

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Political Linkage

Political linkage merupakan deretan hubungan atau jaringan yang merujuk pada suatu tindakan interaksi antara elemen satu dengan lain dalam cakupan kepentingan. Proses dalam *linkage* ini memiliki pola beragam diantaranya ketergantungan, penetrasi, integrasi dan sebagainya. Banyak studi politik yang merujuk pengertian mengenai *linkage* yakni keterhubungan antara warga dengan proses kebijakan baik keputusan atau proses pembuatan; hubungan warga negara dengan politisi atau pejabat. Selanjutnya, perkembangan yang lain *linkage* berbicara aktor penghubung, terutama partai politik dalam memperlebar *linkage*. Menurut Kitschelt proses politik membentuk hubungan antara interaksi pelaku (warga negara/konstituen) dan agen (calon/politisi) ditandai dengan lima poin yakni (Fahmi. dkk, 2014: 18-19):

1. konstituen akan memiliki keinginan atau kebutuhan kebijakan atas berbagai kondisi, agar negara dapat mengatur sumber daya yang langka.
2. Politisi menawarkan janji-janji terhadap permasalahan publik dan akan direalisasikan ketika terpilih.
3. Konstituen akan memilih terhadap partai dengan melihat program/janji, elektabilitas dan kredibilitas.

4. Politisi/partai yang menang, akan merealisasikan program/janjinya dengan melihat perkembangan kebutuhan konstituen.
5. Konstituen menagih tanggung jawab terhadap petahana dan oposisi selama masa pemilihan atas program dan janjinya.

Menurut Kitschelt *linkage* terbagi menjadi tiga yakni, *linkage* klientelistik merupakan hubungan pertukaran antara partisipasi konstituen/pemilih dengan politisi yang sebagai agen dalam demokrasi, penerimaan antara konstituen dan politisi sama-sama saling terbuka dalam timbal balik dan kesukarelaan, tetapi di satu sisi ada hubungan yang bersifat eksploitasi dan dominasi oleh politisi terhadap konstitusi tersebut, karena suara dalam pemilihan dicari habis-habisan oleh politisi terhadap konstituen tersebut. Pertukaran ini berfokus nilai materi yang menguntungkan konsisten dengan yang mendapatkan imbalan suara. Pertukaran hubungan ini sering disebut patronase. Dalam proses klientelistik, politisi dapat menawarkan barang pada saat sebelum dan sesudah kontestasi pemilihan berlangsung dan proses saling memberi dan menerima yang melebar yang tidak dapat diprediksi hasilnya, karena sering kali antara patron dan klien bisa terjadi pengkhianatan dalam aksi akhir. Oleh karena itu dalam hubungan klientelistik menggunakan perantara untuk mengatur proses hubungan klientelistik tersebut (Kitschelt, 2000: 850-852, 855 Kitchelt, 2011: 2, 5-6).

Ada beberapa bentuk klientelistik yakni (Aspinall, Mada, 2015: 27-29):

1. Pembelian suara (*Vote Buying*), kegiatan pembelian suara, dilakukan ketika adanya perpindahan uang/materi dari caleg kepada pemilih secara terstruktur, perpindahan tersebut dilakukan jelang beberapa hari pemilu. Uang/materi

tersebut diharapkan bahwa penerima dapat membalas uang. materi tersebut dengan suara untuk si pemberi. Cara-cara sistematis dilakukan calon dengan memobilisasi tim untuk mendata pemilih dan memindahkan pemberian tersebut kepada penerima, selain itu para calon akan memetakan penerima, apakah mereka berpihak kepada dia, atau hanya pemilih bias.

2. Pemberian-pemberian pribadi (*individual gift*), kegiatan memberikan barang pribadi berbeda dengan pembelian suara, kegiatan memberikan barang pribadi menurut para calon bukan bentuk dari bagian politik uang. Jadi barang yang diberikan melalui tim, kepada pemilih dengan memberikan barang kecil (misal kalender dan gantungan kunci), barang *religius* (misal jilbab, mukena dan sajadah), barang pecah belah (misal gelas dan *tumbler*). Barang tersebut dipasangkan simbol dari calon baik berupa nama, nomor urut atau lambang partai. Sedangkan pembelian suara, melibatkan cara yang lebih rumit dan dilakukan dengan target suara yang banyak.
3. Pelayanan dan aktivitas (*Service and activities*), kegiatan memberikan uang untuk pelayanan dan aktivitas yang sangat disukai oleh pemilih. Bentuk pelayanan misalkan kesehatan gratis, mobil ambulan dan apapun itu pelayanan yang selalu diberikan pemerintah, akan tetapi calon memberikan fasilitas untuk bisa mendapatkan hal tersebut. Bentuk aktivitas misalkan perayaan hari-hari besar, forum pengajian dan kegiatan yang sering dilakukan di masyarakat. Dalam kegiatan-kegiatan tersebut calon mempromosikan dirinya didepan pemilih yang berkumpul.

4. Barang-barang kelompok (*club goods*), kegiatan memberikan barang atau keuntungan bersama bagi kelompok masyarakat, hal tersebut bisa dirasakan oleh banyak individu dibandingkan pemberian pribadi. Bentuk pemberian kelompok misalnya memberikan bantuan pembangunan atau renovasi infrastruktur yang dibutuhkan masyarakat. Untuk memastikan bahwa kelompok tersebut mau memberikan suaranya, calon biasanya mengandalkan mediasi yang dilakukan dengan tokoh masyarakat (broker).
5. Proyek-proyek gentong babi (*pork barrel projects*), kegiatan ini memberikan dana bantuan untuk proyek-proyek pemerintahan, yang ditujukan untuk wilayah tertentu. Proyek pemerintahan tersebut, ditujukan kepada publik dengan menggunakan dana publik, dengan bentuk proyek infrastruktur berskala kecil dengan menguntungkan komunitas wilayah tertentu. Biasanya para calon yang menjalankan tersebut, bagian dari bentuk kampanye calon petahana dengan harapan dapat menjaga konstituen untuk memberikan suara di kemudian hari pencalonan yang akan datang. Pemberian dana tersebut sering disebut sebagai dana aspirasi, dana tersebut akan diberikan tidak sembarang komunitas atau wilayah tertentu, akan tetapi diberikan kepada komunitas atau wilayah yang dirasa menjadi peluang memberikan suara dan bentuk dari merawat para pemilih yang berpihak kepada dia.

Linkage Programatik merupakan hubungan antara politisi dengan konstituen dengan didasari pada investasi politik baik program kebijakan/infrastruktur organisasi. Dalam hubungan programatik, biasanya politisi menjalin hubungan dengan kelompok yang cakupannya luas, hal itu menjadikan bahwa dampak dari hubungan ini, dirasakan

bukan hanya yang memilih politisi tersebut, tetapi dirasakan semua individu yang ada di suatu tempat terjadinya hubungan. Politisi yang membangun dengan hubungan programatik diharuskan menggabungkan berbagai permasalahan dalam ruang kontestasi pemilu dikarenakan, dalam demokrasi perwakilan, konstituen cenderung hanya melihat calon/politisi yang menjadi perwakilan daerahnya, yang sehingga calon dituntut untuk menyelesaikan permasalahan tersebut dan konstituen memiliki keterbatasan dalam mendapatkan informasi atau mengenali permasalahan yang dibutuhkan, oleh karena itu para calon diharuskan menyusun berbagai program kebijakan dan infrastruktur organisasi. Dalam membangun hubungan programatik, harus didasari dari ideologi sebagai kebutuhan kolektif, karena melihat berbagai kalangan atau unsur masyarakat yang bersifat berbeda. Kesulitan dalam menjalankan hubungan programatik membahas masalah yang dihadapi individu-individu dalam mengadakan barang-barang publik (*public goods*) secara efektif, barang publik tersebut individu harus bisa merasakan keuntungan secara menyeluruh/kolektif (*collective benefits*). Dalam hubungan programatik, konstituen harus berpartisipasi dalam kegiatan politik hubungan, dengan mengorganisir diri, bergerak secara kolektif untuk mendiskusikan dalam perumusan kebijakan. Posisi konstituen setara dengan calon, karena dalam hal ini konstituen tidak dibeli secara menyeluruh oleh calon dan prosesnya tidak instan seperti klientelistik, karena dalam memenuhi program yang sudah dirumuskan dapat dilaksanakan oleh calon, ketika terpilih melalui dana dari pemerintah (Aspinal dkk, 2018: 1-2, 9, 43, 44, 46; Kitschelt, 2000: 850-852, 855).

Ada kriteria dalam hubungan programatik diantaranya:

1. Dijalankan setelah proses pemilu;

2. Anonim (mengacu pada fungsi/peran jabatan);
3. Dilaksanakan melalui kebijakan dan didanai oleh negara;
4. Penerima keuntungan seluruh masyarakat;
5. Pelaksana ada birokrat;
6. Ditujukan untuk memenuhi kebutuhan bersama.

Ada lima prinsip dalam transaksi programatik antara calon dengan konstituen diantaranya:

1. Partisipatif. Konsisten melakukan kontrak dengan terorganisir, aktor dan kepastian dengan calon.
2. Kolaborasi. Kerjasama antara akademisi, para ahli dan masyarakat untuk sama-sama dalam upaya kepentingan kolektif ketika transaksi dilakukan.
3. Negosiasi. Proses tawar menawar untuk melakukan pertukaran antara konsisten dengan calon, dalam hal sumber daya dengan bersifat rinci dan adanya kontrak politik secara kolektif.
4. Kolektif. Melakukan transaksi programatik tidak dilakukan oleh konstituen individu dan kebutuhan bersifat pribadi, akan tetapi kebutuhan kolektif yang merupakan hasil dari kesepakatan bersama.
5. Waktu. Membutuhkan dimensi waktu yang panjang setelah waktu transaksi dilaksanakan, kontrak terjadi pada saat pemilu dan menjalankannya setelah selesai pemilu dengan didanai oleh anggaran negara.

Linkage karismatik merupakan hubungan politisi dengan konstituen yang didasari dari pengaruh/sosok dari individu personal politisi.. Konstituen akan memiliki kesetiaan kepada patronnya tanpa adanya sarat dengan politisi. Politisi tidak perlu

membangun strategis karena secara dasar klien akan menjalin ikatan hanya karena kedekatan sosialisasi afektif. Karismatik terbentuk oleh individu karena memiliki kekuatan energi atau daya tarik untuk bisa mempengaruhi orang lain, sehingga ia memiliki massa dengan jumlah yang besar. Masa yang mengikuti orang yang memiliki karismatik, mereka tidak bisa menjelaskan alasan yang konkret untuk mengikuti orang tersebut. Pengaruh dari pemimpin karismatik itu didasari alasan objektif dan subjektif, seperti erotis, kepintaran atau kemampuan dalam suatu bidang (Kitschelt dan Steven, 2007: 7-9, 21-22; Kartono, 2009: 69; Iswara 1966: 50-51).

Adapun bentuk pengaruh pemimpin karismatik diantaranya (Wirawan, 2013):

1. Massa mempercayai kebenaran visi pemimpin;
2. Persamaan kepercayaan dan nilai antara masa dengan pemimpin;
3. Naiknya rasa kepercayaan diri untuk berkontribusi dalam misi;
4. Menerima tantangan yang lebih dari tujuan;
5. Menerima pemimpin tanpa syarat;
6. Massa memiliki perasaan untuk mengikuti yang kuat;
7. Massa memiliki emosional dalam mengikuti pemimpin;
8. Loyalitas dan totalitas massa terhadap pemimpin.

2.2 Elite Politik dan Kekuasaan

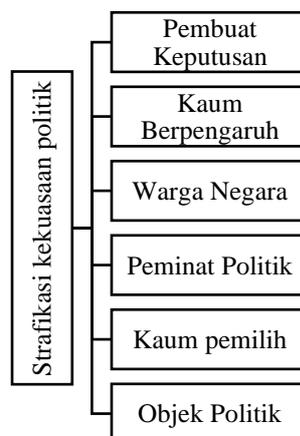
Elite menurut Lasswell merupakan sekumpulan individu yang ada di suatu kondisi masyarakat yang mempunyai apa yang tidak dimiliki dan didapatkan dari individu yang lain. Dalam teori elite dijelaskan bahwa masyarakat sejatinya dibagi menjadi dua, yakni masyarakat yang memiliki kemampuan, sehingga memiliki peluang untuk menjadi pemimpin untuk memerintah, dan ada masyarakat yang

diperintah oleh masyarakat lain yang memiliki kemampuan, tetapi posisi yang memiliki kemampuan (elite kuasa) bisa diruntuhkan oleh elite yang sebelumnya tidak memiliki kekuasaan (elite penantang) yang memang didasari dengan adanya massa, tetapi massa di sini tidak mempunyai kontrol atas elite kekuasaan, karena massa tidak terlalu ikut dalam permainan politik kekuasaan (Chalik, 2017: 27-28).

Dalam politik seringkali melahirkan suatu objek kekuasaan yang dimana pencarian atau mencapai dengan cara-cara politis, tidak mengenal baik atau buruknya cara tetapi urgensi dari tujuannya, orang-orang seperti itu disebut Elite politik. Elite politik merupakan segelintir individu yang memiliki kekuasaan politik dibandingkan dengan yang lain, artinya individu tersebut mampu untuk mengontrol dan memiliki pengaruh yang besar untuk bisa mengubah situasi dan kondisi atau keputusan kolektif yang ada dalam sebuah negara, wilayah dan daerah (Chalik, 2017: 37).

Dalam stratifikasi politik, ada pembagian kelompok atau lapisan dalam ruang lingkup kekuasaan menurut Putham dalam (Chalik, 2017: 38) pada gambar 2.1.

Gambar 2.1
Stratifikasi Kekuasaan Politik



Sumber: (Chalik, 2017: 40: 38-40) dan data diolah kembali oleh penulis.

Lapisan pertama yakni kelompok pembuat keputusan, yang dimana individu yang menduduki posisi utama dalam kekuasaan politik. Menurut Mills lapisan pertama disebut pemimpin politik tertinggi yang diisi oleh presiden dan segelintir orang yang ada di kabinet. Lapisan kedua yakni kaum berpengaruh, yang dimana kelompok tersebut dapat memberikan pengaruh baik secara langsung atau tidak langsung terhadap pembuat suatu keputusan dengan ada beberapa pengaruh yang bisa di pertimbangkan. Lapisan ketiga yakni warga negara, yang dimana tidak mempunyai kekuatan untuk mempengaruhi kebijakan, tetapi ikut berkontribusi dalam politik. Lapisan keempat yakni peminat politik, yang dimana hanya menonton aktivitas politik tanpa terjun langsung ke lapangan. Lapisan kelima yakni kaum pemilih, yang dimana jumlahnya mayoritas, serta memiliki urgensi sebagai sumber politik. Lapisan keenam yakni objek politik, yang dimana pasif terhadap kegiatan politik, dan tidak memiliki pengaruh apapun (Chalik, 2017: 40: 38-40).

Para elite baik dari negara dengan sistem manapun, didorong oleh keinginan pribadi, kelompok, dan masyarakat. Secara tidak sadar bermain dalam hal politisi, didukung dengan kemampuannya untuk punya kapasitas dalam hal kekuasaan. Para elite juga menurut dalam memposisikan diri bukan hanya dalam jabatan formal saja, tetapi memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap roda pemerintahan. Dalam sistem demokrasi elite politik bermain dengan sikap transaksional dengan masyarakat, karena ketika terlalu kotor akan terlihat mengotori sistem demokrasi, sehingga masyarakat di *setting* untuk kepentingan tertentu untuk keuntungan dari investasi masyarakat (Mawardi, 2019: 78).

Ada tiga tipologi elite menurut pareto yakni (Chalik, 2017: 40):

1. Elite politik bermain dengan kelicikan.
2. Elite politik bermain dengan paksaan.
3. Elite politik bermain dengan konservatif.

Dalam konsep politik, tentu akan melahirkan elite-elite yang senantiasa akan terus bermertamofosa untuk sama-sama membentuk kekuasaan dengan tujuan untuk terus mempertahankan pengaruh serta kekuasaannya. Elite dan kekuasaan tentu memiliki keterikatan satu sama lain, elite tanpa ada kekuasaan, hanya menjadi berandalan politik saja, kekuasaan tanpa elite hanya sekedar kotak kosong yang tidak ada isinya, untuk mengatur kekuasaan itu sendiri. Kekuasaan merupakan kapasitas aktor (individu, kelompok/kolektif) untuk mempengaruhi perilaku satu sama lain, sehingga memiliki kontrol penuh untuk sesuai dengan kepentingan dari aktor tersebut. Kemampuan seseorang atau kelompok untuk bisa mempengaruhi di dalam lingkungan masyarakat atas kemauannya si penguasa, untuk melawan seseorang atau individu tertentu. Sehingga si penguasa memiliki suatu bentuk kekuasaan yang bisa memegang atau mengontrol baik individu, sekelompok individu atau sekelompok kolektivitas, dengan mengatur sesuai dengan kapasitas dan kemauan di pemegang kendali tersebut (Budiarjo. 2008: 59-62; (Risvandi, dan Alsar, 2022: 12).

Memaknai kekuasaan, pemegang kekuasaan akan melakukan tindakan secara paksa terhadap yang dikuasai serta akan mempertahankan kekuasaannya entah bagaimana pun. Ada beberapa bentuk seseorang ketika menjalankan kekuasaan yaitu, kekerasan fisik, koersi, persuasi, ganjaran, kekuasaan dengan cara kekerasan fisik, ketika pemegang kekuasaan tidak segan untuk melukai yang lainnya dalam rangka merebut dan mempertahankan kekuasaan. Kekuasaan dengan cara koersi, pemberian

sebuah intimidasi atau ancaman atas hukuman. Kekuasaan dengan cara persuasi, menjadikan pendapat ahli sebagai tindak lanjut dan sedikit lebih lembut dalam menjalankan kekuasaan. Kekuasaan dengan cara diberi ganjaran, dengan memberikan sesuatu kepada yang melanggar dengan tindakan saksi dan yang berhasil untuk patuh pada aturan akan diberi sesuatu yang positif. (Budiarjo, 2008: 60).

Seorang pemegang kekuasaan tidak hanya sebatas bagaimana cara merebut atau mempertahankan kekuasaan itu sendiri, tetapi bagaimana si penguasa memiliki modal dan memiliki sesuatu yang sehingga hal itu menjadi dasar mengapa si penguasa dapat memiliki kekuasaan dalam suatu kelompok masyarakat. Adapun kekuasaan didapatkan ketika si penguasa memiliki sumber kekuasaan yakni berasal dari kekayaan dan keyakinan/religi. Dalam cakupan kekuasaan, seseorang tidak bisa sembarang dapat mengatur, memerintah, dan memberikan sanksi terhadap orang lain, karena kekuasaan itu sendiri memiliki batasan atau wilayahnya masing-masing, hal itu disebut lingkup kekuasaan dan ruang kekuasaan. Lingkup kekuasaan memfokuskan bahwa objek kekuasaan memiliki sikap-sikap atau keputusan ketika ia berkuasa. Ruang kekuasaan memfokuskan subjek atau seseorang yang dikuasai oleh si penguasa (Budiarjo, 2008: 62).

Seorang penguasa memang memiliki sifat kepengaruhan untuk mengubah yang lain dengan kekuatan kekuasaan, sehingga memiliki bentuk ruang dan lingkup yang memang tidak dapat diganggu gugat oleh orang lain, oleh karena itu penguasa harus memiliki otoritas/wewenang dan legitimasi. Otoritas/wewenang merupakan bentuk dari sikap penguasa untuk mengeluarkan aturan dan perintah dengan bentuk respon dari yang dikuasai yaitu kepatuhan terhadap penguasa. Otoritas/wewenang dalam

terbagi menjadi tradisional, karismatik dan rasional-legal. Wewenang tradisional merupakan wewenang yang didasari atas keyakinan masyarakat untuk diamini setiap keputusannya. Wewenang karismatik merupakan wewenang yang didasari atas hal-hal kemampuan pribadi bahwa dia pantas untuk memimpin. Wewenang rasional-legal berlandaskan pada tatanan hukum rasional. Legitimasi adalah keselarasan antara perilaku dengan aturan yang berlaku pada suatu masyarakat, aturan tersebut sudah lama berlaku dan dianggap aturan yang sudah benar/sah. Dalam sudut pandang kekuasaan dan penguasa, legitimasi merupakan kapasitas untuk mengstrukturalkan dan mempertahankan pemerintah atau pemegang kekuasaan adalah suatu hal yang dapat diterima oleh masyarakat. Legitimasi sangat perlu dimiliki seorang yang memiliki kekuasaan agar setiap mengeluarkan aturan, keputusan dan sanksi bisa dipatuhi oleh masyarakat secara keseluruhan (Risvandi, dan Alsar, 2022: 121; Budarjo, 2008: 64).

2.3 Kerangka Pemikiran

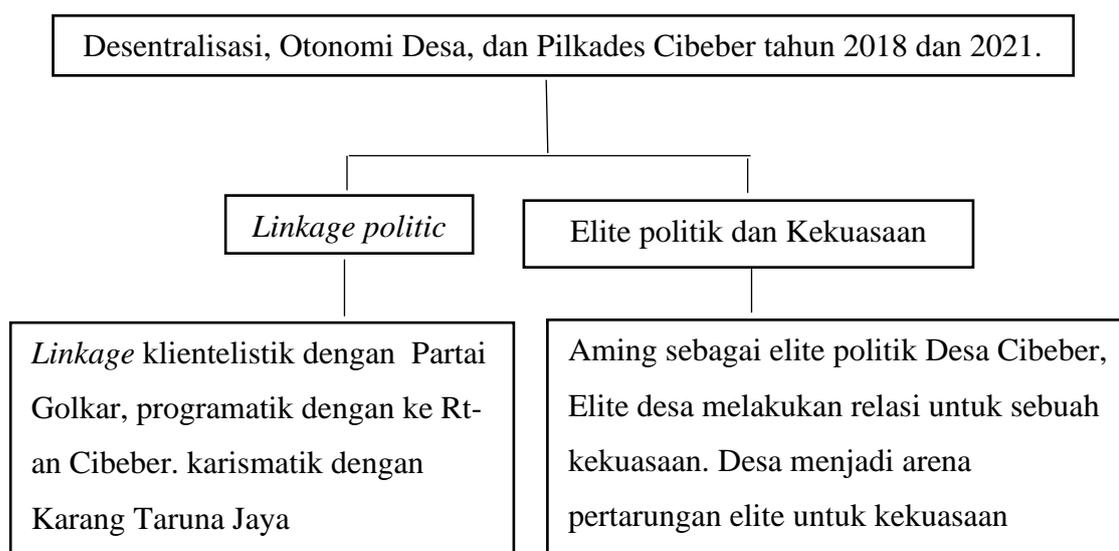
Relasi merupakan sebuah cara bagaimana seorang elite politik berperan menjadi aktor dalam ranah politik praktis, untuk mencari bentuk hubungan yang nantinya menjadi salah satu faktor kemenangan dalam ranah pemilihan umum. Dengan membuat sebuah relasi politik, elite dapat bermain peran dengan individu atau kelompok lain, terkait bagaimana kepentingan-kepentingan bisa diselaraskan dengan para elite.

Kepala desa merupakan jabatan struktural tertinggi yang ada di pemerintahan desa, dengan dipilih langsung oleh masyarakat setempat dengan adanya pemilihan kepala desa (pilkades). Jabatan kepala desa memang berbeda dengan jabatan kepala kelurahan, hal yang membedakan bahwa kepala desa bersifat politis, artinya ketika

seorang individu akan menjadi kepala desa, diperlukan langkah-langkah untuk mencari sumber suara untuk bisa menang dalam kontestasi pilkades. Termasuk Aming Ahmad yang merupakan kepala desa Cibeber dengan dua periode memenangkan kontestasi pilkades tahun 2018 dan 2021.

Penulis mendeskripsikan jenis relasi politik Aming Ahmad selaku elite politik yang berhasil menang dalam dua periode berturut-turut, dengan mengkaji bagaimana pola kekuatan relasi politik Aming Ahmad dalam Pilkades Cibeber tahun 2018 dan 2021. Dengan menggunakan teori *linkage* dan penulis menganalisis dengan melihat jenis relasi politik Aming diantaranya partai Golkar berjenis *linkage* klientelistik, Karang Taruna Jaya berjenis Karismatik, dan ke Rt-an Cibeber berjenis programatik. Selain itu desa sebagai arena pertarungan antar elite dalam memperebutkan suatu kekuasaan dan Aming sebagai elite desa yang tentu membutuhkan suara dalam pilkades Cibeber.

Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran



Sumber: data olahan penulis