



UNIVERSITAS INDONESIA

**PENGARUH KAMPANYE POLITIK DAN GAYA
KEPEMIMPINAN CALON GUBERNUR TERHADAP
KEPUTUSAN MEMILIH MASYARAKAT PADA PEMILIHAN
GUBERNUR LAMPUNG 2008**

TESIS

**DINA SERLY
0706190433**

**PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI KAJIAN KETAHANAN NASIONAL
JAKARTA
JUNI 2009**

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Dina Serly

NPM : 0706190433

Tanda Tangan :

Tanggal : 26 Juni 2009

LEMBAR PERSETUJUAN

NAMA : DINA SERLY
NPM : 0706190433
JUDUL TESIS : Pengaruh Kampanye Politik dan Gaya Kepemimpinan
Calon Gubernur Terhadap Keputusan Memilih
Masyarakat Pada Pemilihan Gubernur Lampung 2008

Telah Disetujui Untuk Diuji

Pembimbing



(Drs. Erlangga Masdiana, M.Si)

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :
Nama : Dina Serly
NPM : 0706190433
Program Studi : Kajian Ketahanan Nasional Konsentrasi Kajian
Stratejik Pengembangan Kepemimpinan
Judul Tesis : Pengaruh Kampanye Politik Dan Gaya
Kepemimpinan Calon Gubernur Terhadap
Keputusan Memilih Masyarakat Pada Pemilihan
Gubernur Lampung 2008

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister of Science pada Program Studi Program Pascasarjana Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Konsentrasi Kajian Stratejik Pengembangan Kepemimpinan

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Drs. Johannes Sutoyo, MA

(John S)

Pembimbing : Drs. Erlangga Masdiana, M.Si

(Erlangga)

Penguji : Dr. Amy Yayuk Sri Rahayu

(Amy)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 26 Juni 2009

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar Magister of Science pada Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Konsentrasi Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Drs. Erlangga Masdiana, M. Si., yang dengan sabar dan ulet memberikan bimbingan dan perhatian yang mendalam, ditengah-tengah kesibukan beliau. Beliau juga dengan murah hati memberikan kesempatan bagi saya untuk belajar lebih mendalam tentang tesis saya ini dan berusaha untuk mengerti capaian-capaian saya yang sangat “miskin”
2. Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga yang telah memberikan beasiswa kepada Peneliti untuk menempuh pendidikan di Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pasca Sarjana Universitas Indonesia.
3. Seluruh Dosen pada Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan Program Studi Kajian Ketahanan Nasional Program Pasca Sarjana Universitas Indonesia yang telah mendidik Peneliti selama Peneliti menempuh pendidikan
4. KPU Provinsi Lampung beserta jajarannya terutama bagian umum, yang dengan senang hati meluangkan waktunya untuk mencarikan dan memberikan data-data yang saya perlukan untuk penelitian di lapangan.
5. KESBANGLINMAS Kota Bandar Lampung, telah begitu ikhlas memberikan ijin turun ke lapangan hari itu juga tanpa pengecualian, jujur baru kali ini saya menemukan birokrasi yang tidak sulit dalam mengurus perijinan yang terkait dengan pemerintahan, mudah-mudahan ini pertanda baik dari perwujudan “Good Government”.
6. Seluruh warga masyarakat Provinsi Lampung yang terpilih secara random dan telah terlibat dalam penelitian saya ini, yaitu di Kelurahan Rajabasa,

Gunung Terang. Gedung Meneng, Sukajawa, Desa Kebumen, Sidomulyo, Lanbaw dan Banjarmanis, yang dengan senang hati mengisi kuesioner yang saya bagikan sehingga menghasilkan tesis ini.

7. Kedua orang tua saya, Bapak saya yang telah dengan sabar mendampingi dan menemani saya berkeliling ke desa-desa dan kelurahan-kelurahan menggunakan motor hanya untuk menyebarkan kuesioner, hingga menunggu sampai hujan reda di balai desa Kebumen. Mama yang selalu memberikan perhatian, doa, dukungan dan dorongan selama penulisan tesis ini berlangsung. Mereka menghibur dan menguatkan saya saat kelelahan dan kepusingan melanda.
8. Adik-adik saya, Nelly Yuana S.Keb dan suami, Ayunda Aulia S.Pd dan Ulya Cici Milana, yang dengan caranya masing-masing telah banyak membantu dan memberikan dukungan untuk menyelesaikan tesis ini.
9. Seluruh teman di tempat saya bekerja, di kampus, di rumah baik itu di Jakarta, Lampung, Yogyakarta dan Balikpapan yang dengan sukarela memberikan doa dan dukungannya untuk saya agar tetap semangat dan istiqamah berjuang sampai tesis ini selesai.
10. My Future Husband, dorongan terbaik dari mu selalu menyertaiku

Akhirnya dengan penuh kesadaran, saya menyampaikan bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, tidak tertutup kemungkinan adanya beberapa kekurangan di sana sini, oleh karena itu segala saran dan kritik yang membangun demi perbaikan dan penyempurnaan tesis ini, dengan senang hati saya harapkan.

Semoga amal dan budi baik bapak/ibu memperoleh imbalan yang berlipat ganda dari Allah SWT,amin.

Jakarta, 25 Juni 2009

Dina Serly

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dina Serly
NPM : 0706190433
Program Studi: Pengembangan Kepemimpinan
Departement : Kajian Stratejik Ketahanan Nasional
Fakultas : Program Pascasarjana
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti** Noneklusif (*Non-ekslusive Royalti-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :


Pengaruh Kampanye Politik dan Gaya Kepemimpinan Calon Gubernur Terhadap Keputusan Memilih Masyarakat Pada Pemilihan Gubernur Lampung 2008 Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Univeritas Indonesia berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 25 Juni 2009

Yang menyatakan



(Dina Serly)

ABSTRAK

Nama : Dina Serly
Program Studi : Kajian Ketahanan Nasional
Peminatan Kajian Strategis Pengembangan
Kepemimpinan
Judul : **Pengaruh Kampanye Politik dan Gaya Kepemimpinan
Calon Gubernur Terhadap Keputusan Memilih
Masyarakat Pada Pemilihan Gubernur Lampung 2008**

Pemilihan gubernur secara langsung yang telah dilakukan oleh Provinsi Lampung adalah wujud dari menjadikan Lampung sebagai model demokrasi, untuk itu calon gubernur bersaing untuk mendapatkan sebanyak mungkin pemilihnya dalam bentuk kampanye dan membentuk pencitraan positif mengenai bagaimana sosok pemimpin yang diinginkan rakyat melalui gaya kepemimpinan yang dimiliki masing-masing calon sehingga mampu mempengaruhi keputusan memilih masyarakat, untuk memilih pemimpin terbaik bagi Provinsi Lampung.

Untuk itu penelitian ini mencoba untuk menjawab apakah ada pengaruh kampanye politik dan gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih, apakah juga ada pengaruh kampanye politik terhadap keputusan memilih dan apakah ada pengaruh gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih jauh pengaruh kesemuanya itu dengan keputusan memilih masyarakat.

Steinberg (1981, h.12-20) merumuskan bahwa kampanye politik adalah sebuah usaha *public relations* yang bertujuan untuk membujuk dan merangsang perhatian pemilih terdaftar, termasuk *floating voters* serta pendukung lawan, untuk memilih calon atau pasangan calon tertentu. Ada empat teknik kampanye, yakni *door-to-door* (pintu-ke-pintu), *group discussion* (kelompok diskusi), *indirect mass campaign* (kampanye massa yang tidak langsung), dan *direct mass campaign* (kampanye massa yang langsung). Gaya kepemimpinan adalah suatu pola yang konsisten yang kita tunjukkan dan diketahui oleh pihak lain ketika kita berusaha mempengaruhi kegiatan-kegiatan orang lain (Thoha, 2004, h.76). penulis menggunakan tiga dimensi kepemimpinan William J. Reddin yang menambahkan efektivitas dalam modelnya yaitu ada gaya kepemimpinan yang efektif dan tidak efektif. Gaya kepemimpinan yang efektif yaitu : *Bureucrat*, *Developer*, *Benevolent Autocrat*, dan *Executive*. Sedangkan gaya kepemimpinan yang tidak efektif yaitu: *Deserter*, *Missionary*, *Autocrat*, dan *Compromiser*.

Penelitian ini memakai metode yang sifat *explanatory research*, dengan pendekatan kuantitatif, menggunakan teknik statistik regresi linier berganda (*Multiple Linear Regression*) dari hasil uji F dan uji t ternyata ada pengaruh secara bersamaan antara variabel kampanye politik (X_1) dan gaya kepemimpinan (X_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y), ada pengaruh antara variabel kampanye politik (X_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y) dan terakhir ada pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y).

Kata Kunci : Kampanye Politik, Gaya kepemimpinan, Keputusan Memilih.

ABSTRACT

Name : Dina Serly
Study Programme : National Resilience Study
Strategic Study Of Leadership Development.
Title : **The Influence Of Political Campaign And Leadership Style Of The Governor Candidates To Society Voting Decision In 2008 Lampung Governor Election.**

Direct election of governor which had been conducted in Lampung Province was a form of making Lampung as a democracy model. For that reason, governor candidates had to compete to get as many as potential electors in campaign and formed positive image about the leader wanted by society through their leadership style. The candidates hoped they could influence society voting decision to choose the best leader for Lampung Province.

This research tries to answer whether there are influence of political campaign and leadership style simultaneously to society voting decision, influence of political campaign partially to society voting decision, and influence of leadership style partially to society voting decision, in 2008 Lampung Governor Election.

Steinberg (1981, h.12-20) formulated political campaign as a public relation effort to persuade and stimulate attention of listed elector, including floating voters and also opponent supporter, to choose a certain candidate couple or a certain candidate. There are four campaign techniques, namely door-to-door, discussion group, indirect mass campaign, and direct mass campaign. Leadership style is a consistent pattern, which we exposed and known by other people, when we try to influence others' activities (Thoah, 2004, h.76). Researcher uses three leadership dimensions by William J. Reddin. Reddin enhances effectiveness in its model by categorizing leadership style to effective leadership style and ineffective leadership style. Including in effective leadership style are Bureaucrat, Developer, Benevolent Autocrat, and Officer. While ineffective leadership style contains: Deserter, Missionary, Autocrat, and Compromiser.

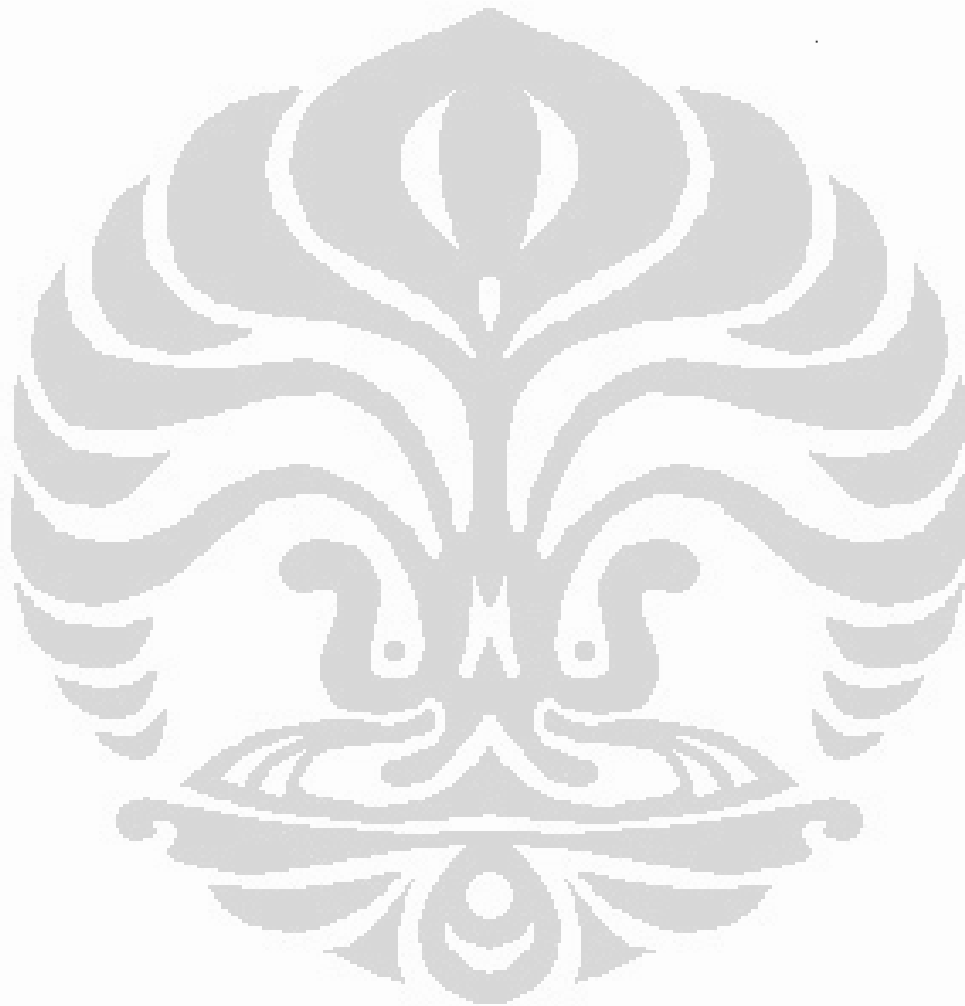
This research uses explanatory research with quantitative approach, using statistical technique of Multiple Linear Regression. The result of F test and t test shows that there are influence of political campaign (X_1) and leadership style (X_2) simultaneously to society voting decision (Y), influence of political campaign (X_1) partially to society voting decision (Y), and influence of leadership style (X_2) partially to society voting decision (Y), in 2008 Lampung Governor Election.

Key words : Political Campaign, Leadership Style, Voting Decision.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Keterbatasan Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
2. LANDASAN TEORI	6
2.1 Kerangka Teori.....	6
2.1.1 Teori Keputusan Memilih.....	6
2.1.2 Perilaku Memilih.....	12
2.1.2 Kampanye Politik.....	15
2.1.3 Gaya Kepemimpinan.....	21
2.2 Model Analisis.....	34
2.3 Hipotesis Penelitian.....	38
3. METODOLOGI PENELITIAN	39
3.1 Jenis Penelitian.....	39
3.2 Definisi Operasional Pengukuran Variabel.....	39
3.3 Populasi dan Sampel.....	39
3.4 Teknik Penarikan Sampel.....	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.6 Teknik Analisis Data.....	40
4. PEMBAHASAN	43
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	43
4.1.1 Kondisi Geografis.....	43
4.1.2 Pemerintahan.....	44
4.1.3 Penduduk dan Ketenagakerjaan.....	44
4.2 Karakteristik Responden.....	46
4.3 Analisis Data.....	66
4.5 Pembahasan.....	72

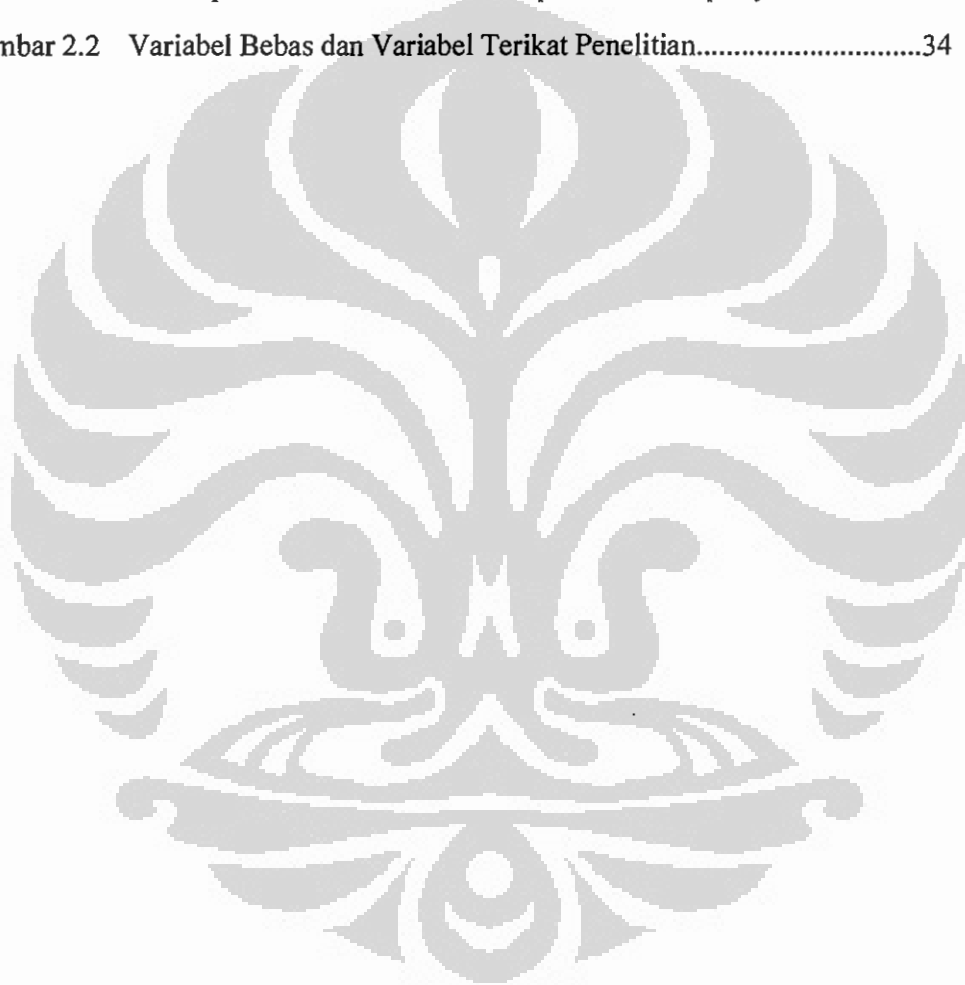
5. KESIMPULAN.....	75
DAFTAR PUSTAKA.....	77



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.2 Model Perkembangan Lima Tahap Fungsional.....	20
Gambar 2.1.3.1 Pemimpin dan Gaya Kepemimpinan Dalam Organisasi.....	22
Gambar 2.1.3.2 Otoritas Pemimpin dalam Membuat Keputusan.....	26
Gambar 2.1.3.3 Empat Gaya Dasar Kepemimpinan.....	27
Gambar 2.1.3.4 Tiga Dimensi Kepemimpinan Reddin.....	29
Gambar 2.1.3.6 Interpretasi Hasil Tes Leadership-Followership Style Mearer.....	33
Gambar 2.2 Variabel Bebas dan Variabel Terikat Penelitian.....	34

/



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.3.5 Gaya Kepemimpinan Manajer terhadap Nilai RO, TO, dan E.....	31
Tabel 2.2.1 Operasionalisasi Konsep.....	35
Tabel 4.2.1.1 Data Deskriptif Jenis Kelamin.....	47
Tabel 4.2.1.2 Tabulasi Silang Jenis Kelamin dan Kampanye Politik.....	48
Tabel 4.2.1.3 Tabulasi Silang Jenis Kelamin dan Gaya Kepemimpinan.....	48
Tabel 4.2.1.4 Tabulasi Silang Jenis Kelamin dan Keputusan Memilih.....	49
Tabel 4.2.2.1 Data Deskriptif Usia Responden.....	49
Tabel 4.2.2.2 Tabulasi Silang Usia Responden dan Kampanye Politik.....	50
Tabel 4.2.2.3 Tabulasi Silang Usia Responden dan Gaya Kepemimpinan.....	50
Tabel 4.2.2.4 Tabulasi Silang Usia Responden dan Keputusan Memilih.....	51
Tabel 4.2.3.1 Data Deskriptif Partisipasi Pemilih.....	51
Tabel 4.2.3.2 Tabulasi Silang Partisipasi Pemilih dan Kampanye Politik.....	51
Tabel 4.2.3.3 Tabulasi Silang Partisipasi Pemilih dan Gaya Kepemimpinan.....	52
Tabel 4.2.3.4 Tabulasi Silang Partisipasi Pemilih dan Keputusan Memilih.....	52
Tabel 4.2.4.1 Data Deskriptif Pasangan calon Gubernur yang Dipilih.....	53
Tabel 4.2.4.2 Tabulasi Silang Pasangan calon Gubernur yang Dipilih dan Kampanye Politik.....	53
Tabel 4.2.4.3 Tabulasi Silang Pasangan calon Gubernur yang Dipilih dan Gaya Kepemimpinan.....	54
Tabel 4.2.4.4 Tabulasi Silang Pasangan calon Gubernur yang Dipilih dan Keputusan Memilih.....	55
Tabel 4.2.5.1 Data Deskriptif Suku Responden.....	55
Tabel 4.2.5.2 Tabulasi Silang Suku Responden dan Kampanye Politik.....	56
Tabel 4.2.5.3 Tabulasi Silang Suku Responden dan Gaya Kepemimpinan.....	56
Tabel 4.2.5.4 Tabulasi Silang Suku Responden dan Keputusan Memilih.....	57
Tabel 4.2.6.1 Data Deskriptif Pendidikan Terakhir.....	58
Tabel 4.2.6.2 Tabulasi Silang Pendidikan Terakhir dan Kampanye Politik.....	58
Tabel 4.2.6.3 Tabulasi Silang Pendidikan Terakhir dan Gaya Kepemimpinan.....	59

Tabel 4.2.6.4 Tabulasi Silang Pendidikan Terakhir dan Keputusan Memilih.....	60
Tabel 4.2.7.1 Data Deskriptif Pekerjaan.....	60
Tabel 4.2.7.2 Tabulasi Silang Pekerjaan dan Kampanye Politik.....	61
Tabel 4.2.7.3 Tabulasi Silang Pekerjaan dan Gaya Kepemimpinan.....	62
Tabel 4.2.7.4 Tabulasi Silang Pekerjaan dan Keputusan Memilih.....	63
Tabel 4.2.8.1 Data Deskriptif Pengeluaran Per Bulan.....	63
Tabel 4.2.8.2 Tabulasi Silang Pengeluaran Per Bulan dan Kampanye Politik.....	64
Tabel 4.2.8.3 Tabulasi Silang Pengeluaran Per Bulan dan Gaya Kepemimpinan.....	65
Tabel 4.2.8.4 Tabulasi Silang Pengeluaran Per Bulan dan Keputusan Memilih.....	66



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pemilihan gubernur secara langsung merupakan salah satu bentuk konstiusional dalam sistem politik negara demokrasi dan merupakan suatu peristiwa yang mempunyai dinamika yang khas. Melalui pemilihan gubernur langsung, calon gubernur bersaing untuk mendapatkan sebanyak mungkin pemilihnya sehingga akan diperhitungkan dalam proses kemenangan.

Pemilihan gubernur secara langsung dipilih oleh rakyat. Salah satu daerah yang baru saja mengadakan pesta demokrasi ini adalah Provinsi Lampung. Pemilihan gubernur di Provinsi Lampung adalah wujud dari proses bagi menjadikan Lampung sebagai model demokrasi.

Pemilihan ini diikuti oleh 5.425.111 mata pilih. Data yang dirilis Komisi Pemilihan Umum (KPU) Lampung menyebutkan, mata pilih terbanyak dalam pemilihan gubernur yang digelar pada 3 September 2008 itu berada di Kabupaten Lampung Tengah dengan mata pilih sejumlah 797.147 orang. Di urutan berikutnya adalah Kabupaten Lampung Timur dengan 710.693 mata pilih, Kabupaten Tanggamus 672.445, Kabupaten Lampung Selatan 644.177, dan Kota Bandar Lampung 571.731. Kemudian, Kabupaten Tulangbawang 596.876 mata pilih, Lampung Utara 468.884, Kabupaten Lampung Barat 289.908, Kabupaten Pesawaran 287.613, Kabupaten Way Kanan 277.617, dan Kota Metro 108.020.

Proses pencoblosan pemilihan Gubernur Lampung telah dilaksanakan pada 3 September 2008, dengan suara terbanyak diperoleh pasangan calon gubernur dan calon wakil gubernur Sjahroedin ZP dan Joko Umar Said. Perolehan suara yang dimiliki pasangan calon gubernur dan calon wakil gubernur Sjahroedin ZP dan Joko Umar Said yang diusung PDI Perjuangan ini unggul cukup mutlak, dan secara otomatis berhasil merebut kursi pemerintahan tertinggi dan berhak memimpin propinsi Lampung. Mereka diikuti pasangan M. Alzier Dianis Thabranie-Bambang Sudibyo yang diusung Partai Golkar, PPP, dan PKB. Sedangkan PAN dan PKS, Zulkifli Anwar-Akhmadi Sumaryanto menyusul di belakangnya. Sjachroedin menang hampir di sejumlah tempat pemungutan suara

Universitas Indonesia

(TPS) di Bandar Lampung dan sekitarnya. Begitu juga, dia unggul di sejumlah TPS yang menjadi basis PDI-P seperti di Kabupaten Lampung Tengah, Utara, dan Timur. Sejumlah hasil survei menunjukkan pasangan Sjachroedin-Joko meraih kemenangan berkisar 42-43%. Dengan perolehan seperti itu, Sjachroedin langsung memenangkan pemilihan kepala daerah dalam satu putaran. Lingkaran Survei Indonesia (LSI) menyebut Sjachroedin-Joko bisa memenangkan pemilihan kepala daerah dalam satu putaran. LSI mengambil 400 TPS sebagai sampel secara proporsional berdasarkan jumlah pemilih.

Dari 99,8% sampel yang sudah masuk, Sjachroedin-Joko memperoleh 41,48% suara. Alzier-Bambang hanya mendapatkan 20,47% disusul Zulkifli-Akhmadi 17,01%. Pasangan lain memperoleh suara di bawah 10%. Kemenangan telak pasangan tersebut disebabkan dua hal yakni, figur dan sosok Sjachroedin dan mesin partai yang berjalan baik. Sosok Sjachroedin dan Joko adalah figur ideal, selain itu pula Joko mampu meraih suara dari masyarakat Jawa yang tinggal di Lampung.

Faktor terpenting kemenangan pasangan ini adalah berhasil meyakinkan masyarakat dalam berkampanye. Sehingga masyarakat percaya memberikan posisi gubernur dan wakil gubernur kepada mereka selama empat tahun ke depan. Figur Sjachroedin yang juga mantan Gubernur Lampung dan Ketua DPD PDI Perjuangan Lampung itu sudah dikenal masyarakat dengan menunjukkan cara atau gaya memimpinya supaya masyarakat mau memilih dirinya. Cara atau gaya tersebut mencakup perpaduan antara bahasa yang digunakan dengan kegiatannya yang membentuk pola yang disebut gaya kepemimpinan. Agar dapat memperoleh hasil dengan efektif, maka pemimpin harus dapat memilih dan menentukan gayanya. Tidaklah mudah untuk melakukannya, karena keberhasilannya akan sangat tergantung pada bagaimana masyarakat dapat menerima penampilannya ("*performance*") sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan dampak yang dirasakan oleh masyarakat. Gaya yang sama tidak berarti sama efektifnya untuk dua situasi yang berbeda akan memberi keluaran dan dampak yang berbeda. Sedangkan dampak yang dihasilkan terhadap keputusan memilih masyarakat dapat positif dapat pula negatif.

Peran Sjachroedin selama menjadi gubernur cukup dirasakan masyarakat, dengan melihat pula kecenderungan masyarakat atas ketidakpastian masa depan yang cukup tinggi. Artinya, masyarakat ingin kondisi yang aman, tidak mau melakukan coba-coba dalam memilih, dan pilihannya pada sosok yang lama.

Berdasarkan fakta tersebut, peneliti tertarik untuk mengkaji melalui penelitian, bagaimana kampanye politik dan gaya kepemimpinan yang dilakukan dan diterapkan oleh seorang calon gubernur dan pengaruhnya terhadap keputusan memilih masyarakat untuk memilih Sjachroedin dan Joko sebagai Gubernur Lampung pada pemilihan Gubernur Lampung 2008.

1.2 Perumusan Masalah

Penulis memfokuskan pada pertanyaan penelitian yang akan dibahas dalam tesis ini, yaitu:

1. Apakah ada pengaruh kampanye politik dan gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008?
2. Apakah ada pengaruh kampanye politik terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008?
3. Apakah ada pengaruh gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kampanye politik calon gubernur yang mampu mempengaruhi keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan calon gubernur yang mampu mempengaruhi keputusan memilih masyarakat pada pemilihan gubernur Lampung 2008.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan menjadi salah satu acuan penting untuk penelitian ilmiah lainnya yang terkait yang menjadi sistem baru dalam pemilihan umum di Indonesia, baik itu pemilihan legislatif, presiden, maupun kepala daerah.

Di luar wilayah akademik, riset ini akan dapat membantu berbagai pihak, seperti individu yang ingin mencalonkan diri dalam sebuah pemilihan umum, baik itu untuk legislatif maupun eksekutif, konsultan politik, elit partai politik, pakar marketing, praktisi *public relations*, dan para pelaku kampanye, untuk menjelaskan kadar pengaruh serta sikap dan *mood* publik terhadap kampanye politik dan gaya kepemimpinan.

1.5 Keterbatasan Penelitian

Sehubungan penelitian ini hanya bertumpu pada 100 (seratus) responden, yang dibagi atas dua wilayah kabupaten dan kota penulis memiliki keterbatasan jangkauan dan lokasi sehingga tidak tertutup kemungkinan data yang diperoleh kemungkinan adanya kurang mewakili keseluruhan dan kerahasiaan jawaban responden kurang terbuka.

1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan tesis ini terdiri atas 6 (enam) bab dan setiap bab-nya terdiri atas sub-sub bab, dengan sistematika sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisi mengenai uraian latar belakang mengapa penelitian ini dilakukan, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, keterbatasan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2 LANDASAN TEORI

Dalam kerangka ini penulis menguraikan tentang asumsi-asumsi teoritis yang dikemukakan beberapa ahli, khususnya yang berkaitan dengan pengaruh

faktor-faktor kampanye politik dan gaya kepemimpinan terhadap perilaku memilih (*voting behaviour*) dalam pemilihan gubernur 2008

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang metode penelitian yang digunakan penulis dalam rangka menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan dalam bab satu. Adapun isi dari bab ini meliputi metode yang digunakan dalam penelitian, teknik pengumpulan data, pengolahan dan analisis data, definisi operasional dan kerangka prosedur penelitian.

BAB 4 PEMBAHASAN

Dalam bab IV penulis menggambarkan Profil Daerah Penelitian yaitu propinsi Lampung, keadaan penduduknya, calon gubernur – calon gubernur dan perolehan suara pemilih pada pemilihan gubernur 2008, kemudian peneliti menganalisa dan menginterpretasikan data hasil penelitian, khususnya yang berkaitan dengan faktor-faktor ide (pesan) yang disampaikan oleh calon gubernur sebagai bentuk kampanye politik dirinya, serta faktor kondisi dan kemampuan calon gubernur sebagai bentuk gaya kepemimpinan yang bisa mempengaruhi keputusan memilih masyarakat.

BAB 5 KESIMPULAN

Bab ini berisi tentang jawaban mengenai pertanyaan penelitian yang terdapat dalam bab satu.

BAB 2

LANDASAN TEORI

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Teori Keputusan Memilih

Pengambilan keputusan mengandung arti pemilihan alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang tersedia. Teori-teori pengambilan keputusan bersangkut paut dengan masalah bagaimana pilihan-pilihan terhadap suatu permasalahan dibuat. Terdapat tiga teori pengambilan keputusan yang dianggap paling sering dibicarakan dalam berbagai kepustakaan kebijaksanaan negara. Teori-teori yang dimaksud ialah : teori rasional komprehensif, teori inkremental dan teori pengamatan terpadu.

1. Teori Rasional Komprehensif

Teori pengambilan keputusan yang paling dikenal dan mungkin pula yang banyak diterima oleh kalangan luas ialah teori rasional komprehensif. Unsur-unsur utama dari teori ini dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Pembuat keputusan dihadapkan pada suatu masalah tertentu yang dapat dibedakan dari masalah-masalah lain atau setidaknya dinilai sebagai masalah-masalah yang dapat diperbandingkan satu sama lain.
2. Tujuan-tujuan, nilai-nilai, atau sasaran yang mempedomani pembuat keputusan amat jelas dan dapat ditetapkan rangking sesuai dengan urutan kepentingan.
3. Berbagai alternatif untuk memecahkan masalah tersebut diteliti secara saksama.
4. Akibat-akibat (biaya dan manfaat) yang ditimbulkan oleh setiap alternatif yang dipilih diteliti.
5. Setiap alternatif dan masing-masing akibat yang menyertai, dapat diperbandingkan dengan alternatif-alternatif yang lain.
6. Pembuat keputusan akan memilih alternatif dan akibat-akibat yang dapat memaksimalkan tercapai sebuah tujuan, nilai atau sasaran yang telah digariskan.

Teori rasional komprehensif banyak mendapatkan kritik dan kritik yang paling tajam berasal dari seorang ahli Ekonomi dan Matematika Charles Lindblom (1965, 1964, 1959) Lindblom secara tegas menyatakan bahwa para pembuat keputusan itu sebenarnya tidaklah berhadapan dengan masalah-masalah yang konkrit dan terumuskan dengan jelas.

Lebih lanjut, pembuat keputusan kemungkinan juga sulit untuk memilah-milah secara tegas antara nilai-nilai tersebut dengan nilai-nilai yang diyakini masyarakat. Asumsi penganjur model rasional bahwa antara fakta-fakta dan nilai-nilai dapat dengan mudah dibedakan, bahkan dipisahkan, tidak pernah terbukti dalam kenyataan sehari-hari. Akhirnya, masih ada masalah yang disebut *sunk cost* yaitu keputusan - keputusan, kesepakatan - kesepakatan dan investasi terdahulu dalam kebijaksanaan dan program-program yang ada sekarang, kemungkinan akan mencegah pembuat keputusan untuk membuat keputusan yang berbeda sama sekali dari yang sudah ada.

Menurut R.S. Milne (1972), untuk konteks negara-negara sedang berkembang, model rasional komprehensif ini jelas tidak akan mudah diterapkan. Sebabnya ialah: informasi/data statistik tidak memadai, tidak memadainya perangkat teori yang siap pakai untuk kondisi-kondisi negara sedang berkembang, ekologi budaya di mana sistem pembuatan keputusan itu beroperasi juga tidak mendukung birokrasi di negara sedang-berkembang umumnya dikenal amat lemah dan tidak sanggup memasok unsur-unsur rasional dalam pengambilan keputusan.

2. Teori Inkremental

Teori inkremental dalam pengambilan keputusan mencerminkan suatu teori pengambilan keputusan yang menghindari banyak masalah yang harus dipertimbangkan (seperti dalam teori rasional komprehensif) dan, pada saat yang sama, merupakan teori yang lebih banyak menggambarkan cara yang ditempuh oleh pejabat-pejabat pemerintah dalam mengambil keputusan sehari-hari. Pokok-pokok teori inkremental ini dapat diuraikan sebagai berikut.

- a. Pemilihan tujuan atau sasaran dan analisis tindakan empiris yang diperlukan untuk mencapai hal tersebut dipandang sebagai sesuatu hal yang saling terkait daripada sebagai sesuatu hal yang saling terpisah.
- b. Pembuat keputusan dianggap hanya mempertimbangkan beberapa alternatif yang langsung berhubungan dengan pokok masalah dan alternatif-alternatif ini hanya dipandang berbeda secara inkremental atau marginal bila dibandingkan dengan kebijaksanaan yang ada sekarang.
- c. Bagi tiap alternatif hanya sejumlah kecil akibat-akibat yang mendasar saja yang akan dievaluasi.
- d. Masalah yang dihadapi oleh pembuat keputusan akan didefinisikan secara teratur. Pandangan inkrementalisme memberikan kemungkinan untuk mempertimbangkan dan menyesuaikan tujuan dan sarana serta sarana dan tujuan sehingga menjadikan dampak dari masalah itu lebih dapat ditanggulangi.
- e. Bahwa tidak ada keputusan atau cara pemecahan yang tepat bagi tiap masalah. Batas uji bagi keputusan yang baik terletak pada keyakinan bahwa berbagai analisis pada akhirnya akan sepakat pada keputusan tertentu meskipun tanpa menyepakati bahwa keputusan itu adalah yang paling tepat sebagai sarana untuk mencapai tujuan.
- f. Pembuatan keputusan yang inkremental pada hakikatnya bersifat perbaikan-perbaikan kecil dan hal ini lebih diarahkan untuk memperbaiki ketidaksempurnaan dari upaya-upaya konkrit dalam mengatasi masalah sosial yang ada sekarang daripada sebagai upaya untuk menyodorkan tujuan-tujuan sosial yang sama sekali baru di masa yang akan datang.

Keputusan-keputusan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan pada hakikatnya merupakan produk dari saling memberi dan menerima dan saling percaya di antara berbagai pihak yang terlibat dalam proses keputusan tersebut. Dalam masyarakat yang strukturnya majemuk paham inkremental ini secara politis lebih aman karena akan lebih gampang untuk mencapai kesepakatan apabila masalah-masalah yang diperdebatkan oleh berbagai kelompok yang terlibat hanyalah bersifat upaya untuk memodifikasi terhadap program-program yang sudah ada daripada jika hal tersebut menyangkut isu-isu kebijaksanaan mengenai perubahan-

perubahan yang radikal yang memiliki sifat ambil semua atau tidak sama sekali. Karena para pembuat keputusan itu berada dalam keadaan yang serba tidak pasti khususnya yang menyangkut akibat-akibat dari tindakan-tindakan mereka di masa datang, maka keputusan yang bersifat inkremental ini akan dapat mengurangi resiko dan biaya yang ditimbulkan oleh suasana ketidakpastian itu. Paham inkremental ini juga cukup realistis karena ia menyadari bahwa para pembuat keputusan sebenarnya kurang waktu, kurang pengalaman dan kurang sumber-sumber lain yang diperlukan untuk melakukan analisis yang komprehensif terhadap semua alternatif untuk memecahkan masalah-masalah yang ada.

3. Teori Pengamatan Terpadu (Mixed Scanning Theory)

Penganjur teori ini adalah ahli sosiologi organisasi Amitai Etzioni. Etzioni setuju terhadap kritik-kritik para teoritis inkremental yang diarahkan pada teori rasional komprehensif, akan tetapi ia juga menunjukkan adanya beberapa kelemahan yang terdapat pada teori inkremental. Misalnya, keputusan-keputusan yang dibuat oleh pembuat keputusan penganut model inkremental akan lebih mewakili atau mencerminkan kepentingan-kepentingan dari kelompok-kelompok yang kuat dan mapan serta kelompok-kelompok yang mampu mengorganisasikan kepentingannya dalam masyarakat, sementara itu kepentingan-kepentingan dari kelompok-kelompok yang lemah dan yang secara politis tidak mampu mengorganisasikan kepentingannya praktis akan terabaikan. Lebih lanjut dengan memusatkan perhatian pada kepentingan/tujuan jangka pendek dan hanya berusaha untuk memperhatikan variasi yang terbatas dalam kebijaksanaan-kebijaksanaan yang ada sekarang, maka model inkremental cenderung mengabaikan peluang bagi perlunya pembaharuan sosial (*social innovation*) yang mendasar.

Oleh karena itu, menurut Yehezkel Dror (1968) gaya inkremental dalam pembuatan keputusan cenderung menghasilkan kelambanan dan terpeliharanya status quo, sehingga merintangi upaya menyempurnakan proses pembuatan keputusan itu sendiri. Bagi sarjana seperti Dror— yang pada dasarnya merupakan salah seorang penganjur teori rasional yang terkemuka — model inkremental ini justru dianggapnya merupakan strategi yang tidak cocok untuk diterapkan di

negara-negara sedang berkembang, sebab di negara-negara ini perubahan yang kecil-kecilan (inkremental) tidaklah memadai guna tercapainya hasil berupa perbaikan-perbaikan besar-besaran.

Model pengamatan terpadu juga memperhitungkan tingkat kemampuan para pembuat keputusan yang berbeda-beda. Secara umum dapat dikatakan, bahwa semakin besar kemampuan para pembuat keputusan untuk memobilisasikan kekuasaan yang dimiliki guna mengimplementasikan keputusan-keputusan, semakin besar keperluannya untuk melakukan scanning dan semakin menyeluruh scanning itu, semakin efektif pengambilan keputusan tersebut dengan demikian, model pengamatan terpadu ini pada hakikatnya merupakan pendekatan kompromi yang menggabungkan pemanfaatan model rasional komprehensif dan model inkremental dalam proses pengambilan keputusan.

Kriteria Pengambilan Keputusan

Menurut konsepsi Anderson, nilai-nilai yang kemungkinan menjadi pedoman perilaku para pembuat keputusan itu dapat dikelompokkan menjadi 4 (empat) kategori, yaitu:

1. Nilai-nilai Politik.

Pembuat keputusan mungkin melakukan penilaian atas alternatif kebijaksanaan yang dipilihnya dari sudut pentingnya alternatif - alternatif itu bagi partai politiknya atau bagi kelompok-kelompok klien dari badan atau organisasi yang dipimpinnya. Keputusan-keputusan yang lahir dari tangan para pembuat keputusan seperti ini bukan mustahil dibuat demi keuntungan politik dan kebijaksanaan dengan demikian akan dilihat sebagai instrumen untuk memperluas pengaruh-pengaruh politik atau untuk mencapai tujuan dan kepentingan dari partai politik atau tujuan dari kelompok kepentingan yang bersangkutan.

2. Nilai-Nilai Organisasi.

Para pembuat keputusan, khususnya birokrat (sipil atau militer), mungkin dalam mengambil keputusan dipengaruhi oleh nilai-nilai organisasi di mana ia terlibat di dalam organisasi, semisal badan-badan administrasi, menggunakan berbagai bentuk ganjaran dan sanksi dalam usahanya untuk memaksa para anggotanya menerima, dan bertindak sejalan dengan nilai-nilai yang telah

digariskan oleh organisasi. Sepanjang nilai-nilai semacam itu ada, orang-orang yang bertindak selaku pengambil keputusan dalam organisasi itu kemungkinan akan diberi pedoman oleh pertimbangan-pertimbangan semacam itu sebagai perwujudan dari hasrat untuk melihat organisasinya tetap lestari, untuk tetap maju atau untuk memperlancar program-program dan kegiatan-kegiatannya atau untuk mempertahankan kekuasaan dan hak-hak istimewa yang selama ini dinikmati.

3. Nilai-Nilai Pribadi.

Hasrat untuk melindungi atau memenuhi kesejahteraan atau kebutuhan fisik atau kebutuhan finansial reputasi diri, atau posisi historis kemungkinan juga digunakan- oleh para pembuat keputusan sebagai kriteria dalam pengambilan keputusan.

4. Nilai-Nilai Kebijaksanaan.

Keputusan yang di ambil berdasarkan atas persepsi terhadap kepentingan umum atau keyakinan tertentu mengenai kebijaksanaan negara apa yang sekiranya secara moral tepat dan benar. Seorang wakil rakyat yang mempejuangkan undang-undang hak kebebasan sipil mungkin akan bertindak sejalan dengan itu karena keyakinan bahwa tindakan itulah yang secara moral benar, dan bahwa persamaan hak-hak sipil itu memang merupakan tujuan kebijaksanaan negara yang diinginkan, tanpa mempedulikan bahwa perjuangan itu mungkin akan menyebabkan seorang wakil rakyat mengalami resiko-resiko politik yang fatal.

5. Nilai-Nilai Ideologis.

Ideologi pada hakikatnya merupakan serangkaian nilai-nilai dan keyakinan yang secara logis saling berkaitan yang mencerminkan gambaran sederhana mengenai dunia serta berfungsi sebagai pedoman bertindak bagi masyarakat yang meyakini hal tersebut.

Di Indonesia, ideologi pancasila setidaknya bila dilihat dari sudut perilaku politik regim, telah berfungsi sebagai resep untuk melaksanakan perubahan sosial dan ekonomi. Bahkan ideologi ini kerap kali juga dipergunakan sebagai instrumen pengukur legitimasi bagi partisipasi politik atau partisipasi dalam kegiatan pembangunan yang dilakukan oleh kelompok-kelompok dalam masyarakat (Abdul Wahab, Solichin, 1987).

Berdasarkan uraian yang berkaitan dengan teori-teori pengambilan keputusan, untuk lebih lanjut dibawah ini dijelaskan mengenai teori perilaku memilih dan hal-hal yang mempengaruhi perilaku memilih seseorang.

2.1.2 Perilaku Memilih

Pemilihan yang dilakukan individu terhadap seorang calon gubernur dapat diprediksi melalui keinginan untuk memilih, dimana keinginan ini bisa ditentukan oleh sikap pemilih terhadap calon gubernur dan persepsi pemilih akan sumber referensi tindakannya, dan hal ini dapat dilihat dari teori tindakan beralasan.

Theory of reasoned action (teori tindakan beralasan) akan dicoba diterapkan dalam bidang politik untuk membangun model perilaku pemilih terhadap suatu calon gubernur dalam pemilihan kepala daerah. Model ini menghubungkan kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur sebagai atribut untuk membentuk keputusan memilih seseorang dalam memilih.

Akar dari teori tindakan beralasan berasal dari bidang psikologi sosial. Teori ini menjelaskan bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh sikap terhadap hasil dari perilaku tersebut dan opini dari lingkungan sosial seseorang. Ajzen dan Fishbein (1980, dalam Sciffman dan Kanuk 2000) mengatakan bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh keinginannya untuk menjalankan perilaku tersebut dan keinginan ini adalah fungsi dari sikapnya terhadap perilaku dan norma subjektif. Sikap diperoleh sebagai jumlah kepercayaan individu bahwa perilaku tersebut akan menghasilkan tujuan yang berbeda, dan evaluasi dari tujuan-tujuan ini. Norma subjektif diturunkan dari jumlah persetujuan dari sumber referensi penting menurut persepsi individu dan keinginan individu untuk bertindak sesuai dengan sumber referensinya.

Seymour M. Lipset (1972, h.251-253) mendefinisikan perilaku memilih sebagai suatu kegiatan untuk memberikan dukungan kepada suatu partai yang pada prinsipnya mewakili kepentingan kelas-kelas politik yang berbeda, seperti kelas bawah, menengah dan atas. Selain itu, lanjutnya, terdapat pula faktor-faktor lain yang menentukan dukungan seseorang terhadap parpol atau kandidat tertentu, misalnya status sosial-ekonomi, agama, etnis, keturunan, jenis kelamin, umur dan asal tempat tinggal.

High A Bone dan Austin Ranney (1983, h.5) berpendapat yang sama dengan menambahkan bahwa terdapat faktor-faktor sosial, agama, dan pengaruh keluarga yang ikut menentukan sikap memilih seseorang pada pemilu.

Dennis Kavanagh (1983, h. 83-88) menilai bahwa faktor yang mempengaruhi perilaku memilih dalam pemilu dapat dilihat dari lima jenis pendekatan, yakni struktural, sosiologis, ekologis, psikologi sosial, dan pilihan rasional yang kesemuanya merupakan kegiatan yang otonom, bukan partisipasi yang dimobilisasi (*mobilized participation*).

Dalam pendekatan struktural, misalnya, perilaku seorang individu dalam menentukan pilihan politiknya dipengaruhi oleh struktur sosial (kelas, agama, bahasa, desa-kota, dan lain-lain), sistem kepartaian, sistem pemilu, serta program-program atau isu-isu yang ditonjolkan oleh partai atau pasangan calon gubernur-wakil gubernur dalam berkampanye. Hampir mirip dengan pendekatan struktural, pendekatan sosiologis menjelaskan bahwa pilihan seorang warga negara dalam sebuah pemilu lebih banyak dipengaruhi oleh latar belakang demografi (asal domisili, suku, dll) dan status sosial ekonomi (seperti pekerjaan, pendidikan, pendapatan) daripada hal lain.

Kedua pendekatan ini, menurut Kavanagh, menekankan hal yang sama bahwa tingkah-laku politik seseorang akan sangat dipengaruhi oleh identifikasi mereka terhadap suatu kelompok, dalam hal ini pasangan kandidat gubernur-wakil gubernur. Pendekatan ekologis melihat bahwa pilihan politik seorang warga negara lebih banyak berdasarkan pada karakteristik unit teritorial, sedangkan pendekatan psikologi sosial menilai bahwa keputusan politik individu ditentukan oleh interaksi antara faktor internal seperti kepercayaan dan faktor eksternal seperti kedekatan seseorang dengan partai politik atau figur calon tertentu. Pendekatan yang terakhir adalah dimana pemilih dan yang dipilih sama-sama melihat proses pemilu sebagai sesuatu kegiatan yang harus dilihat dengan pertimbangan untung-rugi, yang dipertimbangkan tidak hanya "ongkos" yang dikeluarkan untuk memilih atau suara yang diberikannya bisa mempengaruhi hasil yang diharapkan, tetapi pemilih juga menetapkan pilihannya berdasarkan program partai atau kandidat kepala pemerintah, apakah sesuai dengan yang diharapkannya atau tidak. Atas pertimbangan itu pula pemilih menetapkan apakah pemilih

memberikan suaranya atau tidak dalam pemilihan umum/ pemilihan pejabat politik (Surbakti, 1992).

Selain itu terdapat pula beberapa teori yang mengobservasi bahwa faktor perilaku keluarga, khususnya orang tua, juga banyak mempengaruhi perilaku memilih anak kelak ketika mereka dewasa, fenomena ini ditemukan dalam penelitian yang dilakukan antara lain oleh Anders Wetholm dan Richard G. Niemi yang dipaparkan mereka dalam salah satu kajian mereka berjudul "*Political Institution and Political Socialization A Cross National study*". Karena itulah kerap ditemukan loyalitas yang turun-temurun yang sulit diganggu-gugat dari sebuah keluarga terhadap partai politik atau figur tertentu yang bertarung dalam pemilu.

Namun demikian, menurut Almond, perilaku memilih seseorang atau sekelompok orang dalam pemilu dapat berubah sesuai dengan perubahan lingkungan, pemahaman, situasi, maupun pengalaman sosial, politik dan ekonomi individu atau kelompok individu yang bersangkutan. Lebih jelasnya, melukiskannya sebagai berikut :

"Sosialisasi politik tidak pernah benar-benar berhenti. Begitu kita terlibat dalam kelompok-kelompok dan peranan-peranan sosial baru, berpindah dari satu daerah ke daerah lain, bergeser ke atas dan ke bawah dalam jenjang tangga sosial dan ekonomi, menjadi orang tua, mendapatkan atau kehilangan pekerjaan, bertambah usia dan sebagainya, semua pengalaman ini cenderung untuk merubah perspektif politik seseorang" (Gabriel, 1991, h.41).

Senada dengan temuan Almond, Huntington dan Nelson menjelaskan bahwa perilaku politik masyarakat dapat berubah-ubah sesuai dengan preferensi yang melatarbelakanginya. Kejadian ini sangat memungkinkan mengingat setiap manusia dan masyarakatnya hidup dalam suatu ruang yang bergerak dan dinamis.

Analisa inipun didukung Giddens (1979, h.147) yang mengatakan bahwa hal tersebut sangat mungkin terjadi dalam konteks masyarakat yang selalu atau terlalu dikontrol, alias tidak puas.

Adman Nursal menyebutkan bahwa perilaku pemilih dapat dilihat dari empat pendekatan, yakni sosiologis, psikologis, rasional, dan domain kognitif (Adman, 2004, h.54-74). Pendekatan sosiologis kerap menimbulkan pertanyaan

seperti apakah variabel-variabel sosiologis seperti status sosial-ekonomi itu memberi sumbangan berarti pada perilaku pemilih. Variabel-variabel itu, menurutnya, baru dapat dihubungkan setelah adanya proses sosialisasi yang kemudian melahirkan model pendekatan psikologis dimana kemudian dikenal sebagai istilah identifikasi partai yang menekankan seolah-olah semua pemilih relatif mempunyai pilihan yang tetap. Pada kenyataannya, termasuk banyak studi di Indonesia, membuktikan bahwa banyak pemilih mengubah pilihan politiknya dari suatu pemilu ke pemilu lainnya karena berbagai alasan. Orientasi utama pemilih dalam pendekatan rasional ini adalah orientasi isu dan orientasi kandidat. Sedangkan pendekatan terakhir yang dikembangkan oleh Newman dan Sheth, perilaku pemilih ditentukan oleh tujuh domain kognitif yang berbeda dan terpisah, yaitu : isu dan kebijakan politik, citra sosial, emosi, citra kandidat, peristiwa terkini, pengalaman pribadi, dan faktor-faktor epistemik atau hal-hal di luar *mainstream*.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perilaku memilih warga negara yang berhak melakukan pencoblosan dalam pemilu ditentukan oleh beragam hal sehingga dapat berubah karena sesuatu dan lain hal. Kampanye yang gencar dilakukan dan gaya kepemimpinan pasangan kandidat dapat pula mempengaruhi perilaku memilih individu tersebut dalam menentukan pilihannya.

Penulis menetapkan ada empat faktor yang mungkin akan mempengaruhi keputusan memilih dalam pemilihan Gubernur di propinsi Lampung, yaitu faktor identifikasi struktural, faktor sosiologis, faktor orientasi program, dan faktor orientasi kandidat.

2.1.2 Kampanye Politik

Piano dan Greenberg (h.139) penulis dari beberapa buku politik penting yang selama empat dekade hingga kini telah menjadi panduan utama bagi ilmuwan dan pelaku politik di Amerika, menegaskan bahwa kampanye politik adalah :

"The competitive effort of rival candidates for public office to win support of the voters in the period preceding an election"

Steinberg (1981, h.12-20) merumuskan bahwa kampanye politik adalah sebuah usaha *public relations* yang bertujuan untuk membujuk dan merangsang perhatian pemilih terdaftar, termasuk *floating voters* serta pendukung lawan, untuk memilih calon atau pasangan calon tertentu. Kampanye dimaksudkan antara lain untuk meningkatkan identifikasi dan citra sang calon, memperluas pandangan sang calon tentang bermacam masalah dan isu penting, dan kadang-kadang bahkan merubah pemikiran pemilih yang terlebih dahulu cenderung untuk mendukung calon lain. Berbeda dengan situasi di abad ke-19, kampanye politik di masa kini lebih rumit dan membutuhkan keahlian untuk dapat memenangkan sang calon seiring dengan kemajuan teknologi dan perubahan-perubahan yang terjadi dalam masyarakat.

Plano dan Greenberg menambahkan bahwa para kandidat terus berupaya mencari medium komunikasi terkini dan paling efektif untuk menjangkau pemilih guna meraih suara sebanyak-banyaknya.

"Candidates use diverse means for reaching the voters – television, radio, telephone, the mails, door-to-door solicitation, speeches, coffee hours, factory visits – and various kinds of propaganda appeals aimed at influencing the thinking, emotions, and ultimately, the voting actions of the public"

Riswandha Imawan (1998) berpendapat bahwa kampanye politik identik dengan keahlian memainkan emosi massa serta pada dasarnya merupakan strategi dagang untuk meraih dukungan. Dalam ilmu politik, lanjutnya, ada empat teknik kampanye, yakni *door-to-door* (pintu-ke-pintu), *group discussion* (kelompok diskusi), *indirect mass campaign* (kampanye massa yang tidak langsung), dan *direct mass campaign* (kampanye massa yang langsung).

Pertama, kampanye "dari pintu ke pintu" (*door-to-door campaign*) dilakukan dengan cara kandidat mendatangi langsung para pemilih sambil menanyakan persoalan-persoalan yang dihadapi. Di sini terjadi hubungan langsung antara kandidat dengan calon pemilih. Teknik ini menjamin adanya kesesuaian persepsi antara si pemilih (komunikasikan) dengan calon yang dipilih (komunikator).

Namun, teknik ini butuh dana dan waktu yang besar sekali. Selain itu, tidak ada jaminan kandidat mengerti persoalan yang berkembang secara mendalam, sebab interaksi itu berlangsung dalam waktu yang sangat singkat.

Kedua, Diskusi Kelompok (*Group Discussion*) dilakukan dengan membentuk kelompok-kelompok diskusi kecil yang membicarakan masalah-masalah yang dihadapi masyarakat. Teknik ini memungkinkan anggota masyarakat terlibat langsung dengan persoalan dan usaha memecahkan persoalan masyarakat yang ada bersama calon wakil mereka. Di sini tercipta tukar menukar pandangan secara intensif, dan dapat pula menumbuhkan solidaritas kelompok. Namun, teknik ini memiliki tiga kelemahan: membutuhkan biaya banyak, adanya tokoh yang disegani menyebabkan diskusi tidak berjalan dan berubah menjadi indoktrinasi, dan citra partai justru ambruk kalau tokoh yang ditampilkan tidak sepadan dengan peserta diskusi.

Ketiga, Kampanye massa langsung (*direct mass-campaign*), dilakukan dengan cara melakukan aktivitas yang dapat menarik perhatian massa, seperti pawai, pertunjukan kesenian, peresemian proyek, dan sebagainya. Teknik ini tidak menjamin massa mengerti atau menyimak pesan-pesan yang disampaikan seorang tokoh. Selain itu, dalam masyarakat yang sentimen primordialismenya masih tinggi, teknik ini dapat membuahkan bentrokan fisik. Namun sebenarnya teknik ini merupakan teknik paling murah biayanya, dan secara efektif dapat menjangkau massa seluas-luasnya.

Keempat, Kampanye massa tidak langsung (*indirect mass-campaign*), dilakukan dengan cara berpidato di radio, televisi, ataupun memasang iklan di media cetak. Teknik ini jelas membutuhkan biaya besar.

Namun, untuk beberapa hal, teknik ini efektif dilakukan sebab para pemilih memiliki bukti kongkret tentang janji-janji yang pernah dilontarkan satu partai. Efektivitas teknik kampanye ini tergantung kepada kebiasaan membaca atau mendengarkan berita dari penduduk, selain luasnya sirkulasi media massa yang digunakan.

Kampanye pemilu dapat merupakan komunikasi politik dari bawah ke atas bila isi kampanye tersebut mengadakan evaluasi terhadap kebijakan pemerintah, baik dalam bentuk dukungan maupun kritik. Namun, kampanye juga bisa merupakan arus komunikasi dari atas ke bawah bila yang berkampanye adalah para juru kampanye (*jurkam*) pendukung pemerintah (Rauf, 2000.h.50).

Kampanye pemilihan gubernur bertujuan untuk menyampaikan pesan-pesan politik berupa program dan pandangan calon gubernur-wakil gubernur kepada masyarakat agar mereka mengetahuinya dan tertarik. Setelah tertarik, massa pemilih diharapkan akan menjatuhkan pilihannya pada calon gubernur-wakil gubernur tersebut pada hari pencoblosan. Dengan demikian, tujuan akhir dari kampanye adalah timbulnya dukungan dari para pemilih sehingga calon gubernur-wakil gubernur bersangkutan memenangkan pilgub (Rauf, 2000, h.50).

Melalui kampanye pemilihan gubernur, masyarakat bisa memiliki pengetahuan serta mengenali program, visi, misi dan janji dari para kandidat yang bersaing. Bila masyarakat pemilih memiliki informasi dan pengetahuan yang cukup lengkap maka pemilih pun bisa memilih sesuai dengan hati nuraninya atau sesuai dengan aspirasinya.

Kampanye pemilihan gubernur yang berkualitas ditentukan oleh berbagai faktor. Menurut Topo Santoso (2004), kampanye pemilu bisa dikatakan berkualitas, pertama, apabila kampanye dilakukan sesuai dengan aturan main yang ada. Kedua, apakah kampanye itu dapat meyakinkan rakyat dengan program-program dari pasangan kandidat gubernur-wakil. Ketiga, apakah ada unsur "penipuan" terhadap rakyat dengan janji-janji yang dilemparkan oleh para kandidat. Keempat, apakah melalui kampanye rakyat dapat mengenal dengan baik pasangan kandidat gubernur-wakil. Kelima, apakah kampanye menyinggung masalah-masalah utama propinsi tersebut serta isu-isu utama propinsi yang harus dipecahkan.

Sasaran pengaruh (*target of influences*) dari kampanye yang mesti dicapai secara bertahap agar satu kondisi perubahan dapat tercipta memiliki tiga tahapan yaitu pertama kegiatan kampanye biasanya diarahkan untuk menciptakan perubahan pada tataran pengetahuan atau kognitif. Tahapan berikutnya diarahkan pada perubahan dalam ranah sikap atau attitude. Tahapan terakhir kegiatan kampanye ditujukan untuk mengubah perilaku khalayak secara konkret dan terukur.

Charles U Larson (1992) membagi jenis kampanye ke dalam tiga kategori yakni : *Product-oriented campaigns*, *candidate-oriented campaigns* dan

ideologically or cause-oriented campaigns. Jenis kampanye yang dibahas dalam penelitian ini adalah *candidate oriented campaigns*.

Candidate-oriented campaigns atau kampanye yang berorientasi pada kandidat umumnya dimotivasi oleh hasrat untuk meraih kekuasaan politik. Karena itu jenis kampanye ini dapat pula disebut sebagai *political campaigns* (kampanye politik). Tujuannya antara lain adalah untuk memenangkan dukungan masyarakat terhadap kandidat-kandidat yang diajukan partai politik agar dapat menduduki jabatan-jabatan politik yang diperebutkan lewat proses pemilihan umum.

Terlepas dari perbedaan yang ada di antara jenis-jenis kampanye diatas, dalam praktiknya ketiga macam kampanye tersebut hampir tidak berbeda. Ketiganya dapat menggunakan strategi komunikasi yang sama untuk menjual produk, kandidat atau gagasan mereka kepada khalayak.

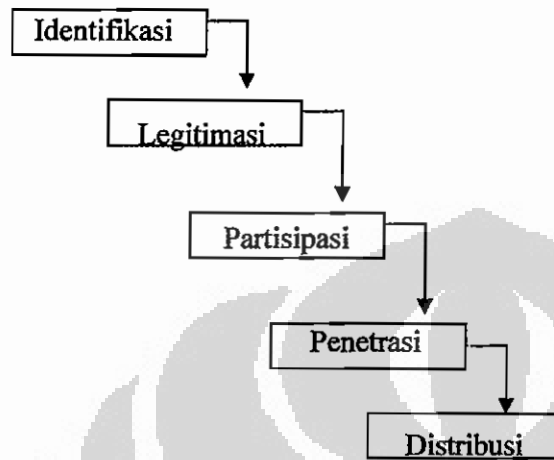
Model kampanye yang dibahas dalam literatur komunikasi umumnya memusatkan perhatian pada penggambaran tahapan proses kegiatan kampanye yang bertujuan agar kita dapat memahami fenomena kampanye bukan hanya dari tahapan kegiatannya, tetapi juga dari interaksi antar komponen yang terdapat didalamnya.

Beberapa model kampanye meliputi : Model Komponensial Kampanye, Model Kampanye Ostergaard, *The Five Functional Stages Development Model*, *The Communicative Functions Model*, Model Kampanye Nowak dan Wartteryd, dan *The Diffusion of Innovations Model*.

Keenam model tersebut yang paling populer digunakan adalah *The Five Functional Stages Development Model*, model ini dikembangkan oleh tim peneliti dan praktisi kampanye di Yale University Amerika Serikat pada awal tahun 1960-an (Larson, 1993). Kepopuleran ini tidak terlepas dari fleksibilitas model untuk diterapkan, baik pada *candidate oriented campaign*, *product oriented campaign* atau *cause or idea oriented campaign*. Fokus model ini adalah tahapan kegiatan kampanye, bukan pada proses pertukaran pesan antara *campaigner* dengan *campaignee*. Tahapan kegiatan tersebut meliputi identifikasi, legitimasi, partisipasi, penetrasi, dan distribusi.

Gambar 2.1.2

Model Perkembangan Lima Tahap Fungsional



Tahap *identifikasi* merupakan tahap penciptaan identitas kampanye yang dengan mudah dapat dikenali oleh khalayak. Hal yang umum digunakan untuk kampanye pemilu misalnya logo dan emblem yang digunakan oleh semua partai peserta pemilu.

Tahap berikutnya adalah *legitimasi*. Dalam kampanye politik, legitimasi diperoleh ketika seseorang telah masuk dalam daftar kandidat anggota legislatif, atau seorang kandidat presiden memperoleh dukungan yang kuat dalam *polling* yang dilakukan lembaga independen.

Tahap ketiga adalah *partisipasi*. Tahap ini dalam praktiknya relatif sulit dibedakan dengan tahap legitimasi karena ketika seorang kandidat, mendapatkan legitimasi, pada saat yang sama dukungan yang bersifat partisipatif mengalir dari khalayak. Partisipasi ini bisa bersifat nyata (*real*) atau simbolik. Partisipasi nyata ditunjukkan oleh keterlibatan orang-orang dalam menyebarkan pamflet, brosur atau poster, menghadiri demonstrasi yang diselenggarakan pasangan kandidat. Sedangkan simbolik dinyatakan dengan perbuatan menempelkan stiker atau gambar pasangan kandidat.

Tahap keempat adalah tahapan *penetrasi*. Pada tahap ini seorang kandidat, sebuah produk atau sebuah gagasan telah hadir dan mendapat tempat di hati masyarakat. Seorang juru kampanye misalnya, telah berhasil menarik simpati

masyarakat dan meyakinkan mereka bahwa ia adalah kandidat terbaik dari sekian yang ada.

Terakhir adalah tahap *distribusi* atau bisa disebut dengan tahap pembuktian. Pada tahap ini tujuan kampanye pada umumnya telah tercapai. Kandidat politik telah mendapatkan kekuasaan yang mereka cari. Tinggal bagaimana mereka membuktikan janji-janji mereka saat kampanye. Bila mereka gagal melakukan hal itu maka akibatnya akan fatal bagi kelangsungan jabatan atau gagasan yang telah diterima masyarakat.

Berdasarkan uraian teori tersebut di atas, penulis menetapkan ada empat teknik kampanye yang mungkin akan mempengaruhi keputusan memilih masyarakat pada Pemilihan Gubernur di propinsi Lampung, yakni *door-to-door* (pintu-ke-pintu), *group discussion* (kelompok diskusi), *indirect mass campaign* (kampanye massa yang tidak langsung), dan *direct mass campaign* (kampanye massa yang langsung).

2.1.3 Gaya Kepemimpinan

Gaya kepemimpinan adalah suatu cara yang digunakan oleh seorang pemimpin dalam mempengaruhi perilaku orang lain. Dari gaya ini dapat diambil manfaatnya untuk digunakan sebagai pedoman bagi pemimpin dalam memimpin bawahan atau para pengikutnya. Gaya-gaya kepemimpinan yang banyak dikenalkan oleh para ahli teori kepemimpinan antara lain :

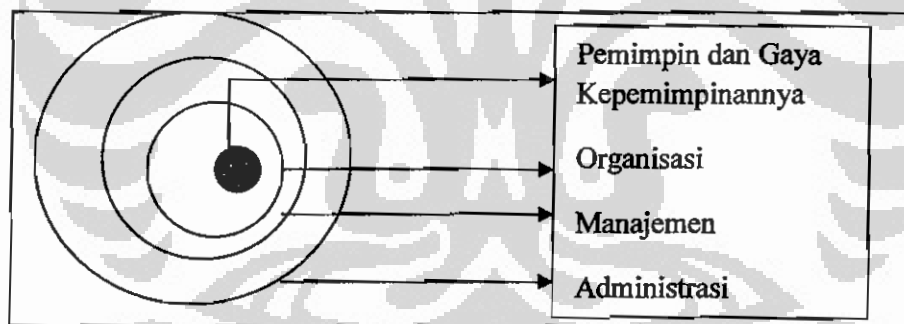
- Gaya kepemimpinan kontinum (otokratis dan demokratis)
- Gaya kepemimpinan *managerial grid*;
- Gaya tiga dimensi dari Reddin; dan
- Gaya empat sistem dari Likert
- Gaya yang tampaknya paling akhir dalam perkembangan teori kepemimpinan di Amerika Serikat, yakni gaya kepemimpinan situasional dari Hersey dan Blanchard.

Setiap pemimpin mempunyai sifat, kebiasaan, temperamen, watak dan juga kepribadian sendiri yang berbeda-beda sehingga tingkah laku dan gayanya membedakan satu orang dengan orang yang lain. Gaya atau *style* hidup pasti akan mewarnai perilaku dan tipe kepemimpinan seseorang (Kartono, 2004, h.34).

Sehingga muncullah berbagai macam teori kepemimpinan yang digunakan untuk mengidentifikasi gaya-gaya kepemimpinan seseorang.

Istilah gaya secara kasar adalah sama dengan cara yang digunakan pemimpin di dalam mempengaruhi para pengikutnya. Jika kepemimpinan tersebut terjadi dalam suatu organisasi maka orang tersebut lantas perlu memikirkan gaya kepemimpinan. Gaya kepemimpinan adalah suatu pola yang konsisten yang kita tunjukkan dan diketahui oleh pihak lain ketika kita berusaha mempengaruhi kegiatan-kegiatan orang lain (Thoha, 2004, h.76). Sehingga segala tingkah laku yang dilakukan oleh seseorang dalam memimpin akan dipelajari oleh bawahan sehingga bawahan dapat mengetahui bagaimana gaya kepemimpinan mereka. Gaya kepemimpinan merupakan norma perilaku yang digunakan oleh seseorang pada saat orang tersebut mencoba mempengaruhi perilaku orang lain seperti yang ia inginkan (Thoha, 2004, h.49).

Gaya kepemimpinan menduduki fungsi utama dalam sebuah organisasi, dan merupakan faktor penentu dalam menentukan sukses atau gagalnya organisasi (Kartono, 2004, h.14).



Gambar 2.1.3.1 Pemimpin Dan Gaya Kepemimpinan Dalam Organisasi
 Sumber : Dr.Kartini Kartono, Pemimpin Dan Kepemimpinan, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h.15

Dari gambar 2.1.3.1 dapat dilihat bahwa manajemen merupakan inti dari administrasi, sedangkan pemimpin dan gaya kepemimpinan merupakan inti dari manajemen dan organisasi. Jadi, kepemimpinan dan gaya kepemimpinan menduduki fungsi paling penting atau terutama dan sentral dalam organisasi, manajemen maupun administrasi.

Maka keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan yang ingin diraih bergantung pada kepemimpinannya yaitu apakah kepemimpinan tersebut mampu menggerakkan semua sumber daya manusia, sumber daya alam, sarana, dana, dan waktu secara efektif-efisien serta terpadu dalam proses manajemen. Karena itu kepemimpinan merupakan inti dari organisasi, manajemen, dan administrasi.

Banyak studi ilmiah dilakukan orang untuk mengenali gaya kepemimpinan seseorang, dan hasilnya muncul banyak teori-teori tentang kepemimpinan yang menitikberatkan pada sisi-sisi yang berbeda. Teori-teori tersebut antara lain :

a. Teori Otokratis

Kepemimpinan menurut teori ini didasarkan atas perintah-perintah, paksaan, tindakan-tindakan yang *arbitrer* (sebagai wasit) (Kartono, 2004, h.72). Jadi menurut teori ini, pengawasan yang ketat merupakan jalan yang baik untuk menjadi pemimpin yang efisien. Kepemimpinan ini juga berorientasi pada sebuah struktur organisasi dan juga tugas-tugas yang diberikan.

b. Teori Psikologis

Teori ini menyatakan, bahwa fungsi seorang pemimpin adalah memunculkan dan mengembangkan sistem motivasi terbaik untuk merangsang kesediaan bekerja dari para pengikut dan anak buah (Kartono, 2004, h.74). Teori kepemimpinan ini, sangat mementingkan aspek-aspek psikis manusia seperti pengakuan, martabat, status sosial, kepastian emosional, memperhatikan keinginan dan kebutuhan pegawai, kegairahan kerja, suasana hati, dan lain-lain. Jadi dalam kepemimpinan psikologis, sasaran bagi seorang pemimpin adalah bawahan.

c. Teori Suportif

Menurut teori ini, para pengikut harus berusaha sekuat mungkin, dan bekerja dengan penuh gairah, sedangkan pemimpin akan membimbing dengan sebaik-baiknya melalui *policy* tertentu (Kartono, 2004, h.75).

d. Teori *Laissez faire*

Seorang pemimpin *laissez faire* melihat perannya sebagai "polisi lalu lintas" (Siagian, 2003, h.38). Maksudnya, seorang pemimpin *laissez faire* akan

bertindak pasif karena menganggap bahwa umumnya organisasi berjalan dengan lancar karena bawahannya adalah orang-orang dewasa.

e. Teori Sifat (*trait theory*)

Teori ini menekankan pada pemimpin itu sendiri. Analisis ilmiah tentang kepemimpinan dimulai dengan memusatkan perhatiannya pada pemimpin itu sendiri (Thoha, 2004, h.32). Seorang pemimpin harus memiliki sifat intelegensi tinggi, banyak inisiatif, energik, punya kedewasaan emosional, memiliki daya persuasif dan keterampilan komunikatif, memiliki kepercayaan diri, peka, kreatif, dan mau memberikan partisipasi sosial yang tinggi.

f. Teori Situasional

Teori ini menjelaskan, bahwa harus terdapat daya lenting yang tinggi/luwes pada pemimpin untuk menyesuaikan diri terhadap tuntutan situasi, lingkungan sekitar dan zamannya (Kartono, 2004, h.78).

g. Teori Humanistik

Fungsi kepemimpinan menurut teori ini ialah merealisasikan kebebasan manusia dan memenuhi segenap kebutuhan insani, yang dicapai melalui interaksi pemimpin dengan rakyat (Kartono, 2004, h.79).

Menurut Liebler, Levine dan Rothman berpendapat bahwa gaya kepemimpinan ditentukan oleh bagaimana seorang manajer berhubungan dengan bawahannya.

"The manner in which a manager interacts with subordinates reflects a cluster of characteristics that constitute a style of leadership"

Lebih jauh ke tiga tokoh diatas mengatakan bahwa terdapat 5 gaya kepemimpinan yaitu Autokrat, Birokrat, Partisipatif, Laissez-faire, Paternalistik.

Liebler, Levine dan Rothman memberikan 4 faktor yang mempengaruhi gaya kepemimpinan seseorang :

1. Jenis tugas yang bersifat diulang, serta dikerjakan oleh pegawai yang terlatih dengan baik tidak memerlukan pengawasan yang ketat. Jika jenis tugas kompleks atau baru diperlukan pengawasan yang ketat.
2. Kepribadian dan kemampuan pegawai. Pegawai yang mempunyai inisiatif, bertanggung jawab, mempunyai keahlian tinggi (profesional) bentuk gaya kepemimpinan adalah partisipatif.

3. Sikap pegawai terhadap Manajer. Manajer tidak dapat mempengaruhi bawahan apabila ia tidak diterima oleh sekelompok kerjanya.
4. Kepribadian dan kemampuan Manajer. Manajer harus dapat menerima saran dan pendapat bawahan dan mengaktifkan partisipasi bawahan.

Sedangkan menurut Rowland, sehubungan dengan gaya manajemen, Rowland dan Rowland (1984), juga memberikan 5 macam gaya manajemen yaitu Autokratif, Konsultatif, Partisipatif, Demokratif, Laissez faire. Kelima gaya tersebut dihubungkan dengan 7 skala kontinum dari otoritas pemimpin dalam membuat keputusan dan dapat dilihat pada gambar 2.1.3.2

Model atau gambar tersebut dapat diterangkan sebagai berikut :

1. Makin bergeser ke kanan, makin meluas kebebasan bawahan, sehingga makin nyata bawahan dilibatkan dalam proses pengambilan keputusan. Dan sebaliknya makin sempit otoritas pemimpin. Jadi, perilaku pemimpin berorientasi kepada bawahan atau disebut kepemimpinan yang bergaya demokratis.
2. Semakin bergeser ke kiri, makin meluas otoritas pemimpin, sehingga semakin sempit/dibatasi kebebasan bawahan di dalam keterlibatan pengambilan keputusan. Jadi perilaku pemimpin berorientasi kepada gaya otoriter.

Gambar 2.1.3.2

Otoritas Pemimpin Dalam Membuat Keputusan

Use of authority by the manager		Area of freedom for subordinates				
1	2	3	4	5	6	7
Manajer makes decision and announced it	Manajer sells decision	Manajer present ideas and invites questions	Manajer present tentative subject to change	Manajer present problem, gets suggestions makes decision	Manajer defines limits; ask group to makes decision	Manajer permits subordinates to function within limits defined by superior
Autokratik		Konsultatif		Partisipatif		Demokratik Laissez-faire

Sumber : adaptasi hal. 22 figure Continuum of leadership Pattern, Rowland Howard, Hospital Administrations Handbook, 1984.

Setelah membahas 5 gaya kepemimpinan menurut Rowland, Hersey dan Blanchard (1977) memulai analisis mereka dengan menolak gagasan bahwa ada gaya manajemen yang ideal. Saran pokok mereka adalah :

“Semakin para manajer mampu menyesuaikan gaya perilaku kepemimpinan mereka pada situasi dan kebutuhan dari para pengikut mereka, semakin efektiflah mereka untuk mencapai tujuan pribadi dan organisasi “.

Hersey dan Blanchard memberikan 4 macam gaya dasar kepemimpinan sebagaimana gambar 2.1.3.3 di bawah :

Gambar 2.1.3.3

Empat Gaya Dasar Kepemimpinan



Sumber : diadaptasi dari gambar 8.2 Edgar H. Schein hal.147

Empat gaya dasar yang diuraikan tersebut di atas dapat diaplikasikan dan diidentifikasi dengan suatu proses pengambilan keputusan ketika pemimpin melakukan proses pemecahan masalah dan pembuatan keputusan. Empat gaya kepemimpinan dalam proses pembuatan keputusan itu adalah:

1. Perilaku pemimpin yang tinggi pengarahan dan rendah dukungan (G1) dirujuk sebagai instruksi karena gaya ini dicirikan dengan komunikasi satu arah.
2. Perilaku pemimpin yang tinggi pengarahan dan tinggi dukungan (G2) dirujuk sebagai konsultasi, karena dalam menggunakan gaya ini, pemimpin masih banyak memberikan pengarahan dan masih membuat hampir sama dengan keputusan, tetapi hal ini diikuti dengan meningkatkan komunikasi dua arah dan perilaku mendukung, dengan berusaha mendengar perasaan pengikut tentang keputusan yang dibuat, serta ide-ide dan saran-saran mereka.
3. Perilaku pemimpin yang tinggi dukungan dan rendah pengarahan (G3) dirujuk sebagai partisipasi, karena posisi control atas pemecahan masalah dan pembuatan keputusan dipegang secara bergantian.
4. Perilaku pemimpin yang rendah dukungan dan rendah pengarahan (G4) dirujuk sebagai delegasi, karena pemimpin mendiskusikan masalah bersama-sama dengan bawahan sehingga tercapai kesepakatan mengenai definisi masalah yang kemudian proses pembuatan keputusan didelegasikan secara keseluruhan kepada bawahan.

Paul Hersey dan Kenneth Blanchard membuat sebuah instrumen untuk mendapatkan umpan balik mengenai gaya kepemimpinan seseorang. Ada 12 butir situasi yang harus diikuti dan berisi tentang Penyesuaian Pemimpin dan Inventarisasi Gaya atau disebut *Leader Adaptability and Style Inventory (LASI)*. Instrumen ini telah dikembangkan oleh Studi Kepemimpinan dari Universitas Ohio, dan telah banyak digunakan pada bermacam-macam situasi. Instrumen ini dirancang untuk mengukur persepsi tentang tiga aspek dari perilaku pemimpin, antaranya (1) gaya; (2) tingkat gaya; (3) penyesuaian gaya. Instrumen tersebut digabungkan dengan Model 3 Dimensi Efektivitas Pemimpin yang selanjutnya akan digunakan pada penelitian ini untuk mengetahui gaya kepemimpinan yang efektif dan tidak efektif.

Tiga Dimensi Kepemimpinan (8 gaya kepemimpinan) : W.J. Reddin seorang Guru Besar yang diperbantukan pada Departemen of Business Administration, Universitas New Brunswick, Kanada dalam tulisan yang berjudul *What Kind of Manager*, mengatakan bahwa ada tiga pola dasar yang dipakai untuk menentukan perilaku kepemimpinan yaitu :

- Berorientasi tugas (*task oriented*)
- Berorientasi pada hubungan kerja (*relationship oriented*)
- Berorientasi pada hasil (*effectiveness oriented*)

Selain efektifitas Reddin juga melihat gaya kepemimpinan itu dikembalikan kepada dua hal yang mendasari yaitu hubungan pimpinan dengan tugas dan hubungan kerja. Sehingga dengan demikian model yang dibangun oleh Reddin adalah gaya kepemimpinan yang cocok dan mempunyai pengaruh terhadap lingkungannya. Model 3 Dimensi Reddin (Gambar 1.5.5) terdiri dari empat persegi empat dalam kotak di tengah hakekatnya sama dengan gaya yang pertama kali dikenalkan oleh hasil penemuan Universitas Ohio yang kemudian dipergunakan oleh Blake dan Mouton dalam rancangan *Managerial Grid*-nya. Dari gaya kotak tengah ini seterusnya bisa ditarik ke atas dan ke bawah menjadi gaya kepemimpinan yang efektif dan tidak efektif.

Gaya tidak efektif :

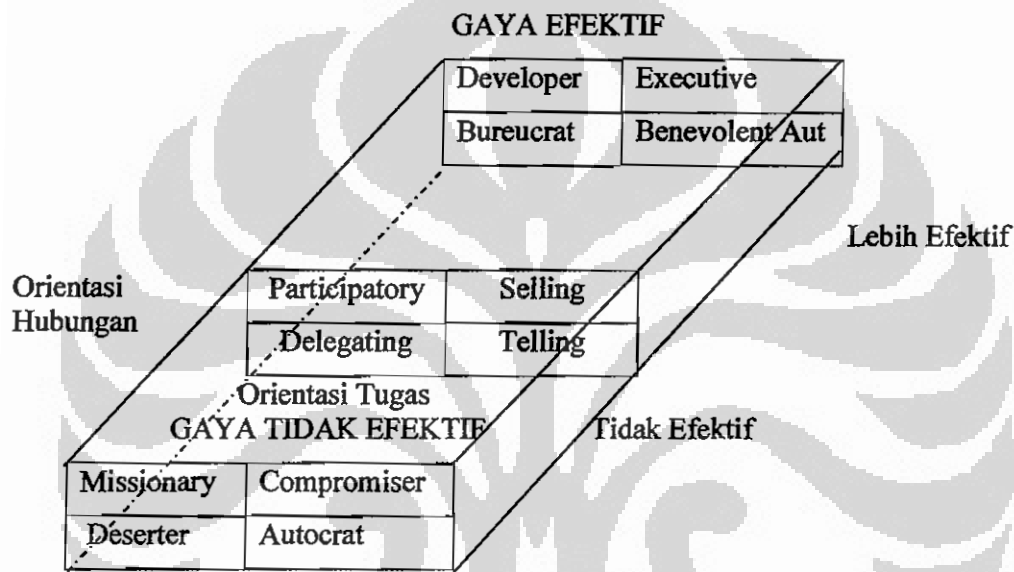
1. Deserter
2. Missionary
3. Autocrat
4. Compromiser

Gaya efektif :

1. Bureucrat
2. Developer
3. Benevolent Autocrat
4. Executive

Gambar 2.1.3.4

Tiga Dimensi Kepemimpinan Reddin



Sumber : Adaptasi dari Miftah Thoha, *Kepemimpinan Dalam Manajemen*, 1983 : 62

Gaya yang Efektif, merupakan pengembangan dari gaya dasar yang berada di kotak tengah pada Gambar 2.1.3.4 Ada empat gaya dalam kotak yang efektif ini, antara lain:

1. *Eksekutif*. Gaya ini banyak memberikan perhatian pada tugas-tugas pekerjaan dan hubungan kerja.
Seorang pemimpin yang menggunakan gaya ini disebut sebagai motivator yang baik, mau menetapkan standar kerja yang tinggi, berkehendak mengenal perbedaan di antara individu, dan berkeinginan menggunakan kerja tim dalam pemerintahan.
2. *Pencinta pengembangan (developer)*. Gaya ini memberikan perhatian yang maksimum terhadap hubungan kerja, dan perhatian yang minimum terhadap

tugas-tugas pekerjaan. Seorang pemimpin yang menggunakan gaya ini mempunyai kepercayaan yang implicit terhadap orang-orang yang bekerja dalam pemerintahannya, dan sangat memperhatikan pengembangan mereka sebagai seorang individu.

3. Otokratis yang baik (*Benevolent autocrat*). Gaya ini memberikan perhatian yang maksimum terhadap tugas, dan perhatian yang minimum terhadap hubungan kerja. Seorang pemimpin yang menggunakan gaya ini mengetahui secara tepat apa yang ia inginkan dan bagaimana memperoleh yang diinginkan tersebut tanpa menyebabkan ketidaksegaran di pihak lain.
4. *Birokrat*. Gaya ini memberikan perhatian yang minimum terhadap baik tugas maupun hubungan kerja. Seorang pemimpin yang menggunakan gaya ini sangat tertarik pada peraturan-peraturan dan menginginkan peraturan tersebut dipelihara, serta melakukan kontrol situasi secara teliti.

Gaya yang tidak Efektif, gaya ini kalau dilihat pada Gambar 2.1.3.4 berada pada kotak di bawah. Ada empat gaya kepemimpinan yang tergolong tidak efektif, yaitu:

1. *Pencinta Kompromi (Compromiser)*. Gaya ini memberikan perhatian yang besar pada tugas dan hubungan kerja dalam suatu situasi yang menekankan pada kompromi. Pemimpin yang bergaya seperti ini merupakan pembuat keputusan yang tidak bagus karena banyak tekanan yang mempengaruhinya.
2. *Missionari*. Gaya ini memberikan penekanan yang maksimum pada orang-orang dan hubungan kerja, tetapi memberikan perhatian yang minimum terhadap tugas dengan perilaku yang tidak sesuai. Pemimpin semacam ini hanya menilai keharmonisan sebagai suatu tujuan dalam dirinya.
3. *Otokrat*. Gaya ini memberikan perhatian yang maksimum terhadap tugas dan minimum terhadap hubungan kerja dengan suatu perilaku yang tidak sesuai. Pemimpin seperti ini tidak mempunyai kepercayaan pada orang lain, tidak menyenangkan, dan hanya tertarik pada jenis pekerjaan yang segera selesai.
4. *Lari dari tugas (Deserter)*. Gaya ini sama sekali tidak memberikan perhatian baik pada tugas maupun pada hubungan kerja. Dalam situasi tertentu gaya ini

tidak begitu terpuji, karena pemimpin seperti ini menunjukkan sikap pasif dan tidak mau ikut campur secara aktif dan positif.

Dalam penelitian selanjutnya lebih dari 100.000 tenaga pemimpin, Reddin menyusun Tes Diagnosa Gaya Kepemimpinan. Hasilnya ialah mengukur persepsi seseorang pemimpin terhadap gaya kepemimpinannya, dalam melaksanakan tugas-tugasnya pada saat itu. Sehingga gaya kepemimpinan seseorang pada saat itu dapat digolongkan ke dalam satu di antara delapan tipe kepemimpinan. Kedelapan gaya ini menunjukkan delapan kemungkinan kombinasi antara TO (Orientasi Tugas), RO (Orientasi Orang), dan E (Efektivitas). Pada tabel 1.5.6 dapat dilihat gaya kepemimpinan manajer terdapat nilai RO, TO, dan E.

Tabel 2.1.3.5

Gaya Kepemimpinan Manajer terhadap nilai RO, TO dan E

No	GAYA KEPEMIMPINAN	RO	TO	E
1	DESERTER	-	-	+
2	AUTOCRAT	-	+	-
3	COMPROMISER	+	+	-
4	MISSIONARY	+	-	+
5	BUREUCRAT	-	-	+
6	BENEVOLENT AUTOCRAT	-	+	+
7	DEVELOPER	+	-	+
8	EXECUTIVE	+	+	+

Sumber : Wahjosumidjo, *Kepemimpinan dan Motivasi*, 1992

Penilaian Gaya Kepemimpinan

a. Kuesioner Gaya Kepemimpinan (H.E. Munn 1981)

Penelitian mengenai bagaimana kita dapat mengetahui gaya kepemimpinan seseorang telah banyak dilakukan. Rowland (1984), menulis kuesioner dari Harry E. Munn (1981) tentang gaya kepemimpinan yang memuat 30 pertanyaan yang mengandung 3 faktor yang mempengaruhi gaya kepemimpinan yaitu sifat tugas (*task*), individual, serta lingkungan (*climate*). Kuesioner ini merupakan penilaian diri (*self evaluation*) seseorang tentang gaya kepemimpinannya. Dari hasil penilaian (*scoring*) tes kepemimpinan tersebut dapat diketahui profile kepemimpinan seseorang apakah gayanya lebih dipengaruhi oleh tugas, perasaan individual ataukah lingkungan.

b. "Leadership – Followership Style" (L.B. Mearer 1979) :

Alat tes lain yang digunakan adalah "Leadership – Followership – Style" oleh Larry B. Mearer (1979). Untuk memperoleh gambaran tentang gaya kepemimpinan (*structural leadership profile*) Mearer kuesioner yang berisikan 20 pertanyaan yang menggambarkan gaya kepemimpinan yang ideal menurut responden. Jawaban diberikan dalam suatu skala kontinum berisikan (1) sangat tidak setuju, (2) tidak setuju, (3) Netral, (4) setuju, (5) sangat setuju terhadap pertanyaan yang diajukan. Sedangkan untuk memperoleh gaya bawahan (*Structural Followership Profile*), terdapat 16 pertanyaan yang harus dijawab oleh responden berdasarkan pilihan dalam skala sebagaimana di atas. Pertanyaan tersebut berkaitan dengan gaya kepemimpinan atasan yang dikehendaki oleh seorang apabila ia membayangkan dirinya sebagai bawahan.

Berdasarkan tes Mearer di atas, dapat diketahui apakah gaya kepemimpinan seseorang berupa Sangat Otokrat, Otokrat Moderat, Campuran, Partisipatif Moderat, Sangat Demokratis. Berdasarkan gaya kepemimpinan tersebut diketahui gaya bawahan sebagaimana pada gambar 1.5.7 di bawah.

Baik Tes dari E. Munn maupun Mearer hasil keduanya tergantung pada suasana hati dan lingkungan pada saat tes, sehingga hasilnya tidak tetap dan harus dilakukan beberapa kali.

Gambar 2.1.3.6

Interpretasi Hasil Tes Leadership-Followership Style Mearer

Deskripsi	Gaya Kepemimpinan	Gaya Bawahan
Sangat Otokrat	Atasan memutuskan dan memberikan keputusan, aturan, pengarahan.	Tidak berfungsi dengan baik tanpa program dan prosedur. Butuh umpan balik.
Otokrat Moderat	Memberikan keputusan setelah memperoleh jawaban dari bawahan. Ada kebijakan terhadap peraturan	Membutuhkan umpan balik tetapi dapat bekerja independen
Campuran	Atasan mengusulkan ide dan mengkonsultasikannya kepada bawahan, lebih banyak kebijakan terhadap peraturan	Campuran antara atas dan bawah
Partisipatif Moderat	Kelompok kerja memutuskan berdasarkan usul atasan, sedikit aturan	Pekerja yang independen, tak butuh pengawasan ketat, hanya sedikit umpan balik
Sangat Demokratis	Kelompok diberi wewenang untuk mengambil keputusan. Atasan berperan sebagai koordinator dan kelompok membuat peraturan	Penggerak, suka tantangan dan hal-hal yang baru

Sumber : "Along Rage Model for Organizational Chaos At Any Level" Personnel Journal (Jly) oleh Larry B. Mearer dikutip oleh Rowland & Rowland, Hospital Admsitration Handbook, 1984, Hal : 33.

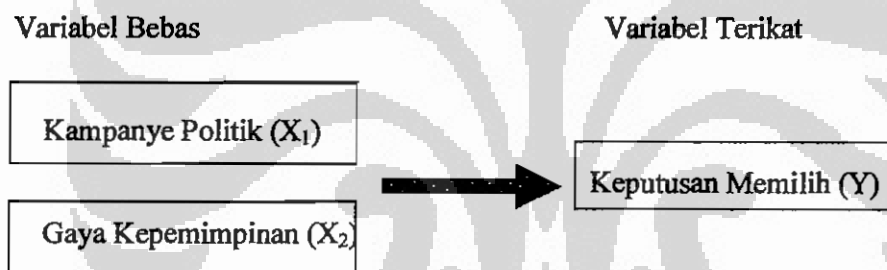
Berdasarkan uraian teori tersebut di atas, penulis menggunakan tiga dimensi kepemimpinan William J. Reddin yang menambahkan efektivitas dalam modelnya yaitu ada gaya kepemimpinan yang efektif dan tidak efektif. Gaya kepemimpinan yang efektif yaitu : *Bureucrat*, *Déveloper*, *Benevolent Autocrat*, dan *Executive*. Sedangkan gaya kepemimpinan yang tidak efektif yaitu: *Deserter*, *Missionary*, *Autocrat*, dan *Compromiser*.

2.2 Model Analisis

Berdasarkan penjelasan yang diuraikan dalam pokok permasalahan dan pemikiran-pemikiran yang tercantum dalam tinjauan pustaka, maka model analisis dari penelitian yang ingin mempelajari pengaruh kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur terhadap keputusan memilih masyarakat di Provinsi Lampung ini terdiri dari dua variabel, yakni bebas (*independent*) dan terikat (*dependent*).

Penelitian ini memilih kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur-wakil gubernur Provinsi Lampung sebagai variabel bebas, dan keputusan memilih masyarakat Provinsi Lampung pada pemilihan gubernur tahun 2008 tersebut sebagai variabel terikat. Untuk memperjelas gambaran model analisis beserta variabel-variabelnya tersebut, maka dibuatlah model analisisnya sebagai berikut :

Gambar 2.2.1



Tabel 2.2.2
Operasionalisasi Konsep

Variabel	Sub Variabel	Indikator (Terukur)	No. Item
Kampanye Politik	1. <i>Door-to-door</i> (pintu-ke-pintu) Definisi : Kampanye yang dilakukan dengan cara kandidat mendatangi langsung para pemilih sambil menanyakan persoalan-persoalan yang dihadapi.	Berapa kali, tim sukses atau kader partai melakukan kunjungan langsung ke rumah penduduk, komunitas, perusahaan dll	1,2,3, 14,15, 16,17
	2. <i>Group discussion</i> (kelompok diskusi) Definisi : Kampanye yang dilakukan dengan membentuk kelompok-kelompok diskusi kecil yang membicarakan masalah-masalah yang dihadapi masyarakat.	Berapa kali, lokasi, jumlah yang hadir, berupa apa dialog terbuka langsung dan tidak langsung	4,18
	3. <i>Direct mass campaign</i> (kampanye massa yang langsung). Definisi : Kampanye yang dilakukan dengan cara melakukan aktivitas yang dapat menarik perhatian massa.	Jumlah yang dilakukan, prosentasi yang hadir	5,6,7, 8,19

	<p>4. <i>Indirect mass campaign</i> (kampanye massa yang tidak langsung)</p> <p>Definisi : Kampanye yang dilakukan dengan cara berpidato di radio, televisi, ataupun memasang iklan di media cetak</p>	<p>Berapa kali berupa apa, brosur/leaflet/spanduk/banner dll, iklan di media cetak, radio atau televisi, internet seperti email, blog facebook dll</p>	<p>9,10,11, 12,13,20</p>
Gaya Kepemimpinan	<p>Gaya kepemimpinan yang efektif :</p> <p>1. <i>Bureucrat</i></p>	<p>Pemimpin yang memberikan perhatian yang minim terhadap tugas dan hubungan kerja</p>	21
	<p>2. <i>Developer</i></p>	<p>Pemimpin yang memberikan perhatian yang maksimum terhadap hubungan kerja dan perhatian yang minimum terhadap tugas-tugas pekerjaan.</p>	28
	<p>3. <i>Benevolent Autocrat</i></p>	<p>Pemimpin yang memberikan perhatian yang maksimum terhadap tugas-tugas pekerjaan dan perhatian yang minimum terhadap hubungan kerja</p>	22
	<p>4. <i>Executive</i></p>	<p>Pemimpin memberikan perhatian yang maksimum terhadap hubungan kerja dan tugas-tugas pekerjaan</p>	23,24
	<p>Gaya kepemimpinan yang tidak efektif yaitu :</p> <p>1. <i>Deserter</i></p>	<p>Pemimpin sama sekali tidak memberikan perhatian baik pada hubungan kerja dan tugas-tugas pekerjaan</p>	25,26
	<p>2. <i>Missionary</i></p>	<p>Pemimpin memberikan perhatian</p>	

		yang maksimum terhadap orang-orang dan hubungan kerja, tetapi minimum terhadap tugas-tugas pekerjaan dan hanya menilai keharmonisan terhadap hubungan kerja	27
	3. <i>Autocrat</i>	Pemimpin memberikan perhatian yang maksimum terhadap tugas-tugas pekerjaan dan minimum terhadap hubungan kerja, kepercayaan yang rendah, tidak menyenangkan dan hanya tertarik terhadap pekerjaan yang cepat selesai	29
	4. <i>Compromiser</i>	Pemimpin memberikan perhatian yang maksimum terhadap hubungan kerja dan tugas-tugas pekerjaan dalam suatu situasi yang menekankan pada kompromi	30
Keputusan Memilih	1. Persepsi Identifikasi Sosiologis	Latar belakang demografi (asal domisili, suku, dll) dan status sosial ekonomi (seperti pekerjaan, pendidikan, pendapatan)	7 -14 29 -37
	2. Persepsi psikologis,	kepercayaan dan kedekatan seseorang dengan partai politik atau figur calon tertentu	

	3. Persepsi rasional	Rancangan program partai atau kandidat kepala pemerintah, dan figur kandidat yang mencalonkan	
--	----------------------	---	--

2.3 Hipotesis Penelitian

Hipotesis atau *onderstelling*, asumsi, dugaan, sangkaan atau jawaban sementara dari penelitian ini adalah bahwa :

1. Ada pengaruh antara kampanye politik dan gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008.
2. Ada pengaruh antara kampanye politik terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008.
3. Ada pengaruh antara gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan Gubernur Lampung 2008.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini pada dasarnya bersifat *explanatory research*, dengan pendekatan kuantitatif dalam arti menjelaskan berbagai faktor yang diduga merupakan penyebab atau pendorong para responden pemilih di Provinsi Lampung untuk memberikan suara mereka kepada calon-calon gubernur yang melakukan kampanye politik dan gaya kepemimpinan pada pemilihan gubernur 2008.

3.2 Definisi Operasional Pengukuran Variabel

Pada penelitian ini terdapat tiga variabel yang diteliti, yang terbagi menjadi variabel bebas (X) (*independent variable*) dan variabel terikat (Y) (*dependent variable*). Variabel bebas yang diajukan dalam penelitian ini adalah kampanye politik (X₁) dan gaya kepemimpinan (X₂), sedangkan variabel terikat yang diajukan adalah keputusan memilih (*voting decision*) (Y).

Untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan pada penelitian ini, setiap variabel akan diukur dengan menggunakan instrumen dalam bentuk kuesioner yang berisi pertanyaan tentang dimensi-dimensi dari variabel.

3.3 Populasi Dan Sampel

1. Populasi penelitian ini adalah seluruh warga masyarakat propinsi Lampung yang mempunyai hak pilih dalam pemilihan kepala daerah, yakni mereka yang sudah berumur 17 tahun atau lebih, atau sudah menikah ketika pemilihan kepala daerah berlangsung.
2. Jumlah sampel sebesar 100 responden, dengan toleransi kesalahan (*margin of error*) sebesar +/- 1 % pada tingkat kepercayaan 99%.

3.4 Teknik Penarikan Sampel

Penarikan sampel dilakukan dengan *Multistage Random Sampling* yaitu populasi dibagi ke dalam satuan-satuan sampling yang besar, dan pemilihan

Universitas Indonesia

dilakukan lebih dari 2 kali, satuan sampling yang ada dalam tiap kluster harus *relatife heterogen*.

Multistage Random Sampling dilakukan dengan merandom 9 kabupaten dan 2 kota terlebih dahulu dan dipilih satu kabupaten dan satu kota, dilanjutkan dengan merandom tiap kecamatan di tiap kabupaten dan kota terpilih masing-masing dua kecamatan, dan terpilih empat kecamatan, lalu dari tiap kecamatan dipilih dua desa dan kelurahan, terpilih delapan desa dan kelurahan, dilanjutkan dengan merandom tiap RT dan didapatkan 100 orang responden dari masing-masing kabupaten dan kota berturut-turut sebesar 44 orang di Kabupaten Tanggamus dan 56 orang di Kota Bandarlampung.

Ukuran sampel ditentukan berdasarkan rumus dari Taro Yamane yang dikutip oleh Rakhmat (1998:82) sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{N.d^2 + 1}$$

Dimana : n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

d² = Presisi yang ditetapkan yaitu 10%

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data melalui kuesioner, dengan skala pengukuran interval, dengan tipe skala pengukuran menggunakan skala likert untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok tentang kejadian atau gejala sosial. kategori jawaban terdiri atas 5 tingkatan.

3.6 Teknik Analisis Data

Menguji hipotesis menggunakan teknik statistik regresi linier berganda (*Multiple Linear Regression*), dilakukan karena penelitian ini menggunakan variabel bebas lebih dari satu. Teknik statistik regresi linier berganda dapat digunakan untuk :

- a. Menguji atau melihat apakah ada pengaruh dua variable bebas secara bersamaan langsung terhadap variable terikat dengan menggunakan uji F.
- b. Melakukan prediksi, terhadap keputusan memilih seseorang jika nantinya skor kampanye politik dan gaya kepemimpinan diketahui, ini berguna untuk pemilihan-pemilihan gubernur yang lain atau pilkada yang akan datang.

- c. Melihat pengaruh masing-masing variabel bebas, dan melihat sumbangan relatifnya yaitu seberapa besar sumbangan pengaruhnya, dengan menggunakan uji t.
- d. Melihat variabel bebas mana yang paling dominan untuk :

1. Menguji apakah ada pengaruh antara variabel X_1 dan X_2 secara bersamaan terhadap Y.

H_0 = Tidak ada pengaruh antara variabel X_1 dan X_2 terhadap Y

H_a = Ada pengaruh antara variabel X_1 dan X_2 terhadap Y

$$F_{hitung} = \frac{\frac{R^2}{k}}{\frac{(1-R^2)}{n-k-1}}$$

Dimana : R = Nilai Koefisien Korelasi Ganda

K = Jumlah Variabel Bebas (Independent)

N = Jumlah Sampel

F_{hitung} = Nilai F yang dihitung

Kaidah pengujian signifikansi :

Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ maka artinya signifikan, H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh.

$F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka artinya tidak signifikan, H_0 diterima, H_a ditolak berarti tidak ada pengaruh.

Rumus $F_{tabel} = F \{(1-\alpha) (dk=k), (dk=n-k-1)\}$

Dimana : Taraf signifikan : $\alpha = 0,05$

2. Menguji apakah ada pengaruh variabel X_1 terhadap Y

Pengujian lanjutan yaitu uji signifikansi yang berfungsi mencari makna hubungan variabel X terhadap Y, maka hasil korelasi PPM tersebut diuji dengan Uji Signifikansi.

H_0 = Tidak ada pengaruh antara variabel X_1 terhadap Y

H_a = Ada pengaruh antara variabel X_1 terhadap Y

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{n-r^2}}$$

Dimana : t_{hitung} = Nilai t

r = Nilai Koefisien Korelasi

n = Jumlah Sampel

Distribusi (Tabel t) untuk $\alpha = 0,05$ dan derajat kebebasan ($dk = n - 2$) Kaidah keputusan :

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka artinya signifikan, H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh, sebaliknya

$t_{hitung} < t_{tabel}$ maka artinya tidak signifikan, H_0 diterima, H_a ditolak berarti tidak ada pengaruh

3. Menguji apakah ada pengaruh variabel X_2 terhadap Y

Pengujian lanjutan yaitu uji signifikansi yang berfungsi mencari makna hubungan variabel X terhadap Y , maka hasil korelasi PPM tersebut diuji dengan Uji Signifikansi.

H_0 = Tidak ada pengaruh antara variabel X_2 terhadap Y

H_a = Ada pengaruh antara variabel X_2 terhadap Y

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{n-r^2}}$$

Dimana : t_{hitung} = Nilai t

r = Nilai Koefisien Korelasi

n = Jumlah Sampel

Distribusi (Tabel t) untuk $\alpha = 0,05$ dan derajat kebebasan ($dk = n - 2$) Kaidah keputusan :

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka artinya signifikan, H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh, sebaliknya

$t_{hitung} < t_{tabel}$ maka artinya tidak signifikan, H_0 diterima, H_a ditolak berarti tidak ada pengaruh

BAB 4

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Kondisi Geografis

Provinsi Lampung berdiri sejak tanggal 13 Februari 1964 berdasarkan UU Nomor 14 Tahun 1954 dengan ibukota di Bandar Lampung. Berdasarkan hasil sensus tahun 2000, Jumlah penduduk daerah ini sebesar 6.654.354 jiwa. Provinsi Lampung memiliki Pelabuhan Panjang sebagai pelabuhan samudera, dan empat dermaga sungai yaitu Pelabuhan Menggala, Pelabuhan Teladas, Pelabuhan Wiralaga dan Pelabuhan Sindang. Pelabuhan Penyeberangan Bakauheni menghubungkan Pulau Sumatera dan Jawa.

(1) Letak Geografis:

Provinsi Lampung berada antara 3°45' dan 6° Lintang Selatan serta 105°45' dan 103°48' Bujur Timur; di sebelah utara berbatasan dengan Provinsi Bengkulu dan Provinsi Sumatera Selatan, di sebelah timur berbatasan dengan Laut Jawa, di sebelah selatan dengan Selat Sunda Sunda dan di sebelah barat dengan Samudera Indonesia. Dengan posisi yang demikian, Provinsi Lampung menjadi penghubung utama lalu-lintas Pulau Sumatera dan Pulau Jawa maupun se-balikinya. Luas wilayahnya mencapai 35.376,50 km, sedikit lebih besar dari pada luas Provinsi Jawa Tengah atau 1,75% seluruh wilayah Indonesia.

(2) Iklim:

Provinsi Lampung merupakan daerah beriklim tropis, dengan ciri-ciri cukup panas dan banyak turun hujan. Musim kemarau berlangsung antara Mei - September dan musim hujan antara Nopember - Mei. Angka hujan rata-rata tahunan mencapai 2.000 - 3.000 mm, bahkan di bagian barat mencapai 3.000 - 4.000 mm/tahun sedang di bagian timur Lampung Selatan 1.000 - 2.000 mm/tahun. Pada daerah ketinggian 30 - 60 m suhu rata-rata berkisar antara 26° C - 28° C. Suhu maksimum 33° C dan suhu minimum 22° C. Rata-rata kelembaban udara antara 80% - 88% dan pada daerah yang lebih tinggi kelembaban juga akan lebih tinggi. Provinsi Lampung berdiri sejak tanggal 13 Februari 1964 berdasarkan UU Nomor 14 Tahun 1954 dengan ibukota di Bandar Lampung.

Universitas Indonesia

4.1.2 Pemerintahan

Pada tahun 1997 wilayah Provinsi Lampung dimekarkan menjadi 7 kabupaten/kota, kemudian dengan diundangkannya UU No. 12 Tahun 1999 dimekarkan lagi menjadi 10 kabupaten/kota. Berdasarkan UU RI No. 33 Tahun 2007 terbentuklah Kabupaten Bandar Lampung Selatan. Dengan demikian Provinsi Lampung terdiri dari 9 kabupten dan kota.

Tahun 2007 wilayah adminitrasi desa/kelurahan di Provinsi Lampung mengalami penambahan menjadi 2.331 desa/kelurahan, di mana pada 2006 berjumlah 2.279 desa/kelurahan.

Anggaran Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Provinsi Lampung berjumlah 65 orang yang terdiri dari 13 orang anggota Fraksi Partai Demokrat Indonesia Perjuangan (PDIP), 16 orang anggota Fraksi Partai Golongan Karya, masing-masing 6 orang angota untuk Fraksi Partai Kebangkitan Bangsa, Fraksi Partai Keadilan Sejahtera, Fraksi Demokrat, dan Fraksi Amanat Nasional, Serta masing-masing 4 orang anggota untuk Fraksi Persatuan Pembangunan, Fraksi Bintang Reformasi, dan Fraksi Peduli Kebangsaan.

Untuk peningkatan pelayanan terhadap masyarakat maka Pemerintahan Daerah Provinsi Lampung melakukan perubahan struktur organisasi dan tata kerja perangkat daerah yang tertuang pada PP.41/2007.

4.1.3 Penduduk Dan Ketenagakerjaan

Masalah kependudukan yang meliputi jumlah, komposisi dan distribusi pendudukan merupakan masalah yang perlu diperhatikan dalam proses pembangunan. Jumlah penduduk yang besar dapat menjadi potensi, tetapi dapat pula menjadi beban dalam proses pembangunan jika berkualitas rendah.

Berdasarkan hasil estimasi dari data penduduk tahun 2005, pendudukan Provinsi Lampung tahun 2007 mencapai 7.289.767 jiwa dengan rasio jenis kelamin sebesar 105.92. tingkat kepadatan penduduk di Provinsi Lampung tampak masih timpang atau tidak merata antar wilayah. Dibandingkan dengan kabupaten, kepadatan penduduk di kota umumnya sangat tinggi. Tingkat kepadatan penduduk Kota Bandar Lampung misalnya mencapai 4.209 jiwa per

kilometer persegi dan Kota Metro mencapai 2.137 jiwa per kilometer persegi. Sementara itu, tingkat kepadatan penduduk di semua kabupaten masih berada dibawah 500 jiwa per kilometer persegi, bahkan Kabupaten Lampung Barat baru mencapai 77 jiwa per kilometer persegi.

Program Keluarga Berencana merupakan bagian penting dari upaya pembangunan sumber daya manusia melalui pembangunan keluarga kecil sehat sejahtera. Dalam kaitan ini akseptor KB baru yang dicapai pada tahun 2007 (269.921 orang) telah melebihi target (233.200 orang) yang ditetapkan BKKBN Provinsi Lampung yaitu sekitar 15,75 persen. Adapun jenis kontrasepsi yang paling diminati oleh akseptor baru masih sama dengan yang paling diminati pada tahun sebelumnya yaitu suntikan sebesar 130.2731 orang (47,54%), disusul jenis pil sebanyak 107.291 orang (36,70%), dan implant sebanyak 16.265 (6,02%).

Peningkatan kualitas penduduk dilakukan melalui peningkatan taraf kesehatan, pendidikan, dan social ekonomi termasuk penghasilan dan pendapatan keluarga, serta peningkatan usaha kesejahteraan lainnya. Banyaknya keluarga pra sejahtera di Provinsi Lampung tahun 2007 berdasarkan hasil pendataan BKKBN Provinsi Lampung tercatat sebesar 719.091 keluarga, terbanyak berada di Kabupaten Lampung Selatan (masih bergabung dengan Kabupaten Pesawaran) sebesar 147.320 keluarga dan terendah di Kota Metro (5.503 keluarga)

Sektor ketenagakerjaan merupakan salah satu sektor penting bagi pembangunan ekonomi daerah khususnya dalam upaya pemerintahan daerah mengurangi jumlah penduduk miskin. Dalam penyajian data ketenagakerjaan, BPS menggunakan batasan umur 15 tahun ke atas dari semua penduduk dan dikenal dengan istilah penduduk usia kerja. Penduduk usia kerja di Provinsi Lampung berjumlah 5.101.440 jiwa yang terdiri dari jumlah angkatan kerja sebanyak 3.550.483 jiwa dan bukan angkatan kerja sebesar 1.550.957 jiwa. Angkatan kerja terdiri dari penduduk yang berkerja (3.281.351 jiwa) dan pengangguran (269.132 jiwa), sedangkan yang bukan termasuk angkatan kerja adalah sekolah (381.697 jiwa), mengurus rumah tangga (952.33 jiwa), lainnya (216.927 jiwa). Penduduk Provinsi Lampung sebagian besar berkerja di sektor pertanian yaitu 57,27% tau 1.879.282 jiwa. Adapun penduduk yang berkerja di sector jasa kemasyarakatan tercatat sebesar 9,02% atau sebanyak 296.064 jiwa.

Dari jumlah tersebut, sebanyak 8.399 orang diantaranya berstatus Pegawai Negeri Sipil (PNS) termasuk CPNS di lingkungan Pemerintahan Daerah Provinsi Lampung.

Upaya untuk terus meningkatkan kesejahteraan pekerja terus dilakukan, salah satunya melalui penetapan Upah Minimum Provinsi (UPM). Penetapan UPM Provinsi Lampung pada tahun 2008 sebesar Rp.617.000,00 per bulan

4.2 Karakteristik Responden

Penduduk yang terdaftar sebagai pemilih dan menggunakan hak pilihnya dalam pemilihan kepala daerah tahun 2008 di Provinsi Lampung adalah 5.425.111 orang. Dipilih dua daerah penelitian berdasarkan *Multistage Random Sampling* yaitu Kota Bandar Lampung dengan jumlah mata pilih 571.731 orang dan Kabupaten Tanggamus 672.445 mata pilih. Random dilanjutkan di tingkat kecamatan, desa/kelurahan dan RT, dengan rincian jumlah pemilih Kota Bandar Lampung Kecamatan Tanjung Karang Barat Kelurahan Gunung Terang berjumlah sebanyak 4.957 orang terdiri dari 2543 orang laki-laki dan 2412 perempuan, terpilih 4 orang di RT 7 Lingkungan II, 7 orang di RT 9 Lingkungan II, 8 orang dari RT 3 Lingkungan II, dan 3 orang dari RT 10 Lingkungan II. Kelurahan Sukajawa ada sebanyak 9.618 orang, yakni 5107 laki-laki dan 4947 perempuan, terpilih 5 orang dari RT 12 Lingkungan III dan 4 Orang dari RT 06 Lingkungan III, jadi total responden terpilih di Kecamatan Tanjung Karang Barat sebanyak 31 orang. Sementara di Kecamatan Rajabasa Kelurahan Rajabasa berjumlah 9704 orang, 4787 laki-laki, 4912 perempuan dan 5 orang waria, terpilih 4 orang dari RT 7 Lingkungan II dan 3 orang dari RT 17 Lingkungan I, Kelurahan Gedung Meneng ada sebanyak 5053 orang, laki-laki berjumlah 2639 orang, perempuan 2414 orang, terpilih 8 orang dari RT 7, dan 10 orang dari RT 2, jadi total responden terpilih di Kecamatan Rajabasa sebanyak 25 orang. Sedangkan di Kabupaten Tanggamus Kecamatan Sumberejo Desa Kebumen berjumlah 1.236 orang, dengan jumlah laki-laki 653 orang, perempuan 583 orang, terpilih 8 orang dari RT 4 RW 1, 8 orang dari RT 8 RW 3, dan Desa Sidomulyo sebanyak 1.599 orang, yakni 809 orang laki-laki dan 790 orang perempuan, terpilih 8 orang dari RT 4 dan 8 orang dari RT 2, jadi total responden terpilih di Kecamatan Sumberjo

sebanyak 32 orang . Sementara di Kabupaten yang sama, Kecamatan Gisting Desa Lanbaw ada sebanyak 1.488 orang, terdiri dari 791 orang laki-laki dan 697 orang perempuan, terpilih 8 orang dari RT 4 Dusun 4, dan 2 orang dari RT 2 Dusun 2. Terakhir di kecamatan yang sama, Desa Banjarmanis ada sebanyak 1524 orang, yakni 780 laki-laki dan 744 perempuan, terpilih 2 orang dari RT 3 Dusun 4, jadi total responden terpilih di Kecamatan Gisting sebanyak 12 orang. Dari jumlah total mata pilih Provinsi Lampung tersebut dipilih secara *systematic random sampling* sebanyak 100 orang untuk dijadikan sampel, yaitu 56 orang untuk Kota Bandar Lampung dan 44 orang Kabupaten Tanggamus.

4.3 Hasil Analisis Data Deskriptif

Berdasarkan sampel penelitian yang penulis tetapkan, dilakukan analisis terhadap identitas pemilih pada pilkada di desa dan kelurahan sampel yang terpilih. Tujuan penulis melakukan ini adalah untuk mengetahui secara spesifik karakteristik dari responden yang ada hingga diperoleh gambaran bagaimana pengaruh kampanye politik dan gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat yang sesungguhnya. Karakteristik yang digunakan berdasarkan pada 8 (delapan) jenis karakteristik responden, yaitu meliputi jenis kelamin, usia, partisipasi politik, pasangan calon gubernur yang dipilih, suku, pekerjaan, pendidikan terakhir, dan pengeluaran per bulan. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh identitas atau karakteristik responden sebagai berikut :

e. Jenis Kelamin

Tabel 4.2.1.1
Jenis Kelamin

Kategori	Prosentasi	Keterangan
Laki-Laki	58%	Valid
Perempuan	42%	Valid
Total	100%	

Bila dilihat dari persentase jumlah pemilih laki-laki dan perempuan yang telah menggunakan hak pilihnya dalam pilkada terdapat kecenderungan pemilih laki-laki lebih banyak dari pemilih perempuan. Kecenderungan ini terjadi karena pemilih yang dijumpai penulis kebanyakan dari laki-laki, yaitu terdapat sebanyak 58 orang (58%) laki-laki dan 42 orang (42%) perempuan.

Tabel 4.2.1.2
Tabulasi Silang
Jenis Kelamin dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Kategori	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) – Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Laki-laki	58%	1,72%	53,45%
Perempuan	42%		38,09%

Kecenderungan laki-laki lebih tertarik pada politik dibanding perempuan juga bisa dilihat berdasarkan hasil tabulasi silang antara variabel kampanye politik dengan data deskriptif, bahwa responden laki-laki yang memilih skala dalam variabel kampanye politik “seringkali” yaitu sebesar 53,45% lebih banyak daripada responden perempuan yaitu 38,09% yang memilih kategori tersebut.

Tabel 4.2.1.3
Tabulasi Silang
Jenis Kelamin dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X₂)

Kategori	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) - Skala
		Baik
Laki-laki	58%	58,62%
Perempuan	42%	47,62%

Sedangkan hasil tabulasi silang antara data deskriptif dan variabel gaya kepemimpinan, responden laki-laki yang memilih skala “baik” sebesar 58,62% lebih banyak dibandingkan responden perempuan yang memilih kategori yang sama yaitu sebesar 47,62%. Selanjutnya bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari jenis kelamin, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 63,80% responden laki-laki memilih kategori skala “seringkali” dibandingkan dengan kategori yang sama responden perempuan hanya memilih sebesar 52,38%.

Tabel 4.2.1.4
Tabulasi Silang
Jenis Kelamin dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Kategori	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) - Skala
		Seringkali
Laki-laki	58%	63.80%
Perempuan	42%	52,38%

f. Usia

Tabel 4.2.2.1
Usia Responden

Kategori	Prosentasi	Keterangan
17 - <25 tahun	8%	Valid
25 - <30 tahun	22%	Valid
30 - <35 tahun	23%	Valid
>=35 tahun	47%	Valid
Total	100%	

Jika dibedakan atas dasar penyebaran usia responden terpilih, ada sebanyak 47% yang berusia lebih dari 35 tahun. Hal ini mencerminkan bahwa sebagian besar responden yang terpilih sudah memiliki pengalaman dalam menggunakan hak pilihnya pada pemilihan kepala daerah sebelumnya. Sedangkan hasil tabulasi silang antara data deskriptif usia responden dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.2.2 usia antara 30 - <35 tahun yang memilih skala "seringkali" sebesar 56,52%.

Tabel 4.2.2.2
Tabulasi Silang Usia dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Kategori Usia	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) – Skala	
		Jarang	Seringkali
17 - <25 tahun	8%	37,5%	25%
25 - <30 tahun	22%	27,27%	50%
30 - <35 tahun	23%	21,74%	56,52%
>=35 tahun	47%	38,30%	44,68%

Kemudian tabel 4.2.2.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif usia responden dan gaya kepemimpinan, responden berusia 30 - <35 tahun yang memilih skala “baik” sebesar 60,87%.

Tabel 4.2.2.3
Tabulasi Silang Usia dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X₂)

Kategori Usia	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) – Skala	
		Sedang	Baik
17 - <25 tahun	8%	12,5%	50%
25 - <30 tahun	22%	13,63%	59,1%
30 - <35 tahun	23%	8,7%	60,87%
>=35 tahun	47%	27,66%	49%

Selanjutnya di tabel 4.2.2.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari usia responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 75% responden berusia 17 - <25 tahun memilih kategori skala “seringkali” dibandingkan dengan kategori yang sama responden berusia >=35 tahun hanya memilih sebesar 49%.

Tabel 4.2.2.4
Tabulasi Silang Usia dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Kategori Usia	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
17 - <25 tahun	8%	0%	75%
25 - <30 tahun	22%	0%	63,63%
30 - <35 tahun	23%	0%	69,56%
>=35 tahun	47%	2,13%	49%

3. Partisipasi Pemilih

Responden yang berpartisipasi dalam pilkada Provinsi Lampung sebanyak 100 % .

Tabel 4.2.3.1
Partisipasi Pemilih

Kategori	Prosentasi	Keterangan
Sudah	100%	Valid

Sedangkan hasil tabulasi silang antara data dekskrtif partisipasi responden dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.3.2 yang memilih skala “seringkali” sebesar 47%.

Tabel 4.2.3.2
Tabulasi Silang
Partisipasi Pemilih dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Kategori	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Sudah Memilih	100%	1%	47%

Kemudian tabel 4.2.3.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif partisipasi responden dan gaya kepemimpinan, responden yang memilih skala “sangat baik” sebesar 54%.

Tabel 4.2.3.3
Tabulasi Silang
Partisipasi Pemilih dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X₂)

Kategori	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) - Skala		
		Sedang	Baik	Sangat baik
Sudah Memilih	100%	19%	54%	27%

Selanjutnya di tabel 4.2.3.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari partisipasi responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 59% responden memilih kategori skala “seringkali”.

Tabel 4.2.3.4
Tabulasi Silang
Partisipasi Pemilih dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Kategori	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Sudah Memilih	100%	1%	59%

4. Pasangan calon gubernur yang dipilih

Berdasarkan tabel 4.2.4.1 responden yang memilih pasangan calon gubernur Sjachroedin ZP – Joko Umar Said lebih besar yaitu 76% berarti ada 76 orang yang memilih pasangan calon tersebut, kemudian disusul oleh pasangan calon Zulkifli Anwar – Akhmadi Sumaryanto yaitu sebanyak 15 orang (15%), lalu Andy Achmad Sampurna J – M Suprapjo sebanyak 5 orang (5%).

Tabel 4.2.4.1
Pasangan Calon Gubernur yang Dipilih

Kategori	Prosentasi	Keterangan
Zulkifli Anwar-Akhmadi Sumaryanto	15%	Valid
M. Alzier Dianis T-Bambang Sudibyو	3%	Valid
Andy Achmad Sampurna J – M. Suprapjo	5%	Valid
Sjachroedin ZP - Joko Umar Said	76%	Valid
Moch Sofjan Jacob – Bambang Waluyo U	1%	Valid
Total	100%	

Sedangkan hasil tabulasi silang antara data dekskriptif dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.4.2 responden yang memilih Sjachroedin ZP - Joko Umar Said yang memilih skala “seringkali” sebesar 33% terpaut sangat tinggi dibandingkan dengan skala yang sama pada pasangan calon Zulkifli Anwar-Akhmadi Sumaryanto 7% dan M. Alzier Dianis T-Bambang S sebesar 3%.

Tabel 4.2.4.2
Tabulasi Silang
Pasangan Calon yang Dipilih dan Variabel Kampanye Politik (X_1)

Kategori	Prosentasi	Kampanye Politik (X_1) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Zulkifli Anwar-Akhmadi Sumaryanto	15%	.0%	7.0%
M. Alzier Dianis T-Bambang S	3%	.0%	3.0%
Andy A.Sampurna J – M. Suprapjo	5%	.0%	3.0%
Sjachroedin ZP - Joko Umar Said	76%	1.0%	33.0%
Moch Sofjan Jacob – Bambang W.U	1%	0%	1.0%

Kemudian tabel 4.2.4.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif pasangan calon yang dipilih responden dan gaya kepemimpinan, responden yang memilih skala “sangat baik” sebesar 31,58% yaitu responden yang memilih Sjachroedin ZP - Joko Umar Said, sedangkan responden yang memilih M. Alzier Dianis T-Bambang S dan Moch Sofjan Jacob – Bambang W.U yang memilih skala “sangat baik” sebesar 0%.

Tabel 4.2.4.3
Tabulasi Silang
Pasangan Calon yang Dipilih dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X₂)

Kategori Pasangan Calon Gubernur yang Dipilih	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) – Skala	
		Sedang	Sangat baik
Zulkifli Anwar-Akhmadi S	15%	33,33%	6,66%
M. Alzier Dianis T-Bambang S	3%	0%	0%
Andy Achmad Sampurna J – M. Suprapjo	5%	20%	40%
Sjachroedin ZP - Joko Umar Said	76%	17,1%	31,58%
Moch Sofjan Jacob – Bambang W.U	1%	0%	0%

Selanjutnya di tabel 4.2.4.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari pasangan calon yang dipilih responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 100% responden yang memilih M.Sofjan Jacob – Bambang W U memilih kategori skala “seringkali”, dengan skala yang sama responden yang memilih Sjachroedin ZP - Joko Umar Said memilih kategori skala “seringkali” hanya 53,94%.

Tabel 4.2.4.4
Tabulasi Silang
Pasangan Calon yang Dipilih dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Pasangan Calon Gubernur yang Dipilih	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) -- Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Zulkifli Anwar-Akhmadi S	15%	0%	73,33%
M. Alzier Dianis T-Bambang S	3%	0%	66,67%
Andy A Sampurna J – M. Suprapjo	5%	0%	80%
Sjachroedin ZP - Joko Umar Said	76%	1,32%	53,94%
M.Sofjan Jacoeb – Bambang W U	1%	0%	100%

5. Suku

Tabel 4.2.5.1
Suku Responden

Kategori	Prosentasi	Keterangan
Jawa	58%	Valid
Lampung	34%	Valid
Padang	3%	Valid
Bugis	1%	Valid
Palembang (Komerling)	4%	Valid
Total	100%	

Berdasarkan suku yang dimiliki responden terpilih sebanyak 58 orang (58%) suku Jawa, sebanyak 34 orang (34%) suku lampung sebanyak 4 orang (4%) suku palembang (komerling), sebanyak 3 orang (3%) suku padang, dan terakhir sebanyak 1 orang (1%) suku bugis. Sedangkan hasil tabulasi silang antara data dekskriptif dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.5.2 responden yang ber

suku jawa yang memilih skala “jarang” sebesar 41% lebih tinggi dibandingkan dengan skala yang sama pada responden yang ber suku lampung yaitu sebesar 23,52%.

Tabel 4.2.5.2
Tabulasi Silang
Suku dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Suku	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) - Skala	
		Tidak pernah	Jarang
Jawa	58%	0%	41%
Lampung	34%	0%	23,52%
Padang	3%	0%	0%
Bugis	1%	0%	0%
Palembang (Komerling)	4%	25%	0%

Kemudian tabel 4.2.5.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif suku responden dan gaya kepemimpinan, responden yang memilih skala “ baik” sebesar 100% yaitu responden yang ber suku bugis dan palembang (komerling) sedangkan responden yang ber suku jawa hanya 55,17%.

Tabel 4.2.5.3
Tabulasi Silang
Suku dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X₂)

Suku	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) – Skala	
		Sedang	Baik
Jawa	58%	24,14%	55,17%
Lampung	34%	14,7%	47,05%
Padang	3%	0%	33,33%
Bugis	1%	0%	100%
Palembang (Komerling)	4%	0%	100%

Selanjutnya di tabel 4.2.5.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari suku responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 100% responden suku bugis memilih kategori skala “seringkali”, dengan skala yang sama responden suku padang hanya 33,33%.

Tabel 4.2.5.4
Tabulasi Silang
Suku dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Suku	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Jawa	58%	0%	65,52%
Lampung	34%	0%	50%
Padang	3%	0%	33,33%
Bugis	1%	0%	100%
Palembang (Komerling)	4%	25%	50%

6. Pendidikan

Berdasarkan tabel 4.2.6.1 pendidikan yang dimiliki responden terpilih sebanyak 50 orang (50%) lulusan SMA, sebanyak 17 orang (17%) lulusan starta 1, berturut sebanyak 12 orang (12%) lulusan SMP dan Diploma, sebanyak 9 orang (9%) lulusan SD.

Tabel 4.2.6.1
Pendidikan Responden

Valid	Prosentasi	Keterangan
SD	9%	Valid
SMP	12%	Valid
SMA	50%	Valid
D3	12%	Valid
S1 ke atas	17%	Valid
Total	100%	

Sedangkan hasil tabulasi silang antara data deksriptif dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.6.2 responden yang lulusan diploma yang memilih skala “seringkali” sebesar 75% lebih tinggi dibandingkan dengan skala yang sama pada responden lulusan SD yaitu sebesar 22,22%.

Tabel 4.2.6.2
Tabulasi Silang
Pendidikan Terakhir dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Pendidikan Terakhir	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
SD	9%	0%	22,22%
SMP	12%	0%	41,67%
SMA	50%	2%	46%
D3	12%	0%	75%
S1 ke atas	17%	0%	47,05%

Kemudian tabel 4.2.6.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif pendidikan responden dan gaya kepemimpinan, responden yang memilih skala “ baik” sebesar 58,82% yaitu responden lulusan strata I sedangkan responden lulusan SMA hanya 48%.

Tabel 4.2.6.3
Tabulasi Silang
Pendidikan Terakhir dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X₂)

Pendidikan Terakhir	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) - Skala	
		Baik	Sangat baik
SD	9%	55,56%	0%
SMP	12%	75%	16,67%
SMA	50%	48%	30%
D3	12%	50%	33,33%
S1 ke atas	17%	58,82%	35,3%

Selanjutnya di tabel 4.2.6.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari pendidikan responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 75% responden lulusan diploma memilih kategori skala “seringkali”, dengan skala yang SMA 50%.

Tabel 4.2.6.4
Tabulasi Silang
Pendidikan Terakhir dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Pendidikan Terakhir	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) - Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
SD	9%	0%	66,67%
SMP	12%	0%	66,67%
SMA	50%	2%	50%
D3	12%	0%	75%
S1 ke atas	17%	0%	64,71%

7. Pekerjaan

Tabel 4.2.7.1
Pekerjaan

Kategori	Prosentasi	Keterangan
Pegawai Negeri	22%	Valid
Bercocok tanam	18%	Valid
Belum bekerja	1%	Valid
Wiraswasta	31%	Valid
Pelajar/mahasiswa	5%	Valid
Lain-lain	23%	Valid
Total	100%	

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dilihat dari latarbelakang pekerjaan responden, pekerja wiraswasta merupakan pemilih yang terbanyak yaitu sebanyak 31 orang, kemudian disusul oleh pekerjaan lain-lain seperti buruh, honorer dan

tukang ojek sebanyak 23 orang, PNS sebanyak 22 orang, setelah itu petani, pelajar/mahasiswa dan belum bekerja.

Sedangkan hasil tabulasi silang antara data dekskriptif dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.7.2 responden yang pekerjaannya bercocok tanam yang memilih skala “seringkali” sebesar 55,56% lebih tinggi dibandingkan dengan skala yang sama pada responden yang belum bekerja yaitu sebesar 0%.

Tabel 4.2.7.2
Tabulasi Silang
Pekerjaan dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Pekerjaan	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) – Skala	
		Tidak pernah	Seringkali
Pegawai Negeri	22%	4,54%	54,54%
Bercocok tanam	18%	0%	55,56%
Belum bekerja	1%	0%	0%
Wiraswasta	31%	0%	51,61%
Pelajar/mahasiswa	5%	0%	40%
Lain-lain	23%	0%	30,43%

Kemudian tabel 4.2.7.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif pekerjaan responden dan gaya kepemimpinan, responden yang memilih skala “ baik” sebesar 78,26% yaitu responden pekerjaannya lain-lain seperti buruh, honorer dan tukang ojek, sedangkan responden yang belum bekerja sebesar 0%.

Tabel 4.2.7.3
Tabulasi Silang
Pekerjaan dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2)

Pekerjaan	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X_2) – Skala	
		Sedang	Baik
Pegawai Negeri	22%	22,72%	36,36%
Bercocok tanam	18%	38,89%	55,56%
Belum bekerja	1%	0%	0%
Wiraswasta	31%	9,6%	54,83%
Pelajar/mahasiswa	5%	40%	20%
Lain-lain	23%	8,7%	78,26%

Selanjutnya di tabel 4.2.7.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari pekerjaan responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 86,95% responden yang bekerja lain-lain seperti buruh, honorer dan tukang ojek memilih kategori skala “seringkali”, paling tinggi dibandingkan dengan responden yang belum bekerja skala yang sama sebesar 0%.

Tabel 4.2.7.4
Tabulasi Silang
Pekerjaan dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Pekerjaan	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) – Skala
		Seringkali
Pegawai Negeri	22%	31,8%
Bercocok tanam	18%	61,11%
Belum bekerja	1%	0%
Wiraswasta	31%	58,06%
Pelajar/mahasiswa	5%	60%
Lain-lain	23%	86,95%

8. Pengeluaran per bulan

Tabel 4.2.8.1
Pengeluaran per Bulan

Kategori	Prosentasi	Keterangan
< Rp 500.000	12%	Valid
Rp 500.000 - Rp 999.999	22%	Valid
Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999	35%	Valid
Rp 2.000.000 – Rp 2.999.999	11%	Valid
Rp 3.000.000 – Rp 4.999.999	19%	Valid
>= Rp 5.000.000	1%	Valid
Total	100%	

Dilihat dari tingkat pengeluaran responden, lebih banyak yang mengeluarkan antara satu juta rupiah sampai dua juta rupiah yaitu sebanyak 35%, kemudian mengeluarkan lima ratus ribu sampai satu juta sebanyak 22%, disusul mengeluarkan tiga juta rupiah sampai dengan lima juta rupiah sebanyak 19%, lalu kurang dari lima ratus ribu 12% dan antara dua juta sampai tiga juta 11%, terakhir diatas lima juta.

Sedangkan hasil tabulasi silang antara data dekskriptif dan variabel kampanye politik di tabel 4.2.8.2 responden yang pengeluaran per bulannya Rp 2.000.000 – Rp 2.999.999 yang memilih skala “seringkali” sebesar 90,9% lebih tinggi dibandingkan dengan skala yang sama pada responden yang pengeluaran per bulannya \geq Rp 5.000.000 yaitu sebesar 0%.

Tabel 4.2.8.2
Tabulasi Silang
Pengeluaran per Bulan dan Variabel Kampanye Politik (X₁)

Pengeluaran Per Bulan	Prosentasi	Kampanye Politik (X ₁) – Skala
		Seringkali
< Rp 500.000	12%	16,67%
Rp 500.000 - Rp 999.999	22%	27,27%
Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999	35%	57,14%
Rp 2.000.000 – Rp 2.999.999	11%	90,9%
Rp 3.000.000 – Rp 4.999.999	19%	47,36%
\geq Rp 5.000.000	1%	0%

Kemudian tabel 4.2.8.3 menjelaskan bahwa hasil tabulasi silang antara data deskriptif pengeluaran per bulan responden dan gaya kepemimpinan, responden yang memilih skala “ baik” sebesar 63,63% yaitu responden yang pengeluaran per bulannya sebesar Rp 500.000 - Rp 999.999 dan Rp 2.000.000 –

Rp 2.999.999, sedangkan responden yang pengeluaran per bulannya \geq Rp 5.000.000 sebesar 0%.

Tabel 4.2.8.3
Tabulasi Silang
Pengeluaran per Bulan dan Variabel Gaya kepemimpinan (X₂)

Pengeluaran Per Bulan	Prosentasi	Gaya Kepemimpinan (X ₂) - Skala
		Baik
< Rp 500.000	12%	41,67%
Rp 500.000 - Rp 999.999	22%	63,63%
Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999	35%	54,28%
Rp 2.000.000 – Rp 2.999.999	11%	63,63%
Rp 3.000.000 – Rp 4.999.999	19%	47,36%
\geq Rp 5.000.000	1%	0%

Selanjutnya di tabel 4.2.8.4 bagaimana variabel keputusan memilih ditinjau dari pengeluaran per bulan responden, berdasarkan analisis deskriptif terlihat bahwa 100% responden yang pengeluaran per bulannya \geq Rp 5.000.000 memilih kategori skala “seringkali”, paling tinggi dibandingkan dengan responden yang pengeluaran per bulannya Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999 skala yang sama sebesar 45,7%.

Tabel 4.2.8.4
Tabulasi Silang
Pengeluaran per Bulan dan Variabel Keputusan Memilih (Y)

Pengeluaran Per Bulan	Prosentasi	Keputusan Memilih (Y) - Skala
		Seringkali
< Rp 500.000	12%	83,33%
Rp 500.000 - Rp 999.999	22%	68,18%
Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999	35%	45,7%
Rp 2.000.000 – Rp 2.999.999	11%	54,54%
Rp 3.000.000 – Rp 4.999.999	19%	57,89%
>= Rp 5.000.000	1%	100%

4.3 Analisis Data

- a. Analisis Pengaruh Variabel Kampanye Politik (X_1) dan Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh simultan X_1 , X_2 terhadap Y. Dilihat melalui uji F, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $F = 85,821$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $F_{tabel} = 3,09$. Terlihat bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $85,821 > 3,09$ berarti ada pengaruh signifikan.

- b. Analisis Pengaruh Variabel Kampanye Politik (X_1) terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh X_1 terhadap Y. Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 6,609$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $6,609 > 1,984$ maka signifikan artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara kampanye politik (X_1) terhadap keputusan memilih (Y).

c. Analisis Pengaruh Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh X_2 terhadap Y. Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 6,914$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $6,914 > 1,984$ maka signifikan artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara gaya kepemimpinan (X_2) terhadap keputusan memilih (Y).

Hubungan Variabel Kampanye Politik (X_1) dengan Masing-Masing Indikator Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y).

a. Hubungan Seluruh Indikator, *Door to Door* (I_1), *Group discussion* (I_2), *Direct mass campaign* (I_3), dan *Indirect mass campaign* (I_4) dari Variabel Kampanye Politik (X_1) Secara Bersamaan Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y).

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh simultan seluruh indikator variabel kampanye politik (X_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji F, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $F = 23,539$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $F_{tabel} = 3,09$. Terlihat bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $23,539 > 3,09$ berarti ada pengaruh signifikan antara indikator, *door to door* (I_1), *group discussion* (I_2), *direct mass campaign* (I_3), dan *indirect mass campaign* (I_4) dari variabel kampanye politik (X_1) secara bersamaan terhadap variabel keputusan memilih (Y)

b. Variabel Kampanye Politik (X_1) Indikator *Door to Door* (I_1) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *door to door* (I_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 2,148$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,148 > 1,984$ maka signifikan artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kampanye politik (X_1) indikator *door to door* (I_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

- c. Variabel Kampanye Politik (X_1) Indikator *Group discussion* (I_2) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *group discussion* (I_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 1,917$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $1,917 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kampanye politik (X_1) indikator *group discussion* (I_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

- d. Variabel Kampanye Politik (X_1) Indikator *Direct Mass Campaign* (I_3) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *direct mass campaign* (I_3) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 0,262$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $0,262 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kampanye politik (X_1) indikator *direct mass campaign* (I_3) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

- e. Variabel Kampanye Politik (X_1) Indikator *Indirect Mass Campaign* (I_4) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *indirect mass campaign* (I_4) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 2,795$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,795 > 1,984$ maka signifikan artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kampanye politik (X_1) indikator *indirect mass campaign* (I_4) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

Hubungan Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) dengan Masing-Masing Indikator Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y).

- a. Hubungan Seluruh Indikator, Indikator *Bureucrat* (I_1) Indikator *Developer* (I_2) Indikator *Benevolent Autocrat* (I_3) Indikator *Executive* (I_4) Indikator *Deserter* (I_5) Indikator *Missionary* (I_6) Indikator *Autocrat* (I_7) Indikator *Compromiser* (I_8) Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Secara Bersamaan Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y).

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh simultan seluruh indikator variabel gaya kepemimpinan (X_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji F, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $F = 11,341$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $F_{tabel} = 3,09$. Terlihat bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $11,341 > 3,09$ berarti ada pengaruh signifikan antara indikator, indikator *bureucrat* (I_1) indikator *developer* (I_2) indikator *benevolent autocrat* (I_3) indikator *executive* (I_4) indikator *deserter* (I_5) indikator *missionary* (I_6) indikator *autocrat* (I_7) indikator *compromiser* (I_8) variabel gaya kepemimpinan (X_2) secara bersamaan terhadap variabel keputusan memilih (Y).

- b. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Bureucrat* (I_1) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *bureucrat* (I_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 1,660$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $1,660 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *bureucrat* (I_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

- c. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Developer* (I_2) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *developer* (I_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil

perhitungan didapatkan nilai $t = 1,396$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $1,396 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *developer* (I_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

d. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Benevolent Autocrat* (I_3) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *benevolent autocrat* (I_3) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 0,857$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $0,857 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *Benevolent Autocrat* (I_3) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

e. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Executive* (I_4) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *executive* (I_4) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 1,920$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $1,920 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *executive* (I_4) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

f. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Deserter* (I_5) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *deserter* (I_5) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 2,075$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,075 >$

1,984 maka signifikan artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *deserter* (I_5) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

g. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Missionary* (I_6) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *missionary* (I_6) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 0,512$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $0,512 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *missionary* (I_6) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

h. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Autocrat* (I_7) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *autocrat* (I_7) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 0,103$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $0,103 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *autocrat* (I_7) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

i. Variabel Gaya Kepemimpinan (X_2) Indikator *Compromiser* (I_8) Terhadap Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisis ini dilakukan untuk melihat apakah ada pengaruh indikator *compromiser* (I_8) terhadap variabel keputusan memilih (Y). Dilihat melalui uji t, dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 1,163$, untuk tahu signifikan atau tidak dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $1,163 < 1,984$ maka tidak signifikan artinya tidak terdapat pengaruh yang

signifikan antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) indikator *compromiser* (I_8) terhadap variabel keputusan memilih (Y)

4.4 Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis regresi, ternyata yang secara signifikan mempengaruhi keputusan memilih masyarakat pada Pemilihan Kepala Daerah Provinsi Lampung adalah kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur. Dilihat melalui uji F , didapatkan nilai $F = 85,821$, dibandingkan dengan $F_{tabel} = 3,09$. Terlihat bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $85,821 > 3,09$ berarti ada pengaruh signifikan. Kampanye politik secara tidak langsung dipengaruhi indikator-indikator kampanye politik yaitu kampanye yang dilakukan calon gubernur dengan *door-to-door* (pintu-ke-pintu), *group discussion* (kelompok diskusi), *indirect mass campaign* (kampanye massa yang tidak langsung), dan *direct mass campaign* (kampanye massa yang langsung). Sementara, pengaruh gaya kepemimpinan calon gubernur adalah calon gubernur yang memiliki gaya kepemimpinan yang efektif dan tidak efektif. Gaya kepemimpinan yang efektif yaitu: *Bureucrat*, *Developer*, *Benevolent Autocrat*, dan *Executive*. Sedangkan gaya kepemimpinan yang tidak efektif yaitu: *Deserter*, *Missionary*, *Autocrat*, dan *Compromiser*. Jika $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ maka artinya mempunyai pengaruh signifikan, dan menghasilkan hipotesis H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh antara variabel kampanye politik (X_1) dan gaya kepemimpinan (X_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y).

Variabel kampanye politik berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih masyarakat pada Pemilihan Kepala Daerah Provinsi Lampung dan untuk menganalisis pengaruh satu variabel bebas (kampanye politik) terhadap variabel terikat (keputusan memilih) menggunakan uji t , dari hasil perhitungan didapatkan nilai $t = 6,609$, dan jika dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$. Terlihat bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $6,609 > 1,984$ maka signifikan artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara kampanye politik (X_1) terhadap keputusan memilih (Y), secara detail indikator dari variabel kampanye politik yang berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih masyarakat berdasarkan hasil regresi adalah kampanye politik yang dilakukan oleh calon gubernur Sjachroedin ZP dan

wakilnya dengan pendekatan *door to door* dan *indirect mass campaign*, hal ini dikuatkan pula oleh hasil wawancara wartawan Lampung Post 3 September 2008 dengan Sjachroedin yang berhasil memenangkan pemilihan kepala daerah satu putaran, yakni disebutkan bahwa kampanye yang dilakukan oleh Sjachroedin dan tim sukses hanya sosialisasi program-program yang telah, sedang, dan belum dilaksanakan untuk diteruskan ke periode berikutnya. Misalnya pembangunan jalan tembus ke daerah terisolasi, anggaran pendidikan 20% dengan membebaskan biaya sekolah dan proyek pembangunan Jembatan Selat Sunda (Lampung Post, 4 September 2008). Berdasarkan hasil uji t diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka artinya signifikan, yang menghasilkan hipotesis H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh antara variabel kampanye politik (X_1) terhadap variabel keputusan memilih (Y).

Walaupun variabel gaya kepemimpinan calon gubernur berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih masyarakat pada Pemilihan Kepala Daerah Provinsi Lampung, namun besarnya pengaruh tetap berbeda. Misalnya secara detail dijelaskan oleh hasil regresi pengaruh indikator-indikator variabel gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih diperoleh hasil yang signifikan adalah indikator gaya kepemimpinan yang tidak efektif yaitu *deserter* adalah gaya kepemimpinan yang tidak memberi perhatian sama sekali baik itu terhadap tugas-tugas pekerjaan ataupun hubungan kerja. Berdasarkan hasil analisis uji t ditemukan bahwa variabel gaya kepemimpinan mempunyai pengaruh lebih dominan terhadap keputusan memilih dibandingkan dengan variabel kampanye politik, hal ini diperkuat dengan pernyataan Hertanto yang merupakan Dekan FISIP Universitas Lampung, kemenangan Sjachroedin-Joko dikarenakan pemilih melihat figur dan didukung efektivitas mesin partai, tetapi yang paling menonjol adalah figur calon, baik Sjachroedin maupun Joko, ditambahkan oleh pernyataan Lembaga Survei Indonesia (LSI) Dr. Syaiful Mujani, Lampung sebagai daerah unik, wilayahnya luas tetapi tidak ada partai politik yang menang mutlak pada Pemilu 2004, dengan kuatnya primordialisme di Lampung, figur calon sangat menentukan (Lampung Post, 4 September 2008). Hal ini menunjukkan bahwa pemilih tidak terlalu mementingkan kampanye yang dilakukan oleh Sjachroedin-Joko. Keadaan seperti ini harus disadari oleh calon gubernur dan wakil untuk

mendapatkan suara pada pemilihan kepala daerah. Calon gubernur harus mampu menimbulkan simpati, perasaan suka, dan perasaan bangga dari pemilih bukan dengan menonjolkan isu-isu atau program partai saat kampanye karena isu-isu atau program tersebut cenderung sama antara satu calon dengan yang lainnya. Ini bukan berarti isu atau program menjadi tidak penting, tetapi calon gubernur yang ingin tetap memperoleh banyak suara dan bahkan memenangkan pilkada harus bisa membedakan diri dari calon-calon gubernur lainnya. Calon gubernur harus mampu menonjolkan citra yang baik, yang mampu membuat pemilih percaya bahwa calon gubernur tersebut mampu melaksanakan program atau isu yang dijanjikannya. Hal ini sejalan dengan penelitian Harrop (dalam Dean dan Croft 2001) dimana *image* calon gubernur lebih penting dibandingkan isu-isu yang disandangnya. Pencitraan yang positif lebih mampu menimbulkan simpati, perasaan suka ataupun bangga pemilih terhadap suatu calon gubernur. Kepercayaan bahwa calon gubernur mampu mewujudkan isu-isu lebih penting dibandingkan isu-isu yang disandangnya. Kemenangan Sjachroedin-Joko dengan meraih 42% suara (KPUD Provinsi Lampung, 2008) karena simpati masyarakat dan karena kepercayaan pemilih bahwa Sjachroedin mampu memperbaiki keadaan Provinsi Lampung. Apabila dikaitkan dengan hipotesis yang di ajukan penulis dilihat berdasarkan hasil uji t diperoleh bahwa nilai $t = 6,914$, dan jika dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$, menghasilkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $6,914 > 1,984$ maka artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dan menghasilkan hipotesis H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) terhadap keputusan memilih (Y).

BAB 5

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan serta pembahasan studi empirik tentang kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur terhadap keputusan memilih masyarakat pada pilkada Provinsi Lampung tahun 2008, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara kampanye politik dan gaya kepemimpinan calon gubernur terhadap keputusan memilih masyarakat pada Pemilihan Kepala Daerah Provinsi Lampung tahun 2008. Sjachroedin yang berhasil memenangkan pemilihan kepala daerah satu putaran, yakni disebutkan bahwa kampanye yang dilakukan oleh Sjachroedin dan tim sukses hanya sosialisasi program-program yang telah, sedang, dan belum dilaksanakan untuk diteruskan ke periode berikutnya. Misalnya pembangunan jalan tembus ke daerah terisolasi, anggaran pendidikan 20% dengan membebaskan biaya sekolah dan proyek pembangunan Jembatan Selat Sunda dan juga dikarenakan pemilih melihat figur dan didukung efektivitas mesin partai, tetapi yang paling menonjol adalah figur calon, baik Sjachroedin maupun Joko, dengan kuatnya primordialisme di Lampung, figur calon sangat menentukan (Lampung Post, 4 September 2008). Jika dilihat berdasarkan hasil uji F, didapatkan nilai $F = 85,821$, dibandingkan dengan $F_{tabel} = 3,09$. Terlihat bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $85,821 > 3,09$ maka artinya mempunyai pengaruh yang signifikan, dan menghasilkan hipotesis H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh antara variabel kampanye politik (X_1) dan gaya kepemimpinan (X_2) terhadap variabel keputusan memilih (Y).
2. Terdapat Pengaruh yang signifikan antara kampanye politik dan keputusan memilih. Berdasarkan analisis regresi masing-masing indikator variabel kampanye politik didapatkan bahwa kampanye *door to door* dan *indirect mass campaign* yang dilakukan Sjachroedin-Joko dan tim suksesnya dengan strategi langsung turun ke masyarakat terutama di daerah-daerah yang diperkirakan perolehan suaranya *fifty-fifty* (Lampung Post, 17 Juni 2008). Apabila dikaitkan

dengan hipotesis yang di ajukan penulis dilihat berdasarkan hasil uji t diperoleh bahwa nilai $t = 6,609$, dan jika dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$, menghasilkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $6,609 > 1,984$ maka artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dan menghasilkan hipotesis H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh antara variabel kampanye politik (X_1) terhadap keputusan memilih (Y).

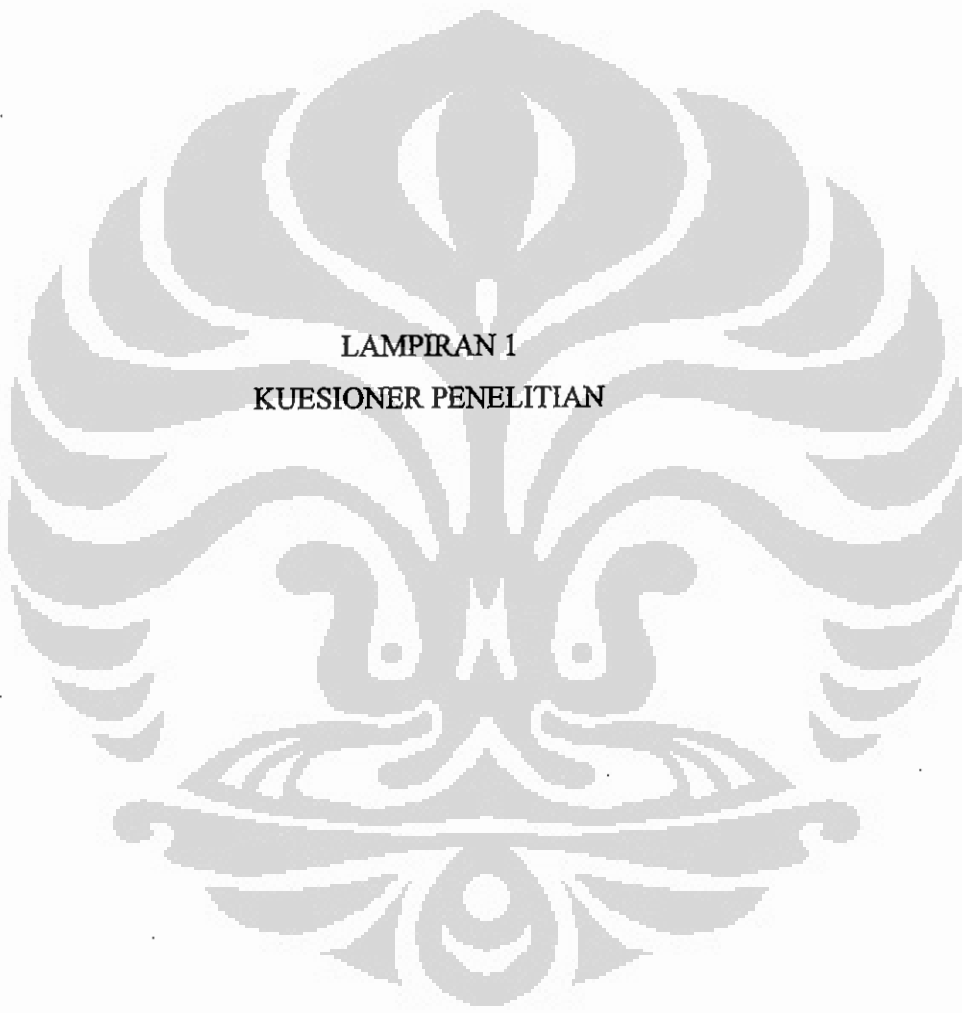
Terdapat Pengaruh yang signifikan antara gaya kepemimpinan dan keputusan memilih, yang berarti bahwa gaya kepemimpinan calon gubernur berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih masyarakat pada pemilihan kepala daerah Provinsi Lampung. Berdasarkan nilai uji t yang paling besar pengaruhnya adalah variabel gaya kepemimpinan calon gubernur terhadap keputusan memilih dibandingkan dengan variabel kampanye politik, hal ini dikarenakan oleh masyarakat menilai pada masa kepemimpinan Sjachroedin telah menunjukkan kinerja yang baik dan perannya terhadap pembangunan telah dikenal masyarakat Provinsi Lampung (Lampung Post, 4 September 2008). Berdasarkan hasil analisis regresi masing-masing indikator gaya kepemimpinan terhadap keputusan memilih masyarakat diperoleh hasil bahwa gaya kepemimpinan Sjahroedin yang paling berpengaruh adalah gaya kepemimpinan yang tidak efektif yaitu gaya kepemimpinan *deserter* yaitu pemimpin yang sama sekali tidak memiliki perhatian terhadap tugas-tugas pekerjaan dan hubungan kerja. Apabila dikaitkan dengan hipotesis yang di ajukan penulis dilihat berdasarkan hasil uji t diperoleh bahwa nilai $t = 6,914$, dan jika dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,984$, menghasilkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $6,914 > 1,984$ maka artinya mempunyai pengaruh yang signifikan dan menghasilkan hipotesis H_0 ditolak, H_a diterima berarti ada pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan (X_2) terhadap keputusan memilih (Y).

DAFTAR PUSTAKA

- "*Faktor Etnis dan Pergeseran Perilaku Pemilih.*" Lampung Post, 10 Maret 2008
- "*Sjachroedin – Joko Menang Telak.*" Lampung Post, 4 September 2008.
- "*Analisis Tim Sukses: Sjachroedin Menang Satu Putaran.*" Lampung Post, 17 Juni 2008.
- Almond, Gabriel A., "Sosialisasi Kebudayaan dan Partisipasi Politik" dalam Mohtar Mas'od dan Collin McAndrews, *Perbandingan Sistem Politik* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1991).
- Basu Swastha DH, 1999, *Saluran Pemasaran*, BPFE Yogyakarta.
- Bone, High A. Dan Ranney, Austin, *Politics and Votes* (New York: McGraw Hill, 1983).
- Dean, D., and R. Croft. 2001. "Friends and Relations: Long Term Approaches to Political Campaigning." *European Journal of Marketing* Vol. 35, Iss. 11/12, pg 1197.
- Giddens, Anthony, "*The Central Problem in Social Theory*" (London: Macmillan, 1979).
- Imawan, Riswandha, *Membedah Politik Orde Baru* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998).
- Kartono, Kartini, 2004, *Pemimpin dan Kepemimpinan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kavanagh, Dennis, *Political Science and Political Behavior* (London: George Allen & Unwin, 1983).
- Lamb, Hair, Mc-Daniel, (terjemahan Oetarevia), 2001, *Pemasaran*, Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Larson, Charles U., *Persuasion; Reception and Responsibility*, California: Wardsworth Publishing Company, 1992. Dalam Antar Venus, *Manajemen Kampanye*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2004.
- Liebler, Joan; Levine, Ruth Ellen; Rothman, Jeffrey, *Management Principle for Health Professionals*, Second Edition, Aspen Publication, Maryland, 1992.
- Lipset, Seymour M., *Voting Behavior* (London: Menta Books, 1972).
- Maholtra, N.K. 1996. *Marketing Research: An Applied Orientation*. New Jersey. Prentice Hall Inc.

Universitas Indonesia

- Marius P. Angipora, 1999, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Cetakan Pertama PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Nimmo, Dan, *Komunikasi politik – Komunikasi, Pesan, dan Media*, terj. (Bandung: Remadja Karya, 1989).
- Nursal, Adman, *Political Marketing* (Jakarta: Gramedia, 2004).
- Plano, Jack C., dan Greenberg, Milton., *The American Political Dictionary*, Seventh Edition (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1985).
- Rauf, Maswadi., *Konsensus Politik*, Jakarta: Dirjen Pendidikan Tinggi, Depdiknas, 2000.
- Rogers, E.M., & Storey J.D. *Communication Campaign*. Dalam C.R. Berger & S.H Chaffee (Eds.), *Handbook of Communication Science*. New Burry Park, CA: Sage. Dalam Antar Venus, *Manajemen Kampanye*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2004.
- Rowland, Howard S; Rowland, Beatrice, *Hospital Administration Handbook*, An Aspen Publication, 1984.
- Santoso, Topo dan Supriyanto Didik, *Mengawasi Pemilu, Mengawal Demokrasi*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2004.
- Schein, Edgar H, *Organizational Psychology*, Prentice Hall, New York, 1980.
- Steinberg, Arnold, *Kampanye Politik Dalam Praktek*, (PT Intermedia: Jakarta, 1981).
- Surbakti, Ramlan 1992, *Memahami Ilmu Politik*, Grasindo.
- Thoha, Miftah, *Kepemimpinan Dalam Manajemen*, Ed.1., Cet.10.- Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Tjiptono, Fandy 2004, *Pemasaran Jasa*, Bayu Media Malang.
- Wahjosumidjo, *Kepemimpinan dan Motivasi*, Ghalia Indonesia, Cetakan ketiga, Jakarta, 1992.



LAMPIRAN 1
KUESIONER PENELITIAN

Universitas Indonesia



KUESIONER RESPONDEN

Kepada Yth Responden

Nama saya **Dina Serly**, mahasiswa program pascasarjana Ketahanan Nasional jurusan Kepemimpinan Pemuda. Sehubungan dengan penelitian tesis yang saya lakukan berjudul **“PENGARUH KAMPANYE POLITIK DAN GAYA KEPEMIMPINAN CALON GUBERNUR TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH MASYARAKAT PADA PEMILIHAN KEPALA DAERAH LAMPUNG 2008”**, saya membutuhkan pendapat Anda sebagai pemilih pada PILKADA 3 September 2008 lalu.

Saya mengharapkan partisipasi Anda untuk mengisi kuesioner ini. Jawaban atas pernyataan-pernyataan dalam kuesioner diharapkan merupakan keadaan yang benar-benar sesuai dengan opini Anda atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya terjadi.

Karena kuesioner ini tidak dapat diolah dengan baik jika ada pertanyaan yang tidak terisi, maka kami mohon kesediaan Anda untuk memastikan bahwa tidak ada pertanyaan yang terlewat untuk diisi. Pertanyaan dan data responden hanya akan digunakan untuk keperluan akademis dan sangat dijaga kerahasiaannya. Terimakasih atas bantuan dan kerjasamanya.

BAGIAN I

DATA PEMILIH

(Harus pemilih terdaftar yang mencoblos pada Pilkada Lampung 2008 lalu)

Tanggal/Bulan/Tahun :

Alamat RT/RW :

1. Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan

2. Usia : 17 sampai dibawah 25 tahun

25 sampai dibawah 30 tahun

30 sampai dibawah 35 tahun

35 tahun atau lebih

3. Sudah memilih pasangan calon Gubernur dan Wakil Gubernur pada PILGUB 3 September 2008 ? Sudah Tidak

4. Pasangan calon Gubernur dan Wakil Gubernur yang Anda pilih

1. Zulkifli Anwar-Akhmadi Sumaryanto 5. Andy Achmad Sampurna J – M. Suprapto

2. Muhajir Utomo – Andi Arief 6. Sjachroedin ZP - Joko Umar Said

3. M. Alzier Dianis T-Bambang Sudibyo 7. Moch Sofjan Jacoeb – Bambang Waluyo U

4. Oemarsono – Thomas Azis Riska



4. Suku :
5. Pendidikan Terakhir : SD SMP SMA D3 \geq S-1
6. Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil Wiraswasta
 Bercocok Tanam Pelajar/Mahasiswa
 Belum Bekerja Lainnya (sebutkan).....
7. Pengeluaran per bulan :
- < Rp. 500.000 Rp. 500.000 - Rp.999.999
 Rp. 1.000.000 – Rp. 1.999.999 Rp. 2.000.000 – Rp. 2.999.999
 Rp. 3.000.000 – Rp. 4.999.999 > Rp. 5.000.000

BAGIAN II

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda \surd pada kotak yang tersedia

Keterangan : Menggambarkan kampanye politik yang dilakukan oleh Kandidat atau tim sukses gubernur pilihan Anda

- (S) = Selalu;
 (SK) = Seringkali;
 (J) = Jarang;
 (JS) = Jarang Sekali;
 (TP) = Tidak Pernah

NO	PERTANYAAN	ALTERNATIF JAWABAN				
		S	SK	J	JS	TP
KAMPANYE POLITIK						
1	Acara kampanye yang digelar kandidat gubernur pilihan saya bermanfaat	1	2	3	4	5
2	Apakah anda melihat langsung kandidat gubernur yang anda pilih melakukan kunjungan dari rumah ke rumah penduduk untuk mensosialisasikan program-programnya	1	2	3	4	5
3	Apakah anda melihat langsung tim sukses kandidat gubernur yang anda pilih melakukan kunjungan dari rumah ke rumah penduduk untuk mensosialisasikan program-programnya	1	2	3	4	5
4	Apakah anda mendengar langsung kandidat yang anda pilih sering melakukan dialog langsung dengan masyarakat mengenai permasalahan yang sering dihadapi masyarakat.	1	2	3	4	5
5	Kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih sering melakukan kampanye terbuka, seperti menggelar pertunjukan kesenian	1	2	3	4	5
6	Kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih sering melakukan kampanye terbuka, seperti pawai	1	2	3	4	5
7	Kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih sering melakukan kampanye terbuka, seperti peresemian proyek	1	2	3	4	5
8	Apakah kampanye terbuka tersebut dihadiri oleh seluruh lapisan masyarakat	1	2	3	4	5



Kuesioner untuk Bahan Penelitian
 Mahasiswa Pascasarjana Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan
 Universitas Indonesia

Keterangan : Menggambarkan kampanye politik yang dilakukan oleh Kandidat atau tim sukses gubernur pilihan Anda
 (S) = Selalu;
 (SK) = Seringkali;
 (J) = Jarang;
 (JS) = Jarang Sekali;
 (TP) = Tidak Pernah

NO	PERTANYAAN	ALTERNATIF JAWABAN				
		S	SK	J	JS	TP
KAMPANYE POLITIK						
9	Kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih sering berpidato di radio	1	2	3	4	5
10	Kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih sering berpidato di televisi	1	2	3	4	5
11	Kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih sering memasang iklan di media cetak	1	2	3	4	5
12	Apakah menurut Anda selebaran yang disampaikan kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih menarik	1	2	3	4	5
13	Apakah menurut Anda spanduk yang disampaikan kandidat gubernur atau tim sukses yang anda pilih menarik	1	2	3	4	5
14	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki program yang jelas untuk pemberantasan korupsi	1	2	3	4	5
15	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki program yang jelas untuk mengentaskan kemiskinan	1	2	3	4	5
16	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki program yang jelas untuk menegakkan keadilan	1	2	3	4	5
17	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki program yang jelas di dalam bidang pendidikan	1	2	3	4	5
18	Apakah menurut Anda kampanye-kampanye yang dilakukan kandidat gubernur atau tim suksesnya membuat Anda bisa lebih <u>memahami</u> program-program kandidat gubernur yang Anda pilih	1	2	3	4	5
19	Apakah menurut Anda program-program kandidat gubernur yang anda pilih yang disampaikan melalui kampanye <u>merubah</u> opini anda sebelumnya	1	2	3	4	5
20	Apakah menurut Anda program-program kandidat gubernur yang anda pilih yang disampaikan melalui kampanye menimbulkan <u>keyakinan</u> kepada Anda untuk memilih	1	2	3	4	5



Keterangan : Menggambarkan Gaya Kepemimpinan Kandidat Gubernur yang Anda pilih

(SB) = Sangat Baik;

(B) = Baik;

(S) = Sedang;

(Bu) = Buruk;

(BS) = Buruk Sekali;

NO	PERTANYAAN	ALTERNATIF JAWABAN				
		SB	B	S	Bu	BS
GAYA KEPEMIMPINAN						
21	Apakah menurut Anda pidato politik yang disampaikan pasangan kandidat pilihan Anda menggunakan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti	1	2	3	4	5
22	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki pengalaman yang luas dalam bidang pemerintahan	1	2	3	4	5
23	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih adalah orang yang dikenal memiliki kejujuran	1	2	3	4	5
24	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki perhatian yang tinggi dengan rakyat	1	2	3	4	5
25	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki perhatian yang tinggi dengan program – program yang disampaikan	1	2	3	4	5
26	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki kepedulian terhadap hubungan yang baik antara pimpinan dan rakyat	1	2	3	4	5
27	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang Anda pilih selalu menjalin hubungan yang harmonis dengan rakyat	1	2	3	4	5
28	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang anda pilih memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap rakyat	1	2	3	4	5
29	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang Anda pilih hanya tertarik dengan jenis program yang cepat selesai	1	2	3	4	5
30	Apakah menurut Anda kandidat gubernur yang Anda pilih selalu mengambil keputusan tanpa tekanan dari rakyat	1	2	3	4	5



Kuesioner untuk Bahan Penelitian
Mahasiswa Pascasarjana Kajian Stratejik Pengembangan Kepemimpinan
Universitas Indonesia

Keterangan : Menggambarkan hal-hal yang mempengaruhi keputusan Anda dalam memilih kandidat gubernur
 (S) = Selalu;
 (SK) = Seringkali;
 (J) = Jarang;
 (JS) = Jarang Sekali;
 (TP) = Tidak Pernah

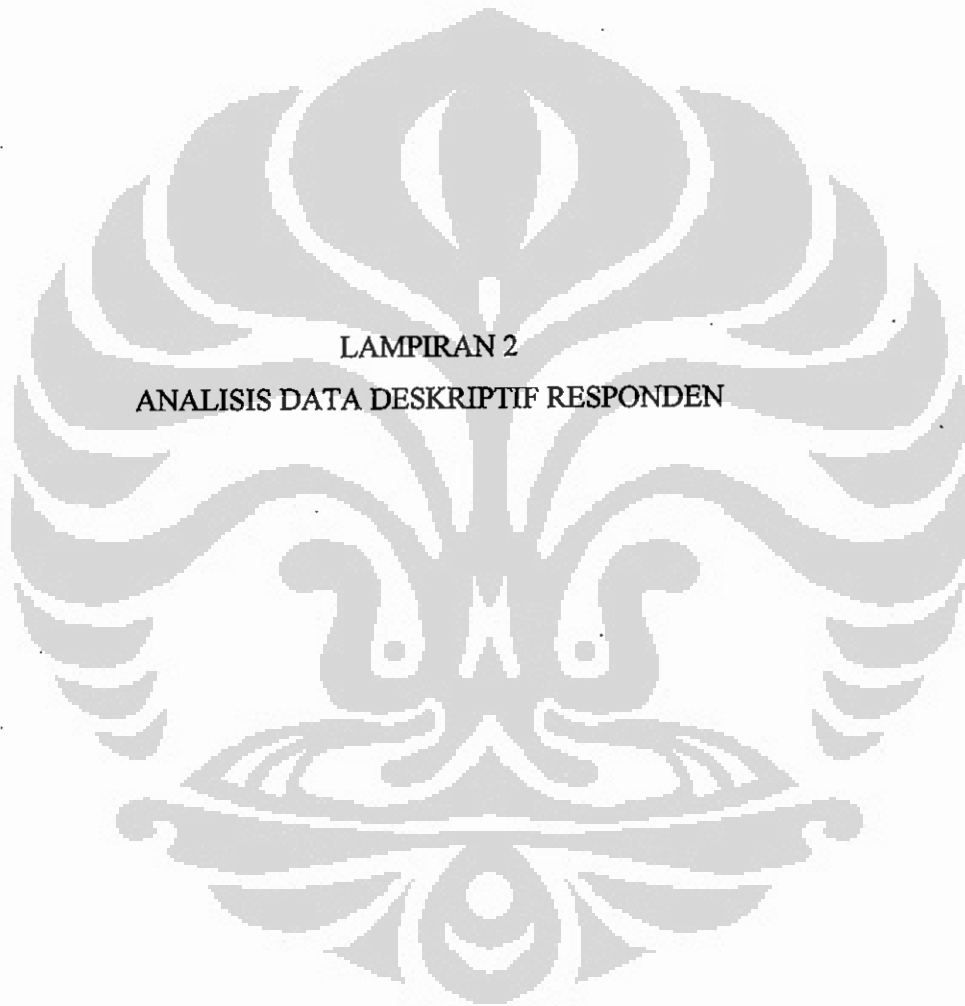
NO	PERTANYAAN	ALTERNATIF JAWABAN				
		S	SK	J	JS	TP
KEPUTUSAN MEMILIH						
31	Saya memilih kandidat gubernur yang programnya sesuai dengan kebutuhan saya	1	2	3	4	5
32	Saya memilih kandidat gubernur yang figurnya menarik	1	2	3	4	5
33	Saya memilih kandidat gubernur yang berasal dari partai politik yang dapat dipercaya	1	2	3	4	5
34	Saya memilih kandidat gubernur yang berpenampilan rapi	1	2	3	4	5
35	Saya memilih kandidat gubernur yang satu suku dengan saya	1	2	3	4	5
36	Saya memilih kandidat gubernur yang berpendidikan tinggi	1	2	3	4	5
37	Saya memilih kandidat gubernur yang sudah mapan dalam hal keuangan	1	2	3	4	5
38	Saya mencari informasi tentang kandidat gubernur yang saya pilih	1	2	3	4	5
39	Saya mengikuti program kampanye kandidat gubernur yang saya pilih	1	2	3	4	5
40	Saya mengajak orang lain untuk ikut memilih kandidat gubernur yang saya pilih	1	2	3	4	5

**MOHON PERIKSA KEMBALI
 AGAR TIDAK ADA NOMOR YANG TERLEWATI
 ATAU BELUM DI ISI**

**TERIMA KASIH ATAS KESEDIAAN ANDA
 UNTUK MENGISI KUESIONER INI**



Kuesioner untuk Bahan Penelitian
 Mahasiswa Pascasarjana Kajian Strategik Pengembangan Kepemimpinan
 Universitas Indonesia



UJI VALIDITAS & RELIABILITAS

Variabel Kampanye Politik (X1)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.912	20

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
x1_1	4.2100	1.03763	100
x1_2	2.5700	1.66518	100
x1_3	2.7400	1.51504	100
x1_4	3.4600	1.35154	100
x1_5	3.0900	1.36400	100
x1_6	3.0800	1.40475	100
x1_7	2.6600	1.52567	100
x1_8	3.6400	1.39639	100
x1_9	3.4800	1.38884	100
x1_10	3.3600	1.41792	100
x1_11	4.1100	.90893	100
x1_12	3.9300	.94554	100
x1_13	4.0000	1.07309	100
x1_14	4.0400	1.04369	100
x1_15	4.1600	.99209	100
x1_16	4.1600	.99209	100

x1_17	4.2200	.90543	100
x1_18	3.9900	1.08707	100
x1_19	3.3700	1.31545	100
x1_20	4.3700	.99143	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1_1	68.4300	208.389	.671	.906
x1_2	70.0700	199.561	.579	.908
x1_3	69.9000	203.162	.558	.908
x1_4	69.1800	200.088	.723	.903
x1_5	69.5500	200.210	.712	.904
x1_6	69.5600	201.825	.646	.905
x1_7	69.9800	201.596	.592	.907
x1_8	69.0000	199.717	.707	.904
x1_9	69.1600	202.055	.648	.905
x1_10	69.2800	204.931	.557	.908
x1_11	68.5300	221.403	.271	.913
x1_12	68.7100	215.157	.487	.909
x1_13	68.6400	214.920	.429	.911
x1_14	68.6000	216.747	.382	.912
x1_15	68.4800	211.141	.605	.907
x1_16	68.4800	214.979	.468	.910
x1_17	68.4200	213.398	.580	.908
x1_18	68.6500	210.917	.553	.908
x1_19	69.2700	209.189	.490	.910
x1_20	68.2700	213.472	.522	.909

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
72.6400	229.566	15.15144	20

Gaya Kepemimpinan (X2)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.837	10

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
x2_21	4.2800	.60436	100
x2_22	4.2800	.71181	100
x2_23	4.0500	.86894	100
x2_24	4.0900	.92217	100
x2_25	4.0800	.83702	100
x2_26	4.1400	.85304	100
x2_27	4.1100	.81520	100
x2_28	3.9700	.93695	100
x2_29	3.5300	1.02942	100
x2_30	4.0600	1.00323	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x2_21	36.3100	26.196	.621	.818
x2_22	36.3100	27.287	.351	.836
x2_23	36.5400	25.968	.416	.832
x2_24	36.5000	24.818	.516	.823
x2_25	36.5100	25.202	.536	.821
x2_26	36.4500	24.836	.570	.818
x2_27	36.4800	24.535	.645	.811
x2_28	36.6200	24.177	.581	.816
x2_29	37.0600	24.097	.519	.824
x2_30	36.5300	23.646	.590	.815

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
40.5900	30.406	5.51416	10

Keputusan Memilih (Y)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.770	10

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
y_31	4.1200	1.14838	100
y_32	4.2300	1.08110	100
y_33	3.9500	1.24215	100
y_34	4.1300	1.06983	100
y_35	3.2100	1.47227	100
y_36	4.1800	1.10444	100
y_37	4.1200	1.11265	100
y_38	3.8100	1.27679	100
y_39	3.6200	1.31641	100
y_40	3.6500	1.49325	100

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
y_31	34.9000	42.434	.427	.752
y_32	34.7900	41.925	.503	.743
y_33	35.0700	41.803	.423	.752
y_34	34.8900	44.624	.306	.766
y_35	35.8100	44.095	.198	.788
y_36	34.8400	43.712	.357	.760
y_37	34.9000	41.263	.535	.739
y_38	35.2100	39.400	.568	.732
y_39	35.4000	40.263	.488	.743
y_40	35.3700	37.003	.600	.725

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
39.0200	50.141	7.08103	10

FREQUENCY TABLE

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	58	58.0	58.0	58.0
	Perempuan	42	42.0	42.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17 - <25 tahun	8	8.0	8.0	8.0
	25 - <30 tahun	22	22.0	22.0	30.0
	30 - <35 tahun	23	23.0	23.0	53.0
	>=35 tahun	47	47.0	47.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sudah memilih

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sudah	100	100.0	100.0	100.0

Pasangan Calon Gubernur yang Dipilih

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Zulkifli Anwar-Akhmadi Sumaryanto	15	15.0	15.0	15.0
	M. Alzier Dianis T- Bambang Sudibyo	3	3.0	3.0	18.0
	Andy Achmad Sampurna J – M. Suprapjo	5	5.0	5.0	23.0
	Sjachroedin ZP - Joko Umar Said	76	76.0	76.0	99.0
	Moch Sofjan Jacoeb – Bambang Waluyo U	1	1.0	1.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Suku

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Jawa	58	58.0	58.0	58.0
	Lampung	34	34.0	34.0	92.0
	Padang	3	3.0	3.0	95.0
	Bugis	1	1.0	1.0	96.0
	Palembang (Komerling)	4	4.0	4.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SD	9	9.0	9.0	9.0
SMP	12	12.0	12.0	21.0
SMA	50	50.0	50.0	71.0
D3	12	12.0	12.0	83.0
S1 ke atas	17	17.0	17.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

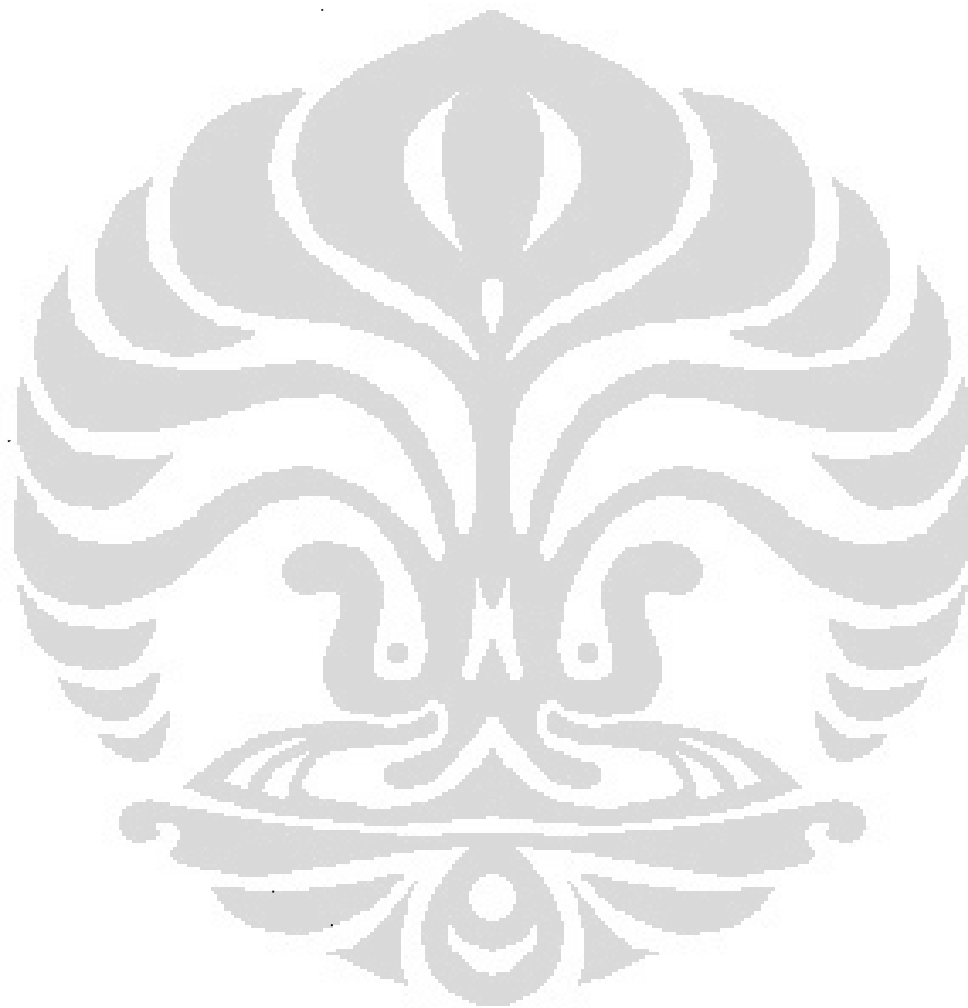
Pekerjaan


	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pegawai Negeri	22	22.0	22.0	22.0
Bercocok tanam	18	18.0	18.0	40.0
Belum bekerja	1	1.0	1.0	41.0
Wiraswasta	31	31.0	31.0	72.0
Pelajar/mahasiswa	5	5.0	5.0	77.0
Lain-lain	23	23.0	23.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Pengeluaran Per Bulan

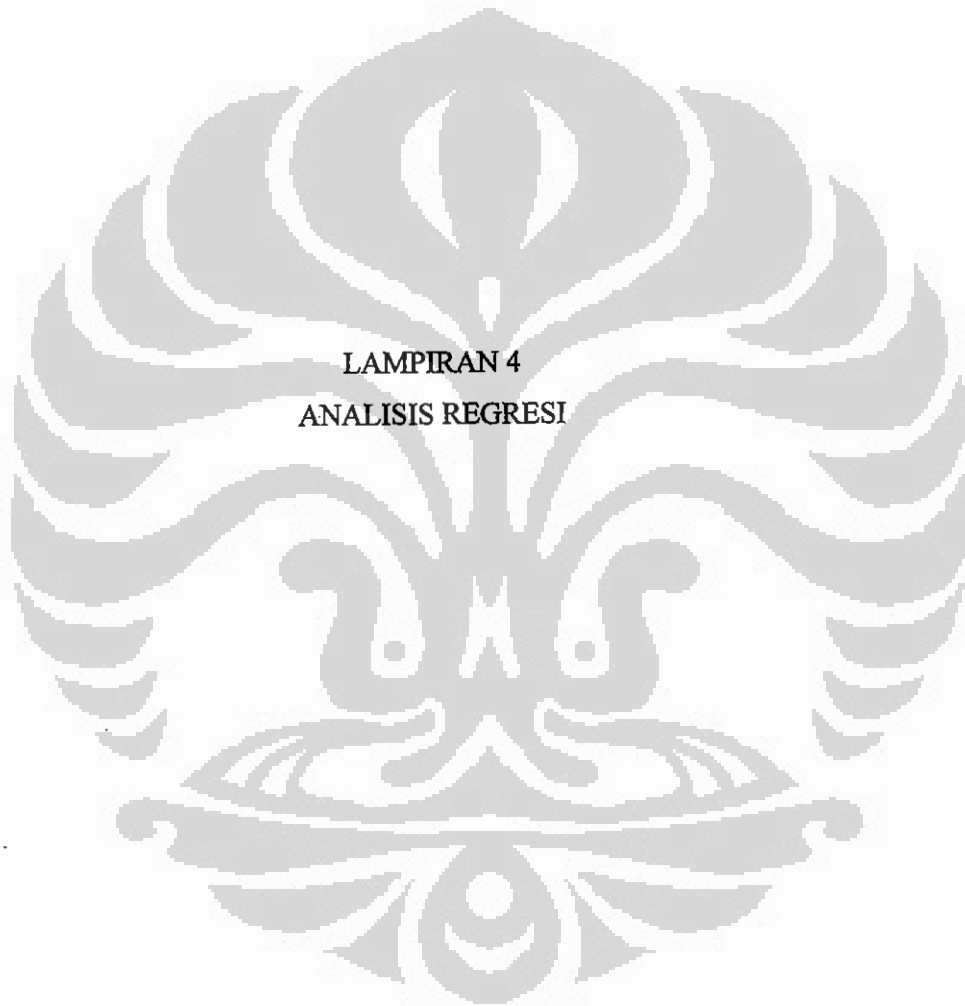
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp 500.000	12	12.0	12.0	12.0
Rp 500.000 - Rp 999.999	22	22.0	22.0	34.0
Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999	35	35.0	35.0	69.0
Rp 2.000.000 – Rp 2.999.999	11	11.0	11.0	80.0

Rp 3.000.000 – Rp 4.999.999	19	19.0	19.0	99.0
>= Rp 5.000.000	1	1.0	1.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	





LAMPIRAN 3
ANALISIS TABULASI SILANG
ANTARA VARIABEL PENELITIAN DENGAN DATA DESKRIPTIF



LAMPIRAN 4
ANALISIS REGRESI

REGRESSION

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Keputusan Memilih (Y)	39.0200	7.08103	100
Kampanye Politik (X1)	72.6400	15.15144	100
Gaya Kepemimpinan (X2)	40.5900	5.51416	100

Correlations

		Keputusan Memilih (Y)	Kampanye Politik (X1)	Gaya Kepemimpinan (X2)
Pearson Correlation	Keputusan Memilih (Y)	1.000	.679	.690
	Kampanye Politik (X1)	.679	1.000	.467
	Gaya Kepemimpinan (X2)	.690	.467	1.000
Sig. (1-tailed)	Keputusan Memilih (Y)	.	.000	.000
	Kampanye Politik (X1)	.000	.	.000
	Gaya Kepemimpinan (X2)	.000	.000	.
N	Keputusan Memilih (Y)	100	100	100
	Kampanye Politik (X1)	100	100	100
	Gaya Kepemimpinan (X2)	100	100	100

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Gaya Kepemimpinan (X2), Kampanye Politik (X1) ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.799 ^a	.639	.631	4.29860

a. Predictors: (Constant), Gaya Kepemimpinan (X2), Kampanye Politik (X1)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3171.601	2	1585.801	85.821	.000 ^a
	Residual	1792.359	97	18.478		
	Total	4963.960	99			

a. Predictors: (Constant), Gaya Kepemimpinan (X2), Kampanye Politik (X1)

b. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta				Zero-order	Partial	Part
1									
(Constant)	-1.330	3.277			-.406	.686			
Kampanye Politik (X1)	.213	.032	.456		6.609	.000	.679	.557	.403
Gaya Kepemimpinan (X2)	.613	.089	.477		6.914	.000	.690	.575	.422

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)



LAMPIRAN 5
ANALISIS REGRESI
ANTAR VARIABEL DAN INDIKATOR PENELITIAN

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X1 - I4: Indirect mass campaign, X1 - I2: Group discussion, X1 - I3: Direct mass campaign, X1 - I1: Door to door ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.706 ^a	.498	.477	5.12276

a. Predictors: (Constant), X1 - I4: Indirect mass campaign, X1 - I2: Group discussion, X1 - I3: Direct mass campaign, X1 - I1: Door to door

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	2470,904	4	617,726	23,539	,000 ^b
Regression					
Residual	2493,056	95	26,243		
Total	4963,960	99			

a. Predictors: (Constant), X1 - I4: Indirect mass campaign, X1 - I2: Group discussion, X1 - I3: Direct mass campaign, X1 - I1: Door to door

b. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta				Zero-order	Partial	Part
1									
(Constant)	12,356	3,138			3,937	,000			
X1 - I1: Door to door	,339	,158	,263		2,148	,034	,639	,215	,156
X1 - I2: Group discussion	,726	,378	,216		1,917	,058	,609	,193	,139
X1 - I3: Direct mass campaign	-,038	,145	-,029		-,262	,794	,515	-,027	-,019
X1 - I4: Indirect mass campaign	,560	,200	,334		2,795	,006	,638	,276	,203

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Keputusan Memilih (Y)	39.0200	7.08103	100
X2 - I1: Bureucrat	4.2800	.60436	100
X2 - I2: Developer	3.9700	.93695	100
X2 - I3: Benevolent autocrat	4.2800	.71181	100
X2 - I4: Executive	8.1400	1.39277	100
X2 - I5: Deserter	8.2200	1.43252	100
X2 - I6: Missionary	4.1100	.81520	100
X2 - I7: Autocrat	3.5300	1.02942	100
X2 - I8: Compromiser	4.0600	1.00323	100

Correlations

	Keputusan Memilih (Y)	X2 - I1: Bureucrat	X2 - I2: Developer	X2 - I3: Benevolent autocrat	X2 - I4: Executive	X2 - I5: Deserter	X2 - I6: Missionary	X2 - I7: Autocrat	X2 - I8: Compromise r
Pearson Correlation									
	Keputusan Memilih (Y)	.546	.480	.338	.552	.556	.483	.353	.462
	X2 - I1: Bureucrat	1.000	.497	.403	.553	.476	.326	.344	.355
	X2 - I2: Developer	.497	1.000	.225	.352	.389	.520	.446	.464
	X2 - I3: Benevolent autocrat	.403	.225	1.000	.449	.216	.120	.181	.160
	X2 - I4: Executive	.553	.352	.449	1.000	.450	.493	.335	.406
	X2 - I5: Deserter	.476	.389	.216	.450	1.000	.636	.372	.490
	X2 - I6: Missionary	.326	.520	.120	.493	.636	1.000	.387	.424
	X2 - I7: Autocrat	.344	.446	.181	.335	.372	.387	1.000	.477
	X2 - I8: Compromiser	.355	.464	.160	.406	.490	.424	.477	1.000
Sig. (1-tailed)									
	Keputusan Memilih (Y)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	X2 - I1: Bureucrat	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	X2 - I2: Developer	.000	.000	.012	.000	.000	.000	.000	.000
	X2 - I3: Benevolent autocrat	.000	.012	.000	.000	.015	.116	.035	.056

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2 - I8: Compromiser, X2 - I3: Benevolent autocrat, X2 - I6: Missionary, X2 - I7: Autocrat, X2 - I1: Bureocrat, X2 - I2: Developer, X2 - I4: Executive, X2 - I5: Deserter ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.707 ^a	.499	.455	5.22643

a. Predictors: (Constant), X2 - I8: Compromiser, X2 - I3: Benevolent autocrat, X2 - I6: Missionary, X2 - I7: Autocrat, X2 - I1: Bureaucrat, X2 - I2: Developer, X2 - I4: Executive, X2 - I5: Deserter

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2478.247	8	309.781	11.341	.000 ^a
Residual	2485.713	91	27.316		
Total	4963.960	99			

a. Predictors: (Constant), X2 - I8: Compromiser, X2 - I3: Benevolent autocrat, X2 - I6: Missionary, X2 - I7: Autocrat, X2 - I1: Bureaucrat, X2 - I2: Developer, X2 - I4: Executive, X2 - I5: Deserter

b. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta	t			Zero-order	Partial	Part
1									
(Constant)	.481	4.500		.107	.915				
X2 - I1: Bureocrat	2.020	1.217	.172	1.660	.100	.546	.171	.123	
X2 - I2: Developer	1.071	.768	.142	1.396	.166	.480	.145	.104	
X2 - I3: Benevolent autocrat	.736	.859	.074	.857	.394	.338	.089	.064	
X2 - I4: Executive	1.026	.535	.202	1.920	.058	.552	.197	.142	
X2 - I5: Deserter	1.109	.534	.224	2.075	.041	.556	.213	.154	
X2 - I6: Missionary	.501	.980	.058	.512	.610	.483	.054	.038	
X2 - I7: Autocrat	-.063	.617	-.009	-.103	.919	.353	-.011	-.008	
X2 - I8: Compromiser	.785	.675	.111	1.163	.248	.462	.121	.086	

a. Dependent Variable: Keputusan Memilih (Y)