

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Perspektif Teori Tindakan Sosial

Perilaku memilih dalam Pilkada langsung merupakan perilaku politik yang bisa dikategorikan sebagai tindakan sosial. Dimana tindakan sosial merupakan proses aktor terlibat dalam pengambilan-pengambilan keputusan subjektif tentang sarana dan cara untuk mencapai tujuan tertentu yang telah dipilih, tindakan tersebut mengenai semua jenis perilaku manusia, yang dengan penuh arti diorientasikan kepada perilaku orang lain, yang telah lewat, yang sekarang dan yang diharapkan diwaktu yang akan datang. Menurut Johnson dalam Upe (2008:90) bahwa tindakan sosial (*social action*) adalah tindakan yang memiliki makna subjektif (*a subjective meaning*) bagi dan dari aktor pelakunya.

Tindakan sosial seluruh perilaku manusia yang memiliki arti subjektif dari yang melakukannya. Baik yang terbuka maupun yang tertutup, yang diutarakan secara lahir maupun diam-diam, yang oleh pelakunya diarahkan pada tujuannya. Sehingga tindakan sosial itu bukanlah perilaku yang kebetulan tetapi yang memiliki pola dan struktur tertentudan makna tertentu.

Weber secara khusus mengklasifikasikan tindakan sosial yang memiliki arti-arti subjektif tersebut kedalam empat tipe. Pertama, *instrumentally rasional*, yaitu

tindakan yang ditentukan oleh harapan-harapan yang memiliki tujuan untuk dicapai dalam kehidupan manusia yang dengan alat untuk mencapai hal tersebut telah dirasionalkan dan dikalkulasikan sedemikian rupa untuk dapat dikejar atau diraih oleh yang melakukannya. Kedua, *value rational*, yaitu tindakan yang didasari oleh kesadaran keyakinan mengenai nilai-nilai yang penting seperti etika, estetika, agama dan nilai-nilai lainnya yang mempengaruhi tingkah laku manusia dalam kehidupannya. Ketiga, *affectual (especially emotional)*, yaitu tindakan yang ditentukan oleh kondisi kejiwaan dan perasaan aktor yang melakukannya. Keempat, *traditional*, yaitu kebiasaan-kebiasaan yang mendarah daging.

Beberapa asumsi fundamental teori aksi (*action theory*) yang dikemukakan oleh Hinkle dalam Upe (2008:90) antara lain :

1. Tindakan manusia muncul dari kesadaran sendiri sebagai subjek dan dari situasi eksternal dalam posisinya sebagai objek.
2. Sebagai subjek manusia bertindak atau berperilaku untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.
3. Dalam bertindak manusia menggunakan cara teknik prosedur, metode serta perangkat yang diperkirakan cocok untuk mencapai tujuan tersebut.
4. Manusia memilih, menilai, dan mengevaluasi terhadap tindakan yang sedang terjadi dan yang akan dilakukan.
5. Ukuran-ukuran, aturan-aturan atau prinsip-prinsip moral diharapkan timbul pada saat pengambilan keputusan.

Selanjutnya, secara khusus dalam Ritzer (2004:78) Parsons menyusun skema unit-unit dasar dari tindakan sosial dengan karakteristik :

1. Adanya individu selaku aktor.
2. Aktor dipandang sebagai pemburu tujuan-tujuan tertentu.
3. Aktor mempunyai alternatif cara, alat, serta teknik untuk mencapai tujuan.
4. Aktor berhadapan dengan sejumlah kondisi situasional yang dapat membatasi tindakan dalam mencapai tujuan.
5. Aktor berbeda dibawah kendali nilai-nilai, norma dan berbagai nilai abstrak yang mempengaruhi dalam memilih dan menentukan tujuan. Aktor mengejar tujuan dalam situasi dimana norma-norma mengarahkan dalam memilih alternatif cara dan alat untuk mencapai tujuan, tetapi putusan akhir ditentukan oleh kemampuan aktor untuk memilih. Kemampuan inilah yang disebut Parsons sebagai *voluntarisme* yaitu kemampuan melakukan tindakan dalam arti menetapkan cara atau alat dari sejumlah alternatif yang tersedia dalam rangka mencapai tujuannya.

Baik Weber maupun Parsons menempatkan individu sebagai makhluk yang kreatif, dalam bertindak sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai. Kemudian menurut Veeger individualitas manusia menampakkan diri dari dalam tindakannya yang sadar dan sengaja. Sebagai individu ia bebas, mampu menentukan apa yang harus dilakukan.

Nashir dalam Upe (2008:93) mengatakan kepentingan sebagai tujuan yang dikejar oleh aktor merupakan faktor yang penting dalam perilaku politik, individu maupun kelompok yang selalu melekat dalam proses politik. Kepentingan merupakan kekuatan pendorong utama bagi manusia dan seperti tindakan manusia didasarkan atas pemilikan kepentingan.

Dengan demikian perilaku politik dalam hal ini perilaku memilih perspektif tindakan sosial adalah tindakan sosial adalah tindakan individu dan kelompok dalam melakukan tindakan-tindakan politik, memiliki keterkaitan dengan kesadaran dan tujuan politik dari aktor yang memainkannya. Bahkan tingkah laku politik merupakan hasil pertemuan faktor-faktor struktur kepribadian, keyakinan politik, tindakan politik, individu dan struktur serta proses politik menyeluruh.

## **2.2. Perspektif Teori Perilaku**

Dalam sosiologi politik terdapat beberapa perspektif teori yang dapat digunakan untuk menganalisis perilaku politik, karena perilaku politik merupakan sebuah gejala yang bisa diamati. Penelitian tentang perilaku politik cukup relevan digunakan pendekatan behavior Menurut Budiarjo yang dikutip Upe (2008:95).

### **2.2.1. Behavioral**

Ritzer (2007:356) mengatakan sosiologi perilaku berawal dari behavioral, dimana sosiologi perilaku memusatkan perhatian pada hubungan antara pengaruh perilaku seorang aktor terhadap lingkungan dan dampak lingkungan terhadap perilaku aktor. Hubungan ini adalah dasar untuk pengkondisian operan (operant conditioning) atau proses belajar melalui perilaku diubah oleh konsekuensinya. Dalam teori behavioral dikenal pemahaman *reinforcement* yang dapat diartikan sebagai *reward* (ganjaran). Perulangan atas suatu tindakan tidak dapat dirumuskan terlepas dari efeknya terhadap tindakan itu sendiri. Perulangan ini dirumuskan dalam pengertian terhadap aktor. Dimana suatu ganjaran yang tidak membawa pengaruh terhadap aktor, maka tindakannya tidak akan diulang.

### 2.2.2. Perspektif Pilihan Rasional

Selanjutnya Ritzer (2007:357) menjelaskan Prinsip dasar teori pilihan rasional berasal dari ekonomi klasik. Berdasarkan berbagai jenis yang berbeda, menghimpun apa yang mereka sebut sebagai model kerangka teori pilihan rasional. Teori pilihan rasional memusatkan perhatian pada aktor. Aktor dipandang sebagai manusia yang mempunyai maksud. Hal tersebut dimaksudkan aktor mempunyai tujuan dan tindakannya tertuju pada upaya untuk mencapai tujuan itu. Aktor pun dipandang mempunyai pilihan (atau nilai, keperluan). Teori pilihan rasional tidak menghiraukan apa yang menjadi pilihan atau apa yang menjadi sumber pilihan aktor. Hal terpenting adalah kenyataan bahwa tindakan dilakukan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan tingkatan pilihan aktor.

Kemudian Ritzer menerangkan meskipun teori pilihan rasional berawal dari tujuan atau maksud aktor, namun teori ini memperhatikan sekurang-kurangnya dua pemaksa utama tindakan.

1. *Pertama* adalah keterbatasan sumber. Aktor mempunyai sumber yang berbeda-beda maupun akses yang berbeda terhadap sumberdaya yang lain. Bagi aktor yang mempunyai sumberdaya yang besar, pencapaian tujuan mungkin relatif mudah. Tetapi bagi aktor yang mempunyai sumberdaya sedikit, pencapaian tujuan akan sukar atau sulit. Aktor dipandang berupaya mencapai keuntungan maksimal dan tujuan mungkin meliputi gabungan antara peluang untuk mencapai tujuan utama dan apa yang telah dicapai pada peluang yang tersedia untuk mencapai tujuan kedua yang paling bernilai.

2. Sumber pemaksa *kedua* atas tindakan aktor individual adalah lembaga sosial. Hambatan kelembagaan ini menyediakan baik sanksi positif maupun sanksi negatif yang membantu mendorong aktor untuk melakukan tindakan tertentu dan menghindarkan tindakan lain.

Selanjutnya, Friedman dan Hechter dalam Ritzer (2007:358) mengemukakan dua gagasan lain yang menjadi dasar teori pilihan rasional. *Pertama*, adalah kumpulan mekanisme atau proses yang menggabungkan tindakan aktor individual yang terpisah untuk menghasilkan akibat sosial. *Kedua*, bertambahnya pengertian tentang pentingnya informasi dalam membuat pilihan rasional.

*Reward* dalam bentuk pemberian dukungan (memilih seorang kandidat) sangat dipengaruhi oleh stimulus yang ada. Stimulus sebagai sebuah produk politik bagi pemilih menurut Kotler, Peter dan Olson sebagaimana yang dikutip oleh Nursal (2004:23), memiliki beberapa tahap respon.

*Pertama*, *awareness* yakni bila seseorang bila seseorang dapat mengingat atau menyadari bahwa sebuah pihak tertentu merupakan sebuah kontestan pemilih. Dengan jumlah kontestan Pilkada yang banyak, membangun *awareness* cukup sulit lakukan khususnya bagi partai-partai baru, secara umum para pemilih tidak akan menghabiskan waktu dan energi untuk menghafal nama kontestan tersebut. Kontestan yang tidak memiliki *brand awareness*. *Kedua*, *knowledge*. *Kedua* hal tersebut diartikan ketika seseorang pemilih mengetahui beberapa unsur penting mengenai produk kontestan tersebut, baik substansi maupun referensi. Unsur - unsur itu akan di

interpretasikan sehingga bentuk makna tertentu dalam pikiran pemerintah. Ketiga *liking*, yakni tahap dimana seorang pemilih menyukai kontestan tertentu karena satu atau beberapa makna politis yang terbentuk dalam pikirannya sesuai dengan aspirasinya. Keempat, *preference*, yakni tahap dimana pemilih menganggap bahwa satu atau beberapa makna politis yang terbentuk sebagai interpretasi terhadap produk politik seorang, kontestan tidak dapat dihasilkan secara lebih oleh kontestan lainnya. Ada kecenderungan pemilih memilih kontestan tersebut. Kelima, *conviction*, yakni pemilih tersebut sampai pada keyakinan untuk memilih kontestan tertentu.

### **2.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Pemilih**

Adnan Nursal (2004:37) menguraikan sejumlah orientasi pemilih dalam ajang pemilihan umum, antara lain :

1. *Sosial imagery* atau citra sosial (pengelompokan sosial), menunjukkan stereotip kandidat atau partai untuk menarik pemilih dengan menciptakan asosiasi antar kandidat atau partai dengan segmen - segmen tertentu dalam masyarakat. *Social imagery* adalah citra kandidat dalam pikiran pemilih mengenai “berada” didalam kelompok sosial mana atau tergolong sebagai apa sebuah partai atau kandidat politik. *Social imagery* dapat terjadi berdasarkan banyak faktor antara lain :

- a. Demografi

- 1) Usia (contoh : partai anak muda)
- 2) Gender (contoh : calon pemimpin dari kelompok hawa)
- 3) Agama (contoh : partai bercorak Islam, Katolik)

- b. Sosio ekonomi
    - 1) Pekerjaan (contoh : partai kaum buruh)
    - 2) Pendapatan (contoh : partai wong cilik)
  - c. Kultur dan etnik
    - 1) Kultur (contoh : kandidat adalah seniman, santri)
    - 2) Etnik (contoh : orang Jawa, Sulawesi)
  - d. Politis-ideologi (contoh : partai nasionalis, partai agamis, partai konservatif, partai moderat).
2. Identifikasi partai, bisa menjadi salah satu faktor yang cukup signifikan dalam menentukan pilihan politik sesuai dengan kedekatan terhadap suatu partai yang dihubungkan dengan kandidat.
  3. Identifikasi kandidat
    - a. *Emosional feelings*, dimensi emosional yang terpancar dari sebuah kontestan atau kandidat yang ditunjukkan oleh *police making* yang ditawarkan.
    - b. *Kandidat personality*, mengacu pada sifat-sifat pribadi yang penting yang dianggap sebagai karakter kandidat.
  4. Isu dan kebijakan politik, pengaruh isu dan program bisa memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perilaku pemilih. Semakin tingginya pendidikan pemilih, yang bisa meningkatkan daya kritis, semakin menyebabkan pentingnya peranan isu dan program.
  5. Peristiwa-peristiwa tertentu
    - a. *Current events*, mengacu pada himpunan peristiwa, isu, dan kebijakan yang berkembang menjelang dan selama kampanye.



- b. *Personal events*, mengacu pada peristiwa pribadi dan peristiwa yang pernah dialami secara pribadi oleh seorang kandidat. Misalnya, skandal seksual, skandal bisnis, menjadi korban rezim, pernah ikut berjuang dan lain-lain.
6. *Epistemic*, adalah isu-isu pemilihan yang spesifik dimana dapat memicu keingintahuan pemilih mengenai hal-hal tertentu.

Selanjutnya Lipset (2007:181) juga mengemukakan, perilaku pemilih akan dipengaruhi oleh struktur sosial seorang individu, seperti kelompok politik dan sistem politik yang melekat pada individu berdasarkan etnis, agama, atau sistem ekonomi regional.

Kemudian Upe (2008:205) menurut hasil penelitiannya menyimpulkan terdapat enam variabel atau faktor sebagai stimulus politik yang mempengaruhi perilaku pemilih dalam memilih kandidat, antara lain :

1. Identifikasi *figure*

Dalam proses Pilkada langsung disebut juga sebagai pemilihan perorangan, hanya saja proses pencalonan melalui seleksi partai politik yang memiliki persentase kursi legislatif yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Bahkan saat ini sudah dimungkinkan pencalonan diluar partai atau lebih dikenal dengan calon *independent*. Oleh sebab itu, harapan dari momentum ini adalah terpilihnya figur yang berkualitas, sehingga mampu membawa perubahan kearah yang lebih baik, tentu dengan melihat sosok calon pemimpin yang berkemampuan dan profesional.

2. Identifikasi partai politik yang mengusung

Secara sosiologis ada kemungkinan faktor ini dapat memberikan kontribusi yang cukup signifikan. Dimana pemilih mengaitkan pilihannya dengan kelompok sosialnya, dalam hal ini partai politik.

3. Isu kampanye

Kampanye merupakan proses penyampaian program dari masing-masing pasangan calon melalui pesan-pesan politik yang bertujuan untuk mempengaruhi persepsi, sikap dan perilaku pemilih.

4. Faktor juru kampanye

Juru kampanye yang dimaksud yakni siapa saja yang aktif menyampaikan program-program pasangan calon, baik pada saat kampanye maupun diluar kampanye. Tentu saja para juru kampanye tersebut memiliki ikatan yang lebih dekat dengan konstituen di sekitar mereka.

5. Pertimbangan insentif (hibah politik)

Fenomena menarik dalam pilkada adalah maraknya kapitalisme pilkada. Pertama, sebuah partai memiliki kewenangan untuk menuntut kontribusi kepada partai politik yang akan mengusungnya. Kedua, dalam kondisi pemilih yang masih sangat terbatas baik aspek ekonomi maupun politik, bisa dimanfaatkan para pihak kandidat untuk mendapatkan suara, dalam hal ini disebut hibah politik.

6. Faktor kelompok penekan (*pressure group*)

Ajang Pilkada langsung merupakan sebuah ajang demokratis, namun juga tidak menuup kemungkinan terjadinya praktek premanisme atau apapun bentuknya yang menekan pemilih untuk memilih kandidat tertentu. Selain

itu juga ada tekanan dari kelompok dimana masing-masing individu berada seperti keluarga, pertemanan, lingkungan pekerjaan dan sebagainya.

#### **2.4. Tipe Perilaku Pemilih**

Popkin dalam Nursal (2004:37) membedakan antara pilihan politik sebagai wujud perilaku politik dengan pilihan pribadi terhadap produk-produk konsumtif sebagaimana dalam perilaku ekonomi. Menurutnya ada empat hal yang membedakan perilaku tersebut. *Pertama*, memilih kandidat politik, secara tidak langsung dirasakan manfaatnya sebagaimana pilihan terhadap produk konsumtif, melainkan manfaatnya diperoleh di masa depan. *Kedua*, pilihan politik merupakan tindakan kolektif dimana kemenangan ditentukan oleh perolehan suara terbanyak. Jadi pilihan seseorang senantiasa mempertimbangkan pilihan orang lain. *Ketiga*, pilihan politik senantiasa diperhadapkan dengan ketidakpastian utamanya untuk memenuhi janji politiknya. *Keempat*, pilihan politik membutuhkan informasi yang intensif demi tercapainya manfaat dimasa depan.

Kemudian juga. secara umum tipe perilaku pemilih sebagaimana yang dikemukakan oleh Newman dalam Nursal (2004:126). Terdiri atas segmen-segmen sebagai berikut :

##### **1. Segmen pemilih rasional**

Yaitu kelompok pemilihan yang memfokuskan perhatiannya pada faktor isu dan kebijakan kontestan dalam menentukan pilihan politiknya.

2. Segmen pemilih emosional

Yaitu kelompok pemilih yang dipengaruhi oleh perasaan-perasaan tertentu seperti kesedihan, kekhawatiran, dan kegembiraan terhadap harapan tertentu dalam menentukan pilihan politiknya. Faktor emosional ini sangat ditentukan oleh personalitas kandidat.

3. Segmen pemilih sosial

Yaitu kelompok pemilih yang mengasosiasikan kontestan dengan kelompok-kelompok sosial tertentu dalam menentukan pilihan politiknya.

4. Segmen pemilih situasional

Yaitu kelompok pemilih yang dipengaruhi oleh faktor-faktor situasional tertentu dalam menentukan pilihan politiknya.

Selanjutnya Nimmo dalam Upe (2008:112) menurunkan pemberian suara ke dalam empat alternatif tindakan yakni :

1. Pemberian suara rasional

Tindakan pemberi suara yang rasional memperhitungkan cara atau alat yang tepat untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Pemberi suara yang rasional selalu dimotivasi untuk bertindak jika dihadapkan pada pilihan politik, disamping itu, berminat secara aktif terhadap politik, sehingga memperoleh informasi. Pemilih rasional cukup pengetahuan mengenai berbagai alternatif, bertindak berdasarkan prinsip bukan secara kebetulan atau kebiasaan. melainkan bertindak dengan mempertimbangkan bukan hanya untuk diri sendiri tetapi juga untuk kepentingan orang lain. Pemilih rasional cenderung memilih alternatif yang peringkat preferensinya paling tinggi.

## 2. Pemberian suara reaktif

Bersumber dari asumsi fisikalistik bahwa manusia bereaksi terhadap rangsangan dengan cara pasif dan terkondisi terhadap kampanye politik oleh partai dan kandidat yang menyajikan isyarat dengan maksud menggerakkan arah perilaku pemilih dalam memberikan suara. Ikatan emosional kepada partai politik merupakan konstruk yang paling penting yang menghubungkan pengaruh sosial dengan pemberian suara bagi pemilih yang reaktif. Sumber utama aksi dari pemberi suara yang reaktif yaitu sekedar mengasosiasikan lambang partai dengan nama kandidat mendorong mereka yang mengidentifikasi diri dengan partai atau kandidat untuk mengembangkan citra yang lebih menguntungkan tentang catatan dan pengalamannya, kemampuannya dan atribut personalnya. Oleh karena itu, identifikasi dengan partai meningkatkan tabir perseptual yang melalui tabir itu individu melihat apa yang menguntungkan bagi kepartaiannya.

## 3. Pemberi suara responsif

Yaitu pemberi suara yang inpermanen, berubah mengikuti waktu, peristiwa, politik dan pengaruh yang berubah-ubah terhadap pilihan para pemberi suara. Terdapat perbedaan antara pemberi suara responsif dengan reaktif antara lain, 1) meski suara responsif dipengaruhi oleh karakter sosial dan demografis mereka, pengaruh yang pada hakikatnya merupakan atribut yang permanen ini tidak deterministik. 2) pemberi suara responsif memiliki kesetiaan terhadap partai, tetapi afiliasi ini tidak menentukan perilaku pemilihan karena ikatan kepada partai tidak emosional. 3) pemberi suara yang responsif lebih dipengaruhi oleh faktor-faktor jangka pendek yang penting dalam pemilihan

umum, ketimbang oleh kesetiaan jangka panjang kepada kelompok atau kepada partai. Pemberi suara yang responsif bukanlah gambaran pemilih yang dibelenggu oleh determinan sosial atau didorong oleh alam bawah sadar yang dipicu oleh propaganis yang luar biasa terampilnya. Ia lebih merupakan gambaran tentang pemilih yang digerakan oleh perhatiannya terhadap masalah pokok dan relevan tentang kebijakan umum, tentang prestasi pemerintah dan tentang kepribadian eksekutif.

#### 4. Pemberi suara aktif

Manusia bertindak terhadap suatu objek yang dilihatnya, memberinya makna dan menggunakan makna itu untuk mengarahkan tindakannya. Bila pandangan demikian, individu yang aktif itu menghadapi dunia yang harus diinterpretasikan dan diberi makna untuk bertindak bukan hanya lingkungan pilihan yang telah diatur sebelumnya, yang terhadapnya orang menanggapi karena sifat atribut dan sikap individu atau jangkauan rangsangan yang terbatas. Keterlibatan aktif mencakup orang yang menginterpretasikan peristiwa, isu, partai dan personalitas. Dengan demikian menetapkan dan menyusun maupun menerima serangkaian pilihan yang diberikan.

Kemudian Upe (2008:255) berdasarkan hasil penelitiannya menjelaskan bahwa dari berbagai varian stimulus politik yang menjadi motivasi pemilih menentukan pilihannya, ternyata dapat disatukan oleh visi misi pemilih itu sendiri. Faktor atau variable yang dapat dijadikan sebagai kategorisasi pemilih pada pola yang sama adalah masalah waktu pencapaian tujuan.

Stimulus politik tidak secara langsung mempengaruhi perilaku politik melainkan terlebih dahulu melewati atau melalui variabel antara yakni visi misi pemilih yang menjadi pertimbangan utama dalam mencapai tujuan politiknya yang dalam penelitian ini disebut sebagai rasionalitas diakronik.

Sintesa teoritis yang didasarkan pada realitas *locus* penelitian menurut Upe (2008 :255) menunjukkan bahwa, perilaku politik pemilih mencirikan model diakronik, yaitu rasionalitas perilaku pemilih dengan mempertimbangkan jangka waktu pencapaian tujuan. Derajat rasionalitas tersebut tersusun dalam tiga rentang waktu, yakni rasionalitas retrospektif, rasionalitas pragmatis-adaptif, dan rasionalitas prospektif.

#### 1. Model rasional retrospektif

Yaitu kemampuan pemilih untuk memilih berdasarkan penilaiannya pada penampilan kontestan pada masa yang lalu. Perilaku memilih retrospektif (*retro, spektif, voting*) tidak ubahnya seperti memberikan ganjaran atau hukuman kepada kontestan. Rasionalitas retrospektif diarahkan pada figur dan partai politik. Dalam artian, *reward* maupun *punishment* diarahkan pada kandidat, parpol mengusung, dan juru kampanye.

#### 2. Model rasionalitas pragmatis-adaptif

Tipe rasionalitas ini didasarkan atau disesuaikan pada stimulus politik yang muncul pada momen pemilihan. Perilaku pragmatisme-adaptif muncul akibat pesimisme masa depan dan janji kampanye yang sekadar “isapan jempol” akhirnya mendorong pemilih menjadi pragmatis (*pragmatic voting*). Belum lagi adanya anggapan siapapun yang berkuasa tidak akan mampu melakukan

perubahan signifikan. Rasionalitas model ini tidak mengikuti tradisi model prospektif (masa depan) dan tidak pula didasarkan pada model retrospektif (pandangan masa lalu). Melainkan sifatnya fleksibel dan kondisional. Atau dengan kata lain model pragmatis-adaptif, yaitu perilaku pemilih yang diorientasikan pada waktu sekarang, pemilih hanya semata melihat kepentingan sesaat.

### 3. Model rasionalitas prospektif

Model rasionalitas yang dimaksud adalah perilaku pemilih yang didasarkan pada orientasi masa depan yang lebih panjang (*prospective voting*). Perilaku pemilih dalam model prospektif dalam menentukan pilihannya didasarkan pada visi misi kandidat, rekam jejak kandidat (*track record*), integritas, keahlian, dan program yang ditawarkan. Motivasi utama atau tujuan yang ingin dicapai oleh pemilih dari pemberian suaranya pada salah satu pasangan calon yaitu menginginkan pemimpin yang benar-benar dengan dianggap kapabel dalam menjalankan roda pemerintahan yang *good governance and clean governance*. Rasionalitas perilaku pemilih paling tinggi berdasarkan semangat dan makna pilkada langsung. Dimana pemilih tipe ini adalah pemilih yang aktif mengakses dan mencari informasi-informasi tentang apa yang akan dilakukannya.



## 2.5. Pendekatan Perilaku Pemilih

Dalam Asfar (2006:112) menyatakan bahwa terdapat tiga macam atau dasar pemikiran yang berusaha menerangkan perilaku pemilih, atau dalam istilahnya Roth disebut perilaku pemilu. Ketiganya tidak sepenuhnya berbeda, dan dalam beberapa hal ketiganya bahkan saling membangun/mendasari, serta memiliki urutan kronologis yang jelas. Pendekatan ini terletak pada titik beratnya : model sosiologis untuk menerangkan perilaku pemilu, model psikologi sosial dan model pilihan rasional.

### 1. Pendekatan sosiologis atau sosial struktural

Pendekatan ini pada dasarnya menjelaskan bahwa karakteristik sosial dan pengelompokan sosial mempunyai pengaruh yang cukup signifikan dalam menentukan pilihan pemilih. Bahwa pendekatan sosiologi atau lebih tepatnya pendekatan sosial struktural untuk menerangkan perilaku pemilu, secara logis terbagi atas model penjelasan mikrososiologis dan penjelasan makrososiologis. Model penjelasan mikrososiologis lebih dikenal dengan sebutan mazhab Columbia (*Columbia school*). Sedangkan model penjelasan makrososiologis dari Seymour Martin Lipset dan Stein Rokkan, didasarkan atas pengamatan perilaku pemilu Lazarsfeld. Model ini menelaah perilaku pemilu diseluruh tingkatan atau lapisan masyarakat secara keseluruhan.

Selanjutnya Roth mengatakan dasar model penjelasan mikrososiologis berasal

dari teori lingkaran sosial yang diformulasikan oleh George Simmel (1890) pada akhir abad lalu. Menurut teori ini setiap manusia terikat di dalam

berbagai lingkaran sosial, contohnya keluarga, lingkaran rekan-rekan, tempat kerja dsb. Sedangkan model penjelasan makrososiologis, mengacu kepada konflik-konflik mendasar yang biasanya muncul di masyarakat, yang kesetimbangannya perlu dipertahankan dalam sebuah demokrasi. Biasanya status sosial struktural dilakukan dengan melihat keanggotaan seseorang dalam berbagai kelompok profesi yang ada. Secara keseluruhan, pendekatan sosial struktural dapat memberikan penjelasan yang sangat baik mengenai perilaku pemilu yang konstan. Namun tetap tidak dapat memberikan penjelasan mengenai penyebab pindahnya seorang individu kepartai (pilihan) politik lain.

## 2. Pendekatan sosial psikologis

Pendekatan ini menjelaskan bahwa sikap seseorang merupakan refleksi kepribadian seseorang yang menjadi variabel yang cukup menentukan dalam mempengaruhi perilaku politik seseorang. Sementara pendekatan pemilu dari *Columbia School* lebih mengaitkan perilaku pemilu dengan konteks kemasyarakatan dimana individu tersebut bernaung. Maka sekelompok ahli - ahli ilmu sosial dari University Of Michigan di Ann Arbor lebih menempatkan sang individu itu sendiri sebagai pusat perhatian mereka. Menurut Ann Arbor School, persepsi dan penilaian pribadi terhadap sang kandidat atau tema-tema yang diangkat (pengaruh jangka pendek) sangat berpengaruh terhadap pilihan pemilu yang dijatuhkan selain itu, “keanggotaan psikologis” dalam sebuah partai yang dapat diukur dalam bentuk variabel identifikasi partai, turut mempengaruhi pilihan pemilu. Hal mana merupakan hasil berbagai pengaruh jangka panjang. Oleh karena itu, keputusan pemilu

masing-masing individu secara primer tidak ditentukan secara sosial struktural. melainkan lebih merupakan hasil pengaruh jangka pendek dan jangka panjang terhadap sang individu.

Pendekatan sosial psikologis berusaha untuk menerangkan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pemilu jangka pendek atau keputusan pemilu yang diambil dalam waktu yang singkat Hal ini berusaha dijelaskan melalui trias determinin yakni identifikasi partai, orientasi kandidat, dan orientasi isu/tema. Sebagaimana yang dikemukakan Campbell bahwa pendekatan sosial psikologis, membedakan antara kekuatan, arah dan intensitas orientasi, baik dalam orientasi isu, maupun orientasi kandidat. Dimana tema-tema khusus itu hanya dapat mempengaruhi perilaku pemilu individu apabila memenuhi tiga persyaratan dasar ; tema tersebut harus ditangkap oleh pemilih, tema tersebut dianggap penting oleh pemilih, dan pada akhirnya pemilih harus mampu menggolongkan posisi pribadinya (baik seeara positif maupun negatif) terhadap pemecahan konsep yang ditawarkan oleh sekurang-kurangnya satu partai. Apabila dilihat seeara keseluruhan maka pendekatan sosial psikologis dapat memberikan tambahan yang berarti kepada model penjelasan sosial struktural bagi perilaku pemilu. Dengan demikian, maka pengaruh jangka pendek harus dapat dipertimbangkan dalam menilai perilaku pemilu. Terutama dalam menjelaskan perilaku pemilu yang berubah-ubah.

### 3. Pendekatan rasional

Melihat bahwa pemilih akan menentukan pilihan berdasarkan penilaiannya terhadap isu-isu politik dan kandidat yang diajukan, berdasarkan

pertimbangan rasional yang paling menguntungkan. Pusat perhatian berbagai pendekatan teoritis mengenai perilaku pemilu yang rasional terletak pada perhitungan biaya dan manfaat. Menurut pendekatan ini, yang menentukan sadar sebuah pemilu bukannya karena adanya sebuah ketergantungan terhadap ikatan sosial struktural atau ikatan partai yang kuat, melainkan penilaian warga rasional yang cakap, melihat bahwa pemilih akan menentukan pilihan berdasarkan penilaiannya terhadap isu-isu politik dan kandidat yang diajukan. Artinya pemilih sebagai aktor dapat menentukan pilihannya berdasarkan pertimbangan-pertimbangan rasional. Dengan demikian pemilih rasional tidak hanya memilih alternatif yang paling menguntungkan atau mendatangkan kerugian yang paling sedikit, tetapi juga memilih alternatif yang dianggap menimbulkan resiko yang kecil dan mendahulukan selamat. Disini para pemilih dianggap mempunyai kemampuan untuk menilai isu-isu politik yang diajukan, begitu juga mampu menilai calon yang ditampilkan. Secara sederhana pendekatan ini memiliki langkah-langkah dalam menentukan pilihannya. Pertama, kalkulasi keuntungan yang diperoleh untuk masing-masing kemenangan kandidat. Kedua, memuat urutan kandidat yang paling menguntungkan hingga yang paling tidak menguntungkan. Ketiga, menentukan pilihan kepada yang paling menguntungkan (Asfar, 2006:112).

## 2.6. Kerangka Pikir

Tindakan memilih adalah sebuah tindakan sosial. Tindakan tersebut diartikan sebagai sebuah tanggapan/output terhadap situasi sosial/input yang dihadapkan kepada aktor. Dalam hal ini tanggapan terhadap Pilkada. Situasi sosial akan diinternalisasikan oleh aktor kedalam diri aktor. Yang mana outputnya akan ditentukan/tergantung pada faktor sifat alami yang ada dalam aktor dan faktor intervensi yang datang kepada aktor.

Faktor - faktor tersebut *pertama* sifat alami aktor, terdiri atas dirinya sendiri dan lingkungannya. Aktor sebagai makhluk individu memiliki pengetahuan akan situasi sosial yang terjadi, dan aktor sebagai makhluk sosial akan dipengaruhi oleh lingkungannya. *Kedua*, faktor yang juga turut menentukan adalah intervensi yang didatangkan pada aktor dari pihak kandidat, yang secara emosional akan mempengaruhi keputusan tindakan memilihnya.

Faktor - faktor tersebut masuk kedalam diri aktor dimana didalamnya akan terjadi proses internalisasi atas input/situasi sosial yang terjadi. Kemudian akan melahirkan sebuah output/tindakan yakni memilih salah satu pasangan kandidat. Tindakan memilih tersebut diartikan sebagai sebuah model tindakan rasionalitas diakronik. Dimana tindakan memilih tersebut diartikan sebagai sebuah tindakan yang berorientasi pada waktu pencapaian tujuan, yang terbagi kedalam tiga rentan waktu yakni, model rasionalitas retrospektif, rasionalitas pragmatis-adaptif ataukah model rasionalitas prospektif.

Penelitian ini ingin melihat sejauh manakah tindakan tersebut dilakukan. Apakah menunjuk kepada tindakan yang rasional atau tidak rasional yang dilihat dari perspektif individu yang melakukannya.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan kerangka berpikir di bawah :

Gambar 1.

Bagan Kerangka Berpikir

