

BROKERAGE DALAM POLITIK LOKAL: KARAKTERISTIK PATRON-KLIEN WILAYAH ABANGAN PADA PILKADA KABUPATEN BLITAR TAHUN 2020

Dyah Ayu Widyarini¹

Article history: Received: 5 December 2022, Accepted: 18 December 2022,
Published: 19 December

Abstract: This article analyzes the patterns of relations held by brokers in areas that have an *abangan* culture. The broker in this study is *botoh* who acts as an intermediary between candidates and prospective voters in the 2020 Blitar Regency Pilkada (Regional Elections). The theory used is the contemporary patron-client theory proposed by James C. Scott, which aims to explore the patron-client characteristics possessed by *botoh* in Blitar Regency.

Purpose: This study aims to understand the characteristics of patron-client relationship patterns found in the *abangan* region of Blitar Regency. In the Pilkada held in 2020, there is a relationship formed between candidate pairs, *botoh*, and clients. The relationship was formed because of the opportunities for benefits obtained by each party.

Design/Methodology/Approach Descriptive qualitative research methods and in-depth interviews for information gathering can explain the patron-client characteristics of *botoh*.

Findings: This study shows that *botoh* in *abangan* areas have seven characteristics, those are (1) short-term relationship span with candidates but long-term relationship span with their subordinates, (2) profit-based relationship pattern with both candidates and subordinates, (3) specialized influence on patrons and clients who have interests, (4) has a modern managed resource base, (5) minimal control over local resources, (6)

¹ Pascasarjana Ilmu Politik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia | ayuwidyarini9@gmail.com

botoh and his men are one of the community groups in Blitar Regency, (7) *botoh* has a dense relationship with patrons and clients who have similar characteristics.

Originality/Value: This research focuses on understanding the characteristics of patron-client relationship patterns found in the *abangan* region of Blitar Regency.

Keywords: *abangan*, *botoh*, patron-client, Pilkada

Paper Type: Article-Research

Pendahuluan

Partai politik dalam suatu negara demokrasi berfungsi sebagai penerjemah nilai serta kepentingan masyarakat menggunakan proses *bottom-up*. Artinya, partai politik melakukan pendesakan kepada pemerintah atas solusi untuk mengatasi permasalahan masyarakat. Selain menjadi sarana komunikasi, partai politik juga bertugas untuk merekrut, mendidik, dan mengawasi kader yang kompeten untuk menduduki kursi di parlemen (Meyer 2012). Lalu, pada proses elektoral, partai politik memiliki tanggung jawab sebagai mesin politik bagi kader yang dicalonkan (Razaqtiar 2016). Tugasnya adalah membuat strategi kemenangan yang tepat di tengah keterbatasan sumber daya (Schroder 2013). Tidak hanya itu, sebagai mesin politik, partai politik juga harus memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang tersedia agar dapat memberikan dampak yang besar, terutama dukungan suara dari masyarakat (Nichter 2008). Dengan demikian, dibutuhkan jaringan yang memiliki pengetahuan tentang kondisi masyarakat pada suatu wilayah yang menjadi sasaran kampanye untuk menjadi basis massa (Stokes 2005).

Jaringan dari luar partai politik tersebut adalah broker, yang berfungsi sebagai perantara antara kandidat dengan pemilih sehingga pendistribusian sumber daya dapat merata (Noor 2007). Cara kerja broker adalah memobilisasi massa baik secara langsung kepada masyarakat maupun melalui jaringan yang

dimilikinya, dengan menggunakan uang maupun pengaruh dari eksistensi diri yang dimiliki (Aspinall and Sukmajati 2015). Sebagai contoh, di Thailand terdapat *chao pho* atau 'bapak pelindung' yang dikenal sebagai broker dalam ekonomi dan politik (Agustino and Yusoff 2010). Dalam politik, *chao pho* memiliki jaringan kuat dalam jajaran elit politik lokal serta disegani karena kemampuannya mengendalikan masyarakat melalui aparatur koersifnya. Posisi *chao pho* yang strategis karena pengaruh dan pengikut yang dimilikinya, tidak jarang membuat elit politik yang mengikuti kontestasi elektoral meminta bantuan untuk melakukan mobilisasi massa dengan imbalan tertentu.

Di Indonesia, fenomena broker dalam politik telah ada sejak era Orde Lama, yakni pada pemilu legislatif 1955. Broker dalam hal ini digambarkan sebagai tokoh masyarakat yang memiliki eksistensi pada wilayah tempat dia tinggal (Muhtadi 2013). Pada Pilkada di Kudus pada tahun 2018, yang berperan sebagai broker adalah *botoh* yang mampu memberikan kemenangan pada pasangan Muhammad Tamzil-Hartopo, meskipun Muhammad Tamzil merupakan mantan narapidana korupsi (Hartati, Nafisa, and Hidayanti 2019). *Botoh* pada Pilkada juga terdapat di Tulungagung tahun 2013, dimana pasangan Syahri Mulyo-Maryoto Birowo tidak mendapatkan rekomendasi dari DPP PDIP, sehingga memanfaatkan *botoh* untuk memenangkan Pilkada (Hergianasari 2016). Pada Pilkada di Tangerang Selatan tahun 2010, *botoh* tidak memiliki relasi langsung dengan kandidat, namun keberadaannya dimanfaatkan oleh tim pemenangan dengan terus dipancing persaingannya agar tetap menjagokan calon sesuai dengan arahan tim pemenangan (Fauzi 2017).

Pola relasi antara kandidat, broker, dan klien pada suatu wilayah memiliki perbedaan apabila dibandingkan dengan wilayah lain. Hal ini dikarenakan, setiap wilayah memiliki karakteristiknya masing-masing sesuai dengan budaya masyarakatnya. Clifford Geertz membagi karakteristik wilayah di

Jawa menjadi tiga tipe, yakni santri, abangan, dan priyayi (Geertz 1983). Masyarakat santri didefinisikan sebagai masyarakat yang lebih menekankan aspek agama, terutama agama Islam, sedangkan abangan didefinisikan sebagai masyarakat yang melakukan tradisi keagamaan melalui *slametan* yang kental dengan kepercayaan kepada roh halus, dan masyarakat priyayi merupakan perwakilan dari aristokrasi Jawa yang terpusat pada sumber-sumber simbolis, seperti agama, filsafat, seni, dan ilmu.

Karakteristik masyarakat yang berorientasi abangan tidak memiliki pola relasi yang terbatas pada kategorisasi kognitif maupun psikologis, sehingga bersifat lintas kelas yang tidak hanya untuk satu golongan atau kelompok tertentu, melainkan terbuka bagi segala lapisan penduduk dan profesi (Permana 2010). Beragamnya tipe masyarakat pada wilayah abangan, menyebabkan tidak adanya pemusatan dominasi oleh satu elit lokal, sehingga pada kontestasi elektoral, kandidat menjalin relasi secara bercabang agar mampu meraih dukungan secara maksimal.

Kabupaten Blitar dikategorikan sebagai wilayah dengan budaya abangan karena merupakan salah satu basis daerah mataraman yang kehidupan masyarakatnya dipengaruhi oleh filosofi kehidupan Jawa dengan pemikiran yang dipengaruhi oleh pemikiran tradisional Jawa, keyakinan Hindu atau Budha, ajaran filosofis India, dan sufisme Islam. Pada dasarnya, wilayah Mataraman dipengaruhi oleh kelompok abangan yang sangat kuat, yakni agama, terutama Islam, tidak penting dalam kehidupan ruang publik dan sosial politik, sehingga masyarakatnya lebih terbuka terhadap ideologi politik lainnya yang dominan (Fuad 2019).

Kabupaten Blitar, didominasi oleh PDIP yang memiliki keterikatan dan keterkaitan dengan ideologi marhaenisme. Dominasi PDIP terbukti dengan diperolehnya jabatan Bupati Kabupaten Blitar maupun Wakil Bupati Kabupaten Blitar oleh

kader PDIP pada dua periode terakhir, yakni periode 2011-2016 dan periode 2016-2021. Namun Pilkada Kabupaten Blitar yang diselenggarakan tahun 2020, dimenangkan oleh pasangan kandidat yang merupakan kader dari PKB. Fenomena ini dapat terjadi dikarenakan pasangan kandidat tersebut menggunakan *botoh* sebagai strategi pemenangannya.

Konsep patronase dan klientelisme digunakan untuk menjelaskan karakteristik pola relasi antara kandidat dengan broker maupun antara broker dengan kliennya. Shefter (1977) mengartikan patronase sebagai pembagian keuntungan dari politisi kepada pemilih atau pegiat kampanye dalam rangka mendapatkan dukungan politik dari mereka (Pratama 2017). James C. Scott, membagi karakter patron-klien menjadi dua, yakni patron-klien tradisional dan patron-klien kontemporer (Scott 1972). Pada patron-klien kontemporer terdapat tujuh variabel yang menjadi pisau analisis. *Pertama*, durasi relasi, dimana patron-klien kontemporer memiliki durasi relasi yang bersifat jangka pendek. *Kedua*, keseimbangan instrumental, yakni pola relasi patron-klien kontemporer didasarkan pada kepentingan masing-masing pihak dalam upaya memperoleh keuntungan.

Ketiga, ruang lingkup pertukaran, yakni patron kontemporer memiliki pengaruh yang terspesialisasi pada bidang-bidang tertentu, sehingga hanya dapat dirasakan oleh klien yang memiliki kepentingan dengan patron tersebut. *Keempat*, basis sumber daya, yakni patron kontemporer memiliki sumber materi yang tidak hanya berasal dari wilayah lokal patron tersebut tinggal, serta memiliki sistem pengelolaan sumber daya yang modern. *Kelima*, kontrol terhadap sumber daya lokal, dimana patron kontemporer minim dalam memiliki kontrol terhadap sumber daya lokal. *Keenam*, yakni perbedaan pada suatu kelompok, yakni patron-klien kontemporer memiliki keanekaragaman dengan berbagai tujuan yang berbeda, sehingga cenderung bersifat jangka pendek. *Ketujuh*, kepadatan pola relasi,

yakni patron-klien kontemporer cenderung mengurangi universalitas dalam menjalin relasi karena didasarkan pada kepentingan masing-masing pihak.

Penelitian ini difokuskan untuk memahami karakteristik pola relasi patron-klien yang terdapat di wilayah abangan yakni Kabupaten Blitar. Pada Pilkada yang diselenggarakan ada tahun 2020, terdapat jalinan relasi yang terbentuk antara pasangan kandidat, *botoh*, dan klien. Relasi tersebut terbentuk karena adanya peluang keuntungan yang diperoleh masing-masing pihak.

Metode

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif, karena merupakan metode yang menggunakan latar belakang alamiah dan naturalistik guna menafsirkan fenomena yang terjadi (Moleong 2014). Penentuan informan dalam penelitian, menggunakan teknik *snowball* yang dimulai dengan informan kunci. Informan kunci tersebut adalah seseorang yang memiliki pemahaman terkait fenomena yang menjadi topik penelitian. Melalui informan kunci, akan ditemui informasi terkait informan lain, sehingga pencarian informasi di lapangan dapat terus dilakukan guna melengkapi data penelitian (Sugiyono 2016). Pengumpulan informasi sebagai data penelitian menggunakan wawancara mendalam (*in-depth interview*) yang dilakukan dengan informan sehingga dapat memahami fenomena yang terjadi di lapangan secara mendalam.

Pembahasan dan Temuan

Pilkada yang dilaksanakan di Kabupaten Blitar tahun 2020, merupakan fenomena yang menarik. Hal ini dikarenakan, Pilkada tersebut dimenangkan oleh pasangan kandidat Rini Syarifah - Santoso yang diusung oleh PKB dan didukung oleh PKS, mengalahkan pasangan kandidat petahana, Rijanto-Marhaenis Urip Widodo yang diusung oleh PDIP dan didukung oleh Partai Golkar, Partai Nasdem, Partai Demokrat, Partai Gerindra, dan

PPP. Pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso berhasil memperoleh 58.8% suara masyarakat Kabupaten Blitar, sedangkan pasangan kandidat Rijanto-Marhaenis Urip Widodo memperoleh 41.2% suara, padahal Kabupaten Blitar merupakan wilayah yang didominasi oleh PDIP.

Kemenangan yang diperoleh pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, dikarenakan adanya keterlibatan *botoh* dalam upaya pemenangannya. *Botoh*, dikenal sebagai sosok pejudi yang sering kali melakukan pertarungan pada pertandingan dengan memberikan dukungan kepada jagoannya. Dukungan tersebut memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan materi melalui kekalahan *botoh* lain yang memberikan dukungan kepada jagoan lawan. Perjudian juga dilakukan oleh *botoh* pada pertandingan politik, dimana *botoh* juga akan berupaya untuk memenangkan pasangan kandidat yang menjadi jagoannya.

Keberadaan *botoh* pada pertandingan politik telah menjadi fenomena yang umum terjadi, sehingga dimanfaatkan oleh pasangan kandidat sebagai strategi dalam upaya kemenangan dengan memberikan imbalan berupa materi. *Botoh* menjadi perantara antara pasangan kandidat dengan calon pemilih, hal ini dikarenakan, tim pemenangan dari partai politik yang dimiliki oleh pasangan kandidat tidak lagi mendapatkan kepercayaan dari kalangan masyarakat. Sehingga dibutuhkan sosok *botoh* yang memiliki kedekatan serta pengetahuan terkait masyarakat pada suatu wilayah yang menjadi sasaran perolehan dukungan.

Digunakannya *botoh* sebagai strategi kemenangan oleh pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, dikarenakan pasangan kandidat tersebut bersaing dengan pasangan kandidat petahana yang diusung oleh partai dominan di Kabupaten Blitar.

“Saya mendengar kalau pasangan Rini Syarifah-Santoso menggunakan jasa *botoh* untuk melakukan

kampanye. Karena memang Pak Rijanto dan Pak Marhaen ini petahana, dan sama-sama dari PDIP. Dan PDIP sendiri memang partai yang dominan di Kabupaten Blitar” (Adhe Daru Pangkahila, Tim Pemenangan Pasangan Rijanto-Marhaenis Urip Widodo)

Botoh memiliki peranan yang penting dalam upaya pemenangan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, karena tidak banyak masyarakat Kabupaten Blitar yang mengenal pasangan kandidat tersebut. *Botoh* di Kabupaten Blitar digambarkan sebagai sosok patron yang memiliki jaringan anak buah, serta memiliki pengetahuan terkait kondisi masyarakat yang tinggal di Kabupaten Blitar. Tugas *botoh* sebagai perantara adalah melakukan survei, pendistribusian uang, serta melakukan penyebaran isu kepada masyarakat. Melalui tugas yang dilakukan oleh *botoh*, maka *botoh* memperoleh imbalan berupa materi dari pasangan kandidat yang menggunakan jasanya.

“Ya memang pasangan Rini Syarifah-Santoso ini membutuhkan sosok *botoh*. Karena kalau dilihat dari kondisi wilayahnya, Kabupaten Blitar ini sudah didominasi oleh PDIP, dan rivalnya juga petahana, yang periode sebelumnya merupakan calon tunggal.” (Supriyanto, Tim Pemenangan Pasangan Rini Syarifah-Santoso)

Survei yang dilakukan oleh *botoh*, bertujuan untuk mencari informasi tentang sentimen masyarakat terhadap pasangan kandidat yang bertanding pada Pilkada. Melalui hasil survei yang telah diperoleh, tim pemenangan kandidat dapat menyusun strategi untuk memenangkan pertandingan politik. Pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, hasil survei yang dilakukan oleh *botoh* menyatakan bahwa, pasangan kandidat Rijanto-Marhaenis Urip Widodo memiliki eksistensi yang lebih kuat dari pada pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, karena pasangan

kandidat Rijanto–Marhaenis Urip Widodo merupakan petahana serta kader dari PDIP.

“Waktu Pilkada kemarin memang saya melakukan pengamatan ya mbak, semacam survey, tapi ya hasilnya tidak banyak masyarakat yang kenal dengan Mak Rini maupun Santoso. Jadinya ya mau tidak mau, harus menggunakan uang untuk membeli suara masyarakat.” (Yoni Adi Sasmito, *botoh* di Kabupaten Blitar)

Lemahnya eksistensi pasangan kandidat Rini Syarifah–Santoso pada masyarakat Kabupaten Blitar, membuat pasangan kandidat tersebut menggunakan strategi *vote buying*. Strategi tersebut dianggap sebagai strategi yang tepat karena sebagian besar masyarakat di Kabupaten Blitar merupakan masyarakat dengan status perekonomian menengah ke bawah. Proses pendistribusian uang kepada calon pemilih, tidak dilakukan oleh tim pemenang kandidat, melainkan dilakukan oleh *botoh*, karena dianggap lebih memahami kondisi masyarakat, sehingga pendistribusian uang dapat tepat sasaran. Uang yang didistribusikan kepada calon pemilih memiliki nominal yang bervariasi yakni antara Rp.100.000 sampai dengan Rp.150.000. Strategi pendistribusian uang kepada calon pemilih adalah *door to door* yang dilakukan oleh para anak buah *botoh* yang tersebar di berbagai wilayah Kabupaten Blitar. Syarat bagi calon pemilih yang ingin menerima uang adalah dengan memberikan salinan dari KTP (Kartu Tanda Penduduk) sebagai data bagi *botoh*, yang diserahkan sebagai laporan kepada tim pemenang kandidat.

“Yang membagikan uang kepada masyarakat ya dari pihak *botoh* mbak, karena selain alasan keamanan pasangan kandidat, juga karena *botoh* ini kan lebih paham medan di lapangan ya. Yang penting ada data-datanya, siapa saja yang terima uangnya dan berapa nominal uang yang diterima, itu sudah cukup”

(Supriyanto, Tim Pemenangan Pasangan Rini Syarifah-Santoso)

Selain menggunakan strategi *vote buying*, pasangan Rini Syarifah-Santoso juga menggunakan penyebaran isu. Isu yang dibangun adalah tentang sosok perempuan yang dianggap lebih memahami kondisi masyarakat, sehingga Kabupaten Blitar membutuhkan sosok perempuan sebagai pemimpin yang baru karena bupati dan wakil bupati periode sebelumnya dianggap hanya memiliki tujuan untuk melanggengkan kekuasaan, karena merupakan kader dari PDIP yang merupakan partai dominan di Kabupaten Blitar. Penyebaran isu dilakukan oleh *botoh* beserta anak buahnya dengan metode dari mulut ke mulut. Sasaran dari penyebaran isu adalah kalangan perempuan yang aktif dalam kegiatan masyarakat, seperti *istighosah* atau PKK (Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga), hal ini dikarenakan penyebaran isu kepada perempuan memiliki proses yang lebih cepat.

“Strategi pemenangan itu, kalau cuma bagi-bagikan uang, itu kurang mbak. Kalau strategi Mak Rini dan wakilnya kemarin ada penggiringan isu juga. Isu yang digiring itu katanya Kabupaten Blitar butuh sosok perempuan yang lebih memahami kesulitan yang dialami masyarakat, terus juga ada isu lain, katanya bupati dan wakil bupati yang sebelumnya hanya peduli dengan kekuasaan saja.” (Yoni Adi Sasmito, *botoh* di Kabupaten Blitar)

Strategi yang digunakan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso terbukti tepat sasaran, sehingga dapat mengantarkan pasangan kandidat tersebut untuk meraih kemenangan pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020 dengan perolehan suara sebanyak 365.315 suara atau 58.8%. Relasi yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, *botoh*, dan anak buah *botoh* tidak terlepas dari pola patron-klien dengan

karakteristiknya yang dipengaruhi oleh budaya dari wilayah tersebut, yakni budaya abangan.

Durasi Relasi

Patron-klien kontemporer menurut James. C Scott memiliki durasi relasi yang bersifat jangka pendek. Pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, *botoh* yang bekerja sama dengan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, memiliki relasi yang bersifat jangka pendek. Pernyataan tersebut dapat dibuktikan dengan tidak adanya kerja sama yang terjalin antara kedua belah pihak sebelum Pilkada diselenggarakan. Kerja sama yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* juga terputus setelah pasangan kandidat tersebut memenangkan Pilkada, serta *botoh* yang telah menerima imbalan berupa materi karena telah berkontribusi dalam upaya kemenangan.

“Saya mengenal pasangan kandidat Mak Rini-Santoso ya ketika Pilkada Kabupaten Blitar akan dilaksanakan. Tiba-tiba ada salah satu orangnya Mak Rini yang mendatangi saya ke rumah untuk mengajak kerja sama. Mereka butuh bantuan saya, karena katanya saya ini lebih paham lapangan. Ya itu sih memang ya, karena saya sendiri asli dari Kabupaten Blitar. Akhirnya kerja sama saya terima, karena penawarannya juga memberikan keuntungan buat saya. Tapi ya gitu, setelah Pilkada selesai, pasangan Mak Rini-Santoso menang, saya juga sudah dapat imbalan, sekarang sudah tidak pernah ada hubungan lagi.” (Yoni Adi Sasmito, *botoh* di Kabupaten Blitar)

Pendeknya durasi relasi yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* juga dikarenakan sosok *botoh* yang membawa sentimen negatif, yakni dikenal sebagai pejudi. Sentimen yang dimiliki oleh *botoh* bertentangan dengan karakteristik partai politik yang mengusung dan mendukung pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, yakni PKB dan PKS yang mengadopsi nilai-nilai keislaman. Digunakannya

botoh sebagai strategi pemenangan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso adalah bentuk dari penyesuaian karakteristik masyarakat Kabupaten Blitar sebagai wilayah abangan.

“Sebenarnya, kenapa kita memilih untuk bekerja sama dengan *botoh*, ya karena di wilayah abangan seperti Kabupaten Blitar ini, yang paling banyak muncul ya kalangan *botoh*, dan memang selama saya melakukan pengamatan di Kabupaten Blitar, *botoh* ini punya banyak keunggulan yang tidak dimiliki oleh tim pemenangan yang dimiliki kandidat. Seperti contohnya, *botoh* ini punya banyak anak buah, *botoh* juga bisa melakukan survei sentimen masyarakat, *botoh* juga mau menjadi pendistribusi uang ke masyarakat, dan *botoh* ini juga handal dalam penyebaran isu-isu. Tapi, untuk bekerja sama dengan *botoh* ini memang harus hati-hati, dan untuk meminimalisir resiko, kami lebih memilih untuk mengakhiri kerja sama ketika Pilkada selesai dilaksanakan.” (Supriyanto, Tim Pemenangan Rini Syarifah-Santoso)

Meskipun relasi yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* memiliki durasi relasi yang bersifat jangka pendek, hal ini berbeda dengan durasi relasi yang terjalin antara *botoh* dengan anak buahnya. Kerja sama antara *botoh* dengan anak buahnya, dipengaruhi oleh kedekatan secara personal, yang dapat menghasilkan durasi relasi bersifat jangka panjang dan jangka pendek. Jangka panjangnya relasi yang terjalin antara *botoh* dengan anak buahnya disebabkan oleh persamaan lokasi wilayah tempat tinggal. Sebelum Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020 diselenggarakan, *botoh* telah memiliki kerja sama dengan anak buahnya dan berlanjut hingga Pilkada tersebut selesai dilaksanakan.

“Hubungan saya dengan mas Yoni sebenarnya sudah dari lama. Karena memang mas Yoni ini punya

banyak proyek yang menghasilkan uang. Saya sendiri sudah ikut banyak proyeknya mas Yoni, mulai dari tambak pasir, terus kontraktor pembangunan pabrik di luar kota, Pilkada 2020 kemarin, dan masih banyak lagi. Sampai sekarang pun, saya masih menggantungkan diri ke mas Yoni terkait pekerjaan.” (Heru Susanto, anak buah botoh)

Pendeknya durasi relasi yang terjalin antara *botoh* dengan anak buahnya disebabkan oleh tidak adanya kedekatan secara personal. Pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, *botoh* membutuhkan banyak anak buah untuk mengerjakan tugas di lapangan, sehingga *botoh* tidak hanya merekrut anak buah dari wilayah Kabupaten Blitar, melainkan juga dari luar wilayah tersebut. Relasi antara *botoh* dengan anak buahnya yang berasal dari luar wilayah Kabupaten Blitar hanya terjalin ketika Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020 dilaksanakan, sehingga tidak ada riwayat kerja sama sebelumnya. Relasi tersebut juga terputus ketika kedua belah pihak telah memperoleh keuntungannya, dimana *botoh* membutuhkan tenaga dari anak buah, serta anak buah yang membutuhkan imbalan materi atas tenaga yang telah diberikan selama Pilkada terselenggara.

“Selama Pilkada kemarin memang banyak ya mbak saya butuh anak buah, karena memang jangkauan wilayahnya itu luas. Selain saya merekrut anak buah saya yang biasanya sudah bekerja dengan saya, saya juga merekrut anak buah dari luar Kabupaten Blitar. Biasanya itu ya kenalannya para anak buah saya, terus diajak kerja sama saya. Tapi yang dari luar wilayah seperti itu, banyak yang saya tidak kenal, jadi ya setelah Pilkada selesai, pekerjaan juga selesai, mereka sudah tidak berhubungan dengan saya lagi, yang awet ikut dengan saya ini ya yang memang sudah ikut dengan saya lama.” (Yoni Adi Sasmito, botoh di Kabupaten Blitar)

Keseimbangan Instrumental

Relasi patron-klien kontemporer didasarkan pada keseimbangan instrumental, yakni mengutamakan keuntungan dari pada kedekatan secara personal. Kerja sama yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* didasarkan pada kepentingan masing-masing pihak untuk mendapatkan keuntungan. Pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso memiliki kepentingan untuk memenangkan pertandingan politik pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, sedangkan *botoh* memiliki kepentingan untuk mendapatkan keuntungan materi.

Bentuk keuntungan yang diperoleh pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso melalui kerja sama dengan *botoh*, adalah jaminan yang diberikan oleh *botoh* untuk membantu pasangan kandidat tersebut memperoleh kemenangan. Jaminan yang diberikan, didasarkan pada pengamatan yang dilakukan yang dilakukan oleh *botoh*, serta strategi yang dirancang melalui pengamatan tersebut. Strategi yang dirancang oleh *botoh* terbukti dapat mengantarkan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso memperoleh kemenangan pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020.

“Meminta bantuan kepada botoh pada Pilkada kemarin, tentu sudah melewati pertimbangan yang matang ya mbak, tidak asal memperkerjakan orang. Karena tujuan kita ini kan jelas, ingin menang Pilkada, dengan kondisi kandidat kita ini memang kurang dikenal oleh masyarakat Kabupaten Blitar, dan lawannya pun petahana dari partai dominan. Jadi, kerja sama dengan botoh ini pertimbangannya ya kita ini cari untung, untung dari mana? Ya dari pengetahuan botoh tentang wilayah, jaringan anak buahnya, strateginya yang jitu seperti apa. Gitu mbak, jadi tim sukses ini tugasnya lebih ringan, dan tinggal

kasih imbalan saja kepada botoh.” (Supriyanto, Tim Pemenangan Rini Syarifah-Santoso)

Kerja sama yang dijalin dengan *botoh* terbukti memberikan keuntungan bagi pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso sehingga dapat mengalahkan pasangan petahana Rijanto-Marhaenis Urip Widodo yang diusung oleh partai dominan. Pola relasi yang didasarkan pada keuntungan juga mendapatkan afirmasi dari pihak *botoh*. Diterimanya tawaran kerja sama dari pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso oleh *botoh* dikarenakan imbalan yang lebih besar dari pada imbalan yang ditawarkan oleh pasangan kandidat Rijanto-Marhaenis Urip Widodo.

“Waktu itu kenapa saya terima tawarannya Mak Rini-Santoso, ya karena tawarannya lebih menguntungkan. Soalnya mbak, timnya pak Rijanto-Marhaen juga ada yang mendatangi saya, tapi ya gitu, tawaran imbalannya itu kecil mbak, dan seperti tidak niat begitu. Ya mungkin karena petahana dan dari PDIP juga.” (Yoni Adi Sasmito, botoh di Kabupaten Blitar)

Pasangan kandidat Rijanto-Marhaenis Urip Widodo membutuhkan sosok *botoh* sebagai perantara kepada masyarakat sebagai calon pemilih. Kondisi demikian memberikan afirmasi bahwa keberadaan *botoh* pada agenda kontestasi elektoral dapat memberikan keuntungan bagi kandidat. Tidak terjalinnya kerja sama antara pasangan kandidat Rijanto-Marhaenis Urip Widodo dengan *botoh* dikarenakan imbalan yang ditawarkan tidak lebih banyak dari pada imbalan yang ditawarkan oleh pasangan Rini Syarifah-Santoso. Penawaran imbalan tersebut didasarkan pada kepercayaan diri dari pasangan kandidat Rijanto-Marhaenis Urip Widodo dalam memenangkan Pilkada karena merupakan kandidat petahana dan diusung oleh partai dominan di Kabupaten Blitar.

“Sebenarnya memang tim kita sudah melakukan lobby dengan botoh di Kabupaten Blitar, tapi memang ditolak dengan botoh-nya karena katanya imbalannya lebih banyak dari pasangan sebelah. Akhirnya ya tim sukses kita jalan sendiri tanpa bantuan botoh. Memang saya akui, pada Pilkada kemarin kita kurang tepat dalam mengatur strategi. Kami kira, meskipun pasangan sebelah menggunakan botoh, tetap tidak bisa mengalahkan Pak Rijanto dan Pak Marhaen, tapi ternyata kita memang terlalu optimis.” (Adhe Daru Pangkahila, Tim Pemenangan Pasangan Rijanto-Marhaenis Urip Widodo)

Didasarkannya relasi antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* pada keuntungan pribadi, juga dapat dilihat melalui pendeknya durasi relasi yang terjalin. Kerja sama antara pasangan kandidat tersebut dengan *botoh* hanya terjalin pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, tanpa adanya riwayat maupun kerja sama kembali setelah Pilkada selesai dilaksanakan. Hal ini dikarenakan kedua belah pihak telah mendapatkan keuntungannya masing-masing, sehingga kerja sama terputus ketika kedua belah pihak tidak lagi mendapatkan keuntungan dari relasi yang terjalin.

Pola relasi yang didasarkan pada keuntungan tidak hanya terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh*, melainkan juga antara *botoh* dengan anak buahnya. Meskipun terdapat relasi antara *botoh* dengan anak buahnya yang bersifat jangka panjang, namun relasi tersebut didasarkan pada keuntungan yang diperoleh masing-masing pihak. Bentuk keuntungan yang diperoleh *botoh* dari anak buahnya adalah kepercayaan serta loyalitas yang tinggi, dimana tidak mudah untuk mendapatkan anak buah yang jujur serta penurut.

“Namanya hubungan kerja sama ya mbak, tentu saya juga mempertimbangkan yang namanya keuntungan, termasuk kepada anak buah saya, kalau saya punya

anak buah jujur dan loyal kepada saya, saya pasti pertahankan dia untuk terus kerja dengan saya. Jadi tidak hanya waktu Pilkada saja, namun setelah Pilkada pun saya pasti tarik dia untuk kerja di proyek-proyek saya yang lainnya. Tapi kalau anak buah yang tidak sesuai dengan kemauan saya, diluar kriteria yang tadi ya, saya cenderung lepaskan saja. Karena menurut saya, dia tidak menguntungkan.” (Yoni Adi Sasmito, botoh di Kabupaten Blitar)

Bentuk keuntungan yang diperoleh anak buah *botoh* adalah imbalan yang sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan serta kenyamanan dalam bekerja, karena untuk mendapatkan sosok atasan yang dapat menghargai kinerja anak buah, juga merupakan hal yang sulit. Kerja sama yang terjalin antara *botoh* dengan anak buahnya dapat terputus apabila kedua belah pihak tidak lagi mendapatkan keuntungan, misalnya anak buah *botoh* yang tidak lagi sesuai dengan kriteria *botoh* maupun *botoh* yang tidak lagi menghargai kinerja anak buahnya.

Ruang Lingkup Pertukaran

Patron-klien kontemporer memiliki ruang lingkup pertukaran yang terspesialisasi, sehingga pengaruh patron hanya dapat dirasakan oleh klien yang memiliki kepentingan dengan patron. *Botoh* pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020 memiliki pengaruh yang terspesialisasi. Keberadaan *botoh* hanya dapat dirasakan oleh individu-individu yang memiliki kepentingan dengannya. Pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, mengakui eksistensi *botoh* karena jaringan anak buah yang dimiliki dapat memberikan bantuan dalam menjangkau masyarakat di Kabupaten Blitar serta merancang strategi pemenangan.

Keberadaan *botoh* di Kabupaten Blitar dapat ditolak maupun diterima oleh masyarakat. *Botoh* yang dikenal sebagai pejudi dapat menerima sentimen negatif dari masyarakat karena berjudi merupakan kegiatan yang bertentangan dengan aturan maupun norma yang berlaku. Bagi masyarakat kontra dengan

keberadaan *botoh*, maka keberadaannya diabaikan. Namun *botoh* sendiri tidak hanya melakukan perjudian, sosoknya juga dapat menjadi patron yang dapat memberikan pengaruh kuat bagi klien yang memiliki kepentingan untuk mendapatkan keuntungan materi, namun juga dapat menjadi klien bagi patron yang membutuhkan jasa maupun jaringan yang dimiliki oleh *botoh* untuk memperjuangkan kepentingannya.

“Tidak semua orang itu paham dengan yang namanya botoh. Karena botoh sendiri itu ada yang namanya botoh cilik, ada juga yang namanya botoh gedhe. Botoh cilik ini biasanya memang ya kalangan preman seperti itu mbak, pekerjaannya judi, yang penting taruhan, entah menang atau kalah ya harus terima. Berbeda dengan yang namanya botoh gedhe, biasanya botoh gedhe ini memang sudah kaya, dan taruhannya pun tidak main-main, bahkan botoh gedhe ini bisa mempengaruhi kemenangan atau kekalahan, seperti Pilkada kemarin, botoh gedhe seperti mas Yoni bahkan menerima tawaran dari Mak Rini untuk membantu kemenangannya, akhirnya Mak Rini juga menang.” (Heru Susanto, anak buah botoh)

Terdapat dua jenis *botoh* di Kabupaten Blitar, yakni *botoh* kecil yang berjudi dengan mempertaruhkan nominal uang kecil dan hanya dapat menerima kemenangan maupun kekalahan pertandingan. *Botoh* kecil inilah yang sering kali diabaikan keberadaannya oleh masyarakat, sehingga tidak memiliki pengaruh yang kuat. Ada pula *botoh* besar yang berjudi dengan nominal uang besar dan dapat mempengaruhi kemenangan maupun kekalahan pertandingan. Pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, pengaruh *botoh* dapat dirasakan oleh pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, sehingga terjalin kerja sama untuk memenangkan pertandingan politik. Pengaruh *botoh* dapat memenangkan pasangan kandidat tersebut dengan imbalan berupa materi.

Melalui kerja sama dengan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, *botoh* dijadikan patron oleh klien yang membutuhkan pekerjaan selama Pilkada. Fenomena inilah yang menjadikan *botoh* memiliki jaringan anak buah, sehingga pengaruh *botoh* dapat dirasakan oleh para anak buahnya yang memiliki kepentingan.

Basis Sumber Daya dan Kontrol Terhadap Sumber Daya Lokal

Patron-klien kontemporer memiliki basis sumber daya yang tidak hanya dari lokal wilayah, melainkan juga memanfaatkan sumber daya yang berasal dari luar wilayah. *Botoh* yang bekerja sama dengan pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, memiliki basis sumber daya yang beragam. Selain memanfaatkan momentum Pilkada, *botoh* juga memiliki usaha yang digunakan untuk memperoleh keuntungan di luar momentum Pilkada.

“Saya sendiri tidak terlalu menggantungkan diri pada momen Pilkada mbak, karena ya Pilkada ini kan tidak tiap bulan dilaksanakan, jadi saya juga punya usaha lain. Usaha saya kebanyakan proyek-proyek pembangunan di luar Kabupaten Blitar. Yang di Kabupaten Blitar hanya tambang pasir itu saja.” (Yoni Adi Sasmito, *botoh* di Kabupaten Blitar)

Usaha yang dimiliki oleh *botoh* diluar momentum Pilkada adalah tambang pasir yang dikelola secara mandiri. Usaha tersebut berkesinambungan dengan proyek lain yang dimiliki oleh *botoh* diluar Kabupaten Blitar, karena proyek yang dikendalikan adalah proyek pembangunan. Dalam pengelolaan basis sumber daya, *botoh* sebagai patron tidak dapat terlepas dari peranan klien. Klien dari *botoh* merupakan jaringan anak buah yang bertahan untuk tetap bekerja dengan *botoh* setelah Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020 selesai dilaksanakan. Bertahannya para anak buah *botoh* dikarenakan *botoh* dianggap sebagai sosok

yang memiliki banyak pekerjaan yang membutuhkan anak buah dalam mengelola pekerjaan tersebut.

“Saya sendiri bertahan untuk tetap bekerja dengan Mas Yoni, karena Mas Yoni ini memang terkenal punya banyak pekerjaan. Jadi momen Pilkada kemarin itu hanya sampingan saja. Kalau diluar Pilkada, pekerjaan Mas Yoni ya di tambang pasir dekat sini, tapi itu tidak seberapa dibandingkan dengan pekerjaannya yang ada di luar Kabupaten Blitar. Mas Yoni ini banyak proyek pembangunan, seperti pembangunan pabrik, perumahan, kandang ayam, macam-macam mbak. Jadi memang pekerjaan Mas Yoni ini banyak yang dari luar.” (Heru Susanto, anak buah botoh)

Meskipun *botoh* memiliki basis sumber daya yang berasal dari wilayah Kabupaten Blitar, namun *botoh* memiliki lebih banyak pekerjaan yang berada di luar Kabupaten Blitar. Proyek pembangunan yang dimiliki oleh *botoh* di antaranya adalah pembangunan pabrik, pembangunan perumahan, pembangunan peternakan ayam, dan sebagainya. Fenomena ini menggambarkan bahwa *botoh* memiliki kontrol terhadap sumber daya lokal yang minim.

“Ya jujur saja mbak, untuk tambang pasir ini, saya cuma nyeper aja mbak, karena pekerjaan saya lebih banyak di proyek pembangunan yang ada diluar Kabupaten Blitar. Kalau jarak proyek pembangunan saya dekat dengan Kabupaten Blitar, saya suplai pasirnya ya dari tambang pasir yang saya kelola. Kalau proyek pembangunannya jauh, ya saya ambil pasirnya di wilayah dekat sana. Karena kalau berkecimpung di tambang pasir, jujur saja mbak, saingannya ketat, lagi pula di kabupaten Blitar ini tidak banyak proyek pembangunan. Ada pun proyek pembangunan, pasti ya sikut-sikutan, lebih baik saya ambil proyek yang diluar kabupaten Blitar saja. Anak

buah saya yang ada di kabupaten Blitar juga banyak yang saya ajak kerja di luar Kabupaten Blitar.” (Yoni Adi Sasmito, botoh di Kabupaten Blitar)

Minimnya kontrol terhadap sumber daya lokal yang dimiliki oleh *botoh* dikarenakan ketatnya persaingan yang terdapat di pertambangan pasir. Berdasarkan pernyataan dari *botoh*, Kabupaten Blitar merupakan wilayah yang minim dengan pembangunan, meskipun terdapat proyek pembangunan, namun harus mengalami persaingan yang ketat untuk dapat mengerjakan proyek tersebut. Sehingga, *botoh* di Kabupaten Blitar lebih memilih untuk membuka peluang dari luar Kabupaten Blitar untuk memperoleh basis sumber daya yang lebih luas.

Perbedaan Pada Suatu Kelompok dan Kepadatan Pola Relasi

Kabupaten Blitar merupakan wilayah Mataraman dengan budaya abangan yang memiliki keberagaman didalamnya. Keberagaman yang terdapat di Kabupaten Blitar dikarenakan budaya abangan tidak memiliki pola relasi yang terbatas pada kategorisasi kognitif maupun psikologis, sehingga bersifat lintas kelas yang tidak hanya untuk satu golongan atau kelompok tertentu, melainkan terbuka bagi segala lapisan penduduk dan profesi. Keberagaman ini menyebabkan tidak adanya pemusatan dominasi oleh satu elit maupun golongan masyarakat tertentu. Kelompok-kelompok masyarakat yang terdapat di Kabupaten Blitar, terbentuk karena adanya tujuan yang berbeda. Perbedaan tujuan, didasarkan pada kepentingan yang dimiliki oleh masing-masing individu.

Individu yang memiliki persamaan karakteristik maupun kepentingan akan membentuk suatu kelompok yang memiliki kepadatan pola relasi. *Botoh* yang terdapat di Kabupaten Blitar dapat menjalin kerja sama dengan anak buahnya, karena menganggap adanya persamaan karakteristik serta kepentingan, yakni berupaya untuk mendapatkan keuntungan dari kerja sama yang dijalin. Apabila antara kedua belah pihak, yakni *botoh* dan

anak buahnya tidak memiliki persamaan karakteristik dan kepentingan, maka kerja sama tidak akan terjalin.

“Saya ikut Mas Yoni karena saya merasa bahwa Mas Yoni ini sosok yang se-frekuensi dengan saya. Se-frekuensi ini maksudnya, Mas Yoni ini bukan tokoh agama, bukan aparat desa, intinya di aini sosok yang bebas ya mbak. Karena jujur saja, saya pernah bekerja dengan tokoh agama, tapi saya tidak nyaman, terlalu banyak aturan, dan tidak senyaman ketika saya bekerja dengan Mas Yoni.” (Heru Susanto, anak buah botoh)

Kerja sama yang terjalin karena persamaan karakteristik dan kepentingan memunculkan suatu kepadatan pola relasi. Dapat dijelaskan bahwa, kepadatan pola relasi tersebut menyebabkan terjadinya pola relasi yang bersifat jangka panjang. Pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, kerja sama yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* memiliki durasi yang bersifat jangka pendek, tidak adanya persamaan karakteristik antara kedua belah pihak. Pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso merupakan pasangan kandidat yang diusung dan didukung oleh partai yang mengadopsi nilai keislaman, sedangkan *botoh* merupakan sosok yang memiliki sentimen negatif karena identik dengan tindakan perjudian. Dengan demikian maka kerja sama yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dan *botoh* tidak memiliki kepadatan pola relasi.

Berbeda dengan kerja sama yang terjalin antara *botoh* dengan anak buahnya. Pada Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, terdapat anak buah *botoh* yang bertahan untuk tetap bekerja dengan *botoh* karena adanya persamaan karakteristik dan kepentingan, sehingga relasi yang terjalin bersifat jangka panjang. Dengan demikian maka, kerja sama yang terjalin antara *botoh* dengan anak buahnya memiliki kepadatan pola relasi.

Kesimpulan

Teori patron-klien kontemporer yang dikemukakan oleh James C. Scott, sesuai dengan karakteristik patron-klien yang terdapat pada wilayah dengan budaya abangan, yakni Kabupaten Blitar. Melalui momentum Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, karakteristik patron-klien antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, *botoh*, dan anak buahnya dapat dianalisis melalui tujuh variabel yang terdapat pada teori tersebut. Yang pertama yakni durasi relasi, dimana pada kerja sama yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso dengan *botoh* memiliki durasi relasi yang bersifat jangka pendek. Berbeda dengan kerja sama antara *botoh* dengan anak buahnya, dimana terdapat anak buah yang bertahan untuk tetap bekerja dengan *botoh*, sehingga relasi yang terjalin bersifat jangka panjang. *Kedua*, yakni keseimbangan instrumental, dimana relasi yang terjalin antara pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso, *botoh*, dan anak buahnya didasarkan pada kepentingan masing-masing pihak untuk mendapatkan keuntungan. Pasangan kandidat Rini Syarifah-Santoso memiliki kepentingan untuk memenangkan Pilkada Kabupaten Blitar tahun 2020, serta *botoh* dan anak buahnya memiliki kepentingan untuk mendapatkan keuntungan materi. *Ketiga*, yakni ruang lingkup pertukaran *botoh* yang terspesialisasi, yakni pengaruh *botoh* hanya dapat dirasakan oleh patron maupun klien yang memiliki kepentingan dengannya. *Keempat*, yakni basis sumber daya *botoh* yang dikelola secara lebih modern yang sebagian besar berasal dari luar wilayah. *Botoh* di Kabupaten Blitar memiliki basis sumber daya yang sebagian besar berasal dari luar wilayah Kabupaten Blitar, yakni berkaitan dengan pembangunan. *Kelima*, yakni kontrol terhadap sumber daya lokal yang minim dimiliki oleh *botoh*. Minimnya kontrol terhadap sumber daya lokal oleh *botoh* dikarenakan adanya persaingan yang ketat, sehingga *botoh* lebih memilih untuk

membuka peluang dari luar wilayah Kabupaten Blitar. *Keenam*, yakni perbedaan pada suatu kelompok, dimana Kabupaten Blitar merupakan wilayah dengan budaya abangan yang memiliki keterkaitan dengan sejarah Mataraman, menghasilkan karakteristik masyarakatnya yang beraneka ragam. Kondisi demikian memunculkan kelompok-kelompok masyarakat yang didasarkan pada persamaan karakteristik maupun kepentingan. *Botoh* dapat bekerja sama dengan anak buahnya dan memiliki jalinan relasi yang bersifat jangka panjang dikarenakan kedua belah pihak yang memiliki persamaan karakteristik dan kepentingan. Jangka panjangnya pola relasi menandakan adanya kepadatan pola relasi yang menjadi variabel patron-klien kontemporer yang ke tujuh.

Daftar Pustaka

- Agustino, Leo, and Mohammad Agus Yusoff. 2010. "Politik Lokal Di Indonesia: Dari Otokratik Ke Reformasi Politik." *Jurnal Ilmu Politik AIPi* 21.
- Aspinall, Edward, and Mada Sukmajati. 2015. *Politik Uang Di Indonesia: Patronase Dan Klientelisme Pada Pemilu Legislatif 2014*. Yogyakarta: Penerbit Polgov.
- Fauzi, Agus Machfud. 2017. "Hegemoni Pejudi Dalam Pilkada Di Indonesia." *Dimensi* 10 (2).
- Fuad, A. Jauhar. 2019. "Tlatah Dan Tradisi Keagamaan Islam Mataraman." *Tribakti: Jurnal Pemikiran Keislaman* 30 (1).
- Geertz, Clifford. 1983. *Abangan, Santri, Priyayi Dalam Masyarakat Jawa*. Jakarta: Pustaka Jaya.
- Hartati, Acidieni, Arika Yustafida Nafisa, and Trias Tuti Hidayanti. 2019. "Botoh Dalam Pilkada: Studi Pola Kerja Dan Transformasi Botoh Dalam Pilkada Kudus 2018." *Jurnal Polgov* 1 (1).
- Hergianasari, Putri. 2016. "Matinya Mesin Partai Politik: Studi Kasus Pencalonan Syahri Mulyo Dalam Pilkada Kabupaten Tulungagung." *Cakrawala: Jurnal Penelitian Sosial* 5 (2).

- Meyer, Thomas. 2012. *Peran Partai Politik Dalam Sebuah Sistem: Sembilan Tesis*. Jakarta: Friedrich Ebert Stiftung.
- Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhtadi, Burhanuddin. 2013. "Money Politic and Electoral Dynamics in Indonesia: A Preliminary Study of the Interaction Between 'Party-ID' and Patron-Client." *Jurnal Penelitian Politik* 10 (1).
- Nichter, Simeon. 2008. "Vote Buying or Turnout Buying? Machine Politics and the Secret Ballot." *American Political Science Review* 102 (1).
- Noor, Firman. 2007. "Demokrasi Mati Suri: Kegagalan Partai Politik Menarik Simpati Rakyat: Urgensi Sebuah Paradigma Baru Partai Politik." *Jurnal Penelitian Politik* 4 (1).
- Permana, Yogi Setya. 2010. "Kontestasi Abangan-Santri Pasca Orde Baru Di Pedesaan Jawa." *Jurnal Ilmu Sosial Dan Politik* 14 (1).
- Pratama, Rekha Adji. 2017. "Patronase Dan Klientelisme Pada Pilkada Serentak Kota Kendari Tahun 2017." *Jurnal Wacana Politik* 2 (1).
- Razaqtiar, Arief Zaafril. 2016. "Peran Partai Politik Dalam Pemilihan Kepala Daerah: Studi Upaya Partai Golkar Dalam Memenangkan Pasangan Calon Juliyatmono-Rohadi Di Pemilihan Kepala Daerah Kabupaten Karanganyar Tahun 2013." *Jurnal Politik Muda* 5 (3).
- Schroder, Peter. 2013. *Strategi Politik*. Jakarta: Friedrich Naumann Stiftung.
- Scott, James C. 1972. "Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia." *American Political Science Review* 66 (1).
- Stokes, Susan C. 2005. "Perverse Accountability: A Formal Model of Machine Politics with Evidence from Argentina." *American Political Science Review* 99 (3).
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*.

Dyah Ayu Widyarini

Bandung: Alfabeta.