

**STRATEGI PEMENANGAN RAHMIJATI JAHJA DALAM
PEMILIHAN ANGGOTA DPD RI DAERAH PEMILIHAN
GORONTALO TAHUN 2019**

Skripsi
Program Sarjana (S-1)
Jurusan Ilmu Politik



Disusun oleh
Yanun Anbiya
NIM : 1906016066

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
2022

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 5 (lima) Eksemplar

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada

Yth. Dekan

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

UIN Walisongo Semarang

Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi, dan perbaikan sebagaimana mestinya, maka saya menyatakan bahwa skripsi dari saudari:

Nama : Yanun Anbiya

NIM : 1906016066

Jurusan : Ilmu Politik

Judul Skripsi : Strategi Pemenangan Rahmijati Jahja Dalam Pemilihan Anggota DPD
RI Daerah Pemilihan Gorontalo Tahun 2019

Dengan ini telah saya setuju dan mohon agar segera dapat diujikan. Demikian atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 28 November 2022

Pembimbing,



Muhammad Mahsun, M.A.

**LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI**

**STRATEGI PEMENANGAN RAHMIJATI JAHJA DALAM PEMILIHAN ANGGOTA
DPD RI DAERAH PEMILIHAN GORONTALO TAHUN 2019**

Disusun oleh

Yanun Anbiya

1906016066

Telah dipertahankan di depan majelis penguji sidang skripsi pada tanggal 5 Desember 2022 dan telah dinyatakan lulus.



Dr. Moh. Khasan, M.Ag

Sekretaris

Muhammad Mahsun, M.A

Penguji I

M. Nuqlir Barfklana, M.Si

Penguji II

Masrohatun, M.Si

Pembimbing

Muhammad Mahsun, M.A.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya Yanun Anbiya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul “*Strategi Pemenangan Rahmijati Jahja Dalam Pemilihan Anggota DPD RI Daerah Pemilihan Gorontalo Tahun 2019*” merupakan hasil karya penulisan saya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya pihak lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di UIN Walisongo Semarang ataupun di lembaga pendidikan tinggi lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, 28 November 2022

Yang menyatakan



Yanun Anbiya

NIM 1906016066

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "*Strategi Pemenangan Rahmijati Jahja Dalam Pemilihan Anggota DPD RI Daerah Pemilihan Gorontalo Tahun 2019*". Sholawat serta salam tidak lupa penulis panjatkan kepada Rasulullah SAW yang telah membawa umatnya menjadi umat yang berakhlakul karimah, berpengetahuan, dan berintelektual.

Dengan selesainya skripsi ini merupakan sebuah nikmat yang luar biasa bagi penulis dan hasil akhir selama mengikuti proses perkuliahan di jurusan ilmu politik Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang. Penulis menyadari bahwa dalam proses pembelajaran di bangku perkuliahan ini dan dalam proses penyusunan skripsi ini, tidak dapat penulis selesaikan tanpa bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor UIN Walisongo Semarang, Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengenyam pendidikan dan menyelesaikan studi di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang, Ibu Dr. Misbah Zulfa Elizabeth, M.Hum yang telah memberikan berbagai ilmu, arahan, dan nasehat selama penulis mengenyam pendidikan di jurusan ilmu politik FISIP UIN Walisongo Semarang.
3. Kepala Jurusan Ilmu Politik FISIP UIN Walisongo Semarang, Bapak Drs. Nur Syamsudin, M.A yang telah memberikan dukungan dan berbagai ilmu kepada penulis dalam hal perkuliahan.
4. Sekretaris Jurusan Ilmu Politik FISIP UIN Walisongo Semarang, Bapak Muhammad Mahsun, M.A yang juga sekaligus dosen pembimbing penulis, yang telah memberikan berbagai ilmu, arahan, motivasi, dan dukungan untuk penulis selama penyusunan skripsi ini. Sehingga, penulis mampu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
5. Segenap jajaran Bapak/Ibu dosen FISIP UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan berbagai ilmu sehingga penulis mampu mengimplementasikan ilmu yang telah diberikan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Segenap jajaran tenaga pendidikan dan Civitas Akademika FISIP UIN Walisongo Semarang yang telah membantu penulis dalam memenuhi segala kebutuhan administratif dalam penyusunan skripsi ini.
7. Ibu Rahmijati Jahja selaku informan utama penulis yang telah mengizinkan dan memberikan berbagai informasi kepada penulis serta meluangkan waktunya untuk wawancara dengan penulis, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik dan lancar.
8. Segenap tim pemenang Ibu Rahmijati, Om Muis, Bapak Budi, Mba Reni, Mas Faiz, dan anggota tim lainnya, selaku informan pendukung yang turut memberikan berbagai informasi kepada penulis, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Kedua orang tua penulis, Bapak Arief Syaifudin dan Ibu Endang Purtanti, dan kedua saudari kandung penulis, Kakak Mumhana Artanti dan Kakak Mumtasya Khasanah, yang telah memberikan doa, cinta, kasih sayang dan dukungan baik dari segi moral maupun material yang tidak terhingga kepada penulis, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Semoga kedua orang tua dan kedua saudari kandung penulis selalu diberikan kesehatan dan keberkahan.
10. Rekan-rekan ilmu politik B dan seluruh rekan prodi ilmu politik 2019 yang telah memberikan canda tawa, dan semangat bagi penulis. Semoga kedepannya kita semua sukses, aamiin.
11. Teman seperjuangan penulis, Faradilla Nurahma, Anggita Febriyana, Jelita Nur Oktaviani Preeslyana, Selly Sekar Harum, Auliya Saabiqotul Faizah, Laila Syaharani Nasution, Eva Mulyati, Fadhilah Nurjannah, Ganung Ringganing, Rizal Eka, Hanif Dwi, Faris Balya, Farras Zaky, Reza Khadafi, Aditya Yuda, Muhammad Jaisy, Ilham Citra dan teman-teman yang lain, terima kasih telah menemani hari-hari penulis selama menjalani kehidupan rantauan di Semarang. Semoga ikatan pertemanan ini terus terjaga dan sukses untuk kalian semua, aamiin.
12. Rekan-rekan Himpunan Jurusan Ilmu Politik FISIP UIN Walisongo Semarang, Staff Ahli SEMA FISIP 2020, UKM Forum Studi Bahasa, Himpunan Mahasiswa Jawa Barat yang telah memberikan penulis kesempatan untuk berkembang, belajar dan berproses bersama

serta berorganisasi. Sehingga, penulis mendapatkan ilmu dan pengalaman dari berbagai organisasi yang telah penulis ikuti.

13. Rekan-rekan KKN Kelompok 99 Ipung, Zaki, Zidny, Rayes, Syafiq, Kholdun, Aldi, Anggita, Amel, Mita, Seli, Cindi, Arina, dan Alfina yang telah saling mendukung dan menjaga satu sama lain selama menyelesaikan program KKN.
14. Rekan-rekan kakak tingkat, Kak Timur, Kak Farhan, Kak Mahar, Mba Ratna, Kak Ni'am, Kak Yunita, Kak Rafi yang telah membantu dan mendukung penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
15. Seluruh pihak yang telah membantu penulis yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini, penulis sampaikan terima kasih. Dengan segala kerendahan hati dan ucapan syukur, penulis haturkan terima kasih.

Penulis menyampaikan mohon maaf sebesar-besarnya apabila dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, kritik, saran dan masukan sangat penulis butuhkan agar skripsi ini memperoleh peningkatan kualitas dan dapat berguna bagi pembaca. Akhir kata penulis sampaikan terima kasih atas perhatian yang diberikan.

Semarang, 28 November 2022

Penulis



Yanun Anbiya

NIM 1906016066

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan mengucapkan doa dan syukur kepada Allah SWT Tuhan Semesta Alam

Saya persembahkan karya ini untuk kedua orang tua tercinta saya Bapak Arief Syaifudin dan Ibu Endang Purtanti yang telah membesarkan dan mendidik saya, yang selalu memberikan dukungan dalam setiap langkah kehidupan saya, dan yang senantiasa selalu mendoakan saya tanpa lelah dan tanpa henti untuk kesuksesan saya

MOTTO

“Your time is limited, so don't waste it living someone else's life”

(Steve Jobs)

“Jangan jalani hidupmu hanya karena tuntutan dunia ataupun orang lain. Jalani hidupmu karena tuntutan dari Allah. Jalani yang bermanfaat untukmu. Jalani yang Allah ridai untukmu”

(Marchella Fp)

ABSTRAK

Pemilu pasca reformasi mendorong peningkatan partisipasi perempuan baik dalam politik elektoral maupun parlemen sebagai hasil pemilu. Eksistensi perempuan dalam pemilihan umum telah dijamin oleh konstitusi yang menyatakan keterwakilan perempuan di parlemen harus memenuhi kuota afirmasi minimal 30%, yang di mana perempuan dapat berpartisipasi dalam dinamika politik. Banyak caleg perempuan yang berhasil mengikuti pemilu. Salah satunya adalah Rahmijati Jahja yang merupakan calon petahana pada pemilihan umum untuk memilih anggota DPD RI dari daerah pemilihan Provinsi Gorontalo tahun 2019. Keberhasilan tersebut menunjukkan bahwa Rahmijati memiliki kapasitas dan kemampuan yang sama dengan laki-laki dalam mengikuti pemilu. Rahmijati sebagai calon petahana menjabat sebagai anggota DPD sejak tahun 2009 hingga terpilih kembali pada tahun 2019. Fenomena ini menjadi menarik untuk dikaji dengan melihat strategi kemenangan Rahmijati dalam memenangkan kontestasi pemilu 2019 di Provinsi Gorontalo.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi politik Rahmijati dalam membangun mesin politik dan bagaimana strategi yang digunakan Rahmijati dalam memobilisasi suara. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, di mana metode tersebut merupakan prosedur penelitian yang menyajikan data deksriptif. Sedangkan jenis pendekatan yang digunakan yaitu studi kasus. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan metode dokumentasi. Pada penelitian ini narasumber dipilih secara purposive. Analisis data dilakukan dengan menggambarkan fenomena dari data yang diperoleh dari lapangan dan dikaitkan dengan teori politik yang digunakan yaitu strategi politik dan mesin politik.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Rahmijati membangun mesin politik yang terdiri dari beberapa tim sukses, yaitu tim inti, tim sukses di setiap kabupaten dan kota, dan tim di level akar rumput. Tim sukses inti berasal dari jejaring elit partai, kekerabatan dan kolega. Sedangkan tim sukses di setiap kabupaten dan kota dibangun berdasarkan jejaring sosial dan kolega dari sang suami. Sementara itu, tim di akar rumput merupakan tim relawan yang secara sukarela membantu dan mendukung Rahmijati dalam memobilisasi suara. Dalam membangun dan menjaga jejairng mesin politiknya tersebut, Rahmijati menggunakan praktik patron-klien sehingga para anggota tim suksesnya merupakan orang-orang setia yang telah mendukungnya sejak pemilihan sebelumnya. Dengan demikian, loyalitas antara anggota tim sukses dengan Rahmijati begitu kuat dan tidak terjadi pengkhianatan terhadap Rahmijati. Sementara itu, strategi Rahmijati dalam memobilisasi suara pemilih dilakukan melalui strategi ofensif dan strategi defensif yang diwarnai oleh praktik-praktik politik programatik, patronase hingga klientelisme.

Kata Kunci : Perempuan, Strategi Pemenangan, Mesin Politik, Pemilihan Dewan Perwakilan Daerah

ABSTRACT

The post-reform general election encouraged the increase of women's participation in both electoral politics and in the parliament as the result of election. The existence of women in general elections has been guaranteed by constitution which states that the representation of women in parliament must meet a minimum quota of affirmation act about 30%, which is women can participate in political dynamics. Many female candidates success to participate in the elections. One of them is Rahmijati Jahja who is the incumbent candidate of DPD RI in the general election from the electoral district of Gorontalo Province in 2019. This success shows that Rahmijati has the same capacity and abilities as men in electoral politics. Rahmijati as the incumbent candidate has served as a member of the DPD since 2009 until she was re-elected in 2019. This phenomenon becomes interesting to study by looking at Rahmijati's winning strategy in the 2019 election contestation in Gorontalo Province.

The purpose of this study is to find out how Rahmijati's political strategy in building a political machine and how is strategy of Rahmajati in mobilizing votes. This study uses a qualitative method and case study approach. Collecting data in this study used interview and documentation methods. In this study, the informants were selected by purposive sampling. While data analysis was carried out by describing phenomena from data obtained from the field and associated with the political theory used, namely political strategy and political machinery.

The results of this study indicate that Rahmijati built a political machine consisting of several successful teams, namely the core team, success teams in each district and city, and teams at the grassroots level. The core success team comes from the party's elite network, kinship and colleagues. The success team in each district and city was built based on her social capital and her husband's colleagues. Meanwhile, the grassroots team is a team of volunteers who voluntarily help and support Rahmijati in mobilizing votes. In building and maintaining this network of political machines, Rahmijati used patron-client practices so that the members of her success team were loyal people who had been supported her since the previous election. Thus, the loyalty between the members of the success team and Rahmijati was so strong and there was no betrayal to Rahmijati. Meanwhile, Rahmijati's strategy in mobilizing voters' voices was carried out through offensive and defensive strategies colored by programmatic and patronage-clientelism politics.

Keywords: Women, Winning Strategies, Political Machines, Regional Representative Council Elections

DAFTAR ISI

NOTA PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO	viii
ABSTRAK.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Tinjauan Pustaka.....	5
F. Metode Penelitian	13
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	13
2. Sumber dan Jenis Data.....	13
3. Teknik Pengumpulan Data.....	14
4. Teknik Analisis Data.....	15
G. Sistematika Penulisan	16
BAB II.....	18
KERANGKA TEORI	18
1. Mesin Politik dan Tim Sukses	18
2. Strategi Politik	22
BAB III	24
LANDSCAPE PROVINSI GORONTALO DAN PROFIL KANDIDAT	24
A. Gambaran Umum Provinsi Gorontalo	24
1. Kondisi Geografis	24
2. Kondisi Topografis	24
3. Administratif Wilayah Gorontalo	26
4. Kondisi Demografis Provinsi Gorontalo.....	27
5. Kondisi Sosial, Ekonomi, dan Budaya Provinsi Gorontalo	30
6. Dinamika Politik Provinsi Gorontalo.....	33
B. Profil Rahmijati Jahja	39

1. Profil Genealogis Rahmijati Jahja.....	39
2. Profil Pendidikan dan Perjalanan Karir Sebagai Guru.....	40
3. Kiprah Sosial Rahmijati Jahja.....	41
4. Perjalanan Karir Politik Rahmijati Jahja.....	43
BAB IV	50
STRATEGI RAHMIJATI JAHJA DALAM MEMBANGUN MESIN POLITIK PADA PEMILU 2019 DI PROVINSI GORONTALO	50
A. Pembentukan Tim Jaringan Elit Parpol, Kerabat dan Kolega.....	51
B. Jaringan Sosial Dalam Pembentukan Mesin Politik	55
C. Strategi Jaringan Mesin Politik Akar Rumput	65
D. Strategi Penguatan Jaringan Internal Mesin Politik	68
1. Konsolidasi Internal Tim	68
2. Penguatan Jaringan Sosial Organisasi Mantan Pejabat dan Sahabat Kades	69
3. Penguatan Jaringan Kerabat dan Kolega.....	71
BAB V	72
STRATEGI RAHMIJATI JAHJA DALAM MEMOBILISASI SUARA PADA PEMILU 2019 DI PROVINSI GORONTALO	72
A. Strategi Ofensif: Dari Politik Programatik, Patronase, Hingga Akses Ke Sumber Daya Negara... 72	
B. Strategi Defensif: Membangun Citra Dermawan Hingga Klientelisme.....	80
BAB VI.....	88
PENUTUP	88
A. Kesimpulan	88
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN.....	96
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	99

DAFTAR TABEL

Table 1.1. Perolehan Suara Rahmijati Tahun 2009-2019	2
Table 2 Perbedaan Strategi Programatik dan Klientelistik	20
Table 3 Strategi Politik Menurut Peter Schroder	22
Table 4 Kelas Kemiringan Lereng Provinsi Gorontalo.....	25
Table 5 Luas Wilayah Provinsi Gorontalo dan Kabupaten/Kota.....	27
Table 6 Penduduk, Laju Pertumbuhan Penduduk, Distribusi Persentase Penduduk, Kepadatan Penduduk, Rasio Jenis Kelamin Penduduk Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Gorontalo, 2020	27
Table 7 Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Provinsi Gorontalo, 2020	28
Table 8 Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja Penduduk Provinsi Gorontalo tahun 2020.....	29
Table 9 Jumlah Penduduk Menurut Kabupaten/Kota dan Agama yang Dianut di Provinsi Gorontalo Tahun 2020	29
Table 10 Matapencaharian Masyarakat Gorontalo pada Tahun 2020.....	31
Table 11 Daftar Jumlah Pemilih Tetap Pemilihan Anggota DPD Dapil Gorontalo Tahun 2019	34
Table 12 Daftar Calon Tetap dan Perolehan Suara Calon Anggota DPD Dapil Gorontalo Tahun 2019 ...	35
Table 13 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2019.....	37
Table 14 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2004.....	38
Table 15 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2009.....	38
Table 16 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2014.....	38
Table 17 Penghargaan Yang Diraih Rahmijati Jahja	42
Table 18 Struktur Tim Inti Rahmijati Jahja	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Peta Topografi Provinsi Gorontalo	25
Gambar 2 Peta Administrasi Provinsi Gorontalo.....	26
Gambar 3 Kain Karawo Khas Gorontalo.....	32
Gambar 4 Jaringan Mesin Politik Rahmijati.....	50
Gambar 5 Pola Struktur Tim Sukses.....	55
Gambar 6 Jaringan Mesin Politik Rahmijati Jahja.....	65
Gambar 7 Sistematika Jaringan Tim Sukses Akar Rumput	67
Gambar 8 Jaringan Sosial Dalam Mesin Politik Rahmijati	71
Gambar 9 Surat izin penelitian.....	96
Gambar 10 Dokumentasi Wawancara Narasumber 1 (Ibu Rahmijati Jahja, Anggota DPD RI Prov.Gorontalo Periode 2019-2024).....	97
Gambar 11 Dokumentasi Wawancara Narasumber Tim Pemenangan (Bapak Budi, Tenaga Ahli Senator Rahmijati Jahja)	97
Gambar 12 Dokumentasi Wawancara Narasumber Tim Pemenangan (Bapak Agung, Ibu Reni, Bapak Faiz)	98

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam konteks perpolitikan di Indonesia masih diwarnai oleh budaya patriarki yang menimbulkan praktik-praktik politik informal sebagai penyimpangan dari politik formal. Dunia politik yang mayoritas didominasi laki-laki membuat posisi perempuan di ranah publik seringkali termarginalkan. Heddy Shri Ahimsa-Putra (dalam Elizabeth, 2019) menyatakan bahwa stereotype masyarakat tentang perempuan yang masuk ke dunia politik sangatlah diklaim begitu ‘buruk’. Selama ini dunia politik diklaim sebagai “dunia laki-laki” yang sulit dimasuki oleh kaum perempuan. Selain itu, pandangan masyarakat pada umumnya, perempuan dianggap belum pantas dan mampu berperan aktif di dunia politik, sehingga hal ini menyebabkan perempuan hanya akan “mengikuti” pandangan laki-laki saat proses politik berlangsung.

Hadirnya sosok perempuan di lembaga legislatif seperti Dewan Perwakilan Daerah (DPD) menandakan bahwa partisipasi perempuan sangat dibutuhkan dalam proses pembangunan bangsa. Menurut Hidayat (2019) jumlah keanggotaan DPD RI sebanyak 136 anggota pada periode 2019-2024 yang beranggotakan 94 laki-laki dan 42 perempuan dengan selisih persentase yaitu 32,5% (44 orang) merupakan petahana, dan 67,65% (92 orang) merupakan pendatang baru (Krisjanuar, 2019). Artinya keterwakilan perempuan di DPD telah memenuhi *affirmative action* yaitu 30%, di mana terdapat peningkatan keterwakilan perempuan di DPD dari periode sebelumnya yang berjumlah 34 anggota perempuan dan 98 laki-laki (Admin, 2014).

Studi tentang strategi politik kandidat anggota legislatif sudah banyak dilakukan oleh para sarjana. Diantara mereka adalah Aspinall & Berenschot (2019) dalam bukunya *Democracy for Sale* yang mengkaji tentang penggunaan informal politik sebagai cara untuk memobilisasi suara dalam politik elektoral. Salah satu contoh kasus yang diangkat pada buku tersebut adalah soal proses pencalonan walikota Kota Tangerang, Arief Wismansyah, yang menggunakan strategi jejaring personal dan sosial, peran penting aparatus pemerintah, dan peran partai politik untuk memobilisasi suara.

Mahsun, dkk (2020) dalam penelitiannya mengenai kandidat perempuan, organisasi Islam perempuan, dan klientelisme pada Pemilu 2019 di Indonesia mampu menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kemenangan kandidat perempuan yang maju pada pemilihan anggota DPRD Jawa Tengah. Para kandidat perempuan merupakan aktivis NU. Organisasi keagamaan wanita Muslimat dan Fatayat menunjukkan bahwa kandidat perempuan terkuat yang memiliki dukungan dari akar rumput dapat menang secara mutlak. Para kandidat perempuan menggunakan strategi modal sosial dari jaringan di organisasi perempuan, mengangkat isu gender, dan klientelisme. Praktik klientelisme dilakukan oleh salah satu kandidat perempuan dengan menyalurkan dana pengembangan ke sebuah organisasi masyarakat atau lembaga. Dalam studi lain Mahsun (2016) dalam Aspinall & Berenschot (2019: 240) menjelaskan adanya penggunaan dana pembangunan bersumber dari anggaran pemerintah yang seharusnya untuk meningkatkan kesejahteraan

masyarakat, tetapi justru digunakan untuk pemberian hadiah atas dukungan kelompok tertentu dalam pemilihan yang telah terlaksana maupun pemilihan selanjutnya. Kategori hibah yang baru ini kemudian dikenal dengan nama “dana aspirasi” di mana dana ini digunakan sebagai dana proyek penarik suara bagi para anggota legislatif untuk digunakan di daerah pemilihan mereka masing-masing. Dana aspirasi dikerahkan untuk proyek-proyek infrastruktur desa atau komunitas kecil, serta mengamankan dukungan dari Kades dan pemuka masyarakat lainnya untuk kemenangan mereka berikutnya.

Studi-studi di atas lebih banyak memotret terkait dengan strategi politik mengenai seorang calon walikota dan calon anggota DPRD, tetapi sangat minim yang mengkaji tentang strategi politik anggota DPD khususnya perempuan. Oleh sebab itu, studi ini mengkaji tentang strategi politik yang dilakukan oleh seorang anggota DPD perempuan dari Provinsi Gorontalo, yaitu Rahmijati Jahja. Dalam sejarah politik di Provinsi Gorontalo jarang ada perempuan yang ingin maju dalam Pemilu dan berkarir di dunia politik. Lantaran pada Pemilu DPD tahun 2009, tercatat bahwa daftar calon tetap terdapat 14 laki-laki dan 5 perempuan, yang kemudian menghasilkan anggota DPD terpilih 2 laki-laki dan 2 perempuan (KPU, 2009). Sementara pada Pemilu DPD tahun 2014, daftar calon tetap sebanyak 14 laki-laki dan 4 perempuan, yang kemudian menghasilkan 1 laki-laki dan 3 perempuan anggota DPD terpilih (KPU, 2014). Namun, berbeda di Pemilu DPD 2019, di mana terdapat peningkatan partisipasi politik perempuan dengan meningkatnya daftar calon tetap yaitu 19 laki-laki dan 10 perempuan (KPU, 2019), yang kemudian menghasilkan anggota DPD terpilih yaitu 2 laki-laki dan 2 perempuan.

Pemilihan Rahmijati sebagai studi didasarkan pertimbangan karena ia berhasil menjadi anggota DPD selama tiga periode, terhitung sejak tahun 2009 hingga 2019. Untuk dapat memahami lebih jelas mengenai perolehan suara Rahmijati dari periode 2009 hingga 2019, dapat melihat tabel di bawah ini:

Table 1.1. Perolehan Suara Rahmijati Tahun 2009-2019

Nama Anggota DPD RI Dapil Gorontalo	Tahun Pemilihan	Jumlah Suara
Rahmijati Jahja	2009	140,179
	2014	179,789
	2019	75,446

Sumber: Rekapitulasi Hasil Penghitungan Calon Anggota DPD Dapil Gorontalo Tahun 2009-2019

Berdasarkan tabel di atas, perolehan suara yang didapat Rahmijati mengalami fluktuatif. Meskipun demikian, Rahmijati menjadi salah satu kandidat perempuan terkuat yang terpilih diantara 9 kandidat perempuan lainnya yang berkontestasi pada pemilihan anggota DPD di Gorontalo tahun 2019. Selain itu, Rahmijati telah lama berkiprah di dunia politik di mana sebelumnya Rahmijati merupakan anggota DPRD Gorontalo yang mengundurkan diri sebelum masa jabatan habis, kemudian mencalonkan diri pada tahun 2009 sebagai calon anggota DPD di Gorontalo. Rahmijati juga aktif dalam berbagai organisasi sosial maupun kewanitaan dengan

menempati posisi strategis diantaranya sebagai ketua PKK Kabupaten Gorontalo, penasehat muslimat NU Kabupaten Gorontalo dan wakil ketua MUI Kabupaten Gorontalo. Rahmijati juga merupakan seorang istri dari Bupati Gorontalo. Keterpilihan Rahmijati Jahja pada periode pertama dan kedua berjalan sangat mulus karena mendapat dukungan langsung dari para Kades dan didukung oleh modal sosial yang dimilikinya sebagai ketua PKK. Sedangkan pada periode ketiga pencalonannya sebagai anggota DPD RI, Rahmijati sudah tidak lagi sebagai istri bupati yang dapat memiliki kemungkinan untuk memanfaatkan jabatan suami dengan melibatkan aparat Pemerintah Daerah dan Desa/Kelurahan sebagai mesin politik pemenangannya. Meski demikian, Rahmijati dapat membuktikan bahwa pada periode ketiga pencalonannya, Rahmijati tetap terpilih sebagai anggota DPD RI karena memiliki dukungan yang kuat di dalam basis akar rumput (Wawancara, Muis, Tim Kerja Anggota Provinsi Gorontalo, 24 Mei 2022).

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, kajian ini penting dan menarik diteliti untuk melihat bagaimana Rahmijati sebagai anggota DPD perempuan membangun strategi politiknya khususnya dalam membangun mesin politik dan memobilisasi massa. Apakah Rahmijati menggunakan strategi pemenangan yang banyak diadopsi oleh para kandidat yang memiliki *framework* patriarki, sebagaimana studi yang dilakukan oleh Edward Aspinall & Berenschot serta Mahsun di atas, di mana umumnya para kandidat membangun mesin politik dengan informalitas bukan dengan partai politik dan mobilisasi dengan patronase, atau justru sebagai seorang kandidat perempuan Rahmijati mengedepankan program-program yang memiliki pengaruh utama perempuan. Oleh karena itu, studi ini akan fokus pada dua ranah kajian, yaitu pertama pada bagaimana Rahmijati Jahja membangun mesin politiknya, dan kedua mengenai bagaimana Rahmijati Jahja memobilisasi massa untuk mendukungnya pada Pemilu 2019 di Provinsi Gorontalo.

Salah satu literatur menyebutkan bahwa sebagian besar wilayah di luar Jawa, sektor industri masih kecil dan ekonomi setempat sangat bergantung pada negara, ketergantungan pada koneksi informal semakin dilipatgandakan (Berenschot & Klinken, 2019). Seperti yang diperlihatkan dalam penelitian ini bahwa ketergantungan masyarakat terhadap negara mendorong pada terciptanya hubungan pertukaran klientelistik sebagai sarana untuk mendapatkan akses istimewa ke sumber daya negara dengan melakukan dukungan politik kepada seorang kandidat yang memberikan akses ke sumber daya negara tersebut. Selain itu, kunci berhasilnya seorang kandidat perempuan dalam pemilihan adalah memiliki akses jejaring sosial yang besar seperti jejaring para birokrat dan organisasi kemasyarakatan dan kewanitaan yang mampu memberikan modal sosial bagi seorang kandidat. Terlebih khusus, sebagai kandidat petahana yang mencalonkan diri kembali pada pemilihan, kandidat tersebut memiliki akses istimewa terhadap sumber daya negara yang dapat dimanfaatkannya untuk mengumpulkan suara.

Dalam penelitian ini, penulis menyajikan bagaimana seorang kandidat perempuan yang maju pada kotestasi pemilihan umum untuk memilih anggota DPD menggunakan jejaring sosial dan politik yang dimilikinya sebagai mesin politik pemenangannya. Dalam membangun mesin politiknya tersebut, kandidat melakukan pertukaran klientelistik sebagai strategi untuk memperluas

jejaring mesin politik dan menciptakan loyalitas tim suksesnya agar tidak membelot ke kandidat lain. Latar belakang kandidat yang memiliki keluarga sebagai mantan kepala kepala daerah menjadi keunggulan strategis untuk membangun mesin politik melalui para mantan birokrat yang tidak terlibat secara resmi dalam tim sukses. Tidak hanya mengandalkan tim sukses sebagai mesin politik, kandidat juga melibatkan kelompok atau perkumpulan masyarakat agar mendapatkan dukungan. Selain itu, kandidat juga melakukan investasi sosial yang telah dilakukannya sejak puluhan tahun sehingga menciptakan hubungan emosional yang kuat antara kandidat dengan masyarakat. Oleh karenanya, Kandidat mengembangkan strategi kampanye yang menghindari terjebak dalam politik uang dan justru mengutamakan praktik-praktik demokrasi.

Kajian ini penting dilakukan untuk memberikan pengetahuan terkait dengan pola atau model strategi politik yang diadopsi oleh kandidat perempuan dalam merebutkan jabatan sebagai anggota Dewan Perwakilan Daerah atau senator, serta membantu diskursus strategi politik dari segi senator melalui pembahasan bagaimana seorang senator perempuan membangun mesin politiknya dan memobilisasi massa menjadi hal penting dalam kemenangan seorang kandidat dalam pemilihan umum.

B. Rumusan Masalah

Penelitian ini akan dilakukan dengan menjawab pertanyaan utama yaitu: bagaimana strategi pemenangan Rahmijati Jahja dalam memenangkan pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo tahun 2019? Pertanyaan utama ini diturunkan menjadi dua pertanyaan kunci, berikut ini:

1. Bagaimana Rahmijati Jahja membangun mesin politik sebagai kandidat calon anggota DPD pada Pemilu 2019 di provinsi Gorontalo?
2. Bagaimana Rahmijati Jahja memobilisasi massa untuk mendukung dirinya sebagai calon anggota DPD RI pada Pemilu 2019 di Provinsi Gorontalo?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui strategi politik Rahmijati Jahja dalam membangun mesin politik pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo tahun 2019.
2. Memahami strategi politik Rahmijati Jahja dalam memobilisasi massa pada pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo tahun 2019.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis
 - a. Dapat memberikan sumbangsih pemikiran dalam pengembangan strategi politik.
 - b. Dapat membantu mahasiswa jurusan Ilmu Politik untuk melakukan riset dengan tema yang sama dan menjadi bahan referensi di masa depan.
2. Secara Praktis
 - a. Dapat bermanfaat bagi penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang didapat selama di perkuliahan.

- b. Dapat memberikan kebermanfaatan bagi para pemerintah, aktivis perempuan, masyarakat serta pihak-pihak yang bersangkutan dalam memahami dan menganalisis berbagai strategi anggota legislatif perempuan.

E. Tinjauan Pustaka

Pada bagian ini penulis ingin memberikan hasil penelusuran mengenai kajian-kajian strategi politik dari sarjana terdahulu. Beberapa kajian akan dibagi menjadi dua tema, yakni pertama tentang strategi politik pemenangan calon eksekutif dan bagian kedua mengenai strategi politik pemenangan calon legislatif.

1. Strategi politik pemenangan calon eksekutif

Studi tentang strategi politik pemenangan calon eksekutif sudah dilakukan oleh beberapa sarjana. Salah satu diantaranya adalah sebuah buku yang ditulis oleh Aspinall & Berenschot (2019) yang berjudul “*Democracy for Sale: Pemilu, Klientalisme, dan Negara di Indonesia*”. Buku ini merespon dinamika perpolitikan di Indonesia dalam merebut kekuasaan di tingkat lokal maupun nasional dengan cukup komprehensif. Dari karya ini kita paham bahwa politik elektoral yang berlangsung di Indonesia masih diwarnai dengan cara-cara informal seperti melalui politik patronase, pembelian suara, jaringan masyarakat di luar partai politik, dan pemberian kontrak proyek pemerintah yang digunakan sebagai imbalan dalam memberikan suara. Dalam bukunya tersebut Aspinall dan Berenschot membicarakan salah satu kasus mengenai pencalonan Walikota Tangerang, Arief Wismansyah, yang maju pada Pilkada Kota Tangerang 2013 dari Partai Demokrat. Strategi yang digunakan oleh Arief dalam membangun mesin politiknya dengan menggunakan pola patron-klien di mana Arief memanfaatkan jejaring non-partai yakni ketergantungan Arief pada jejaring personal seperti pada tokoh masyarakat dan broker. Selain itu, posisi dan peran aparatus pemerintah seperti para birokrat, PNS, turut berpengaruh dalam mendulang suara. Tim sukses dibentuk melalui akses jejaring kampanye personalnya dengan rakyat, sehingga tercipta dukungan di tingkat masyarakat setempat. Namun demikian, Arief masih harus mendapatkan dukungan dari partai besar. Kebanyakan calon tidak terhubung secara formal dengan partai mana pun, sehingga mereka dapat bebas mencari dukungan. Tetapi, Arief yang memiliki ikatan erat dengan partai, namun tetap saja dukungan partai didapatkan bergantung pada negosiasi yang rumit dan pertukaran keuntungan yang besar, di mana uang memainkan peran yang penting.

Selain menggunakan jejaring informal non-partai, anggota tim sukses biasanya juga mengandalkan dukungan baik dari PNS hingga kepala desa. Cara ini seperti yang dilakukan oleh Bupati petahana di Lampung, Zainal Abidin, yang memanfaatkan para birokrat seperti pejabat, kepala dinas, kepala bagian, kepala seksi, camat, mereka semua terkooptasi. Bahkan para PNS sendiri ingin mendukung calon dengan harapan jika calon mereka menang, maka mereka akan mendapatkan promosi. Jadi terdapat pertukaran keuntungan antara calon dan birokrasi. Bahkan “persengkokolan para PNS” ini menjadi taktik dalam pemilihan Bupati di salah satu Kabupaten di Provinsi NTT yang sangat efektif. Para PNS yang mengalami trauma karena dipindah tugaskan ke daerah terpencil sehingga sulit untuk bertahan hidup, lebih memilih untuk mendukung bupati yang

menang pemilihan agar tidak mencederai karier mereka. Kuatnya daya kontrol para bupati dan gubernur petahana atas birokrasi daerah, akses terhadap sumber daya negara, dan akses terhadap program pemerintah untuk mempertahankan visibilitas publik dapat menjelaskan kemenangan mereka.

Artikel yang ditulis oleh Zeliana, dkk (2021) dengan judul “*Strategi Politik Pemenangan Petahana Pasangan Hj. Airin Rachmi Diany dan Benyamin Davnie Pada Pilkada Kota Tangerang Selatan Tahun 2015*” sangat tepat menggambarkan bagaimana perhelatan Pilkada Walikota Tangerang Selatan yang diterpa isu-isu negatif akan pencalonannya. Tulisan ini mampu mengulas strategi politik yang digunakan oleh calon petahana pada pemilihan mereka disamping diterpanya isu-isu negatif akan korupsi Wawan (suami dari Airin), dinasti politik, hingga berita kegagalan pemerintahannya. Penulis mengungkapkan bahwa kemenangan pasangan Airin-Benyamin didukung oleh kekuatan-kekuatan politik yang diantaranya yakni partai politik, media massa, birokrasi, dan ormas. Peran partai politik sebagai basis massa yang kuat memudahkan Airin-Benyamin untuk mengerahkan massa. Terlebih pasangan ini diusung oleh banyak partai dibandingkan dengan pasangan lainnya. Semua itu karena kecakapan Airin dalam membangun komunikasi politik antar partai politik sejak Pilkada 2010. Namun, dukungan banyak Parpol tidak diberikan secara cuma-cuma, tetapi mereka meminta *feedback* dari pasangan terpilih untuk mewujudkan kepentingan parpolnya. Semetara itu, media massa juga memiliki peran penting dalam memenangkan pasangan ini.

Dalam membangun citra politik, pasangan ini memanfaatkan media sebagai alat kampanye sehingga popularitasnya meningkat. Elektabilitas pasangan ini sempat turun dari 41% menjadi 37,17%, dan didulang kembali melalui media untuk menggiring pendapat dan *image* yang baik mengenai pasangan ini. Peran media sebagai mesin propaganda dalam menyebarkan isu-isu dan mempengaruhi pendapat masyarakat serta menurunkan *image* politik salah satu pasangan lawan, membuat Airin mengcounter isu dengan membangun citra positif untuk menggaet kembali dukungan massa dengan membentuk citra seorang Airin yang berkapabilitas dan dekat dengan rakyatnya melalui media Facebook dan Twitter dan media cetak seperti Suara Tangsel Post. Selain itu, peran birokrasi turut berpengaruh dengan adanya keberpihakan para PNS terhadap pasangan ini guna mendapatkan promosi saat pasangan terpilih. Adanya pola hubungan *patron-client* ini semakin melanggengkan kepentingan politik rezim tingkat lokal. Penulis juga mengungkap Airin-Benyamin menggunakan politik uang yang bersumber dari anggaran dana hibah melalui APBD Pemerintah Kota Tangsel. Dana tersebut diberikan ke Ormas yang tidak berbadan hukum dan tidak bersekretariat. Faktor pendukung lainnya yakni terdapat kekuatan politik relawan 4 pilar yaitu, Relawan Banten Bersatu (RBB), Jaringan Lama (Jarla), Tingkat Kepemudaan, dan Aiqosiah (ibu-ibu pengajian). Kekuatan tersebut berasal dari timses Ratu Atut Causia yang diketahui sebagai ipar Airin.

Studi lainnya adalah artikel yang ditulis oleh Maulida, dkk (2021) dengan judul “*Strategi Pemenangan Eva Dwiana dan Deddy Amarullah dalam Pemilihan Kepala Daerah Tahun 2020*”. Tulisan ini mampu mengulas mengenai strategi pemenangan Eva dan Deddy dan tim pemenangan

beserta faktor utama kemenangannya. Dari karya ini kita paham bahwa peran partai politik sangat signifikan dalam mendapatkan jabatan publik. Diketahui Eva Dwiana ialah seorang istri dari walikota sebelumnya. Lawannya adalah kandidat petahana, Yusuf Kohar, yang merupakan wakil walikota periode sebelumnya. Sedangkan dua lawan lainnya merupakan mantan bupati periode 2010 hingga 2015, dan putra dari mantan Gubernur Provinsi Lampung.

Kemenangan telak pasangan ini didukung oleh berbagai strategi, yaitu strategi pendukung sumber daya, kelembagaan, dan organisasi. Penulis mengungkapkan bahwa metode *door to door* digunakan oleh pasangan dan tim kampanye dalam mensosialisasikan visi, misi dan latar belakang kandidat. Selain itu, kandidat dan tim pemenang memaksimalkan pemanfaatan SDM dan keuangan. Strategi pendukung sumber daya berkaitan dengan sumber tenaga yaitu partai pendukung, tim pemenang dan partai pengusung. Sementara sumber keuangan sendiri berasal dari keuangan pribadi calon yaitu sebesar tiga miliar rupiah dan sumber teknologi seperti berkampanye dengan media sosial. Sedangkan strategi kelembagaan terdiri dari relawan, partai politik dan macam-macam organisasi bahkan LSM serta Majelis Taklim Rahmat Hidayat yang langsung diketuai oleh Eva Dwiana yang beranggotakan ibu-ibu hingga level kelurahan mendukung Eva-Deddy.

Studi lain adalah karya dari Ratna (2017) dengan judul "*Strategi Kampanye Politik Pasangan Jarot Winarno-Askiman pada Pilkada Serentak di Desa Baning Panjang Kecamatan Kelam Permai Kabupaten Sintang Tahun 2015*". Karya ini sangat relevan mengenai tema pembahasan mengenai strategi politik pemenang calon eksekutif karena di dalamnya lengkap membahas teori komunikasi politik dalam konteks strategi kampanye politik. Dari karya ini kita paham bahwa pasangan ini melibatkan masyarakat untuk melakukan kampanye politik. Lokasi penelitian ini berada di Desa Baning Panjang, di mana mayoritas penduduk beretnis suku dayak. Namun, Jarot merupakan pendatang berasal dari Jawa yang sebelumnya berprofesi sebagai seorang dokter. Sedangkan, dua lawan pasangan lainnya pada pemilihan adalah mereka yang merupakan putra daerah beretnis dayak dan orang asli suku dayak.

Penulis menggambarkan kemenangan pasangan Jarot-Askiman dengan menggunakan teori komunikasi politik dari Cangara yang terdiri dari penetapan komunikator, target sasaran, pesan-pesan kampanye, dan pemilihan media. Dengan penetapan komunikator yang tepat, pesan politik yang ingin disampaikan akan dengan mudah diterima oleh target. Strategi kampanye dilakukan dengan terjun langsung ke desa untuk bersilahturami dengan masyarakat dan menyampaikan pesan-pesan kampanye. Selain itu, menetapkan target sasaran sesuai struktur masyarakat agar pesan politik yang disampaikan dapat diterima masyarakat. Penulis mengungkapkan bahwa keterlibatan tokoh masyarakat dalam memobilisasi massa sangat efektif sehingga elektabilitas pasangan meningkat. Ratna secara spesifik juga menyebut bahwa pemilihan media saat kampanye turut membantu dalam memenangkan Pilkada. Fungsi media sebagai sarana menyampaikan pesan yang menyangkut pasangan calon akan lebih mudah tersebar luas di masyarakat dengan menggunakan media interaktif seperti telepon seluler, Twitter, Facebook, koran, radio, dan televisi.

Artikel yang ditulis oleh Sereninty P (2019) dengan judul “*Strategi Politik Pemenangan Sutarmidji-Ria Norsan Pada Pemilihan Gubernur Kalimantan Barat 2018: Ditinjau dari Metode Strategi Perencanaan Politik*”. Tulisan ini mampu mengulas tentang bagaimana pasangan calon menggunakan strateginya pada pemilihan Gubernur Kalimantan Barat. Pasangan ini bukan berasal dari etnis dayak, melainkan beretnis melayu. Sutarmidji diketahui sebagai mantan Walikota Pontianak dan anggota DPRD, serta wakilnya Ria Norsan yang diketahui sebagai mantan Bupati Mempawah, memiliki dua pasangan pesaing yang masing-masing berasal dari etnis dayak, dan memiliki latar belakang sebagai mantan Bupati Sintang dan wakil Bupati Ketapang, serta satu lawannya lagi merupakan Bupati Kabupaten Landak sekaligus anak kandung dari mantan Bupati Kalimantan Barat periode 2008 hingga 2018, dan wakilnya yang merupakan mantan Bupati Bengkayang.

Penulis menggambarkan kemenangan pasangan ini dengan strategi perencanaan politik yang terdiri dari *Strength, Weakness, Opportunity, and Threats* (SWOT), visi, tugas, tujuan akhir, bidang-bidang kunci dan indikator prestasi, faktor-faktor analisa lingkungan sekitar, dan penilaian internal. Kekuatan (*strength*) pasangan ini adalah memiliki visi dan misi yang jelas. Kelemahan (*weakness*) dari pasangan ini yakni bukan merupakan kandidat petahana, tidak mengeksplor pelosok Kalimantan Barat, kuatnya politik identitas, terjadi ketidaksepakatan antara ketua dan wakil. Peluang (*opportunity*) pasangan adalah memiliki rekam jejak sebagai kepala daerah yang baik. Sedangkan ancaman (*threats*) yakni perbedaan dari segi agama, etnis, suku, hingga munculnya isu mengenai FPI yang akan berkuasa bila pasangan ini menang.

Analisa faktor lingkungan mencakup faktor sosial, di mana pasangan ini sangat peduli mengenai kebutuhan masyarakat dari segi ekonomi. Faktor politis, yakni mesin partai politik yang dibangun sangat kuat. Faktor sosial, yaitu pasangan ini menjaga relasi baik dengan konstituen, dan faktor lingkungan pasangan ini sangat mempedulikan isu lingkungan. Dengan diusung oleh lima partai yang solid, partai Golkar, Nasdem, PKB, PKS, dan Hanura, menjadi modal pasangan ini untuk dapat menyentuh konstituen di akar rumput. Penulis mengungkapkan bahwa pasangan calon menerapkan strategi blusukan agar mengetahui permasalahan di masyarakat. kampanye juga dilakukan melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, dan sosial media lainnya, serta menggunakan alat peraga kampanye (APK). Selain itu, tim kampanye bersifat solid dan tersebar di 14 Kabupaten di Kalimantan Barat. Hubungan baik antara tim kampanye dengan relawan turut berpengaruh terhadap kemenangan pasangan calon. Pasangan ini juga sering berpartisipasi dalam acara pengajian, dan terlibat pada Forum Organisasi Adat, Majelis Adat Budaya Melayu.

2. Strategi politik pemenangan calon legislatif

Kajian yang membahas mengenai strategi politik pemenangan calon legislatif cukup tersedia. Salah satu diantaranya adalah sebuah artikel yang dilakukan oleh Mahsun, dkk (2020) dengan judul “*Kandidat Perempuan, Organisasi Islam Perempuan dan Klientalisme pada Pemilu 2019 di Indonesia*”. Artikel ini menggambarkan tentang konstelasi politik kandidat perempuan yang maju ke Pemilu 2019 untuk merebutkan kursi DPRD Provinsi Jawa Tengah, dengan menggunakan strategi modal sosial, pengangkatan isu gender saat kampanye, dan praktik

klientelisme. Para kandidat perempuan ini merupakan aktivis dari organisasi Muslimat dan Fatayat, organisasi perempuan sayap muda, yang masing-masing berafiliasi dengan *Nadlatul Ulama* (NU), organisasi Islam terbesar di Indonesia.

Dari karya ini kita paham bahwa anggota perempuan NU telah berkecimpung di dunia politik sejak era Suharto. Oleh sebab itu, keterlibatannya ini dapat menjadi modal sosial untuk memperluas jejaring di akar rumput karena NU memiliki massa yang sangat besar. Dengan maraknya hegemoni patriarki, perempuan masih dipandang sebagai kelas kedua, sehingga para kandidat memanfaatkannya untuk mengangkat isu-isu gender saat kampanye untuk memobilisasi suara. Karya ini juga mengulas tentang salah satu kandidat yang menggunakan klientelisme pada saat di luar kampanye. Praktik klientelisme terjadi dengan adanya distribusi uang untuk pengembangan institusi komunitas atau organisasi lingkaran studi agama. Dengan memberikan sejumlah uang kepada organisasi perempuan NU di akar rumput, dapat menunjukkan kepedulian dan dipandang sebagai politisi dermawan serta untuk menjalin hubungan erat dengan konstituen. Strategi ini juga mampu memperkuat loyalitas dan dukungan tanpa menggunakan praktik *vote buying*.

Studi lain karya dari Mahsun (2016) dalam *Electoral Dynamics in Indonesia: Money Politics, Patronage and Clientelism at the Grassroots*, yang diedit oleh Edward Aspinall dan Mada Sukmajati, dengan judul "*Palembang, Sumatera Selatan: Dana Aspirasi dan Pork Barrel Politik*". Tulisan ini mampu mengulas secara baik mengenai bagaimana dinamika caleg petahana yang akan maju pada periode selanjutnya dengan menggunakan dana aspirasi sebagai alat untuk menggaet suara. Dana aspirasi merupakan anggaran pemerintah provinsi yang diperuntukkan untuk setiap anggota DPRD dengan tujuan setiap legislator memberikan bantuan proyek untuk meningkatkan kesejahteraan di daerah pemilihannya. Dana ini seharusnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sebagai bagian dari kunjungan kerja saat masa reses parlemen. Kebanyakan anggota DPR yang juga menjabat sebagai anggota DPRD provinsi memanipulasi alokasi dana aspirasi untuk membangun hubungan klientelistik dengan konstituen guna mendapatkan suara dan memenangkan pemilihan berikutnya. Karya ini juga secara spesifik menganalisis bagaimana anggota DPRD yang merupakan petahana menggunakan dana aspirasi sebagai patronase sumber daya untuk memobilisasi suara. Adapun proyek yang direncanakan dengan dana aspirasi ini difokuskan pada proyek yang merupakan tempat para kandidat petahana akan mencalonkan diri kembali.

Politisasi dana aspirasi ini terbagi menjadi dua bentuk. Pertama, mendistribusikan dana ke kelompok masyarakat dengan semacam hubungan sosial kepada kandidat. Biasanya distribusi berbentuk *club goods*. Salah satu caleg PDI-P menggunakan dana aspirasinya untuk membantu kegiatan pendidikan keluarga mahasiswa Budhis Palembang, penyediaan ambulans untuk persekutuan gereja Tionghoa Indonesia, dan pembelian seperangkat alat gamelan dan wayang kulit untuk paguyuban seni Anggodo Laras, sebuah grup seni tradisional Jawa. Tidak hanya itu, calon petahana mengarahkan dana aspirasi langsung ke daerah yang mereka anggap basis suara pribadi. Biasanya, dana aspirasi didistribusikan dalam bentuk proyek infrastruktur skala kecil seperti

pembangunan atau perbaikan jalan, saluran irigasi, jembatan, penerangan jalan, fasilitas sosial, serta pendanaan untuk usaha sosial kemasyarakatan. Fenomena patronase politik seperti ini dapat dikategorikan sebagai *pork barrel*. Sementara itu, terdapat pula pemberian paket bantuan yang nilainya bervariasi mulai dari 25 juta rupiah hingga 250 juta rupiah per kelompok. Hal ini dilakukan karena melihat para pemilih di Palembang yang “pragmatis” dan “transaksional”. Bahkan penduduk mengaku merasa diuntungkan dengan adanya pemberian dana aspirasi ini. Namun, bila pola patron-klien ini terus mengakar kuat di kalangan par apolitisi yang ingin maju ke Pemilu dengan pengeluaran yang tidak sedikit pada saat kampanye. Maka, saat para kandidat tersebut terpilih, mereka akan berpotensi untuk melakukan tindakan korupsi untuk menutup pengeluaran awal pada saat kampanye.

Artikel lain adalah karya dari Ramadhona & Parapat (2020) dengan judul “*Strategi Calon Anggota Legislatif Perempuan Dalam Upaya Memenangkan Pemilihan Legislatif 2019 Kota Padangsidimpuan*”. Secara spesifik Ramadhona dan Parapat mengungkapkan bahwa seorang kandidat perempuan harus memiliki kemampuan sistem komunikasi yang baik guna menyampaikan ide perubahan kepada masyarakat dengan bermodalkan pengetahuan akan budaya masyarakat. Caleg perempuan yang berhasil memenangkan Pileg ini dengan menggunakan empat strategi marketing politik. Pertama, promosi dengan memanfaatkan media massa dan media cetak, yakni baliho, banner, dan spanduk untuk menggambarkan caleg dan partai pengusung. Caleg perempuan juga memberikan kartu nama kepada masyarakat agar namanya terus diingat. Strategi ini diterapkan oleh seluruh caleg perempuan di Kota Padangsidimpuan untuk menarik simpati masyarakat. Kedua, menyampaikan produk politik dengan berorasi langsung dan terbuka saat kampanye yang berisikan ajakan bahkan doktrin.

Ketiga, memahami *place* yaitu berkontribusi langsung di berbagai kegiatan masyarakat. Caleg perempuan harus memiliki kemampuan dalam memperhitungkan basis wilayah suaranya dan dapat memperhitungkan struktur dan ciri masyarakat di setiap wilayah. Sehingga hal ini dapat mempermudah perencanaan strategi untuk mengeksekusi strategi yang akan diterapkan yang sesuai dengan keadaan masyarakat. Keempat, memberi harga yaitu melibatkan tim sukses dalam kampanye. Dalam hal ini harga marketing politik terbagi menjadi tiga yakni harga ekonomi yang merupakan pengeluaran selama kampanye, harga psikologis yang merupakan perasaan nyaman masyarakat atas sosok kandidat perempuan, dan harga *image* (citra) nasional yang merupakan *image* kandidat perempuan itu sendiri. Selain itu, strategi kampanye dengan mengandalkan timses yang bertugas terjun ke masyarakat dan mensosialisasikan terkait berbagai hal yang dicapai oleh seorang kandidat khususnya mengenai pencalonan Pemilu. Dengan mengandalkan timses berasal dari orang-orang yang memiliki pengaruh di masyarakat, maka akan ada balas jasa antara kandidat terpilih dengan timses yang telah membantunya. Balas jasa tersebut biasanya berupa program-program yang pro kepada masyarakat ataupun pemberian berbagai bantuan berupa materi.

Studi lain dari Sitorus (2020) dengan judul “*Strategi Pemenangan Calon Legislatif Perempuan Pada Pemilihan Legislatif Provinsi Sumatera Utara Tahun 2019*” layak dijadikan rujukan. Dalam skripsinya tersebut Sitorus secara gamblang menyebut bagaimana caleg perempuan

dapat memenangkan Pileg 2019. Dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, tulisan ini mampu menganalisa strategi kemenangan yang dilakukan oleh caleg perempuan yang mayoritas hampir mirip. Penulis mengungkapkan bahwa partai politik memiliki peranan yang signifikan dalam membantu caleg perempuan untuk memenangkan pemilihan.

Salah satu caleg perempuan dari Partai Golkar, Erni Ariyanti Sitorus, mengatakan bahwa partainya tidak membedakan sikap antara kandidat laki-laki maupun kandidat perempuan. Seluruh kandidat diperlakukan dengan baik sesuai porsinya masing-masing. Sementara itu, caleg perempuan terlahir dari keluarga yang memang berkiprah di dunia politik, sehingga tim sukses terdiri dari relawan yakni keluarga dan masyarakat atas maupun bawah yang tulus untuk membantunya. Adapun strategi yang dilakukannya adalah dengan sosialisasi ke daerah-daerah dan mengikuti berbagai kegiatan sosial untuk pendekatan dengan masyarakat. Selanjutnya terdapat caleg perempuan lainnya yaitu Meryl Rouli Saragih yang diusung oleh PDI-P dan merupakan putri ketiga dari ketua DPD PDI-P Sumatera Utara, Japorman Saragih. Strategi yang digunakannya adalah dengan turun langsung ke konstituen dan menawarkan berbagai program konkrit sesuai kebutuhan masyarakat. Peran partai politik yang begitu signifikan dalam berkontribusi untuk meningkatkan suara dari dua Pemilu sebelumnya.

Bila dilihat secara kolektif, berbagai strategi yang digunakan oleh kedua kandidat perempuan tidak jauh berbeda. Sitorus mengungkapkan secara gamblang bahwa caleg perempuan yang memenangkan pemilihan merupakan kandidat yang aktif berorganisasi dan berkecimpung lama di bidang politik sebelumnya. Latar belakang pendidikan dan banyaknya pengalaman dalam berorganisasi turut berpengaruh dalam menerapkan strategi politik. Dalam menganalisis kekuatan dari kedua caleg perempuan, penulis menyatakan bahwa Erni yang diusung oleh partai Golkar memiliki kekuatan basis massa yang kuat (loyalitas), sehingga memudahkannya untuk mengumpulkan suara. Selain itu, Erni juga berasal dari keluarga terpandang dimana sang ayah merupakan Bupati di Kabupaten Labuhan Batu Bara. Sama halnya dengan Meryl yang merupakan puteri dari ketua PDI-P di DPD Sumut.

Artikel yang ditulis oleh Usman (2015) dengan judul “*Strategi Partai Gerindra Dalam Pemenangan Calon Legislatif Perempuan Pada Pemilu 2014 di DPRD Kota Tanjungpinang*” sangat relevan dengan tema bahasan mengenai strategi politik kemenangan caleg. Tulisan ini mampu menganalisis bagaimana Partai Gerindra memenangkan kandidat perempuan pada Pemilu 2014 untuk merebutkan kursi DPRD Kota Tanjungpinang beserta dengan faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Penulis mengungkapkan bahwa adanya parameter penggunaan strategi proses *coercive* yang digunakan oleh mayoritas caleg perempuan untuk mengumpulkan suara melalui *money politic*. Caleg perempuan juga menggunakan strategi pencitraan kondisi normatif dengan memasang stiker, spanduk dan baliho dan bahkan dengan ikut kegiatan sosial. Namun, strategi tersebut dinilai kurang efektif karena masyarakat tidak begitu mengenal profil caleg.

Strategi lain yang digunakan kandidat perempuan yaitu *mimetic* guna mendapatkan suara dengan cara berkampanye yang berisikan janji politik dan visi misi partai yang pada kenyataannya

tidak terealisasi dengan baik. Adapun faktor tantangannya yakni dapat ditinjau dari faktor kekuatan yang mesti didukung dengan sumber keuangan yang kuat, seperti sarana dalam bermobilisasi agenda kerja caleg. Sedangkan faktor kelemahan yakni terbatasnya pengetahuan caleg akan politik dan kurang membangun komunikasi dengan masyarakat. Sementara itu, faktor peluang bagi Partai Gerindra terletak pada peluang untuk bersaing secara politik dengan kuota 30% dan memprioritaskan program pemberdayaan perempuan, dan faktor ancaman yakni lemahnya taraf pendidikan politik dan masifnya praktik politik uang.

Studi lain adalah sebuah artikel yang ditulis oleh Samsa (2020) dengan judul “*Strategi Politik Identitas Perempuan Dalam Pemilihan Umum Legislatif 2019 (Studi Tentang Kemenangan Ade Kartika di Daerah Pemilihan II Kabupaten Majalengka)*”. Tulisan ini mampu menganalisa strategi politik calon anggota legislatif dengan berbasis pada isu identitas gender di perhelatan politik legislatif tahun 2019. Penulis mengungkapkan bahwa kandidat perempuan memanfaatkan basis identitas gender melalui Organisasi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) sebagai strateginya. Penulis secara spesifik menggambarkan seorang Ade Kartika merupakan figur masyarakat yang terkenal dan istri dari Kepala Desa Kertajati, menjabat sebagai ketua PKK, sehingga memudahkannya untuk maju sebagai caleg di daerahnya.

Ade Kartika juga memanfaatkan *network* sang suami yang diketahui sebagai pemilik PT. Adi Karya Kertajati, sehingga dapat mempromosikan diri dengan ibu-ibu PKK dan komunitas perempuan lainnya di sekitar daerah tersebut. Dengan jejaring suami, Ade Kartika dapat dengan mudah mencitrakan dirinya sebagai seseorang yang mampu mewakili perempuan di dapil II Kabupaten Majalengka. Selain itu, Ade Kartika juga menerapkan strategi politik dengan melibatkan ibu-ibu pengajian, para tokoh agama dan para perangkat desa dengan mengangkat program Peka (Perempuan Kepala Keluarga) di mana para janda akan diberikan pemberdayaan melalui bantuan modal awal untuk bekerja. Penulis juga mengungkap tim sukses memiliki peran signifikan dalam membentuk isu politik identitas gender. Tim sukses dibentuk dari jejaring keluarga, sehingga koordinator utama berasal dari keluarganya sendiri, agar terhindar dari ketidakcocokan sasaran yang diharapkan Ade Kartika dalam mengumpulkan pemilih pada Pileg. Struktur tim pemenangan juga terbentuk secara lengkap yang terdiri dari penyandang dana kampanye, juru kampanye, dan koordinator tim sukses. Ketiga perangkat tersebut digunakan Ade sebagai alat kelengkapan kampanye.

Studi-studi di atas tentang strategi politik pemenangan hanya memfokuskan pada kajian calon eksekutif maupun legislatif seperti Walikota, Gubernur, Bupati, anggota DPRD, atau Kepala Daerah. Tetapi, tidak banyak yang mengkaji tentang bagaimana seorang senator mencoba memenangkan kontestasi dalam Pemilu legislatif, khususnya pada pemilihan DPD. Maka, studi ini ingin menambah literatur yang ada terkait dengan strategi politik anggota legislatif dengan kasus anggota DPD. Dalam penulisan yang akan peneliti lakukan akan terfokus pada bagaimana seorang Rahmijati Jahja dan tim suksesnya melakukan manuver politik untuk membangun strategi pemenangan dalam pemilihan anggota DPD RI Dapil Provinsi Gorontalo 2019. Penelitian ini pun akan semakin menarik dengan adanya fakta bahwa kemenangan Rahmijati Jahja pada periode

ketiga tidak bergantung pada jabatan sang suami, di mana sang suami merupakan mantan Bupati Kabupaten Gorontalo. Karena pada periode pertama dan kedua, Rahmijati Jahja dilontarkan isu negatif akan kemenangannya berkat jabatan sang suami yang kala itu menjabat sebagai Bupati Kabupaten Gorontalo. Namun, pada periode ketiga pencalonan dirinya, Rahmijati Jahja membuktikan bahwa terlepas dari jabatan sang suami, Rahmijati tetap terpilih menjadi anggota DPD dengan suara paling unggul dibandingkan kandidat perempuan lainnya. Dengan demikian, penelitian ini akan berbeda dengan kajian terdahulu sehingga menarik untuk dikaji.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Untuk membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian lapangan. Dengan menggunakan penelitian lapangan, penulis datang secara langsung ke lapangan untuk mengamati suatu permasalahan sosial. Penelitian lapangan diharuskan untuk memahami latar belakang kondisi yang akan diteliti dan berinteraksi dengan individu atau kelompok di lokasi penelitian untuk memperoleh data (Husaini, 2006). Dalam hal ini lokasi penelitian adalah di kantor DPD RI, Jakarta Selatan. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor (1975, dalam Moleong, 2013:4) mengartikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang memberikan hasil berupa data deskriptif yakni kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Riset dengan metode penelitian kualitatif ini akan dibantu dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Menurut Stake (1995, dalam Creswell, 2017:20) mendefinisikan studi kasus sebagai strategi penelitian di mana di dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu. Berbagai kasus dibatasi oleh waktu dan aktivitas, dan peneliti mengumpulkan informasi secara lengkap dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data berdasarkan waktu yang telah ditentukan. Pendekatan studi kasus dirasa tepat dalam penelitian ini karena penulis ingin melihat bagaimana strategi pemenangan Rahmijati Jahja dalam pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo 2019, dan juga ingin melihat kota Gorontalo dari beberapa aspek, baik itu sosial budaya, ekonomi maupun politik.

2. Sumber dan Jenis Data

Pada penelitian ini membagi dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Menurut Subagyo (2004: 87) data primer adalah data yang didapat dari lapangan yang diperoleh melalui wawancara dan observasi. Data ini masih mentah dari masyarakat jadi diperlukan analisa lebih lanjut.

Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari anggota legislatif DPD RI Provinsi Gorontalo yaitu Rahmijati Jahja, yang kemudian diperoleh pula dari pihak-pihak lain yang masih ada keterkaitannya dengan fokus penelitian ini yaitu tim sukses dari Rahmijati Jahja.

b. Data Sekunder

Menurut Subagyo (2004: 88) data sekunder ialah data yang didapatkan dari bahan kepustakaan. Bahan kepustakaan tentunya tidak hanya berisikan berbagai teori yang matang, melainkan dapat berupa hasil-hasil penelitian yang masih membutuhkan pengujian kebenarannya. Data sekunder digunakan sebagai pelengkap yang dicari melalui file-file yang tersedia.

Data sekunder pada penelitian ini yaitu artikel, buku, jurnal yang masih berkaitan dengan fokus penelitian dan hasil rekapitulasi perhitungan suara anggota legislatif DPD RI Provinsi Gorontalo tahun 2009-2019.

3. Teknik Pengumpulan Data

Sebagai langkah strategis dalam penelitian, teknik pengumpulan data sangat penting karena memiliki tujuan untuk memperoleh data. Seorang peneliti yang tidak mengetahui teknik pengumpulan data, maka akan mustahil peneliti tersebut akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2016: 224). Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan dialog yang dilakukan pewawancara untuk mendapatkan informasi dari responden yang diwawancarai (Mundir, 2013: 185). Teknik wawancara dibagi menjadi dua yakni secara terstruktur dan tidak terstruktur. Wawancara terstruktur didasarkan pada daftar pertanyaan yang bertujuan agar dapat mengontrol proses wawancara, baik itu dari segi pertanyaan, perkiraan jawaban dari narasumber dan lingkup masalah (Nasution 1991:157). Sedangkan wawancara tidak terstruktur berisikan garis besar data yang ingin diperoleh saja (Mundir, 2013: 185). Dan Pewawancara dapat bertanya apapun yang dirasa perlu untuk ditanyakan. Pertanyaan yang diajukan juga tidak selalu berurutan, bahkan pertanyaannya pun tidak selalu sama (Nasution, 1991: 158).

Metode ini menggunakan teknik-teknik wawancara mendalam dibanding observasi partisipan. Wawancara mendalam berdasarkan pada sebuah panduan wawancara, pertanyaan-pertanyaan terbuka, dan penyelidikan informal untuk memfasilitasi diskusi tentang isu-isu dengan cara yang setengah terstruktur atau tidak terstruktur. Panduan wawancara berfungsi sebagai ceklis topik yang akan dicakup, meskipun tidak ditentukan urutan pembahasannya sebelumnya (Bryman, 1988: 66). Pertanyaan terbuka digunakan untuk memungkinkan informan berbicara panjang lebar tentang suatu topik. Pada akhirnya, berbagai bentuk penyelidikan digunakan untuk meminta informan menguraikan apa yang telah mereka ungkapkan (Fielding, 1993a: 140-141). Secara singkat, wawancara intensif adalah sebuah ‘percakapan yang dipandu’ (Lofland & Lofland, 1984: 9). Biasanya wawancara panjang tersebut dilakukan dengan sampel informan yang sedikit.

Dalam kaitannya dengan penelitian yang penulis teliti, penulis mencoba untuk melihat fenomena kemenangan Rahmijati Jahja dalam pemilihan anggota DPD RI Provinsi Gorontalo 2019 dengan pengamatan secara menyeluruh dan komprehensif di mana penulis sebagai peneliti akan menggali informasi dan menyelidiki fenomena yang diangkat guna menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dirumuskan dalam penelitian ini. Penelitian kualitatif ini bersifat natutral dan tidak ada data yang dimanipulasi karena penulis sebagai peneliti terjun langsung ke *setting* sosial tempat penelitian. Pendekatan kualitatif ini digunakan karena penulis ingin mengeksplorasi pengalaman subjektif seseorang. Tak hanya itu, objek penelitian yang bersifat kompleks dan dinamis membuat penulis ingin memahami objek secara lebih mendalam sehingga dapat menjawab rumusan permasalahan yang ada.

Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur dengan wawancara mendalam terhadap subjek yang diteliti. Wawancara mendalam memungkinkan orang untuk menceritakan kisah mereka sendiri dengan bahasa yang akrab bagi mereka (Marsh & Stoker, 2017: 242). Penelitian ini memiliki beberapa narasumber seperti Rahmajati Jahja sebagai narasumber utama, dan beberapa orang dari tim sukses Rahmijati Jahja.

2. Studi Dokumen dan Literatur

Metode dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk laporan kampanye dari kandidat, laporan Pemilu dari KPU. Metode dokumentasi ini dapat membantu penulis untuk melengkapi data-data yang terkait dengan kajian penelitian yang nantinya akan diarangkum dan dianalisa sebagai hasil dari penelitian. Teknik selanjutnya adalah strudi literatur, di mana studi ini mengumpulkan beberapa data yang berasal dari buku-buku, surat kabar dan lain-lain yang berkaitan dengan fokus penelitian. Studi literatur bertujuan untuk menganalisis teori-teori yang berkaitan dengan fokus penelitian sebagai referensi dalam pembuatan analisis hasil penelitian.

4. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode analisis model Milles dan Huberman. Analisa model ini akan membuat peneliti menganalisis saat penelitian berlangsung. Menurut Sugiyono (2014: 246-252) analisis metode Milles dan Huberman merupakan analisis data dalam kualitatif yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga data menjadi jenuh. Analisa data melalui metode ini mencakup reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan kesimpulan atau verifikasi (*concluding drawing*).

Reduksi data dilakukan dengan cara merangkum atau memilih hal-hal atau data yang pokok saja, hal ini dilakukan lantaran data di lapangan pasti sangat kompleks dan heterogen sehingga harus dilakukan reduksi data supaya peneliti dapat dengan mudah memahami data yang dikumpulkan. Kemudian setelah data direduksi, maka dilakukan penyajian data.

Penyajian data dapat berupa tabel, grafik, dan lain sebagainya. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah peneliti dalam menyusun dan mengklasifikasikan data-data yang diperoleh agar lebih mudah dipahami. Dengan demikian penyampaian informasi kepada pembaca akan lebih mudah dan tidak ada data yang rancu dengan fakta di lapangan. Setelah reduksi data dan penyajian data dilakukan, langkah selanjutnya yaitu kesimpulan atau verifikasi data. Pada tahap ini kesimpulan yang dibuat masih bersifat sementara karena akan mengalami perubahan jika ditemukan bukti-bukti yang tidak mendukung penelitian. Namun, apabila kesimpulan awal terbukti valid dan konsisten ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan tersebut dikatakan kredibel. Apabila seluruh data telah didapatkan, maka langkah selanjutnya adalah verifikasi data untuk menghindari adanya kesalahpahaman antara peneliti dengan subjek yang diteliti.

Dalam konteks penelitian ini maka kesimpulan dari seluruh proses analisis data adalah untuk mengetahui strategi politik yang diterapkan oleh Rahmijati Jahja dalam pemilihan legislatif DPD RI Provinsi Gorontalo 2019.

G. Sistematika Penulisan

Agar lebih mempermudah pembaca dalam menelaah skripsi ini, maka penulis membagi sistematika penulisan ke dalam 6 bab, yaitu:

- **BAB I Pendahuluan**

Pada bab ini akan berisi tentang latar belakang sebagai penjabaran atas titik tolak masalah penelitian yang ingin disampaikan kepada pembaca. Kemudian ada rumusan masalah yakni pertanyaan yang dimunculkan pada penelitian ini. Selanjutnya ada tujuan penelitian sebagai penjabaran tujuan dari penelitian ini. Terdapat pula manfaat penelitian sebagai kegunaan dari penelitian ini. Pada bagian ini juga terdapat tinjauan pustaka dari berbagai kajian yang memiliki kesamaan dengan penelitian ini, dan terdapat kerangka teori sebagai acuan dalam menganalisis permasalahan yang diteliti. Dalam metode penelitian penulis menjelaskan terkait dengan pendekatan penelitian, sumber dan jenis data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data secara rinci dan definisi teori serta konsep bagaimana penulis akan menyusun skripsi ini secara sistematis dan utuh.

- **BAB II Kerangka Teori**

Pada bab ini penulis memaparkan teori-teori yang menyangkut fokus penelitian. Disini penulis memaparkan teori strategi politik, mesin politik dan tim sukses. Dari teori-teori tersebut akan digunakan sebagai kerangka berpikir dalam melakukan penelitian dan nantinya akan dianalisis dari hasil-hasil penelitian.

- **BAB III Landscape Provinsi Gorontalo dan Profil Kandidat**

Pada bab ini akan diuraikan gambaran umum Provinsi Gorontalo seperti kondisi geografis, kondisi topografis, kondisi administratif wilayah Gorontalo, kondisi demografis yang terdiri dari struktur sosial dan budaya, ekonomi serta dinamika politik wilayah Gorontalo. Setelah itu, peneliti juga akan memaparkan profile kandidat yang menyangkut

genealogis, latar belakang pendidikan, dan penjelasan mengenai sepak terjang beliau di perpolitikan wilayah Gorontalo hingga dapat dikenal oleh masyarakat luas.

BAB IV Strategi Rahmijati Jahja dalam Membangun Mesin Politik pada Pemilu 2019 di Provinsi Gorontalo

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai strategi politik yang digunakan oleh Rahmijati Jahja dalam membangun mesin politiknya pada pemilihan anggota DPD RI Dapil Gorontalo tahun 2019.

- **BAB V Strategi Rahmijati Jahja dalam Memobilisasi Suara pada Pemilu 2019 di Provinsi Gorontalo**

Setelah menguraikan bagaimana strategi pemenangan Rahmijati Jahja dalam membangun mesin politiknya pada pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo pada tahun 2019, maka dalam bab ini akan dijelaskan mengenai strategi yang digunakan Rahmijati Jahja dalam memobilisasi suara pada pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo.

- **BAB VI Penutup**

Pada bab ini penulis menyajikan kesimpulan dari seluruh hasil penelitian beserta saran yang akan disampaikan.

BAB II

KERANGKA TEORI

1. Mesin Politik (Tim Sukses)

Stokes (2005) mendefinisikan mesin politik sebagai sebuah organisasi politik yang dapat menjadi wadah guna memberikan dukungan politik melalui pemberian sesuatu yang bermanfaat bagi masyarakat sebagai imbalan atas dukungan suara yang diberikan kepada seorang kandidat atau partai. Dari definisi tersebut, dapat dipahami bahwa mesin politik dibentuk melalui sumber daya yang berasal dari partai politik seorang kandidat untuk maju dalam perhelatan politik. Partai politik dengan mempunyai SDM dapat membangun mesin politik untuk terlibat dalam pencalonan kandidat yang diusung, dengan tujuan untuk memenangkan kandidat dari kontestasi politik. Politik merupakan proses distribusi dan alokasi sumber daya negara kepada masyarakat yang terus berjalan tanpa henti dalam aktivitas masyarakat sehari-hari. Saat ini seringkali proses politik direduksi dalam pemilu semata sehingga menyebabkan proses distribusi dan alokasi sumber daya kepada masyarakat hanya bertujuan untuk mempertahankan posisi politik oleh partai politik maupun kandidat (Stokes *et al*, 2013). Proses distribusi dan alokasi sumber daya negara kepada masyarakat hanya berkuat pada masa pemilu dan dilakukan oleh mesin politik (partai/kandidat klientelistik) dalam bentuk klientelisme. Klientelisme diketahui sebagai pertukaran sumber daya antara kandidat dengan para pemilih yang bertujuan untuk memperoleh dukungan suara. Proses tersebut berjalan secara langsung, bersifat personal dan jangka pendek (Stokes, 2005).

Stokes *et al* (2013) dan Gans-Morse, Mazzuca, Nichter (2014) menyatakan bahwa partai politik klientelistik diketahui sebagai mesin politik yang akan melakukan distribusi sumber daya kepada masyarakat. Mesin politik, dalam hal ini adalah partai politik, bekerja tidak hanya untuk mempengaruhi suara pemilih melalui platform kebijakan, tetapi juga melalui pendistribusian sumber daya, baik dalam bentuk barang, jasa, uang, dan pekerjaan yang diberikan kepada individu atau pemilih (Nichter, 2014). Dalam praktiknya, banyak partai yang bekerja sebagai mesin politik menawarkan secara langsung sumber daya yang bersifat privat seperti barang, pekerjaan, uang dan manfaat lainnya, untuk ditukar dengan pemberian suara pada saat pemilu kepada seorang kandidat tertentu. Dalam hal ini, partai berupaya untuk menerapkan strategi klientelistik untuk mempengaruhi pemilih agar pemilih memberikan dukungan pada partai dan kandidat tertentu. Partai tersebut memiliki posisi yang sangat penting, terutama dalam mengelola sumber daya dari dan pada beberapa temuan juga terdapat dukungan dari pemodal untuk berkampanye guna mempengaruhi pilihan masyarakat. Partai politik sebagai mesin politik secara ideal memiliki tugas dan peran dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya dan mendistribusikannya kepada pemilih dengan tujuan untuk dapat memenangkan partai politik dan kandidat tertentu. Seringkali

keterbatasan sumber daya yang dimiliki mesin politik menyebabkan mereka menerapkan strategi dan hitungan yang hati-hati dalam mendistribusikan sumber daya agar mendapatkan keuntungan maksimal berupa dukungan suara. Mesin politik juga bekerja untuk memastikan kontrol dan memonitor target pemilih yang didistribusikan sumber daya agar memberikan dukungan saura kepada seorang kandidat (Nichter, 2007). Berenschot (2018) dan Stokes (2013) mengemukakan bahwa klientelisme berkaitan erat dengan kondisi masyarakat di mana tingkat perekonomian masyarakatnya rendah sehingga pertumbuhan ekonomi memiliki peran penting, bukan hanya sebagai dampak, tetapi juga sebagai prasyarat dalam mengatasi klientelisme.

Disamping itu, Kitschelt dan Wilkinson (2007) memetakan periodisasi perkembangan studi klientelisme sejak tahun 1950-an yang masuk pada masa demokratisasi ketiga periode 1970-an hingga tahun 1990-an. Bentuk klientelisme dapat berubah dan berbeda pada suatu kondisi di mana negara otoriter yang mesin politiknya bersifat hierarkis. Sementara itu, dalam konteks negara demokratis, proses klientelisme bersifat lebih simetris daripada hierarki dan memunculkan peran broker atau mediator. Sementara itu, melihat Stokes (2005) dan Nichter (2008) yang mendefinisikan mesin politik yang bekerja untuk mengidentifikasi karakteristik pemilih yang potensial dengan menerapkan strategi klientelistik. Dalam upaya meraih kemenangan kandidat, peran mesin politik sangatlah penting. Stokes (2005) menyebutkan bahwa mesin politik merupakan partai atau tim kemenangan yang bekerja secara klientelistik. Menurut Stokes, kandidat yang melakukan strategi klientelistik, pemilih belum tentu akan memilih kandidat yang telah mendistribusikan sumber daya kepada pemilih. Berdasarkan kasus Argentina, meskipun pemilih dapat berpaling dari kesepakatan, hal ini tidak mengurungkan niat kandidat untuk tetap menerapkan strategi klientelistik melalui mesin politik. Dasar argumennya terletak pada diperlukannya identifikasi karakteristik pemilih untuk menemukan target pemilih yang tepat agar mereka tidak berpaling dari kesepakatan klientelistik. Stokes juga mengidentifikasi bahwa strategi pemantauan oleh mesin politik juga perlu dilakukan agar para pemilih tidak berpaling. Dalam strategi pemantauan, mesin politik perlu membangun struktur di tingkat komunitas yang terdiri dari beberapa orang dengan karakteristik tertentu untuk direkrut sebagai patron.

Savirani dan Aspinall (2017, dalam Ardiansa *et al* 2018) menidenetifikasi tiga bentuk hubungan antara politisi dan warga yaitu, pertama, programatik yaitu partai menjanjikan kebijakan publik dengan penerima manfaat yang luas; kedua, klientelistik yaitu target penerima sumber daya manfaat bersifat partikular pada tingkat individu atau kelompok kecil; ketiga, karismatik atau populis yaitu hubungan didasarkan pada otoritas personal dan daya tarik pemimpin. Studi yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini melihat adanya hubungan antara Rahmijati dengan para pemilih merupakan kombinasi antara klientelistik dan populis. Agar dapat melihat lebih jelas

mengenai perbedaan antara strategi programatik dengan strategi klientelistik, Stokes *et al* (2013) mengidentifikasi dengan baik perbedaan antara kedua strategi tersebut pada tabel berikut ini.

Table 2 Perbedaan Strategi Programatik dan Klientelistik

No	Programatik	Klientelistik
1	Program dieksekusi setelah masa pemilu	Program dieksekusi pada masa pemilu
2	Anonim (mengacu pada peran dan fungsi dalam jabatan)	Identifikasi personal (melekat pada kandidat)
3	Program dieksekusi melalui kebijakan dan dibiayai oleh anggaran negara	Program dieksekusi secara personal dan cenderung dibiayai secara pribadi, atau penyalahgunaan anggaran negara
4	Penerima manfaatnya adalah seluruh masyarakat yang memenuhi kriteria kelayakan tanpa diskriminasi	Penerima manfaatnya adalah sebagian masyarakat yang dianggap potensial dalam pemenangan kandidat
5	Pelaksana program adalah birokrat	Pelaksana program adalah tim dari kandidat
6	Program untuk pemenuhan kebutuhan secara kolektif	Program cenderung untuk pemenuhan kebutuhan personal

Sumber : Stokes, *et al* (2013)

Menurut Stokes *et al* (2013) mesin politik atau partai klientelistik tidak hanya menawarkan sumber daya atau hadiah kepada pemilih, tetapi juga turut membantu menyelesaikan permasalahan konstituen. Partai juga berusaha untuk mengetahui kebutuhan pemilih sehingga barang atau sumber daya yang didistribusikan oleh partai tidak salah sasaran. Stokes *et al* juga menjelaskan bahwa distribusi sumber daya tidak diberikan secara langsung kepada pemilih, melainkan melalui perantara. Perantara memiliki peran penting untuk mendistribusikan barang yang berasal dari partai. Perantara ini merupakan bagian dari cara kerja partai sebagai mesin politik dan pada umumnya memiliki sebutan yang berbeda-beda, dan bertugas untuk mencari informasi yang tepat untuk menerapkan strategi klientelistik. Sebagaimana dijelaskan oleh Stokes *et al* (2013) dan Gans-Morse, mazzuca, dan Nichter (2014) bahwa mesin politik merekrut perantara untuk dijadikan sebagai patron untuk mendistribusikan sumber daya kepada pemilih.

Aspinall (2013, dalam Savirani & Aspinall 2017) mengatakan bahwa alih-alih mewakili tantangan mendasar bagi tatanan politik klientelistik Indonesia, keterlibatan elektoral kelas bawah dalam pertukaran klientelistik dapat dengan mudah terakomodasi di dalamnya, dan hanya mewakili satu elemen dalam tatanan politik Indonesia pasca Soeharto yang terfragmentasi secara kaleidoskopik. Nichter juga mengatakan bahwa partai sebagai sebuah mesin politik bekerja untuk mempengaruhi suara masyarakat dengan berbagai kebijakan dan menyalurkan sumber daya seperti uang, pekerjaan, barang dan jasa kepada para konstituen. Pada konteks pemilihan umum di Indonesia, istilah mesin politik dapat dikenal sebagai “Tim Sukses”.

Istilah tim sukses di berbagai negara telah banyak digunakan, tim sukses sendiri sebagai mesin politik bekerja menyerupai *broker* yang menghubungkan antara kandidat dengan pemilih. Tim sukses merupakan jaringan *ad hoc* yang dibentuk oleh calon perorangan dengan tujuan melaksanakan kampanye pemilihan (Aspinall & Berenschot, 2019: 142). Tim sukses bekerja menyerupai primaida *broker* yang mengendalikan politik klientelis di banyak negara yang memiliki partai politik lemah dan memiliki sistem pemilihan yang mengutamakan suara pemilih secara pribadi (Aspinall & Berenschot, 2019:143). Merujuk pada Aspinall & Sukmajati (2015: 36) mengatakan bahwa secara garis hierarkis, tim sukses tersusun secara geografis yang mencakup tim penasihat inti dan asisten untuk membantu kinerja dalam memobilisasi massa, diikuti oleh seorang koordinator tim sukses pada level kabupaten/kota, kecamatan, desa/kelurahan, dan para agen di lingkup RT dan RW setempat yang bertugas sebagai koordinator lapangan dan berinteraksi langsung dengan pemilih. Mereka semua dianggap sebagai pekerja kampanye yang tentunya memiliki motivasi untuk mendapatkan imbalan berupa materil. Peran para *broker* ini sangat berpengaruh untuk membuat para pemilih yakin terhadap keunggulan yang dimiliki kandidat yang bersaing di perhelatan politik. Mesin politik yang berada pada tingkat akar rumput berperan penting dalam membangun hubungan antara calon dengan para pemilih (Aspinall, 2015: 33).

Dalam dinamika politik elektoral, setelah calon membentuk tim sukses, kemudian mereka akan membentuk sebuah tim inti yang terdiri dari kerabat, kolega partai, teman-teman atau rekan lainnya yang mempunyai relasi akrab dengan kandidat, di mana kemudian tim ini akan bekerja dalam bidang khusus seperti mengatur keuangan atau menangani persoalan media. Bahkan, tim inti memiliki peran vital sebagai koordinator dari wilayah-wilayah geografis tertentu yang merupakan lapisan teratas dalam struktur *broker* (Aspinall & Berenschot, 2019: 143). Pelibatan para tokoh masyarakat dalam struktur mesin politik turut digunakan sebagai perantara antara kandidat dengan pemilih, karena mereka lebih dikenal akrab dengan masyarakat. Sejalan dengan hal tersebut, Muhtadi (2018, dalam Aspinall & Berenschot, 2019) menyatakan bahwa “*secara keseluruhan, para broker adalah orang-orang yang sangat terikat secara sosial dibandingkan dengan penduduk pada umumnya*”. Sehingga pelibatan para tokoh ini diharapkan mampu memobilisasi suara masyarakat bagi kandidat secara signifikan. Para tokoh masyarakat biasanya berasal dari institusi pemerintahan terendah seperti kelurahan/desa, RT/RW, dan para tokoh pemimpin dari asosiasi formal seperti kelompok keagamaan atau orang-orang penting dalam komunitasnya (Aspinall & Sukmajati, 2015: 38). Pelibatan para figur masyarakat yang memiliki tugas untuk merayu para pemilih dinilai efektif karena biasanya mereka mulai membujuk para tetangga untuk memilih salah seorang calon yang didukung, diikuti pula dengan pemberian hadiah sebagai bentuk *patronage goods*. Menurut Aspinall & Berenschot (2019), terbentuknya tim sukses pada level akar rumput yang terdiri dari masyarakat setempat yang telah dikenal dan berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan dukungan untuk kandidat tertentu, hal ini dinilai lebih efektif diterapkan dibandingkan dengan tim yang belum dikenal oleh masyarakat setempat.

2. Strategi Politik

Strategi politik merupakan strategi yang digunakan guna merealisasikan cita-cita politik (Schroder, 2013: 7). Sedangkan menurut Tarjimin (2016: 21) strategi politik ialah strategi kampanye politik untuk membangun makna politis yang ada di dalam pikiran masyarakat, sehingga dapat mempengaruhi mereka dalam memilih kandidat atau partai politik tertentu.

Dalam konteks pemilu, strategi politik memiliki tujuan akhir yakni untuk mengarahkan calon yang didukung untuk mendapatkan jabatan publik melalui pemilihan umum. Menurut Schroder (2013: 166) strategi politik dibagi menjadi dua bagian yaitu strategi ofensif (menyerang) dan strategi defensif (bertahan). Strategi ofensif menyangkut strategi untuk memperluas pasar dan strategi untuk menekan pasar, sedangkan strategi defensif dibagi ke dalam strategi untuk mempertahankan pasar, dan strategi untuk meninggalkan pasar. Untuk dapat memahami lebih jelas terkait pembagian strategi politik menurut Peter Schroder, dapat melihat tabel di bawah ini:

Table 3 Strategi Politik Menurut Peter Schroder

Strategi ofensif	Strategi defensif
Strategi memperluas pasar (strategi persaingan).	Strategi mempertahankan pasar (strategi pelanggan, strategi multiplikator).
Strategi menembus pasar (strategi pelanggan)	Strategi menutup/menyerahkan pasar (strategi lingkungan sekitar).

Sumber: Peter Schroder (2013: 166)

Berdasarkan tabel di atas, strategi ofensif dibagi menjadi dua, yaitu strategi memperluas pasar dan strategi menembus pasar. Secara umum, strategi ofensif digunakan pada saat kampanye harus menunjukkan perbedaan yang jelas dan menarik antara kita dan partai-partai pesaing yang kelompok pendukungnya akan direbut. Strategi perluasan pasar secara ofensif dalam pemilu bertujuan untuk membentuk basis kelompok pemilih baru di samping basis pemilih tetap sebelumnya. Oleh karenanya, harus ada penawaran baru atau penawaran yang lebih baik bagi para pemilih yang selama ini memilih partai pesaing. Dalam hal ini terdapat strategi persaingan yang faktual, di mana partai-partai yang berbeda saling bersaing untuk segmen kelompok pemilih dalam sebuah kompetisi. Strategi ini disiapkan dengan kampanye yang pada dasarnya menawarkan kepada masyarakat tentang keunggulan program kandidat dibanding kandidat pesaing.

Sebuah kampanye untuk memperluas pasar juga memberikan potensi untuk menarik anggota baru. Oleh sebab itu, organisasi harus dipersiapkan untuk menghadapi kelompok target baru ini. Harus dapat dipastikan bahwa kelompok target baru ini dirawat dan dijaga, dan mampu berpartisipasi. Untuk itu, perlu dilakukan investasi dalam bidang pengembangan (program), bidang pengembangan pribadi (pelatihan atau pembinaan), dan bidang humas .

Akan halnya startegi menembus pasar bukan terkait diambilnya pemilih lawan atau warga yang selama ini pasif dengan menawarkan program yang lebih baik, melainkan sebuah strategi yang mengeksplorasi potensi yang dimiliki oleh kandidat supaya dapat teroptimalisasikan secara maksimal (Schroder, 2013: 169). Misalnya pada saat kampanye, dilakukan pengoptimalan potensi kandidat sehingga keunggulan kandidat akan menonjol. Dapat pula dilakukan dengan

mengeksplorasi target pemilih di mana keberhasilan telah didapat sebelumnya. Bila di sebuah wilayah kandidat tersebut memperoleh suara 30 persen, maka perlu adanya strategi untuk meningkatkan suara menjadi lebih tinggi.

Strategi defensif dibagi menjadi dua yaitu strategi mempertahankan pasar dan strategi melepas pasar. Strategi defensif kerap digunakan partai atau koalisi pemerintah untuk mempertahankan mayoritas pemilihnya. Dalam strategi mempertahankan pasar, strategi ini digunakan oleh partai politik atau seorang kandidat untuk merawat para pemilih yang sebelumnya memilih mereka. Partai-partai yang ingin mempertahankan pasar, maka mereka akan mengambil sikap yang bertentangan dengan partai-partai yang menerapkan strategi ofensif. Dalam hal ini, bila partai-partai lain menunjukkan perbedaan untuk dapat memberikan penawaran baru kepada pemilih, maka partai-partai yang menerapkan strategi defensif akan berupaya untuk menyembunyikan perbedaannya tersebut. Hal ini tentu bertujuan untuk memenangkan kompetisi. Dalam hubungannya dengan multiplikator dan aliansi, partai-partai yang menerapkan strategi defensif akan berinteraksi secara intens dengan multiplikator dan menawarkan insentif kepada mereka. Berbagai data tentang keberhasilan yang diperoleh disebarluaskan dan investasi utama dilakukan dalam bidang kehumasan. Sementara itu, strategi melepas pasar memiliki dua definisi. Menurut Peter Schroder (2013: 171), definisi pertama yakni sebuah partai ingin menyerah dan dalam keadaan tertentu ingin melebur dengan partai lain atau partai berkoalisi (bergabung dengan partai pemenang). Kedua, pada saat Pemilu diadakan pemungutan suara putaran kedua, di mana pada putaran tersebut hanya ada dua kandidat terkuat, maka kandidat lainnya akan berupaya untuk menggerakkan para pendukungnya untuk memilih kandidat terkuat.

BAB III

LANDSCAPE PROVINSI GORONTALO DAN PROFIL KANDIDAT

A. Gambaran Umum Provinsi Gorontalo

1. Kondisi Geografis

Provinsi Gorontalo merupakan hasil pemekaran dari Sulawesi Utara yang telah ditetapkan pada tanggal 22 Desember 2000. Provinsi Gorontalo berada di antara 0° 19' - 0° 57' Lintang Utara dan 121° 23' - 125° 14' Bujur Timur. Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 72 Tahun 2019, Provinsi Gorontalo memiliki luas daerah sebesar 11.257 km² atau sekitar 0,59% dari luas wilayah Indonesia. Provinsi Gorontalo terdiri dari lima kabupaten dan satu kota, yaitu Kabupaten Boalemo, Kabupaten Gorontalo, Kabupaten Pohuwato, Kabupaten Bone Bolango, Kabupaten Gorontalo Utara, dan Kota Gorontalo. Kabupaten Pohuwato merupakan wilayah terluas di Provinsi Gorontalo dengan luas wilayah sebesar 37,7%, sedangkan Kota Gorontalo menjadi wilayah terkecil di Provinsi Gorontalo dengan luas sebesar 0,71%.

Sebagian besar permukaan tanah di Provinsi Gorontalo adalah perbukitan. Sehingga, Provinsi Gorontalo didominasi oleh gunung dengan ketinggian yang beragam. Berdasarkan posisi geografisnya, provinsi ini memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Laut Sulawesi
- Sebelah Selatan : Teluk Tomini
- Sebelah Barat : Provinsi Sulawesi Tengah
- Sebelah Timur : Provinsi Sulawesi Utara

Dengan kondisi geografisnya yang berada di dekat garis khatulistiwa, menjadikan provinsi ini memiliki suhu udara yang cukup panas. Secara umum, suhu udara di Provinsi Gorontalo berkisar antara 27°C. Suhu terendah pada provinsi ini pernah mencapai 19,60°C. Sedangkan suhu tertinggi pernah terjadi dengan capaian suhu sekitar 35,90°C (BPS Provinsi Gorontalo 2021).

2. Kondisi Topografis

Ditinjau dari segi topografis, sebagian besar wilayah Provinsi Gorontalo merupakan daerah dataran, perbukitan dan pegunungan. Kota Gorontalo menjadi wilayah yang terletak pada elevasi yang paling rendah, dari 0 sampai 500 meter di atas permukaan laut. Kabupaten Gorontalo terdiri dari wilayah dataran dan pegunungan yang berada pada elevasi bervariasi, dari 0 sampai 2.065 m dari permukaan laut. Kabupaten Boalemo terdiri dari wilayah dengan topografi datar sampai bergunung yang terletak pada ketinggian yang bervariasi, dari 0 sampai 2.100 m dari permukaan laut. Kabupaten Pohuwato yang berada di elevasi 0 sampai 1.920 m yang ditemukan di daerah perbatasan dengan Sulawesi Tengah. Kabupaten Bone Bolango memiliki topografi dengan variasi antara 0 sampai 1.954.

Kabupaten Gorontalo Utara memiliki topografi dengan ketinggian bervariasi, yaitu antara 0 sampai 1.970 m dari permukaan laut.

Gambar 1 Peta Topografi Provinsi Gorontalo



Sumber: Revisi RTRW Provinsi Gorontalo 2010-2030

Secara fisiografis, wilayah Gorontalo dibagi menjadi dua satuan wilayah morfologi, yaitu pertama, satuan morfologi pegunungan berlereng terjal yang menempati wilayah bagian tengah dan utara di wilayah Gorontalo, yang kemudian menjadi pembatas sebelah timur dan sebelah utara dari Cekungan Air Tanah Limboto yakni dengan beberapa puncaknya yang berada di Pegunungan Tilongkabila, antara lain: Gunung Gambut (1954 m), Gunung Tihengo (1310 m), Gunung Pombolu (520 m) dan Gunung Alumolingo (377 m). Satuan morfologi ini dibentuk terutama oleh satuan batuan gunung api tersier dan batuan Plutonik. Kedua, satuan morfologi perbukitan bergelombang, terutama ditemukan di daerah bagian selatan dan bagian barat dan menjadi batas cekungan di sebelah selatan dan sebelah utara. Satuan morfologi ini secara umum menunjukkan bentuk puncak membulat dengan lereng yang relatif landai dan berjulung kurang dari 200 m yang terutama diisi oleh satuan batuan gunung api dan batuan sedimen berumur tersier hingga kuartar.

Satuan morfologi dataran merupakan daerah dataran rendah yang terletak di tengah wilayah Cekungan Limboto yakni di sekitar Danau Limboto. Pada umumnya daerah ini diduduki oleh satuan aluvium dan endapan danau. Aliran sungai pada wilayah ini pun memiliki pola sub dendritic dan sub parallel. Satuan morfologi pegunungan dicirikan oleh bentuk bentang alam yang berbentuk kerucut, dengan puncak-puncak tertinggi yaitu Gunung Tabango (2.100 mdpl), Gunung Boliyohuto (2.065 mdpl), Gunung Mopangga (2.051 mdpl) dan Gunung Pontolo (2.017 mdpl).

Table 4 Kelas Kemiringan Lereng Provinsi Gorontalo

<i>Kelas Lereng</i>	Kemiringan (%)	Luas (ha)	Persentase (%)
<i>A</i>	0 – 2	128.552	10,52
<i>B</i>	2-8	74.112	6,07

<i>C</i>	8-15	66.528	5,45
<i>D</i>	15-40	133.997	9,33
<i>E</i>	>40	838.355	68,63
Jumlah		1.221.544	100

Sumber : Dinas Lingkungan Hidup dan Kehutanan Provinsi Gorontalo

Sebagian besar morfologi Gorontalo adalah perbukitan. Gunung Tabongo yang berada di Kabupaten Boalemo menjadi gunung tertinggi di provinsi ini dengan ketinggian mencapai 2.100 m dari permukaan laut. Sedangkan Gunung Litu-Litu yang berada di Kabupaten Gorontalo merupakan gunung terendah dengan ketinggian 884 m dari permukaan laut (RKPD Provinsi Gorontalo 2021).

3. Administratif Wilayah Gorontalo

Gorontalo ditetapkan menjadi sebuah provinsi berdasarkan UU Nomor 38 Tahun 2001, pada 22 Desember dan menjadi provinsi ke 32 di Indonesia. Luas wilayah Provinsi Gorontalo yakni sebesar 11.257,07 km², atau hanya sebesar 0,63% dari luas wilayah Indonesia.

Gambar 2 Peta Administrasi Provinsi Gorontalo



Sumber : Revisi RTRW Provinsi Gorontalo, 2010-2030

Secara administratif, Provinsi Gorontalo terdiri dari lima kabupaten dan satu kota yang masing-masing wilayah administrasi tersebut dibagi lagi menjadi beberapa wilayah administrasi di bawahnya yaitu kecamatan dan kelurahan/desa. Pada tahun 2019, provinsi ini memiliki 77 kecamatan, 72 Kelurahan dan 657 desa. Kabupaten Gorontalo menjadi kabupaten yang memiliki jumlah kecamatan paling banyak. Sementara itu, Kabupaten Pahuwato menjadi kabupaten terluas yakni sekitar 4.244,31 km² atau sebesar 35,83%. Sedangkan, Kota Gorontalo menjadi wilayah terkecil di Provinsi Gorontalo yang hanya memiliki luas wilayah 79,59 km² atau sebesar 0,53% dari wilayah Provinsi Gorontalo.

Table 5 Luas Wilayah Provinsi Gorontalo dan Kabupaten/Kota

Kabupaten/Kota	Kecamatan	Desa/Kelurahan	Luas Wilayah (Km ²)	Persentase (%)
Boalemo	7	82	1.750,83	15,55
Gorontalo	19	205	1.521,88	13,52
Pohuwato	13	104	1.984,31	17,63
Bone Bolango	18	165	4.244,31	37,70
Gorontalo Utara	11	123	1.676,15	14,89
Kota Gorontalo	9	50	79,59	0,71
Provinsi Gorontalo	77	729	11.257,07	100

Sumber : Permendagri 137 Tahun 2017 tentang Kode dan Data Wilayah Administrasi Pemerintahan

4. Kondisi Demografis Provinsi Gorontalo

Berdasarkan data yang diperoleh dari BPS Provinsi Gorontalo, jumlah penduduk Provinsi Gorontalo pada tahun 2020 sebanyak 1.171.681 orang dengan laju pertumbuhan sebesar 1,16% dari tahun 2010. Adapun rasio jenis kelamin di Provinsi Gorontalo sebesar 101,90 dengan komposisi jumlah laki-laki sebanyak 591.349 jiwa, dan jumlah perempuan sebanyak 580.332 jiwa. Kepadatan penduduk terbanyak berada di Kota Gorontalo dengan jumlah penduduk sebesar 198.539 jiwa atau sebesar 0,95% dari total jumlah penduduk Provinsi Gorontalo pada tahun 2020.

Table 6 Penduduk, Laju Pertumbuhan Penduduk, Distribusi Persentase Penduduk, Kepadatan Penduduk, Rasio Jenis Kelamin Penduduk Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Gorontalo, 2020

Kabupaten/Kota	Penduduk	Laju Pertumbuhan Penduduk	Persentase Penduduk	Kepadatan Penduduk	Rasio Jenis Kelamin
Boalemo	145.868	1,18	12,45	96	104,25
Gorontalo	393.107	0,96	33,55	225	101,43
Pohuwato	146.432	1,25	12,50	35	103,66
Bone Bolango	162.778	1,34	13,89	82	101,23
Gorontalo Utara	124.957	1,78	10,66	75	104,38
Kota Gorontalo	198.539	0,95	16,94	2.495	98,89

Sumber: BPS Provinsi Gorontalo Dalam Angka 2021

Provinsi Gorontalo lebih banyak dihuni oleh penduduk yang berusia 10-29 tahun dengan jumlah tiap kelompok umur di atas 100.000 jiwa. Penduduk dengan rentang usia

10-14 menjadi penduduk paling banyak kedua di provinsi ini dengan jumlah sebanyak 105.197 jiwa. Sedangkan usia yang paing sedikit di provinsi ini diuduki oleh penduduk berusia 75+ dengan jumlah sebanyak 17.827 jiwa. Jumlah penduduk Provinsi Gorontalo tahun 2020 berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Table 7 Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin di Provinsi Gorontalo, 2020

Kelompok Umur	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
0-4	49.090	47.217	96.307
5-9	47.402	45.755	93.157
10-14	53.916	51.281	105.197
15-19	54.595	51.985	106.580
20-24	54.526	52.236	106.762
25-29	52.064	50.108	102.172
30-34	48.081	46.522	94.603
35-39	44.701	43.520	88.221
40-44	42.004	41.191	83.195
45-49	37.407	36.996	74.403
50-54	32.285	32.298	64.583
55-59	26.236	26.653	52.889
60-64	19.287	20.139	39.426
65-69	13.399	14.564	27.963
70-74	8.570	9.826	18.396
75+	7.786	10.041	17.827
Provinsi Gorontalo	591.349	580.332	1.171.681

Sumber : BPS Provinsi Gorontalo Dalam Angka 2021

Tingkat partisipasi angkatan kerja penduduk Provinsi Gorontalo terbagi ke dalam beberapa jenis kegiatan yang diantaranya adalah jumlah angkatan kerja, bekerja, pengangguran, bukan angkatan kerja, sekolah, mengurus rumah tangga, dan lainnya. Berdasarkan data dari BPS Provinsi Gorontalo, pada tahun 2020 jumlah penduduk usia 15 tahun ke atas yang termasuk angkatan kerja sebanyak 593.973 jiwa dengan tingkat partisipasi angkatan kerja sebesar 66,46%. Dari total keseluruhan angkatan kerja tersebut, jumlah penduduk yang bekerja sebanyak 568.563 jiwa, dengan jumlah penduduk yang bekerja di dominasi oleh laki-laki yaitu sebanyak 353.655 jiwa, sedangkan jumlah penduduk perempuan yang bekerja sebanyak 214.908 jiwa. Sementara itu, penduduk yang menganggur sebanyak 25.410 jiwa dengan tingkat pengangguran terbuka sebesar 4.28%. Data mengenai tingkat partisipasi angkatan kerja menurut jenis kegiatan dari penduduk Provinsi Gorontalo dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Table 8 Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja Penduduk Provinsi Gorontalo tahun 2020

Kegiatan Utama	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
Angkatan Kerja	370.439	223.534	593.973
Bekerja	353.655	214.908	568.563
Pengangguran	16.784	8.626	25.410
Bukan Angkatan Kerja	75.751	224.021	299.772
Sekolah	29.057	38.132	67.189
Mengurus Rumah Tangga	21.054	173.137	194.191
Lainnya	25.640	12.752	38.392
Jumlah/Total	446.190	447.555	893.745

Sumber: BPS Provinsi Gorontalo Dalam Angka 2021

Provinsi Gorontalo termasuk salah satu provinsi di Indonesia yang bersifat multikultur karena penduduknya terdiri dari berbagai etnis, diantaranya yaitu etnis Gorontalo, Bugis, Jawa, dan Cina. Selain dari keempat etnis utama tersebut, provinsi ini juga memiliki etnis-etnis lainnya yang tersebar hampir di seluruh wilayah Provinsi Gorontalo. Provinsi Gorontalo yang memiliki keragaman etnis, menyebabkan penduduknya memeluk agama Islam, Hindu, Budha, Protestan, dan Khatolik. Meskipun demikian, provinsi ini sangat menjunjung tinggi toleransi umat beragama walaupun sebagian besar penduduknya memeluk agama Islam yaitu 96,84%.

Table 9 Jumlah Penduduk Menurut Kabupaten/Kota dan Agama yang Dianut di Provinsi Gorontalo Tahun 2020

Kabupaten/Kota	2020					
	Islam	Protestan	Katolik	Hindu	Budha	Lainnya
Boalemo	143.760	2.167	1.419	2.692	12	-
Gorontalo	400.531	2.130	1.085	61	49	-
Pohuwato	142.645	7.418	1.821	1.459	19	-
Bone Bolango	165.950	415	203	10	-	-
Gorontalo Utara	122.022	6.038	857	15	3	-
Kota Gorontalo	195.885	5.108	2.843	257	985	-
Provinsi Gorontalo	1.170.793	23.276	8.228	4.494	1.068	-

Sumber : Kementerian Agama Provinsi Gorontalo

5. Kondisi Sosial, Ekonomi, dan Budaya Provinsi Gorontalo

Masyarakat Gorontalo terdiri dari beragam etnis dan agama, sehingga membuat Provinsi Gorontalo menjadi salah satu provinsi yang multi etnis dan multikultural. Hal inilah yang berakibat pada munculnya dinamika sosial budaya di Provinsi Gorontalo. Menurut sejarahnya, jazirah Gorontalo telah terbentuk kurang lebih sejak 400 tahun yang lalu dan menjadi salah satu kota tua di Sulawesi selain Makassar, Pare-pare dan Manado. Pada saat itu, Gorontalo menjadi pusat penyebaran agama Islam di Indonesia Timur yakni dari Ternate, Gorontalo, Bone. Selain menjadi tempat penyebaran agama, Gorontalo juga menjadi pusat pendidikan dan perdagangan masyarakat di wilayah sekitar seperti Bolaang Mongondow (Sulut), Buol Toli-Toli, Luwuk Banggai, Donggala (Sulteng) bahkan sampai ke Sulawesi Tenggara. Letaknya yang strategis karena menghadap Teluk Tomini (bagian selatan) dan Laut Sulawesi (bagian utara) menjadikan Gorontalo sebagai pusat pendidikan dan perdagangan.

Mulanya wilayah Gorontalo berbentuk kerajaan-kerajaan yang diatur menurut hukum adat ketatanegaraan Gorontalo sebelum masa penjajahan. Kerajaan-kerajaan tersebut tergabung dalam satu ikatan kekeluargaan yang disebut sebagai “Pohala’a”. menurut Haga (1931) wilayah Gorontalo memiliki lima pohala’a, yaitu:

- Pohala’a Gorontalo
- Pohala’a Limboto
- Pohala’a Suwawa
- Pohala’a Boalemo
- Pohala’a Atinggola

Pohala’a Gorontalo menjadi pohala’a yang paling menonjol diantara pohala’a lainnya, sehingga Gorontalo lebih dikenal luas. Selain itu, Gorontalo terkenal sebagai salah satu kota perdagangan, pendidikan, dan pusat pengembangan kebudayaan Islam di Indonesia Timur. Gorontalo juga dikenal sebagai sebutan “Kota Serambi Madinah” dan “Seribu Masjid” karena Pemerintahan Kerajaan Gorontalo dahulu kala menerapkan syariat Islam sebagai dasar pelaksanaan hukum, baik itu dalam bidang pemerintahan, kemasyarakatan, maupun pengadilan. Sebutan tersebut juga dikarenakan banyaknya masjid di Gorontalo, bahkan tiap kampung minimal terdapat satu masjid atau dapat lebih. Hal ini menandakan bahwa Gorontalo sangat kental nuansa keislamannya. Pengaruh Islam yang begitu kuat juga nampak dari adanya istilah “Adat bersendikan Syara’ dan Syara’ bersendikan Kitabullah” (adat bersendikan syariat, syariat bersendikan Al-Qur’an) sebagai penyatu antara agama dengan adat di Gorontalo.

Selain dihuni oleh penduduk yang multikultural, masyarakat Gorontalo juga mengenal adanya pelapisan sosial. Tingkat tertinggi diduduki oleh raja dan permaisuri. Di bawah raja, terdapat keturunan dan kerabat raja hingga keturunan ketiga yang disebut dengan *diti olongia*. Di tingkat ketiga masih diduduki oleh kelas bangsawan, tetapi di luar bangsawan peringkat kedua yang disebut dengan *walijali*. Sedangkan pada posisi keempat

diduduki oleh rakyat biasa (*tuangalipu*) dan pada tingkat paling bawah diduduki oleh budak (*wato*). Setelah Gorontalo mengalami Islamisasi, muncul lah kelas sosial baru yakni ulama yang disebut sebagai *bate* atau *batin* (Juwono & Hutagulung, 2005: 43-44). Seiring berjalannya waktu populasi penduduk Gorontalo terus meningkat dan akhirnya provinsi ini dihuni oleh masyarakat dengan beragam etnis, budaya, dan agama. Kedatangan etnik pendatang seperti Bugis, Jawa, dan Cina di Gorontalo dikarenakan Gorontalo merupakan salah satu pusat perdagangan karena lokasinya yang strategis yang menghadap Teluk Tomini dan Laut Sulawesi, menjadikan kaum pendatang ini kemudian menetap dan bermukim bersama dengan masyarakat asli Gorontalo sehingga tercipta alkulturasi budaya. Potensi konflik di provinsi ini sangat minim karena adanya perkawinan campuran antara etnik pendatang dengan etnik lokal, sehingga sikap toleransi dan peran serta dari berbagai elemen masyarakat terus terjaga dalam kehidupan sehari-hari.

Matapencaharian masyarakat Gorontalo paling besar bergerak dalam bidang perdagangan besar dan eceran yang meliputi reparasi mobil dan motor, transportasi dan pergudangan, penyediaan akomodasi dan makan minum, informasi dan komunikasi, jasa keuangan dan asuransi, real estat, jasa perusahaan, administrasi pemerintahan, pertahanan dan jaminan sosial wajib, jasa pendidikan, jasa kesehatan dan kegiatan sosial lainnya, yakni sebesar 297.721. Pertanian, kehutanan, dan perikanan yang meliputi kekayaan sumber daya alamnya seperti jagung, palawija, hutan mangrove, ikan layang, cakalang, ikan kuwe, ikan tuna, rumput laut, menjadi matapencaharian kedua paling banyak yang ada di provinsi ini yaitu sebesar 182.369. Kemudian, pertambangan dan penggalian yang meliputi berbagai jenis tambang logam, seperti emas, perak tembaga, pasir besi, slag pasir, batu, sirtu, besi andesit, batu granit, menjadi matapencaharian ketiga atau paling sedikit yang ada di Provinsi Gorontalo yakni sebesar 88.473. Kabupaten Gorontalo menjadi pusat kegiatan ekonomi dibandingkan wilayah lain di provinsi ini. Hal ini juga dikarenakan Kabupaten Gorontalo memiliki penduduk paling banyak dibandingkan wilayah lainnya, sehingga segala macam aktivitas ekonomi bergerak pesat di wilayah tersebut. Untuk dapat melihat secara rinci matapencaharian masyarakat Gorontalo berdasarkan jenis pekerjaan utama menurut Kabupaten/Kota dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Table 10 Matapencaharian Masyarakat Gorontalo pada Tahun 2020

Lapangan Pekerjaan Utama	2020			
	Pertanian, Kehutanan, Perikanan	Pertambangan dan Penggalian	Perdagangan Besar dan Eceran	Jumlah
Boalemo	37.970	9.236	31.855	79.061
Gorontalo	65.190	26.149	88.582	179.921

Pohuwato	29.991	14.653	36.853	81.497
Bone Bolango	18.853	14.454	39.152	72.459
Gorontalo Utara	25.710	6.697	21.773	54.180
Kota Gorontalo	4.655	17.284	79.506	101.445
Provinsi Gorontalo	182.369	88.473	297.721	568.563

Sumber : BPS Provisini Gorontalo Dalam Angka 2021

Masyarakat Gorontalo yang multikultural ini menyebabkan adanya dinamika sosial budaya akibat dari adanya perubahan nilai-nilai sosial kebudayaan masyarakat Gorontalo yang pada akhirnya berpengaruh terhadap bentuk-bentuk adat dan tradisi yang ada di provinsi ini. Tiap-tiap etnis memiliki warna sendiri dalam tradisi dan budaya di provinsi ini. Salah satu kebudayaan yang kental dengan Provinsi Gorontalo adalah kain karawo.

Gambar 3 Kain Karawo Khas Gorontalo



Sumber : CNN Indonesia

Karawo merupakan produk seni budaya khas dari Provinsi Gorontalo yang dibuat melalui proses penyulaman manual yang sangat rumit. Masyarakat setempat lebih mengenal karawo dengan sebutan kerawang. Karawo juga memiliki motif yang beragam sehingga kerajinan tangan ini menjadi ciri khas dari daerah Gorontalo. Sulaman kerajinan karawo ini biasanya menjadi bahan tambahan pada pakaian wanita maupun pria, mukena, jilbab, sapu tangan, taplak meja, pouch, dasi dan lain sebagainya. Kombinasi motif karawo yang beragam dipadukan dengan bahan kain yang tepat tidak hanya menghasilkan sulaman karawo yang cantik, namun dapat pula sebagai nilai budaya yang menjadi ciri khas dari daerah Gorontalo. Kerajinan tangan ini dibagi menjadi dua jenis yaitu karawo manila dan karawo ikat. Karawo manila dibuat dengan mengisi benang sulam secara berulang dengan motif yang sudah disiapkan, biasanya kain karawo jenis ini diaplikasikan pada pakaian. Sedangkan karawo ikat dibuat dengan teknik mengikat bagian-bagian bahan yang telah diiris dan dicabut serat benangnya dengan mengikuti motif yang sudah dibuat, dan biasanya

karawo jenis ini digunakan untuk bahan tambahan pada barang hiasan seperti sarung tangan dan taplak meja.

Saat ini perkembangan seni karawo menjadi lebih dinamis, karena karawo sebagai kesenian tradisional bukan hanya dilihat sebagai kepentingan komersial semata atau menjadi identitas budaya, tetapi justru seni karawo ini hidup dari kreativitas individu masyarakat Gorontalo. Selain itu, eksistensi seni karawo sebagai identitas budaya Gorontalo yang memiliki keunikan dan keindahan nilai budaya di dalamnya, membuat pemerintah Gorontalo ingin mengembangkan dan memanfaatkan seni karawo menjadi kegiatan yang lebih masif, salah satunya dengan merepresentasikan gerakan masif dalam mempromosikan seni karawo secara massal melalui penyelenggaraan festival karawo yang diadakan dipenghujung tahun dalam bentuk karnaval. Dalam acara tersebut, biasanya akan ada orang yang memakai pakaian dengan model bervariasi yang dihiasi dengan kain karawo. Terdapat pula parade menyulam, lomba foto model karawo, dan lomba membuat motif karawo dengan peserta yang berasal dari berbagai daerah seperti Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, dan Sulawesi Utara. Tujuan Pemerintah setempat dalam melakukan upaya ini adalah untuk pemulihan ekonomi dan menguatkan kemandirian dan kreatifitas para pelaku ekonomi, khususnya dalam bidang fashion (Firdausi, 2022).

6. Dinamika Politik Provinsi Gorontalo

1) Sejarah Pemerintahan Provinsi Gorontalo

Menurut sejarahnya, pemerintahan Gorontalo pada masa perkembangan kerajaan-kerajaan bersifat monarki konstitusional. Pembentukan kerajaan-kerajaan tersebut karena adanya kekuasaan rakyat yang dalam bentuk kekuasaan Linula. Dengan kata lain, pemerintahan Gorontalo pada zaman kerajaan menganut azas demokrasi. Organisasi pemerintahan pada masa itu juga dibagi menjadi tiga bagian dalam bentuk kerja sama yang disebut sebagai “Buatula Totulu”, yaitu:

- Buatula Bantayo yang dikepalai oleh Bate sebagai pembuat peraturan-peraturan dan garis-garis besar tujuan kerajaan
- Buatula Bubato yang dikepalai oleh Raja (Olongia) sebagai pelaksana peraturan dan berusaha untuk mensejahterakan masyarakat
- Buatula Bala yang dikepalai oleh Pulubala yang bertugas dalam bidang pertahanan dan keamanan

Kemudian, Olongia Lo Lipu (Maha Raja Kerajaan) merupakan kepala pemerintahan tertinggi dalam kerajaan namun tidak memiliki kuasa secara mutlak. Olongia Lo Lipu diutus dan dimakzulkan oleh Bantayo Poboide. Adapun masa jabatannya tidak dapat ditentukan, alias hanya tergantung pada penilaian Bantayo Poboide. Dalam hal ini terlihat bahwa kekuasaan tertinggi kerajaan berada pada Bantayo Poboide selaku perwakilan dari kekuasaan rakyat.

Selain penguasa tertinggi Olongia, terdapat pula jabatan tinggi lainnya yaitu “Patila” (Mangku Bumi) atau disebut sebagai Jogugu. Wulea Lo Lipu (Marsaoleh)

sama dengan camat. Pada sistem pemerintahan Gorontalo saat itu juga mengenal Badan Musyawarah Rakyat (Bantayo Poboide) yang dikepalai oleh Bate, di mana tiap kerajaan memiliki suatu Bantayo Poboide yaitu bangsal tempat melaksanakan musyawarah. Dalam bangsal tersebut tempat proses dan dirumuskannya penetapan adat dan hukum adat, pendampingan dan pengawasan pemerintah, menggugat seorang raja, dan memilih serta menobatkan seorang raja beserta pembesar-pembesar lainnya. Bantayo Poboide selalu bermusyawarah dan bermufakat tiap kali ingin menetapkan sesuatu untuk menghendaki suatu hal agar adanya kebulatan suara sehingga dapat bertanggung jawab atas setiap keputusan yang diambil bersama (BPKP Provinsi Gorontalo).

2) Pemilu Anggota DPD Daerah Pemilihan Provinsi Gorontalo Tahun 2019

Dalam UU Nomor 12 Tahun 2003 Tentang Pemilu Pasal 6 Ayat 2 menyatakan bahwa Pemilu dalam pemilihan anggota DPD dilaksanakan melalui sistem distrik berwakil banyak. Sistem tersebut sering dikenal sebagai *single non transferable vote* (SNTV) di mana pemilih hanya memberikan satu suara kepada salah satu kandidat di daerah pemilihan (provinsi) yang berwakil banyak yang memperebutkan beberapa kursi. Setiap Dapil memiliki empat kursi yang berarti akan terpilih empat anggota DPD dari setiap Dapil berdasarkan perhitungan “the winner takes all”. Melalui SNTV peserta Pemilu anggota DPD bukan partai politik, melainkan kandidat perseorangan (Farisa, 2022).

a) Daerah Pemilihan

Provinsi Gorontalo terdiri dari lima kabupaten dan satu kota:

- Kabupaten Boalemo
- Kabupaten Gorontalo
- Kabupaten Pohuwato
- Kabupaten Bone Bolango
- Kabupaten Gorontalo Utara
- Kota Gorontalo

b) Daftar Pemilih Tetap

Jumlah penduduk yang memiliki hak suara pada Pemilu 2019 adalah sebagai berikut:

Table 11 Daftar Jumlah Pemilih Tetap Pemilihan Anggota DPD Dapil Gorontalo Tahun 2019

Jumlah Pemilih	Gorontalo	Boalem o	Bone Bolang o	Pohuwat o	Gorontal o Utara	Kota Gorontal o
Laki-Laki	144.265	52.577	56.946	52.131	42.751	58.035

Perempuan	145.198	50.943	57.598	51.017	42.175	72.100
Jumlah	289.463	103.520	114.544	103.148	84.926	140.135

Sumber : KPU Provinsi Gorontalo

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa secara keseluruhan jumlah pemilih terbanyak berada di Kabupaten Gorontalo. Sedangkan jumlah pemilih paling sedikit berada di Kabupaten Gorontalo Utara. Secara garis besar jumlah pemilih baik laki-laki maupun perempuan di setiap kabupaten dan kota terbilang cukup merata dengan selisih jumlah pemilih yang tidak begitu signifikan.

c) Daftar Perolehan Suara Calon Anggota DPD

Pada Pemilihan anggota DPD Provinsi Gorontalo tahun 2019 telah diikuti oleh 29 peserta yang terdiri dari 19 laki-laki dan 10 perempuan, yaitu:

Table 12 Daftar Calon Tetap dan Perolehan Suara Calon Anggota DPD Dapil Gorontalo Tahun 2019

No	Nomor dan Nama Calon	Gorontalo	Boalemo	Bone Bolango	Pohuwato	Gorontalo Utara	Kota Gorontalo
1	Abd Manan Podungge	2.585	1.730	1.382	1.618	825	1.093
2	H. Abdurrahman Abubakar Bahmid, Lc.	31.064	9.990	20.685	6.841	6.093	29.243
3	Drs. A.D. Khaly	5.066	5.223	1.718	1.449	1.396	3.376
4	Ali Sutjipto Sidiki	1.143	456	1.294	436	290	782
5	H.Ardhjun H. Mogulaingo, S.H.	1.329	672	3.506	829	712	770
6	Asrin Mosii	1.657	1.410	1.148	1.148	749	961
7	Burhan Mantulangi	817	673	445	1.754	508	205
8	Conny Gobel	11.814	3.901	8.351	4.488	5.367	3.420
9	Dewi Sartika Hemeto, S.E.	29.038	10.780	5.113	11.447	8.025	5.845
10	Elly Mopangga	812	761	547	1.137	280	745

11	Ir. Fadel Muhammad	38.462	24.650	28.917	22.027	18.266	33.721
12	Iman Maanaiya, S.K.M., M.K.K.K.	597	331	786	370	246	139
13	Indrawanto Hasan	1.228	513	1.100	799	385	1.051
14	Ishak Kadili, S.T.	2.281	8.438	859	1.217	831	493
15	H. Ishak Liputo, S.IP	9.300	2.403	2.718	2.398	5.645	2.764
16	Jamaluddin Moowago, S.Kom	1.513	852	668	953	621	388
17	Drs. H. Lahmudin Laparaga, M.H.	892	497	392	1.594	312	1.052
18	Hj. Mirnawati Modanggu, S.Ag., M.Pd.	1.282	714	789	7.843	4.720	587
19	Moch. Dahlan Usman, S.E.	3.189	722	622	1.700	940	834
20	Drs. H. Muhammad N. Tuli, M.Ag.	6.876	1.803	2.126	1.573	1.138	2.316
21	Nilda Tulen	1.031	445	638	697	313	343
22	Nuraini Podungge	1.099	509	446	538	463	302
23	Oktafina Pikoli	818	584	2.269	894	279	284
24	Rahmijati Jahja	59.584	3.726	3.032	2.314	2.756	4.034

25	Satya Alvino Pinandito BYA	1.963	917	1.552	4.087	474	2.197
26	Sri Hantuti Paramata, S.E., M.Pd.	3.117	615	576	1.179	737	555
27	Sumarni R.Gani	3.678	621	212	436	439	155
28	Ir. Syarifuddin Mobiliu	808	239	288	277	347	634
29	Dr. H. Weni Liputo, M.M	13.934	2.340	5.864	2.096	6.954	12.441

Sumber : KPU Provinsi Gorontalo

Dari hasil rekapitulasi penghitungan suara para kandidat calon anggota DPD menghasilkan empat anggota terpilih dengan suara terbanyak yaitu diurutan pertama Fadel Muhammad dengan jumlah akhir 166.043 dan basis suara terbesar berada di Kabupaten Gorontalo yakni sebesar 38.462 suara. Diurutan kedua yakni terdapat Abdurahman Abubakar Bahmid dengan perolehan suara sebanyak 103.906 dan basis suara terbesar berada di Kabupaten Gorontalo yaitu 31.064 suara. Diurutan ketiga terdapat Rahmijati Jahja dengan jumlah akhir 75.446 suara dan basis suara terbesar berada di Kabupaten Gorontalo yakni sebanyak 59.584 suara. Dan diposisi keempat diisi oleh Dewi Sartika Hemeto dengan perolehan suara sebanyak 70.248 dan basis suara terbesar berada di Kabupaten Gorontalo yakni 29.038 suara. Dari keempat kandidat terpilih, basis suara terbesar semuanya berada di Kabupaten Gorontalo, karena memang kabupaten tersebut memilih jumlah penduduk paling banyak dan menjadi pusat perniagaan di Provinsi Gorontalo selain Kota Gorontalo. Meskipun demikian, perolehan suara antar kandidat di Kabupaten Gorontalo memiliki jumlah suara yang berbeda-beda, di mana kandidat Rahmijati mendapatkan suara terbanyak di Kabupaten tersebut dibandingkan kandidat lainnya

Table 13 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2019

No	Nama Calon Anggota DPD	Jumlah Akhir
1	Fadel Muhammad	166.043
2	Abdurahman Abubakar Bahmid	103.906
3	Rahmijati Jahja	75.446
4	Dewi Sartika Hemeto	70.248

Sumber : KPU Provinsi Gorontalo

Para kandidat yang terpilih pada Pemilu 2019 merupakan kandidat petahana yang telah menjabat pada periode-periode sebelumnya. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa kandidat petahan memiliki kekuatan politik yang besar sehingga dapat memenangkan pemilihan kembali. Disamping itu, kinerja para kandidat terpilih menjadi kepercayaan konstituen mereka di Dapil sehingga mereka dapat terpilih kembali pada pemilihan berikutnya. Untuk dapat melihat lebih detail mengenai pencalonan anggota DPD sejak diselenggarakan pemilihan anggota DPD untuk pertama kalinya, tercantum pada tabel di bawah berikut ini:

Table 14 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2004

No	Nama Calon Anggota DPD	Jumlah Akhir
1	Drs. A.D. Khaly	84.754
2	Prof.Dr. H. Nani Tuloli	52.520
3	H. Amir Adam	50.971
4	Roeland Niode	47.078

Sumber : KPU Provinsi Gorontalo

Table 15 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2009

No	Nama Calon Anggota DPD	Jumlah Akhir
1	Hana Hasanah Fadel Muhammad	158.904
2	Rahmijati Jahja	140.179
3	Elnino M.Husein Mohi	46.464
4	Budi Doku	36.991

Sumber : KPU Provinsi Gorontalo

Table 16 Hasil Penghitungan Suara Untuk DPD Provinsi Gorontalo Terpilih Tahun 2014

No	Nama Calon Anggota DPD	Jumlah Akhir
1	Hana Hasanah Fadel Muhammad	185.079
2	Rahmijati Jahja	179.789
3	H.Abdurrahman Abubakar Bahmid, Lc.	42.152
4	Dewi Sartika Hemeto. S.E	28.206

Sumber : KPU Provinsi Gorontalo

Pada Pemilu 2014, terdapat pasangan suami istri yang mengikuti kontestasi Pemilu, yaitu Fadel Muhammad dan Hanna Hasanah Fadel Muhammad. Sebelumnya Fadel Muhammad menjabat sebagai Gubernur Gorontalo dan terpilih sebagai anggota DPR, sedangkan Hanna terpilih untuk kedua kalinya menjadi

anggota DPD. Selain Fadel, Roem Kono (Golkar) juga memperoleh satu dari tiga kursi di Dapil Gorontalo. Satu kursi lainnya diisi oleh Elnino M Husein Mohi dari Partai Gerindra. Selain Hanna yang terpilih menjadi anggota DPD, ada pula anggota lainnya yaitu Rahmijati Jahja, Abdurahman Abubabakar Bachmid dan Dewi Sartika Hemeto. Komposisi perempuan pada Pemilu DPD kali ini 75%.

B. Profil Rahmijati Jahja

1. Profil Genealogis Rahmijati Jahja

Kondisi perpolitikan di Indonesia saat ini kian berubah dan tak lagi berada pada kegelapan intelektual di mana saat ini sudah banyak perempuan yang terjun ke dunia politik untuk memperjuangkan hak-hak dan aspirasi perempuan. Meningkatnya partisipasi perempuan yang menduduki sejumlah posisi strategis dalam jabatan eksekutif maupun legislatif menjadi penting untuk membawa perubahan-perubahan pembaharuan kebijakan terutama mengenai perempuan yang selama ini kurang menjadi perhatian.

Setelah era reformasi, adanya peningkatan partisipasi perempuan dalam politik merupakan perubahan positif dalam dinamika perpolitikan di Indonesia. Dalam hal ini, baik perempuan maupun laki-laki memiliki hak dan kesempatan yang sama dalam berkarir di dunia politik. Memasuki Pemilu tahun 2004 di mana pada Pemilu tersebut untuk pertama kalinya dilaksanakan pemilihan untuk memilih anggota DPD dari seluruh provinsi, di mana setiap provinsi akan terpilih empat anggota senator. Tak terkecuali Provinsi Gorontalo yang saat itu telah melaksanakan Pemilihan anggota DPD dan terpilih empat anggota yang keseluruhannya merupakan laki-laki.

Namun, kondisi berbeda memasuki pemilihan anggota DPD Dapil Gorontalo tahun 2009 di mana terpilih dua anggota perempuan yang salah satunya adalah Rahmijati Jahja. Rahmijati Jahja merupakan tokoh perempuan beretnis Gorontalo. Rahmijati Jahja lahir di Gorontalo 26 Januari 1959. Ia lahir dari keluarga sederhana dari pasangan suami istri Hamzah Jahja dan Hj. Rapida Miolo yang saat ini sudah almarhum dan almarhumah. Sebagai seorang anak sulung dari enam bersaudara, Rahmijati tumbuh dan besar di bawah didikan kedua orang tua pekerja keras dan memiliki disiplin tinggi sehingga karakter tersebut menurun ke Rahmijati dan menjadi ciri khas kepribadian Rahmijati dalam menjalani profesi hingga menuju sukses. Selain itu, Rahmijati Jahja juga merupakan seorang istri dari Bupati Kabupaten Gorontalo, David Bobihoe Akib yang saat ini sudah almarhum, yang menjabat pada periode 2010-2015. Sebelumnya David menjabat sebagai Sekretaris Daerah Kabupaten Gorontalo tahun 2001-2005. Sehingga masyarakat Gorontalo, khususnya masyarakat di Kabupaten Gorontalo telah mengenal sejak lama sosok David Bobihoe Akib dan istrinya.

Sang suami juga berasal dari etnis Gorontalo, kemudian menikah dengan Rahmijati Jahja yang saat itu Rahmijati telah berprofesi sebagai seorang guru. Setelah menikah, Rahmijati dan David bertempat tinggal di Kabupaten Gorontalo dan dikaruniai dua orang anak yaitu perempuan dan laki-laki bernama Jhon Frederik Reverid dan Jenifer

Rivian Lestyorini. Rahmijati Jahja bukanlah sosok baru di kalangan masyarakat Gorontalo. Rahmijati sudah dikenal luas oleh masyarakat sebagai seorang guru dan kemudian menjadi seorang politikus. Rahmijati Jahja juga dikenal sebagai sosok yang populis dan dekat dengan masyarakat sehingga mampu membuat elektabilitas Rahmijati sangat tinggi, bahkan sejak sebelum mencalonkan diri sebagai kandidat pada pemilihan anggota DPD Dapil Gorontalo tahun 2009.

2. Profil Pendidikan dan Perjalanan Karir Sebagai Guru

Rahmijati Jahja menempuh pendidikan dasarnya di SD Negeri Tapa Kota Gorontalo di Gorontalo Provinsi Sulawesi Utara dan lulus pada 31 Desember 1971. Setelah lulus dari bangku sekolah dasar, Rahmijati melanjutkan pendidikannya ke SMP Negeri Telaga Kabupaten Gorontalo Provinsi Sulawesi Utara dan lulus pada 3 Desember 1974. Setelah lulus dari bangku sekolah menengah, Rahmijati melanjutkan pendidikan ke Sekolah Pendidikan Guru Negeri 1 Gorontalo Kotamadya Gorontalo Provinsi Sulawesi Utara dan lulus 16 Desember 1977. Setelah itu melanjutkan pendidikan ke jenjang lebih tinggi yaitu di Sekolah Tinggi Ilmu Keguruan dan Pendidikan.

Setelah lulus sekolah pendidikan guru (SPG) Rahmijati memulai karirnya sebagai seorang guru sekolah dasar seperti kedua orang tuanya. Kemudian ditengah berkarir sebagai seorang guru, Rahmijati dipersunting oleh David Bobihoe Akib yang merupakan seorang birokrat. Setelah menikah, Rahmijati pindah ke Kota Manado mendampingi sang suami yang berprofesi sebagai Kepala Humas Manado dan melanjutkan karirnya di sana dengan berbagai suka dan duka. Setelah sekian lama mengabdikan di perantauan, akhirnya pada 5 Desember 2000 Gorontalo menjadi sebuah provinsi sendiri dan pada tahun 2001 Rahmijati dan suami kembali ke Gorontalo untuk membangun daerah dan saat itu pula sang suami diangkat sebagai Sekretaris Daerah Kabupaten Gorontalo. Dengan jabatan sang suami yang menjadi seorang sekda, secara otomatis Rahmijati berkiprah sebagai Ketua Dharma Wanita Persatuan. Tugas dan tanggung jawabnya untuk turun ke lapangan mendampingi ketua PKK Ny.Pakaya saat itu menjadi tonggak aspirasi masyarakat dan menginginkannya untuk duduk sebagai wakil rakyat. Hal ini direspon oleh partai politik sehingga diadakan survei politik di kalangan masyarakat.

Kemudian dari survei tersebut mengusulkan nama Rahmijati yang banyak dibicarakan di akar rumput. Hal ini juga didukung oleh permintaan Bupati Kabupaten Gorontalo yang saat itu menjabat juga sebagai ketua DPD 1 Partai Golkar untuk memasukkan Rahmijati ke dalam kepengurusan partai. Pada akhirnya atas kepatuhan Rahmijati kepada sang suami, dan loyalitas David sebagai sekda kepada atasan, Rahmijati akhirnya memutuskan untuk pensiun dini dari ASN yang sudah kurang lebih 25 tahun. Kemudian, Rahmijati didaulat menjadi anggota Partai Golkar dan maju ke dalam pemilihan anggota DPRD Provinsi Gorontalo. Pada Pileg tersebut, Rahmijati terpilih menjadi anggota DPRD Provinsi Gorontalo periode 2004-2009. Profesi tersebut menjadi pengalaman

pertama berkarir di bidang politik, namun disatu sisi Rahmijati harus melepaskan profesi sebagai seorang pendidik dengan pensiun dini dengan golongan 3C.

3. Kiprah Sosial Rahmijati Jahja

Rahmijati Jahja yang mengawali karirnya sebagai guru SD ini memang dikenal luas oleh masyarakat sebagai wanita peduli rakyat yang pekerja keras, ulet, peduli dan konsisten pada apa yang diperjuangkannya. Rahmijati selalu berpegang teguh pada prinsip kebenaran, hal ini terbukti pada saat Rahmijati memimpin TP.PKK Kabupaten Gorontalo yang banyak menghasilkan berbagai program inovatif.

Tepatnya tanggal 30 Agustus 2004 sang suami dilantik menjadi Bupati Kabupaten Gorontalo, maka dalam waktu bersamaan Rahmijati dilantik juga sebagai ketua Tim Penggerak PKK Kabupaten Gorontalo. Sebagai organisasi mitra pemerintah, program pemberdayaan bagi kader PKK terus digenjut dari tingkat paling bawah yaitu dasawisma, dengan berpedoman pada 10 program PKK dan dijabarkan dalam empat pokja. Berbagai program inovatif dan spektakuler telah dilahirkan dalam PKK yang diantaranya:

- Jumbara Dasawisma pada tahun 2007 yang melibatkan seluruh Ketua Dasawisma 17 kecamatan se Kabupaten Gorontalo, masih termasuk wilayah Gorontalo Utara saat ini;
- Mengumpulkan dana mandiri PKK dengan jual suara membuat album perdana pop daerah PKK tahun 2008 yang habis terjual sebanyak 10.000 keping dengan penghasilan 500 juta yang dilanjutkan dengan merilis album solo pada tahun 2009
- Mengumrohkan seluruh pengurus TP. PKK Kabupaten Gorontalo dengan sumber dana berasal dari hasil jual suara tahun 2008
- Mendirikan 17 rumah layak huni bagi lansia yang tersebar di 17 kecamatan se Kabupaten Gorontalo yang dibiayai juga dari hasil jual suara.

Selain PKK Rahmijati juga pernah menjadi Ketua Gabungan Organisasi Wanita (GOW), Ketua Forum PAUD Kabupaten Gorontalo, Ketua Dekranasda Kabupaten Gorontalo, Ketua Alumni SPG, Ketua PGRI Kabupaten Gorontalo, Wakil Ketua MUI Kabupaten Gorontalo, Penasehat Muslimat NU Kabupaten Gorontalo, Ketua Dharma Wanita Persatuan Kabupaten Gorontalo, Ketua Dharma Wanita Persatuan DISPARDA Kota Gorontalo, Ketua Himpunan Sepeda Ontel Kabupaten Gorontalo. Bahkan tercatat sebagai anggota dalam berbagai organisasi sosial masyarakat bawah seperti rukun duka yang tetap eksis hingga saat ini, diantaranya ada rukun duka Al-waliyah, Molotaluwa, Huyula dan majelis taklim lainnya

Dari keragaman yang ada, Rahmijati menjalankan roda organisasi dengan metode program terintegrasi di mana antara PKK dan organisasi lainnya yang dipimpinnnya saling berkaitan. Sebagai contoh, saat menjadi ketua Forum PAUD Rahmijati merintis pembangunan rumah pintar menara ilmu. Kemudian, ketika menjadi ketua Dekranasda mendirikan rumah Karawo yang digunakan sebagai sentra kriya dari rumah pindah. Kedua

program tersebut dibawah kendali Rahmijati dalam program PKK Pokja II bidang pendidikan dan keterampilan. Prestasi lainnya yang diukir oleh Rahmijati sebagai Ketua Forum PAUD Kabupaten Gorontalo hingga terpilih kedua kalinya saat itu, yaitu membawa lembaga tersebut menjadi lembaga terbaik dari tiga lembaga PAUD yang layak menyandang status sebagai lembaga PAUD unggulan tingkat provinsi melalui seleksi yang dilakukan oleh Dirjen Pendidikan Nasional RI sekaligus memboyong bantuan sebesar 300 juta guna pengembangan rumah pintar kedepannya. Selain itu, Kabupaten Gorontalo secara resmi ditetapkan sebagai kota layak anak oleh Kementerian Pemberdayaan Perempuan RI sebagai bentuk apresiasi terhadap berbagai inovasi, program dan perhatian penuh terhadap anak usia dini, di mana penghargaan tersebut merupakan bagian dari sederet prestasi yang telah diukir Rahmijati untuk mengharumkan nama Kabupaten Gorontalo.

Terlepas dari prestasinya tersebut, Rahmijati juga memperhatikan kesejahteraan pendidik PAUD dengan memberikan honor bagi 34 pendidik PAUD dan guru ngaji yang tidak terakomodasi sebagai honor daerah, serta sekian banyak anak asuh yang kembar hingga yatim piatu dibiayai dari dana pribadi. Lembaga PAUD juga diberikan 17 unit drumband yang berasal dari dana pribadi Rahmijati. Disamping itu, Rahmijati juga sangat memperhatikan ciri khas budaya daerah Gorontalo yaitu pengembangan kerajinan daerah dengan komoditas utamanya adalah kerawang. Adapun yang telah dilakukan Rahmijati pada komoditas kerawang diantaranya yaitu:

- Mengembangkan kombinasi motif kerawang-batik dengan menjalin kerjasama pengusaha butik di Jawa
- Membentuk kelompok pengrajin yang terakomodir di wilayah yang paling banyak pengrajin kerawang
- Menaikan upah pengrajin kerawang

Segudang prestasi dan berbagai program inovatif yang dimiliki oleh Rahmijati, sehingga dikenal sebagai figur yang penuh inovasi dan berbagai programnya yang dikenal sangat mengakomodir masyarakat miskin, membuatnya mendapatkan banyak penghargaan baik di tingkat lokal maupun nasional, diantaranya yaitu:

Table 17 Penghargaan Yang Diraih Rahmijati Jahja

No	Penghargaan	Tahun
1	Wira Kencana Bakti dari BKKBN Pusat	2003
2	Citra Ibu Indonesia	2003
3	Citra Wanita Indonesia	2003
4	Ketua TP. PKK Terbaik	2006
5	Tokoh Gender dari The Presidium Concern Award	2006
6	Citra Abadi Nusa dari Yayasan Citra Intani	2006

7	Citra Tokoh Wanita Indonesia	2008
8	Woman International Award Kategori Wanita Berprestasi Yang Pantas Jadi Panutan	2007
9	International Human Resources Development Program (IHRDP)	2006
10	Manggala Karya Bakti Husada Arutala oleh Menteri Kesehatan	2009

Sumber : Staf Ahli Rahmijati Jahja

Dengan berbagai organisasi sosial kemasyarakatan yang diikuti oleh Rahmijati dan berbagai penghargaan yang telah diterimanya, menjadikan sosok Rahmijati Jahja sebagai salah satu tokoh perempuan yang cukup populer di setiap elemen kalangan masyarakat. Berbagai program inovatif yang dilakukannya menunjukkan bahwa Rahmijati mengayomi masyarakat tanpa pilih kasih dari usia balita hingga lansia. Sebagai figur yang dipandang memiliki banyak kelebihan, pencalonan Rahmijati Jahja dalam pemilihan anggota DPD RI telah mendulang banyak simpati dan dukungan. Kedekatan Rahmijati dengan masyarakat yang tumbuh secara emosional, membuat masyarakat menggelorakan semangatnya untuk mendukung Rahmijati pada pencalonan DPD RI. Pada awal perjuangannya sebagai guru, ketua DWP, PKK Forum PAUD dan lembaga pemberdayaan lainnya tidak berangkat dari motivasi pribadi semata, melainkan datang dari dukungan yang begitu besar yang diberikan masyarakat dan pelaku ekonomi kerakyatan di Kabupaten Gorontalo. Hal ini dikonfirmasi langsung oleh Rahmijati saat melakukan wawancara dengan peneliti pada 4 Oktober 2022.

“Jadi berangkat dari banyaknya pihak yang mendukung saya untuk maju ke pemilihan anggota DPD RI membuat saya termotivasi untuk berkomitmen selalu memberikan yang terbaik bagi masyarakat Provinsi Gorontalo. Dukungan kuat dari seluruh elemen masyarakat yang meminta saya mencalonkan diri sebagai anggota DPD menjadi modal semangat bagi saya dan menjadi tanggung jawab saya kelak”

4. Perjalanan Karir Politik Rahmijati Jahja

a. Tahapan Karir Politik Rahmijati Jahja

Sistem demokrasi yang dianut negara Indonesia mengharuskan adanya tuntutan untuk keterbukaan ruang publik bagi seluruh elemen masyarakat tanpa terkecuali, dan hal ini harus dilindungi oleh undang undang. Hal ini juga berkaitan dengan dinamika politik yang mengharuskan adanya jaminan dalam sistem rekrutmen politik yang berbasis kesetaraan gender. Representasi perempuan dalam politik baik itu dalam kepengurusan partai politik maupun di lembaga-lembaga pemerintahan harus dijamin dan dipenuhi (Marwah, 2016). Hal ini juga menjadi fokus politik di seluruh negara di dunia, sehingga peran dan partisipasi perempuan di politik menjadi sebuah fenomena global yang secara progresif dapat menghadirkan politik bersifat kesetaraan gender (Qomariyah et all, 2016). Di samping itu, dominasi politik yang hanya dikuasai oleh kaum laki-laki baik dalam infrastruktur maupun suprastruktur politik dapat dianulir (Ardiansa, 2016).

Diundangkannya UU Nomor 7 Tahun 1984 Tentang Ratifikasi Konvensi PBB Tentang Penghapusan Segala Bentuk Diskriminasi Terhadap Perempuan merespon untuk menghapus segala bentuk diskriminatif yang dialami kaum perempuan, dan hal ini juga menjadi jaminan bagi perempuan untuk dapat meningkatkan partisipasinya di dunia politik maupun aspek kehidupan lainnya. Kondisi tersebut semakin diperkuat dengan adanya UU Nomor 2 Tahun 2008 Tentang Partai Politik yang memberikan kesempatan bagi perempuan untuk memenuhi representasi perempuan di partai politik sebesar 30%. Setelah era reformasi inilah peran dan partisipasi perempuan mengalami peningkatan baik dalam bidang sosial maupun politik masyarakat.

Rahmijati Jahja sebagai tokoh yang cukup populer di Kabupaten Gorontalo memulai perjalanan karirnya sebagai seorang guru. Rahmijati berkarir sebagai seorang ASN selama kurang lebih 25 tahun. Dibawah bimbingan sang suami yang saat itu menjabat sebagai Sekda Kabupaten Gorontalo, secara otomatis Rahmijati juga dilantik sebagai Ketua Dharma Wanita Persatuan. Di titik inilah perjalanan karir politik Rahmijati Jahja dimulai. Menjelang Pemilu 2004 di Gorontalo, diadakan survei partai politik di kalangan masyarakat. Dari survei tersebut mengusulkan nama Rahmijati untuk melenggang maju pada kontestasi politik Pileg. Dengan segenap pertimbangan yang cukup rumit, akhirnya Rahmijati memutuskan untuk pensiun dini dan bergabung ke dalam Partai Golkar. Hal ini dilakukan atas kepatuhan Rahmijati kepada sang suami, dan loyalitas David sebagai Sekda kepada atasannya. Setelah bergabung dalam Partai Golkar, Rahmijati terpilih menjadi anggota DPRD Provinsi Gorontalo periode 2004-2009.

“Jadi dulu itu saya seorang ASN, lahir dari keluarga besar guru. Nah saya sempat menjadi guru selama kurang lebih 25 tahun. Dulu juga Gorontalo masih bergabung menjadi bagian dari Sulawesi Utara, belum dipecah seperti saat ini. Jadi ketika menikah memang sudah guru. Kemudian, punya anak satu umur enam bulan saya pindah ke Manado, di sana juga menjadi guru sekolah dasar dan disitu saya merasakan bagaimana perjuangan begitu besar seorang guru ketika kita bawa anak, karena dari Gorontalo ke Manado itu kalau saat ini naik mobil perjalanan sekitar 7-8 jam, kalau naik pesawat ya sekitar 45 menit. Jadi dulu itu belum ada jalan trans Sulawesi, jadi barang-barang diangkut make kapal laut, dan kita naik pesawat. Dulu juga kan ceritanya Bapak itu Kepala Humas Manado kemudian diperbantukan di Gorontalo, karena dulu kan belum pecah menjadi provinsi jadi dia kembali ke Manado, otomatis saya harus pindah dan menjadi guru di sana. Nah ketika Provinsi Gorontalo terbentuk, kita kembali untuk membangun daerah dan saat itu Bapak didaulat menjadi Sekretaris Daerah Kabupaten Gorontalo, otomatis ibu ikut dan masih mengajar seperti biasa. Nah ketika itu, ada survei partai ke bawah, tiba-tiba muncul nama saya. Tapi saya masih tetap mengajar menjadi guru. Nah karena Bupati kita waktu itu Ketua DPD 1 Golkar, nah saya didaulat akhirnya. Nama saya banyak dibicarakan di akar rumput. Saat itu terdapat permintaan kepada Sekda untuk memasukkan saya ke Golkar. Karena taat

kepada suami, dan loyalitas sekda kepada atasannya. Akhirnya saya memutuskan untuk pensiun dini, saya masuk ke Golkar dan kemudian masuk ke DPRD Provinsi Gorontalo dengan suara sekitar 7 ribuan karena saya pemula. Jadi ini bukan kemauan, tapi merupakan loyalitas seorang suami kepada pimpinan dan ketaatan seorang istri kepada suami selaku imamnya. Begitu lah awal mula saya berkarir dalam bidang politik.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Namun, belum usai masa jabatan sebagai anggota DPRD Provinsi Gorontalo, Rahmijati mengundurkan diri dan maju dalam pemilihan anggota DPD RI Daerah Pemilihan Gorontalo tahun 2009. Keputusan Rahmijati untuk mengundurkan diri dan maju ke pemilihan anggota DPD RI membutuhkan pertimbangan yang begitu panjang. Selama tiga tahun menjabat sebagai anggota DPRD Provinsi Gorontalo di komisi B, Rahmijati merasakan adanya gejolak politik di sana. Ditengah-tengah aktivitas kerjanya sebagai anggota DPRD yang saat itu sedang rapat dengar pendapat, kantor DPRD di demo oleh massa yang beberapa diantaranya terdapat oknum yang menuding Rahmijati sebagai “kader lompat pagar”. Setelah aksi demo tersebut, setiap harinya Rahmijati merasa didesak oleh berbagai tuntutan dari masyarakat untuk lepas dari jabatannya itu, hingga pada suatu hari Rahmijati mendatangi ruangan ketua DPRD dan menyatakan ingin mengundurkan diri dari jabatannya karena Rahmijati ingin bekerja dengan aman, nyaman dan tidak ingin mencari musuh, namun permintaan tersebut ditolak. Dengan demikian, Rahmijati tetap bertahan dengan jabatannya tersebut dan menjalankan banyak program yang dilimpahkan kepadanya, yang diantaranya yaitu program sosial kemasyarakatan di Kesatuan Perempuan Partai Golkar (KPPG) yang melibatkan seluruh rakyat dan dirgantara.

Selain itu, Rahmijati juga mengadakan baksos dan di waktu yang sama juga mengadakan acara adat pembaiatan yaitu tradisi di Gorontalo saat anak gadis beranjak remaja (memasuk akil balig). Acara tersebut sukses menghadirkan seluruh elemen masyarakat Gorontalo, para ketua TP.PKK, para Kades, camat, dan lain-lain. Program besar tersebut menjadi program terakhir yang dilakukan Rahmijati sebelum membuat surat pengunduran diri sebagai anggota DPRD Provinsi Gorontalo. Pada saat itu, juga terdapat permintaan dari DPD Pusat Golkar untuk pengisian biodata, Rahmijati menjadi salah satu kader yang belum menyerahkan biodata tersebut. Rahmijati merasa moment permintaan pengisian biodata tersebut sebagai timing yang tepat untuk menyerahkan surat pengunduran diri ke DPD Pusat Golkar. Setelah menyerahkan surat pengunduran diri ke salah satu staff administrasi DPD Pusat Golkar, akhirnya Rahmijati resmi mundur dari jabatannya dan keluar dari keanggotannya di Partai Golkar.

Keputusan Rahmijati untuk mundur dari jabatannya dan keluar dari Partai Golkar karena Rahmijati merasa sebagai seorang perempuan masih memiliki perasaan untuk tidak mengikuti arus politik yang ‘kotor’ yang hanya berorientasi

pada kekuasaan atau memperkaya diri. Kemudian, selagi menunggu langkah selanjutnya setelah pengunduran diri dari jabatannya tersebut, Rahmijati terus menggiatkan seluruh kegiatannya dengan menggabungkan berbagai kegiatan di Dharma Wanita, Gabungan Organisasi Wanita, Bhayangkara dari kepolisian untuk turun ke desa-desa di Gorontalo. Bagi masyarakat desa, sosok Rahmijati merupakan figur perempuan yang sangat dekat dengan rakyat hingga melekat secara emosional. Pada akhirnya, sang suami menyarankan untuk meneruskan karir politik Rahmijati dengan masuk ke DPD. Pada saat itu, Rahmijati belum tergerak hati untuk maju ke pemilihan DPD tetapi memiliki keinginan kuat untuk mengabdikan. Dibawah bimbingan sang suami dan keyakinan kuat untuk mengabdikan kepada masyarakat, akhirnya Rahmijati memutuskan untuk mengikuti pemilihan anggota DPD tahun 2009 secara independen dan terpilih menjadi senator Provinsi Gorontalo dengan perolehan suara terbanyak kedua setelah Hana Fadel.

b. Kekuatan Jaringan Politik Rahmijati Jahja

Tahun 2019 menjadi tahun politik bagi rakyat Indonesia karena telah diselenggarakannya Pemilu serentak di seluruh wilayah di Indonesia. Pemilu 2019 ini dilaksanakan secara serentak pada 17 April 2019 untuk memilih 575 anggota DPR, 136 anggota DPD, 2.207 anggota DPRD Provinsi, 17.610 anggota DPRD Kabupaten/kota, serta dilaksanakan bersamaan dengan pemilihan umum presiden.

Pada pemilihan legislatif tahun 2019 untuk memilih anggota DPD RI yang dilaksanakan di 34 provinsi di seluruh Indonesia, salah satunya yaitu Provinsi Gorontalo. Provinsi Gorontalo merupakan salah satu provinsi yang melaksanakan Pileg serentak di tahun 2019, setelah sebelumnya pada tahun 2014 provinsi ini juga termasuk dalam salah satu wilayah yang melaksanakan Pileg serentak. Pada Pileg tahun 2019 untuk Pemilu anggota DPD RI, nama Rahmijati Jahja kembali muncul dalam bursa calon anggota DPD Dapil Gorontalo. Pileg 2019 ini bukan kali pertama nama Rahmijati Jahja muncul sebagai calon anggota DPD RI. Sebelumnya di tahun 2009 dan 2014, Rahmijati sudah menjabat sebagai senator dan kembali berkontestasi pada Pileg 2019 (kandidat petahana).

Keikutsertaan Rahmijati dalam bursa calon anggota DPD memang sangat dilematis. Sebelum masuk menjadi calon anggota DPD RI, Rahmijati masih berstatus sebagai anggota DPRD Provinsi Gorontalo utusan Partai Golkar. Dengan berbagai pertimbangan, akhirnya Rahmijati memutuskan untuk mengundurkan diri dari keanggotaan partai politik yang berujung dengan pengunduran dirinya pula dari lembaga wakil rakyat tersebut dalam masa kerja empat tahun dengan alasan ingin mengikuti jejak suami dengan bekerja secara nyaman tanpa ada intervensi pihak manapun.

“maju ke DPD karena ibu ingin bekerja dengan nyaman dan tidak terlalu diintervensi dan dihantui oleh demo-demo yang bikin buyar saat kerja. Selama tiga periode memang ada komplain kecil seperti misalnya ada masyarakat yang

bilang “ibu Rahmi tidak pernah ke sini” itu tandanya apa nak, ada kecemburuan sosial dari masyarakat, dan hal ini biasa menurut saya. Pada akhirnya apa, dengan kita melayani mereka, tidak selamanya mereka ingin materi. Tetapi hanya ingin di sapa. Apalagi anak-anak itu kalau saya turun ke lapangan, mereka selalu panggil saya “bunda Rahmi bunda Rahmi” senang sekali mereka, karena dulu saya kan bunda PAUD jadi memang anak-anak itu sangat dekat dengan saya. Jadi ketika turun itu mulai dari anak-anak, pemuda hingga lansia semua saya layani tidak pilih-pilih.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Rahmijati merasa lega dapat mengayomi seluruh masyarakat tanpa perbedaan warna dan kepentingan apa pun. Hal ini membuka lebar pemahaman publik akan komitmen seorang Bupati David Bobihoe Akib bersama Rahmijati untuk mengabdikan sepenuhnya kepada rakyat, sehingga dengan aspirasi masyarakat pula kembali Rahmijati berani mencalon diri kembali melalui lembaga non partai DPD RI dan terpilih dengan jumlah suara yang cukup signifikan.

Keterpilihan Rahmijati sebagai anggota DPD tentu tak luput dari onak dan duri. Berbagai persoalan dihadapi dengan sabar bahkan di awal proses pendaftaran calon peserta pemilu, Rahmijati dihadapkan oleh persoalan yang hampir membuat dirinya batal mencalonkan diri. Rahmijati dianggap tidak memenuhi berkas persyaratan pendaftaran sehingga diharuskan untuk mundur dari pemilihan. Namun, ternyata hal tersebut tidak benar dan langkah Rahmijati untuk tetap maju pada pemilihan DPD membuahkan hasil kemenangan dirinya yang terpilih kembali pada pemilihan 2019.

“Satu hal yang tidak saya lupa bahwa banyak yang mau jebak saya. Contoh pada periode sekarang, pas pendaftaran mau *finish*, sudah *injury time*, itu saya dapat telepon dari KPU sana, kan saya di sini (Jakarta), mereka menanyakan NPWP saya. Nah saya curiga lah, udah waktu begini baru ditanyain kalau berkas saya tidak lengkap. Pas saya telusurin ternyata dia kerja sama dengan salah satu partai untuk jebak saya. Hampir saja saya batal nyalon.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Bahkan berbagai persoalan yang menimpa dirinya juga terjadi pada pemilihan tahun 2014, di mana Rahmijati dituding memanfaatkan jabatan suami yang saat itu menjabat sebagai Bupati Kabupaten Gorontalo sehingga dapat menggunakan jejaring birokrat untuk memobilisasi suara. Pada akhirnya persoalan tersebut harus membawanya ke Mahkamah Konstitusi untuk menghadapi sidang gugatan perolehan suara, dan diakhir sidang Rahmijati dinyatakan sah dalam perolehan suaranya tersebut karena memiliki bukti konkret atas kemenangannya itu. Terlepas dari jabatan suami, Rahmijati mampu membuktikan keindependensian dirinya untuk kembali maju dalam pemilihan DPD tahun 2019 dan ia benar-benar membulatkan tekadnya untuk sepenuhnya mengabdikan diri kepada masyarakat. Pada Pemilu tersebut, Rahmijati berkontestasi dengan 28 kandidat lainnya yang terdiri dari 19 laki-laki dan 10 perempuan (KPU, 2019). Dari 29 kandidat yang bersaing, terpilih empat kandidat yaitu dua laki-laki dan dua perempuan. Rahmijati

menduduki posisi ketiga dalam perolehan suara terbanyak, dan dibawahnya ada kandidat perempuan lainnya yaitu Dewi Sartika Hemeto.

Pelaksanaan Pemilu anggota DPD RI menjadi salah satu mekanisme yang secara demokratis mampu untuk mewujudkan keterwakilan perempuan dalam jabatan publik di tingkat pusat. Secara kuantitas, komposisi penduduk Indonesia antara laki-laki dan perempuan memiliki porsi yang seimbang. Hal ini sesuai dengan UU No. 8 Tahun 2015 atas perubahan UU No. 1 Tahun 2015 yang bersifat netral dalam segi kompetisi politik baik laki-laki maupun perempuan secara terbuka. Selain itu, Pemilu yang langsung, umum, bebas, rahasia, jujur dan adil merupakan hak negara untuk membangun dirinya dan juga dengan semangat kebebasan sipil yaitu kesetaraan partisipasi dalam politik baik laki-laki maupun perempuan menjadi inisi dari asas demokrasi.

Majunya Rahmijati sebagai kandidat petahana sejak 2009 dalam pemilihan anggota DPD RI menjadi bukti tingkat elektabilitas yang dimiliki Rahmijati mampu untuk bersaing dengan kandidat lainnya yang merupakan calon anggota DPD meskipun dalam prosesnya Rahmijati kerap dituding isu yang menyudutkan dirinya. Selain itu, kecakapannya dalam membangun komunikasi yang baik dengan para petinggi partai membuatnya sering kali ditawarkan untuk bergabung ke beberapa partai politik, namun sampai saat ini Rahmijati tetap perseorangan. Selain membangun komunikasi baik dengan para petinggi partai politik, Rahmijati juga memiliki kedekatan emosional dengan para konstituennya di akar rumput. Para konstituen Rahmijati yang selalu terpelihara menjadikan elektabilitasnya kian meningkat.

“Seluruh partai sangat *welcome* ke ibu. Karena ibu juga *welcome* ke mereka. Jadi memang banyak partai yang ingin meminang ibu rahmi, namun hingga saat ini ibu tetap *independent*. Komunikasi ibu dengan banyak partai itu terjalin sangat baik, jadi misalnya gini ada anggota partai A baru datang ke Gorontalo, ibu pasti nanya “eh pak kapan sampai di Gorontalo? ayo makan dulu makan” diajaklah makan, meskipun ibu sudah makan pasti ibu bilang belum makan buat makan bareng dengan anggota partai tersebut. dan ibu bertemu dengan mereka itu tidak dalam konteks ada kepentingan. Bahkan ibu bukan hanya dekat dengan orang-orang partai saja, tetapi juga dengan konstituennya di akar rumput yang ibu jaga selama bertahun-tahun.” (Wawancara, Muis, 10 Oktober 2022)

Disamping itu, kiprah sosialnya yang sejak dulu telah terjun langsung ke masyarakat sebagai ketua TP.PKK dan organisasi sosial maupun kewanitaan lainnya, membuat dukungan massa menjadi lebih masif terhadap dirinya untuk menduduki bangku DPD RI untuk periode ketiganya tersebut. Bukan hanya itu, jaringan sang suami yang dahulu menjabat selama dua periode menjadi Bupati Kabupaten Gorontalo berperan penting dalam mengumpulkan suara secara signifikan. Jaringan sang suami yang diantaranya terdiri dari para aparat pemerintah daerah, para birokrat, perangkat desa bahkan terdapat organisasi

mantan ASN dan komunitas mantan camat serta sahabat kepala desa yang terbentuk atas inisiatif masyarakat untuk mendukung Rahmijati sebagai kandidat DPD RI pada Pemilu 2019.

“Ibunda Rahmijati banyak didukung oleh setiap elemen masyarakat, baik yang muda maupun lansia semua banyak mendukung ibu. Kiprahnya yang dulu menjadi seorang guru, membekas di hati dan pikiran anak-anak didiknya, bahkan kontribusinya yang begitu besar selama menjabat menjadi ketua TP.PKK selama 10 tahun membawa perubahan begitu besar di Kabupaten Gorontalo. Jadi terlepas dari itu semua, sikap dan karakter dari bunda yang selalu menghargai orang, melayani masyarakat itu menjadi gambaran besar akan sosok bunda. Kemudian juga Ibu punya organisasi mantan ASN dan asosiasi mantan camat yang terbentuk dari keinginan masyarakat serta kolega di desa itu ada namanya sahabat kades yang dibentuk atas inisiatif masyarakat sendiri untuk mendukung bunda pada pemilihan tahun 2019.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

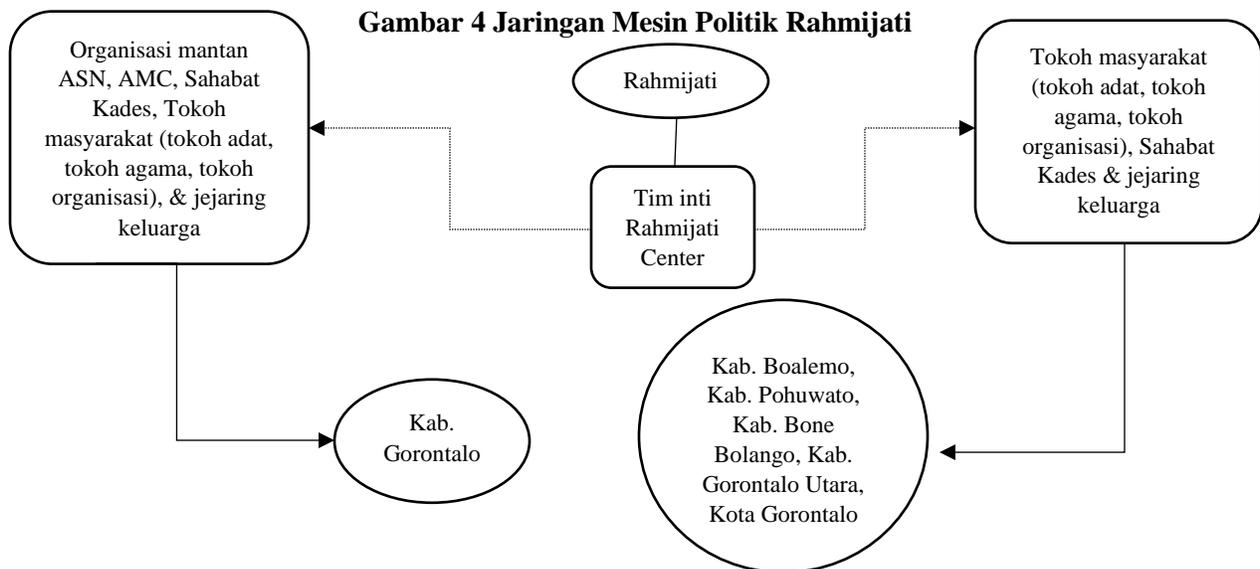
Penjelasan mengenai kekuatan jaringan politik Rahmijati tak hanya sebatas itu, namun juga meluas ke seluruh komunitas adat yang ada di Gorontalo. Mereka semua merupakan orang-orang Rahmijati yang mendukungnya secara sukarela, baik itu pemangku adat maupun perangkat adat (Wawancara dengan Muis, 10 Oktober 2022). Fenomena besarnya dukungan politik yang dimiliki Rahmijati menunjukkan kecakapan kompetensi manuver dan lobi politik yang dimiliki Rahmijati Jahja. Selain itu, elektabilitasnya yang tinggi di masyarakat dapat dilihat dari dukungan masyarakat yang mendukungnya sebagai anggota DPD RI saat Pileg. Dengan semua dukungan dan elektabilitas yang tinggi serta sosok yang populis di mata masyarakat menjadi modal dan basis kekuatan Rahmijati untuk maju sebagai kandidat petahana dalam pemilihan anggota DPD RI tahun 2019. Namun, dalam hal ini pencalonan Rahmijati sebagai calon anggota DPD RI sebagai kandidat petahana bukanlah tanpa tantangan. Struktur masyarakat Gorontalo yang terdiri dari lima kabupaten dan satu kota menjadikan karakter masyarakatnya yang multikultur dan bersifat heterogen, dan juga sifat religius dengan tingkat kepatuhan dan ke fanatisan yang tinggi terhadap ulama serta nuansa patriarki yang masih melekat pada sebagian masyarakat Gorontalo menjadi hal penting yang harus menjadi fokus perhatian Rahmijati. Elektabilitas yang sudah mumpuni bukanlah menjadi modal utama yang cukup, melainkan sistem pemenangan sebagai strategi politik yang baik perlu dibentuk oleh Rahmijati untuk dapat membangun mesin politiknya guna memobilisasi suara masyarakat dan dapat memenangkan kontestasi pemilihan anggota DPD RI di Provinsi Gorontalo.

BAB IV

STRATEGI RAHMIJATI JAHJA DALAM MEMBANGUN MESIN POLITIK PADA PEMILU 2019 DI PROVINSI GORONTALO

Pada bab ini akan menguraikan data dan analisa temuan di lapangan yang terkait dengan strategi pemenangan Rahmijati Jahja dalam membangun mesin politiknya. Rahmijati Jahja yang dipandang oleh masyarakat sebagai sosok yang keibuan dan populis, telah dikenal luas oleh masyarakat Gorontalo. Peran dan kontribusinya yang begitu besar sebagai politisi maupun dalam berbagai kegiatan sosialnya menjadikan sosok Rahmijati memiliki banyak jaringan di masyarakat. Analisa dilakukan setelah sebelumnya ditemukan fakta-fakta di lapangan dengan pengumpulan data melalui wawancara dan studi literatur berbagai dokumen pendukung. Dalam bab ini akan diuraikan analisa mendalam berdasarkan landasan teori mengenai mesin politik guna menarasikan dan menganalisis strategi pemenangan Rahmijati dalam membangun mesin politik pemenangnya pada pemilihan anggota DPD RI Dapil Provinsi Gorontalo tahun 2019.

Dalam membangun mesin politik pada pemilihan 2019, Rahmijati memiliki beberapa tim sukses yang terdiri dari tim inti, tim sukses di setiap kabupaten dan kota, dan tim sukses di akar rumput. Tim inti memiliki peran penting sebagai pusat koordinator bagi seluruh tim sukses yang ada di setiap kabupaten dan kota. Mereka berisikan orang-orang terdekat Rahmijati yang berasal dari jejaring kerabat, kolega, dan elit partai. Sedangkan untuk tim sukses di setiap kabupaten dan kota berasal dari jejaring sosial Rahmijati dan kolega dari sang suami yang dahulu berkuasa selama dua periode sebagai bupati di Kabupaten Gorontalo. Sementara itu, tim akar rumput yaitu berisikan para relawan yang mendukung Rahmijati dan membantunya untuk memobilisasi suara dan mereka turut membantu untuk merekrut para broker di tingkat akar rumput karena mereka dipercaya memiliki relasi personal cukup dekat dengan pemilih sehingga mampu untuk mempengaruhi keluarga, tetangga dan kerabat di sekitar mereka. Agar lebih memahami mengenai jejaring tim sukses Rahmijati, dapat melihat gambar berikut ini yang menjelaskan secara rinci jejaring mesin politik yang dibangun Rahmijati pada pemilihan 2019.



Sumber : Analisis Data Primer

A. Pembentukan Tim Jaringan Elit Parpol, Kerabat dan Kolega

Strategi Rahmijati dalam membangun mesin politik diawali dengan membentuk tim inti yang terdiri dari jaringan partai dan non partai. Sejatinya pembentukan mesin politik yang terdiri dari orang non partai telah menjadi hal yang lazim di berbagai negara di luar Indonesia dan fenomena ini biasa terjadi dalam proses demokratisasi terutama di dalam Pemilu. Beberapa diantaranya terjadi di negara-negara Amerika Selatan seperti Venezuela, Meksiko, Brazil, Argentina dan Paraguay. Selain di negara-negara tersebut, hal ini juga terjadi di negara-negara Asia seperti di China, Thailand bahkan di negara maju seperti Rusia (lihat Tawakkal, dkk 2020). Hal semacam ini bisa dipengaruhi oleh perubahan sistem Pemilu itu sendiri. Dengan diberlakukannya pemilihan legislatif untuk memilih anggota DPD yang secara langsung dipilih oleh masyarakat, sehingga pemilihan tersebut dapat lebih bersifat demokratis dalam mewakili aspirasi daerah.

Di banyak negara demokratis, tak terkecuali Indonesia. Partai politik masih memiliki peran yang penting sebagai kendaraan utama bagi seorang kandidat untuk maju dalam konstelasi Pemilu. Bahkan menurut Aspinall & Berenschot (2019) partai politik memiliki peran penting sebagai penjaga gerbang bagi seorang kandidat yang maju ke dalam kontestasi politik. Artinya seorang kandidat haruslah mampu meyakinkan partai politik untuk menjadikannya sebagai nominasi calon dari partai tersebut. Namun, pasca Orde Baru dengan sistem daftar terbuka atau proposional terbuka menyebabkan partai tidak lagi memegang peranan penting dalam pemilihan. Pada akhirnya, para kandidat lebih memilih untuk menerapkan strategi keluar dengan membentuk tim informal non-partai daripada bergantung dengan partai politik. Pemilihan anggota DPD yang bersandar pada dukungan konstituen di daerah dan para calon anggota DPD merupakan perseorangan yang tidak bergabung dengan partai politik. Sehingga, dalam membangun jaringan tim suksesnya menjadi sepenuhnya milik kandidat.

Fenomena pencalonan Rahmijati Jahja sebagai kandidat petahana yang telah menjabat selama tiga periode, tak terlepas dari peran tim inti yang dibangunnya sebagai mesin politik pemenangannya. Tim inti tersebut berisikan jejaring keluarga dan kolega sang suami serta orang partai yang bekerja dalam bidang-bidang tertentu seperti mengurus keuangan, persoalan media, kehumasan dan sebagainya. Dengan menempatkan orang-orang terdekat Rahmijati dalam struktur tim inti, dapat mencegah penyelewengan tugas dalam mengimplementasikan strategi. Tim inti inilah yang disebut sebagai “Rahmijati Center” sebagai tim yang menjadi titik pusat koordinasi dari seluruh tim yang tersebar di setiap kabupaten dan kota. Tim inti berisikan orang-orang setia yang menemani Rahmijati dalam setiap pertemuan kampanye atau pun pada kegiatan reses dan acara-acara lainnya tanpa bayaran. Namun, karena hubungan yang telah dibangun sejak lama antara Rahmijati dengan tim inti maka ikatan emosional dan soliditas tumbuh begitu kuat diantara mereka. Dengan demikian, seperti yang dikatakan oleh Aspinall & Berenschot (2019: 143) bahwa setelah calon membentuk tim sukses, kemudian mereka akan membentuk sebuah tim inti yang terdiri dari kerabat, kolega partai, teman-teman atau rekan lainnya yang memiliki relasi akrab dengan kandidat, di mana kemudian tim ini akan bekerja dalam bidang khusus seperti mengurus keuangan atau menangani persoalan media. Bahkan tim inti memiliki peran vital sebagai koordinator dari wilayah

geografis tertentu yang merupakan lapisan teratas dalam struktur broker. Pada periode ketiga Rahmijati memiliki mitra dengan beberapa partai politik, yaitu Partai Nasdem dan PKB. Meskipun demikian, Rahmijati tetap independen tidak bergabung dengan partai politik manapun, hanya saja tim pemenangannya ada yang berasal dari orang partai, yaitu Rahmat Ichsan dari Partai Nasdem dan Budiyanto Napu dari PKB. Namun, diketahui bahwa pada bulan Juli lalu, Budiyanto Napu telah mengundurkan diri dari kepengurusan partai. Mereka menjadi bagian dari tim inti pemenangan Rahmijati karena memiliki hubungan dekat dengan Rahmijati dan keluarga. Demikian seperti yang diungkapkan dua informan yang penulis wawancarai, bahwa:

“Saat ini saya memiliki mitra, saya ambil dari Partai Nasdem. Kenapa dia? Karena istrinya satu marga dengan saya. Jadi paling tidak, dia juga merasa bahwa kita hargai dia karena dengan istrinya juga kan yang satu marga dengan saya. Kemudian juga ilmunya yang mumpuni dan dia ada rasa *sense of belonging* terhadap saya. Jadi saya harus menanamkan bukan hanya solidaritas tapi juga soliditas dalam tim saya. Waktu pemilihan 2019 juga ada tim saya itu Pak Budi dari PKB yang aktif ya sebagai pengurus partai, tapi bulan Juli lalu beliau sudah mengundurkan diri dari kepengurusan partai. Sedangkan kalau di level akar rumput itu ada simpatisan/relawan yang mendukung saya dan mereka menawarkan diri untuk membentuk tim menjadi bagian dari orang-orang saya” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

“Pembentukan tim itu Ibu tidak punya tim yang besar. Ibu tidak punya struktur yang harus berkoordinasi dengan siapa, siapa berkoordinasi dengan siapa. Jadi semua bertumpu pada kita tim Rahmijati Center. Rahmijati Center ini tidak sampai 10 orang. Dan dalam Rahmijati center ini dulu semasa hidup almarhum suami Ibu, Bapak David, beliau yang membimbing jalannya tim. Dan saat ini ada ketua tim yang dipercayakan kepada Pak Rahmat dari Nasdem, kemudian saya wakil ketua tim yang dulu saya aktif dalam kepengurusan PKB, tapi saat ini sudah mundur sejak bulan Juli lalu. Kemudian ada pak Ridwan dan pak Muis juga sebagai wakil ketua. Mba Yuyun yang mengurus soal administratif dan Ibu Evi yang mengurus seputar keuangan.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Dari dua penjelasan narasumber di atas menunjukkan bahwa pembentukan tim sukses Rahmijati menggabungkan antara jaringan politik, dan jaringan sosial yang dimilikinya dan sang suami. Sehingga, terdapat penggabungan antara orang-orang dari partai politik maupun non partai, di mana hal ini dilakukan oleh Rahmijati karena mengingat jaringan sosial yang dimilikinya begitu luas, baik dari kalangan politik maupun kalangan non politik. Proses bekerja tim inti juga memiliki pembagian tugas yang terbagi atas tiga tim. Pertama, tim pembuka sebagai penghubung jaringan ke tokoh masyarakat/aparat penting di daerah. Kedua, tim selalu bersama Rahmijati dan merangkap sebagai tim media. Ketiga, tim sapu bersih atau tim lapangan. Tim inti inilah yang menjadi penghubung antara Rahmijati dengan tim pemenangan yaitu sahabat kepala desa dan AMC di setiap kabupaten dan kota untuk menangani persoalan masyarakat di setiap wilayah. Tim inti inilah yang menjadi garda terdepan Rahmijati dalam menyerap aspirasi di daerah dan sekaligus menjadi instrumen pemenangan Rahmijati.

“Jadi kalau kami itu ada tim internal Ibu yang terbagi atas tiga tim. Pertama, tim pembuka yang menghubungi para pejabat tinggi di daerah. Misal, Ibu mau ada pertemuan dengan pejabat A, nah kita cari tau dulu nih latar belakang pejabat tersebut misalnya seperti nama kecil pejabat tersebut sering dipanggil siapa. Dengan demikian, saat bertemu Ibu dengan pejabat tersebut bisa akrab. Kedua, tim yang bersama Ibu, tim ini yang mengurus soal media maupun keuangan Ibu. Ketiga, ada tim sapu bersih atau bisa juga dibilang tim lapangan. Misal, Ibu habis ada acara di Kabupaten Gorontalo, se usai acara pastikan membereskan seluruh logistik acara kayak

panggung, kursi, dan lain-lain. Nah tim sapu bersih ini yang bertugas membereskan perlengkapan di lapangan. Yang paling penting dari tim ini adalah jangan meninggalkan permasalahan di lingkungan masyarakat. Kemudian tim internal Ibu juga yang menkoordinir atau penghubung lah antara Ibu dengan masyarakat, misalnya nih di desa A ada warga yang sakit minta tolong untuk dibantu dan menghubungi saya. Kalau warga tersebut masyarakat biasa, nanti saya konfir dulu ke kepala desa nya apakah benar misal keluarga A warga di desa tersebut, kalau Kadesnya bilang benar, baru deh saya bertindak untuk hubungi Ibu dan nanti Ibu akan mengarahkan untuk mencari mitra rumah sakit untuk menolong warga tersebut. Pada akhirnya, ini sebagai cara-cara kami untuk memberikan apa yang warga mau, bukan apa yang kita mau. Dengan begitu, secara pendekatan persuasif warga akan mendukung Ibu karena telah dibantu” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Fenomena pencalonan Rahmijati Jahja yang telah menjabat selama tiga periode sebagai anggota DPD, tidak lepas dari tim inti yang membantunya untuk mengkoordinir persoalan di masyarakat dan bekerja dengan tulus kepada Rahmijati. Hubungan emosional yang terikat kuat antar tim dengan Rahmijati, membuat kinerja tim inti terhindar dari penyelewengan dalam bertugas atau membelot ke kandidat lainnya. Sosok Rahmijati di mata para tim sebagai tokoh yang selalu ada untuk masyarakat di segala kondisi, gaya bicara Rahmijati yang tidak kaku dan masuk ke semua kalangan masyarakat serta tidak membedakan masyarakat dari segi sosialnya, membuat seluruh tim pemenangan Rahmijati memiliki solidaritas dan soliditas tinggi terhadap Rahmijati. Dengan temuan ini dapat dianalisa bahwa mesin politik yang dibangun oleh Rahmijati dengan melibatkan para kerabat yang terdiri dari jaringan partai dan kolega dari sang suami merupakan manuver politik Rahmijati selama berkiprah menjadi politisi di Gorontalo. Rahmijati pun sadar bahwa pencalonannya sebagai calon anggota DPD diterpa banyak isu negatif akan pencalonannya yang dituding memanfaatkan jaringan sang suami sehingga dapat terpilih kembali pada Pemilu berikutnya, namun Rahmijati dapat membuktikan bahwa terlepas dari jabatan sang suami yang sudah tidak menjadi Bupati Kabupaten Gorontalo, keindependensian Rahmijati dalam berpolitik dapat ditunjukkan dengan keterpilihannya kembali pada Pemilu 2019. Hal ini karena konstituen di akar rumput selalu terpelihara dan terjaga baik oleh Rahmijati selama bertahun-tahun, juga karena tim inti Rahmijati yang berada di Dapil sangat kuat dalam menyerap aspirasi masyarakat. Dapat dikatakan bahwa tim inti yang berada di daerah merupakan miniatur Rahmijati untuk tetap terhubung dengan konstituen.

Selain itu, Rahmijati menilai bahwa tim sukses intinya yang juga terdiri dari orang-orang non partai memiliki sifat jujur dan kemampuan untuk memobilisasi suara secara signifikan dengan dibantu oleh tim sukses bayangan. Sistem Pemilu yang saat ini bersifat terbuka dan langsung menyebabkan orientasi dukungan suara masyarakat bukan hanya melihat dari fanatisme terhadap partai politik semata seperti yang terjadi pada era Orba, namun saat ini orientasinya lebih mengarah kepada figur yang mencalonkan diri pada Pemilu. Dengan demikian, seorang kandidat akan lebih fokus untuk berkampanye dengan sumberdaya yang ia miliki dari jaringan sosial yang telah dibangun sejak lama (Aspinall, 2015). Rahmijati memanfaatkan jaringan kerabatnya yang terdiri dari orang partai dan jaringan kolega sang suami karena Rahmijati melihat figur-figur inilah yang mampu untuk menarik suara masyarakat.

Hadirnya figur partai dan non partai sebagai tim inti Rahmijati menjadi sebuah kolaboratif tim yang dinilai mampu untuk memobilisasi suara masyarakat karena mereka juga memiliki kedekatan dengan kolega-kolega yang ada di desa seperti sahabat kepala desa maupun komunitas mantan camat. Hal ini bukan berarti Rahmijati tidak mampu melakukan relasi dengan masyarakat, namun strategi ini lebih kepada untuk memperkuat sosok Rahmijati di mata masyarakat dengan dipengaruhi langsung oleh mereka yang memiliki kedekatan dengan masyarakat di akar rumput. Selain itu, jaringan kerabat dan kolega yang dibentuk oleh Rahmijati tidak hanya terfokus pada keluarga internal saja, melainkan juga menjalar ke jaringan etnis terutama jaringan keluarga keturunan etnis Gorontalo dan marga Rahmijati “Yahya” dan sang suami “Bobihoe”. Ikatan kekerabatan berupa jaringan marga masih sangat kental di Gorontalo dan hal ini menghasilkan pembentukan jejaring keluarga sebagai mesin politik. Sebagaimana pendapat Arendt bahwa organisasi natural alamiah adalah keluarga (lihat dalam Aspinall & Sukmajati, 2015: 445). Selain jaringan keluarga, jaringan kolega sang suami sebagai mantan pejabat juga menjadi jejaring yang potensial yang dibangun Rahmijati.

Table 18 Struktur Tim Inti Rahmijati Jahja

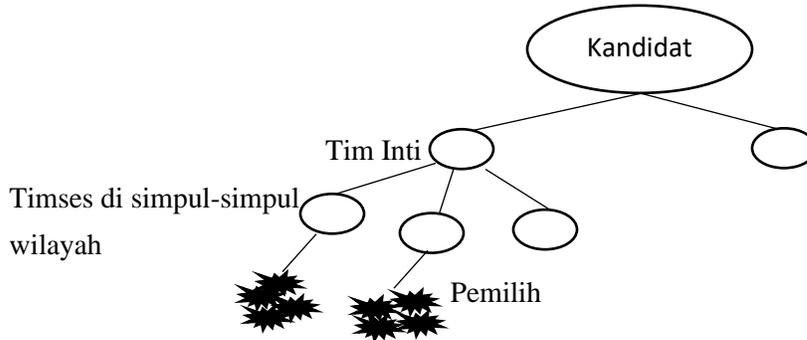
Ketua Dewan Penasehat	David Bobihoe Akieb
Ketua Tim Pemenangan	Rahmat R. Ichsan (Partai Nasdem)
Wakil Ketua Tim Pemenangan	Budiyanto Napu (PKB)
	Ridwan Bobihoe
	Abdul Muis Kuku
Sekretaris	Yuyun Sone
Bendahara	Evi Jahja

Sumber : Data Primer

Tim inti Rahmijati yang bekerja sebagai mesin politik tidak akan berhasil bila tidak didukung oleh kekuatan jaringan modal sosial, sehingga Rahmijati memiliki tim sukses di setiap kabupaten dan kota yang terdiri dari jaringan sosial yang dimilikinya sebagai mesin politik pemenangannya. Tim sukses yang ada di tiap kabupaten dan kota berasal dari jaringan sosial maupun kekerabatan dan klientelisme yang dimiliki oleh Rahmijati untuk membantunya dalam memobilisasi suara masyarakat di level akar rumput. Secara garis besar, tim sukses yang tersebar di seluruh kabupaten dan kota berisikan orang-orang yang telah sejak lama memiliki hubungan emosional dengan Rahmijati seperti ikatan kekerabatan, klientelisme, pertemanan dan tokoh masyarakat (mulai dari kepala desa, tokoh adat, tokoh agama, ketua RT/RW). Sehingga anggota-anggota tim sukses Rahmijati tidak ada yang berkhianat atau membelot ke kandidat lain. Tim sukses di setiap level kabupaten dan kota ini juga terhubung langsung oleh tim inti Rahmijati untuk mengkoordinasikan jalannya distribusi barang-barang patronase kepada pemilih dan mereka juga mengkoordinir berbagai permasalahan atau kebutuhan masyarakat yang ada di akar rumput untuk dapat diselesaikan oleh tim inti. Dalam hal ini, penulis berpendapat bahwa pola struktur tim sukses yang dibangun Rahmijati menggunakan pola tidak terstruktur dan tidak teradministrasi mengikat karena

komunitas dan calon konstituen yang dipilih memiliki ikatan emosional dan ikatan kultural. Kondisi demikian seperti yang digambarkan oleh Mahsun (2020) yang menggambarkan pola struktur mesin politik yang dibangun oleh seorang kandidat secara hierarki dan seperti garis vertikal yang pendek.

Gambar 5 Pola Struktur Tim Sukses



Sumber : Mahsun (2020)

Pola struktur tim sukses pada gambar di atas lebih memberikan kemudahan bagi kandidat dan tim sukses inti untuk mengontrol tim sukses/relawan yang ada di level akar rumput sehingga kecenderungan untuk dikhianati oleh para broker relatif dapat diantisipasi. Selain itu, pola tim sukses seperti ini tidak menghabiskan biaya operasional tim sukses yang begitu besar. Struktur tim sukses yang dibangun dengan pola demikian terdiri dari orang-orang yang memiliki ikatan kekerabatan, klientelisme dan tokoh masyarakat (mulai dari tokoh agama, tokoh lingkungan, tokoh adat dan tokoh organisasi). Bagi para kandidat petahana seringkali lebih memanfaatkan para tokoh masyarakat yang memang sejak lama menerima distribusi patronase selama sang kandidat menjabat sebagai anggota dewan sebelumnya, sehingga ikatan emosional diantara keduanya sudah kuat dan loyalitas tokoh juga tinggi. Adapun tugas para tim sukses di simpul-simpul wilayah ini selain mempengaruhi saudara dan warga sekitar, juga menghubungkan kandidat dengan masyarakat untuk kegiatan kampanye. Mereka juga mendistribusikan barang-barang patronase kepada pemilih (Mahsun, 2020).

B. Jaringan Sosial Dalam Pembentukan Mesin Politik

Sosok Rahmijati Jahja yang sudah dikenal akrab akan solongannya “Stop Bicara, Membangun Tanpa Sekat” oleh masyarakat Gorontalo bukan hanya dikenal sebagai kandidat pada pemilihan anggota DPD RI namun juga dikenal sebagai sosoknya yang populis dan bersifat keibuan bagi masyarakat Gorontalo. Kepribadiannya yang sering terjun ke masyarakat bahkan sejak sebelum mencalonkan diri sebagai anggota DPD dan berbagai kontribusi sosialnya dalam membangun daerah, membuat dirinya banyak didukung oleh masyarakat setempat untuk mencalonkan diri kembali pada Pemilu anggota DPD tahun 2019. Rahmijati sebelumnya merupakan anggota DPD sejak dirinya mencalonkan diri pada tahun 2009 dan terpilih kembali pada tahun 2014, kemudian kembali terpilih pada tahun 2019. Keterpilihannya selama tiga periode menjabat sebagai anggota DPD RI tentu tidak luput dari peran tim sukses yang dibangunnya dengan baik yang tersebar di seluruh kabupaten dan kota. Tim sukses tersebut merupakan kolaborasi antara orang baru dan orang lama, namun mayoritas diisi oleh orang lama yang selalu dijaga

oleh Rahmijati sejak awal menjabat sebagai anggota DPD. Pembentukan tim sukses ini dikonfirmasi oleh Budi selaku tenaga ahli Rahmijati. Pembentukan tim sukses yang terdiri dari orang lama dan baru telah terbentuk pada akhir periode kedua Rahmijati yakni memasuki tahun 2018, hal ini merupakan strategi Rahmijati dan tim sukses untuk selalu solid dalam menjalankan mesin politik pemenangan Rahmijati hingga keterpilihannya kembali pada Pemilu 2019.

“Saya gabung ke Ibu itu sejak 2018, masuk periode kedua akhir. Sebelumnya saya staff khusus Bupati Kabupaten Gorontalo setelah almarhum suami Ibu memimpin. Kalau tim Ibu itu isinya dinamis ada orang baru dan orang lama juga. Tapi mayoritas diisi oleh orang-orang lama.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Dalam pembentukan tim sukses yang tersebar di setiap kabupaten dan kota, Rahmijati mengandalkan jejaring sosial dan kolega dari sang suami yang dahulu berkuasa selama dua periode menjadi Bupati di Kabupaten Gorontalo. Sepak terjang Rahmijati selama berkiprah di organisasi sosial kemasyarakatan maupun kewanitaan menghasilkan jalinan hubungan yang begitu kuat dengan para tokoh masyarakat maupun tokoh adat yang ada di Gorontalo. Tak hanya itu, jejaring Rahmijati juga meluas ke perkumpulan masyarakat, club olahraga, hingga organisasi pemuda yang dijadikannya sebagai mesin politik untuk mendukungnya pada pemilihan 2019. Seluruh jejaring sosial tersebut telah dirawat oleh Rahmijati sejak lama sehingga menghasilkan ikatan emosional yang kuat dan loyalitas mereka terhadap Rahmijati juga karena terdapat pendistribusian manfaat yang dirasakan selama Rahmijati menjabat. Sementara itu, jejaring kolega dari sang suami turut berperan penting sebagai mesin politik Rahmijati karena berisikan para mantan ASN yang memiliki posisi strategis selama menjabat. Para mantan ASN ini membentuk suatu organisasi khusus untuk mendukung Rahmijati dengan sebutan Organisasi Mantan ASN dan Asosiasi Mantan Camat. Meskipun sudah bukan lagi menjadi birokrat aktif, peran mantan ASN sebagai mesin politik sangat signifikan dalam memobilisasi suara pemilih di Kabupaten Gorontalo, sehingga basis wilayah terbesar yang dimiliki Rahmijati berada di wilayah tersebut. Sedangkan untuk kota dan kabupaten lainnya, Rahmijati memiliki jejaring dengan para tokoh adat, tokoh masyarakat, maupun tokoh agama serta para relawan yang tersebar luas di setiap kabupaten dan kota di Gorontalo.

Provinsi Gorontalo yang terdiri dari lima kabupaten dan satu kota memiliki dinamika pemilih yang begitu besar. Oleh karena itu, Rahmijati memiliki tim di tiap kabupaten dan kota yang terbentuk dari jaringan sosial yang dimilikinya dan kolega dari sang suami. Tim tersebut terbentuk atas keinginan masyarakat yang ingin mendukung Rahmijati pada perhelatan Pileg di tahun 2019. Tim sukses Rahmijati terbentuk atas organisasi mantan pejabat yang didalamnya berisikan para mantan PNS senior terutama mantan kepala dinas, mantan kepala bagian, mantan kepala seksi, mantan camat dan mantan kepala sekolah. Organisasi mantan pejabat tersebut berada di wilayah basis terbesar Rahmijati yaitu Kabupaten Gorontalo, karena relasi dari sang suami yang dahulu menjabat sebagai Bupati selama dua periode. Organisasi mantan pejabat tersebut terbentuk untuk mendukung dan membantu Rahmijati bukan hanya karena relasi akrab dengan sang suami, melainkan juga figur Rahmijati yang melekat dengan masyarakat. Sedangkan untuk mantan camat, terdapat kelompok tersendiri yang berada di Kabupaten Gorontalo yaitu Asosiasi Mantan Camat (AMC).

“Jadi saya itu lebih kepada persaudaraan dan kekeluargaan, itu yang saya bangun. Jadi orang-orang saya itu ya keluarga besar dimana saja mereka berada. Ada kelompok adat, organisasi mantan pejabat kan bapak itu (sang suami) banyak relasinya. Dan setiap kita turun di satu titik itu saya bersama tim inti. Selain tim inti, ya mereka orang-orang saya yang ada di masyarakat bawah. Seperti AMC dan sahabat kepala desa tersebar di seluruh kabupaten/kota, mereka ini lah yang menghimpun persoalan di tiap wilayah. Misalnya kayak waktu itu belum lama, ada warga yang anaknya mau dioperasi, minta tolong ke saya untuk dibantu perawatan anaknya. Nah itu yg lapor ke saya adalah kepala desanya yang minta bantuan saya untuk menolong warganya. Setelah saya terima laporan itu, kemudian saya bypass ke tim untuk mencari warga yang bersangkutan. Karena sekarang sudah bukan bapak lagi yang menjabat, warga kalau datang ke rumah sakit make sendal jepit dan BPJS itu dilayaninya pasti lama, yasudah saya bilang ke tim untuk urus warga tersebut bawa nama saya dan selesai persoalan. Jadi disinilah ada pendekatan sosial maupun persuasif antara tim saya dengan warga tersebut.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Loyalitas para mantan camat ini tercerminkan saat pra Pemilu yang membantu pengumpulan verifikasi KTP untuk persyaratan pendaftaran Pemilu, kemudian saat Pemilu mereka berperan untuk memantau pemungutan suara dan membantu mengambil foto atau video saat pembacaan hasil suara sah anggota yang menang yang dibacakan oleh saksi dan dilaporkan ke tim inti Rahmijati, hal ini dilakukan guna meminimalisir kemungkinan-kemungkinan yang tidak diinginkan seperti gugatan sengketa perselisihan suara. Pasca Pemilu, mereka juga berperan sebagai penghubung antara Rahmijati dengan konstituen yang ada di basis wilayah mereka masing-masing. Ini semua karena kedekatan emosional sejak lama dengan rahmijati dan almarhum suami. Oleh karena adanya hubungan emosional yang telah terpupuk sejak lama dengan jejaring mesin politiknya tersebut, maka tidak ada pengkhianatan yang terjadi dalam tim pemenangan Rahmijati.

“Berbicara mengenai jaringan penting, Ibu itu punya jaringan penting yaitu mereka adalah mantan-mantan pejabat yang ada di kecamatan. Kecamatan di Kabupaten Gorontalo itu yang paling banyak. Satu kecamatan mungkin mencapai 16 desa, nah mantan camat ini jaringan-jaringan mereka lebih mengedepankan komunikasi dengan Ibu maupun tim inti. Mereka lah toko-tokoh masyarakat yang berpengaruh secara signifikan di wilayah sekitarnya dan mantan camat ini dekat dengan almarhum suami Ibu.” (Wawancara, Muis, 10 Oktober 2022)

Peran organisasi mantan pejabat sangat signifikan dalam memobilisasi suara masyarakat, terlebih mereka merupakan mantan PNS senior yang memiliki pengaruh besar terhadap komunitas di sekitarnya. Seperti yang dijelaskan oleh Budi pada saat wawancara dengan peneliti yang menjelaskan peran salah satu mantan ASN pada 6 Oktober 2022.

“Jadi kan tim kita ini menyebar, misal jadwal hari ini ada di kecamatan limboto. Nah kecamatan disana kan ada beberapa desa, kita telpon mantan camat disana “pak udah siap belom kecamatan limboto” nanti kalau sudah siap dikasih tau tuh sama mereka dimana-mana saja desanya. Nanti kepala desa disana mendatangi sata bilang “pak kami mengumpulkan 50 orang”. itu baru satu kades, belum kades lainnya dan tim kita yang lain. misal di Kabupaten Gorontalo kan ada 19 kecamatan, dan 190-an desa dan satu kades katakanlah mengumpulkan 50 orang. lima puluh dikali 190 sudah 9.500 suara. Nah buat yang sudah bantu kita itu kan pasti kita kasih makan, minum, surat izin, uang jalan atau uang rokok. Paling biaya-biaya kayak gitu aja pengeluarannya.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Mereka mengerjakan semuanya itu, dan itu hanya beberapa ribu suara dari total suara sebenarnya yang dimenangkan oleh Rahmijati. Sekian ribu suara lainnya yang tidak diperhitungkan dengan cara ini dikumpulkan melalui jejaring keluarga dan koneksi lainnya. Para mantan PNS ini berkampanye dengan berjalan dari pintu ke pintu, dan yang lain melakukannya dengan memobilisasi pengikut mereka

sambil membawa cenderamata, seperti perlengkapan yang memuat nama dan gambar Rahmijati (misalnya stiker, buku doa, kaos, dan lain-lain), atau hadiah-hadiah kecil lainnya. Pemberian yang sangat efektif adalah kalender yang memuat foto Rahmijati. Kalender tersebut menghiasi rumah-rumah warga di seluruh Provinsi Gorontalo hingga usai pemilihan. Keterlibatan para mantan PNS senior ini dalam menggalang dukungan untuk Rahmijati sebagai kandidat petahana dalam pemilihan anggota DPD, karena hubungan baik mereka dengan mantan Bupati, David Bobihoe, suami dari Rahmijati. Bahkan setelah sang suami sudah tidak menjabat sebagai bupati, dukungan tersebut tetap mengalir kepada Rahmijati karena hubungan yang terawat dengan baik.

Suami Rahmijati yang dahulu menjabat sebagai bupati selama dua periode, yang di mana sebelum menjabat sebagai bupati telah memiliki posisi strategis dalam struktur pemerintahan, tentunya memegang otoritas langsung atas PNS di wilayah kekuasaannya. Dengan demikian, jejaring suami yang terdiri atas para mantan birokrat menjadi jejaring mesin politik yang efektif dalam memobilisasi suara secara masif, khususnya di Kabupaten Gorontalo. Kondisi demikian seperti yang digambarkan oleh Sumampouw (dalam Aspinall & Berenschot 2019) yang menyatakan bahwa terkadang calon legislatif sendiri adalah kerabat, klien, sekutu, atau mitra dari kepala pemerintah daerah yang sedang berkuasa atau dari seorang PNS senior dan para pejabat seperti itu sering dapat memobilisasi dukungan birokrasi yang luas untuk calon tersebut pada waktu pemilihan.

Selain didukung oleh para mantan PNS senior, Rahmijati juga perlu membangun hubungan dengan komunitas dan organisasi yang ada, yang sering melibatkan langkah menjalin hubungan baik dengan para pemuka masyarakat dan kaum elite setempat. Menurut Aspinall & Berenschot (2019) sebagian besar pemilihan umum, terutama yang mencakup wilayah teritorial yang lebih luas, calon tidak dapat semata-mata bergantung pada daerah basis pribadi. Mereka perlu memperluas upaya mereka ke daerah-daerah di mana mereka tidak memiliki koneksi langsung. Biasanya, mereka mencoba menembus masuk ke daerah-daerah tersebut dengan mengandalkan ikatan jejaring sosial, meminta dukungan teman, kolega, atau pengikut, mereka yang sebelumnya telah terjalin hubungan dengan calon melalui jaringan politik, bisnis, keluarga, agama, atau melalui pemuka masyarakat yang dekat dengan komunitas setempat seperti kepala desa, kepala dusun, ketua RT/RW. Oleh karenanya Rahmijati juga memiliki dukungan komunitas tingkat bawah yakni sahabat kepala desa. Mereka sebagai penghubung antara Rahmijati maupun tim inti dengan konstituen di setiap kabupaten dan kota. Mereka terbentuk dari jejaring sosial yang dibangun Rahmijati sejak menjabat sebagai ketua TP PKK. Interaksi sosial yang dibangun Rahmijati secara intens dengan para kepala desa, bahkan sebelum maju sebagai anggota DPD, menghasilkan suatu ikatan emosional yang kuat dengan para kepala desa. Sosoknya yang dipandang sebagai seorang yang keibuan dan kiprah sosialnya yang telah banyak berkontribusi bagi daerah serta menjadi tempat mereka untuk mengadu saat mengalami kesulitan pribadi atau jika mereka membutuhkan sesuatu untuk masyarakat. Sahabat kepala desa yang memiliki hubungan akrab dengan masyarakatnya dan memiliki sejarah tentang pelayanan yang mereka lakukan secara berulang kali untuk masyarakat, sehingga kedekatannya dengan masyarakat dapat dimanfaatkan untuk mempengaruhi suara masyarakat untuk mendukung sang calon, dan biasanya para kepala desa menyatakan dukungannya secara eksplisit pada saat rapat warga atau dalam diskusi informal dengan

para tokoh terkemuka dalam masyarakat yang bersangkutan. Dukungan semacam itu tidak diberikan secara gratis, melainkan bahwa terdapat pertukaran keuntungan yang terjadi antara calon dengan mereka seperti hadiah berupa uang tunai.

Sahabat kepala desa memiliki peran yang signifikan terhadap pengumpulan suara untuk mendukung Rahmijati dengan mengerahkan daya kontrolnya yang besar di wilayah kekuasaannya. Meskipun mereka tidak terlibat secara langsung, namun mereka dapat memainkan peran yang berpengaruh sebagai broker suara di dalam jejaring sosial dan profesional mereka sendiri. Seperti pada saat menjelang pemilihan anggota DPD 2019 di mana tim inti Rahmijati mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa Rahmijati akan maju kembali pada Pemilu tahun 2019. Mengetahui hal tersebut, para sahabat kepala desa dengan antusias membantu Rahmijati untuk mendulang suara dengan mengumpulkan KTP sebagai salah satu syarat pendaftaran pemilihan. Hal ini dikonfirmasi langsung oleh Budi yang merupakan tenaga ahli Rahmijati saat wawancara dengan peneliti pada 6 Oktober 2022.

“Jujur kami untuk persiapan verifikasi KTP di provinsi Gorontalo itu ada 760-an desa. Kabupaten Gorontalo yang menjadi domisili Ibu ada sekitar 205 desa. Dari 205 desa itu pas kita mulai menyampaikan ke salah satu desa akan mengumpulkan KTP, 205 Kades nelpn ke saya semua karena titik koordinator kan ada di saya “Pak Budi Ibu Rahmi butuh berapa banyak?”. Mereka dengan antusias membantu Ibu untuk mengumpulkan KTP sebagai syarat pendaftaran mengikuti pemilihan. Saya sampaikan kepada mereka bahwa “Ayah (kalau orang Gorontalo memanggil sebutan seseorang yang dihormati sebagai ayah/bunda) kan ayah diikat oleh aturan seorang pejabat publik di desa tidak bisa ikut serta” dan beliau menjawab “itu urusan saya”. Ini lah bentuk kecintaan mereka terhadap Ibu, karena Ibu selalu membantu apa yang menjadi keluhan mereka.”

Penjelasan serupa juga dikonfirmasi oleh Reni yang merupakan tenaga ahli Rahmijati pada saat wawancara dengan peneliti pada 10 Oktober 2022, yang lebih menjelaskan mengenai struktural di lingkup desa.

“Jadi kami menjadikan tim sebagai instrumen pemenangan. Bukan menjadi alat pemenangan. Kami memberikan tanggung jawab kepada mereka (sahabat kepala desa), kami memberikan peran dan kewenangan kepada mereka untuk berdiskusi dengan orang-orang yang ada di desa. Jadi mereka merasa memiliki bahwa kita bukan seorang tim, tapi kami adalah orang Rahmijati Jahja. Kami tidak dibayar, kami adalah relawan yang bekerja untuk ibu. Kami tidak butuh duit dia, karena apa yang sudah dilakukan dia lebih banyak dari apa yang kita lakukan untuknya.”

Peran sahabat kepala desa ini adalah untuk meyakinkan sosok Rahmijati yang begitu populis dan memiliki hubungan emosional dengan masyarakat yang telah terbangun sejak puluhan tahun serta kontribusi sosialnya terhadap masyarakat Gorontalo. Strategi penggunaan sahabat kepala desa di setiap kabupaten dan kota menjadi strategi tepat untuk mendulang suara di kalangan masyarakat setiap wilayah. Sahabat kepala desa yang terbentuk atas inisiatif masyarakat sendiri menghasilkan dukungan yang begitu besar terhadap pencalonan Rahmijati. Sehingga, Rahmijati dapat terpilih kembali pada pemilihan anggota DPD tahun 2019 lalu. Dengan dukungan dari sahabat kepala desa untuk mempengaruhi masyarakat di sekitarnya seperti para tetangga untuk memberikan dukungan kepada Rahmijati lebih dinilai efektif karena adanya keperayaan sosial yang baik. Hal ini karena mereka memiliki hubungan dekat dan memiliki pengaruh terhadap para pemilih, sehingga mereka dinilai lebih efektif dibandingkan dilakukan oleh orang yang belum dikenal oleh masyarakat setempat (Aspinall & Berenschot, 2019).

Untuk merekatkan dukungan dari kepala desa, Rahmijati biasanya menyumbangkan barang bersama berupa infrastruktur berskala kecil untuk masyarakat yang bersangkutan seperti pembangunan untuk perbaikan jembatan, saluran irigasi, balai pertemuan, pengaspalan jalan desa, penerangan jalan, lapangan olahraga, dan sejenis lainnya, atau terkadang dukungan berupa layanan sosial seperti *fogging*, pengumpulan sampah, pemberian obat-obatan ataupun cek kesehatan secara gratis. Sebenarnya pemberian hadiah semacam itu telah menjadi sesuatu yang lazim dari kampanye politik Indonesia modern. Rahmijati juga biasanya menyumbangkan barang bersama kepada komunitas yang terkait dengan kepala desa seperti bantuan untuk pembangunan rumah ibadah, sekolah atau infrastruktur fisik lainnya (misalnya semen, pasir, tangki air, batu bata, paving block). Dalam pustaka tentang klientelisme politik, hadiah-hadiah semacam itu sering disebut sebagai “barang bersama” karena pemberian barang-barang tersebut lebih dirasakan secara kolektif daripada individu. Di Indonesia, barang bersama menjadi bagian penting dalam kampanye pemilihan, di mana para calon lebih sering menginvestasikan sumber daya keuangan mereka dalam bentuk barang bersama daripada mereka lakukan dengan memberikan hadiah secara perorangan dan pembelian suara (Aspinall & Berenschot, 2019).

Kepercayaan terhadap para tokoh masyarakat ini biasanya akan menciptakan hubungan klientelistik dengan memberikan *club goods*. Sebagaimana pendapat Aspinall & Sukmajati (2015) bahwa ketika kandidat merekrut pemimpin dari komunitas tertentu, mereka biasanya memberikan sesuatu yang secara kolektif bermanfaat bagi komunitas tersebut. Dengan demikian, seorang kepala desa memberikan dukungan kepada kandidat dan kandidat membangun jalan di desa tersebut. Sebagian besar penyediaan barang bersama ini didanai secara pribadi oleh Rahmijati. Selain memberikan barang/hadiah kepada para tokoh masyarakat sebagai mesin politiknya, Rahmijati juga memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat baik secara personal maupun komunitas melalui kepala desa yang menjadi pemimpin di komunitas tersebut. Strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan mitra kerja di komite 3 DPD RI yang meliputi pendidikan, agama, kebudayaan, kesehatan, pariwisata, kesejahteraan sosial, pemberdayaan perempuan dan anak, tenaga kerja dan transmigrasi, ekonomi kreatif, administrasi kependudukan, pengendalian kependudukan dan perpustakaan.

“Tim kita itu yang ada di bawah ya kolega kita sahabat kepala desa. Jadi misalnya ada Kades telfon ke Ibu “bu kami butuh bantuan ibu ada warga yang sakit” nah nanati ibu by pass ke kita, terus kita turun lapangan. Kita lihat bener ga nih warga yang sakit itu tadi minta bantuan ke Kades, kalau bener, langsung kita urus dan ini juga merupakan lingkup kerja di komite 3 mengenai kesehatan. Mohon maaf, kalau orang desa itu kan yang kurang mampu kendalanya di dinas sosial, kayak make BPJS tapi tidak terdaftar atau pelayanannya lama. Jadi kalau Kades minta tolong ke kita, itu langsung aja bawa nama Ibu Rahmi, selesai sudah persoalan. Warga yang kita bantu tadi kan minta tolongnya ke Kades, nanti disini akan ada imbal balik antara warga dengan Kades dan Kades dengan kami. Dengan Kades membantu warga yang sakit melalui kita, citra Kades tersebut jadi bagus dong di mata warganya. Dan itu menjadi keuntungan sendiri bagi Kades yang ingin maju kembali ke Pilkades selanjutnya.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Dari penjelasan tersebut dapat dilihat bahwa tokoh terkemuka seperti kepala desa yang dikenal dekat dan baik oleh para pemilih dalam jejaring sosial mereka, dan bahkan kepala desa menjadi seseorang yang menjadi tempat bergantung para pemilih, maka adalah jauh lebih mungkin jika dalam kenyataannya pemilih akan merasakan rasa tanggung jawab pribadi yang lebih besar untuk mengikuti saran dari kepala desa untuk mendukung seorang calon. Kekuatan jejaring sosial Rahmijati yang

berurusan dengan pemuka masyarakat seperti kepala desa maupun mantan camat, menyebabkan mesin politik yang dibentuk sangat kuat dalam upaya memobilisasi suara. Karena orang-orang semacam itu adalah broker suara *par excellence* alias tiada tandingannya di Indonesia. Kemampuan para kepala desa dalam menyelesaikan berbagai persoalan sehari-hari para warganya dan tingkat dukungan yang relatif tinggi terhadap mereka dan otoritas yang mereka gunakan dalam komunitas mereka, menyebabkan pemberian dukungan bagi seorang kandidat dalam memenangkan pemilihan (Aspinall & Berenschot, 2019). Hubungan emosional yang telah terbangun sejak lama, menghasilkan keuntungan berupa bentuk-bentuk dukungan yang lebih eksplisit, artinya bahwa dengan memiliki kedekatan dengan politisi terlebih saat menjelang waktu pemilihan dapat menjadi kesempatan baik untuk menarik manfaat dari politisi tersebut dan mendapatkan pembangunan infrastruktur yang dibutuhkan oleh masyarakat setempat. Salah satu keuntungan khusus yang didapat dari strategi tersebut adalah bahwa ia secara eksplisit menunjukkan sifat transaksionalnya. Seringkali para AMC maupun sahabat kepala desa berurusan dengan tim inti Rahmijati dalam cara yang konsultatif, artinya mereka secara mendalam sering membahas manfaat dan kebutuhan masyarakat untuk bersatu mendukung Rahmijati dan mendelegasikan tugas memobilisasi suara kepada orang-orang tertentu yang dianggap terpadang dalam masyarakat tersebut.

Selain itu, Rahmijati juga memiliki hubungan baik dengan para pemangku adat maupun pemuka agama di Provinsi Gorontalo. Hubungan baik yang terjalin antara Rahmijati dengan para pemangku adat telah terbangun sejak Rahmijati menjadi ketua TP PKK dan kemudian menjabat sebagai anggota DPRD hingga saat ini menjadi anggota DPD pada periode ketiganya. Rahmijati yang selalu mengadakan kegiatan doa bersama setiap bulannya, dan mengadakan pengajian setiap tahun semenjak kepergian sang suami, menghasilkan hubungan dekat dengan para pemangku adat dan pemuka agama di Gorontalo karena mereka selalu diundang dalam acara-acara tersebut, baik sebagai tamu maupun pemimpin doa. Para tokoh adat atau pemuka agama mempunyai pengaruh yang besar atas komunitas mereka berdasarkan status kekeluargaan atau peran adat yang dipegang secara turun-temurun. Karena sosoknya yang dihormati oleh komunitas setempat, para tokoh adat maupun pemuka agama dapat dijadikan sebagai broker suara di tingkat komunitas yang dipimpinnya. Seringkali kelompok keagamaan menjadi tempat kunjungan Rahmijati untuk memberikan hadiah-hadiah untuk kelompok itu sendiri (misalnya seperti tikar untuk pengajian umat muslim, perlengkapan audio untuk masjid atau mushola) maupun hadiah hanya untuk perorangan (misalnya seperti sarung, kemeja untuk umat kristiani). Seringkali pemberian hadiah-hadiah tersebut sebagai sedekah dan tidak ada pamrih dibalik pemberian hadiah tersebut.

“Ibu juga didukung oleh para pemangku adat dan pemuka agama di Gorontalo. Karena suami Ibu mantan Bupati jadi dekat sama para pemangku adat dan Ibu selalu rutin bikin kegiatan doa hampir tiap bulan selalu mengundang pemangku adat, dan pemuka agama dari situlah mereka menjadi punya hubungan akrab dan selalu mendukung Ibu Rahmi.” (Wawancara, Faiz, 10 Oktober 2022)

Tak jarang para pemuka agama mendapatkan hadiah berupa uang tunai se usai acara religius yang diadakan oleh Rahmijati. Pemberian uang tunai tersebut dipandang sebagai suatu hal yang lazim karena hal itu dapat menjadi sebuah pemberian sumbangan antara seorang umat kepada seorang pemimpin agama. Selain itu, pemberian uang kepada pemuka agama juga sebagai honor atas pekerjaan mereka

sebagai pengkhotbah. Terlepas dari para tokoh masyarakat maupun tokoh adat dan agama, Rahmijati juga melibatkan para pemimpin perkumpulan masyarakat tingkat bawah, baik kelompok formal maupun informal, seperti karang taruna, kelompok arisan, kelompok ibu-ibu pengajian, komunitas sepeda ontel, klub olahraga, organisasi besar muslim seperti NU, perkumpulan petani dan nelayan, dan organisasi pendukung lainnya seperti organisasi perempuan, pemuda, paguyuban kesukuan tertentu dan lain sebagainya. Secara umum, Rahmijati juga memberikan sumbangan dalam bentuk uang tunai atau barang bersama untuk organisasi, seperti barang-barang yang dibutuhkan organisasi tersebut dalam menjalankan kegiatan sehari-hari mulai dari peralatan audio, karpet untuk kelompok pengajian, hingga tiang gawang untuk klub sepak bola, peralatan masak untuk kelompok arisan dalam komunitas setempat, pupuk dan benih bagi para petani dan jala baru bagi para nelayan. Bahkan Rahmijati pernah menyelenggarakan upacara pembai'atan untuk anak perempuan yang memasuki masa remaja di komunitas tertentu. Itu semua adalah sebagian kecil dan banyaknya organisasi yang memainkan peran dalam memenangkan pemilihan Rahmijati. Jejaring semacam ini dapat menjadi alat politik bagi Rahmijati karena keintiman dan kontrol sosial yang dihasilkan dari adanya pemberian hadiah dapat membantu pertukaran klientelistik dan berusaha keras untuk mengikat jejaring tersebut agar tetap setia dengan Rahmijati. Komunitas masyarakat inilah yang menjadi simpatisan Rahmijati yang tersebar di tiap kabupaten dan kota Gorontalo. Kedekatannya dengan salah satu perkumpulan masyarakat yaitu dapat dilihat dari bentuk perhatian Rahmijati terhadap kepada klub sepak bola yang akan berkunjung ke Jakarta dengan memberikan fasilitas makan, minum dan diajak untuk berkeliling di seputar kantor pusat DPD.

“Memang kita sangat dekat dengan seluruh tokoh masyarakat, tokoh agama dan bahkan tokoh pemuda. Jadi kita gini misalnya ada teman-teman dari club-club sepak bola yang dari Gorontalo pada saat ke Jakarta, itu selalu kita sampaikan ke ibu untuk mengakomodasi teman-teman sepak bola. Akomodasinya apa ya seperti makan, minum, tempat tinggal untuk mereka stay beberapa hari. Dan saat Ibu di Jakarta itu kami meminta untuk teman-teman club sepak bola datang ke kantor Ibu, untuk memperkenalkan ini lembaga kita yang ada di pusat DPD RI. Karena mungkin selama ini orang belum pahal terkait apa itu DPD RI dan tugasnya bagaimana. Oleh karena itu Ibu ke kantor berjumpa dengan teman-teman di sana untuk jadi tour guide mereka lah istilahnya. Jadi memang seluruh elemen kita rangkul.” (Wawancara, Muis, 10 Oktober 2022).

Pemberian berbagai hadiah kepada anggota masyarakat bukan hanya semata-mata untuk membeli dukungan. Melainkan sebagai pertanda kepada pemilih bahwa Rahmijati memiliki atribut yang diinginkan oleh masyarakat, dan bahwa Rahmijati benar-benar peduli kepada masyarakat serta memiliki kapasitas untuk mengupayakan peningkatan kesejahteraan hidup masyarakat Gorontalo. Dalam angka pemilihan tingkat nasional seperti DPD, tim sukses dapat terdiri dari ribuan broker. Tetapi hampir seluruh tim sukses memiliki dasar piramida yang ditentukan oleh fungsi inti mereka, yakni sebagai penghubung melalui rantai koneksi pribadi, seorang kandidat dengan pemilih perorangan. Dengan demikian, biasanya tim sukses terorganisir secara geografis (Aspinall & Berenschot, 2019). Secara garis besar, tim sukses Rahmijati yang ada di kabupaten dan kota Gorontalo bekerja menyerupai broker yaitu penghubung antara konstituen dengan Rahmijati atau tim inti untuk menghimpun berbagai persoalan masyarakat di wilayah tersebut, yang pada akhirnya persoalan di masyarakat setempat dapat

terselesaikan oleh tim inti Rahmijati sehingga menghasilkan dukungan suara yang signifikan. Seperti yang dinyatakan oleh Budi saat wawancara dengan peneliti pada 6 Oktober 2022.

“Kalau di tim ibu itu tidak ada koordinator kabupaten dan kota, cuman tim inti saja yang membangun komunikasi dengan mantan camat dan kepala-kepala desa. Jadi mereka lah yang menghimpun segala persoalan di masyarakat di wilayah tersebut. Mereka langsung membypass ke kita. Tidak langsung ke kepala dinas. Misalnya kayak kemarin ada permasalahan BNPT/PKH itu mereka bypass ke kita data-datanya. Nah dari kita, data-datanya itu kita langsung bypass ke kementerian. Terkadang kalau mereka lewat dinas yang ada di kabupaten, itu mentoknya pasti dinas kab/kota, dinas prov dan sebagainya. Nah terkadang itu yang membuat mereka berpikir mendingan dibypass saja langsung ke kita. Jadi koordinator tiap kab/kota itu tidak ada, hanya kami lebih mengedepankan komunikasi dengan mantan camat dan sahabat kepala desa. Dan dengan kita bantu menyelesaikan persoalan masyarakat, itu akan berdampak pada pengumpulan suara yang masif”

Kondisi demikian seperti yang digambarkan oleh Aspinall & Berenschot (2019) bahwa PNS dapat menjalankan daya kontrol yang sangat besar terhadap sumber daya patronase, mereka dapat memainkan peran sebagai broker suara di dalam jejaring sosial dan profesional mereka sendiri. mereka memiliki pengaruh, karena di dalam jejaring patronase Indonesia yang berpusat pada negara, PNS (bersama dengan kades) mengontrol akses ke layanan pemerintah yang dibutuhkan masyarakat. meskipun PNS tidak dapat secara resmi terdaftar dalam tim sukses calon manapun mengingat adanya aturan hukum yang melarang keterlibatan mereka dalam politik praktis, namun nyatanya keterlibatan mereka sering tampak cukup terbuka di hadapan publik selama musim pemilihan. Bukan hal yang tidak biasa kalau orang melihat para PNS membantu mempersiapkan kampanye, atau bertemu mereka ketika mereka berkeliling dari rumah ke rumah untuk meminta dukungan warga bagi calon mereka.

Meskipun di setiap kabupaten dan kota terdapat jejaring tokoh masyarakat, tokoh adat dan sahabat kepala desa sebagai tim sukses, basis suara tertinggi tetap berada di wilayah Kabupaten Gorontalo dan Kota Gorontalo karena Kabupaten Gorontalo memiliki kecamatan paling banyak dan menjadi wilayah kekuasaan sang suami yang pernah menjabat sebagai Bupati selama dua periode serta kiprah politik Rahmijati yang sebelumnya menjadi anggota DPRD Provinsi Gorontalo telah dikenal luas oleh masyarakat setempat, dan berbagai kiprah sosialnya selama mengikuti banyak organisasi sosial dan kewanitaan di Kabupaten Gorontalo, sehingga sejak dulu telah terbangun hubungan emosional dengan masyarakat di wilayah tersebut. Sedangkan Kota Gorontalo menjadi tanah kelahiran Rahmijati. Hal ini lah yang menyebabkan lumbung suara tertinggi Rahmijati berada di Kabupaten Gorontalo dan Kota Gorontalo. Sehingga, Rahmijati lebih banyak menghabiskan waktu di dua wilayah tersebut yaitu Kabupaten Gorontalo dan Kota Gorontalo. Bahkan dengan berkonsentrasi di dua wilayah tersebut, Rahmijati menghitung akan dapat memenangkan pemilihan karena basis massa yang kuat berada di kedua wilayah tersebut.

Hubungan emosional yang terbangun antara AMC dan sahabat kepala desa dengan Rahmijati telah tercipta sejak lama. Bahkan sebelum Rahmijati mencalonkan diri sebagai anggota DPD. Ketika Rahmijati turun ke titik-titik lokasi reses untuk bertemu dengan masyarakat, di mana di setiap titik lokasi Rahmijati memiliki tim yang bekerja untuknya yang dibagi atas tiga pembagian tugas. Pertama, tim pembuka sebagai penghubung jaringan ke tokoh masyarakat/aparat penting di daerah. Kedua, tim yang selalu bersama Rahmijati. Ketiga, tim sapu bersih atau tim lapangan. Mereka adalah tim

pemenangan Rahmijati yang terdiri dari mantan camat, sahabat kepala desa, dan tim inti yang bertugas menjalankan tiga pembagian tugas tersebut. Tim pemenangan yang bekerja di tiap titik lokasi saat reses akan mendapatkan uang sebesar 50 ribu per orang sebagai uang transport.

“Jadi setiap kita turun di satu titik itu semua saya punya tim. Jadi misalnya hari ini ada berapa agendanya itu bisa 3 sampai 4 titik lokasi nak. Jadi mereka kumpul, saya tanya ke mereka kau berapa titik dengan saya, nanti itu langsung saya kasih duitnya ke mereka. Dan itu hak mereka, karena mereka itu kan jauh-jauh datang pasti butuh bensin segala macam. Satu hari misal ada empat titik per orang udah 200 ribu” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

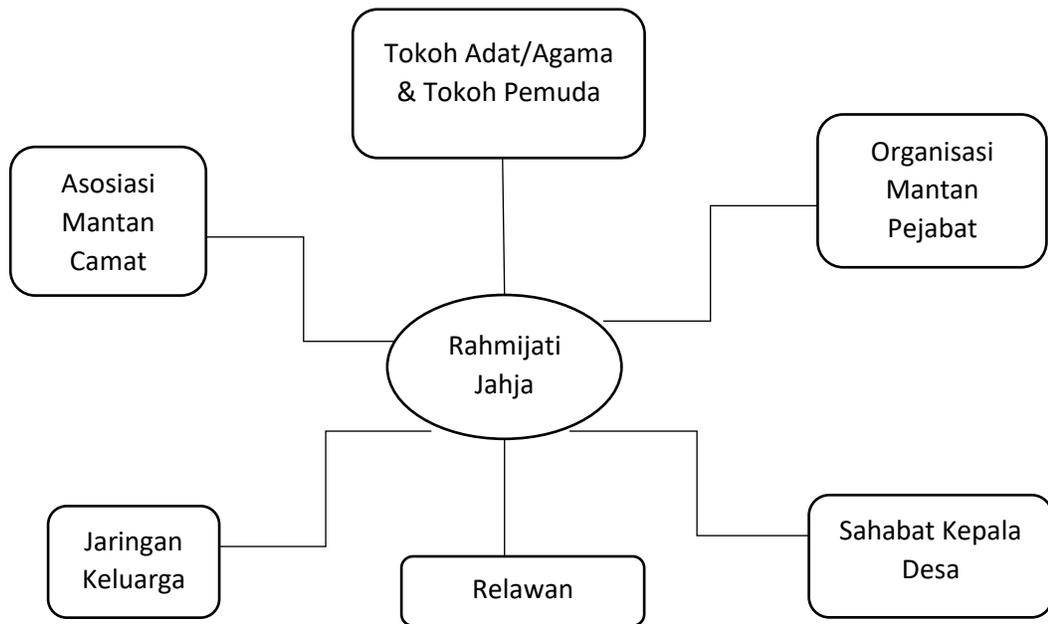
Pemberian uang kepada para tim pemenangan juga terjadi saat menjelang Pemilu, di mana tim pemenangan di setiap kabupaten dan kota yang membantu mengumpulkan suara akan mendapatkan sejumlah uang pada saat pertemuan tim. Pengeluaran biaya seperti ini menjadi biaya pengeluaran terbesar saat menjelang kampanye disamping pengeluaran biaya operasional lainnya. Tak hanya itu, uang saksi juga menjadi pengeluaran terbesar saat pemilihan. Tiap TPS yang ada di kabupaten dan kota Gorontalo, Rahmijati memiliki dua orang saksi dengan bayaran sebesar 50 ribu per saksi. Disamping adanya saksi formal di dalam TPS, terdapat pula saksi informal yaitu mereka merupakan mantan camat dan sahabat kepala desa yang membantu merekam atau mengambil foto saat dibacakannya perolehan suara dan formulir C3 oleh saksi dan melaporkannya ke Rahmijati atau tim inti. Praktik ini dilakukan untuk meminimalisir adanya sengketa perselisihan suara yang mungkin saja dapat terjadi. Sementara itu, biaya operasional lainnya yang meliputi pengeluaran makan dan minum, uang saku untuk seluruh tim pemenangan kabupaten dan kota, biaya surat perizinan, biaya sewa tenda dan sound, serta alat peraga kampanye (APK) seperti baliko, stiker, banner, dan spanduk. Seluruh biaya pengeluaran untuk kampanye tersebut bersumber dari dana pribadi Rahmijati dan bantuan dana dari keluarga dengan dana awal kampanye yaitu sebesar 400 juta, dan dana akhir kampanye diperkirakan sebesar 1 miliar.

“Jadi kan tim kita ini menyebar, jadi misal jadwal hari ini di kecamatan A. nah di kecamatan itu ada beberapa desa, kita telpon mantan camat disana nanti dikonfirmasi oleh mereka kemudian mereka datang ke kita dan lapor sudah dapat berapa banyak orang yang memilih ibu rahmi. Nah mereka kan pasti kita kasih makan dan minum, surat perizinan, uang rokok karena sudah membantu kami untuk bekerja datang ke rumah-rumah warga. Paling biaya operasionalnya gitu aja. Biaya operasional lainnya paling sewa tenda dan sound, baliho, stiker, banner. Terus uang saku untuk tim yang jauh-jauh datang ke kami kan ga mungkin ga dikasih saku. Lebih kesitu sih penggunaan biaya operasionalnya. Dan dana kampanye ibu itu bersumber dari dana pribadi ibu dan ada juga bantuan dari keluarga” (Wawancara, Muis, 11 Oktober 2022)

Disamping itu, Rahmijati memiliki sejumlah keunggulan strategis lainnya dalam hal membangun mesin politiknya sehingga dapat memenangkan dukungan elektoral. Dukungan dari jaringan perempuan seperti di organisasi sosial kemasyarakatan dan kewanitaan yang pernah dipimpinnya juga memungkinkan Rahmijati bekerja melalui mereka untuk meminimalkan jumlah uang yang Rahmijati habiskan untuk kampanyenya. Identitas bersama dan norma serta keyakinan agama yang sama mendorong kepercayaan dan loyalitas sosial antara Rahmijati dan anggota organisasi ini dan, terutama, para pemimpin. Ikatan ini kemudian memungkinkan Rahmijati untuk memobilisasi pemilih perempuan yang terikat dengan Organisasi kewanitaan seperti PKK, GOW, Dekranasda, PGRI dan sebagainya, tanpa harus mengeluarkan uang dalam jumlah besar yang biasanya dibutuhkan untuk mengamankan suara di Gorontalo, yang diperkirakan antara 50.000 hingga 150.000 rupiah per suara.

Tim sukses di setiap kabupaten dan kota yang terdiri dari jejaring sosial Rahmijati maupun kolega dari sang suami dijadikan sebagai mesin politik yang bukan hanya bekerja untuk mempengaruhi suara pemilih, namun mesin politik ini juga digunakan untuk mendistribusikan hadiat atau manfaat-manfaat lain kepada masyarakat dengan harapan agar masyarakat memberikan dukungan suara terhadap Rahmijati. Pemetaan jaringan sosial Rahmijati terbagi atas jaringan tokoh masyarakat/adat dan tokoh pemuda, relawan, AMC, sahabat kepala desa dan jaringan organisasi mantan pejabat serta jaringan keluarga. Semua ini Rahmijati susun dalam sebuah mesin politik yang dapat tergambarkan dalam bagan berikut ini:

Gambar 6 Jaringan Mesin Politik Rahmijati Jahja



Sumber : Analisis Data Primer

Dari gambar jaringan mesin politik yang dibangun oleh Rahmijati, dapat diindikasikan bahwa kemampuan komunikasi politik Rahmijati sangat baik sehingga memiliki jejaring sosial yang begitu luas yang tersebar di setiap kabupaten dan kota di Gorontalo. Jejaring sosial Rahmijati seperti dengan menempatkan para tokoh adat maupun agama dan sahabat kepala desa di tiap kabupaten dan kota dan para mantan camat yang berasal dari kolega sang suami untuk masuk dalam struktur tim pemenangan merupakan sebuah strategi yang dibangun Rahmijati dalam membangun mesin politiknya dengan menggabungkan modal jaringan sosial, kekerabatan, dan pertemanan yang terjalin dengan baik. Dengan demikian, seperti yang dikatakan oleh Aspinall & Berenschot (2019: 142) bahwa tim sukses merupakan jaringan *ad hoc* yang dibentuk oleh calon perorangan dengan tujuan melaksanakan kampanye pemilihan.

C. Strategi Jaringan Mesin Politik Akar Rumput

Mesin politik yang dibangun Rahmijati bukan hanya dibentuk pada setiap kabupaten dan kota, melainkan terdapat mesin-mesin politiknya di akar rumput. Dalam struktur tim sukses di tingkat bawah ini, Rahmijati memiliki tim relawan yang membantunya untuk berinteraksi langsung dengan

masyarakat di tingkat struktural terkecil yakni di tingkat RT. Tim relawan ini biasanya terdiri dari para tokoh lingkungan seperti ketua RW/RT dan warga lokal biasa. Dapat dikatakan bahwa peran tim relawan di akar rumput bekerja menyerupai broker yang memainkan peran kunci dalam menghubungkan kandidat dengan pemilih (Stokes *et al*, 2013; Aspinall 2014). Para ketua RW/RT menjadi jejaring yang tak kalah penting, karena mereka dianggap dekat dengan masyarakat dan menjadi tempat dimintai bantuan oleh masyarakat sehingga memiliki hubungan sosial yang akrab dengan pemilih dan lebih memungkinkan untuk mengetahui preferensi para pemilih. Adanya perubahan sistem Pemilu setelah masa Orba memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk memilih para pemimpinnya secara langsung tanpa melalui proses perwakilan seperti pada masa Orba. Fenomena ini menunjukkan bahwa seorang pemimpin politik haruslah membangun jaringan yang bersifat klientelistik yang dapat menyentuh masyarakat hingga ke tingkat bawah, seperti melibatkan para broker dan pemilih biasa di tingkat akar rumput (Aspinall & Berenschot, 2019).

“Masyarakat itu kan relatif dekat dengan ketua RT. Karena mereka menjadi seseorang yang selalu dimintai bantuan oleh warganya, misal mau buat surat keterangan tidak mampu, pasti kan melalui ketua RT dulu kemudian ketua RW baru ke kelurahan. Jadi ya memang perannya itu menjadikan mereka memiliki hubungan sosial yang dekat dengan warga setempat.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Kondisi demikian seperti yang digambarkan oleh Aspinall & Berenschot (2019) bahwa mayoritas masyarakat Indonesia ketika ingin mengakses layanan negara, pertama-tama mereka akan menemui ketua RT dan RW, kepala desa, lurah, dan aparat negara tingkat masyarakat lainnya. Karena mereka menggunakan kekuasaan diskresinya atau distribusi berbagai jenis program bantuan atau tunjangan negara, seperti tunjangan kesejahteraan, perawatan kesehatan, dokumen, pendidikan, yang semuanya itu merupakan hal-hal penting bagi pemilih. Maka secara tidak langsung, mereka sedang meningkatkan daya pengaruh mereka, rasa terima kasih dan hutang sosial di kalangan warga masyarakat, yang kemudian menjadikan mereka sebagai penggalang suara yang sangat berpengaruh. Biasanya para broker yang merupakan warga lokal biasa terdiri dari para ibu rumah tangga yang menjadi bagian dari kelompok arisan maupun pengajian serta remaja-remaja putri. Sosok Rahmijati yang melekat oleh seluruh elemen masyarakat, mulai dari anak-anak hingga lansia, menyebabkan konstituennya di akar rumput berasal dari berbagai kalangan usia. Para broker perempuan ini dinilai lebih cepat dan rapih dalam mengerjakan pekerjaannya, seperti mengumpulkan data para pemilih maupun membujuk mereka untuk memilih Rahmijati melalui interaksi sehari-hari.

Hubungan Rahmijati dengan para broker di akar rumput telah terjalin sejak lama, artinya mereka merupakan orang-orang yang telah membantu kemenangan Rahmijati dalam pemilu sebelumnya dan termasuk para klien dari Rahmijati karena selama menjabat sebagai anggota dewan mereka turut merasakan pemberian manfaat yang diberikan oleh Rahmijati seperti hadiah-hadiah berupa uang tunai, pemberian bantuan atau pun akses ke pelayanan pemerintah. Broker yang berada di tingkat dasar ini, secara status mereka tidak jauh berbeda dengan para pemilih biasa. Mereka merupakan pelaksana di tingkat lokal yang bekerja secara fleksibel dan memiliki keterampilan organisasi tertentu. Mereka seringkali tidak terikat khusus oleh partai atau organisasi yang terkait dengan kandidat lain, tetapi bersedia menjual jasa mereka kepada penawar tertinggi, melakukan pekerjaan sebagai bantuan kepada calon yang mereka kenal atau untuk membantu seorang koordinator tim yang memiliki hubungan pribadi yang baik dengan mereka. Mereka memang tidak menerima gaji untuk pekerjaan ini tetapi termotivasi oleh harapan bahwa mereka akan menerima manfaat di masa mendatang, seperti mendapatkan akses ke layanan program pemerintah, subsidi atau uang jalan, dan pekerjaan (Aspinall & Berenschot, 2019).

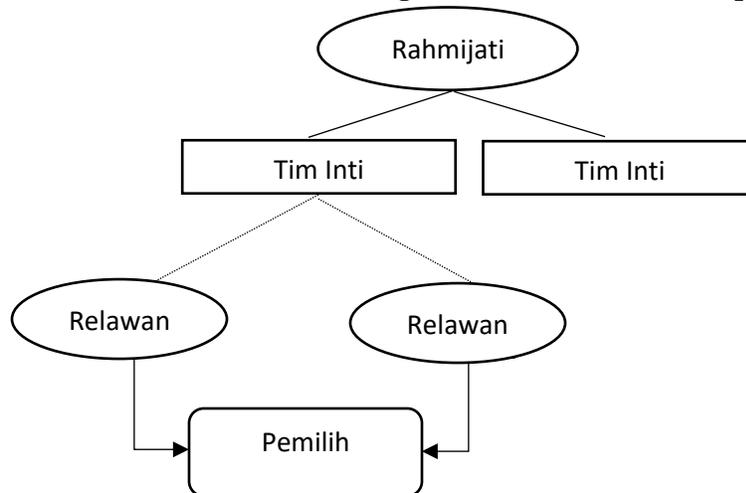
Para broker ini biasanya bertugas untuk merekrut saksi di setiap TPS untuk memantau rekapitulasi suara, memobilisasi keluarga dan teman mereka, mendistribusikan materi kampanye, mengingatkan

para warga untuk pergi ke TPS, dan seterusnya. Setiap broker tingkat komunitas tidak diharapkan untuk bisa mempengaruhi banyak suara secara individual. Sebaliknya, tim kamapnyelah yang menggunakan strategi massa semacam itu dan berusaha untuk merekrut banyak broker untuk memaksimalkan jangkauan dan efektivitas kampanye. Mereka juga bekerja dengan cara membahas keunggulan Rahmijati yang didukung dalam interaksi formal sehari-hari dan meng-*counter* isu-isu negatif tentang Rahmijati, tetapi biasanya mereka lebih mengandalkan hubungan pribadi dengan lawan bicaranya dan menyalurkan barang-barang patronase yang berasal dari kandidat seperti pemberian uang, sarung, baju, dan insentif lainnya.

“Sebenarnya sama saja kampanye di tiap kabupaten, tiap desa sama saja. Cuma kan terkadang kandidat lain ada yang bagi-bagi uang. Bapak (sang suami) bilang “kalau mau milih ibu ya silahkan, ngga juga gapapa”. Dan saya tidak pernah melakukan politik uang saat pemilihan, karena ada panwas nak. Justru saya lebih suka bagi-bagi di luar masa kampanye pemilihan, dan saya anggap itu sedekah.” (Wawancara dengan Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Tim sukses yang berada di tingkat akar rumput ini diisi oleh jejaring sosial Rahmijati yang tersebar di tiap kabupaten dan kota. Mereka lah yang menjadi penggerak dalam memobilisasi suara di level akar rumput. Loyalitas mereka ini bukan karena mereka digaji, tetapi karena ikatan moral dan sosial yang menghubungkan mereka, dan kepercayaan mereka bahwa jika terpilih, Rahmijati akan mampu mewakili aspirasi masyarakat Gorontalo. Tim di akar rumput ini memiliki tupoksi sebagai penghubung antara kandidat yaitu Rahmijati dengan masyarakat di arus bawah. Dengan adanya sistem Pemilu yang terbuka dan langsung, membuat seorang kandidat perlu untuk membangun hubungan dengan masyarakat hingga tingkatan bawah sebagai modal untuk mendulang suara menjadi lebih signifikan. Bahkan, hal ini sudah menjadi kebiasaan Rahmijati sebelum ia mencalonkan diri pada pemilihan anggota DPD. Sehingga sosoknya yang sering terlibat dengan kegiatan-kegiatan sosial di masyarakat, memudahkannya untuk berkomunikasi langsung dengan masyarakat dan dari sinilah Rahmijati melakukan manuver politiknya untuk membangun mesin politik pemenangannya. Dengan demikian, seperti yang dikatakan oleh Aspinall, tim akar rumput yang menjadi penghubung antara kandidat dengan pemilih dapat disebut sebagai broker politik. Di Indonesia, istilah broker politik sering disebut sebagai tim sukses. Meskipun secara kompleksitas dan struktur dari tim sukses ini lebih sederhana dari broker politik yang sebenarnya, namun pada intinya memiliki tugas yang sama.

Gambar 7 Sistemika Jaringan Tim Sukses Akar Rumput



Sumber : Analisis Data Primer

D. Strategi Penguatan Jaringan Internal Mesin Politik

1. Konsolidasi Internal Tim

Konsolidasi internal tim dilakukan dalam upaya untuk memperkuat hubungan dalam tim internal maupun tim sukses Rahmijati yang tersebar di kabupaten maupun kota di Gorontalo untuk membentuk suatu entitas yang lebih kuat. Konsolidasi internal tim meliputi koordinasi dan berfungsinya mesin tim sebelum dan sesaat Pemilu dilaksanakan. Kualitas dan kuantitas dalam sebuah koordinasi dapat menjadi pengaruh untuk bentuk komunikasi yang tercipta dalam tim tersebut. Tim tidak hanya bergerak sebagai mesin politik pada saat menjelang Pemilu, namun tim harus bekerja sebelum sesaat dan setelah Pemilu. Bukan hanya Rahmijati yang melakukan aksi kedermawanan dan pelayanan publik, namun tim internal juga melakukan hal yang sama. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk tetap menjaga hubungan dengan konstituen di mana hubungan emosional yang telah terbangun dengan Rahmijati dan para konstituennya tetap terpelihara.

“Jadi walaupun saya di Jakarta nak, tim saya itu disana kuat. Kuat dalam artian, mereka inisiatif untuk membantu masyarakat. Mereka menjadi tempat keluhan masyarakat, jadi mereka benar-benar seperti kepanjangan tangan saya disana. Misal ada warga yang mau dioperasi, nanti tim lapor ke saya terus mereka yang urus. Biaya operasi saya yang menanggung. Jika ada warga yang meninggal, tim saya yang mengurus hingga ke liang kubur, dengan biaya yang ditanggung oleh saya. Ada warga yang mau bangun rumah, tim saya memberikan pasir, semen, sekitar 1 juta per rumah. Ada warga yang berkabung, tim saya beri mereka amplop. Ada pembangunan gereja, juga tim saya ikut menyumbang dana.” (Wawancara dengan Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Majunya Rahmijati sebagai kandidat petahana dalam pemilihan anggota DPD di Gorontalo mengharuskan Rahmijati untuk segera membangun mesin politiknya karena mesin politik tersebut akan menjadi penggerak utama dan memiliki peran yang besar dalam memobilisasi suara pemilih untuk mendukung Rahmijati di pemilihan berikutnya. Mesin politik inilah yang akan menjadi penggerak utama dalam memobilisasi suara dari masyarakat untuk mendukung Rahmijati di Pileg. Pembentukan tim pemenangan sebagai mesin politik Rahmijati sudah dimulai sejak akhir tahun 2018. Seperti yang dikonfirmasi oleh Budi selaku wakil ketua tim pemenangan dan tenaga ahli Rahmijati bahwa pembentukan tim pemenangan ini telah dibentuk jauh sebelum masa pemilihan agar tim dapat mempengaruhi suara masyarakat lebih awal. Tim pemenangan yang dibentuk terdiri dari tim pemenangan di setiap kabupaten dan kota yang dan tim pemenangan di level akar rumput.

Dalam pelaksanaan strategi, Rahmijati mengandalkan mesin politik yang dibangunnya untuk memobilisasi suara dukungan yang signifikan dari masyarakat dengan mengoptimalkan kerja dari tim pemenangan sebagai mesin politik utamanya. Rahmijati melihat bahwa apabila tim yang dibangun memiliki solidaritas dan soliditas yang kuat maka strategi untuk memobilisasi suara dari masyarakat akan berjalan sesuai keinginan dan dapat meraih kemenangan dalam Pileg. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Budi dalam wawancara yang dilakukan pada 6 Oktober 2022, bahwa tim pemenangan di tiap kabupaten dan kota terbentuk sejak akhir masa periode kedua Rahmijati dan terbentuk atas inisiatif masyarakat sendiri yang

menghubungi Rahmijati secara langsung dan dikoordinasikan oleh tim internal Rahmijati. Tim pemenangan di tiap kabupaten dan kota berisikan jaringan sosial Rahmijati dan kolega sang suami. Dalam tim pemenangan tersebut juga terdiri dari para simpatisan dan relawan Rahmijati yang mendukungnya dengan tulus untuk terpilih kembali menjadi anggota DPD pada Pileg 2019. Rahmijati juga mendapatkan dukungan dari kelompok-kelompok adat yang mendukungnya pada pemilihan anggota DPD tahun 2019. Kedekatan Rahmijati dengan seluruh masyarakat baik muslim maupun non muslim, menjadikannya sebagai sosok yang terbuka terhadap kultur dinamis dalam masyarakat. Selain itu, Rahmijati juga memiliki mitra dengan Partai Nasdem, di mana hubungannya tersebut dapat menghasilkan sebuah kolaborasi yang kuat untuk membangun daerah.

“Seperti yang sudah dijelaskan tadi, bahwa tim Ibu itu terdiri dari orang baru dan lama. Meskipun mayoritas itu diisi oleh orang-orang lama. Di setiap kabupaten dan kota itu ada tim sukses ibu, mereka adalah sahabat kepala desa. Kami membangun komunikasi erat dengan mereka. Kemudian juga dibantu oleh para relawan yang terbentuk untuk mendukung Ibu Rahmi. Mereka ini lah tim pemenangan Ibu di tiap kabupaten dan kota yang dikoordinasikan langsung oleh kami selaku tim internal Ibu. Kemudian juga Ibu punya mitra dengan partai nasdem, di mana kerja sama ini menghasilkan kolaborasi dalam membantu masyarakat. seperti baru-baru ini belum lama, ada warga yang anaknya sakit mau dioperasi, nah dia lapor ke Ibu untuk dibantu perawatan di rumah sakit. Nah Ibu menghubungi kami selaku tim internal untuk mengurus persoalan warga yang sakit itu. Nah disini tim kami mengurus dari awal seperti pencarian rumah sakit di mana, kemudian biaya perawatan sampai selesai operasi semua ditanggung sm Ibu. Pas pulang dari rumah sakit, karena kami ada mitra dengan nasdem, nah kami pinjam itu mobil ambulans nasdem untuk mengantar warga tersebut pulang ke rumahnya.” (Wawancara dengan Faiz, 10 Oktober 2022).

2. Penguatan Jaringan Sosial Organisasi Mantan Pejabat dan Sahabat Kades

Selain menjalin mitra dengan orang partai politik, Rahmijati juga memiliki hubungan dengan jaringan sosial dan jaringan kolega sang suami yang notabene bukan merupakan orang partai politik di dalam tim pemenangannya. Hal ini menunjukkan bahwa di dalam tim pemenangan yang dibentuk, Rahmijati mengkolaborasikan struktur timnya dengan orang-orang non partai dan orang partai. Struktur seperti ini merupakan pilihan tepat karena sebagai seorang kandidat, ia tidak bisa lepas dari peran partai politik (lihat Aspinall dan Berenschot, 2019) sebagai pengusung dirinya sehingga mampu untuk terpilih kembali sebagai anggota DPD. Sedangkan partai politik yang menjadi mitra sendiri memiliki kepentingan untuk meningkatkan elektabilitas partainya. Hal ini juga karena adanya penyesuaian dengan kondisi perubahan sistem pemilu di Indonesia di mana Pemilu secara langsung membuat para kandidat juga harus membentuk mesin politiknya sendiri.

Munculnya organisasi mantan pejabat yang memiliki relasi kuat dengan mantan Bupati Kabupaten Gorontalo selama dua periode, yaitu David Bobihoe, yang juga merupakan suami dari Rahmijati, menjadi langkah tepat yang dilakukan Rahmijati dalam membentuk struktur tim pemenangannya. Hal ini mengingat bahwa pengaruh mantan pejabat di wilayah sekitarnya sangat besar dalam menggiring suara. Sehingga penguatan jaringan organisasi mantan pejabat

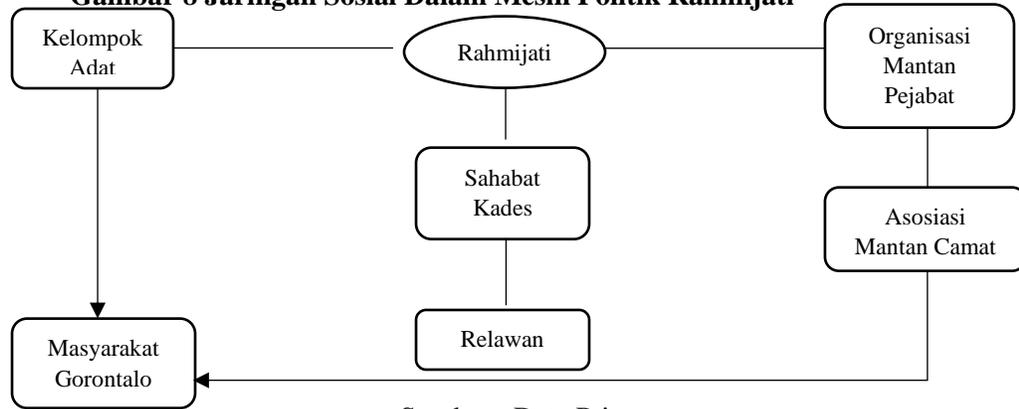
dalam tim pemenangan merupakan langkah yang perlu dilakukan. Hal ini dikonfirmasi oleh Budi sebagai berikut:

“Kami ini memiliki organisasi mantan pejabat daerah yang tulus mendukung Ibu. Mereka merupakan mantan kepala-kepala dinas, mantan kepala sekolah, mantan camat (AMC) yang memiliki kedekatan dengan almarhum Bapak. Organisasi mantan pejabat ini membantu secara signifikan dalam pemenangan Ibu di tahun 2019. Karena daya kontrolnya yang kuat terhadap masyarakat di sekitarnya, mereka mampu untuk meyakinkan masyarakat untuk memilih Ibu pada pemilihan kemarin. Hubungan baik yang terbangun sejak lama dengan almarhum Bapak, menyebabkan organisasi mantan pejabat ini terbentuk untuk mendukung Ibu. Jadi memang ya alhamdulillah Ibu banyak sekali yang mendukung” (Wawancara dengan Budi, 6 Oktober 2022)

Hal serupa juga dikonfirmasi oleh Reni yang merupakan yang merupakan tenaga ahli Rahmijati. Reni menyatakan bahwa penguatan struktural jaringan di luar orang partai selain organisasi mantan pejabat, Rahmijati juga memiliki sahabat kepala desa yang dibangunnya sebagai mesin politik pemenangannya dan para relawan di akar rumput untuk mendukung Rahmijati. Untuk struktur relawan, umumnya adalah warga lokal atau tokoh lingkungan yang direkrut untuk melakukan fungsi pengenalan kandidat, persuasi, serta pendataan kebutuhan warga. Pembentukan tim relawan yang merupakan warga setempat dilakukan untuk mempermudah tim inti Rahmijati memasuki wilayah-wilayah yang merupakan basis kantong suara kandidat lain. Selain itu, relawan yang direkrut umumnya adalah relawan yang dikenal baik di lingkungannya, serta memiliki hubungan baik dengan lingkungannya. Relawan Rahmijati mayoritas diisi oleh para ketua RW/RWT, dan ibu rumah tangga serta remaja putri. Dalam melakukan mobilisasi suara, para relawan menggunakan metode canvassing dengan menggunakan strategi *door to door*. Para relawan perempuan ini dinilai lebih cepat dan rapi dalam melakukan pekerjaannya. Bahkan mereka lebih militan dalam mengumpulkan data dan kooperatif terhadap tim inti Rahmijati.

“Dukungan Ibu yang sangat masif dari masyarakat juga membuat terbentuknya kolega kami di desa yaitu sahabat kepala desa. Mereka merupakan ASN yang secara tidak langsung hanya mendukung Ibu. Bentuk kecintaan mereka dan adanya hubungan baik dengan Ibu membuat sahabat kepala desa tulus membantu Ibu dalam pemenangannya kemarin. Contoh, pada saat kami menyampaikan kalau Ibu ingin maju kembali pada pemilihan, seluruh kades itu antusias untuk memberikan bantuan terhadap Ibu. Ini lah bentuk solidaritas dan soliditas tim Ibu yang sangat kuat sehingga masyarakat dapat memilih Ibu kembali pada periode ketiganya. Sedangkan untuk segmen kelompok pemilih itu kita kebanyakan ibu rumah tangga, ada juga segmen petani. Bahkan mereka menawarkan diri untuk menjadi relawan ibu. Dengan begitu, basis kita di akar rumput akan slelau terpelihara dan kuat.” (Wawancara dengan Reni, 10 Oktober 2022)

Gambar 8 Jaringan Sosial Dalam Mesin Politik Rahmijati



Sumber : Data Primer

3. Penguatan Jaringan Kerabat dan Kolega

Selain dari jaringan sosialnya, Rahmijati juga memperkuat jaringan mesin politiknya dengan menempatkan jaringan kerabat dan juga jaringan kolega sang suami dalam struktural tim pemenang. Dalam struktural tim pemenang Rahmijati terdapat nama David Bobihoe dan Ridwan Bobihoe, serta Evi Jahja sebagai kerabat dari Rahmijati. Kemudian, ada Budiyanto Napu, Muis Kuku, Yuyun Sone, dan Rahmat Ichsan sebagai kolega dari sang suami. Mereka semua adalah orang partai dan non partai yang menjadi bagian dalam tim pemenang Rahmijati. Selain itu, jaringan kerabat dan kolega dari Rahmijati ini memiliki hubungan baik dengan para relawan di akar rumput dan mengemban jabatan strategis di beberapa organisasi besar di Gorontalo, seperti Ridwan yang menjadi ketua IMI (Ikatan Motor Indonesia) Gorontalo, ketua KAD (Komite Advokasi Daerah) Provinsi Gorontalo dan Waketum KADIN (Kamar Dagang dan Industri) dan KONI (Komite Olahraga Nasional Indonesia) di Gorontalo. Dengan menempatkan orang-orang non partai yang memiliki hubungan dekat dalam strukturalis tim inti pemenang Rahmijati, hal ini dapat menghindari penyelewengan tugas dalam menjalankan mesin politik pemenang Rahmijati.

“Dalam tim inti Ibu itu diisi oleh kerabat dan kolega dari Bapak, mereka semua memiliki kedekatan dengan Ibu dan keluarga Ibu Rahmi. Dan di tim ini lah yang menjadi tumpuan Ibu dalam mengkoordinir segala persoalan. Selain itu, secara umum tim inti Ibu merupakan orang-orang yang dekat dengan masyarakat di akar rumput dan mereka juga memiliki posisi strategis di beberapa organisasi besar seperti Pak Ridwan yang memiliki jabatan sebagai ketua dari KAD, KADIN, IMI di Gorontalo. Tentu hal ini menjadi pengaruh positif lainnya dalam jejaring internal Ibu” (Wawancara dengan Budi, 6 Oktober 2022).

Ini menunjukkan bahwa penguatan struktural tim pemenang dilakukan bukan hanya dengan penguatan tim jaringan sosial saja. Melainkan Rahmijati juga melakukan penguatan dengan menempatkan orang-orang seperti kerabat dan kolega dari sang suami yang memiliki hubungan kuat dengan relawan di akar rumput sebagai tim pemenang. Tim ini dikenal dengan sebutan tim inti yang berisikan hubungan kerabat, kolega atau rekan lainnya yang memiliki hubungan dekat dan akrab dengan calon. Tim inti ini biasanya diberikan tugas dalam bidang-bidang khusus seperti manajemen keuangan, bagian media dan bidang penting lainnya (Aspinall dan Berenschot, 2019).

BAB V

STRATEGI RAHMIJATI JAHJA DALAM MEMOBILISASI SUARA PADA PEMILU 2019 DI PROVINSI GORONTALO

Pada bab ini akan dibahas mengenai strategi Rahmijati dalam memobilisasi suara dukungan dari masyarakat dalam kampanye politik yang dilakukan pada kontestasi Pemilihan Legislatif untuk pemilihan anggota DPD di Provinsi Gorontalo tahun 2019. Data lapangan untuk menunjang penulisan pada bab ini diambil melalui wawancara langsung dengan beberapa narasumber dan data-data pendukung yang diperoleh dari berbagai dokumen literatur yang sesuai. Selanjutnya dilakukan analisa terhadap data tersebut dengan menggunakan teori-teori politik yang relevan agar menjadi suatu penulisan yang sistematis dan komprehensif.

A. Strategi Ofensif: Dari Politik Programatik, Patronase, Hingga Akses Ke Sumber Daya Negara

Dalam memobilisasi suara dari masyarakat untuk mendukung Rahmijati pada pemilihan anggota DPD di tahun 2019, Rahmijati menggunakan strategi menyerang (ofensif) untuk memperluas pasar dan menembus pasar dengan tujuan untuk membentuk kelompok pemilih baru disamping adanya pemilih tetap. Pada dasarnya strategi ini disiapkan untuk kampanye dengan penawaran menarik sehingga masyarakat dapat menggunakan hak pilihnya kepada kandidat tersebut (Schroder, 2013:166). Strategi ini dilakukan melalui penawaran berbagai program yang akan dilakukan ketika kandidat terpilih kembali yang di mana program tersebut dapat dirasakan manfaatnya oleh masyarakat luas, pemberian hadiah-hadiah, memberikan pelayanan dan aktivitas publik, dan pemberian barang bersama (*club goods*) untuk memperluas pemilih. Dalam konteks politik elektoral, praktik-praktik tersebut termasuk ke dalam bagian antara politik programatik dan politik patronase. Politik programatik merupakan suatu kerangka konseptual politik yang mengarah pada pembuatan kontrak politik antara politisi dengan pemilih yang biasanya dalam bentuk kebijakan atau program yang akan direalisasikan setelah politisi tersebut terpilih (Aspinall & Sukmajati, 2015). Sedangkan politik patronase merupakan sebuah pembagian keuntungan di antara politisi untuk mendistribusikan sesuatu secara individual kepada pemilih, para pekerja atau pegiat kampanye, dalam rangka mendapatkan dukungan politik dari mereka (Shefter 1994, dalam Aspinall & Sukmajati 2015).

Berdasarkan hasil temuan penelitian, diketahui Rahmijati pada setiap kesempatan untuk kampanye menawarkan program yang akan dilaksanakannya ketika terpilih seperti peningkatakan ekonomi dan kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari, perluasan lapangan pekerjaan, pembangunan proyek rumah layak huni, peningkatan kualitas pendidikan dan kesehatan, pembinaan masyarakat untuk UMKM, program pengajian dan kewirausahaan serta peningkatan pengetahuan perempuan agar menjadi wanita tangguh dalam mendidik anak maupun dalam meningkatkan perekonomian keluarga, pemberian bantuan bibit terhadap kelompok tani, dan lain-lain. Dalam hal ini, Rahmijati sedang menjalankan politik programatik dengan menawarkan berbagai program pemerintah yang akan didistribusikan kepada semua orang dengan kriteria yang terbuka dan transparan daripada hanya kepada para pendukungnya (Lihat Stokes 2013), dan dengan mengadopsi pendekatan ini Rahmijati dapat menunjukkan kepada pemilih rekam jejak sebelumnya dalam

mendistribusikan proyek-proyek yang dilakukannya dari setiap periode untuk dilanjutkan pada periode selanjutnya. Dalam konteks ini, kandidat petahana dapat menunjukkan rekam jejak realisasi program sebagai alat untuk mempengaruhi konstituen yang belum dan telah memilih pada pemilihan sebelumnya. Dalam kampanye programatik memiliki daya tawar kuat dan biaya yang relatif kecil sehingga menjadi keuntungan bagi petahana. Biasanya penyampaian program-program tersebut dilakukan dengan mengadakan forum-forum pertemuan dengan tokoh agama dan organisasi sosial. Dalam forum pertemuan tersebut, masyarakat dapat mempengaruhi politisi maupun pemerintah dalam merumuskan kebijakan publik. Melalui keinginan masyarakat inilah Rahmijati menyatukan tujuan dan persepsi yaitu bersama-sama untuk memperjuangkan aspirasi masyarakat seperti kesejahteraan masyarakat di desa-desa, peningkatan ekonomi, pencapaian gaji UMP, peningkatan kesehatan, bantuan pendidikan dan pembangunan infrastruktur di daerah pelosok desa atau perbatasan, pelayanan administrasi kependudukan yang integratif. Pengungkapan keinginan Rahmijati dan dipadukan dengan keinginan masyarakat membuat masyarakat bahwa keinginan itu sama dengan tujuan Rahmijati, akhirnya masyarakat memberikan kepercayaan kembali kepada Rahmijati.

Sebagai kandidat petahana, Rahmijati menjelaskan berbagai capaiannya di periode sebelumnya dalam mendorong pengalokasian dana pemberdayaan ekonomi dan peningkatan pendidikan serta peningkatan dana pembangunan infrastruktur di beberapa wilayah Gorontalo. Misalnya, pembanguann proyek lembaga pendidikan “Taman Bermain David Bobihoe” yang menjadi peluang lapangan pekerjaan bagi para guru di Gorontalo dengan fasilitas gaji yang sudah melampaui UMP wilayah Gorontalo. Inilah bentuk kecintaan dan pengabdian Rahmijati terhadap masyarakat Gorontalo untuk terus membangun daerah (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022). Di sisi lain, Rahmijati mengakui sebagai pemegang kuasa atas satu provinsi Gorontalo dapat memanfaatkan program dari pemerintah seperti bansos sebagai program pembangunan kesejahteraan masyarakat yang sifatnya terkesan programatis (*programatic politics*) untuk memperoleh dukungan politik. Sehingga terkadang program pemerintah pusat yang dikelola dengan baik oleh Rahmijati seperti pelayanan kesehatan secara gratis dan bansos yang secara periodik diberikan kepada masyarakat di Gorontalo, dapat membantu Rahmijati dalam memastikan terpilih-kembali dirinya pada pemilihan berikutnya. Untuk memastikan hal tersebut yaitu dengan para penerima manfaat mendapat kesan bahwa akses mereka ke manfaat tersebut adalah karena intervensi pribadi Rahmijati untuk membangun daerah. Maka dengan demikian, Rahmijati dapat memperoleh imbalan berupa dukungan besar dan kemenangan pada pemilihan berikutnya.

Merujuk pada Stokes (2009, dalam Aspinall & Sukmajati 2015) klasifikasi barang programatik memiliki tiga kriteria, yaitu: pertama, tujuan dari sebuah program adalah ‘hal yang menjadi perdebatan publik’; kedua, tujuan dari sebuah program kemudian diatur secara resmi sehingga kriteria distribusi program atau sumber daya jelas; ketiga, membentuk distribusi barang dan program secara aktual. Latar belakang Rahmijati yang telah berkecimpung lama di ranah politik dan sosial di Gorontalo, membuat dirinya mudah untuk menjalin kerja sama dengan komunitas di masyarakat atau pihak lain yang berada di bidang pendidikan, keagamaan, ekonomi dan sosial budaya serta kelompok kesenian di Gorontalo. Dalam hal ini, adanya ikatan dengan komunitas di masyarakat akan mempermudah Rahmijati untuk

mendapat dukungan dari komunitas tersebut dan di waktu yang sama dapat memudahkan Rahmijati untuk menyampaikan program-programnya.

Dalam pemilihan DPD Rahmijati sadar betul bahwa ia harus peka terhadap keinginan dan kebutuhan masyarakat. Oleh karenanya Rahmijati secara intens turun ke lapangan untuk berinteraksi langsung dengan masyarakat melalui pertemuan-pertemuan dengan berbagai suku di Gorontalo. Dalam hal ini, Rahmijati mengadakan pertemuan dengan suku Bolango, membahas tentang peran suku Bolango dalam membangun Gorontalo, serta mengadakan pertemuan dengan suku lainnya yang ada di Provinsi Gorontalo. Dalam pertemuan tersebut, masyarakat dapat menyampaikan keinginannya melalui pemangku adat untuk dimusyawahkan bersama hingga menghasilkan aspirasi terbaik yang kemudian dipadupadankan dengan tujuan dari Rahmijati. Dengan menjalin komunikasi dan bertukar pikiran dengan masyarakat seperti inilah yang membuat Rahmijati mendapatkan kepercayaan kembali dari masyarakat yang ada di Provinsi Gorontalo. Bukan hanya saat mengadakan pertemuan dengan para pemangku adat, melainkan juga saat turun ke lapangan bertemu dengan masyarakat, Rahmijati sering berinteraksi menggunakan bahasa sehari-hari (Bahasa Gorontalo) dengan masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa Rahmijati begitu dekat dengan masyarakat tanpa adanya sekat. Saat terjun ke masyarakat pun Rahmijati seringkali menerima berbagai keluhan masyarakat, yang kemudian keluhan tersebut diselesaikan oleh tim inti Rahmijati.

“Gaya komunikasi Ibu yang enak bisa masuk ke semua kalangan, ga kaku, menyebabkan rakyat berinteraksi dengan nyaman sama Ibu. Bahkan dalam berinteraksi Ibu dan masyarakat itu menggunakan Bahasa Gorontalo, bukan Bahasa Indonesia. Seperti misalnya, ada warga yang komplain ke Ibu tentang kartu pencairan sembako yang gabisa dipake lagi padahal dulu bisa. Nah nanti Ibu itu membantu warga tersebut supaya bisa dipake lagi bantuan sembako. Ibu minta tim untuk membelikan sembako ke warga tersebut, dan nanti billnya masuk ke Ibu. Jadi kondisi situasional seperti ini Ibu bisa mengatasi dan dianggap superhero di segala macam kondisi. Nah orang-orang di desa itu mereka gapernah berpikir ini adalah sebuah sistem yang dibangun pemerintah pusat untuk memperbaiki bansos kayak PPMD, dan sebagainya. Orang di desa tidak motto yang namanya perbaikan sistem, ada perbaikan data. Mereka gamau tau itu, yang mereka tau mereka adalah penerima dan mereka harus dapat. Nah karena bansos ini berurusan dengan Kemensos maka Ibu hubungi kementerian terkait untuk masukin data-data warga yang komplain tadi dan segera diurus agar warga tersebut bisa mendapat bansos kembali. Jadi kondisi situasional seperti ini ibu bisa mengatasi dan dianggap seperti superhero di segala macam kondisi Itulah bentuk komunikasi yang kita bangun dengan masyarakat kenapa hari ini suara Ibu masih signifikan. Karena kami sadar tim Rahmijati Center bahwa DPD itu tidak ada hak budgeting, seperti DPR. Artinya kita harus melakukan lobi-lobi politik dengan lembaga negara seperti kementerian yang menjadi mitra dari lingkup komite 3. Itulah yang kita maksimalkan.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022

Rahmijati juga mengajak seluruh organisasi sosial untuk mendukung dan menjalankan berbagai program pemerintah. Terlebih khusus Rahmijati memiliki sejarah panjang dalam aktif di berbagai organisasi sosial maupun kewanitaan sehingga memudahkannya untuk menggerakkan organisasi-organisasi tersebut agar mendukung program pemerintah. Cara yang dilakukan Rahmijati dalam menggerakkan organisasi-organisasi sosial tersebut adalah dengan mengadakan pertemuan organisasi sosial dan menyerap aspirasi mereka serta melakukan aksi-aksi sosial seperti memberikan bantuan kepada masyarakat miskin di pelosok desa ataupun perbatasan di Gorontalo. Dari tindakan dan aksi yang Rahmijati lakukan inilah dapat menambah nilai kepercayaan masyarakat untuk memilih Rahmijati

menjadi seseorang yang mampu membawa aspirasi masyarakat Gorontalo ke tingkat pemerintah pusat agar masyarakat Gorontalo dapat lebih diperhatikan.

Strategi Rahmijati dalam memperluas pemilih juga dengan memberikan sejumlah hadiah/barang maupun uang tunai kepada para pemilih dengan anggapan bahwa pemberian uang tersebut sebagai bentuk sedekah terhadap masyarakat. Dalam konteks politik elektoral Indonesia, praktik ini dapat menunjukkan bahwa Rahmijati sangat peduli terhadap masyarakat dan berharap dapat membangun citra positif sebagai politisi dermawan. Dengan demikian, praktik ini akan memperkuat kepercayaan sosial masyarakat dan menghubungkan Rahmijati dengan para pemilih serta memperkuat loyalitas dan dukungan tanpa menggunakan praktik politik uang yang sistematis saat Pemilu. Namun, setelah dianalisis lebih jauh bentuk pemberian uang maupun barang kepada pemilih termasuk menjadi bagian dari politik uang atau politik patronase. Merujuk Aspinall & Sukmajati (2015) bahwa patronase dapat berupa pemberian uang tunai atau barang yang didistribusikan kepada pemilih yang berasal dari dana pribadi (misalnya, dalam pembelian suara) atau dana publik (misalnya, proyek-proyek *pork barrel* yang dibiayai oleh anggaran pemerintah). Senada dengan pendapat tersebut, Luhman (1988) dalam Aspinall & Sukmajati (2015) menyatakan bahwa patronase adalah bagian dan instrumen tak tergantikan bagi interaksi sosial untuk membuktikan *solidarity, meaning, dan participation* sebagai anggota dari hubungan dan ikatan sosial yang dimasuki.

“Semua masyarakat saya perlakukan sama, tidak ada yang saya beda-bedakan. Contoh saat saya mau berangkat mulai dari koper dan sebagainya itu pasti dibawain oleh mereka, itu pasti udah siap saku kiri kanan nak. Begitu juga kalau turun, itu yang di bandara kita gatau mereka sama saya atau tidak, tapi mereka sudah berjejer. Termasuk para pegawai bandara semuanya, koper saya satu yang bawa sepuluh orang. Pas turun eskalator rombongan saya disambut oleh masyarakat, disitu saya juga siap saku kiri berapa kanan berapa untuk saya bagi-bagikan kepada mereka. Begitu juga beliau (suami) saat masih hidup, sering bagi-bagiin rokok.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Rahmijati juga menggunakan pendekatan sosial untuk memperluas pasar juga dimaksimalkan dengan kampanye *door to door*, mengadakan pertemuan akbar yang kemudian menyiapkan uang transport untuk mereka di akhir pertemuan, pertemuan keagamaan yang rutin dilakukan setiap bulannya dengan mengundang para tokoh adat, tokoh agama, maupun tokoh masyarakat, dan melakukan bakti sosial.

“Kalau ibu ketika berada di dapil itu sering mengunjungi masyarakat, sapa-sapa warga yang ada di rumah-rumah. Kemudian sering juga mengadakan pertemuan dengan mengundang masyarakat dan di akhir pertemuan kita sisipkan uang transportasi bagi mereka yang hadir, sekitar 100 ribu per peserta. Begitu juga dengan para tokoh agama maupun adat, ibu sering mengadakan rapat dengar pendapat dengan mereka untuk menampung aspirasi. Biasanya di akhir pertemuan, ibu memberikan sumbangan dana bagi kelompok agama ataupun adat disana, sebagai dana pengembangan lah istilahnya.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Dalam hal ini, seperti yang dijelaskan oleh Alamsyah, dkk (dalam Aspinall & Berenschot, 2019) pertemuan berskala kecil bertujuan untuk menunjukkan kepada pemilih bahwa calon adalah orang yang mudah didekati oleh masyarakat dan bahwa anggota masyarakat dapat merasa nyaman untuk meminta bantuannya manakala mereka membutuhkan. Dalam pertemuan seperti itu biasanya disediakan berbagai makanan ringan, minuman, rokok, dan barang-barang lainnya, dan semua itu dibayar oleh Rahmijati. Pertemuan seperti itu dapat diadakan dalam berbagai bentuk, umumnya dilakukan

pertemuan informal dengan anggota masyarakat di rumah salah satu anggota tim sukses, atau di tempat di mana pesta merupakan pusat penciptaan hubungan sosial. Pertemuan semacam ini dapat menjadi pengeluaran besar yang mengeruk keuangan Rahmijati. Disamping itu, tim sukses Rahmijati juga melakukan kunjungan ke kampung seperti mendatangi dari rumah ke rumah secara sistematis dalam jumlah yang cukup dapat membuat reputasi Rahmijati mengenai sosoknya yang mudah untuk didekati akan menyebar dari mulut ke mulut. Hal ini dilakukan oleh tim sukses jejaring sosial Rahmijati seperti mantan ASN dan para kepala desa saat menjelang Pemilu dengan tujuan untuk mengumpulkan KTP warga yang bersedia mendukung Rahmijati pada pemilihan 2019. Hal tersebut dilakukan sebagai salah satu syarat pendaftaran pemilihan anggota DPD yang memerlukan verifikasi KTP warga. Biasanya dalam mengumpulkan KTP, tim sukses datang ke rumah warga dengan membawa cenderamata seperti kaos, sticker, buku kerja, pulpen dan hadiah kecil lainnya sekaligus membahas keunggulan Rahmijati.

Tim sukses Rahmijati yang berada di tiap kabupaten dan kota memiliki ikatan emosional yang kuat dengan tim inti maupun Rahmijati untuk membantu menghimpun berbagai persoalan sehari-hari masyarakat dan menghubungkan Rahmijati dengan para pemilih. Terutama tim inti Rahmijati Center yang bekerja sebagai miniatur Rahmijati di daerah untuk menyerap aspirasi masyarakat dan melayani masyarakat dengan sepenuh hati tanpa membedakan masyarakat. Tim inti secara intens mengunjungi rumah-rumah warga yang memiliki masalah, mendengarkan keluhan mereka dan membantu menyelesaikan persoalan masyarakat. Dengan demikian, antara tim inti dengan para pemilih akan tercipta hubungan emosional dan melalui pendekatan secara persuasif ini lah barang atau sumber daya yang didistribusikan oleh mesin politik tidak salah sasaran. Seperti pada saat tim inti Rahmijati mengunjungi salah satu rumah warga yang terkena PHK yang sebelumnya bekerja di sebuah pabrik. Warga tersebut menyampaikan keluhannya kepada tim inti Rahmijati dan mengharapkan adanya lapangan pekerjaan baru untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal ini juga berkaitan dengan lingkup komite 3 DPD RI yakni bidang tenaga kerja dan kesejahteraan sosial. Pada akhirnya Rahmijati membantu menyelesaikan persoalan warga tersebut dengan memberikan pekerjaan sebagai montir dan membuka usaha bengkelnya sendiri.

“Jujur saya kalau ga lagi di Jakarta, itu saya ga ke kantor DPD di Dapil. Tapi saya berkantor ke rumah-rumah warga yang punya masalah, saya berkantor di kantor kepala desa, lembaga masyarakat dan sebagainya. Jadi bayangin aja kalau kita ga melakukan itu, misal make uang bagi-bagi ke masyarakat dengan jumlah seratus ribu suara, dan satu orang 150 ribu, berapa milyar yang kita keluarkan. Belum biaya-biaya operasional lain. jadi ini yang namanya pendekatan persuasif, ada juga pendekatan emosional. Karena ga semua masyarakat itu make pendekatan finansial. Dan kita selalu membangun komunikasi dengan teman-teman kepala desa tidak pada saat pileg. Kami membangun komunikasi bukan pada saat kami butuh sesuatu ke masyarakat. tapi kita bangun komunikasi itu pada saat mereka butuh ke kita, bukan kita yang butuh mereka. Jadi kita buat orang itu nyaman dulu ke kita sebelum kita minta bantuan ke mereka. Kita bantu mereka, tanyakan apa yang mereka butuh. Jadi makanya tanpa diminta pun mereka langsung menawarkan diri “pak kami mau dong dengan bapak (berpihak kepada Rahmijati)” jadi ya memang strategi inilah yang kita maksimalkan untuk memperluas massa kami” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Dari penjelasan narasumber di atas, dapat dipahami bahwa pemahaman diskursus politik nasional yang cenderung memandang politik uang secara harfiah, seperti pemberian uang secara langsung kepada pemilih secara sistematis saat pemilu dengan membuat daftar nama penerima, yang di mana hal

itu sebagai sesuatu yang ilegal dan tak bermoral. Namun, hal ini tidak berarti bahwa mereka menolak politik patronase jika dipahami secara luas. Disamping itu, Rahmijati juga membangun kepekaan sosial dengan cara mendatangi warga yang terkena bencana banjir. Di lokasi bencana banjir, Rahmijati menyapa masyarakat dan memberikan bantuan untuk meringankan beban korban banjir. Peran tim inti Rahmijati dalam menjalankan strategi ofensif ini juga dilakukan dengan menyerap aspirasi masyarakat di daerah untuk dijadikan bahan reses dengan lembaga-lembaga yang ada di pusat. Dengan demikian, apa yang diharapkan oleh masyarakat dapat terakomodasi dan dapat diwujudkan di daerah. Seperti pada saat Rahmijati akan mengadakan pertemuan dengan menteri sosial, maka Rahmijati meminta timnya untuk mencari kebutuhan masyarakat yang berkaitan dengan kementerian sosial. Tim inti Rahmijati akan mereview apa yang menjadi skala prioritas kebutuhan masyarakat untuk menjadi bahan saat bertemu dengan menteri sosial. Strategi patronase demikian dapat meyakinkan pemilih bahwa jika Rahmijati terpilih kembali, kepentingan pemilih akan diperhatikan.

“Kampanye kita mulai pada saat pra kampanye dari KPU. Jadi sebelum masuk masa kampanye, itu pasti kita udah kampanye duluan. Misalnya ibu datang ke lokasi banjir, ngomong-ngomong sama warga disana, terus ngasih bantuan sembako, alat bersih, peralatan masak buat di tempat evakuasi. Tetapi yang paling efektif adalah kita seluruh tim inti bekerja dengan support bahan-bahan reses. Misalnya gini, seminggu sebelum ibu bilang minggu depan mau ketemu ibu menteri sosial. Nah kita langsung cari apa yang berkaitan dengan kemensos di masyarakat. jadi kita itu mereview apa yang menjadi skala prioritas kebutuhan masyarakat untuk menjadi bahan saat bertemu dengan menteri terkait.” (Wawancara, Muis, 10 Oktober 2022)

Tim inti Rahmijati juga secara intens turun ke lapangan turut mendistribusikan bantuan kepada masyarakat seperti bantuan bahan pokok berupa beras dan minyak. Dengan demikian, sosok Rahmijati akan melekat dipikiran masyarakat karena secara rutin membagikan bantuan bahan pokok kepada masyarakat. Strategi ini dilakukan juga untuk menghindari politik uang, ujar Budi, wawancara 6 Oktober 2022. Warga yang telah banyak dibantu oleh Rahmijati baik secara kolektif maupun persorangan, akan menghasilkan norma sosial tentang ketimbalbalikan untuk memberikan dukungan pada Pemilu berikutnya. Fukuyama & Putnam *et al* (dalam Aspinall & Berenschot, 2019) bila pertukaran klientelistik adalah sebuah kepercayaan, suatu pustaka mengenai modal sosial bahwa jejaring sosial melahirkan kepercayaan di antara para anggotanya karena keberulangan interaksi interpersonal di antara mereka.

Disamping itu, Rahmijati juga melakukan pemasaran ke seluruh kabupaten/kota di Gorontalo, namun terdapat beberapa daerah yang menjadi fokus atau basis, yaitu wilayah Kabupaten Gorontalo dan Kota Gorontalo. Kedua wilayah tersebut memiliki pemasaran yang berbeda karena lumbung suara pemilih terbanyak berada di kedua wilayah tersebut. Kota Gorontalo merupakan tanah kelahiran Rahmijati. Sedangkan Kabupaten Gorontalo merupakan wilayah kekuasaan sang suami. Kedua wilayah ini menjadi wilayah yang sering dikunjungi Rahmijati dan terbukti dengan raihan suara yang signifikan dalam setiap pemilihan. Selain itu, Rahmijati dan tim juga merangkul ibu-ibu pengajian, ibu-ibu rumah tangga khususnya yang bergerak di bidang kesenian dan anak-anak, serta organisasi-organisasi pemuda. Biasanya untuk merekatkan hubungan dengan komunitas-komunitas tersebut, Rahmijati mendistribusikan barang-barang patronase untuk kebutuhan komunitas seperti tikar dan alat musik

rebana bagi ibu-ibu pengajian, peralatan memasak bagi ibu-ibu PKK, dan lapangan sepak bola baru bagi organisasi pemuda.

Rahmijati juga melakukan pelayanan dan aktivitas publik dengan memberikan bantuan yang masyarakat butuhkan baik itu secara personal maupun komunitas. Misalnya seperti warga yang mendatangi rumah Rahmijati dan meminta pekerjaan, bantuan pendidikan seperti beasiswa bidikmisi, bantuan kesehatan bagi warga yang tidak mampu, ASN yang meminta pindah dan sebagainya. Sedangkan pemberian bantuan terhadap komunitas diantaranya seperti biaya pembangunan masjid, perbaikan infrastruktur seperti jalan, jembatan, saluran irigasi, *fogging* dan memberikan layanan kesehatan secara gratis. Distribusi secara kolektif seperti ini dapat disebut sebagai *club goods* (Kitschelt & Wilkinson 2007, 11) Bahkan Rahmijati juga memilih kelompok pemuda sebagai sasaran, yaitu dengan menyelenggarakan acara festival *dance* tahunan yang selalu melibatkan seluruh elemen masyarakat terutama anak muda dan perlombaan “Rahmijati Awards” yaitu sayembara menulis esai yang berhadiahkan uang tunai dengan jumlah yang fantastis. Tak hanya itu, Rahmijati juga menyelenggarakan acara “Lomba Tari Dana-Dana” yang dihadiri oleh seluruh para mantan ASN seperti kepala dinas, tokoh masyarakat, tokoh adat, maupun tokoh agama, serta ratusan masyarakat di Kabupaten Gorontalo. Diselenggarakannya kedua acara tersebut bukan hanya semata-mata dipandang untuk mengembangkan bakat dan kemampuan para pemuda serta untuk melestarikan budaya, melainkan juga sebagai ajang penarik suara dengan membagikan uang transport bagi masyarakat yang hadir pada acara tersebut. Strategi model ini lebih disukai karena dapat menjaring kehadiran masyarakat dalam jumlah besar untuk menghadiri acara-acara yang diselenggarakan oleh Rahmijati dan melalui berbagai acara tersebut juga dapat dimanfaatkan sebagai metode untuk memperkenalkan sosok Rahmijati kepada konstituen yang belum mengenal dirinya.

“Saya tidak pernah mengajak masyarakat untuk memilih saya. Saya hanya ingin setiap yang datang di rumah saya, yang sudah pasti tidak semuanya itu ada di pihak saya, jadi saya hanya menyatakan “silahkan yang datang silahkan saya tau ada yang tidak sama saya tapi itu tidak persoalan buat saya, karena saya kerja adalah ibadah, saya hanya mengharapkan pahala dari Allah. Ridha Allah sudah cukup bagi saya”, itu saja yang saya pegang. Dan bapak itu selalu bilang “dek setiap yang datang ke rumah itu digerakkan oleh Allah, jadi jangan pernah satu orang pun yang datang tidak kamu layani”. Dan masyarakat yang datang meminta bantuan ke saya itu ada yang personal maupun komunitas. Misalnya ada yang meminta pekerjaan nanti saya kasih bantuan modal usaha biasanya mereka buka bengkel dan itu rata-rata lulusan yang belum tertampung. Kemudian ada yang meminta bantuan kesehatan, ASN minta pindah, bantuan pendidikan. Mereka lebih banyak datang personal, tapi ada juga komunitas. Misalnya mau bangun masjid, itu saya sumbang semen, batu bata, pasir, dan sebagainya. Kemudian ada juga warga yang minta dibikin paving block juga saya bantu. Selama saya mampu untuk bantu, pasti saya bantu. Saya juga pernah mendanai acara masyarakat upacara pemba’iatan bagi remaja puteri di sana, itu adat Gorontalo. Di tahun 2019 dan 2020 itu saya juga mengadakan perlombaan esai untuk generasi milenial dengan hadiah yang cukup besar bagi para pemenang, dan lomba tari dana-dana bagi masyarakat khususnya ditargetkan untuk para remaja. Masyarakat yang hadir pun saya bagikan uang transport, saat itu antusias masyarakat ramai sekali sampe macet dan padat di café hantaleya tempat acara-acara tersebut berlangsung” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Dari penjelasan narasumber di atas, pemberian bantuan-bantuan kepada masyarakat menjadi hal yang memainkan peran signifikan dalam momen kritis siklus hidup si penerima untuk ditukar dengan dukungan politik. Pemberian berbagai macam bantuan tersebut dilakukan untuk memperluas

pendukung dan juga sebagai bentuk perhatian Rahmijati terhadap masyarakatnya tanpa pandang bulu. Selain itu, strategi memperluas pasar juga dilakukan dengan memanfaatkan akses ke sumber daya negara. Tentunya sebagai seorang *incumbent*, Rahmijati memiliki akses terhadap sumber daya negara khususnya di komite 3 DPD RI. Hal ini dilakukan dengan memenuhi kebutuhan masyarakat dengan memanfaatkan berbagai mitra kerja yang ada di lingkup komite 3. Pada akhirnya, strategi ini menghasilkan dukungan suara dari si penerima yang memperoleh bantuan. Strategi ini dinilai sangat efektif dalam merubah pilihan masyarakat yang sebelumnya tidak memilih Rahmijati pada pemilihan sebelumnya.

“Kita dapat mengidentifikasi pilihan masyarakat itu pasca Pileg. Pada saat kita turun mendata rumah warga A, daftar pemilihnya udah tau kan misalnya ada 8 orang dalam 1 rumah. Kita gapernah sentuh mereka, kita ngomong sama mereka pada saat mereka membutuhkan kita. Kadang kan masyarakat itu punya uang, tapi gapunya akses untuk mengurus administratif ke perkotaan. Misalnya orang-orang desa itu ada yang ingin mengurus balik nama pertanahan, nah itu ada yang minta tolong ke saya. Nah mengurus sertifikat tanah itu kan paling jadi 1-2 hari baru selesai, nah kita kabarin ke warga yang bersangkutan bilang kalau sertifikasi udah dimasukan ke dinas pertanahan. Dan sudah dibantu dengan Ibu Rahmi untuk mengurus sertifikat ini, karena merupakan lingkup komite 3 jadi mudah. Nah dengan bilang begitu, nanti warga tersebut akan malu sendiri, dia bilang ke saya “oh iya Pak Budi terima kasih sudah dibantu, dan saya nanti akan memilih Ibu Rahmi, karena pemilihan kemarin saya tidak memilih beliau”. Jadi dia akan memilih Ibu pada saat pemilihan berikutnya karena sudah dibantu. Jadi ya seperti itu mengidentifikasi mereka pasca Pileg. Setelah Pileg kita lihat apa yang menjadi kebutuhan mereka, secara finansial kan mereka punya tapi kan terkadang pengetahuan terhadap berkas-berkas administrasi kan kadang gatay dan ribet, nah kami yang ada di komite 3 DPD itu punya akses ke banyak kementerian seperti kementerian agraria. Jadi cara kita itu mencari permasalahan yang ada di masyarakat yang bersangkutan dengan lingkup komite 3 DPD RI. Jadi kita melakukan sidak ke masyarakat, segala keluhan masyarakat kita tampung terutama yang berkaitan dengan komite 3. Nah dengan cara begini lebih praktis dan jitu daripada mengandalkan politik uang pada saat pemilihan.” (Wawancara, Budi, Tenaga Ahli, 6 Oktober 2022)

Kondisi demikian seperti yang digambarkan oleh Stokes et al (2013) yang menjelaskan bahwa mesin politik atau partai klientelistik tidak hanya menawarkan sumber daya atau hadiah kepada pemilih, tetapi turut membantu menyelesaikan permasalahan konstituen. Disamping itu, karena Rahmijati merupakan petahana, strategi yang lebih murah adalah menggunakan sumber daya negara (mengingat sebagai petahana sang kandidat sudah memiliki akses dalam periode sebelumnya). Akses ke sumber daya negara tersebut dimanfaatkan oleh Rahmijati untuk memperluas pemilih dengan cara memenuhi kebutuhan masyarakat, baik itu untuk memenuhi secara individual maupun komunitas. Misalnya yang secara individual, terdapat warga yang menegelah ke Rahmijati bahwa ia tidak lagi mendapatkan bantuan sosial seperti sebelumnya. Karena Rahmijati berada di komite 3 yang mengurus persoalan tentang kesejahteraan sosial, maka masalah tersebut dapat dibawa ke kementerian terkait dan dapat terselesaikan sehingga warga tersebut dapat memperoleh bantuan sosial kembali. Setelah warga tersebut mendapatkan apa yang dibutuhkan, kemudian mereka tarik ke dalam hubungan klientelistik yang berkelanjutan. Sebagaimana pendapat Caporaso et al (2008, dalam Aspinall & Sukmajati 2015) bahwa penggunaan layanan publik sebagai alat transaksi, umumnya dilakukan oleh kandidat petahana. Politisi menjual layanan pemerintah kepada masyarakat dengan imbalan berupa dukungan politik yang

diberikan kepadanya, dan hal ini bekerja secara resiprokal karena pemilih menjual suaranya dengan imbalan berupa layanan publik yang diterimanya.

B. Strategi Defensif: Membangun Citra Dermawan Hingga Klientelisme

Selain menggunakan strategi ofensif untuk menyerang basis lawan, Rahmijati juga melakukan strategi defensif (strategi bertahan) yang bertujuan untuk mempertahankan atau menjaga mayoritas pemilihnya. Strategi defensif digunakan ketika para caleg ingin mempertahankan suara mayoritasnya atau ketika perolehan suara yang dicapai sebelumnya ingin dipertahankan (Schroder, 2013: 171). Strategi defensif yang digunakan oleh Rahmijati Jahja pada kemenangan Pemilu legislatif untuk pemilihan anggota DPD RI Dapil Gorontalo tahun 2019 yaitu melalui sentuhan aksi-aksi kedermawanan dan pemberian barang/hadiah kepada para konstituen yang pada akhirnya pemberian manfaat tersebut akan menghasilkan ikatan klientelisme yang terus berulang antara Rahmijati dengan konstituennya. Sebagai kandidat petahana, Rahmijati memiliki citra sebagai sosok yang populis di masyarakat Gorontalo karena banyaknya kontribusi untuk daerah yang telah ia lakukan sejak sebelum menjabat sebagai anggota DPD, sehingga Rahmijati sulit disaingi oleh pendatang baru karena citra yang dimiliki oleh Rahmijati telah terbangun sejak lama di daerah Gorontalo dan telah tercipta ikatan emosional sejak lama oleh masyarakat. Dengan demikian, seperti yang dinyatakan oleh Hicken (2008, dalam Aspinall & Sukmajati 2015) bahwa para kandidat biasanya juga mengandalkan pada nama dan ketenaran (*name and fame*) mereka dalam melakukan mobilisasi dukungan. Sosoknya yang begitu sederhana dan dekat serta peduli terhadap masyarakat Gorontalo, menciptakan persepsi masyarakat yang positif terhadap Rahmijati Jahja. Hal ini dapat dilihat dari strategi Rahmijati dalam merawat konstituennya dengan memberikan barang-barang patronase jauh sebelum pemilihan. Sebagaimana pendapat Aspinall & Sukmajati (2015) bahwa petahana biasanya memumpuk basisnya jauh sebelum pemilihan dengan patronase.

Rahmijati memiliki sejarah panjang keterlibatan dalam aktivis sosial dan kerja sosial melalui berbagai organisasi sosial kemasyarakatan maupun kewanitaan, seperti yang diketahui bahwa Rahmijati merupakan mantan ketua TP PKK Kabupaten Gorontalo dan mantan ketua PGRI Kabupaten Gorontalo, melalui organisasi-organisasi tersebut Rahmijati telah banyak berkontribusi sosial untuk masyarakat dan membuat reputasi dirinya sebagai pimpinan di bidang pendidikan dan kegiatan sosial di Gorontalo, hal ini dibuktikan dengan perolehan beberapa penghargaan sebelum Rahmijati terjun ke dunia politik. Tampak bahwa pada dirinya, posisi sebagai aktivis sosial berpotensi untuk menjadi basis karir politik dan sulit dibedakan antara kegiatan politik dan kegiatan sosialnya.

Model pencitraan Rahmijati dilakukan dengan membangun komunikasi massa berdasarkan hati nurani seperti memberikan bentuk pelayanan publik yang adil kepada masyarakat sehingga akan membangun ikatan emosional kekeluargaan antara Rahmijati dengan konstituen. Disamping itu, masyarakat akan merasakan tidak adanya sekat atau jarak antara penguasa dengan yang dikuasai. Rahmijati menuturkan bahwa dengan selalu melayani masyarakat dan menyapa konstituen, mereka tidak selamanya menginginkan materi, wawancara 4 Oktober 2022. Contoh kampanye langsung yang dilakukan Rahmijati adalah mengadakan diskusi dan seminar di ruang pertemuan atau hotel untuk menyampaikan gagasan. Dengan berdiskusi dan mendengarkan serta menanggapi saran atau masukan

dari masyarakat dapat menjadi menjadi strategi Rahmijati untuk tetap diberikan kepercayaan oleh masyarakat dan hubungan emosional antara Rahmijati dengan masyarakat tetap terjaga dan terpelihara.

“Konstituen di sana lebih kepada pendekatan dengan tokoh. Mereka menginginkan tokoh yang dekat dengan masyarakat. mereka tidak butuh banyak materi. Dengan mendengar suara kita itu mereka sudah senang. Contoh saat saya ke pasar, saya berpakaian rapat dan make masker, hanya mata saya saja yang keliatan. Begitu saya bicara, masyarakat langsung sadar kalau itu saya. Pas mau pulang, saya bagi-bagi uang ke mereka, dengan begitu kan mereka akan senang dan juga saya anggap itu sedekah. Setelahnya saya banyak dikasih sayuran, buah, macem-macem nak. Dan saya tidak pernah membedakan masyarakat miskin ataupun kaya, semua bagi saya mereka sama..” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Di luar masa pemilihan, Rahmijati juga tetap aktif memberikan pelayanan kesehatan gratis, beasiswa, dan bantuan ekonomi kepada keluarga miskin. Bahkan, Ia mengakui bahwa dirinya sering memberikan donasi terhadap kelompok masyarakat yang meminta dana kepadanya, dan perbuatan tersebut dianggap sebagai sedekah dengan mengharapkan pahala. Bahkan dirinya seringkali mensponsori kegiatan masyarakat seperti acara perlombaan tari, lomba kasidah, acara pembai’atan bagi remaja putri dan sebagainya, yang seluruhnya didanai oleh Rahmijati.

“Ketika ibu turun itu nak, ga semua konstituen mengharapkan materi. Mereka hanya ingin disapa, dan dengan kita melayani mereka seperti misalnya ada warga yang datang ke ibu dan mengeluh belum mendapatkan pesangon “bu rahmi saya butuh pekerjaan” saya bantu dengan memberikan dana untuk dia wirausaha, ada yang buka bengkel, ada yang jadi kurir, ada yang akhirnya jadi pegawai di pemda. Bahkan ada warga yang minta beasiswa, ya saya bantu, ASN minta pindah saya bantu juga. Yang personal biasanya seperti itu. Kalau komunitas, misal ada pembangunan masjid atau gereja, saya sumbang dana, kemudian perbaikan jalan, saluran irigasi, penerangan lampu di kampung-kampung, banyak nak. Kalau ada acara pembai’atan juga saya yang mensponsori. Selama saya bisa bantu, pasti saya bantu. Dan kebetulan anak ibu dokter, dia punya kerja sama dengan tim ibu untuk turun ke bawah. Secara intens, ibu beri pelayanan kesehatan gratis ke masyarakat, dan kebetulan ibu di komite 3, secara periodik dapat obat-obatan dari kemenkes itu ibu bawa ke desa-desa. Dan kalau saya sedang berada di Gorontalo itu sering mengunjungi klinik anak saya, mengecek berapa banyak pasien yang datang. Ketika saya datang, itu pasti saya sapa semua pasien disana, saya tanya mereka sakit apa sudah berapa lama, dan akhirnya saya bayarin semua pasien pada hari itu. Itulah pendekatan emosional saya memang sudah terbangun lama dengan mereka” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Lebih lanjut, temuan penelitian menunjukkan bahwa untuk menjaga basis pemilih, Rahmijati memperhatikan kebutuhan dari basis pemilihnya. Hal terpenting adalah dengan memberikan mereka berbagai kebutuhan yang bersifat urgen dan sangat diinginkan oleh masyarakat. Rahmijati secara rutin membagikan barang-barang kepada konstituen yang lebih bersifat simbolis keagamaan seperti sarung dan mukena kepada masyarakat muslim, dan baju kemeja kepada masyarakat non muslim. Biasanya saat ada pertemuan yang dihadiri oleh Rahmijati dan pemilih, ia juga sering memberikan makanan dan minuman gratis, rokok gratis dan makanan kecil sebagai konsumsi dalam pertemuan tersebut yang semuanya dibiayai oleh Rahmijati. Bentuk distribusi patronase seperti ini dijadikan sebagai investasi sosial yang sejak puluhan tahun telah dipupuk oleh Rahmijati. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh dua informan saat wawancara dengan penulis.

“Jadi umat kristiani di daerah sana itu ada sekitar 5% karena kan dari Manado ya banyak yang kristiani. Ketika mereka butuh saya, saya kasih apa yang mereka mau, bukan apa yang saya suka. Contoh pada saat mau natalan, itu saya kasih baju ke mereka, ya jadi senang dong. Begitu juga

dengan umat Muslim, saat mau puasa atau lebaran itu saya rutin kasih mukena, sarung dan mukena ke mereka dan memberikan zakat menjelang lebaran kepada seluruh masyarakat yang datang ke rumah saya, tanpa terkecuali. Itu rutin nak setiap tahun seperti itu. Jadi ini pada akhirnya akan terus menguatkan hubungan emosional dengan masyarakat, dan alhamdulillah gapernah putus. Dan setiap tahun, apalagi pas mau lebaran, seluruh Kades, seluruh Kadus, seluruh ketua PKK itu saya kasih sarung buat lebaran. Pokoknya setiap ada hari besar umat beragama itu saya selalu memberikan sesuatu untuk mereka, begitu juga yang umat non muslim.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

“Konstituen itu sering kita kasih sarung, mukena dan lain-lain terutama menjelang hari-hari besar. Kuota kita untuk pembagian sarung kurang lebih ada 2000 yang kita bagikan ke masyarakat, itu sarung wadimor. Kalau mau dihitung pengeluaran uang saat pemilihan, dengan pengeluaran uang pas ngasih sarung itu ga sama. Tapi itu ibu anggap sedekah. Makanya orang bilang bu rahmi bilang orang paling kaya karena sering bersedekah, dan cara agar tetap terhubung dengan konstituen di dapil itu selain ngasih barang-barang juga dengan pelayanan. Jadi konstituen akan datang ke kita pada saat mereka ada masalah, pada saat mereka baik-baik saja, mereka ga butuh kita. Tp pada saat mereka ada masalah, kita menjadi garda terdepan untuk mengurus itu. jadi konstituen itu jg liat cara kerja kita terhadap mereka dalam melayani masyarakat (investasi sosial).” (Wawancara, Muis, 10 Oktober 2022)

“Perhatian Ibu terhadap masyarakat kepala desa dijaga sejak 23 tahun yang lalu. Ada investasi sosial yang sudah Ibu lakukan sejak 23 tahun lalu seperti memberikan sarung wadimor kepada masyarakat muslim menjelang lebaran yang terus terjaga sampai saat ini. Dan sejak kepemimpinan bupati setelah Pak David, itu ada perubahan gaya kepemimpinan. Masuk ke periode 2 penggantinya Pak David itu gapernah care ke kepala dusun atau kepala lingkungan atau ketua RT pada saat mau memasuki lebaran. Nah perhatian itu yang sampai sekarang tidak lepas selama 23 tahun. Artinya apa, pada saat paslon mendatangi ketua dusun atau RT untuk ngasih duit supaya dibantu mengumpulkan suara tp pasti ketua RT/dusun itu mikir selama dia menjabat, si Ibu Rahmi ga pernah ketinggalan ngasih sesuatu saat lebaran. Disamping itu, pada saat warga ketemu Ibu Rahmi, itu juga bukan untuk dimintai sesuatu. Jadi Ibu itu mengenal orang, dan datang ke dia tidak saat ada kepentingan. Ibaratkan Ibu itu adalah ibu dari anak-anak yang ada (masyarakat) karena sangat mengayomi masyarakat, dan strategi ini terus dilakukan sejak periode pertama sampe ketiga, nah bertahannya kita pada saat kampanye, melakukan rutinitas ibu saja sehari-hari dengan melayani masyarakat. Contoh kalau ibu datang ke klinik anaknya yang dokter, itu pasti semua pasien dibayarin si hari itu dan diajak ngobrol mereka. Jadi dengan begitu, kita ga ngandelin uang. Bukan kita gaada uang, namanya politisi pasti ada uang, tetapi uang tersebut kita kerahkan dalam bentuk investasi sosial.” (Wawancara, Budi, 6 Oktober 2022)

Merujuk pada Shefter (dalam Aspinall & Sukmajati, 2015) sebuah pembagian keuntungan di antara politisi untuk mendistribusikan sesuatu secara individual kepada pemilih, para pekerja atau pegiat kampanye, dalam rangka mendapatkan dukungan politik dari mereka merupakan politik patronase yang akan menciptakan hubungan klientelisme antara si patron (politisi) dengan klien (si penerima). Oleh karena itu, strategi distribusi barang-barang patronase kepada konstituen yang terus berulang akan menciptakan hubungan klientelisme jangka panjang dan berdampak pada dukungan politik dari masyarakat. Disamping itu, Rahmijati sejak lama telah menggunakan pendekatan sosial kepada masyarakat, baik di masa pemilu maupun di luar pemilu, terlebih Rahmijati yang sebelumnya merupakan ketua TP PKK dan sering turun ke lapangan untuk berinteraksi langsung dengan masyarakat baik itu masyarakat desa, tokoh adat maupun tokoh masyarakat telah menjadi kebiasaan Rahmijati hingga saat ini. Kegiatan langsung turun ke lapangan untuk bertemu dengan masyarakat ini sering dilakukannya hampir di setiap kabupaten dan kota di Gorontalo. Rahmijati sering mengadakan

pertemuan dengan para tokoh adat, para tokoh agama dan ketua berbagai organisasi sosial dan melakukan kegiatan doa bersama. Hal ini dilakukan agar mempererat hubungan antar agama dan memberikan masukan yang positif kepada semua agama yang ada di Gorontalo seperti mendukung berbagai program yang dilakukan oleh setiap kelompok agama di Gorontalo. Di setiap kesempatan seperti ini, Rahmijati selalu mengajak masyarakat untuk membangun bersama daerah Gorontalo dalam setiap kesempatan di pertemuan dengan masyarakat di Provinsi Gorontalo. Membangun bersama daerah Gorontalo disini adalah dengan memanfaatkan kekayaan sumber daya alam (SDA) yang dimiliki dan meningkatkan sumber daya manusia (SDM) di daerah masing-masing di wilayah provinsi Gorontalo, dan juga membangun perekonomian, seperti membuat produk-produk lokal baik yang bergerak dalam bidang makanan maupun bidang kesenian seperti kerajinan tangan kerawo. Sehingga perputaran ekonomi di daerah dapat meningkat serta melakukan pembangunan infrastruktur di daerah terpencil melalui pemerintah setempat. Dengan cara memberdayakan pengusaha-pengusaha lokal, sehingga pengusaha lokal dapat berkembang dan perekonomian di lokal bisa meningkat secara signifikan.

Dalam pertemuan dengan tokoh agama Rahmijati sering melakukan sumbangan terhadap kelompok-kelompok agama seperti kegiatan pembangunan rumah ibadah, sama halnya di organisasi sosial kemasyarakatan yang pernah dipimpinnya, Rahmijati sering memberikan sumbangan dana pengembangan untuk organisasi-organisasi sosial. Rahmijati menganggap praktik ini sebagai sedekah, yang dalam Islam menunjukkan pemberiang barang atau oleh orang kaya kepada orang miskin. Dalam konteks politik elektoral, praktik tersebut menunjukkan kepedulian terhadap komunitas dan organisasi di level akar rumput. Pemberian uang kepada komunitas dan organisasi di tingkat bawah ini juga dilakukan di luar masa kampanye. Dengan demikian, sosok Rahmijati akan memiliki citra sebagai politisi dermawan dan memperkuat kepercayaan sosial (*social trust*) untuk menghubungkan Rahmijati dengan kelompok pemilih. melalui sumbangan dana seperti ini juga dapat memupuk loyalitas dan dukungan pemilih tanpa harus melakukan praktik pembelian suara secara individu.

Rahmijati sebagai kandidat petahana pada pemilihan DPD tahun 2019, memiliki dukungan basis dukungan besar dari organisasi sosial kemasyarakatan dan kewanitaan yang pernah dipimpinnya selama bertahun-tahun. Basis dukungan yang besar tersebut bersumber dari organisasi-organisasi perempuan seperti PPK, GOW, Dharma Wanita di Kabupaten Gorontalo. Sebagai mantan pemimpin organisasi-organisasi ini, Rahmijati telah lama mengadvokasi kepentingan perempuan-perempuan ini di akar rumput, berinteraksi dengan mereka melalui berbagai program dan kegiatan selama bertahun-tahun, mengembangkan kapasitas mereka melalui program pelatihan, dan membantu mereka mengakses program pemberdayaan pemerintah. Meskipun melibatkan bentuk klientelisme jangka panjang atau “klientelisme relasional”, sebagai lawan dari “klientelisme elektoral”, yang berfokus pada imbalan jangka pendek melalui pembelian suara (lihat Nichter, 2018), praktik-praktik semacam itu melahirkan solidaritas dan membangun nilai-nilai bersama, budaya, dan ikatan emosional, dan pada akhirnya tingkat kepercayaan sosial yang kuat. Solidaritas dan kepercayaan inilah yang menjadi sumber modal sosial terpenting yang mendukung kemenangan Rahmijati. Bahkan di setiap kesempatan kunjungan kerja, Rahmijati mengkampanyekan isu-isu perempuan seperti perlindungan perempuan dan anak dari

berbagai bentuk tindak kekerasan, perlindungan pekerja migran, usia ideal untuk pernikahan guna mencegah kematian ibu dan anak yang juga menjadi unit kerja dalam lingkup komite 3 DPD RI yaitu soal pemberdayaan perempuan dan anak. Hal ini sekaligus dijadikan sebagai senjata kampanye bagi Rahmijati untuk menargetkan pemilih perempuan dengan mengangkat isu-isu perempuan yang juga menjadi unit kerja yang ada di komite 3 DPD RI.

Rahmijati juga selalu memelihara dan menjaga silaturahmi hubungan antar agama agar tidak ada gesekan antar agama yang ada di Provinsi Gorontalo, terlebih khusus silaturahmi merupakan aktivitas ibadah yang memiliki keutamaan besar. Hal ini ditegaskan dalam salah satu *hadist* yang menyatakan bahwa “*Barangsiapa ingin dilapangkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya, hendaklah ia bersilaturahmi*” (lihat Mariana *et al* 2013 dalam Aspinall & Sukmajati, 2015). Biasanya silaturahmi dilakukan dalam bentuk pertemuan skala kecil yang dihadiri oleh Rahmijati dan masyarakat di rumah salah satu tim sukses atau pendukung atau di tempat umum seperti masjid dan balai desa. Namun demikian, tak dapat dipungkiri bahwa Rahmijati juga bersilaturahmi melalui berbagai aktivitas sosialnya seperti melalui pengobatan gratis, gerak jalan bersama masyarakat, perlombaan tari maupun musik, hingga turnamen olahraga. Macam-macam kegiatan tersebut akan membentuk citra Rahmijati sebagai sosok yang merakyat.

Dalam mengadopsi konsep silaturahmi ini menjadi sebuah metode untuk berkampanye yaitu dengan melakukan distribusi patronase melalui penyaluran dana untuk membiayai aktivitas-aktivitas tersebut. Pada praktiknya, Rahmijati memberikan uang tunai kepada tim suksesnya sebagai penyelenggara acara dan uang tersebut akan digunakan untuk ‘uang transport’ bagi masyarakat yang hadir. Rahmijati tidak menganggap praktik ini sebagai *money politic* karena tidak ada uang langsung yang diberikan kepada pemilih. di sisi lain, model kampanye seperti ini daapt menjaring kehadiran masyarakat dalam jumlah besar untuk menghadiri acara-acara yang diadakan oleh Rahmijati. Disamping itu, semenjak kepergian sang suami, Rahmijati setiap tahun selalu mengadakan kegiatan pengajian untuk kepergian sang suami. Kegiatan ini dihadiri oleh seluruh masyarakat Gorontalo dari berbagai penjuru dan menghadiri beberapa majelis taklim di Kabupaten Gorontalo serta mengundang para tokoh agama maupun masyarakat. Di akhir acara, Rahmijati memberikan uang tunai kepada pemuka agama, dan hal ini dianggap sebagai sumbangan kepada pemimpin agama dan honor baginya karena telah memimpin doa di acara tersebut.

Upaya lain dalam menjaga hubungan dengan konstituen yaitu dengan menghadiri acara masyarakat mulai acara kecil sampai besar seperti undangan kawinan, undangan syukuran anak dan sebagainya. Rahmijati juga tak ketinggalan untuk memanfaatkan peringatan hari besar umat muslim, seperti Maulid Nabi di Gorontalo terdapat tradisi yaitu dzikir bersama di masjid besar yang selalu dihadiri oleh seluruh penjuru masyarakat di Gorontalo. Rahmijati memanfaatkan kegiatan keagamaan ini sebagai kesempatan besar untuk bertemu dan menyapa masyarakat, terutama ibu-ibu dan anak-anak. Pada acara tersebut, Rahmijati membacakan sholawat Nabi atau khutbah di hadapan seluruh masyarakat Gorontalo. Strategi ini digunakan untuk memperkuat nuansa religi dalam kampanye dan meningkatkan solidaritas antar masyarakat dengan Rahmijati.

Sementara itu, agar tetap menjaga komunikasi dengan konstituen Rahmijati juga secara intens melakukan siaran di radio-radio swasta maupun RRI. Rahmijati yang belum lama ini juga melakukan siaran dengan melakukan dialog interaktif melalui channel Poliyama yang membahas seputar tupoksi komite 3 DPD RI. Sebab masyarakat di pelosok pedesaan masih lebih senang mendengarkan berita atau memperoleh informasi melalui radio. Ia juga mengandalkan media sosial terutama Facebook dan Instagram karena kedua media sosial tersebut paling banyak digunakan oleh masyarakat Gorontalo. Media sosial Rahmijati yang di-handle langsung oleh tim inti menjadi sarana penghubung antara Rahmijati dan konstituen dengan secara intens membagikan berbagai kegiatan sehari-hari Rahmijati sebagai seorang senator. Strategi ini dilakukan karena masifnya pengguna media sosial Facebook dan Instagram di Gorontalo sehingga dengan membagikan apa yang menjadi kegiatan Rahmijati di kantor maupun saat di luar kantor seperti pada masa reses, dapat menjadi sarana dalam membangun citra yang positif di mata masyarakat. Disamping itu, Rahmijati juga memanfaatkan media massa seperti media massa koran lokal, Harian Rakyat Gorontalo dan Gorontalo post dan media elektronik seperti Tatiye.id, AntaraGorontalo, GoPos.id, Rmol.id untuk mengangkat isu positif terhadap dirinya. Namun, pada periode ketiga ini Rahmijati lebih sering mengandalkan siaran radio agar tetap menjaga hubungan dengan konstituen. Karena dengan siaran radio maka konstituen di Dapil dapat mendengar suara Rahmijati dan berkesempatan untuk berinteraksi secara tidak langsung dengan Rahmijati. Sedangkan penggunaan media massa lebih sering digunakan pada dua periode sebelumnya.

Lebih lanjut, Rahmijati mengaku sebagian besar waktunya dihabiskan di daerah basis yaitu Kabupaten Gorontalo saat agenda kunjungan kerja (reses) dengan mengadakan pertemuan dengan masyarakat, mengunjungi warga, memimpin upacara serah terima barang bersama, membagikan kenang-kenangan, dan membangun struktur tim yang solid. Sebagai kandidat petahana, Rahmijati mempunyai akses terhadap dana reses yang bertujuan untuk memberikan bantuan proyek pembangunan untuk memperbaiki kesejahteraan konstituen yang ada di dapil. Program tersebut didasarkan atas identifikasi masalah yang dilakukan selama Rahmijati melakukan kunjungan kerja lapangan di masa reses yang biasa dilakukan selama tiga sampai lima kali dalam setahun.

Di beberapa negara seperti Amerika, Filipina dan beberapa negara di Eropa mempunyai program yang serupa; anggota parlemen dapat mempengaruhi dan terkadang memiliki keleluasaan untuk menggunakan dan mengalokasikan proyek pembangunan ke tempat konstituen mereka berada (Azra 2010; Kawanaka 2007). Di banyak negara istilah tersebut lebih dikenal sebagai *constituency development fund* (CDF), *constituency development grant*, dan yang lebih populer lagi adalah *pork barrel programs* (Noda 2011, Kawanaka 2007; Aspinall 2014). Distribusi *pork barrel* di banyak negara, seperti di Filipina, umumnya digunakan sebagai sumber patronase yang digunakan anggota parlemen untuk membangun hubungan klientelisme antara konstituen mereka. (lihat Aspinall & Sukmajati, 2015: 181).

Dana reses yang menjadi hak bagi tiap senator umumnya memiliki jumlah yang bervariasi dan biasanya ditentukan oleh besaran provinsi yang diwakili. Namun, pada umumnya dana reses anggota DPD berkisar 78 juta untuk sekali reses (Theodora & Wisanggeni, 2019). Dana reses bagi setiap anggota DPD sejatinya diperuntukkan demi kepentingan konstituen di dapil. Namun, dana tersebut

dapat pula digunakan untuk kepentingan membangun ikatan klientelisme dengan pemilih demi kepentingan mobilisasi dukungan suara. Terlebih khusus bagi anggota aktif (*incumbent*) dapat menggunakan dana reses untuk ke kelompok-kelompok masyarakat yang secara politik dapat menguntungkan mereka. Kecenderungan ini tidak dapat dipungkiri, seperti Rahmijati sebagai kandidat petahana yang mewakili satu provinsi Gorontalo dapat menghabiskan sebagian besar waktunya di basis terbesar yaitu di wilayah Kabupaten Gorontalo.

“Jadi setiap turun itu sudah terjadwal, misalnya ada 205 desa di kabupaten Gorontalo. nah kenapa saya lebih fokus ke kabupaten? Karena disitu lumbung pemilih paling tinggi, dan mereka sudah ada hubungan emosional dengan saya dari dulu. Jadi sudah tau persis, bahkan melalui suara saja mereka sudah mengenali saya. Dan saat turun, itu saya selalu berbagi (uang) kepada mereka, tidak pernah berhenti berbagi kalau saya. Dan memang selama tiga periode ya pasti ada komplain kecil-kecilan seperti masyarakat di Kabupaten A bilang kalau saya jarang turun kesana dan sebagainya. Artinya apa ini berarti ada kecemburuan sosial. Dan hal ini biasa menurut saya. Ketika ada masa reses dengan kita melayani mereka, tidak selamanya mereka ingin materi. Tetapi hanya ingin disapa. Apalagi anak-anak, karena saya dulu kan bunda PAUD, anak-anak saya sekaran sudah ada yang berkeluarga masih ingat dengan saya. Jadi itu nak yang dinamakan reses yang aspiratif saat turun ke lapangan, mulai dari anak-anak, pemuda, lansia semuanya saya layani. Jadi saya tidak pilih-pilih. Karena kita kalau mau mendapatkan sesuatu ya itu harus yang murni dari yang kecil dulu.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Lebih lanjut, temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Rahmijati mendistribusikan dana reses (yang biasa dikenal dana aspirasi bagi anggota DPR maupun DPRD) ke kelompok-kelompok masyarakat yang menjadi pendukungnya pada pemilihan sebelumnya. Dana reses yang berasal dari anggaran pemerintah ini diperuntukkan bagi konstituen di daerah pemilihan yang seharusnya digunakan untuk kepentingan kesejahteraan masyarakat. Namun, seringkali anggaran dana reses (dana aspirasi) disalahgunakan oleh anggota aktif (*incumbent*) DPR, DPD maupun DPRD saat kunjungan kerja untuk kepentingan kampanye mereka di pemilihan berikutnya (Wijaya, 2014).

“Kita kan dibekali dana reses nak, dan dana tersebut memang untuk mereka (masyarakat di dapil). Dan ibu banyak menghabiskan waktu itu di Kabupaten Gorontalo, seperti yang sudah ibu jelaskan tadi bahwa wilayah tersebut lumbung suara tertinggi, dan memang sudah ada ikatan emosional kekeluargaan dengan masyarakat disana. Saat reses itu ibu alokasikan untuk pembangunan kesejahteraan masyarakat disana, seperti ke kelompok-kelompok masyarakat yang membutuhkan bantuan alat-alat pemberdayaan masyarakat, misalnya alat jahit untuk pemberdayaan kaum perempuan. kemudian, ada juga alat masak untuk ibu-ibu PKK, benih atau pupuk untuk para petani, banyak nak. Ada juga pembangunan untuk perbaikan jalan, perbaikan MCK, perbaikan saluran irigasi, amcam-macam lah. Dan setiap kita turun reses itu selalu mendengar apa yang menjadi keluhan masyarakat, seperti misal reses ibu ke Kabupaten Gorontalo Utara itu banyak persoalan bansos yang belum terdistribusi secara merata dan tepat sasaran, begitupun di kabupaten lain. jadi memang permasalahan-permasalahan program seperti itu, yang nanti setelah reses kita bawa ke kemensos untuk diperjuangkan.” (Wawancara, Rahmijati, 4 Oktober 2022)

Dari penjelasan di atas, dapat dilihat bahwa bentuk distribusi dana reses model ini cukup variatif, mulai dari dana pembangunan hingga pengembangan, seperti pembangunan infrastruktur gedung PGRI yang dibangun oleh Rahmijati dengan fasilitas 2 lantai, bantuan untuk kelompok pemberdayaan ekonomi masyarakat desa seperti pupuk ataupun benih bagi para petani, bantuan jala untuk nelayan, sumbangan alat masak untuk ibu-ibu PKK, bantuan tikar dan alat pengeras suara untuk ibu-ibu pengajian, bantuan alat jahit untuk pemberdayaan perempuan kesenian, bantuan berupa alat olahraga

untuk klub sepakbola, bantuan pembangunan untuk rumah ibadah (seperti masjid, gereja dan pura), bantuan berupa sembako kepada masyarakat miskin, bantuan pendidikan untuk masyarakat miskin dan lain sebagainya. Model lain dalam distribusi dana reses ini juga disalurkan berdasarkan target kewilayahan (*geographic targeting*) yang menjadi cakupan wilayah tertentu yang didasarkan atas basis dukungan suara terbesar. Distribusi patronase ini biasanya ke wilayah yang sekup lebih kecil seperti RW atau RT dalam bentuk sumbangan pembangunan balai warga, perbaikan jalan, saluran irigasi, MCK, pembiayaan kelompok usaha warga seperti dalam bidang kuliner seperti permen dan makanan tradisional, usaha kerajinan tangan, usaha bahan pakaian maupun konveksi baju dan sejenisnya. Dalam banyak sumber tentang politik patronase, penulis dapat berpendapat bahwa distribusi dana reses yang didasarkan wilayah seperti ini sebagai bentuk *pork barrel politics* (lihat Schaffer 2007; Stokes 2009; Milligan & Smart 2005). Kondisi demikian seperti yang digambarkan oleh Paskarina (dalam Aspinall & Sukmajati, 2015) bahwa senjata utama dari kandidat petahana untuk membangun hubungan personal sesungguhnya adalah akses yang mereka miliki terhadap anggaran pemerintah, terutama melalui dana aspirasi

Distribusi patronase dalam memobilisasi suara pemilih menjadi unsur esensial dari strategi defensif Rahmijati dalam pemilihannya di 2019. Bentuk distribusi patronase terwujud dalam berbagai bentuk. Distribusi barang patronase kepada konstituen seperti pemberian sarung, mukena, kaos, maupun dalam bentuk pemberian dana pengembangan institusi kepada komunitas tertentu. Hingga praktik pembelian suara yang tidak diakui, namun dilakukan seperti membagikan sejumlah ‘uang transport’ kepada masyarakat dengan kisaran Rp 50 – 100 ribu saat kandidat bertemu dengan masyarakat di kegiatan-kegiatan sosial. Bahkan distribusi patronase dilakukan pula dalam bentuk *club goods* seperti perbaikan jalan, saluran irigasi, penerangan lampu, pembangunan masjid dan lain sebagainya. Dengan mengkombinasikan berbagai strategi tersebut untuk memobilisasi pemilih, Rahmijati mampu terpilih kembali dalam pemilihannya di Pileg 2019 lalu. Sebagaimana pendapat Stokes (2007) bahwa distribusi barang patronase yang dilakukan oleh kandidat intinya memiliki satu tujuan, yaitu untuk mengikat loyalitas pemilih agar memberikan dukungan suara.

Dari strategi defensif ini Rahmijati mampu memelihara dan menjaga mayoritas pemilihnya melalui pendistribusian barang-barang patronase yang pada akhirnya akan menciptakan hubungan patron-klien jangka panjang, khususnya dengan masyarakat Kabupaten Gorontalo. Rahmijati membuktikan bahwa sebagai politisi perempuan dirinya mampu mendapatkan kepercayaan kembali dari masyarakat sebagai seseorang yang mampu untuk menyampaikan aspirasi masyarakat sampai di pemerintah pusat. Dari kombinasi berbagai strategi memobilisasi suara melalui ofensif dan defensif yang dilakukan oleh Rahmijati mampu berhasil menghantarkan dirinya kembali untuk duduk sebagai anggota DPD Provinsi Gorontalo pada periode ketiganya dengan perolehan suara yang cukup signifikan.

BAB VI

PENUTUP

Pada bab penutup ini peneliti akan menarik kesimpulan dari pemaparan hasil penelitian yang telah disajikan di bab-bab sebelumnya. Kemudian, peneliti juga akan memberikan saran yang ditujukan untuk pihak-pihak yang berkepentingan terhadap laporan hasil penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan ini diharapkan dapat membantu pembaca agar dapat mengetahui dan memahami makna inti dari pembahasan dari rumusan masalah penelitian ini.

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian mengenai studi strategi pemenangan Rahmijati Jahja dalam pemilihan anggota DPD RI daerah pemilihan Gorontalo tahun 2019 dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Rahmijati dalam membangun mesin politik pada Pemilu 2019 yaitu melalui strategi klientelistik yang dilakukannya untuk membangun jejaring mesin politik yang dimilikinya. Strategi tersebut juga bertujuan untuk memelihara jejaring mesin politik yang telah Rahmijati bangun di mana terdapat pertukaran keuntungan antara Rahmijati dengan tim suksesnya selama ia menjabat. Adapun mesin politik pemenangan Rahmijati terdiri dari beberapa tim sukses yang membantunya untuk memenangkan perhelatan pemilihan anggota DPD tahun 2019, yaitu: pertama, tim inti yang berasal dari jaringan elite partai, kerabat dan kolega; kedua, tim sukses yang berasal dari jejaring sosial Rahmijati dan jejaring kolega sang suami yang di mana tim sukses ini tersebar di seluruh kabupaten dan kota di Gorontalo; ketiga, tim akar rumput yang terdiri dari tim relawan yang secara sukarela mendukung dan membantu Rahmijati dalam memobilisasi suara pemilih di sekup terkecil seperti RW dan RT. Sebagian besar jejaring mesin politik yang dibangun Rahmijati berisikan jejaring lama yang telah setia dan memiliki ikatan emosional dengan Rahmijati sehingga dalam mesin politik pemenangan Rahmijati pada periode ketiganya ini tidak terjadi pengkhianatan atau anggota tim sukses yang membelot ke kandidat lain. Disamping itu, Rahmijati juga melakukan strategi penguatan jaringan internal tim melalui konsolidasi internal tim, penguatan jaringan sosial organisasi mantan pejabat dan sahabat kepala desa serta penguatan jaringan kerabat dan kolega yang di mana ketiga penguatan internal tim ini dilakukan agar senantiasa mesin politik Rahmijati bekerja dengan kuat dan solid sehingga mampu meraih kemenangan saat pemilihan.
2. Strategi Rahmijati dalam memobilisasi suara pemilih dalam pemilihan anggota DPD tahun 2019 dilakukan melalui strategi ofensif (menyerang) dan strategi defensif (bertahan). Strategi ofensif dilakukan melalui strategi kampanye programatik, politik patronase, hingga akses ke sumber daya negara. Dengan berkampanye programatik, Rahmijati dapat menawarkan kebijakan/program yang akan dilaksanakannya setelah terpilih, pendekatan ini juga dirasa mudah karena Rahmijati sebagai kandidat petahana dapat menunjukkan kepada masyarakat rekam jejak pembangunan sebelumnya dalam mendistribusikan dana reses dan menjanjikan akan mendistribusikan kembali proyek lanjutan ke depannya.

Dengan strategi ini dinilai lebih demokratis karena pemilih dapat mempengaruhi politisi dalam membuat suatu kebijakan yang akan berdampak pada masyarakat luas. Disamping itu, Rahmijati juga melakukan praktik patronase politik, baik dalam bentuk *club goods* (hadiah atau bantuan kepada kelompok tertentu atau anggota-anggota dari sebuah organisasi sosial tertentu, formal maupun informal), maupun *individual vote buying* (pemberian uang atau barang kepada pemilih, baik secara individual maupun per unit keluarga, dengan harapan mendapatkan suara orang tersebut). Selain menggunakan politik patronase, sebagai anggota aktif (*incumbent*) Rahmijati memiliki akses terhadap sumber daya negara, khususnya di lingkup komite 3 DPD RI, yang di mana akses tersebut dapat dimanfaatkannya untuk membantu permasalahan masyarakat yang dapat diselesaikan oleh lingkup kerja komite 3 yang kemudian masyarakat yang dibantu akan membalas dengan dukungan suara kepada Rahmijati.

Strategi defensif (bertahan) dilakukan Rahmijati dengan membangun sentuhan citra dermawan hingga pada strategi klientelisme. Strategi ini dilakukan dengan mengadakan diskusi, mendengarkan dan menanggapi masukan dari masyarakat di Provinsi Gorontalo khususnya yang menjadi basis suara. Disamping itu, Rahmijati juga memberikan bentuk pelayanan yang bersifat adil kepada masyarakat seperti pelayanan kesehatan gratis, beasiswa, bantuan ekonomi kepada keluarga miskin, dan memberikan bantuan dana ke berbagai kegiatan masyarakat. Bahkan ia seringkali mensponsori berbagai kegiatan masyarakat. Sedangkan bentuk distribusi patronase yang ia lakukan yaitu dengan memberikan barang-barang seperti sarung, mukena, dan baju kepada konstituen saat menjelang hari besar umat beragama setiap tahun. Ia juga memberikan sumbangan dana pengembangan kepada kelompok-kelompok agama dan berbagai organisasi sosial di akar rumput guna memperkuat loyalitas dan dukungan dari konstituen. Praktik klientelisme ini dilakukan secara berulang bahkan di masa luar kampanye. Dalam menjaga basis pemilih, tentunya Rahmijati harus melakukan interaksi langsung dengan konstituen, hal ini dilakukan dengan silaturahmi dengan pemilih yang diadakan di rumah warga atau tempat umum atau melalui berbagai aktivitas sosial. Aktivitas sosial tersebut digunakan sebagai metode kampanye untuk melakukan distribusi patronase berupa pemberian 'uang transport' bagi seluruh konstituen yang hadir di acara yang diselenggarakan. Ia juga secara intens melakukan siaran radio karena masyarakat pelosok desa masih sering mendengarkan radio untuk mengetahui informasi. Dan hal utama dari strategi defensif adalah penggunaan dana reses yang didistribusikan kepada kelompok pemilih yang secara politik dapat menguntungkan Rahmijati. Distribusi tersebut biasanya dalam bentuk *pork barrel* mulai dari bantuan pengembangan hingga pembangunan seperti bantuan pemberdayaan ekonomi masyarakat desa, bantuan pembangunan untuk rumah ibadah (seperti masjid, gereja dan pura), sumbangan pembangunan balai warga, perbaikan jalan, saluran irigasi, MCK, pembiayaan kelompok usaha warga.

Dari studi strategi politik pemenangan Rahmijati penulis ingin memperkaya diskursus tentang strategi pemenangan yang dilakukan oleh elit politik dalam memperebutkan jabatan publik sebagai anggota parlemen di Indonesia. Studi ini menunjukkan bahwa kemenangan seorang perempuan masih disikapi oleh praktik klientelistik sebagai instrumen untuk memperebutkan jabatan publik di Indonesia dalam politik elektoral. Namun yang menjadi catatan bahwa studi ini menunjukkan fenomena lebih dari itu. Secara teoritis, seorang perempuan untuk dapat memperebutkan jabatan publik dalam politik elektoral dibutuhkan kombinasi beragam strategi, dan menariknya dari studi ini bahwa klientelistik bukan menjadi *the main strategy*, melainkan hanya sebagai strategi pendukung (*the second strategy*). Studi ini berbeda dengan studi-studi lain seperti studi yang dilakukan oleh Aspinall *et al.* (2019) yang menjadikan strategi klientelistik sebagai strategi utama dalam menjalankan strategi pemenangan seorang kandidat. Oleh karena itu studi ini memperkuat studi yang dilakukan oleh Elizabeth, dkk (2020) yang membahas tentang *social capital* dalam bentuk jaringan sosial dan *woman issues* sebagai strategi yang memiliki nilai keuntungan lebih untuk mendukung kemenangan seorang perempuan. Artinya seorang kandidat perempuan dapat berhasil memenangkan kontestasi pemilu dengan mengkombinasikan beberapa elemen strateginya yaitu melalui strategi modal sosial, *woman issues*, dan didukung oleh strategi politik klientelistik. Dari studi ini secara teoritik memberikan alternatif-alternatif bagi seorang politisi perempuan untuk memperebutkan jabatan publik agar tidak terjebak dalam kerangka logika kerja patriarki dalam memperebutkan jabatan publik.

B. Saran

Berdasarkan paparan kesimpulan di atas, saran yang dapat peneliti sampaikan sebagai dasar bagi pihak-pihak yang memiliki kepentingan terhadap hasil laporan penelitian yang telah peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

1. Pemerintah harus lebih meningkatkan perannya untuk mengedukasi masyarakat bahwa baik perempuan maupun laki-laki memiliki hak dan kesempatan yang sama untuk berkarir di dunia politik, terlebih saat ini sudah ada kebijakan *affirmative action* yang mengharuskan 30% keterwakilan perempuan di parlemen.
2. Dalam penyelenggaraan Pemilu untuk memilih anggota DPD, peserta harus merupakan tokoh terkenal yang lahir dan berdomisili di daerah tersebut. Sehingga ketika terpilih diharapkan akan mampu mewakili aspirasi masyarakat daerah di tingkat pusat.
3. Pentingnya peningkatan kesadaran untuk KPU bahwa penyelenggaraan Pemilu harus didasarkan pada asas LUBERJURDIL sehingga dapat terhindar dari praktik-praktik kecurangan pada saat proses pendaftaran calon peserta Pemilu yang di mana dapat merugikan pihak lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin. 2014. *Profil Anggota Legislatif 2014-2019: Potensi Dominasi Fraksi Makin Kuat*. Oktober. Diakses Agustus 2022. https://www.puskapol.ui.ac.id/publikasi_puskapol/profil-anggota-legislatif-2014-2019-potensi-dominasi-fraksi-makin-kuat-2.html.
- Amalinda, Savirani, dan Edward Aspinall. 2017. "Adversarial Linkages: The Urban Poor and Electoral Politics in Jakarta." *Journal of Current Southeast Asian Affairs*.
- Ardiansa, Dirga. 2016. "Menghadirkan Representasi Perempuan Dalam Representasi Politik di Indonesia." *Jurnal Politik*.
- Ardiansa, Dirga, Fariz Panghegar, Heru P Samosir, and Riaty Raffiudin. 2018. *Transaksi Politik Warga: Mendorong Partisipasi Politik Warga Dalam Pemilu dan Perencanaan Pembangunan*. Depok: Cakra Wikara Indonesia.
- Aspinall, Edward, dan Mada Sukmajati. 2015. *Politik Uang di Indonesia: Patronase dan Klientelisme dalam Pemilu Legislatif 2014*. Yogyakarta: PolGov.
- Aspinall, Edward, dan Ward Berenschot. 2019. *Democracy for Sale: Pemilu, Klientelisme, dan Negara di Indonesia*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Azra, Azyumardi. 2010. *Dana Aspirasi: Anomali Politik*, Kompas. Juni. Diakses November 2022. <https://health.kompas.com/read/2010/06/17/05403252/dana.aspirasi.anomali.politik>.
- Bryman, Alan. 1988. *Quantity and Quality in Social Research*. London: Routledge.
- Budi, wawancara oleh Yanun Anbiya. 2022. *Strategi Rahmijati Dalam Membangun Mesin Politik dan Mobilisasi Suara Pemilih* (Oktober).
- Creswell, John W. 2013. *Penelitian Kualitatif & Desain Riset (Memilih Di Antara Lima Pendekatan)*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- . 2017. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed (Edisi Ketiga)*. Pustaka Belajar.
- ELizabeth, Misbah Zulfa. 2019. *Resistensi Perempuan Parlemen: Perjuangan Menuju Kesetaraan Gender*. Depok: LP3ES.
- Fadhillah, Riska, dan Al Rafni. 2018. "Strategi Pemenangan Emma Yohanna Sebagai Anggota Dewan Perwakilan Daerah Republik Indonesia Daerah Pemilihan Sumatera Barat Tahun 2019." *Journal Civis of Education*.
- Faiz, wawancara oleh Yanun Anbiya. 2022. *Strategi Rahmijati Dalam Membangun Mesin Politik dan Mobilisasi Suara Pemilih* (Oktober).
- Fielding, Nigel. 1993a. 'Ethnography', in N. Gilbert (ed). London, Sage: Researching Social Life.
- Firdausi, Noviana Zahra. 2022. *Kenali Karawo, Kain Sulaman Karawang Khas Daerah Gorontalo*. Juni. Diakses October 2022. <https://kumparan.com/noviana-zahra-firdausi/kenali-karawo-kain-sulaman-karawang-khas-daerah-gorontalo-1yI50b336aF/full>.
- Haga, B.J. 1931. *De Lima-pahalaä (Gorontalo): Volksordening, adatrecht en bestuurspolitiek. LXXI*. Bandoeng: A.C Nix & Co.,.

- Hernson, PS, JC Lay , dan AK Stokes. 2003. "Women running "as women": candidate gender, campaign issues, and voter-targeting strategies." *The Journal of Politics* 65(1) 244-255.
- Hidayat, M Risyal. 2019. *136 Anggota DPD 2019-2024 Resmi Dilantik*. Selasa Oktober. Diakses Juli Kamis, 2022. <https://www.cnnindonesia.com/nasional/20191001110558-32-435614/136-anggota-dpd-2019-2024-resmi-dilantik>.
- Husaini, u. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Jahja, Rahmijati, wawancara oleh Yanun Anbiya. 2022. *Strategi Rahmijati Dalam Membangun Mesin Politik dan Mobilisasi Suara Pemilih* (Oktober).
- Juwono, Harto dan Yosephine Hutagalung. 2005. *Limo Lo Pohalaa Sejarah Kerajaan Gorontalo*. Yogyakarta: Ombak.
- Kawanaka, Takeshi. 2007. *Who Eats the Most?: Qualitative Analysis of Pork Barrel Distribution in the Philippines*. Jepang: Institute of Developing Economies (IDE), Jetro.
- Kitschelt, Herbert, dan I Wilkinson Steven. 2007. "Citizen Politician Linkages: An Introduction." Dalam *Patrons, Clients, and policies: Patterns of democratic accountability and political competition*, oleh I Wilkinson Steven dan Kitschelt Herbert, 1-49. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- KPU. 2017. *Buku Data dan Infografik Pemilu Anggota DPR RI & DPD RI 2014*. Jakarta: Komisi Pemilihan Umum.
- KPU. 2014. *Daftar Calon Tetap Anggota Dewan Perwakilan Daerah Republik Indonesia Pemilihan Umum Tahun 2014*. Lampiran, Jakarta: KPU.
- KPU. 2022. *Rekap Calon Terpilih DPD RI Pemilu 2019*. Sertifikat Rekapitulasi Penghitungan Hasil Perolehan Suara Calon Anggota DPD di KPU Provinsi, Jakarta: Teknis Penyelenggaraan Pemilu.
- KPU, Open Data. 2021. *Rekapitulasi Hasil Perhitungan Perolehan Suara Calon Anggota DPD RI Pemilu 2019 Daerah Pemilihan Provinsi Sulawesi Utara, Gorontalo dan Sulawesi Barat*. KPU.
- Krisjanuar, Imanuel Gilang. 2019. *Kompas Tv*. Selasa Oktober. Diakses June Minggu, 2022. <https://www.kompas.tv/article/55756/ini-komposisi-anggota-dpr-dan-dpd-2019-2024>.
- Lofland, John, dan Lyn H Lofland. 1984. *Analyzing Social Settings*. California: Wadsworth Publishing Company.
- Luhmann, Niklas. 1988. "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives." Dalam *Trust Making and Breaking Cooperative Relations*, oleh Diego Gambetta, 94-107. Cambridge Massachussets: Basil Blackwell Ltd.
- Mahsun, Muhammad. 2016. "Palembang, South Sumatera: Aspiration Funds and Pork Barrel Politics." Dalam *Electoral Dynamics in Indonesia: Money Politics, Patronage and Clientelism at the Grassroots*, oleh Edward Aspinall dan Mada Sukmajati, 120-137. Singapore: NUS Press.
- Mahsun, Muhammad, Misbah Zulfa Elizabeth, dan Solkhah Mufrikhah. 2020. "Female Candidates, Islamic Women's Organisations, and Clientelism ini the 2019 Indonesian Elections." *Journal of Current Southeast Asian Affairs*.

- Marsh, David, dan Gerry Stoker. 2017. *Teori dan Metode Dalam Ilmu Politik Edisi Kedua*. Bandung: Nusa Media.
- Marwah, Shofa. 2016. "Representasi Perempuan dalam Pemilihan Bupati dan Wakil Bupati Serentak di Jawa Tengah Tahun 2015 ." *Jurnal Politik Vol.1 No. 2*.
- Maulida, Khairunnisa, Hertanto, dan Robi Cahyadi Kurniawan. 2021. "Strategi Pemenangan Eva Dwiana dan Deddy Amarullah dalam Pemilihan Kepala Daerah Tahun 2020." *Jurnal Ilmiah Pemerintahan*.
- Milligan, Kevin, dan Michael Smart. 2005. *Regional Grants as Pork Barrel Politics*. Munich: CESifo Group Unit.
- Moleong, Lexy J. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muis, wawancara oleh Yanun Anbiya. 2022. *Strategi Rahmijati Dalam Membangun Mesin Politik dan Mobilisasi Suara Pemilih* (Selasa Mei).
- Mundir. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Jember: STAIN Press.
- Nasution. 2011. *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Nasution, S. 1991. *Pengembangan Kurikulum*. Bandung: Citra Aditya Badri, cet. 4.
- Nichter, S. 2018. *Votes for Survival: Relational Clientalism in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Noda, Kohei. 2011. *Politization of Philippine Budget System: Institutional and Economic Analysis on 'Pork Barrel'*. Tokyo: Policy Research Institute.
- Nursal, Adman. 2004. *olitical Marketing, Strategi memenangkan Pemilu Sebuah Pendekatan Baru Kampanye Pemilihan DPR, DPD, Presiden*. Jakarta: Gramedia.
- P, Y.F.W Ledy Sereninty. 2019. "Strategi Politik Pemenangan Sutarmidji-Ria Norsan Pada Pemilihan Gubernur Kalimantan Barat 2018: Ditinjau dari Metode Strategi Perencanaan Politik." *Jurnal Polinter*.
- Provinsi, KPU. 2014. *Rekapitulasi Penghitungan Hasil Perolehan Suara Calon Anggota DPD Di KPU Provinsi*. Sertifikat, Gorontalo: KPU.
- Provinsi, KPU. 2009. *Rekapitulasi Penghitungan Hasil Perolehan Suara Calon Anggota DPD Di KPU Provinsi*. Sertifikat, Gorontalo: KPU.
- Qomariyah, Nunung dkk. 2016. *Perempuan di Pilkada Serentak 2015: Prespektif perempuan dan lingkaran kekuasaan di sekitar calon perempuan*. Yayasan Satu Nama.
- Ramadhona, Elfi Syahri, dan Natalia Parapat. 2020. "Strategi Calon Anggota Legislatif Perempuan Dalam Upaya Memenangkan Pemilihan Legislatif 2019 Kota Padangsimpuan." *Jurnal Ilmiah Muqoddimah*.
- Ratna, Maryetha. 2017. "Strategi Kampanye Politik Pasangan Jarot Winarno-Askiman pada Pilkada Serentak di Desa Baning Panjang Kecamatan Kelam Permai Kabupaten Sintang Tahun 2015." *Jurnal S-1 Ilmu Politik*.

- Reni, wawancara oleh Yanun Anbiya. 2022. *Strategi Rahmijati Dalam Membangun Mesin Politik dan Mobilisasi Suara Pemilih* (Oktober).
- RI, DPD. 2009. *Hasil Perolehan Suara Peserta Pemilu Tahun 2009*. Rekapitulasi DPD RI, Jakarta: DPD.
- Samsa, Alrdi. 2020. "Strategi Politik Identitas Perempuan Dalam Pemilihan Umum Legislatif 2019 (Studi Tentang Kemenangan Ade Kartika di Daerah Pemilihan II Kabupaten Majalengka)." *Jurnal Aristo (Social, Politic, Humaniora)*.
- Schroder, Peter. 2013. *Strategi Politik*. Jakarta: Friedrich-Naumann-Stiftung fur die Freiheit.
- Shaffer, Frederic Charles. 2007. "Why Study Vote Buying." In *Elections for Sale The Causes and Consequences of Vote Buying*, by Frederic Charles Shaffer. Filipina: Ateneo de Manila University Press.
- Sitorus, Dinda Dwi Setya. 2020. "Strategi Pemenangan Calon Legislatif Perempuan Pada Pemilihan Legislatif Provinsi Sumatera Utara Tahun 2019." *Skripsi*.
- Statistik, Fungsi Integrasi Pengolahan dan Diseminasi. 2021. *Provinsi Gorontalo Dalam Angka 2021*. Gorontalo: BPS Provinsi Gorontalo.
- Stokes, Susan C. 2007b. "Political Clientelism." Dalam *The Oxford Handbooks of Political Science*, oleh Charles Boix dan Susan C Stokes. New York: Oxford University Press.
- Stokes, Susan C, Dunning Thad, Nazareno Marcelo, dan Brusco Valeria. 2013. *Brokers, Voters and Clientelism: The Puzzle of Distributive Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Stokes, Susan C. 2005. "Perverse Accountability: A Formal Model of Machine Politics with Evidence From Argentina." *American Political Science Review (APSR)*.
- Subagyo, Joko. 2004. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- . 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tarjimin. 2017. *Strategi Pemenangan Partai Amanat Nasional (Studi Terhadap Kemenangan PAN Pada Pemilihan Legislatif 2014 di Kabupaten Bima)*. Skripsi, Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin.
- Tawakkal, George Towar Iqbal, Ratnaningsih Damayanti, Tia Subekti, Andrew D Garner, dan Thomas R Seitz. 2020. "Jejaring Sosial Dalam Pembentukan Tim Sukses Mandiri di Pemilu DPRD Kabupaten 2019." *Jurnal Wacana Politik*.
- Theodora, Agnes, dan Satrio Wisanggeni. 2019. *DPD Minta Tambahan Dana Reses*, *Kompas*. Juni. Diakses November 2022. <https://www.kompas.id/baca/utama/2019/06/13/dpd-minta-tambahan-dana-reses>.
- Usman, Nurul Izzah. 2015. "Strategi Partai Gerindra Dalam Pemenangan Calon Legislatif Perempuan Pada Pemilu 2014 di DPRD Kota Tanjungpinang." *Jurnal Umrah*.
- Wahyuni, Tri. 2015. *Mengenal Karawo, Kain Khas Gorontalo*. Mei. Diakses October 2022. <https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20150511144024-277-52547/mengenal-karawo-kain-khas-gorontalo>.

- Wijaya, Hendru. 2104. *Potensi Penyimpangan Reses DPR, DPD, dan DPRD di Pemilu 2014*, Bawaslu. Maret. Diakses November 2022. <https://www.bawaslu.go.id/en/berita/potensi-penyimpangan-reses-dpr-dpd-dan-dprd-di-pemilu-2014>.
- Zeliana, Yuniagma, Endang Sulastri, dan dkk. 2021. “Strategi Politik Pemenangan Pertahanan Pasangan Hj. Airin Rachmi Diany dan Benyamin Davnie Pada Pilkada Kota Tangerang Selatan Tahun 2015.” *Jurnal Politik Indonesia dan Global*.

LAMPIRAN

Gambar 9 Surat izin penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jl. Prof. Dr. Hamka Km.2 Kampus III Ngalyan Semarang Kode Pos 50185
Telepon (024) 76435986; Website: www.fisip.walisongo.ac.id

Nomor : 2066/Un.10.6/K/KM.05.01/09/2022 16 September 2022
Lamp : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Yth.
Sekretariat Jenderal DPD RI
di tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami sampaikan, bahwa dalam rangka pelaksanaan **Penulisan Skripsi** Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) UIN Walisongo, maka kami mohon perkenan Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan ijin kepada mahasiswa tersebut di bawah ini untuk melakukan Penelitian Skripsi yang berjudul **"Strategi Pemenangan Rahmijati Jahja Dalam Pemilihan Anggota DPD RI Daerah Pemilihan Gorontalo Tahun 2019"**

di tempat/instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Nama : Yanun Anbiya
NIM : 1906016066
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ilmu Politik
Tempat/ Tgl lahir : Bekasi, 7 April 2002
CP/e-mail : yanun.anbiyaa@gmail.com
Nama Ayah/ Ibu : Arief Syaifudin
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Pondok Surya Mandala R1/19 RT/RW 011/013

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Dekan
Kasubag Akademik

Gufawan, S.Ag, M.H

Tembusan :
Dekan FISIP UIN Walisongo

Gambar 10 Dokumentasi Wawancara Narasumber 1 (Ibu Rahmijati Jahja, Anggota DPD RI Prov.Gorontalo Periode 2019-2024)



Gambar 11 Dokumentasi Wawancara Narasumber Tim Pemenangan (Bapak Budi, Tenaga Ahli Senator Rahmijati Jahja)



Gambar 12 Dokumentasi Wawancara Narasumber Tim Pemenangan (Bapak Agung, Ibu Reni, Bapak Faiz)



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Yanun Anbiya
TTL : Bekasi, 7 April 2002
Alamat : Pondok Surya Mandala R1/19 RT/RW 011/013,
Kota Bekasi
NIM : 1906016066
Jurusan : Ilmu Politik
Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
IPK : 3.80
Agama : Islam
Email : yanun.anbiyaa@gmail.com
No. HP : 08997121778

RIWAYAT PENDIDIKAN

SD Negeri Jatiasih X (2007-2013)
SMP Negeri 12 Bekasi (2013-2016)
SMA Negeri 17 Bekasi (2016-2019)

RIWAYAT ORGANISASI

Student Ambassador Cicil Jateng (2020-2022)
Anggota Kastrad HMJ Ilmu Politik (2021)
Kepala Divisi Infokom Forsha (2021)
Brand Ambassador Wahana Skill Indonesia (2020)
Staff Ahli SEMA FISIP (2020)
Anggota Sekbid 4 OSIS SMAN 17 Bekasi (2016-2018)

PENGHARGAAN

Meraih sertifikat penghargaan sebagai “**Siswa Berprestasi**” di SMA Negeri 17 Bekasi Tahun 2019