penjaja pempek yaitu di

---

<sup>26</sup> Idrus, M. (2009). Metode Penelitian Ilmu Sosial. Yogyakarta: Erlangga., hlm. 91

<sup>27</sup> Rukajat, A. (2018). Pendekatan Penelitian Kualitatif. Sleman: deepublish

Jalan Kesatrian X RT 11 RW 03 Kelurahan Kebon Manggis Matraman Jakarta Timur. Penelitian dilakukan mulai dari April 2021 hingga Desember 2021.

### 1.7.3 Peran Peneliti

Peneliti dalam penelitian ini memiliki peran sebagai pelaku dari penelitian. Peneliti berupaya mencari informasi tentang dinamika patron klien yang terjadi pada usaha kecil di perkotaan. Peneliti melakukan pengamatan secara langsung dengan terjun ke lapangan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan secara nyata dan maksimal sehingga peneliti dapat mengetahui lebih dalam bagaimana hubungan patron klien yang terjadi. Selain itu peneliti berperan sebagai merencanakan, mengumpulkan, dan menganalisis data sehingga menghasilkan suatu temuan penelitian.

### 1.7.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

#### 1.7.4.1 Observasi

Untuk mendapatkan data dalam penelitian, peneliti harus melakukan studi lapangan. Hal ini sangat penting dilakukan untuk melihat kondisi secara langsung di lapangan. Pengumpulan data observasi bagi peneliti cukup penting untuk mengamati informan yang berkaitan dengan permasalahan penelitian yang dibahas. Observasi merupakan sebuah langkah yang memperhatikan dan

mencatat tingkah laku dan aktivitas individu yang terlibat dalam situs penelitian dan rekaman pengamatan.<sup>28</sup> Observasi yang dilakukan oleh peneliti dilakukan secara langsung dengan melakukan kunjungan ke kontrakan atau tempat tinggal Pempek serta melakukan pengamatan suasana dan kondisi tempat tinggal sekaligus tempat produksi Pempek tersebut. Selain itu peneliti juga melakukan pengamatan kepada para penjaja dalam melakukan persiapan sebelum menjajakan dagangan seperti membersihkan gerobak, mengecek kondisi roda, menata dagangan Pempek dan segala keperluan bumbu dan peralatan masak/ penggorengan Pempek di gerobak.

#### 1.7.4.2 Wawancara

Wawancara mendalam dilakukan dengan informan yang relevan untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan oleh penulis. Wawancara dilakukan sebagai pengumpulan data primer untuk penelitian ini. Teknik wawancara dapat dilakukan dengan 2 orang atau lebih tergantung kebutuhan peneliti untuk mendapatkan informasi. Dengan melakukan wawancara penulis dapat menggali informasi yang lebih luas dan mendalam. Maka dari itu teknik wawancara dalam penelitian ini merupakan teknik pengumpulan data

---

<sup>28</sup>Creswell, J. W. (2009). *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed* (Edisi Ketiga). London: Sage Publication ltd., hlm. 293

yang sangat penting dalam mengetahui dinamika patron klien pada usaha pempek. Wawancara dilakukan kepada para penjaja Pempek yang terdiri dari patron atau bos, penjaja Pempek atau klien yang merupakan bawahan atau penjaja yang akan menjajakan dagangan dari bos Pempek. Wawancara dilakukan di rumah kontrakan atau saat peneliti membeli Pempek yang dijajakan penjual saat berkeliling kampung menjajakan Pempeknnya.

#### 1.7.4.3 Studi Pustaka dan Dokumentasi

Dalam hal ini, penulis mencari referensi dari penelitian sebelumnya, seperti jurnal terkait penelitian, makalah, disertasi, tesis, dan buku. Melakukan penelitian kepustakaan untuk memahami topik penelitian. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan menggunakan dokumen ini adalah dengan mengambil data yang diperoleh melalui foto. Dokumentasi berperan dalam menampilkan pelaku di lapangan sebagai data pendukung.

#### 1.7.5 Triangulasi Data

Triangulasi data dilakukan oleh penulis dengan melakukan perbandingan informasi yang didapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan informan di lapangan melalui observasi langsung. Selain itu penulis juga melakukan perbandingan informasi agar dapat dipastikan bahwa data

yang didapatkan dari informan dapat dipastikan kebenaran dan keakuratannya. Dalam penelitian ini proses triangulasi dilakukan dengan melakukan wawancara dari dua bagian yaitu patron dan klien. Dari patron peneliti melakukan wawancara kepada tangan kanan bos. Tangan kanan bos ini bekerja sebagai bos ketika Kang Sholihin sedang pulang kampung. Sedangkan dari klien peneliti mewawancarai penjaja yang sudah bekerja lebih dari lima tahun. Dengan dilakukannya triangulasi tersebut, maka diharapkan data yang diperoleh dari informan utama merupakan data yang akurat dan sesuai dengan kebenaran dan keabsahannya

### 1.8 Sistematika Penulisan

Penulisan hasil penelitian ini dibagi menjadi tiga kategori sederhana, yaitu diantaranya ialah Pendahuluan, Isi, dan Penutup. Ketiga kategori tersebut ditampilkan dalam lima bab yang terbagi menjadi satu bab Pendahuluan, tiga bab Isi, dan satu bab Penutup atau kesimpulan. Pembagian kedalam tiga kategori sederhana dan lima bab ini dimaksudkan agar dapat memudahkan para pembaca.

### BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini peneliti sekaligus penulis memaparkan permasalahan penelitian, tujuan penelitian, tinjauan pustaka, teknik-teknik dan metode yang peneliti serta penulis lakukan. Dalam bab ini juga penulis memasukan kerangka konsep yang berisikan konsep-konsep yang relevan dengan penelitian. Bab ini juga

berisikan berbagai informasi mengenai lokasi penelitian, waktu penelitian, dan subjek yang dijadikan topik utama dalam penelitian kali ini.

## **BAB II KOMUNITAS PENJAJA PEMPEK DI KAMPUNG KOTA JAKARTA**

Pada bab ini peneliti bermaksud memaparkan gambaran umum mengenai penjaja kaki lima Pempek yang menjadi subjek utama penelitian. Terdiri dari Konteks sosio-spasial penjaja Pempek di Matraman, kemudian dilanjutkan dengan menggambarkan situasi penjaja Pempek dan memberi gambaran mengenai sistem usaha dan penjualan Pempek serta ditutup dengan profil informan yang terdiri dari bos dan penjaja hal ini dilakukan agar dapat memberikan gambaran yang jelas kepada para pembaca.

## **BAB III DINAMIKA PATRON KLIEN**

Pada bab III ini penulis akan memaparkan dinamika antara bos dan penjaja dalam menjalankan usaha pempek. Dalam hubungan patron klien terdapat pertukaran yaitu adari patron ke klien dan sebaliknya. Pertukaran patron ke klien, mencakup Penghidupan subsistensi dasar, jaminan, perlindungan, dan jasa kolektif. Pada bab III ini di jelaskan pada patron klien perspektif bos yang berisikan mengelola usaha, menyediakan barang dagangan dan menjaga loyalitas, mencari anak buah baru, dan personalisasi hubungan bisnis. Sedangkan, arus dari klien ke patron yang menyediakan tenaga dan keahliannya untuk patron. Pada bab ini di jelaskan pada patron klien perspektif penjaja yang berisikan tentang keamanan ekonomi, personalisasi hubungan bisnis, dan subsistensi penjaja pempek.

#### BAB IV STRATEGI MAKSIMALISASI REMITANSI PENJAJA PEMPEK

Pada bab IV ini penulis membahas upaya yang dilakukan oleh para penjaja dalam maksimalisasi remitansi. Pada sub bab pertama menjelaskan mengenai ikatan sosial senasib sepenanggungan di antara penjaja, dengan ikatan yang mereka bangun mereka dapat memberikan semangat satu sama lain dan tolong menolong di antara mereka. Pada sub bab kedua membahas mengenai maksimalisasi remitansi, pada sub bab ini para penjaja memiliki rasa tanggung jawab untuk memberikan nafkah ke keluarganya di kampung halaman. Para penjaja hidup di Jakarta dengan hemat agar mereka bisa mengirimkan uang ke kampung halaman. Pada sub bab terakhir membahas mengenai pentingnya patron klien bagi penjaja pempek di perantauan, dengan menjalain hubungan patron klien para penjaja dapat memiliki pekerjaan di Jakarta, berkerja sebagai penjaja pempek dapat mencukupi kebutuhan mereka dan keluarga di kampung.

#### BAB V PENUTUP

Bab penutup merupakan bagian terakhir penelitian yang merupakan bagian akhir dari penulisan. Pada bab ini peneliti membuat sistematika dari rekomendasi penelitian dengan lebih terperinci dan terstruktur. Bagian terakhir adalah pembuatan kesimpulan dari setiap proses penelitian. Kesimpulan yang dipaparkan merupakan jawaban dari keseluruhan penelitian namun dalam bentuk yang lebih sederhana. Peneliti juga merumuskan beberapa saran untuk berbagai pihak yang dapat digunakan dalam pengambilan kebijakan atau untuk penelitian lanjutan