

## V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Penelitian

#### 1. Gambaran Tentang Informan

**Tabel 12. Gambaran Informan**

No.	Nama	Pendidikan	Asal Partai	Usia	Kode
1.	Sunarto.,B.SE	Sarjana Muda Ekonomi	PDIP	63 Th	A
2.	Farida Ariani	SMU	PDIP	32 Th	B
3.	Istiah	SMP	-	54 Th	C
4.	Kausar Chospan S.Psi	Sarjana Psikologi	Hanura	47 Th	D
5.	Intip	SMU	PDK	33 Th	E
6.	Sugiharti,. S.E	Sarjana Ekonomi	Hanura	29 Th	F
7.	Sumiyati	SLTA	Hanura	41 Th	G
8.	Halimatus Sakdiah	SLTA	PKNU	40 Th	H

#### 2. Pandangan Informan

##### a. Informan I.

Sunarto.,B.SE (Kode A) adalah seorang Ketua Pimpinan Anak Cabang Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan (PAC PDIP) yang cukup peduli terhadap ketewakilan perempuan. Keberadannya di PDIP sudah sangat lama, sekitar 12 Tahun. Sebelum aktif di PDIP A adalah seorang Pegawai Negeri Sipil (PNS). Tahun 1998 bergabung dengan PDIP dan menjabat sebagai wakil ketua. Tahun 1999, A terpilih sebagai Anggota Dewan dari Kecamatan Natar, Kabupaten

Lampung Selatan. Ditahun yang sama dalam Komfercab (Komfrensi Cabang) A terpilih sebagai Ketua PDIP di tingkat kecamatan (PAC) hingga sekarang.

A mengatakan bahwa sudah sangat lama PDIP menggagas adanya keterwakilan perempuan di partai politik. Sebelum adanya himbauan dari Mahkamah Konstitusi (MK) tentang keterwakilan perempuan 30% dalam setiap partai politik, PAC PDIP telah memiliki keterwakilan perempuan sebesar 20%. Namun, hal itu memang baru mampu dilakukan di tingkat Kecamatan, salah satunya di Natar. Untuk tingkat Ranting, PDIP belum mampu memberikan keterwakilannya secara maksimal.

Ada beberapa hal yang menyebabkan kurang maksimalnya keterwakilan perempuan di Tingkat Ranting (desa), yaitu:

1. Rendahnya respon atau minat perempuan untuk terjun berpolitik.
2. Rendahnya respon dari suami (tidak mendapat izin suami) untuk terjun berpolitik.

Akan tetapi, A mengatakan hal ini tidak menjadi kendala besar dalam membangun sistem demokrasi yang baik di Indonesia terutama Kecamatan Natar. PAC PDIP Kecamatan Natar memiliki keyakinan melalui pendidikan politik yang dilakukan partainya. PDIP mampu memberikan yang terbaik bagi Indonesia. Salah satunya di Kecamatan Natar. Karena pada dasarnya perempuan sangat membutuhkan keterwakilan dari dirinya di lembaga legislatif. Dengan demikian berbagai aspirasi mereka dapat disalurkan dan diperjuangkan dengan baik.

Metode Pendidikan politik yang dilakukan oleh PAC PDIP digolongkan dalam beberapa hal :

#### 1. Pendidikan Formal

Pembinaan kepada para kader dilakukan melalui diskusi-diskusi internal, kader perempuan sering dilibatkan untuk menjadi pembawa acara (MC) dalam rapat partai. Tindakan ini dilakukan untuk melatih kader perempuan agar berani tampil di depan publik. Membiasakan diri mereka menyuarakan jeritan rakyat atas ketidakadilan. Dengan demikian, pemikiran para kader akan terlatih secara sendirinya seiring keaktifan dan loyalitas mereka kepada parpol.

#### 2. Pendidikan Informal

Pendidikan dan Penyadaran politik kepada masyarakat dilakukan oleh PDIP melalui para kadernya yang ada di setiap daerah. Kader-kader PDIP akan memberikan wacana politik kepada masyarakat melalui diskusi ringan atas suatu permasalahan yang terjadi. Hal itu dilakukan agar masyarakat mengerti dan memahami, minimal mendapatkan gambaran tentang demokrasi yang ada di Indonesia.

A mengatakan bahwa partainya tidak pernah membedakan para kadernya, semua mendapatkan hak sesuai porsinya masing-masing. Pemilihan Anggota DPRD Lampung Selatan untuk periode 2009–2014 pun demikian. Setiap kader memiliki hak yang sama untuk dicalonkan. Pendaftaran menjadi Anggota DPRD Lampung Selatan di Dapil 6 Kecamatan Natar, PAC PDIP menggunakan aturan main yang telah ditetapkan oleh Pimpinan Pusat. Dengan tetap mempertimbangkan keterwakilan perempuan 30%.

Mekanisme mendapatkan penetapan nomor urut calon anggota DPRD dari Partai PDIP didasari atas kemampuan kader di dalam partai. Posisi (jabatan) dan senioritas di parpol masih sangat diperhitungkan. Semakin tinggi jabatan dan tingkat senioritas di partai akan memberikan kontribusi besar guna mendapatkan nomor urut kecil atau strategis.

Demikian pula untuk menyokong kemenangan kadernya dalam pemilihan legislatif di Dapil 6 Kecamatan Natar. Partai PDIP memberikan andil besar bagi para kadernya untuk dapat memenangkan pertarungan politik. Bantuan partai kepada kadernya disalurkan dalam bentuk pemberian berbagai atribut kampanye secara maksimal dengan berasaskan keadilan. Atribut-atribut itu seperti kaos, bendera partai dan pemberian pemahaman kepada kader tentang data dan tipologi pemilih.

A mengatakan setiap pemilihan legislatif pasti ada konflik, baik internal maupun eksternal. Setiap kontestan politik (caleg) akan berebut suara di masyarakat, hal itulah yang menjadi pemicu adanya konflik parpol. Akan tetapi menurutnya, konflik itu hanya sebatas pada penunjukan yang terbaik di depan publik. Suatu sikap dan tindakan guna memperoleh suara terbanyak di Dapilnya. Agar caleg dapat duduk di lembaga legislatif ditempatnya mencalonkan diri. Konflik-konflik tersebut tidak pernah meningkat sampai tataran partai dan lingkungan masyarakat secara umum. Pasca pemilihan kehidupan partai kini dapat berjalan stabil.

Berikut ini adalah petikan wawancara antara peneliti dengan informan A.

Peneliti : “Apakah dalam pemilihan legislatif kemarin bapak ikut mencalonkan diri?”

A : “Iya, saya ikut. Akan tetapi, tindakan tersebut dilakukan hanya untuk meningkatkan perolehan suara partai supaya caleg dari partai saya bisa duduk sebagai Anggota Legislatif. Bukan serius untuk menduduki kursi legislatif. Yang penting saya ada suara, biar gak malu-maluin. Masak ketua partai sekaligus mantan anggota dewan gak punya massa”.

Peneliti : “Kenapa seperti itu pak, bukanya bapak sebagai Ketua Partai memiliki peluang yang lebih besar?”

A : “Dalam berpolitik itu harus cerdas dek, harus memperhatikan siapa-siapa saja lawan politik kita. Jangan sampai main trabas, itu sama saja mati konyol. Semua sudah saya hitung, siapa-siapa saja yang mencalonkan diri, dari partai mana, apa latar belakang politiknya, tingkat pendidikannya, bagaimana ketokohnya, pengaruhnya dimasyarakat, berapa jumlah uangnya dan lain-lain. Setelah saya hitung-hitung, kemungkinan menang sangat kecil. Tinggal saya fokuskan membantu rekan-rekan saya se-partai untuk dapat memenangkan pemilihan legislatif 2009 ini”.

Menurut A, Strategi politik dalam memenangkan pemilihan legislatif dapat dilakukan melalui berbagai cara. Penerapan Strategi politik berkorelasi positif dengan kepemilikan ruang strategis dari caleg itu sendiri. Kepemilikan Massa, Pengaruh di masyarakat (kekuasaan), Finansial (keuangan yang cukup), dan juga kedekatan emosional si caleg dengan birokrat setempat. Dengan demikian, penguasaan jaringan menjadi potensi yang luar biasa guna memenangkan pemilihan legislatif 2009.

A menuturkan, di Partai PDIP pelaksanaan strategi secara teknis (dilapangan) sepenuhnya diserahkan kepada caleg itu sendiri. A mengatakan itulah fungsi dari kaderisasi sebagai upaya memberikan pendewasaan politik kepada para kader-

kader partai. Partai PDIP hanya mengarahkan sesuatu yang bersifat umum kepada para calegnya. Dalam proses pemilihan, partai hanya memberikan pengarahan berupa gambaran tentang tipologi atau rasionalitas pemilih, jumlah suara tetap (rill) partai, ataupun tingkat penerimaan masyarakat terhadap PDIP.

Partai tidak akan mengintervensi calegnya untuk menggunakan strategi manapun, semua diserahkan kepada setiap individu caleg itu sendiri. Partai tidak akan ikut campur terhadap teknis lapangan. PDIP khawatir, keterlibatan partai dalam ranah politik kadernya justru menjadikan mereka tidak produktif. Selain itu, PDIP ingin memberikan keleluasaan bagi kader dalam mengekspresikan kemampuannya, salah satunya mempengaruhi massa.

Akan tetapi, A mencontohkan dua strategi yang bisa digunakan oleh caleg. A menggambarkan strategi terkait kepemilikan pengaruh atau kekuasaan di masyarakat. Pertama, menggunakan kekuasaan yang dimiliki kerabat atau keluarga besar. Apabila didalam keluarga besar caleg, terdapat orang-orang yang memiliki pengaruh di masyarakat (kekuasaan), tentu sangat bermanfaat guna meningkatkan perolehan suara.

Misalnya, Penguasa tersebut si X. Si X dapat meminta orang-orang yang berada di dalam sistemnya untuk mendukung pencalonan si caleg tersebut. Dengan sedikit otoriter melalui komunikasi yang baik, orang-orang yang berada dalam sistem tentu akan mengikuti permintaan si X (penguasa). Mau tidak mau, suka tidak suka, orang dalam sistem akan mengikuti permintaan penguasa karena hal itu berpengaruh terhadap perjuangan karier sistem. Hal inilah yang dimanfaatkan caleg guna memenangkan pemilihan legislatif 2009.

Kedua, bekerjasama dengan para pemilik kekuasaan, terutama pejabat setempat. Caleg berupaya melakukan komunikasi politik dengan beberapa penguasa setempat. Komunikasi tersebut berkaitan dengan metode untuk meningkatkan perolehan suara caleg.

Contohnya, Caleg menjanjikan akan membelikan kendaraan bermotor kepada penguasa apabila dia mampu mengumpulkan sekian ribu suara di daerahnya. Sebagai tanda sepakat, caleg akan membelikan kendaraan bermotor dengan cara kredit. Apabila caleg menjadi anggota legislatif, kendaraan tersebut akan dilunasinya. Namun, apabila caleg tidak menjadi anggota legislatif (suara tidak mencapai target), pemilik kekuasaanlah yang berkewajiban melunasi kendaraan tersebut. Penjaringan suara di masyarakat tentu akan diserahkan kepada para penguasa di daerah tersebut. Caleg akan membantu dalam mempersiapkan atribut-atribut kampanye guna menjaga suara agar tetap stabil. (Wawancara dengan Sunarto., B.SE tanggal 09 Desember 2009, Pukul 10.00-12.00 wib).

#### **b. Informan II**

Farida Ariani (Kode B) adalah seorang aktivis perempuan yang mencalonkan diri sebagai anggota legislatif melalui partai PDIP. B aktif di Partai PDIP memang masih cukup muda, baru 2th. Akan tetapi, atas kerja keras, keaktifan serta loyalitasnya, kini dia menduduki jabatan sebagai Wakil Sekertaris di Partai PDIP untuk tingkat Kecamatan Natar (PAC).

Alasan keterlibatnya berpolitik didasari atas keinginannya memberikan sentuhan perubahan bagi masyarakat, terutama di Kecamatan Natar. B menganggap hingga hari ini masyarakat di daerahnya kurang mendapat perhatian lebih dari

pemerintah. Tidak adanya perubahan yang signifikan terhadap pola kehidupan masyarakat di daerah sekitarnya. “Atas niat yang suci dan luhur saya mencoba memberanikan diri maju sebagai caleg. Dengan harapan mampu memberikan perubahan terhadap masyarakat saya”. Ungkap B saat wawancara.

Apabila B menjadi anggota DPRD Lampung Selatan, perwakilan Kecamatan Natar, masyarakat berharap ini menjadi satu langkah nyata demi mewujudkan kesetaraan pembangunan bagi masyarakat. Pembangunan yang adil dan merata sehingga kesejahteraan masyarakat dapat tercapai. Demi mewujudkan hal tersebut pencalonannya yang pertama ini, B memfokuskan perhatiannya di sektor pendidikan. B berharap 1-2 tahun kepengurusannya akan terjadi kesetaraan pendidikan bagi seluruh masyarakat tanpa memandang suku, agama, ras, pangkat, dan golongan.

B mengakui selama aktif berpolitik di Partai PDIP tidak ada perbedaan perlakuan (sikap) antara kader laki-laki terhadap kader perempuan. Para kader diperlakukan dan memperlakukan kader lain secara baik sesuai porsi masing-masing. Begitu pula respon masyarakat terhadapnya terasa sangat luar biasa. B menuturkan bahwa keberadaan perempuan sebagai calon legislatif ternyata mendapat perhatian dan dukungan yang signifikan. Dukungan warga dapat terlihat dari antusias mereka dalam setiap kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh caleg perempuan.

Strategi politik yang digunakan untuk memenangkan pemilihan legislatif terlihat begitu memperhatikan keberadaan perempuan. B mengungkapkan orang-orang yang menjadi pendukung (tim sukses) dalam pencalonannya sebagian berasal dari



para ibu-ibu. Hal itu diungkapkannya ketika muncul pertanyaan. “Siapa saja Tim Pemenangan (Tim Sukses) ibu?”. “Ya, ibu-ibu, terutama yang ada di setiap dusun serta beberapa warga sekitar. Tapi ada juga yang laki-laki”. Ungkap B saat wawancara.

Selain menggunakan kaum perempuan sebagai Tim Pemenangan utamanya. B juga menggunakan berbagai atribut kampanye seperti yang digunakan oleh kebanyakan calon legislatif lainnya. Perlengkapan tersebut digunakan untuk menarik simpati masyarakat desa agar memilihnya. Tindakan tersebut juga dilakukan sebagai upaya mempertahankan suara politiknya sehingga tetap stabil.

Atribut kampanye politik diperolehnya melalui bantuan partai maupun dana pribadinya. Atribut dari partai biasanya terbatas karena harus berbagi dengan caleg lainnya. Untuk menambah atribut sesuai kebutuhan kampanye, B harus mengeluarkan dana pribadi. Atribut yang disiapkan partai biasanya berupa Bendera dan kaos partai.

Atribut-atribut yang diperolehnya dari dana pribadi, digunakan untuk pembelian menambah bendera dan kaos partai, stiker, baliho, banner dan spanduk bergambarkan dirinya beserta partai politik pengusung (PDIP). Selain itu, B juga membuat kartu nama untuk mempermudah masyarakat mengingatnya sebagai calon legislatif.

Moment-moment pertemuan besar dan kecil dimanfaatkannya dengan baik, sebagai upaya mensosialisasi dan mengkampanyekan diri. Jaringan sosial yang telah dijaga dengan baik semakin dikembangkan olehnya melalui berbagai proses

sosialisasi. Halal-bihalal, yasinan, tahlilan, moment pernikahan menjadi ruang positif untuk berdiskusi dan mengkampanyekan diri.

Selain itu, B juga memberikan bantuan kepada warga baik yang bersifat keagamaan, rumah tangga dan bakti sosial. Setiap berkunjung kerumah warga, mereka selalu meminta sesuatu kepada setiap caleg, sebagai buah tangan. Apabila memiliki rezeki yang cukup B terkadang memberikan bantuan kepada warga.

Strategi lain yang digunakan B adalah dengan memanfaatkan kepercayaan masyarakat terhadap suaminya. Suami B bernama Herry Putra adalah Kepala Desa (Lurah) di Desa Negara Ratu. Sebelumnya, ayah Herry Putra adalah mantan Kepala Desa. Di pemilihan berikutnya Herry Putra mencalonkan diri dan terpilih sebagai Kepala Desa. Periode ini adalah masa ketiga keluarga Herry Putra menjabat Kepala Desa.

Jabatan struktural penting yang dimiliki suami B ternyata cukup berpengaruh secara signifikan terhadap pencalonannya. Kepercayaan masyarakat Desa Negara Ratu terhadap keluarganya berbuah perolehan suara terbanyak dari Partai PDIP. B mengungkapkan bahwa dirinya tidak pernah secara langsung meminta aparat desa untuk mengajak warga memilihnya. Intensitas pertemuan, kedekatan emosional, dan kepercayaan masyarakatlah yang membuatnya terpilih. Berikut hasil petikan wawancara dengan B.

Peneliti : “Suami ibu kan lurah, pernahkah ibu meminta suami dan aparat desa untuk menajak warga memilih ibu?”

B : “Tidak, karena Biasanya kalau orang sudah suka dengan yang lain apapun akan dilakukannya. Sama kasusnya seperti saya (bukan bermaksud sombong). Keluarga suami saya sudah tiga periode memimpin desa, artinya masyarakat percaya akan kinerja keluarga saya. Bukan tidak mungkin mereka juga akan membantu saya dalam pencalonan ini. Dengan harapan desa tempat tinggal mereka akan jauh lebih baik”.

B mengungkapkan dalam pencalonannya sebagai anggota legislatif tidak ada permasalahan yang berdampak serius. Secara umum tentu terdapat masalah, apalagi dalam suasana politik guna memperoleh suara terbanyak dari masyarakat. Masalah tersebut masih berskala kecil dan tidak berpengaruh signifikan terhadap pencalonannya. Masyarakat merespon kehadirannya sebagai caleg dengan sangat baik dan antusias.

Kendala terbesar justru muncul dari keluarga besarnya sendiri. Hal itu disebabkan oleh salah satu keluarganya ada yang juga mencalonkan diri sebagai anggota legislatif dari Dapil 6 Kecamatan Natar melalui partai lain. Namun, masalah tersebut mampu diatasinya dengan baik. Mengantarkannya sebagai satu-satunya orang yang duduk sebagai anggota Legislatif dari partai moncong putih (PDIP).

### **c. Informan III**

Informan III adalah Istiah, 54 Tahun (Kode C). C adalah seorang pedagang kecil yang biasa berjualan pecel dan gorengan bagi warga sekitar. Aktivitas kesehariannya dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan warga sekitar mempermudahnya mendapatkan berbagai informasi dan permasalahan yang terjadi di lingkungannya.

Rumah keluarga C cukup dekat dengan salah satu calon anggota DPRD Lampung Selatan (Kode B) yang berdomisili di Desa Negara Ratu, Kecamatan Natar. Tempat tinggal yang cukup dekat ini menyebabkan C dapat mengetahui berbagai aktivitas yang dilakukan B dalam mengembangkan berbagai strategi politik. Selain itu, warungnya menjadi tempat berbincang para warga sekitar dalam mendiskusikan pemilihan legislatif.

Menurut C keluarga B dikenal sebagai orang yang mudah bergaul, peduli dan dekat dengan rakyat. Terutama suaminya yang kini masih menjabat sebagai Kepala Desa di Negara Ratu. C menambahkan bahwa keluarga B sangat terbuka dan tidak pernah membedakan berbagai golongan masyarakat. Mereka melayani dengan ramah setiap tamunya, meski terkadang hingga larut malam.

Kedekatan keluarga B dengan masyarakat terlihat dari keinginan masyarakat mendudukan B sebagai anggota legislatif. C menuturkan bahwa Kepala Dusun (RW), RT, tokoh masyarakat dan warga di Desa Negara Ratu aktif membantu pencalonan B secara sukarela.

C mengakui bahwa rumahnya pernah digunakan oleh B untuk bersilaturahmi dengan masyarakat sekitar. Tujuannya selain bersilaturahmi yaitu untuk mensosialisasikan dan memperkenalkan dirinya sebagai caleg dari partai PDIP. Selain itu, C pernah melihat keluarga B memasang atribut kampanye dilingkungan desanya seperti, spanduk, baliho, stiker. C tidak pernah melihat B membagikan kaos ataupun bendera partai. Akan tetapi, C pernah melihat B membagikan perlengkapan salat kepada masjid di sekitar tempat tinggalnya.

#### **d. Informan IV**

Informan IV bernama Kausar Chospan S.Psi (Kode D). D adalah koordinator dan pendiri Partai Hati Nurani Rakyat (HANURA) di Kecamatan Natar. D mendapat wewenang langsung dari Pak Wiranto untuk membesarkan Partai Hanura di Kecamatan Natar. Kini D menjabat sebagai Wakil Ketua di Dewan Pimpinan Cabang (DPC) Partai Hanura Lampung Selatan

Sebelum masuk ke Partai Hanura, D adalah Dosen di Universitas Muhammadiyah Bandar Lampung dan aktivis PAN (Partai Amanat Nasional). Sejak tahun 1998 sampai 2008, dia mencurahkan pemikirannya guna mengembangkan partai berlambang matahari tersebut. Keaktifan dan loyalitasnya terhadap PAN telah membawanya merasakan hangat kursi DPRD Lampung Selatan Periode 2005-2009. Akan tetapi, konflik internal yang terjadi dalam tubuh PAN memaksanya keluar dari partai tersebut. D akhirnya di PAW (Pergantian Antar Waktu) oleh pengurus PAN setelah menjabat selama 2 tahun.

Keluar dari PAN, D sempat ditawari berbagai partai politik. D diminta untuk memajukan partai-partai tersebut di Kecamatan Natar. Partai politik tersebut diantaranya, PKNU (Partai Kebangkitan Nahdatul Ulama), PPP (Partai Persatuan Pembangunan), Partai Golkar (Partai Golongan Karya) dan Demokrat, termasuk Partai Hati Nurani Rakyat.

Melalui pertimbangan yang matang, D akhirnya memilih Partai Hati Nurani Rakyat (HANURA) sebagai perahu politiknya, menempati posisi sebagai wakil ketua untuk tingkat Kabupaten/Kota, disebut dengan Dewan Pimpinan Cabang (DPC) Partai Hanura Lampung Selatan. Partai inilah yang akhirnya membawanya memperoleh kursi legislatif dari Dapil 6 Kecamatan Natar, Lampung Selatan untuk Periode 2009-2014.

D mengungkapkan sebagai partai baru, Hanura masih agak sulit mencari kader perempuan. Hanura baru mampu memberikan keterwakilan 30% perempuan pada tingkat Provinsi (DPD). Sedangkan untuk tingkat Kabupaten, Kecamatan dan Desa, partai ini belum mampu memenuhinya. Salah satu sebabnya karena partai ini menggunakan seleksi calon pengurus yang cukup ketat. Kriteria calon pengurus partai dilihat melalui keinginan (niat yang tulus) untuk memajukan partai dan Kemampuan (kualitas) dari seorang calon kader tersebut. Hingga kini Hanura masih terus mencari perempuan yang cocok untuk menjadi pengurus partai.

Sebagai Koordinator di Kecamatan Natar, D diberikan kesempatan menduduki nomor urut 1 (satu) dalam pencalonan legislatif di Dapil 6 Kecamatan Natar. D diberikan kekuasaan dan wewenang yang besar dalam menseleksi para calon

pengurus dan anggota Legislatif dari partainya. Dalam dunia politik, kesempatan ini menjadi salah satu strategi yang cukup strategis. Dengan Demikian, D dapat meningkatkan perolehan suara melalui sistem yang dimonopoli olehnya.

Struktur pengurus di tingkat Kecamatan (PAC) dan Desa (Ranting), hingga calon legislatif (Caleg) di Dapil 6, Kecamatan Natar, termasuk tim pemenangan (kampanye politik) sepenuhnya diatur olehnya. Orang-orang tersebut diperolehnya melalui kedekatan emosional terhadap masyarakat, jaringan sosial dan para pendukung setianya yang mengikutinya sejak berada di PAN.

Meskipun demikian, bukan berarti ruang gerak dari pengurus dan caleg dikendalikan olehnya. D hanya mencari orang untuk menempati tempat-tempat strategis yang mampu meningkatkan perolehan suara. Tidak ikut campur dalam menentukan strategi politik caleg lainnya. Setiap caleg tetap bebas menggunakan dan mengembangkan strategi politik untuk bersaing secara politis.

Selain melalui pembentukan struktur politik, D juga menggunakan strategi lama dalam berkampanye. Strategi tersebut seperti pengenalan diri, menghadiri forum-forum diskusi, pengajian, memasang spanduk, banner, stiker, kartu nama hingga bagi-bagi kaos dan bendera partai. Semua dilakukannya semata untuk meningkatkan perolehan suaranya.

D sempat menceritakan pengalamannya dalam forum diskusi bersama masyarakat. D menceritakan bahwa masyarakat di Desa Muara Putih, Dusun Cisarua pernah memintanya memberikan sumbangan untuk pembangunan masjid

secara langsung saat D berkunjung ke dusun tersebut. Berikut petikan hasil wawancara dengan D.

Peneliti : “Saat berkampanye, pernahkan ibu di minta oleh masyarakat memberikan sesuatu untuk kemajuan daerah mereka?”

D : “Ya, Pernah. Tapi tidak saya penuhi.

Peneliti : “Mengapa tidak dipenuhi bu?”

D : “Saya mengatakan seperti ini kepada warga. Ibu, bapak, saya ingin bertanya kepada ibu bapak semuanya, tahu kan bahwa jumlah caleg di dapil 6 Kecamatan Natar ini ada sekitar 144 orang. Apabila yang masuk ke dusun ini ada 10 orang saja, semuanya memberikan sumbangan ke dusun ini siapa yang akan bapak ibu pilih?”. “Ya, yang ngasih sumbangan paling banyak.” Jawab salah satu warga.

“Bapak ibu, memberikan sumbangan tidak bisa dibatasi saat-saat politis seperti ini. Agama jangan dibawa dalam ranah politik. Masjid adalah tempat beribadah bukan tempat berkampanye. Saya akan memberikan bantuan untuk dusun ini dan itu akan dilakukan secara kontinu hingga terjadi perubahan terhadap kehidupan masyarakat. Tidak untuk saat-saat seperti ini saja, jika bapak/ibu berkehendak tolong bantu saya untuk mewujudkan semuanya”.

Pendekatan psikologis yang dilakukan oleh D ternyata berdampak positif terhadap pandangan masyarakat di dusun tersebut. Meskipun tidak 100% warga Dusun Cisarua memilihnya, tetapi perolehan suaranya di dusun tersebut terbilang stabil. warga Desa Merak Batin, terutama Dusun Cisarua kini tinggal menunggu realisasi dari janji yang telah ditawarkan oleh D kepada mereka.

#### **e. Informan V**

Informan V bernama Intip Herlintari (Kode E) berusia sekitar 30 tahun. E banyak bercerita tentang pengalamannya sebagai caleg dari Partai Demokrasi Kebangsaan (PDK). E merupakan seorang perempuan yang aktif berorganisasi. Sejak tahun



1995 dia menjadi pengurus Dekanas (Dewan Kerajinan Nasional) di Tingkat Provinsi Bidang Pemasaran.

Selama menjadi pengurus Dekanas, E merasa bahwa tidak ada perkembangan yang berarti bagi para Pengrajin dan Usaha Kecil Menengah (UKM). Pemerintah kurang memperhatikan keberadaannya sebagai bagian terpenting dari penopang perekonomian negara. Tujuan utamanya menjadi anggota legislatif adalah untuk menyuarakan aspirasi Pengrajin dan Usaha Kecil Menengah (UKM). Sebagai upaya mewujudkan perekonomian negara yang dinamis, kokoh dan tidak mudah diterpa krisis.

E menuturkan mulanya dia tidak pernah aktif berpolitik. Keberadaannya pertama kali di panggung politik hanya sekedar melengkapi keterwakilan perempuan 30%. Salah satu prasyarat partai politik untuk dapat menjadi peserta pemilu. E ditawarkan oleh pengurus Partai Demokrasi Kebangsaan (PDK) untuk menjadi Bendahara Umum sekaligus menjadi salah satu calon anggota legislatifnya.

E tidak pernah merasa kesulitan dalam mencalonkan diri sebagai anggota legislatif. Mulai dari pendaftaran, penjaringan hingga penetapan calon telah diurus oleh partai politik pengusungnya. Kedekatan emosionalnya dengan partai-partai lain pun tetap terjaga.

Tidak ada argumentasi yang kuat untuk menerima atau menolak PDK sebagai perahu politiknya. Meski akhirnya setelah E ditetapkan sebagai calon legislatif banyak partai yang menawarkan diri menjadi perahu politiknya seperti, Golkar dan PPP. Menurutnya waktu itu partai politik manapun tidak menjadi masalah.

Dalam pemilu kali ini penetapan anggota legislatif ditentukan dari suara perseorangan bukan nomor urut.

Selama berkampanye E masyarakat menyambutnya dengan sangat baik. Antusias warga terlihat dari penyambutan yang begitu hangat, banyak aspirasi dan dukungan moril yang diberikan kepadanya. Antusiasme tersebut terwujudkan melalui jumlah perolehan suara yang begitu mengangumkan. E mendapatkan suara terbanyak keempat perorangan dari 126 caleg di Dapil 6 Kecamatan Natar Lampung Selatan.

Selain di Dekanas di juga aktif dalam kegiatan-kegiatan sosial. Hal itu menyebabkan dirinya terasa begitu dekat dengan masyarakat. Berbagai kegiatan sosial telah dilakukannya. Bentuk kepeduliannya pada masyarakat diwujudkan melalui pemberian beasiswa bagi anak-anak kurang mampu, bantuan ke masjid, panti jompo, yatim piatu. Kegiatan-kegiatan sosial tersebut rutin dilakukannya tiap tahun, jauh sebelum pencalonannya sebagai anggota legislatif.

Namun, bukan berarti itu semua yang mendasarinya memperoleh suara terbanyak. Satu tahun sebelum pencalonannya (pemilu), E pernah mengadakan pasar murah bertepatan dengan menyambut hari Idul Fitri. Mengadakan pelatihan menjahit secara gratis bagi 250 warga di Kecamatan Natar (22 Desa) yang dilakukan selama 3 (tiga) bulan. Meski yang bertahan hingga akhir hanya 200 orang. Hal itu disebabkan oleh alasan-alasan pribadi. Seperti jarak tempuh yang jauh, urusan rumah tangga (RT) terbengkalai, anak menangis dan lain-lain.

E meminta kepada setiap peserta pelatihan untuk mencari dukungan bagi dirinya. Mereka diminta untuk mensosialisaikan dirinya kepada para tetangga, saudara, teman-teman. Mereka dibekali sebuah buku catatan yang berisi nama-nama warga yang telah dikunjunginya. Setiap orang diminta untuk mencari dukungan sebanyak 40 orang. Akan tetapi, itu bukan menjadi titik tekan yang utama. Mereka hanya diminta untuk mensosialisaikan diri E kepada warga di sekitar tempat tinggalnya, berapa pun jumlah yang siap mendukung tidak menjadi masalah.

Selain itu, E juga meminta izin kepada Ketua RT untuk dapat melakukan pembuatan kue di rumah warga. Pembuatan kue dilakukan bekerjasama dengan Perusahaan Rose Brand. Pembuatan kue tersebut dilakukan secara bergilir di 22 Desa di Kecamatan Natar.

E juga memberikan bantuan pada masjid, seperti perlengkapan shalat, pembuatan sumur, pemberian kubah masjid. E juga berencana memberikan baju gamis atau batik kepada warga bahkan tiap tahun akan diganti. Meski baru rencana yang disosialisasikan kepada warga. Sebagian baju batik telah diberikan kepada warga desa.

E menuturkan jumlah tim pemenangan yang membantu pencalonannya berkisar 350 orang. Tiga ratus orang yang melakukan sosialisasi kepada warga dan 50 orang sebagai tim bayangan atau pemantau. Tim pemenangan ini terdiri dari berbagai golongan dari para ulama (ustad) hingga preman turut membantu pencalonannya. Bahkan terdapat tim pemenangan yang dibekali oleh E kendaraan

bermotor dan memperoleh gaji bulanan. Hal itu dilakukan agar para tim dapat bekerja secara lebih nyaman tanpa diselimuti rasa khawatir akan nafkah keluarga.

Kendala yang dihadapi selama mencalonkan diri terletak pada lemahnya dukungan partai terhadap pencalonan anggota legislatif. Struktur partai politik dibentuk secara mendadak, tidak ada pembinaan kepada para kader, tidak ada dana kampanye yang jelas (dana kampanye keluar dari kantong pribadi calon), dan perhatian partai terhadap kader masih lemah. Dengan demikian, semua calon legislatif harus berusaha secara mandiri. E menuturkan selama pencalonan telah mengeluarkan dana sekitar Rp. 400.000.000,-.

Saat perhitungan di PPK berlangsung E dan tim pemenangannya merasa terjadi kesalahan yang menyebabkan pengelembungan suara di Tingkat TPS. Suara partai dan suara calon dihitung secara terpisah, sehingga di 1 kertas dihitung 2 suara (suara calon dan suara partai). Pengelembungan tersebut terjadi di Desa Tanjung Sari, TPS 7 dan 8, sebanyak 117 suara ke partai lain (PKB). Partai Amanat Nasional (PAN), Partai Golongan Karya (Golkar), Partai Demokrat, dan Partai Keadilan Sejahtera (PKS) juga telah menyepakati bahwa terjadi pengelembungan suara di dua TPS tersebut.

Ketua di dua TPS tersebut pun telah membuat pernyataan tertulis bermaterai 6000 atas kesalahan perhitungan yang dilakukannya. E meminta kepada PPK untuk melakukan perhitungan ulang di dua TPS tersebut. Namun, perdebatan perebutan

kursi DPRD Lampung Selatan tidak mampu berjalan mulus seperti diharapkan. Perhitungan ulang akhirnya tidak bisa dilakukan.

E kemudian mengajukan banding ke Mahkamah Konstitusi (MK) agar dapat dilakukan perhitungan ulang di dua TPS tersebut. Akan tetapi, saat sidang berlangsung hal itu ditolak oleh Mahkamah Konstitusi (MK). Penolakan tersebut didasari oleh sikap ketua di kedua TPS yang mencabut surat pernyataannya yang sebelumnya telah mereka ajukan. E akhirnya kalah dalam pemilihan, digantikan oleh Calon Anggota Legislatif dari Partai Kebangkitan Bangsa (PKB).

Kalah dalam pemilihan tidak menyebabkan E kalah dalam bersilaturahmi. Silaturahmi tetap terjaga, baik terhadap pemenang pemilu, tim pemenangnya, dan masyarakat pendukungnya. E mengungkapkan kalah dalam berpolitik itu tidak menjadi masalah. Akan tetapi, kalah dalam bersilaturahmi itu baru menjadi permasalahan yang besar.

Di pemilihan berikutnya E masih berharap diberikan kesempatan untuk dapat berpartisipasi kembali. Hal itu senada dengan ungapannya, jika pemilu yang akan datang kembali diberikan kesempatan menjadi calon legislatif. E akan lebih selektif dalam memilih partai politik dan mempelajari politik dengan lebih baik.

#### **f. Informan VI**

Informan VI bernama Sugiharti., S.E, kode F. Wanita kelahiran 18 Agustus 1971 ini adalah seorang pegawai di salah satu bank terkemuka di Indonesia (BNI). Sebelum di BNI, F pernah bekerja di Perusahaan Asuransi Jiwa Seraya. Disiplin,

kerja keras, pantang menyerah serta kerja tuntas merupakan prinsipnya dalam mengemban amanah, dimanapun F berada.

Karier politiknya pertama kali dimulai dari partai golkar. Namun tidak aktif, bahkan bisa dikatakan hanya sebagai pelengkap organisasi. Kegiatan-kegiatan kepartaian di Partai Golkar tidak digelutinya secara maksimal. Hal itu juga yang menyebabkannya tidak begitu mengerti akan mekanisme dan pola pendidikan di partai politik, terutama Golkar.

F menuturkan bahwa D merupakan salah satu pelanggannya di Perusahaan Asuransi Jiwa Seraya. Setelah bertransaksi, D mengatakan bahwa akan pindah partai dari PAN ke Partai Hanura, serta menawarkan F untuk bergabung bersamanya. F memang merupakan salah satu penggemar pak Wiranto. F merasa bangga dengan kedisiplinan dan kerja keras dari seorang Wiranto. Selain itu, F melihat bahwa di Hanura ternyata banyak orang-orang besar yang cinta pendidikan, seperti Yusup Barusman dan Armalia Reni. F pun tertarik dan menerima tawaran dari D untuk bergabung di dalamnya.

F resmi bergabung dengan Hanura tanggal 16 Desember 2007 dan menjabat sebagai Sekertaris Pimpinan Anak Cabang (PAC) Partai Hanura untuk wilayah Kecamatan Natar. F kemudian bersama dengan D, dibantu oleh beberapa wanita dan pemuda mencoba mengembangkan partai hingga ke tingkat Desa (Ranting) dan Dusun (Anak Ranting). Untuk wilayah Kecamatan Natar yang aktif membesarkan partai 70% adalah wanita. Meskipun kader yang kemudian aktif di dalam kepengurusan partai dari tingkat PAC, Ranting dan Anak Ranting masih di dominasi oleh laki-laki. Ranting yang terbentuk sebanyak 22 dan 36 Anak

Ranting. Kader aktif partai Hanura di Kecamatan Natar hingga hari ini berjumlah 987 orang.

Dalam upaya menjaga netralisir dan independensi partai, pendaftaran dan seleksi atau Verifikasi calon anggota Legislatif dilakukan oleh Tim Tujuh yang berjumlah 7 orang. Tim tujuh merupakan kader-kader internal Partai Hanura yang direkrut dari Kabupaten. Tim tujuh bertugas untuk menseleksi layak atau tidaknya seorang kader untuk menjadi calon anggota legislatif dari daerah pemilihannya (dapil) masing-masing. Titik tekan utama tim tujuh dalam menseleksi calon anggota legislatif terletak pada loyalitas dan militansi kader terhadap Partai Hanura. Hasil seleksi menetapkan bahwa F menjadi salah satu kandidat anggota legislatif dengan nomor urut 2 (dua).

F menuturkan bahwa ia tidak memiliki tim kampanye khusus. Metode yang dilakukannya adalah dengan memanfaatkan kader-kader dari ranting dan anak ranting yang telah terbentuk. F menuturkan bahwa sikap politik itu diambilnya atas dua alasan utama.

Pertama, F tidak begitu berambisi untuk dapat duduk sebagai anggota legislatif. F hanya berupaya untuk membesarkan partai, terserah siapa saja yang nantinya akan duduk sebagai anggota dewan dari partai tersebut. Semenjak ketua PAC tidak aktif, F merangkap jabatan sebagai ketua sekaligus sekretaris PAC. Kesuksesan dan kejayaan Partai Hanura di Kecamatan Natar menjadi tanggung jawabnya, sehingga strategi-strategi politiknya pun mengarah pada pembesaran partai.

Kedua, Pengurus tingkat Ranting dan Anak Ranting 70-80% adalah orang-orang yang di bentuk oleh F, secara tidak langsung para pengurus tersebut akan cenderung lebih dekat dengan F dibandingkan caleg-caleg lainnya. F menuturkan alasan lainnya adalah F tidak memiliki begitu banyak modal (financial) jika harus membentuk tim kampanye lagi, karena semakin banyak orang maka biaya yang dikeluarkan juga menjadi meningkat.

Untuk menekan pembiayaan kampanye F melakukan berbagai metode yaitu bekerjasama dengan beberapa pihak terkait. Untuk mensosialisasikan diri dalam bentuk gambar F bekerja sama dengan rekannya yang memiliki percetakan. F menuturkan media sosialisasi seperti kartu nama, poster, banner, kalender, pamflet, liflet semua dimiliki dan diduplikasinya secara cuma-cuma (gratis).

Biaya pencetakan digantinya dengan mencarikan orang lain yang ingin membuat barang yang sama/sejenis. Misalnya, F membutuhkan kartu nama 5000 buah, untuk mendapatkannya secara gratis maka F diminta untuk mencarikan orang yang ingin membuat kartu nama sebanyak 2500 buah. Apabila F membutuhkan banner 5 buah, F diminta mencarikan orang yang ingin membuat banner sebanyak 50 buah. Begitu pula yang lainnya. Dengan demikian, angka pembiayaan partai dapat ditekannya hingga 50-100%. “Kalau dihitung-hitung atau tidak gratis, hutang saya dengan Pak Darwis (pemilik percetakan) ada sekitar 50juta lebih”, tutur F saat wawancara.

Kampanye atau bersosialisasi dengan warga F bekerjasama dengan caleg provinsi (DPRD Provinsi) dan caleg RI (DPR RI). F mengatakan bahwa masyarakat kini sudah pintar berpolitik dan semakin pintar memanfaatkan keadaan/kesempatan



serta sangat pragmatis. Apabila tidak berhati-hati dan cerdik akan menjadi korban kepintaran masyarakat. Untuk itu, ketika berkampanye, F membagi peran dengan caleg-caleg yang lainnya. F khusus bagian konsumsi, caleg propinsi bagian pembagian kaos/bendera dan caleg RI bagian pemenuhan permintaan warga (cendramata).

F menuturkan 22 desa yang dikunjunginya, semua desa meminta cenderamata. Permintaan tersebut dicetuskan oleh warga dalam berbagai kegiatan seperti, pemuda desa ingin mengadakan perlombaan, pembangunan atau renovasi tempat ibadah, bahkan ada desa/dusun yang meminta uang tunai, diberikan sebelum perhitungan suara (serangan fajar). Akan tetapi, hal tersebut tidak dipenuhi oleh para caleg. Setiap berkunjung, caleg harus mengeluarkan uang antara Rp. 500.000 – 1.000.000,-per desa.

F tidak pernah membagi-bagikan uang kepada warga, bagian itu diserahkan kepada caleg lainnya. Disamping itu, F juga tidak memiliki cukup banyak uang untuk di bagi-bagikan. Metode lain yang diterapkan oleh F dalam meraih, mempertahankan dan merebut atau merubah pilihan warga agar memilihnya adalah dengan melakukan pendekatan emosional. “tidak bisa lewat depan, saya lewat belakang” tutur F saat wawancara.

Tindakan tersebut diaplikasikan dalam bentuk datang ketika ada yang meninggal (turut belasungkawa terhadap meninggalnya seorang warga), pernikahan, membantu kesulitan warga, membantu pencairan proposal kegiatan dan lainnya. Selain itu, tokoh agama, pemuda dan tokoh masyarakat pun harus mampu dirangkul dengan baik. Apabila para tokoh-tokoh tersebut telah dirangkul oleh

caleg lainnya. Metode yang dilakukan adalah dengan meningkatkan pendekatan emosional (psikologi) warga dengan F. Selama berkampanye F hanya mengeluarkan dana Rp. 50.000.000,-

Tertib administrasi yang dilakukan Partai Hanura guna mengkampanyekan para calegnya terasa sangat membantu F dalam membangun pendekatan emosional dengan warga. Izin kecamatan, kepala desa, kepolisian dan tokoh masyarakat dilakukan dengan baik. Proses ini menjadikan F dikenal oleh berbagai tokoh masyarakat setempat. Secara umum tokoh masyarakat mengenal F dengan baik, hingga massa pencalegan selesai pun hubungan interaksi antar mereka tetap terjaga dengan baik.

F mengakui, kekurangannya dalam memahami politik menjadi salah satu penyebab kekalahannya. F tidak memiliki saksi pribadi yang mengawal suaranya secara maksimal. F hanya menggunakan saksi dari Partai. Saat perhitungan di TPS, saksi partai yang melakukan pengawalan suara sudah pulang sebelum perhitungan selesai. Perhitungan suara di TPS selesai pukul 02.00 wib (malam), sedangkan pukul 19.00 wib saksi utusannya sudah tidak di tempat. Dengan demikian, perhitungan suara rill yang terjadi di TPS tidak diketahui olehnya.

Lembar C1 sebagai lembar control/perhitungan suara tidak akan sah apabila tidak di bubuhi tanda tangan ketua TPS. Ketua TPS tidak bersedia, selalu menghindar atau tidak berada di tempat ketika para saksinya ingin meminta tanda tangan. Menurut F pengawalan suara harus dilakukan mulai dari perhitungan di tingkat

TPS, PPS, PPK dan Kabupaten. Apabila tidak dilakukan pengawalan, potensi hilangnya suara sangat besar.

Pada awalnya suara F masih cukup tinggi, bahkan tertinggi dari 9 orang caleg separtainya, mengalahkan jumlah suara D (caleg no urut 1). Perpindahan sistem perhitungan dari manual ke komputer, menjadi salah satu penyebab berkurang/menghilangnya sebagian suaranya. F menuturkan dalam perhitungan suara secara manual, jumlah suaranya mencapai 1400 suara. D hanya memperoleh suara sekitar 600-700 suara.

Setelah dilakukan perhitungan ulang menggunakan sistem komputerisasi, suara F berubah menjadi 896 suara. Terdapat 504 suaranya yang hilang. Sedangkan jumlah suara D berubah menjadi 911 suara. Sebagai contoh F mengungkapkan, di Kampung Cina, F memperoleh 27 suara, Sidorejo 7 suara, Rejosari 9 suara dan Muhajirun 11 suara. Semua suara tersebut hilang, hanya Kampung Cina yang disisakan 1 suara.

Berikut ini adalah petikan wawancara antara peneliti dengan informan F.

Peneliti : “ Apakah Ibu tidak melakukan penuntutan terhadap hilangnya suara ibu?”

F : “Tadinya mau seperti itu dek. Tapi setelah saya pikir-pikir lagi, hal itu akan sia-sia. Karena setiap lembar C1 harus mendapatkan tanda tangan ketua TPS, apabila tidak ada tanda tangan ketua TPS hal itu tidak sah. Sedangkan para saksi kita yang mencoba mendapatkan tanda tangan ketua TPS terasa terus dipersulit. Apabila saya teruskan ke MK, itu akan percuma, sama saja kita menuntut tanpa dasar. Seperti yang dilakukan oleh informan E. E kan akhirnya tidak berhasil. Saya akan mengalami nasib yang sama apabila melakukan penuntutan tanpa dasar yang kuat, secara legal formal (tanda tangan pihak-pihak terkait).”

F menuturkan bahwa tidak terpilih menjadi anggota dewan tidak menimbulkan kekecewaan yang begitu mendalam. F tidak begitu berambisi untuk menjadi anggota legislatif. Selain itu, F telah melakukan perjanjian dengan seluruh caleg Partai Hanura yang ada di dapil 6 Kecamatan Natar. Perjanjian dilakukan di DPC Partai Hanura yang isinya bahwa seluruh pembiayaan caleg mulai dari pendaftaran hingga perhitungan suara akan diganti oleh caleg terpilih, perjanjian bermaterai 6000. Batas pengembalian diberikan waktu selama 1 tahun, artinya apabila hingga batas waktu 1 tahun, D (caleg terpilih) tidak mengembalikan pembiayaan yang telah dilakukan oleh caleg lainnya, proses selanjutnya akan dilakukan secepatnya. F menyerahkan segalanya pada kebijakan partai HANURA.

**g. Informan VII**

Informan VII bernama Sumiyati berusia 41 tahun (Kode G). G menceritakan bahwa pada mulanya G tidak pernah bermimpi terlibat dalam partai politik, apalagi menjadi caleg. Keterlibatannya dalam politik karena diajak oleh informan D. D selalu mengajaknya dalam setiap kegiatan kepartaian, kunjungan ataupun sosialisasi, proses ini yang kemudian membawa G bergabung menjadi salah satu anggota Partai Hanura tahun 2007 silam. G menjabat sebagai Wakil Sekertaris PAC Partai Hanura untuk Kecamatan Natar.

Tujuan G mencalonkan diri sebagai caleg adalah untuk memperjuangkan aspirasi rakyat terutama kaum perempuan. G memandang bahwa kaum perempuan selalu ditindas dan disepelekan. Tidak ada posisi tawar yang jelas bagi para kaum perempuan. G merasa pemerintah dan masyarakat masih memandang lemah

perempuan, kehadirannya sebagai caleg diharapkan dapat menjadi media perubahan bagi kaum perempuan itu sendiri.

Ketika mendaftarkan diri sebagai caleg G menuturkan bahwa proses penjaringan, seleksi dan penetapan calon anggota legislatif (caleg) untuk wilayah Kabupaten Lampung Selatan dilakukan oleh tim independen yang diberi nama tim tujuh. Tim tujuh merupakan Pengurus DPC Partai Hanura dari Kabupaten Lampung Selatan yang netral dan dijamin keindependensiannya. Tim tujuh yang memutuskan layak atau tidaknya seorang kader menjadi calon anggota legislatif di daerah pemilihannya (dapilnya) masing-masing. Selain kelengkapan berkas pendaftaran, ketentuan layak tidaknya menjadi caleg terlihat dari tingkat loyalitas kader terhadap partai.

Selama G aktif di Partai Hanura pengurus memperlakukan antar anggota dengan baik. Tidak ada kesenjangan yang terjadi antara pengurus dengan para anggota. Perbedaan latar belakang bukan menjadi suatu permasalahan yang menghambat pergerakan kader untuk terus maju dan berkembang. Dengan demikian, hubungan interaksi yang terbangun antara anggota dengan pengurus dapat terbina dengan baik.

G mengatakan bahwa di Partai Hanura pendidikan politik bagi setiap anggota terbina dan terlaksana dengan baik. Pendidikan politik tersebut diterapkan dalam bentuk kegiatan-kegiatan kepartaian. Partai Hanura setiap bulan mengadakan Rapat Koordinasi (Rakor) membahas kinerja serta mengevaluasi kegiatan kepartaian yang telah terlaksana, demi kemajuan partai di masa depan. Kader-

kader perempuan diminta menjadi pembawa acara secara bergantian, sehingga setiap anggota memiliki kesempatan yang sama untuk belajar berbicara dan tampil di muka umum.

Begitu pula di masyarakat, ketika mengetahui G mencalonkan diri menjadi salah satu kandidat anggota legislatif di tingkat Kabupaten dari dapil VI Kecamatan Natar, warga menyambutnya dengan baik. Dukungan masyarakat dalam menyokong G untuk menjadi anggota legislatif, terpatir dalam antusiasisme warga membantu pencalonannya. Respon masyarakat setiap G turun berkampanye selalu di sambut dengan hangat.

G menuturkan bahwa keberadaannya dalam pencalonan anggota legislatif hanya sebuah ajang penunjukkan eksistensi diri. G tidak begitu berharap bahwa dirinya harus menjadi anggota legislatif, menjadi caleg saja sudah cukup membuatnya merasa bangga dan bahagia. Tingkat keseriusannya tampil dalam panggung politik ini berkorelasi dengan strategi politik yang digunakannya.

Strategi politik yang digunakan G di antaranya seperti pertama, sosialisasi dari rumah ke rumah (door to door). Metode ini diterapkannya untuk mengkampanyekan diri kepada sanak famili dan teman dekatnya. G mengungkapkan tujuannya ke rumah sanak famili selain bersilaturahmi dan mengkampanyekan diri, sekaligus meminta mereka menjadi tim sukses, terutama untuk desa atau dusunnya masing-masing.

G sama dengan F, mereka tidak memiliki tim sukses khusus yang membantu pencalonannya sebagai anggota legislatif. Tim sukses G di ambil dari sanak famili

dan teman dekatnya yang tersebar di berbagai desa di Kecamatan Natar. G menuturkan adanya tim sukses dapat menghabiskan dana yang tidak sedikit. Sedangkan G tidak memiliki dana yang cukup banyak. Untuk menekan pembiayaan G menggunakan sanak famili dan teman dekatnya guna membantu pencalegannya tersebut.

Kedua, menggunakan organisasi yang diembannya. G merupakan Sekertaris Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK), mereka rutin mengadakan Rapat Koordinasi (Rakor). Tingkat Desa rakor diadakan sebulan sekali dan untuk tingkat dusun dilaksanakan dua minggu sekali. Selain itu, setiap bulan dibentuk pengajian rutin yang dilaksanakan secara bergilir. Kegiatan pengajian, rakor di tingkat desa dan dusun dimanfaatkannya untuk mensosialisasikan dan mengkampanyekan diri. Di sela-sela sebelum dan setelah rapat atau pengajian G mengungkapkan keinginannya maju dalam pencalonan legislatif 2009 ini kepada seluruh peserta sambil membagi-bagikan stiker dan kartu namanya.

Ketiga, sosialisasi dan kampanye terbuka. Metode ini diterapkan dengan cara mengumpulkan warga dalam satu forum atau tempat, sama seperti yang dilakukan berbagai caleg lainnya. Di dalam forum tersebutlah G menyampaikan keinginannya mencalonkan diri, memperlihatkan alat peraga pemilihan (pencontrengan) dan sebagainya. Proses ini sekaligus memperkenalkan langsung calon legislatornya dengan warga (bertatap muka langsung) serta menghindari anggapan dalam masyarakat bahwa mereka membeli kucing dalam karung.

G menuturkan bahwa tidak semua desa dikunjunginya. Desa yang paling sering dikunjunginya adalah Hajimena, Pemanggilan, dan Negara Ratu. Desa lain dikunjungi oleh G hanya sekedarnya saja. G biasanya mengunjungi sanak saudaranya yang ada di berbagai desa terlebih dahulu, bersilaturahmi dan berbincang sedikit tentang pencalonannya.

Ketika berkampanye secara terbuka, G menyayangkan sikap masyarakat yang terlihat begitu pragmatis. Dalam berkampanye warga selalu meminta sedikit buah tangan dari para caleg. Buah tangan tersebut dapat berupa barang materiil maupun non-materiil. G menceritakan sedikit atas pengalamannya berkampanye secara terbuka.

Peneliti : “Pernahkah ibu berkampanye secara terbuka dengan masyarakat?”

G : “Cukup sering dan memang harus memperkenalkan diri dengan masyarakat. Dengan demikian, masyarakat pun tidak merasa kecewa dengan kandidat pilihannya karena mereka telah bertemu secara langsung”.

Peneliti : “Ibu tentu memiliki hitung-hitungan berapa yang menjadi suara politik ibu dan berapa milik lawan. Bagaimana cara ibu untuk mempertahankan suara politik tersebut agar tidak beralih ke caleg lain dan bagaimana cara untuk mempengaruhi atau merubah suara politik lawan sehingga mengalihkan pilihan politiknya ke ibu?”

G : “Menjaga saja susah. Apalagi mengambil suara politik lawan. Masyarakat Indonesia kini semakin pragmatis. Siapa yang memberi lebih, dialah yang dipilih. Jadi susah, saya contohkan, hari ini saya datang ke Desa Hajimena, mensosialisaikan diri sebagai caleg. Selesai berkampanye warga meminta sesuatu seperti buah tangan.



Besok caleg lain ada yang masuk, mengungkapkan hal yang sama dengan buah tangan yang lebih besar, warga akan memindahkan pilihannya. Apalagi jika seperti saya yang hanya berkampanye tanpa memberikan sesuatu. Ya, gak di anggap oleh warga. Apabila terus di ikuti, maka caleg tersebutlah yang bodoh.”

Peneliti : “Adakah sikap warga yang itu anggap tidak pantas atau terlalu berlebihan?”

G : “ Ya itu tadi, setiap berkunjung warga selalu meminta buah tangan, mereka memang tidak secara langsung meminta dalam bentuk uang. Warga biasanya meminta barang seperti, jilbab, perbaikan jalan, pembentukan kegiatan olahraga pemuda desa, bagi-bagi sembako, pasir, batu krikil dan lainnya.

Seperti yang terjadi di desa Hajimena, warga meminta diperbaiki jalan sehingga membutuhkan pasir. Ada oknum desa Hajimena yang menjanjikan membulatkan suara di desanya apabila G sanggup memberikan bantuan. G pun memberikan pasir untuk membantu warga. Namun ternyata, janji membulatkan suara jauh meleset, G hanya mendapatkan 20 suara. G kecewa atas ketidak konsistenan mereka dalam bersikap.”

G mengungkapkan sedikit kekecewaannya terhadap warga dan sistem penggunaan suara terbanyak. Berikut petikan hasil wawancara dengan G. “Penggunaan suara terbanyak memang baik, setiap calon dengan nomor urut berapa pun dapat terpilih sebagai anggota legislatif. Namun hal itu telah meningkatkan sikap pragmatis masyarakat. Masyarakat tidak melihat dari bibit, bebet dan bobot caleg. Masyarakat hanya melihat siapa yang memberi lebih, dialah yang akan dipilih.

G mengungkapkan tentang adanya beberapa orang oknum desa yang secara terang-terangan mengajak kerjasama dalam membangun suara masyarakat. Oknum tersebut menjanjikan suara warga desa mutlak untuk G. G mencontohkan beberapa desa yang menawarkan hal tersebut seperti, Desa Sidosari meminta uang

Rp. 50.000/orang. Kerjasama dalam bentuk kontrak politik atau kesepakatan (Memorandum of Understanding, MoU). Sistem yang digunakan adalah dengan serangan fajar. Sebelum warga melakukan pencontrengan/masuk dalam bilik suara, oknum dan kelompoknya akan memberikan amplop kepada warga (beiri uang dan kartu nama G). Mereka akan mencatat nama-nama warga yang telah diberi amplop, sehingga ketika ada penyimpangan suara mudah terbaca oleh si oknum.

Desa Mandah juga menawarkan hal yang sama, meski dengan sistem yang agak berbeda. Perorang hanya dikenakan Rp. 10.000,- hingga Rp. 20.000,-. Kerjasama dalam bentuk kontrak politik/kesepakatan (MoU). Sistem yang digunakan adalah dengan serangan fajar. Apabila dalam di desa tersebut tidak bulat memilih G, uang akan dikembalikan. Dengan demikian, tidak ada yang merasa dirugikan. Namun berbagai tawaran tersebut di tolak oleh G. Terpilihnya G menjadi salah satu kandidat anggota legislatif saja sudah membuatnya merasa puas, senang bahagia dan bangga.

G meyakini dalam pemilihan legislatif 2009 terdapat berbagai permainan yang dilakukan oleh caleg maupun oknum tertentu, salah satunya serangan fajar. Namun, G tidak mengetahui siapa caleg yang melakukan dan di desa mana hal tersebut terjadi. Untuk itu, G berharap masyarakat dapat berfikir jauh ke depan, caleg yang melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam pencalonannya, ketika terpilih sebagai wakil rakyat, sikap politik yang dilakukannya adalah berupaya mengembalikan modal yang telah dikeluarkannya. Tidak memikirkan

bagaimana warga dapat terus maju. Akan tetapi, bagaimana dan dengan cara apa caleg dapat menghabiskan uang rakyat.

G menuturkan suara politik secara perorangan yang telah dikumpulkannya berjumlah 250 suara. Namun, G tidak mengetahui apakah ada suara politiknya yang hilang. Sembilan (9) Caleg Hanura yang mencalonkan diri sebagai anggota legislatif Kabupaten Lampung Selatan hanya diwajibkan untuk mengawal (memberikan saksi) di 2 desa. G bertugas mengawal (memberikan saksi) di Desa Hajimena dan Pemanggilan dan tidak begitu mengetahui perkembangan di desa lainnya. Setelah perhitungan suara, seluruh C1 diserahkan kepada Koordinator Kabupaten yaitu, informan D. G tidak mengetahui perkembangan selanjutnya. G meyakini bahwa untuk Partai Hanura tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan.

#### **h. Informan VIII**

Informan VIII bernama Halimatus Sakdiah berusia 40 tahun (Kode H). H tinggal di Tanjung Marga, Desa Negara Ratu, Kecamatan Natar Lampung Selatan. Selain sebagai ibu rumah tangga, kegiatan H aktif mengisi pengajian ibu-ibu di berbagai tempat (ustadzah) dan kini H sedang melanjutkan pendidikannya strata satu (S1) di IAIN Radin Intan, Sukarame Bandar Lampung.

H menuturkan bahwa ini adalah pertama kalinya H belajar berpolitik. Selama ini H tidak pernah aktif dalam kegiatan politik, apalagi kepartaian. H mengatakan pada waktu itu beberapa orang dari kelompok pengajiannya yang menjadi pengurus Partai Kedaulatan Nahdatul Ulama (PKNU) berkunjung ke rumah dan menawarkan untuk bergabung. Setelah dipertimbangkan secara matang H resmi

bergabung dengan PKNU tahun 2007. Di PKNU informan H diberikan posisi sebagai Bendahara Umum.

Alasan H bergabung dengan PKNU karena partai ini merupakan salah satu gerakan perjuangan masyarakat islam yang berhaluan Nahdaul Ulama. H berharap melalui PKNU perjuangan kebangkitan islam dapat terus terpompa secara aktif. Dengan demikian, kegiatan-kegiatan keagamaan seperti, pengajian, pembentukan pondok pesantren, dapat terus ditingkatkan.

Untuk menjadi caleg dari PKNU, H tidak merasa kesulitan. Pengurus partai membuka kesempatan seluas-luasnya kepada para kadernya untuk berpartisipasi dalam pemilihan anggota legislatif 2009. Proses pendaftaran dan penseleksian mengikuti alur yang telah ditetapkan oleh undang-undang serta aturan dari KPU. Selain itu, pengurus PKNU pun ikut membantunya mendaftarkan diri sebagai caleg. Namun, kesempatan tersebut tidak termanfaatkan dengan baik, pengurus yang mencalonkan diri sebagai caleg dari PKNU hanya 3 orang, Ahmad Darwis., S.E, Informan H dan Drs. Sapri.

H mengungkapkan saat berkampanye dirinya tidak pernah mengalami kesulitan, respon masyarakat dalam menilai H sebagai caleg tergolong baik. Keberadaan H dianggap dapat menjadi media untuk menunjukkan eksistensi perempuan. Hal tersebut tergambar dari antusias warga dalam menyambutnya saat berkampanye.

Dalam berkampanye, strategi politik yang digunakan H adalah dengan cara membentuk tim pemenangan, disebar keseluruh dusun yang ada di setiap desa. Satu dusun terdiri dari 4 orang dengan rincian, 1 orang koordinator membawahi 2

orang tim sukses dan 1 orang yang mengawasi kinerjanya tim sukses tersebut, begitu seterusnya. Apabila di jumlahkan 22 Desa di Kecamatan Natar terdapat sekitar 400-500 orang tim sukses.

Metode yang digunakan H adalah para tim sukses diminta untuk mengunjungi rumah-rumah warga (door to door) guna mensosialisasikan dirinya sebagai caleg perempuan. H menekankan kepada para tim suksesnya untuk mengunjungi rumah warga setiap hari. Tim sukses akan memberikan gambaran tentang profil H, tujuannya mencalonkan diri dan apa saja program-program kerjanya jika menjadi anggota legislatif. Tim sukses akan melaporkan kepada H tentang perkembangan suara politiknya, berapa persentase suara yang mendukungnya dan berapa suara miliki lawan politiknya.

H mengunjungi semua desa yang ada di Kecamatan Natar. H menggunakan sistem pendekatan yang dilakukan secara kontinu, melalui pengajian rutin. Setiap desa H mengunjungi warga minimal tiga kali (3X). Tingkat intensitas pertemuan akan semakin ditingkatkan terhadap desa-desa dimana masyarakatnya dirasa belum mengenal dirinya dengan baik. Desa yang sering dikunjunginya ialah Sukadamai, Bandarejo, Purwosari, Merak batin, dan Negara ratu. Kendala utama yang menyebabkan terhambatnya proses kampanye politik yaitu pertama, medan yang sangat jauh. Kedua, sebagai perempuan, H kurang begitu bebas untuk bersosialisasi dengan masyarakat.

H menuturkan bahwa mereka tidak pernah dituntut untuk memerikan uang pembesaran partai. Dukungan partai politik terhadap pencalonan kader-kadernya masih begitu minim, hanya dalam bentuk motivasi saja. PKNU merupakan partai

kecil sehingga belum memiliki pendanaan yang cukup untuk membantu pembiayaan kampanye para calegnya. Berbagai atribut sebagai media kampanye seperti bendera partai, kaos partai, pamflet, liflet/stiker, banner, kartu nama dan lainnya harus ditanggung oleh caleg masing-masing.

Dalam melakukan kampanye politik, tim sukses H memang pernah bersinggungan dengan tim sukses dari caleg lain. Menurut H sesuai aturan apabila suatu daerah telah dimasuki oleh caleg tertentu maka, caleg lainnya tidak boleh masuk ke daerah tersebut juga. Berikut petikan hasil wawancara yang telah dilakukan.

Peneliti: “Pernahkan Ibu/tim sukses ibu bersinggungan dengan caleg/tim sukses caleg lain saat berkampanye?”

H : “Dalam nuansa politis seperti ini persinggungan/konflik pasti ada. Tapi hal itu tidak berlangsung lama, hanya sebuah pembentukan dinamika politik.”

Peneliti: “Bisa di contohkan bu, persinggungannya seperti apa?”

H : “Sesuai aturan kan apabila suatu daerah telah dimasuki oleh caleg tertentu maka, caleg lainnya tidak boleh masuk ke daerah tersebut juga. Nah, waktu itu ada tim sukses dari caleg lain masuk ke daerah yang telah kita bina. Setelah di beritahu bahwa daerah tersebut telah kita bina, mereka akhirnya mengerti. Alasannya masuk karena mereka tidak tahu kalau daerah tersebut telah di bina.”

Peneliti: “Ibu sendiri pernah masuk ke daerah yang telah dibina oleh caleg lain tidak?”

H : “Kalau saya tidak. Tapi tim sukses saya pernah. Ya, sama karena tidak tahu kalau daerah tersebut telah dibina oleh caleg lain. Tapi itu tidak masalah, semua caleg ingin menjadi yang terbaik. Jadi wajar jika terjadi sedikit konflik, sudah biasa itu.”

Menurut H proses demokrasi dalam pemilihan legislatif 2009 terasa telah tercemarkan oleh sikap dan tindakan yang kurang pantas. Menurut tim suksesnya, saat pemilihan berlangsung terdapat oknum-oknum tertentu yang mengarahkan masyarakat untuk memilih caleg dari partai politik tertentu. Dengan demikian, masyarakat tidak dapat secara bebas memilih caleg sesuai kehendak hati nuraninya.

Kedua, H mengungkapkan bahwa cara perhitungan suara yang kurang baik menjadi kendala struktural pemilihan legislatif 2009. Peraturan pemerintah mengatakan bahwa perhitungan suara harus diselesaikan dalam waktu satu hari sebagai upaya menghindari penyimpangan-penyimpangan yang kemungkinan dapat terjadi. Realita dilapangan membuktikan bahwa hal tersebut menjadi sumber konflik. Perhitungan dimulai pukul 16.00 wib dan selesai terkadang hingga larut malam, ada yang sampai pukul 02.00 wib atau 03.00 wib perhitungan baru selesai. Banyak saksi parpol yang tidak bisa hadir sampai perhitungan selesai. Penyimpangan-penyimpangan saat perhitungan suara tersebut dapat saja terjadi.

H mengatakan bahwa banyak suara politiknya yang hilang. Prediksi awal dengan membaca kinerja dilapangan, laporan perolehan suara dan evaluasi tim sukses, H optimis 5000 suara mampu diraihnya. Dipotong sampling error dan penyimpangan pemilih, H masih tetap optimis 1 (satu) kursi mampu diraihnya. Namun, saat perhitungan dilakukan H merasa ada kesalahan atau kecurangan yang dilakukan oleh berbagai oknum tertentu. H merasa banyak suara politiknya yang

hilang. H hanya mampu meraih 950 suara, jauh dari prediksi, sedangkan di dusunnya saja H mampu meraih suara sekitar 800.

Namun, kasus tersebut tidak diusut olehnya. H berfikir bahwa hal tersebut hanya sia-sia. H tidak ingin memperpanjang masalah. Selain itu, apabila dilihat secara sepintas terpilihnya H sebagai anggota dewan terasa sudah tidak memungkinkan. Membutuhkan lebih dari 2000 suara untuk dapat terpilih, sedangkan seluruh tim sukses yang ada sudah merasa pesimis.

H berharap untuk pemilihan legislatif 5 tahun mendatang perlu adanya kerjasama dari berbagai elemen guna melakukan pengamanan atau penyelamatan suara. Pengamanan atau penyelamatan harus dilakukan ketika kotak suara di TPS hingga di KPU. Dengan demikian, suara masyarakat yang telah mendukung caleg tertentu tidak mengalami perubahan. Untuk itu, para petugas diharapkan dapat bekerja secara lebih profesional dan konsisten.

## **B. Analisis Penelitian**

### **1. Caleg Perempuan Sebagai Pemersatu Kaum Perempuan (Feminis)**

Jumlah perempuan yang terjun dalam ranah publik atau politik memang masih sangat minim. Akan tetapi secara aplikasi masyarakat sangat membutuhkan perempuan dalam mengambil kebijakan penting. Kebijakan yang diambil tersebut akan membentuk suatu keseimbangan fungsi dan peran dari berbagai aspek kepentingan-kepentingan yang ada di dalam institusi, terutama kepentingan kaum perempuan. Hal ini senada dengan pernyataan H bahwa pada dasarnya masyarakat



senang ketika terdapat perempuan yang terjun berpolitik atau menjadi caleg, karena akan mewakili eksistensi perempuan itu sendiri.

Keterlibatan perempuan di bidang politik akan menjadi penyeimbang pembentukan kebijakan pemerintah. Kebijakan-kebijakan tersebut akan memberi ruang positif bagi pemerataan kehidupan masyarakat yang beradab, adil dan makmur tanpa membedakan SARA. Hal ini senada dengan pernyataan Ritzer (2007: 455) berikut ini:

Riset Feminis menunjukkan bahwa perempuan dan kelompok nondominan lainnya tidak mengalami kehidupan sosial sebagai gerakan diantara peran-peran yang terpisah. Sebaliknya, mereka terlibat dalam menyeimbangkan peran, sebuah penggabungan orientasi dan kepentingan yang berkaitan dengan peran dan melalui penggabungan ini, mereka terlibat dalam mengaitkan institusi-institusi sosial (Ritzer 2007:455).

Lovenduski (2008: 106) mengungkapkan bahwa kaum perempuan dibedakan atas penggunaan dua strategi utama, strategi dari dalam (*internal strategy*) dan strategi dari luar (*external strategy*). Strategi dari dalam (*internal strategy*) berjalan baik ketika gerakan kaum perempuan yang otonom berada di sistem dan aktif (memahami) permasalahannya. Kaum perempuan (feminis) mengambil strategi-strategi institusional, bekerja di dalam partai-partai dan menerima peraturan-peraturan permainan yang ada. Strategi dari luar (*external strategy*) merupakan penerapan strategi yang digunakan untuk meningkatkan perwakilan politik perempuan.

Caleg perempuan dapat memanfaatkan persamaan gendernya guna menarik simpati kaum perempuan itu sendiri, seperti yang dikemukakan informan H. Ketika caleg perempuan mampu melakukan pendekatan persuasif yang baik, maka atas

nama persamaan gender, kaum perempuan tentu akan membantu pencalonannya tersebut. Strategi ini dilakukan oleh seluruh caleg perempuan yang menjadi informan.

Dukungan masyarakat atas keberadaan perempuan sebagai bagian terpenting dalam mengambil kebijakan terlihat dari jumlah perolehan suara perempuan. B dan D menjadi kandidat terpilih sebagai anggota legislatif di Kabupaten Lampung Selatan dari Dapil 6 Kecamatan Natar. Mengalahkan rekan-rekan sejawatnya dari satu partai yang didominasi laki-laki. Informan E, F, G dan H memang tidak terpilih sebagai anggota legislatif. Akan tetapi, sebagai caleg perempuan suara politik mereka secara perorangan sangat membanggakan. E mampu mengalahkan para caleg laki-laki dan menduduki urutan suara terbanyak ke-4 (empat). Suara politik F hanya berbeda tipis dengan D, suara F 896 dan suara D 911, keduanya terpaud 15 suara. Suara politik G sebanyak 250, cukup besar untuk seorang caleg yang tidak begitu berambisi untuk menjadi anggota legislatif. Sedangkan suara H sebanyak 950, hanya saja suara partai dan suara rekan sejawatnya yang tidak bisa bergerak secara maksimal.

## **2. Peran Partai Politik Dalam Membantu Pembentukan Dan Penerapan Strategi Politik Caleg Perempuan**

Menurut Djuhandar (2005: 72) di negara yang menganut sistem demokrasi partai politik memiliki beberapa fungsi, yaitu:

- a. Partai politik sebagai sarana pendidikan politik
- b. Partai politik sebagai sarana komunikasi politik
- c. Partai politik sebagai sarana sosialisasi politik

- d. Partai politik sebagai sarana recruitment politik
- e. Partai Politik sebagai sarana pengatur konflik

Partai politik akan memainkan fungsi dan perannya sedemikian rupa sehingga proses demokrasi dan stabilitas masyarakat dapat berjalan maksimal. Melalui kadernya yang terpilih di lembaga legislatif, partai akan mewujudkan sistem tatanan pemerintahan yang berdaulat. Untuk itu, fungsi partai politik harus dapat dijalankan dengan baik. Apabila fungsi partai politik tidak berjalan maksimal, maka dapat menyebabkan terjadinya kecacatan dalam proses demokrasi.

Titik awal kemajuan suatu partai politik terletak pada sistem perekrutan politik yang dilakukannya. Sistem perekrutan politik memiliki keragaman yang tiada batas. Meskipun demikian, menurut Djuhandar (2005: 104) terdapat dua cara khusus yang harus dilakukan yaitu, seleksi pemilihan melalui ujian dan latihan. Kedua cara ini memiliki keragaman dengan implikasi penting bagi perekrutan politik partai. Maju dan berkembangnya suatu partai politik sangat ditentukan oleh sistem rekrutmennya.

Menurut Djuhandar (2005: 104) metode tertua untuk memperkokoh kedudukan pemimpin-pemimpin politik adalah dengan penyortiran atau penarikan undian, digunakan di Yunani Kuno. Metode sama yang dibuat untuk mencegah dominasi jabatan dari posisi berkuasa oleh orang atau kelompok tertentu dengan cara giliran atau rotasi. Metode yang berkembang di Amerika dan Inggris zaman dahulu adalah dengan cara *patronage*. *Patronage* merupakan bagian dari sistem penyusunan dan sistem korupsi yang rumit.

Untuk itu, partai politik harus mampu membentuk kebijakan perekrutan politik secara baik. Ketika terjadi penyimpangan dalam rekrutmen, maka kehancuran atau kekalahan dalam moment pemilihan umum sangat rentan terjadi. Pimpinan partai politik harus mampu membentuk dan menganalisa kebijakan partai dengan baik. Peran analisis kebijakan adalah untuk memastikan bahwa kebijakan yang diambil benar-benar berdasarkan manfaat optimal untuk publik, bukan asal menguntungkan pengambil kebijakan (Nugroho. 2004: 85).

Menurut Nugroho (2004: 87) analisis kebijakan dibagi menjadi 2, yaitu analisis Deskriptif (analisis yang hanya memberikan gambaran) dan analisis preskriptif (analisis yang menekankan pada rekomendasi-rekomendasi). Menurutnya analisis yang baik perlu menekankan pada analisis preskriptif, karena hal itu berjangka panjang dan berimplikasi yang luas terhadap keberlangsungan organisasi. Sistem ini pulalah yang perlu disikapi oleh caleg perempuan guna merespon perkembangan masalah yang terjadi di masyarakat sebagai upaya menjadikannya komoditas politik.

Berdasarkan hasil wawancara terlihat bahwa caleg perempuan yang berhasil menjadi anggota legislatif adalah mereka yang sebelumnya pernah aktif berorganisasi dan menggeluti politik. Tingkat pendidikan dan kematangan berorganisasi berpengaruh terhadap kepahaman caleg perempuan dalam menerapkan strategi politik. Semakin tinggi tingkat pendidikan akan berkorelasi positif dan berpengaruh signifikan terhadap pola penyampaian informasi serta tingkat penerimaan masyarakat atas gagasan yang ditawarkan caleg perempuan.

Para perempuan yang mendaftarkan diri sebagai caleg sebagian besar merupakan aktifis partai politik. Informan B merupakan kader militan dari Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan (PDIP). Informan D, F, dan G berasal dari Partai Hati Nurani Rakyat (Hanura). Informan E dari Partai Demokrasi Kebangsaan (PDK) dan informan H berasal dari Partai Kebangkitan Nahdatul Ulama (PKNU).

Hal yang membedakan terletak pada pendidikan politik dan tingkat partisipasi politik perempuan di dalam partai. Pendidikan politik dan tingkat partisipasi kader perempuan di setiap kegiatan kepartaian akan berpengaruh signifikan terhadap pemahamannya dalam bidang pengelolaan organisasi. B telah mengeluti politik selama dua tahun, sejak 2007 di PDIP, proses kaderisasi yang dijalankan oleh partainya berjalan efektif. D merupakan kader aktif partai politik, 10 tahun di PAN (1998-2008). Pengetahuan politiknya selama di PAN cukup sebagai modal guna merintis partai Hanura di Lampung, terutama Lampung Selatan. Pemahaman dan keterlibatannya dalam politik menjadikan keduanya mampu membentuk strategi politik dengan tingkat keberhasilan yang lebih baik.

E dan H dapat dikatakan sebagai salah satu korban ketidakmapanan sistem dalam partai politik. Hasil wawancara terhadap E dan H memperlihatkan hal yang berbeda dibandingkan wawancara dengan B dan D. Kehadiran E dan H dalam struktur partai politik terkesan sekedar melengkapi tuntutan Undang-Undang partai politik dan syarat partai peserta pemilu (keterwakilan 30%).

Ketidakmapanan sistem rekrutmen politik dan lemahnya proses kaderisasi yang dilakukan partai politik, menjadi hambatan utama bagi caleg perempuan. Informan E dan H mengungkapkan keberadaannya dalam partai politik terkesan

dipaksakan. Tidak ada pembinaan, pendidikan politik terasa kurang, struktur partai pun dibentuk secara mendadak, ketika terpilih atau ditetapkan sebagai calon legislatif, partai terasa melepaskan diri. Menurut informan H bahwa pembekalan dan pengawalan partai pengusungnya hanya dilakukan dalam bentuk motivasi saja. Partisipasi, pola pembentukan strategi politik dan seluruh biaya kampanye diserahkan pada setiap calon legislatif masing-masing.

Berbeda dengan B dan D, pembinaan dan pendidikan politik yang dilakukan partai berjalan secara efektif. A mengungkapkan para kader perempuan diberikan kesempatan menjadi pembawa acara (MC) maupun memimpin rapat di dalam suatu kegiatan. B sempat memimpin rapat di beberapa kali pertemuan parpol, baik tingkat Kecamatan atau Ranting. Partai Politik tidak pernah membedakan antara kader perempuan dan laki-laki. Kader diperlakukan sama di dalam struktur parpol.

Informan F dan G memang merasakan pendidikan politik yang dilakukan partainya, mereka selalu hadir dan dilibatkan di setiap kegiatan kepartaian. Namun, pengalaman dan kepiawaian mereka dalam berpolitik menjadi penghambat sosiologis guna mengaplikasikan kematangan membentuk strategi politik guna menarik simpati masyarakat. F dan G belum mampu menembus jalan-jalan sempit dalam alur permainan politik. Penghalang tersebut yang kemudian membuat gerak aplikasi strategi terasa kurang maksimal.

Pola pendekatan sosiologis dan psikologis guna membangun citra positif atas pragmatisme masyarakat harus digerakkan oleh caleg perempuan secara

maksimal. Ketidakmapuan caleg perempuan dalam menyesuaikan diri terhadap kultur pragmatisme masyarakat dapat menjadi penghambat pembangunan demokrasi yang berimplikasi pada mandulnya strategi politik. Caleg perempuan akan terasa hanya membuang-buang waktu dan tenaga yang dimilikinya saja. Untuk itu, para caleg perempuan perlu diberikan pembekalan dalam membentuk aksioma-aksioma politik guna meningkatkan citra mereka dimata publik. Menurut Abdillah (1999: 22) aksioma adalah pernyataan yang dapat diterima sebagai kebenaran tanpa memerlukan pembuktian.

Dapat disimpulkan bahwa sebagian besar partai politik belum mampu menjalankan fungsinya dengan baik. Partai politik hanya berfungsi sebagai sarana recruitmen politik yaitu, mengantarkan kader perempuannya sebagai calon anggota legislatif di daerahnya. Strategi pemenangan seutuhnya diserahkan kepada caleg masing-masing. Hal ini disebabkan oleh belum mapannya sistem dalam partai politik (terutama partai baru) dan sebagian besar pengurus menjadi caleg di daerahnya masing-masing.

### **3. Strategi Caleg Perempuan Dalam Membangun Rasionalitas Pemilih Guna Memenangkan Pemilihan Legislatif 2009**

Ada dua unsur utama yang mempengaruhi pilihan rasional seseorang, yaitu aktor dan sumber daya. Sumber daya adalah sesuatu yang menarik perhatian dan dapat dikontrol oleh aktor (Coleman dan Ritzer, 2007: 394).

Basis minimal untuk sistem sosial tindakan adalah dua orang aktor, masing-masing mengendalikan sumber daya yang menarik perhatian pihak lain. Perhatian satu orang terhadap sumber daya yang dikendalikan orang lain itulah yang menyebabkan keduanya terlibat dalam tindakan yang saling membutuhkan...terlibat dalam sistem

tindakan...selaku aktor yang membutuhkan tujuan, masing-masing bertujuan untuk memaksimalkan perwujudan kepentingan yang memberikan ciri saling tergantung atau ciri sistemik terhadap tindakan mereka (Coleman dan Ritzer, 2007: 395).

Di dalam politik, pemaknaan sumber daya diterjemahkan dalam beberapa hal. Sumber daya tersebut seperti modal (uang), jaringan, kekuasaan/jabatan, dan kepercayaan masyarakat. Berbagai sumber daya atau potensi tersebut sangat bergantung dari calon legislatif dan masyarakatnya (prilaku pemilih).

B dalam mengkampanyekan dirinya sebagai caleg lebih menekankan pada kekuasaan dan kepercayaan masyarakat. Jabatan struktural yang diemban suaminya digunakan untuk mengukur tingkat besarnya pengaruh serta mengukur tingkat kepercayaan (kesetiaan) masyarakat di lingkungannya. Herry Putra (Suami B) adalah lurah di Desa Negara Ratu, yang sebelumnya dijabat oleh orang tua Herry Putra. Ini adalah kali ketiga keluarga Herry Putra menjabat sebagai lurah. Dengan terpilihnya B sebagai anggota legislatif dapat digambarkan bahwa kekuasaan sangat berpengaruh terhadap pilihan rasional masyarakat.

Tujuan utama dalam mengembangkan hubungan relasional dengan masyarakat adalah menciptakan loyalitas konstituen (masyarakat) terhadap partai politik atau kandidat individu. Loyalitas masyarakat terhadap partai politik bukanlah hal yang mudah diraih. Dibutuhkan ikatan emosional, ideologi dan rasionalitas yang kuat antara partai politik dengan masyarakat. Membangun loyalitas membutuhkan waktu yang relatif lama, karena untuk mencapainya dibutuhkan konsistensi dan bukti nyata dari janji serta harapan yang diberikan.

Loyalitas pemilih paling tidak dapat diukur menggunakan dua dimensi. Pertama, loyalitas harus dicerminkan dengan keterlibatan, ikatan dan dukungan terhadap partai politik atau suatu kandidat. Bentuk dukungan itu terlihat dari partisipasi aktif dalam acara-acara partai seperti tabligh akbar, rapat kerja, musyawarah nasional dan lainnya. Selain itu,



dukungan harus tercermin dengan diberikannya suara dalam pemilihan umum. Kedua, loyalitas juga dapat dilihat dengan adanya keinginan, komitmen dan tindakan nyata konstituen (masyarakat) untuk mencoba menarik orang-orang di lingkungannya agar memberikan dukungan dan memilih kandidat atau partai tersebut. (Firmanzah. 2008:57).

Tingkat perolehan suara yang diraih caleg perempuan dapat di kategorikan atas loyalitas terhadap kandidat dibandingkan kepada partai politik. Hal itu dapat dilihat dari partisipasi masyarakat dan jumlah suara calon yang mampu diraih. Di Desa Negara Ratu sekitar 80% masyarakatnya memilih B sebagai caleg idaman.

D menjadi anggota legislatif atas bantuan partai baru (Hanura). Bukan berarti tingkat loyalitas masyarakat terhadap partai Hanura masih diragukan. Akan tetapi, sebagai partai baru, secara kuantitas jumlah kader militan belum maksimal. Jika dibandingkan dengan partai yang telah lama membangun interaksi di masyarakat. Partai-partai lama, memiliki kader-kader yang loyal dan militan serta simpatisan yang cukup baik. Hal itu terbentuk karena adanya proses kulturalisasi ideologi partai secara kontinu terhadap masyarakat.

Pembentukan kader yang loyal dan militan telah dilakukan oleh D sejak aktif sebagai pengurus PAN. Dua tahun menjadi anggota dewan tentu telah menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi masyarakat. Secara tidak langsung hal ini akan berpengaruh terhadap persepsi masyarakat dalam menilai D sebagai caleg di periode ini (2009-2014). D tinggal menselaraskan kembali tujuannya mencalonkan diri dengan harapan yang diinginkan oleh masyarakat sekitarnya.

Informan E, F, G, dan H sebelumnya belum pernah terjun berpolitik. Meskipun baru pertama dan tidak memiliki pengalaman berpolitik. Kerja keras dan keseriusannya, mereka mampu meraih suara yang membanggakan bagi

masyarakat di Dapil 6 Kecamatan Natar. Jumlah perolehan suara caleg perempuan tersebut dapat membuktikan bahwa di Kecamatan Natar tingkat loyalitas masyarakat terhadap kandidat (caleg perempuan) lebih tinggi dibandingkan kepada partai politik.

Informan E, F, G, dan H juga memiliki jaringan sosial yang sangat baik. E telah melakukan pendekatan terhadap warga jauh sebelum pencalonannya sebagai caleg. Bersama suaminya, E memberikan bantuan terhadap warga-warga yang membutuhkan, baik berupa sembako atau yang lainnya. Informan F menggunakan jaringan sosial yang dimiliki suaminya untuk mendapatkan kader dan simpatisan partai. Mereka kemudian dijadikan sebagai pengurus di tingkat ranting (desa) dan anak ranting (dusun). Strategi F dengan menggunakan orang-orang dekatnya, secara tidak langsung telah berimplikasi positif terhadap kedekatan emosional pengurus partai. Kedekatan emosional antara pengurus ranting dan anak ranting terasa lebih dekat kepada F dibandingkan dengan caleg-caleg lainnya.

Keluarga H pada dasarnya merupakan keluarga yang taat beragama. H dan suaminya kerap mengisi pengajian di berbagai desa di Kecamatan Natar dan Kecamatan lainnya. Proses ini secara tidak langsung telah membuat dikenal oleh masyarakat di Kecamatan Natar. H merupakan keluarga elitis dengan tingkat elektabilitas yang tidak diragukan. H tidak perlu turun ke seluruh desa setiap hari. Meraih, mempertahankan dan meningkatkan perolehan suara dapat digerakkan melalui tim sukses yang tersebar di setiap desa.

Strategi politik caleg perempuan guna meningkatkan perolehan suara yang memanfaatkan jaringan sejalan dengan hasil penelitian Rochana (2000: 68)

tentang strategi pengentasan kemiskinan. Pertama, jaringan sosial yang didasarkan pada sistem kekerabatan dan kekeluargaan. Kedua, jaringan sosial berdasarkan kedekatan tempat tinggal. Ketiga, jaringan sosial yang bersifat vertikal. Jaringan sosial tersebut dipraktekkan melalui tindakan seperti, melakukan halal-bihalal, yasinan, tahlilan, silaturahmi dengan sanak keluarga, mengadakan pengajian rutin, menghadiri acara pernikahan, kunjungan ke desa tertinggal, dan sebagainya. Berdasarkan hasil wawancara, setiap informan telah memanfaatkan jaringan-jaringan tersebut untuk memperoleh, meningkatkan dan mempertahankan suara politiknya agar dapat memenangkan pemilihan legislatif 2009-2014 di Dapil 6 Kecamatan Natar.

Menurut Firmanzah (2008: 189) positioning adalah berbagai aktivitas guna menanamkan kesan positif dalam benak masyarakat agar mereka mampu membedakan produk dan jasa yang ditawarkan setiap organisasi. Setiap produk dan jasa yang ditawarkan caleg akan terekam dalam bentuk *image* yang terdapat di sistem kognitif masyarakat. Masyarakat akan dengan mudah mengidentifikasi dan membedakan berbagai produk yang ditawarkan oleh setiap caleg. Semakin menarik dan kreatif produk yang ditawarkan akan meningkatkan *image* politik masyarakat terhadap seorang caleg.

Jaringan dan basis massa yang berbeda dari setiap informan menggambarkan bahwa mereka memiliki target *imagennya* sendiri-sendiri. Mereka memiliki basis massa dengan tingkat capaian hasil yang berbeda. E mampu memperoleh suara terbanyak ke-4 (empat) secara perorangan. F dan D memiliki perbedaan suara politik yang sangat tipis. F memperoleh suara 896 dan D 911 suara, hanya beda 15

suara. Suara politik G sebanyak 250. Sedangkan H memperoleh suara sebanyak 950, hanya saja suara partai dan suara rekan sejawatnya yang tidak bisa bergerak secara maksimal.

Jumlah perolehan suara tersebut menggambarkan bahwa tingkat penerimaan masyarakat atas keberadaan caleg perempuan sudah sangat baik. Masyarakat tidak memandang dari kultur SARA, tidak ada perbedaan antara caleg laki-laki dan perempuan. Kedekatan emosional dan proses pembinaan di dalam masyarakat menjadi kunci utama guna meningkatkan perolehan suara caleg perempuan.

Tingkat capaian perolehan suara caleg perempuan yang maksimal tersebut sekaligus mematahkan pendapat dari Inglehart (2003) tentang tiga hambatan bagi perempuan untuk terjun berpolitik. Pertama, hambatan struktural seperti pendidikan, pekerjaan, dan status sosial ekonomi. Kedua, hambatan institusional seperti sistem politik, tingkat demokrasi, dan sistem pemilu. Ketiga adalah hambatan kultural, yakni budaya politik, perbedaan ideologi, ataupun pandangan masyarakat terhadap kesetaraan gender. Hambatan terbesar justru dihadapi caleg perempuan adalah perkaderan di dalam tubuh partai politik yang dirasa belum maksimal.

Berdasarkan hasil wawancara, di dapat bahwa tiga hambatan yang dikemukakan Inglehart (2003) tidak semuanya benar dan cenderung ke arah negatif. Caleg telah berpendidikan menengah ke atas dan juga strata 1 (satu). Caleg DPRD Provinsi, DPR RI atau DPD tingkat pendidikan caleg perempuan kemungkinan besar sudah jauh lebih tinggi. Pekerjaan, latar belakang organisasi dan tingkat sosial ekonomi caleg di Kecamatan Natar berada pada posisi strategis. Caleg perempuan

menempatkan posisi sebagai Ketua atau Sekertaris Dharma Wanita, Ketua atau Sekertaris PKK, Dosen, Pengusaha, Pengrajin, Pegawai Bank dan lainnya.

Pada peraturan, pemerintah pun telah mempermudah sistem (undang-undang). Peraturan atau undang-undang tersebut menjadi pijakan untuk meningkatkan partisipasi perempuan yang terjun di ranah publik. Sistem politik, tingkat demokrasi dan sistem pemilu telah memihak pada peningkatan partisipasi perempuan.

Masyarakat kini tidak lagi membutuhkan janji tetapi bukti. Masyarakat tidak pernah membedakan suku, agama, ras, ideologi, ataupun jenis kelamin. Tinggal bertumpu pada kemampuan perempuan dalam memanfaatkan kesempatan, sanggup bersaing, menarik simpati, mempengaruhi persepsi masyarakat atas suatu permasalahan tertentu. Dengan demikian, mereka mampu meraih peringkat teratas diantara caleg-caleg lainnya dan menempatkannya duduk sebagai anggota legislatif dari Dapil 6 Kecamatan Natar.

Indonesia pertama kali melakukan demokrasi (pemilu) tahun 1955 di zaman orde lama. Gerak demokrasi kemudian terus mengalir dan berkembang hingga sekarang di masa reformasi. Budaya politik (kampanye) terasa masih menggunakan sistem lama yang telah terbentuk secara permanen, meski tidak lagi dipraktekkan secara utuh. Budaya politik yang menjadi media mengkampanyekan diri para caleg perempuan tersebut seperti, melakukan pertemuan-pertemuan umum, penyiaran (sosialisasi) melalui media massa dan elektronik, pemasangan dan membagi-bagikan bendera, spanduk, poster, stiker, kartu nama.

Zaman orde baru, kampanye politik dilakukan melalui rapat umum, pawai tanpa kendaraan (karena dapat memicu terjadinya kerusuhan), keramaian umum/pesta umum/pertemuan umum (temu kader, tabligh akbar, dan deklarasi), penyiaran melalui TVRI (saat itu televisi swasta baru berkembang dan tidak diperbolehkan ikut menyiarkan kampanye), melalui radio (RRI), media massa (koran/majalah), penyebaran lambang, simbol, warna dan slogan partai politik, pemasangan umbul-umbul, bendera, pamflet, brosur, poster, plakat, dan sebagainya (Firmanzah, 2008: XXXV-XXXVI).

Di sejumlah negara berkembang, pemilih nonpartisan lebih tinggi jumlahnya di setiap pemilihan umum. Untuk itu, kekuatan struktur kampanye menjadi hal yang berpengaruh besar. Setiap calon anggota legislatif memiliki tim pemenangan dalam jumlah yang relatif banyak. Hal itu dilakukan untuk menembus berbagai karakteristik masyarakat, mematahkan pandangan atas ideologi tertentu, pandangan atas suku, ras dan agama yang berbeda. Strategi tersebut dilakukan oleh informan E dan H.

Schroder (2008: 71) mengungkapkan bahwa kondisi dan mekanisme komunikasi internal sebuah organisasi menentukan bagaimana informasi, perintah dan umpan balik (*feedback*) disampaikan. Dalam situasi pemilu, komunikasi vertikal dan horizontal sangat diperlukan. Komunikasi vertikal digunakan sebagai upaya mengkoordinasikan berbagai informasi-informasi penting yang selaras dengan kebutuhan kampanye. Untuk itu, penyampaian informasi kepada struktur tim pemenangan harus dilakukan dengan penuh kehati-hatian.

Elemen dasar dari masyarakat adalah komunikasi, dan komunikasi dihasilkan oleh masyarakat. Partisipan dalam masyarakat mengacu melalui komunikasi. Untuk itu, tim pemenangan harus mampu berkomunikasi secara maksimal melalui metode yang lugas, efektif dan mudah dimengerti oleh masyarakat. Pola penyampaian informasi harus mampu dilakukan secara hari-hati. Sensitifitas masyarakat harus tetap terjaga, karena kesalahan dalam berkomunikasi akan berpengaruh terhadap jumlah perolehan suara.

Seseorang dalam memilih calon legislatif atau partai tertentu, lebih didasarkan atas keyakinan bahwa kandidat mampu mewujudkan tujuan mereka. Tindakan-tindakan tersebut ditentukan oleh nilai dan pilihan-pilihan tertentu. Ada harapan di masyarakat bahwa kehadiran caleg mampu merubah kehidupan mereka, jangka pendek dan panjang. Masyarakat Indonesia sebagian besar berada pada kelas menengah bawah. Hal utama yang terpikirkan oleh mereka adalah terselesaikannya masalah kebutuhan ekonomi. Untuk itu pembangunan komunikasi yang mengarah pada pemberian nilai kepuasan masyarakat (masalah ekonomi), menjadi kunci utama keberhasilan strategi.

Di samping penguasaan lingkungan (karakteristik masyarakat), caleg harus memiliki pengetahuan akan lawan-lawan politiknya. Informan A mengungkapkan bahwa dalam berpolitik itu harus cerdas, mampu memperhatikan siapa-siapa saja lawan politik kita, jangan sampai main trabas, apalagi hanya bermodalkan kekayaan, itu sama saja bunuh diri. Semua perlu diperhitungkan secara matang, siapa-siapa saja yang mencalonkan diri, dari partai mana, apa latar belakang

politiknya, tingkat pendidikan, bagaimana ketokohnya, pengaruhnya dimasyarakat, berapa jumlah uangnya, dan lain-lain.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa caleg harus mampu mengumpulkan berbagai fakta-fakta tentang pesaing politiknya. Dalam kasus-kasus tertentu, pesaing dapat menjadi musuh. Tergantung pada iklim politik yang senantiasa berubah seiring berjalannya waktu. Pesaing politik dapat dikategorikan dalam dua bentuk. Pertama, pesaing nyata. Pesaing nyata adalah pesaing yang secara jelas/nyata menjadi lawan politik. Perbedaan partai politik, pandangan atau ideologi politik, dan para calegnya adalah pesaing yang secara jelas menjadi lawan politik. Kedua, pesaing terselubung. Pesaing terselubung adalah pesaing yang tidak terbaca secara jelas menjadi kawan atau lawan. Pesaing terselubung biasanya berada dekat dengan caleg, posisi yang tidak jauh berbeda, memiliki tujuan dan target yang sama.

Menyusun daftar pihak-pihak yang potensial menjadi pesaing, lawan, dan identifikasi musuh merupakan tindakan yang penting. Akan tetapi, tidak harus mengumpulkan fakta-fakta yang berhubungan dengan semua kelompok tersebut. Beberapa kelompok bisa diabaikan, karena mereka tidak memiliki pengaruh yang berarti bagi hasil yang ingin dicapai.

Mengumpulkan fakta tentang perkembangan pesaing sama dengan pengumpulan fakta untuk struktur dalam organisasi sendiri. Ketidaktahuan atau kesalahan penilaian mengenai maksud, rencana, kekuatan dan kelemahan pesaing akan mengakibatkan kesalahan yang fatal dalam membentuk perencanaan strategi.



Kehati-hatian dan disiplin dalam membentuk dan merepakkan strategi berkorelasi positif terhadap hasil yang dicapai.

Sun Tzu dalam Schroder (2009: 74-75) mengemukakan: “Jika kamu mengenal dirimu sendiri dan orang lain secara mendalam, dalam seratus peperangan pun kamu tidak akan berada dalam bahaya; jika kamu mengenal dirimu sendiri tetapi tidak mengenal orang lain, kamu akan sesekali menang dan sesekali kalah; jika kamu tidak mengenal dirimu sendiri dan juga tidak mengenal orang lain, maka kamu akan hancur di setiap peperangan”.

#### **a. Penerapan Marketing Mix Dalam Politik**

Marketing politik berbeda dengan marketing bisnis (komersial). Marketing politik bukanlah konsep untuk menjual partai politik atau kandidat tertentu. Konsep ini berfungsi untuk membentuk suatu penawaran strategis bagi masyarakat dalam memandang partai politik atau kandidat tertentu. Kandidat politik dapat membuat dan menawarkan program kerja yang berhubungan langsung dengan masyarakat. Dalam dunia marketing terkenal dengan istilah 4Ps (*product, promotion, price dan place*).

Scammel (1995-1996) menyebutkan bahwa kontribusi marketing dalam dunia politik terletak pada strategi untuk dapat memahami dan menganalisis apa yang diinginkan dan dibutuhkan pada pemilih. Aktivitas politik harus sesuai dengan aspirasi masyarakat luas. Dengan demikian semakin meningkatnya iklim persaingan yang sehat dan terbuka diantara partai-partai, banyak kalangan yang menganjurkan agar partai politik lebih berorientasi pasar (O’cass. 2001; Lilleker

dan Negrine. 2006). Firmanzah (2008: 197) mengungkapkan bahwa pesan yang ingin di sampaikan dalam konsep marketing politik adalah

1. Menjadikan pemilih sebagai subjek, bukan objek partai politik atau seorang kandidat
2. Menjadikan permasalahan yang dihadapi pemilih sebagai langkah awal dalam menyusun program kerja yang ditawarkan dengan bingkai ideologi masing-masing partai
3. Marketing politik tidak menjamin sebuah kemenangan, tapi menyediakan *tools* untuk menjaga hubungan dengan pemilih sehingga akan terbangun kepercayaan dan selanjutnya akan diperoleh dukungan suara mereka.

Terkait strategi caleg perempuan dalam memenangkan pemilihan legislatif 2009 berikut akan diuraikan strategi politik tersebut dalam bingkai marketing politik. Pada akhirnya kita akan mengetahui apakah penerapan marketing politik memberikan pengaruh signifikan terhadap perolehan suara caleg perempuan. Penerapan Marketing dalam dunia politik tersebut, 4Ps (*product, promotion, price dan place*) dapat dijabarkan dalam analisis berikut:

### **1. Produk**

Niffeneger (1989) dalam Firmanzah (2008: 200) membagi produk politik dalam tiga kategori, Party Platform (Platform Partai), Past Record (catatan yang dilakukan pada masa lampau), dan Personal Characteristic (ciri pribadi). Produk dalam partai politik sangat terkait dengan sistem nilai (value laden); di dalamnya melekat janji dan harapan akan masa depan; terdapat visi yang bersifat atraktif;

kepuasan yang dijanjikan tidaklah segera tercapai, tetapi hasilnya bisa dinikmati dalam jangka panjang.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat beberapa hal yang termasuk dalam produk politik yang menggambarkan strategi dari masing-masing caleg perempuan, yaitu:

#### Informan B

- a. B menggunakan partai yang memiliki basis massa cukup besar (loyalitas partai)
- b. B menggunakan konsep pembangunan adil dan merata, terutama dalam bidang pendidikan.
- c. B tergolong keluarga terpandang karena beberapa periode menjadi kepala daerah

#### Informan D

- a. Tujuan D adalah agar terbentuknya pemerataan pembangunan di Kecamatan Natar
- b. D merupakan lulusan sarjana psikologi dan pernah menjadi dosen di Universitas Muhammadiyah
- c. D pernah aktif belajar politik di PAN
- d. D merupakan mantan anggota DPRD Lampung Selatan periode 2004-2009

#### Informan E

- a. Melakukan pemberdayaan usaha kecil dan menengah
- b. Warga memandang E sebagai orang yang berkarakter baik dan santun.
- c. E aktif memberikan bantuan pada warga seperti, sembako dan beasiswa, jauh sebelum pencalonannya sebagai caleg

#### Informan F

- a. F merupakan sarjana ekonomi dan pernah menjadi pegawai asuransi, F aktif membantu warga dalam mengansuransikan dirinya
- b. Sebelum di Partai Hanura F pernah aktif di Partai Golkar

#### Informan G

- a. Tujuan G mencalonkan diri sebagai caleg adalah untuk memperjuangkan aspirasi rakyat terutama kaum perempuan yang selalu merasa tertindas dan disepelekan.
- b. G bekerja sebagai Sekertaris PKK

#### Informan H

- a. Tujuan F mencalonkan diri sebagai caleg adalah untuk melakukan perjuangan kebangkitan Islam
- b. F dikenal sebagai wanita yang gemar memberikan pengajian (ustadzah)

## **2. Promosi**

Promosi merupakan syarat utama dalam berpolitik. Promosi menjadi alat komunikasi efektif guna menyampaikan aspirasi dan tujuan pencalonan diri seorang caleg. Dengan demikian, proses penyampaian informasi dan hubungan interaksi antar kelompok dapat tersalurkan secara lebih efektif dan efisien.

Promosi akan menggambarkan mekanisme pembentukan dan penerapan strategi politik caleg perempuan. Akan tetapi tidak semua media dapat dijadikan sebagai alat mempromosikan diri. Menurut Rothschild (1978) dan Firmanzah (2008: 204) bahwa pilihan media merupakan salah satu faktor penting dalam penetrasi pesan politik ke publik. Media promosi dapat dibagi menjadi dua, menggunakan advertising (pengiklanan), publikasi dan media debat/pengumpulan massa.

Berdasarkan hasil wawancara strategi promosi caleg perempuan dapat dijabarkan dalam analisis berikut:

#### Informan B

- a. Menggunakan kaum perempuan sebagai tim pemenangan.
- b. Menggunakan atribut partai politik seperti, bendera, kaos partai, stiker, baleho, banner, spanduk dan kartu nama.
- c. Memanfaatkan moment seperti halal-bihalal, yasinan, tahlilan dan momen pernikahan.
- d. Memanfaatkan nama baik keluarganya.
- e. Membagi-bagikan alat kebutuhan masyarakat seperti, keagamaan (mukena, sejadah, perbaikan msjid), Kebutuhan rumah tangga (sembako) dan bakti social (memberikan pasir, batu dan alat pertanian).
- f. Melakukan pertemuan dengan warga secara kontinu.

#### Informan D

- a. Menggunakan sistem monopoli

- b. Menggunakan orang-orang yang duduk di PAC dan Ranting sebagai tim pemengangannya.
- c. Menggunakan media lisan (Menghadiri pertemuan-pertemuan dengan rakyat).
- d. Menggunakan media tulisan (banner, spanduk, kartu nama, stiker dll)
- e. Membagi-bagikan atribut kampanye (kaos, bendera, mukena, sembako dll)

#### Informan E

- a. Mengaktifkan diri dalam kegiatan-kegiatan sosial (beasiswa bagi anak-anak kurang mampu, bantuan ke masjid, panti jompo, yatim piatu)
- b. Pemberian perlengkapan salat, pembuatan sumur bor, pemberia kubah, alat-alat pertanian, perbaikan jalan
- c. Mengadakan pasar murah
- d. Mengadakan pelatihan menjahit secara gratis kepada warga
- e. Membentuk tim kampanye dalam jumlah besar ( $\pm$  350 orang)
- f. Pembuatan kue bekerjasama dengan P. Rose Brand ke 22 Desa di Kecamatan Natar
- g. Pemberian baju gamis dan batik kepada warga
- h. Menggunakan media tulisan (banner, spanduk, kartu nama, stiker, kaos dan bendera partai dll)

#### Informan F

- a. Memanfaatkan kader-kader di setiap ranking dan anak ranking partai

- b. Menggunakan kartu nama, poster, banner, kalender, pamflet, liflet, kaos dan bendera partai.
- c. Melakukan pendekatan emosional kepada warga
- d. Bekerja sama dengan caleg DPRD dan DPR RI melakukan silaturahmi kepada warga (menghadiri pertemuan-pertemuan kampanye, halal bihalal, moment pernikahan, turut bela sungkawa kepada warga yang meninggal dll)

#### Informan G

- a. Door to door
- b. Memanfaatkan moment pengajian, rakor di tingkat desa dan dusun, arisan
- c. Mengunjungi warga dalam satu forum tatap muka
- d. Memberikan bantuan perbaikan jalan, memberikan mukena dll
- e. Menggunakan kartu nama, poster, banner, kalender, pamflet, liflet, kaos dan bendera partai

#### Informan H

- a. Membentuk tim pemenangan dalam jumlah besar (di setiap dusun minimal 3 orang)
- b. Door to door
- c. Mengunjungi seluruh desa di Kecamatan Natar minimal 3 kali pertemuan di setiap desanya.
- d. Menggunakan kartu nama, poster, banner, kalender, pamflet, liflet

### 3. Harga (*Prince*)

Menurut Niffenegger dalam Firmanzah (2008: 205) harga marketing politik digolongkan tiga hal yaitu, harga ekonomi, harga psikologis, dan harga *image* (citra) nasional. Harga ekonomi meliputi semua biaya yang dikeluarkan institusi politik selama periode kampanye. Harga psikologis yaitu mengacu kepada kenyamanan masyarakat atas latar belakang dari caleg perempuan seperti, etnis, agama dan pendidikan. Harga *image* nasional yaitu berkaitan dengan citra seorang caleg. Caleg harus dapat membentuk persepsi masyarakat bahwa dirinya mampu memberikan citra positif bagi daerah dan menjadi kebanggaan nasional.

Berdasarkan hasil wawancara terdapat beberapa pernyataan caleg perempuan yang termasuk dalam harga suatu marketing politik, strategi-strategi tersebut antara lain:

- Informan B : Latar belakang keluarga informan B (kepala daerah)  
Bendahara PAC Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan (PDIP)
- Informan D : Mantan anggota DPRD Lampung Selatan periode 2004-2009  
Sarjana Psikologi  
Pernah menjadi Dosen di Universitas Muhammadiyah  
Wakil Ketua DPC Partai Hanura
- Informan E : Pengusaha pakaian yang Gemar melakukan kegiatan-kegiatan sosial  
Mengeluarkan biaya kampanye ± Rp. 400.000.000,-  
Bendahara PAC Partai Demokrasi Kebangsaan (PDK)
- Informan F : Sarjana Ekonomi



Mengeluarkan biaya pembesaran partai ± Rp. 50.000.000 – Rp. 100.000.000,-

Mengeluarkan biaya kampanye ± Rp. 50.000.000,-

Informan G : Wakil Sekertasi PAC Partai Hanura

Sekertaris PKK

Mengeluarkan biaya kampanye ± Rp. 50.000.000,-

Informan H : Seorang ustadzah (aktif mengisi pengajian)

Keluarga pendidik (guru)

Sebagian besar caleg perempuan tidak memberikan jawaban atau gambaran jelas tentang jumlah biaya kampanye yang dikeluarkannya. Dengan pertimbangan sebuah privasi (rahasia) dan informan tidak ingin mengingat-ingat lagi besaran biaya kampanye yang dikeluarkannya.

#### **4. Tempat (*Place*)**

Caleg harus memperhitungkan wilayah atau daerah yang menjadi basis suaranya. Dalam berkampanye caleg harus mampu mengidentifikasi, memetakan struktur dan karakteristik masyarakat di setiap daerahnya. Identifikasi dilakukan dengan melihat konsentrasi penduduk di setiap daerah, penyebarannya dan kondisi fisik geografisnya. Pengetahuan caleg terhadap berbagai hal tersebut akan memudahkan caleg dalam menentukan dan merumuskan strategi yang pantas bagi masyarakat dengan keadaan geografisnya masing-masing.

Pemetaan dapat dilakukan secara geografis, budaya (*culture*), kelas sosial, hingga pengetahuan masyarakat. Pemetaan ini berfungsi bagi penerapan teknis strategi.

Penggunaan media seperti, koran, televisi, pamflet, bannner, berkorelasi positif terhadap pengetahuan tempat berkampanye.

Berdasarkan hasil wawancara, setiap informan melakukan kampanye politiknya secara merata di 22 Desa. Target utama tempat caleg berkampanye adalah di desa-desa yang berada dalam jangkauannya seperti, dekat dengan lingkungan tempat tinggalnya dan mudah dijangkau kendaraan bermotor. Setiap celeg akan mengunjungi basis suaranya (evaluasi pilihan warga) minimal 3 kali di setiap desanya.

Penerapan Marketing Mix tersebut apabila disimpulkan dalam kesatuan strategi caleg perempuan, maka dapat dibedakan atas strategi ofensif dan defensif. Strategi ofensif adalah strategi yang digunakan caleg untuk meraih dan meningkatkan atau memperluas suara politiknya. Strategi ofensif yang digunakan oleh caleg dapat dijabarkan dalam beberapa aktivitas, yaitu:

1. Caleg perempuan menggunakan temu kader atau rapat anggota dari tingkat kabupaten (DPC) hingga dusun (Anak Ranting). Tujuan temu kader adalah untuk menyamakan frame berfikir (penyatuan sikap) seluruh anggota partai politik dalam menyikapi moment pemilihan anggota legislatif 2009.
2. Penggunaan media-media kampanye seperti radio, bendera partai, stiker, banner, kalender, penyebaran lambang, simbol, warna dan slogan partai politik, pembagian kaos-kaos partai, pamflet, kartu nama, poster, dan sebagainya.
3. Tabligh akbar merupakan suatu strategi caleg perempuan dalam menarik simpati masyarakat. Tujuan tabligh akbar adalah untuk memperkenalkan

dan mendekatkan caleg perempuan dengan masyarakat yang ada di Kecamatan Natar.

4. Bekerjasama dengan tokoh masyarakat seperti, aparat desa, tokoh agama, tokoh adat, preman setempat, pemuda-pemudi, dan lainnya. Tokoh-tokoh masyarakat tersebut dijadikan sebagai tim sukses ataupun dimasukkan
5. Melalui tim sukses, caleg mengumpulkan warga dalam satu forum guna mensosialisasikan dan memperkenalkan diri, tujuan (visi misi) dan menabur janji. Dalam berkampanye, caleg Kabupaten akan bekerja sama dengan caleg Provinsi dan RI. Selain memperhemat pembiayaan partai, strategi ini dilakukan sekaligus sebagai proses pencitraan atau menampakkan tokoh-tokoh yang akan menjadi wakil rakyat di senayan nanti.
6. Caleg menggunakan sanak keluarga, kaum kerabat dekat, para tetangga, rekan-rekan kerja dan sahabat-sahabat lama yang telah dimiliki. Metode yang dilakukan dengan cara datang dari rumah ke rumah (*door to door*). Selain untuk bersilaturahmi, strategi ini mereka dapat dijadikan oleh caleg sebagai tim sukses yang mengawal perolehan caleg di masyarakat setempat.
7. Memberikan pelatihan gratis kepada warga, membuat pasar murah, membagi-bagikan sembako dan lainnya.

Strategi defensif adalah strategi yang digunakan caleg untuk mempertahankan dan menjaga stabilitas suara pemilihnya. Untuk melakukan hal tersebut caleg perempuan harus memberikan sesuatu yang baru (model) yang tidak dimiliki oleh caleg atau kandidat lain. Strategi defensif dapat dijabarkan dalam beberapa aktifitas, seperti:

1. Menghadiri moment pernikahan, khitanan (sunatan) dan turut berduka cita atas meninggalnya warga menjadi strategi untuk membangun dan meningkatkan daya emosional warga terhadap caleg perempuan.
2. Caleg perempuan minimal mengevaluasi warga (melakukan pertemuan) sebanyak tiga kali.
3. Tim sukses akan bekerja secara bebas di masyarakat. Mereka harus melakukan pendekatan secara intensif (setiap hari) kepada warga di daerahnya masing-masing. Hal itu dilakukan atas dua hal. Pertama, melihat pergerakan lawan politik, sejauh mana mereka inten melakukan pendekatan terhadap warga. Kedua, menjaga stabilitas suara agar tidak berpaling terhadap caleg lain yang juga melakukan pendekatan terhadap warga di daerah tersebut.

#### **b. Strategi Terselubung**

Masyarakat semakin pintar dalam berpolitik. Kritis, selektif dan sensitifitas masyarakat dalam berpolitik ditularkan oleh dalam bentuk slogan “Kami tidak butuh janji-janji, tetapi bukti”. Secara pragmatis, slogan tersebut menggambarkan bahwa masyarakat sudah lelah dengan retorika perubahan dari caleg. Masyarakat menginginkan bentuk nyata dari sebuah tujuan perubahan yang terlontarkan.

Sikap pragmatisme masyarakat tersebut sesuai dengan yang dikemukakan oleh caleg perempuan (informan). Menurut para informan, setiap mereka datang berkampanye warga selalu meminta sesuatu sebagai buah tangan. Buah tangan tersebut bermacam-macam bentuknya, ada yang meminta jilbab, pasir, batu, renovasi masjid, perbaikan jalan bahkan ada yang meminta uang tunai sebagai

dalam bentuk serangan fajar. Menurut para informan, selama berkampanye, mereka harus mengeluarkan uang sebesar Rp. 500.000,- (untuk persiapan pertemuan) dan Rp. 500.000,- hingga Rp. 1.000.000,- per pertemuan untuk buah tangan. Apabila caleg perempuan hendak melakukan serangan fajar, kost politik yang akan keluar sebesar Rp. 10.000,- hingga Rp. 50.000,- perorang.

Sikap politik masyarakat tersebut justru telah mengarahkan para caleg untuk bertindak pelanggaran. Caleg akan berupaya mematahkan pergerakan lawan politiknya sehingga masyarakat tidak mengetahui atau mengenal lawan-lawan politiknya sebaik dirinya. Wujud dari pelanggaran tersebut seperti, melakukan kampanye tidak sesuai jadwal, melakukan kampanye ditempat yang dilanggar (tidak diperbolehkan), mencopot atau membelakangi poster, panflet ataupun stiker lawan politiknya, membagi-bagikan sembako, atau bekerjasama penyelenggara pemilu untuk memanipulasi data.

#### **4. Konflik Politik**

Strategi politik adalah sesuatu yang sensitif. Tidak semua orang di struktur pemenangan dapat mengetahui strategi yang digunakan caleg perempuan dalam merebut kursi legislatif periode 2009-2010. Hal ini dilakukan karena dalam politik sangat sulit membedakan siapa lawan dan kawan, semua membentuk satu gerakan yang dinamis. Sikap skeptis dan hati-hati dalam memilih dan membentuk struktur pemenangan menjadi hal yang sangat penting. Salah satunya dalam memilih tim sukses. Tim sukses merupakan media kampanye politik yang berfungsi untuk menyampaikan argumentasi persuasif pencalonan diri seorang caleg perempuan.

Moment pemilu sebagai upaya perebutan atau mempertahankan kekuasaan tidak terlepas dari singgungan, benturan, gesekan, perselisihan atau konflik. Struktur dalam partai politik mulai dari ketua hingga anggota ikut andil berpartisipasi dalam moment pilleg tersebut. Pergesekan dan pertentangan dalam tubuh partai politik maupun antar caleg yang berbeda partai politik kemungkinan besar akan terjadi. Konflik terjadi secara langsung atau tidak langsung. Konflik dapat terjadi melalui partai politik, caleg maupun tim kampanye (pemenangan).

Menurut simmel dalam Poloma bahwa konflik merupakan bentuk interaksi dimana tempat, waktu dan intensitas tunduk pada perubahan. Menurutnya konflik secara positif membantu struktur sosial dan secara negatif dapat menyebabkan melemahnya kerangka masyarakat. Konflik secara instrumental mampu membentuk, menyatukan dan memelihara struktur sosial. Konflik yang bersifat negatif dapat menyebabkan terjadinya perpecahan dan hancurnya tatanan masyarakat.

Model konflik atas gerakan politik caleg perempuan dapat terjadi dalam beberapa bentuk, antara lain:

#### **a. Konflik Internal Partai Politik**

Konflik internal partai politik dapat dibedakan atas konflik vertikal dan horizontal. Konflik vertikal terjadi dalam struktur partai politik, antara pimpinan dan bawahan. Konflik vertikal terjadi atas ketidakpuasan anggota terhadap keputusan atau sikap partai politik. Konflik vertikal ini dialami oleh kader Partai Hanura, PDK dan PKNU.

Informan F menuturkan hasil investigasi dan survey yang dilakukan tim tujuh menunjukkan bahwa seharusnya yang menjadi caleg nomor satu dari partai Hanura adalah F. Namun, karena D adalah Koordinator Partai Hanura di Kabupaten Lampung Selatan, Posisi nomor satu diserahkan kepadanya. Hal ini menggambarkan bahwa sebenarnya F merasa tidak puas ditempatkan pada posisi nomor dua di pencalonan legislatif 2009 ini.

Selain itu, pembagian kaos dan bendera partai dirasa tidak berimbang atau merata. Tidak semua caleg dari Partai Hanura mendapatkan pembagian atribut partai politik secara adil. G salah satu caleg yang tidak puas atas pembagian bendera dan kaos partai untuk berkampanye. G mengatakan bahwa dirinya memang mendapatkan kaos dan bendera partai tapi, jumlahnya sangat sedikit. Sebagian besar kaos dan bendera partai berada di caleg nomor 1 (informan D). Menurut G terdapat dua hal yang melandasi D mendapatkan lebih banyak. Pertama, D adalah koordinator di Lampung Selatan. Kedua, D merupakan caleg nomor satu, pembiayaan pembesaran partai tentu lebih besar D. Akan tetapi, hal tersebut tidak begitu dipermasalahkan oleh G.

Konflik vertikal juga dialami oleh kader partai PDK dan PKNU. Informan E dan H merupakan korban dari ketidak mapanan kultur dan struktur dalam partai politik. Selain keberadaan mereka yang terkesan dipaksakan, perhatian dan bantuan partai terhadap pencalonannya terasa tidak tampak. Biaya kampanye seperti, bendera, kaos partai dan berbagai media sosialisasi lain seluruhnya ditanggung oleh informan. Kekecawaan informan terhadap partai pengusungnya

ditularkan dalam wujud keluarnya mereka dari kepengurusan parpol. Hal itu diungkapkan oleh caleg ketika ditanyakan,:

Peneliti : “Apakah ibu akan maju kembali dalam pencalonan legislatif 5 tahun mendatang?”

E dan H : “Ya. Tapi sepertinya saya akan memikirkan dan memilih secara matang terlebih dahulu partai politik mana yang cocok untuk dijadikan sebagai perahu politik”.

Konflik horizontal terjadi antara sesama caleg perempuan dalam satu partai politik yang tidak dibatasi ikatan antara atasan dan bawahan. Konflik internal terjadi vertikal dirasakan oleh kader Partai Hanura, PDK dan PKNU. Konflik tersebut, seperti yang dialami F.

Informan F menganggap D telah melakukan monopoli terhadap saksi saat perhitungan suara di Kecamatan Natar. F menganggap kemungkinan terjadinya pelanggaran dalam perhitungan suara tersebut dapat saja terjadi. Pelanggaran tersebut dalam bentuk perubahan jumlah suara. Asumsi ini dilandasi oleh tidak diizinkannya caleg lain untuk memasukkan saksinya dan mendapatkan rekapitulasi hasil perhitungan suara.

#### **b. Konflik Eksternal Partai Politik**

Persaingan memperebutkan simpati masyarakat menjadikan proses pemilihan legislatif 2009 begitu rentan terhadap konflik. Dua puluh dua (22) desa di Kecamatan Natar tentu akan dikunjungi seluruh caleg yang mendaftarkan diri di Dapil 6 Kecamatan Natar, Lampung Selatan, sebanyak 129 caleg (laki-laki dan perempuan), minimal lima puluh persennya (50%). Setiap caleg biasanya



memiliki catatan/rekapitulasi jumlah simpatisan dan pendukung politiknya. Lobi-lobi politik, pembangunan pencitraan bahkan pencelaan antar caleg bisa saja terjadi. Ketika suara yang diperoleh caleg dianggap belum maksimal, tentu proses tersebut menyebabkan caleg perempuan akan berusaha lebih keras lagi. Dengan demikian, kemungkinan terjadinya konflik akan semakin besar.

Berdasarkan hasil wawancara informan H mengungkapkan bahwa tim suksesnya pernah bersinggungan dengan caleg/tim sukses lain. Persinggungan terjadi atas kesalahpahaman dalam menilai daerah yang dapat dibina atau dimasuki oleh seorang caleg. Menurut H apabila suatu daerah telah dimasuki atau dibina oleh caleg tertentu maka, daerah tersebut tidak boleh lagi dimasuki oleh caleg lainnya.

Sedangkan proses demikian akan sulit dilakukan. Seratus dua puluh sembilan (129) caleg memperebutkan suara politik rakyat di 22 desa. Kursi legislatif yang tersedia hanya ada 6 (enam). Untuk itu, setiap caleg tentu akan menunjukkan yang terbaik dan memperoleh suara terbanyak. Tingkat elitis dan elektabilitas seorang caleg dipertaruhkan dihadapan rakyat. Dengan demikian, tidak mungkin dapat terjadinya pembagian suara yang pas untuk setiap caleg. Proses ini menunjukkan bahwa benturan politik antar caleg tidak mungkin dapat dihindari.

Konflik politik tidak hanya menimpa caleg yang notabene tidak saling mengenal. Konflik politik dapat meluas menyebabkan terjadinya perpecahan dalam hubungan persaudaraan/keluarga. Informan B menjadi salah satu caleg perempuan yang menjadi korban konflik dalam keluarga. Informan B adalah

sebagian kecil atas perpecahan yang terjadi dalam keluarga. Perpecahan dalam keluarga yang disebabkan oleh politik juga dialami oleh partai dan caleg lainnya. Bahkan hingga hari ini, keluarga yang berkonflik belum juga berdamai atau bertegur sapa.

## **5. Kendala Caleg Perempuan Dalam Menerapkan Strategi Politik**

Berdasarkan informasi yang didapat dari berbagai informan menjelaskan bahwa terdapat banyak kendala yang dihadapi caleg perempuan dalam menerapkan strategi politiknya. Berbagai kendala tersebut di antaranya adalah:

- a. Keberadaan partai politik tidak mampu memberikan posisi atau nilai tawar lebih terhadap suara caleg perempuannya. Keberadaan parpol hanya sebatas pengawalan kandidat hingga terpilih (ditetapkan) sebagai calon tetap peserta pemilu. Nilai tambah partai guna mengawal kadernya hanya terlihat pada pemberian atribut parpol yang terkadang jumlahnya pun tidak berimbang dan maksimal bahkan terdapat parpol yang tidak memberikan atau membagikan atribut partai politiknya. Seluruh pendanaan kampanye politik diserahkan kepada caleg masing-masing.
- b. Partai politik tidak memiliki strategi khusus yang berfungsi mengagregasikan dan mengartikulasikan keterwakilan perempuan. Keberadaan perempuan sebagai calon legislatif terkesan sebatas syarat agar partai politik menjadi

peserta pemilu. Pengurus partai tidak pernah membentuk strategi khusus yang berfungsi untuk meningkatkan perolehan suara caleg perempuan.

- c. Pengurus bekerja bukan atas nama partai politiknya masing-masing. Pengurus bekerja atas ketertarikan dan kedekatan emosional kepada salah satu kandidat politik. Kedekatan emosional tersebut cenderung terhadap pimpinan partai yang didominasi oleh caleg laki-laki. Sikap pengurus tersebut tentu sangat merugikan posisi caleg perempuan.
- d. Orang-orang yang dipercayakan menjadi tim sukses (diluar pengurus partai), tidak semuanya membantu secara ikhlas. Terdapat tim sukses yang hanya memanfaatkan moment pemilu untuk mencukupi kebutuhan pribadi dan melakukan manipulasi data atas perolehan suara politik kandidatnya. Selain itu, terdapat tim sukses yang rangkap jabatan (menjadi tim sukses pada caleg lain), baik dalam satu partai maupun berbeda partai.
- e. Posisi caleg semakin miris ketika mereka memilih diusung oleh partai-partai kecil dan baru. Berdasarkan informasi, didapat bahwa tidak semua partai peserta pemilu memiliki struktur pemenangan dan penguasaan strategi yang matang. Lemahnya struktur dan penguasaan strategi politik ternyata didominasi oleh partai kecil dan partai baru. Besar kemungkinan pola kaderisasi partai tidak mampu dijalankan secara efektif dan efisien. Imbas dari proses ini, kandidat yang diusung oleh partai kecil dan partai baru tidak mampu menjalankan roda organisasi dengan baik. Dengan demikian, kecendrungan mengalami kegagalan dalam pemilihan legislatif sangat besar.
- f. Kultur masyarakat Indonesia terkesan sangat pragmatis. Setiap berkampanye sebagai upaya mensosialisaikan diri, memberikan pemahaman akan makna

demokrasi, hasilnya selalu berujung pada keinginan berproses secara instant. Masyarakat meminta berbagai cendra mata atau buha tangan dalam bentuk uang maupun barang yang terkadang memberatkan caleg. Berbagai cendra mata tersebut seperti jilbab, pasir, batu, perbaikan jalan, renovasi masjid, pemuda pemudi ingin mengadakan perlombaan bahkan ada yang meminta dalam bentuk uang tunai. Setiap turun ke desa para caleg minimal harus mengeluarkan dana Rp. 500.000,- sampai Rp. 1.000.000,- per pertemuan. Tindakan ini tentu sangat memberatkan caleg perempuan. Hal yang dikhawatirkan bahwa ketika dituruti belum tentu masyarakat akan memilih caleg tersebut.

- g. Sistem pemilihan dan kertas suara yang lebar menjadi kendala substansial caleg perempuan dalam membaca keberhasilan strategi politiknya. Kertas suara yang begitu lebar menjadi kendala substansi bagi warga dalam mencari dan memilih caleg idamannya. Kertas suara yang sangat lebar menjadikan warga salah dalam mencontreng caleg idamannya.
- h. Pengamanan suara hasil perhitungan yang kurang terjaga menjadi kendala yang sangat di sesali oleh para caleg perempuan. Saksi dalam perhitungan suara hanya di izinkan satu orang, yaitu dari partai politik. Saksi dari caleg tidak di izinkan mengikuti forum perhitungan suara. Dengan demikian perubahan akan hasil perolehan suara sangat rentan terjadi.

