

## **BAB III**

### **TEMUAN PENELITIAN**

#### **3.1. Produk Politik**

##### **3.1.1. Visi, Misi, dan Program Dihati**

Pasangan Diah Sunarsasi- Tedy Milhouse mengusung visi “Salatiga baru yang maju, damai dan bermartabat”. Visi tersebut dijabarkan dalam sembilan misi, yaitu: 1) mewujudkan upaya pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat; 2) mewujudkan perkuatan tatanan dan basis ekonomi masyarakat; 3) meningkatkan kemandirian daerah; 4) mewujudkan perluasan kesempatan yang proporsional dalam seluruh rangkaian proses kebijakan dan layanan publik; 5) mewujudkan tata fisik kota yang akomodatif; 6) mewujudkan penggalan potensi sumber daya lokal; 7) memberdayakan sumber daya aparatur berdasarkan prinsip-prinsip tata kelola pemerintahan yang baik; 8) mewujudkan interaksi positif antar komponen masyarakat; 9) mewujudkan kota salatiga sesuai dengan sesanti hati beriman.

Visi misi tersebut secara substansi sama baiknya dengan visi misi dari kandidat lain. Informan yang diwawancarai pun memiliki kesamaan pandangan bahwa secara umum visi misi seluruh kandidat peserta pemilu tidak ada yang lebih unggul. Bahkan Dance, ketua tim kampanye Dihati pun mengakuinya,

*“Kalau visi misi itu normatif, nggak ada yang nggak bagus walaupun ada penonjolan-penonjolan tertentu. Kalau visi misi nggak ada yang bikin jelek” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Demikian pula dengan informan mahasiswa yang menjadi pemilih Dihat. Ia memilih Dihat bukan karena visi misi karena menurutnya visi misi seluruh kandidat hampir sama. Namun ia meralat dengan mengatakan bahwa visi misi Dihat terdengar sangat jelas saat Tedy menjelaskan. Ia hanya meyakini bahwa orang asli Salatiga lah yang pantas memimpin Salatiga. Hal itulah yang memantapkan hatinya untuk memilih pasangan Dihat.

*“Rata-rata visi misi hampir sama. Saya hanya yakin anak salatiga lah yang pantas memimpin salatiga dengan visi misi yang luar biasa dan saya lebih cenderung memilih tedy” (Mahasiswa Pemilih Dihat).*

Dari jawaban-jawaban informan mahasiswa, terlihat bahwa ia sendiri sebenarnya kurang yakin dengan alasannya memilih pasangan Dihat terutama dikaitkan dengan visi misi Dihat. Jawabannya seringkali berubah ketika ditanya.

*“Meskipun dalam kampanyenya terkesan idealis, namun apabila dipikir secara kritis ini akan sulit terwujud. Singkatnya visi misi itu hanya bisa disebut idealis namun kurang realistis” (Mahasiswa Pemilih Dihat).*

Ketika diwawancarai, baik tim sukses Dihat maupun tim sukses memberikan jawaban yang mirip saat ditanya tentang visi misi. Tim sukses Dihat menyampaikan bahwa *“cedhak karo wong cilik”* adalah bagian dari visi yang disosialisasikan menjadi *tagline* pada masyarakat pemilih. Kedekatan dengan *wong cilik* itu diasosiasikan dengan PDIP sebagai partai yang dekat dengan wong cilik sekaligus pengusung utama pasangan Dihat. Dekat dengan *wong cilik* atau rakyat kecil juga menjadi bagian dari posisi yang ditonjolkan oleh tim sukses pasangan Yaris.

*“Yang kita tonjolkan apa, ya jadi pemimpin yang lebih dekat dengan rakyat” (Latif, Tim Sukses Yaris)*

Panelis yang menghadiri debat kandidat memberikan penilaian bahwa visi misi yang diusung oleh pasangan DihatI terkesan sulit untuk diwujudkan.

*“DihatI mengedepankan kebersamaan untuk membangun Salatiga ke arah yang lebih baik, dan melanjutkan apa yang sudah dijalankan. Akan tetapi jargon itu terkesan sulit direalisasikan” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey DihatI)*

Bagi informan pemilih, visi misi tidak menjadi bagian dari yang dipertimbangkan saat menentukan pilihan bupati. Bagi informan PNS pemilih Yaris, visi misi yang disampaikan oleh pasangan calon-bupati dan wakil bupati pilkukada Kota Salatiga hanyalah formalitas dan akan sulit dijalankan. Karenanya penilaian terhadap karakter dan kinerja dari kandidat lah yang menjadi pertimbangan.

*“Untuk visi misi saya tidak terlalu mempermasalahkan dalam pilkada karena prakteknya menurut saya jauh, itu kan. Cuma kebetulan saya waktu pilkada punya pergerakan untuk memanataui, jadi tahu siapa yang membuat visi misinya bu diah, jadi sepertinya itu cuma omong kosong” (PNS, Pemilih Yaris).*

Dari segi program, mahasiswa pemilih DihatI masih mengingat apa yang dijanjikan oleh DihatI untuk memajukan Kota Salatiga. Program pembenahan birokrasi, pelayanan pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan. Program yang diingat oleh informan pemilih tersebut seakan memberi kesan bahwa kepemimpinan bupati saat itu, Diah Sunarsari tidak cukup baik dalam membenahi berbagai aspek pelayanan

dan pembangunan di Kota Salatiga. Karenanya kemudian diberikan tawaran untuk perbaikan. Meski akhirnya informan mahasiswa pemilih DihatI tetap memilih DihatI, namun program-program yang ditawarkan DihatI untuk perbaikan Kota Salatiga justru bisa menjadi bumerang dan bisa memberi peluang bagi kompetitor untuk menyerang Diah Sunarsasi sebagai kandidat petahana.

*“Program yang saya ingat yaitu tentang pembenahan birokrasi pelayanan pendidikan dan kesehatan serta kesejahteraan. Dari pihak DihatI berjanji memberikan subsidi kepada setiap kelurahan di Salatiga sebesar maksimal 2 juta/bulan yakni dalam bentuk pelayanan kepada masyarakat” (Mahasiswa Pemilih DihatI).*

Informan mahasiswa pemilih DihatI juga merasa bahwa jargon dekat dengan wong cilik yang dimiliki oleh DihatI memberi kesan baginya. Ia merasa menjadi bagian dari wong cilik Kota Salatiga. Meski baik DihatI maupun Yaris sama-sama menggunakan kedekatan dengan orang kecil sebagai “jualan”, ia lebih merasa terkesan dengan jargon dari DihatI.

*“Pesan yang paling saya ingat dari DihatI adalah jargonnya dekat dengan wong cilik. Jargon ini memang kesannya biasa, sederhana namun memiliki arti yang sangat dalam. Menurut saya sebagai wong cilik di Salatiga” (Mahasiswa Pemilih DihatI).*

### **3.1.2. Penampilan Pasangan DihatI**

#### **3.1.2.1. Karakter Menonjol dan Ditonjolkan**

Penampilan dari kandidat menjadi bagian penting dalam memasarkan kandidat di pemilukada. Pada pasangan kandidat, masing-masing individu mendapatkan porsi untuk dinilai baik secara karakter maupun penampilan fisik. Namun kandidat bupati mendapat porsi perhatian yang paling besar. Bagi informan mahasiswa pemilih

Dihati, Tedy yang merupakan orang asli Salatiga dipandang menjadi orang yang paling pas untuk memimpin kota tersebut. Informan tersebut tidak mengetahui bahwa Diah sebagai calon bupati pasangan Tedy bukan merupakan orang asli Salatiga. Diah dilahirkan dan besar di Jawa Timur.

Bagi tim sukses Dihati, Diah Sunarsasi dipandang memiliki kelemahan secara karakter. Sementara Teddy dipandang tidak memiliki kelemahan berarti.

*“(Diah) di kantor emosional,...sementara pak Tedi memiliki basis massa yang cukup kuat, dekat dengan rakyat, orang sampai di ujung RW pasti kenal” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Sebagai pasangan dari Diah Sunarsasi, Teddy Milhouse justru memberikan penilaian yang lebih terbuka bahwa Diah tidak memiliki karakter yang baik sebagai pemimpin.

*“Dengan masuknya Bu Diah justru terjadi resistensi. Dia kan arogan, ya. Pemimpin itu melayani bukan sebagai juragan, pemimpin itu yang sederhana, enak, apa adanya, dia menempatkan diri sebagai juragan, belum pernah berorganisasi itu bagaimana ya” (Tedy Milhouse).*

Pandangan tersebut menunjukkan bahwa Tedy Milhouse tidak memiliki kecocokan dengan Diah. Pandangan Tedy dan tim sukses Dihati juga senada dengan pandangan panelis yang juga menjadi peneliti bagi tim Dihati sekaligus tim Yaris, M. Yulianto.

*“Tampilan kampanye Ibu Diah ekspresif, eksplosif, gampang tersinggung, gampang marah, dan menyampaikan pernyataan yang menimbulkan resistensi bagi pendengar/audiens nya, sehingga tidak bisa menciptakan kedekatan secara psikologis dari Ibu Diah Soenarsasi kepada pemilih. Secara performance, tampilan Ibu Diah tidak care, tidak ramah, tidak komunikatif, dan tidak murah senyum”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati)*

Sebaliknya Tedy dipandang memiliki kampanye yang komunikatif, ramah, kritis, analitis, dan inovatif. Semua itu terlihat dari gaya komunikasi yang ditampilkan

oleh Tedy Milhouse baik saat debat kandidat maupun saat kampanye lainnya. Kondisi yang demikian membuat tim Dihati harus mampu menampilkan kekompakan pasangan Dihati dan menekan karakter yang dinilai kurang baik agar tidak terlalu menonjol.

*“pasangan Dihati itu solid. incumbent yang sudah wakil kemudian naik jadi punya pengalaman. pak Tedi sebagai pimpinan basis PDIP dekat dengan masyarakat. bu diah harus kelihatan ramah... kita berusaha untuk membuat citranya seperti ini, karena isu di masyarakat memang mereka retak karena sejarah itu” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Upaya untuk membuat citra yang demikian didasarkan pada rekomendasi dari tim survey yang menyarankan bahwa seharusnya Dihati seharusnya melakukan pendekatan yang lebih intensif pada masyarakat dengan gaya komunikasi yang lebih terbuka, ramah, dan komunikatif sehingga mampu menyelami harapan dan keinginan masyarakat. Diah dipandang tidak mampu menampilkan karakter tersebut baik selama masa kampanye maupun sebelum kampanye karena hanya mengandalkan status sebagai petahana.

*“Rekomendasi tersebut tidak diterapkan dalam kerangka kampanye mereka Mereka memiliki gaya kampanye yang sudah didesain sendiri, entah gaya kampanye mereka itu sebenarnya memiliki dasar pengambilan keputusan atau tidak”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati).*

Dibandingkan dengan pasangan Yulianto-Haris yang memenangkan pemilu kota Kota Salatiga, informan PNS pemilih Yaris menilai pasangan Dihati tidak cukup memiliki daya tarik sebagai kandidat. Informan tersebut memiliki pandangan yang sama

dengan M. Yulianto, tim survey Dihati. Informan PNS pemilih Yaris memandang Diah sebagai pejabat yang otoriter, mudah marah, dan emosinya kurang terkendali.

*“diah itu kan otoriter, moody juga, marah-marah....Di rapat keinginannya tidak terakomodir, trus dari teman-teman yang ngurusi rumah tangganya, kan juga beritanya menyebar”(PNS, Pemilih Yaris).*

Terkait dengan Tedy Milhouse, informan PNS pemilih Yaris seringkali mendengar bahwa Tedy merupakan orang yang rajin bersosialisasi dengan masyarakat. Tedy selalu berusaha untuk melayat ke rumah-rumah warga Kota Salatiga bahkan sebelum pemilukada dimulai. Namun faktor agama Tedy Milhouse yang berbeda dengan informan membuatnya memiliki alasan tambahan yang kuat untuk tidak memilih Dihati. Selain itu, pada akhir masa kampanye, ia mendengar isu yang tidak sedap terkait Tedy.

*“Pak tedi itu citranya pada akhir-akhir mundur dengan keputusannya. dia mengakhiri keputusan di rumah tangganya selalu besar, dia main mata dengan PNS ”(PNS, Pemilih Yaris).*

Dengan berbagai pertimbangan karakter tersebut, informan PNS pemilih Yaris mulai mempertimbangkan pasangan kandidat yang muslim, baik calon walikota maupun calon wakil walikota. Salah satu yang menjadi pertimbangannya adalah pasangan Yaris terutama terkait dengan karakter partai pengusung dan kandidat yang diusung.

*“Yang pertama ideologi lebih ke pak harisnya satu ideologi, kedua dari partai dari PKS lebih percaya karena kaderisasinya bagus, pencitraannya bagus, sehingga saya menjatuhkan ke pilihan itu, secara individual PKS partai yang cukup bersih.....Diah tidak punya bukti pengalaman apa-apa, dia sebelumnya ibu rumah tangga, dia menjabat berbagai jabatan kan karena suami bukan karena kapabilitasnya sehingga saya tidak menjatuhkan pilihan. Yang kedua ideologi diah dengan tedi itu kan Islam Kristen saya lebih memilih Islam Islam dan cuma Yaris saja. Bambang Susi juga*

*Islam Islam, tapi Pak Bambangnya mantan Demokrat, saya juga duduk di birokrasi melihat orang-orang seperti itu saya rasa untuk mengelola dan membuat perubahan dalam birokrat tidak ada” (PNS, Pemilih Yaris).*

Meski informan PNS pemilih Yaris tidak memandang gaya komunikasi kandidat sebagai salah satu faktor, namun kemampuan Haris dan partai pengusungnya untuk meyakinkan pemilih juga muncul dari komunikasi yang mereka lakukan.

*“Beliau (Haris) karakternya komunikatif...Pak Yuli bicaranya kurang begitu fasih kalau Pak Haris itu nyaman didengarkan dengan berbagai audiens, sangat komunikatif” (Latif, Tim Sukses Yaris)*

### **3.1.2.2. Tampilan Fisik**

Gambar 3.1. Pasangan Diah Sunarsasi-Tedy Milhouse





Dari segi tampilan fisik, Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati, menilai bahwa tampilan fisik bukan merupakan hal yang sangat penting dalam memenangkan pemilukada. Meski demikian, ia juga menyampaikan bahwa timnya menjual isu Diah sebagai kandidat perempuan.

*“Bu Diah... perempuannya..Kalau Bu Diah walaupun sudah tua tapi masih kelihatan cantik. fisik itu nggak terlalu penting” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Upaya untuk menjual isu perempuan tersebut dipandang Tedy tidak tepat karena masih banyak pemilih yang resisten terhadap kandidat perempuan.

*“Dari sisi eksternal ya black campaign yang luar biasa, faktor perempuan ini ternyata di sebuah kota yang konon kota pendidikan, resistensinya masih tinggi. Calon-calon perempuan awalnya juga banyak yang tumbang” (Tedy Milhouse).*

Berbeda dengan pasangan Dihati yang nampaknya kesulitan menemukan potensi tampilan fisik untuk disosialisasikan pada pemilih, tim kampanye pasangan Yaris menyadari bahwa tampilan fisik merupakan bagian yang penting dalam berkampanye. Wajah yang tampan, murah senyum, dan ramah dipandang Latif sebagai modal dasar Yulianto untuk bisa lebih mudah diingat dan diterima pemilih.

*“Kalo dari pasangan yang menonjol dari fisik itu pak yuli untuk walikotanya. Beliau memang tinggi besar, ganteng orangnya. Kalau dari fisik beliau yang kita tonjolan, beliau pemimpin yang ganteng. Kalau masuk ke segmen ibu-ibu, disukai kaum hawa....Kalo indikatornya memang pak yuli yang paling ganteng dari sekian dari 8 calon wakil dan wali. Kalo yang paling komunikatif sebenarnya da 2 yaiu Pak Haris dan mas tedi ketua dprd yang sekarang nomor urut 2 dengan bu diah. Tapi komunikatifnya beliau dengan Pak Haris memang agak saingan. Berbicarannya sama-sama enak, penyampaian visi misi yang menonjol ya keduanya”(Latif, Tim Sukses Yaris)*

Dari wawancara tersebut terlihat bahwa menonjolkan tampilan fisik kandidat dilakukan pada kelompok pemilih tertentu. Di kalangan PNS dan pemilih laki-laki, unsur ganteng tidak menjadi kelebihan yang dikomunikasikan karena tidak dianggap sebagai sesuatu yang penting dalam memilih kandidat.

### **3.1.3. Kandidat dan Kesesuaian Pasangan**

Dari segi pasangan kandidat, tim kampanye Dihati melihat bahwa sejak awal ada kelemahan yang dari kandidat yang diusungnya.

*“Kalau materinya kurang bagus mau dikemas apapun akan keluar tidak bagusnya” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Pandangan tersebut didasarkan hasil survey yang dimiliki oleh tim survey Dihati. Menurut Dance, sebagian pemilih di Kota Salatiga menolak pemimpin perempuan dan pemimpin dari kalangan non muslim. Pada masa sebelum pencalonan, survey tersebut sudah dilakukan. Hasilnya menunjukkan bahwa pemilih yang resisten terhadap Diah Sunarsasi sebanyak 33% dan pemilih yang resisten terhadap Tedy Milhouse sebanyak 27%. Resisitensi terhadap Diah Sunarsasi terkait posisinya sebagai kandidat perempuan sementara Tedy merupakan penganut Kristen.

*“Ini kan kondisi awal, saya sebagai tim marketing ini kan bagaimana membuat ini menjadi tidak kontraproduktif tapi kebalik, dengan kata lain ketika Tedi diisukan non muslim dan dekat dengan rakyat, karena kita nasionalis. Bagaimana untuk mengatasi permasalahan ini. Nah untuk perempuan bagaimana menonjolkan dari pihak muslim bahwa ini tidak masalah, tapi ini juga tidak cukup kuat karena masyarakat Salatiga yang kuat Yaris itu di argomulyo sana, menang telak, daerah-daerah pinggiran sabuk-sabuk hijau. Kalo daerah perkotaan itu imbang” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Dalam pemilukada kandidat yang maju selalu berpasangan. Persaingan dalam kompetisi kepala daerah mengharuskan adanya tim yang solid dan kuat untuk bisa

memenangkan kompetisi. Tim yang solid diawali dari pasangan yang solid. Diakui oleh Tedy dan Dance, pasangan Diah Sunarsasi- Tedy Milhouse bukanlah pasangan yang kompak. Bahkan pasangan tersebut sejak awal tidak memiliki kecocokan sama sekali. Tedy menyampaikan bahwa awalnya ia hendak berpasangan dengan Yulianto dan sudah memiliki nama pasangan “Yulied” atau Yuli-Tedy. Pihak keduanya pun sudah membangun komunikasi untuk berkoalisi. Sebagai ketua DPC PDIP Kota Salatiga, Tedy juga sudah berupaya untuk berkomunikasi dengan pimpinan DPD PDIP Jawa Tengah, Murdoko, dan Sekjend DPP PDIP, Tjahjo Kumolo.

*“tapi konon ceritanya karena besannya Bu Diah dekat dengan pak taufik jadilah. 4 kali keluarganya pak miftahudin kelurganya Bu Diah ke DPC. Pak miftahudin itu garwane Bu Diah itu maju pilkada di kabupaten semarang dua kali. Bu Diah mendapat rekomendasi sebagai wakil walikota, padahal ketika beliau menjabat wakil walikota nggak ada kontribusinya, nggak ada komitmennya dan kita yang paling tahu lah.” (Tedy Milhouse).*

Tedy menyesalkan keputusan DPP PDIP yang memberikan rekomendasi pada Diah Sunarsasi untuk menjadi kandidat walikota dari PDIP. Rekomendasi tersebut dianggapnya tidak membumi dan seakan datang dari surga. Padahal seharusnya rekomendasi menempatkan suara rakyat di daerah sebagai dasar mengambil keputusan. Menurutnya pertimbangan utama DPP PDIP didasari atas hasil survey yang dimiliki DPP yang menunjukkan bahwa Diah memiliki elektabilitas paling tinggi dibandingkan Tedy Milhouse dan Yulianto. Survey tersebut dianggap tidak bisa secara komprehensif mendeteksi semua hal terkait kandidat.

*“Ada ukuran-ukuran yang bisa dideteksi dengan survey dan ada yang tidak terdeteksi dengan itu, perilaku, tutur kata, attitude, ulah. Hal itu yang menjadi sangat sensitif karena itu menjadi figur tidak lagi mesin. Beliau pintar, tapi tidak disukai beritanya mudah sekali.” (Tedy Milhouse).*

Ketidakcocokan Tedy dan Diah terjadi sejak Diah dilantik menjadi wakil walikota Salatiga mendampingi John Manoppo. Saat itu Tedy menjadi ketua DPRD Kota Salatiga yang melantik. Diah menjadi wakil walikota atas rekomendasi dari PDIP. Ketika dipilih menjadi wakil walikota pemilihan tidak secara langsung oleh rakyat melainkan oleh DPRD. Saat pemilihan presiden, PDIP meminta Diah untuk turut berkampanye bagi pemenangan Megawati sebagai capres dari PDIP. Namun Diah menolak dan memberikan pernyataan publik bahwa PDIP hanya menjadi kendaraan politik saja. Setelah menjadi wakil walikota ia bukan lagi perwakilan dari PDIP melainkan perwakilan masyarakat. Diah menyampaikan pernyataan tersebut berulang-ulang ke banyak pihak. Sebagai partai pengusung utama Diah saat pemilihan wakil walikota, PDIP merasa tersinggung. Tedy yang menjadi ketua DPP PDIP mengusulkan pada DPP PDIP untuk memecat keanggotaan Diah dari PDIP.

*“Kalau sejarah terbentuknya BKDS itu awalnya Bu Diah agak konflik dengan PDIP, sampai kita melakukan proses pemecahan dekade. Karena pada waktu dulu, dia terpilih jadi wakil itu kan atas rekomendasi PDIP. Tapi setelah dia terpilih, dia sementara waktu kan, sementara waktu itu kan lain, ada partai pengusung, dia diusung oleh PDIP. Nah, itu kan dewan, bukan wakil rakyat, ketika menang trus ada pilpres. Pada waktu pilpres dia mengeluarkan statement bahwa itu hanya kendaraan politik saja. Saya ini masyarakat, padahal tu kita minta komitmen dia untuk menjunjung calon kita. Dia kemana-kemana begitu, mungkin untuk cari simpati. Nah disitu ketersinggungan antara partai dengan Bu Diahnya terjadi. Sampai dibicarakan yang ujung-ujungnya adalah proses pemecatan bu diah tapi kemudian dimediasi DPP nggak jadi, sudah mau jalan proses pilkada. Kita berusaha untuk tidak. Sebenarnya calon pertama kita yulianto Tedi (yulied) sampai ketemu pak cahya, pak murdoko juga ketemu. Tapi ya gitulah permainan politiknya kita kan nggak ngerti. Emang waktu itu dilakukan survey, yulianto dibawah Bu Diah, nah Bu Diah ini rupanya mengantisipasi menjadikan PKDS ini untuk kalau dia tidak direkomendasi partai, dia dengan independen dari cari KTP KTP itu. Itu lama, karena kumpul KTP bayar ini sekitar 7000 KTP, otomatis masyarakat tahu dia. Sehingga saat survey pertama dia jauh diatas yulianto. Memang survey pertama pak*

*Tedy 28%, Bu Diah 19%, yulianto baru di 6%. Karena memang prosesnya diah sudah jalan dan orang tahu” (Dance, Ketua Tim Kampanye Diah).*

Di tengah hubungan yang buruk pasangan Diah-Tedy tetap berpasangan dalam pemilukada Kota Salatiga. Tedy dan PDIP Kota Salatiga sebenarnya merasa enggan. Namun demi menjaga nama baik partai, mereka pun tetap menjalankan rekomendasi dan berupaya berjuang.

*“Jangan tanya saya lah, saya memang alergi sejak lama, dengan Bu Diah tidak cocok sejak lama sejak dia dilantik jadi wakil walikota hubungan kita nggak ada. Jadi kalau tanya saya jadinya subyektif sehingga kita merasa dikawinkan paksa. Nggak pernah sabar. Saya ketua partai, mengusung dia jadi ketua dpr kok disuruh jadi wakilnya diah padahal ketua dpr sama wakil tinggi dpr, tapi untuk mengembangkan jejaring partai saya mau, tapi kalau itu komando partai saya harus siap. Tapi kalau tadi pertanyaannya sebagai wahana evaluasi ya bisa” (Tedy Milhouse).*

Contoh nyata ketidakharmonisan hubungan antara lain terlihat dari Tedy yang tidak memiliki nomer telepon seluler Diah. Ia sendiri dengan jujur bahwa sebenarnya tidak pernah benar-benar bertegur sapa secara tulus dan baik sejak ketegangan di antara keduanya terjadi. Meski demikian ia melihat bahwa kontribusi Diah dalam upaya kemenangan keduanya tetap besar mengingat posisi Diah sebagai kandidat walikota.

M. Yulianto sebagai tim survey sekaligus panelis debat kandidat menilai bahwa pasangan Diah Sunarsasi-Tedy Milhouse bukanlah pasangan yang tepat untuk disandingkan. Secara Diah dipandang lebih menguasai persoalan dan lebih mengerti iklim politik kota Salatiga karena posisinya sebagai petahana.

*“Namun performance komunikasi politik, kedekatan dengan masyarakat, dan kemampuan melakukan pendekatan dari Ibu Diah tidak seintens dan sebagus pasangan Yaris. Sebenarnya Pak Tedy bisa dinilai bagus, beliau memiliki kemampuan komunikasi sosial yang bagus, mampu menciptakan komunikasi yang*

*empatik, serta juga mampu memahami persoalan masyarakat Salatiga. Namun faktanya keunggulan Pak tedy tersebut masih saja terkalahkan dengan tampilan/image buruk dari Ibu Diah. ”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Diah).*

Diah juga dianggap terlalu individualis dan tidak bisa menyelami dan menggerakkan mesin politik PDIP dan hanya menyerahkan mesin PDIP sepenuhnya pada Tedy. Hal itu bisa terjadi karena merasa terlalu percaya diri dengan status petahana yang dimilikinya di tengah wacana perubahan kepemimpinan dan pemimpin asli Salatiga yang diharapkan oleh masyarakat.

*“padahal pada dasarnya proses politik itu membutuhkan soliditas tim, dukungan sumber daya materi dan modal, kekompakan penjangkauan komunikasi politik, serta konsolidasi yang kuat dari struktur partai. Bisa dinilai Ibu Diah terlalu percaya diri dengan status kepopuleran incumbent yang beliau usung. Padahal wacana dari masyarakat justru menginginkan perubahan kepemimpinan dan pemimpin asli dari Salatiga yang kedua wacana itu bertentangan dengan sosok Diah Soenarsasi yang selain sebagai incumbent, juga bukan warga asli Salatiga. Pak Tedy memiliki basis yang sangat kuat, populer, merakyat, dan memang mampu mengidentifikasi keinginan konstituen. Tapi sayang posisinya sebagai wakil walikota tidak bisa mendongkrak suara karena terhambat oleh performance Ibu Diah. ”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Diah).*

Dengan kelebihan yang dimiliki oleh Tedy, kelemahan Diah tetap dianggap terlalu sulit untuk diimbangi. M. Yulianto juga menyepakati pandangan Tedy bahwa rekomendasi yang diberikan DPP PDIP kurang tepat.

*“Kapasitas Pak Tedy yang terlihat lebih bagus daripada Ibu Diah tetapi ditetapkan sebagai wakil walikota mungkin disebabkan kurang cermatnya kebijakan DPP PDI-P dalam penjangkauan calon walikota dan wakil walikota. Mungkin pertimbangan utama yang dijadikan acuan oleh DPP saat penjangkauan calon walikota adalah status incumbent yang dimiliki Ibu Diah yang dianggap memiliki capaian popularitas yang tinggi. Padahal secara kapasitas, Pak Tedy sebagai ketua DPRD sekaligus ketua DPC PDI-P Kota Salatiga dinilai lebih unggul. ”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Diah)*

Karakter yang berbeda dan hubungan yang tidak harmonis sejak awal sebelum pencalonan menjadikan tim sukses Diah tidak solid. Diah memiliki tim bentukannya

sendiri yang bernama Barisan Kemenangan Diah Sunarsasi (BKDS). Sementara dari koalisi partai pengusung yang dipimpin oleh PDIP memiliki tim sukses Diah. BKDS muncul sebagai antisipasi Diah jika tidak jadi dicalonkan oleh partai maka ia akan maju melalui jalur independen. Melalui BKDS ia mencari dukungan dari masyarakat dengan mengumpulkan KTP. Meski kemudian Diah maju lewat partai, BKDS tetap dipertahankan dan justru menjadi tim yang dipercaya dan diandalkan oleh Diah secara pribadi.

*Dari awal riset, sudah ada rekomendasi untuk mengantisipasi runtuhnya kesolidan mesin partai. Namun sayangnya dari pihak Ibu Diah tidak mempertimbangkan rekomendasi tersebut. Bisa dibayangkan Ibu Diah terlalu percaya diri, tidak mau mendengarkan rekomendasi pihak lain sehingga pengambilan keputusan tidak utuh, yang berimplikasi pada hasil akhir. Berbeda dengan Pak Tedy yang mau mendengarkan dan mau menjalankan, namun pada akhirnya pengambilan keputusan berada di tangan calon walikota yang dasarnya tidak sepaham dengan calon wakil walikota. Jadi intinya, konsolidasi dan komunikasi politik antar keduanya berjalan kurang harmonis” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Diah).*

#### **3.1.4. Track Record**

Ir. Diah Sunarsasi dilahirkan di Nganjuk, Jawa Timur pada 25 Juli 1960. Ia menjabat wakil walikota Salatiga periode 2006-2011 menggantikan wakil walikota sebelumnya yang meninggal dunia di awal kepemimpinannya. Diah tinggal di kelurahan Sidorejo Lor Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga yang merupakan daerah perkotaan. Suaminya Ir. Miftahudi Afandi, SE, SH, MH dan merupakan orang asli Salatiga yang lahir pada 18 April 1955. Ia menjabat sebagai kepala Perum Perhutani unit II di Jawa Timur.

Keduanya memiliki tiga orang anak yang semuanya menempuh pendidikan dokter. Anak pertamanya adalah dr. Erwin Saspraditya, S.Ked, B.Med Sc. Ia lahir di Malang, 19 November 1982. Ia bekerja menjadi dokter dan saat masa kampanye ia

masih menempuh Program Pendidikan Dokter Spesialis di Universitas Indonesia Jakarta. Ia menikah dengan seorang dokter kelahiran Ujungpandang, 21 April 1982 bernama dr. I.A Melati Wibawa Putri, S.Ked yang juga menempuh pendidikan spesialis di Universitas Udayana Bali.

Anak kedua dari Diah bernama dr. Rithma Sasviahana, S.Ked yang lahir di Malang, 18 Agustus 1985. Anak bungsunya bernama Hilda Sasdyanita dan lahir di Surabaya, 26 Mei 1993 dan sedang menempuh kuliah S1 Kedokteran di Universitas Brawijaya Malang.

Orangtua Diah, Almarhum Soenardi dan Ny. Soewarni, merupakan warga Kota Malang. Ayah Diah pensiunan PNS dan ibunya bekerja sebagai ibu rumah tangga. Mertua Diah Sunarsasi telah meninggal dunia dan berasal dari Kabupaten Semarang.

Diah menempuh pendidikan di Malang Jawa Timur sejak SD hingga lulus dari Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya pada tahun 1984. Karirnya lebih banyak didominasi kegiatan keorganisasian sebagai Dharma Wanita dari perum perhutani dimana suaminya bekerja. Hingga tahun 2000 ia masih tinggal di Jawa Timur dan saat itu menjadi ketua Dharma Wanita unit kehutanan Probolinggo.

Diah mendampingi suaminya yang berkarir di perum perhutani. Pada tahun 2002-2007 ia menjadi sekretaris Yayasan Tunas Rimba Perhutani pusat Jakarta. Tahun 2004-2005 Diah menjadi Bendahara Badan Koordinasi Kerjasama Kesejahteraan Sosial (BK3S) Propinsi Jawa Tengah dan mulai tahun 2006 ia menjadi wakil walikota Salatiga. Sejak menjadi wakil walikota Salatiga, secara alami Diah



memegang banyak jabatan seperti ketua Komite Penanggulangan AIDS, ketua HKTI Kota Salatiga, dan sebagainya.

Milhouse Teddy Sulistio, SE dilahirkan di Salatiga, 27 Juli 1969. Ia tinggal di Kelurahan Mangunsari Kecamatan Sidomukti Kota Salatiga. Rumahnya berdampingan dengan kantor DPC PDIP Kota Salatiga. Teddy menikah dengan Wahyu Sari dan dikaruniai satu orang anak laki-laki. Pria dengan tiga saudara ini bersekolah di Kota Salatiga hingga SMA dan kemudian melanjutkan pendidikannya di Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang pada tahun 1995. Pada tahun 2000-2005 Tedy menjadi ketua pengurus anak cabang PDIP kecamatan Sidomukti. Sejak lulus kuliah Tedy menjadi wiraswasta hingga tahun 2003. Pada tahun 2004-2009 ia menjadi anggota DPRD Kota Salatiga. Tedy mencalonkan diri kembali pada pemilihan umum legislatif tahun 2009 dan menempatkannya di DPRD Kota Salatiga dari partai PDIP yang dipimpinnya. Pada periode 2009-2011 Tedy menjadi ketua DPRD Kota Salatiga. Pada saat yang bersamaan Diah Sunarsasi menjadi wakil walikota Salatiga.

Dalam pilukada Kota Salatiga, tidak hanya Diah yang bukan asli orang Salatiga. Haris sebagai wakil dari Yulianto juga bukan merupakan orang asli Salatiga. Namun informan mahasiswa pemilih Diah merasa mantap dengan pengalaman politik yang dimiliki oleh Tedy. Meski Diah menjadi petahana yang punya kesempatan untuk menggerakkan dukungan birokrasi, namun reputasi pribadinya saat menjadi wakil walikota nampaknya tidak cukup diapresiasi oleh jajarannya sendiri.

*“Bu Diah itu kelemahannya baru menjadi wakil walikota. Jadi dia aktivitasnya sudah kelihatan, itu bisa dilihat dari dukungan birokrasi. Dia yang wakil walikota dukungan birokrasi jeblok, jadi bisa dapat gambaran kan. Kelemahan dia langsung kelihatan dari kalangan birokrasi. Padahal kalangan birokrasi itu kalangan menengah yang punya pengaruh ke bawah. Walaupun dia disandingkan dengan Tedy yang ketua dewan, tapi tidak cukup kuat untuk memback up ini, karena tetap orang bukan melihat ke wakilnya tapi ke walikotanya” (Dance, Ketua Tim Kampanye Diah).*

Tedy juga sependapat dengan pandangan Dance. Diakuinya Diah memang memiliki popularitas yang tinggi sebagai wakil walikota namun tidak dari sisi elektabilitas. Kepemimpinan Diah sebagai wakil walikota justru membuat PNS tidak mendukungnya karena banyaknya berita yang tersebar ke jaringan birokrasi bahwa Diah memiliki karakter yang kurang bisa diterima.

*“Saya kira dari sisi popularitas iya wakil walikota, tetapi menurut saya 2,5 tahun menjadi wakil walikota tidak justru memperkuat barisan birokrat untuk mendukung dia, tapi malah justru sebaliknya. Mestiya selama 2,5 tahun menjadi kan bagaimana dia bisa diterima. Jangan lupa birokrat ini kan kalangan yang dari RT RW ke atas. Jadi kalau ada kesalahan sedikit hal yang tidak pantas dilakukan oleh seorang dilakukan pejabat di lingkungan birokrat pasti beritanya besar sampai kemana mana, karena mesin birokrat samapi mana-mana” (Tedy Milhouse).*

Menurut M. Yulianto, popularitas Diah sebenarnya hanya mendompleng keberhasilan John Manoppo yang dianggap memberikan perubahan positif bagi Kota Salatiga. Diah bahkan dikenal sebagai pejabat yang kurang bersahabat dan tidak ramah pada orang. Sehingga usahanya untuk menggerakkan dukungan jaringan birokrasi melalui pertemuan-pertemuan intensif sejak tiga bulan sebelum pencalonan gagal. Jaringan birokrasi justru menginginkan pemimpin alternatif yang memiliki potensi kuat untuk menang. Dan pilihan tersebut jatuh pada pasangan Yaris yang menjadi pesaing terberat Diah.

*“Yang dianggap bagus memimpin Salatiga, dan menciptakan proses pembangunan yang berjalan, serta situasi politik yang kondusif adalah Pak John Manopo pada periode sebelumnya. Popularitas Ibu Diah bisa dianggap hanya mendompleng kepopuleran Pak John Manopo. Status wakil walikota yang dijabat Ibu Diah adalah wakil walikota penyambung dikarenakan walikota pada periode itu meninggal, kemudian Pak John Manopo sebagai wakil walikota naik menjadi walikota dan selanjutnya harus memilih wakil walikota yang akhirnya Ibu Diah lah yang terpilih. Dari situasi tersebut masyarakat seharusnya bisa memahami bahwa masuknya Ibu Diah sebagai wakil walikota di tengah perjalanan, belum menciptakan kontribusi yang signifikan terhadap proses pembangunan Kota Salatiga dan pada kenyataannya kapasitas kepemimpinan Ibu Diah belum teruji. Apalagi image yang beliau usung justru cenderung terlihat tidak bersahabat sehingga pilihan cenderung jatuh pada alternatif yang lain.” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dhati).*

Informan PNS pemilih Yaris terlihat sejalan dengan pandangan M. Yulianto. Informan PNS ingin mendapatkan pemimpin baru yang berbeda dari pemimpin sebelumnya yang non muslim. Ia melihat pasangan Yaris yang diusung PKS memberi tawaran ideologi yang sama dengannya sekaligus mengusung kandidat yang dianggap berkompoten. Informan PNS tidak khawatir bahwa pilihannya akan berimbas terhadap karirnya karena ia masih belum memiliki jabatan penting di kantornya.

*“Jelas, kalo dibilang identik (walikota terdahulu dengan Tedy) tidak juga Cuma perilakunya ada ...jadi memilih yang off the record saja. Saya pernah di bawah situ ada cewek-cewek 3, ‘kenalin ini anak-anak saya’. Semua tahu 3 cewek itu bukan anaknya” (PNS, Pemilih Yaris).*

Alasan pendukung untuk memilih Yaris karena baik Yuli maupun Haris bukan merupakan birokrat. Ia yakin bahwa pemimpin dari kalangan birokrat tidak akan mampu membawa perubahan yang berarti bagi Salatiga. Ia juga menganggap bahwa sejauh yang ia amati Diah merupakan bagian utama dari birokrat yang tidak memiliki inovasi.

*“Tidak, karena memang tidak kompeten. Misal pernah menentukan orang di bappeda itu pake standar hidup layak, dia menentukannya asal dan asal kasih juga tanpa data tanpa kajian sama sekali. Dan ketika beliau memimpin rapat, pimpinan kan diam saja bisa menilai kompeten atau tidak, kadar. Ketika di sambunghati pasti menjawabnya dengan keterbatasan anggaran, saya rasa itu bukan jawaban harusnya kan ada yang pasti. Saya sering mendengarkan Bu Diah jadi wakil, ketika diah tatap muka dengan masyarakat ketika menjawab pertanyaan yang sulit dengan program-program jawabannya seperti itu-itu saja” (PNS, Pemilih Yaris).*

Kondisi-kondisi di atas memberikan angin segar bagi tim sukses pasangan

Yaris. Sebagai kandidat yang bukan petahana, tim Yaris cukup memiliki isu untuk menyerang atau mengkritik kebijakan yang ada sekaligus menawarkan perubahan.

*“Justru kami tidak punya beban ketika kita bukan incumbent, kalau incumbent kan dicitrakan mesti menang berdampak juga ke psikologis, yang kita bangun bukan masalah incumben tapi jaringannya” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.2. Biaya Politik**

#### **3.2.1. Biaya Operasional dan Promosi**

Dari wawancara dengan ketua tim kampanye Dihati terlihat bahwa total anggaran yang diusulkan tim Dihati hanya untuk rencana operasional DPC PDIP. Total biaya yang diusulkan sebesar Rp.1.723.700 dengan rincian sebagai berikut:

Deskripsi	Jan	Feb	Maret	April	Mei	Sub.total
KONSOLIDASI, SOSIALISASI DAN PENCITRAAN						
A. Konsolidasi Internal PDI Perjuangan						
A.1. Konsolidasi PAC (4 Kecamatan)	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000		21,600,000
A.1.1. Konsumsi	900,000	900,000	900,000	900,000		3,600,000
A.1.2. Operasional	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000		8,000,000
A.2. Konsolidasi Ranting (22 Kelurahan)	15,400,000	15,400,000	15,400,000	15,400,000		61,600,000
A.2.1. Konsumsi	3,850,000	3,850,000	3,850,000	3,850,000		15,400,000

A.2.2. Operasional	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000		44,000,000
A.3. Konsolidasi Sayap Partai, Departemen	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000		30,000,000
A.3.1. Konsumsi	1,250,000	1,250,000	1,250,000	1,250,000		5,000,000
A.3.2. Operasional	500,000	500,000	500,000	500,000		2,000,000
A.4. Konsolidasi DPC plus Sekretariat	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000		48,000,000
A.4.1. Konsumsi	300,000	300,000	300,000	300,000		1,200,000
A.4.2. Operasional	500,000	500,000	500,000	500,000		2,000,000
A.5. Pembentukan dan Konsolidasi Guralih	37,800,000	37,800,000	37,800,000	37,800,000		151,200,000
A.6. Saksi TPS (756 orang)					75,600,000	75,600,000
A.6.1. Koordinator saksi tingkat Kecamatan (4 org)					3,200,000	3,200,000
B. Media Cetak dan elektronik	14,000,000	14,000,000	14,000,000	14,000,000		56,000,000
C. Atribut (untuk Deklarasi dan Sosialisasi)						-
C.1. Kaos	125,000,000					125,000,000
C.2. Baliho (termasuk Pajak)	36,000,000					36,000,000
C.3. Umbul-umbul	2,500,000					2,500,000
C.4. Stiker	15,000,000					15,000,000
C.5. Leaflet		30,000,000				30,000,000
C.6. CDs dan lainnya		45,000,000				45,000,000
C.7. Pemotretan dan disain	10,000,000					10,000,000
C.8. Surat langsung pada masyarakat			10,000,000			10,000,000
C.9. Bendera						

	1,200,000					
D. Konsultan termasuk sistem informasi dan quick count		150,000,000				150,000,000
E. Pengadaan Perangkat Keras, SDM dan War Room						-
E.1 Pengadaan Perangkat Keras dan Penyiapan SDM	25,600,000					25,600,000
E.2. War Room Tingkat Kota		70,000,000				70,000,000
E.3. War Room tingkat Kelurahan		22,000,000	22,000,000	22,000,000	22,000,000	88,000,000
F. Operasional Tim						-
F.1. Tim Kota (DPC)		10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	40,000,000
F.2. Tim Kecamatan (PAC)		4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	16,000,000
F.3. Tim Kelurahan (Ranting)		22,000,000	22,000,000	22,000,000	22,000,000	88,000,000
G. Pelatihan Militansi Kader		103,000,000				103,000,000
						-
DEKLARASI DAN PENDAFTARAN KPU		100,000,000				100,000,000
						-
PENDATAAN DAN EVALUASI						-
A. Inputan Data Penggalangan berbasis TPS						
B. Mencetak Data rekap dan analisis						-
C. Monitoring dan Evaluasi data oleh		2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	11,200,000

konsultan						
D. Survey I dan II			40,000,000	40,000,000		80,000,000
						-
KAMPANYE, PEMELIHARAAN DAN HARI "H"						-
A. Kampanye				150,000,000		150,000,000
B.Persiapan Tim Eksekusi						-
C.Eksekusi Langsung						-
D. Quick count						-
	327,700,000	671,200,000	223,200,000	363,200,000	139,600,000	
	<b>TOTAL</b>					<b>1,723,700,000</b>

Biaya untuk operasional dan media kampanye merupakan komponen biaya terbesar dari tim Dihati. Biaya di atas tidak termasuk biaya yang dikeluarkan Diah Sunarsasi untuk tim suksesnya sendiri yaitu, BKDS. Dari anggaran yang diajukan tersebut, dikelola secara tunai oleh tim kampanye Dihati. Dance menilai bahwa anggaran tersebut terlalu kecil. Baginya dibutuhkan minimal Rp. 6,2 milyar untuk bisa memenangkan pasangan Dihati

*“Itu sifatnya plafon. Jadi anggaran kita terbatas, kita buat plafonisasi walaupun secara riil untuk menang 6,2M tapi yang kita terima Cuma ini 1,7M. Bagaimana untuk melakukan ini? Misal kampanye untuk melakukan putaran 1 butuh 75jt dapat dari bu diah Cuma 3 jt, trus saya mau kelola bagaimana ini padahal pengerahan massa sekitar 4000. Kita tim kemudian merapat muncullah namanya partisipasi, kalau nggak ada itu nggak mungkin muncul sekian ribu motor. Baru biaya polisi/pengamanan sudah kurang 3jt itu. Kampanye kedua sama yang diturunkan hanya 8juta” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Terkait dengan biaya total yang dikeluarkan untuk memenangkan pasangan Dihati, ketua tim sukses tidak memiliki data yang pasti. Hal ini terutama disebabkan tidak adanya komunikasi antara Diah Sunarsasi dengan tim sukses terkait pendanaan. Dance menilai bahwa dana Diah Sunarsasi lebih banyak diarahkan untuk dikelola tim BKDS karena ketidakpercayaan Diah terhadap tim sukses Dihati. Dance curiga bahwa dana Diah yang dikelola melalui BKDS banyak yang tidak tepat sasaran. Sementara alokasi pembiayaan terbesar dari dana yang dikelola oleh tim sukses Dihati pada komponen operasional tim dan media kampanye.

*“Pasti biaya operasional tim dan kampanye, jadi baik kampanye terbuka maupun tertutup, media juga cukup besar, dan logistik dan yang paling cukup besar lagi adalah atribut dan media...” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Berbeda dengan tim sukses Dihati yang merasa bahwa dana yang dikelolanya terlalu minim untuk memenangkan pemilukada, Latif, tim sukses Yaris merasa bahwa pengeluaran yang dikelola timnya sudah cukup optimal dan tepat sasaran. Ia tidak tahu berapa dana pasti yang dikeluarkan oleh kandidat untuk kemenangan. Informasi yang ia terima sekitar Rp. 3-4 milyar khusus untuk operasional jaringan tim Yaris dari berbagai kelompok. Namun dana yang dikelola oleh PKS selaku partai pengusung utama sekitar Rp. 3 milyar. Jumlah tersebut lebih banyak dialokasikan untuk menggerakkan jaringan yang memenangkan Yaris hingga di seluruh RT di Kota Salatiga.

*“Kami tidak tahu persis, ya karena kami bergerak masing-masing. Pak Haris juga bergerak masing-masing sendiri sebelum bergerak dengan Pak Yuli. Sehingga kalo digabung kita nggak tahu berapa. Tapi kalau diakumulasikan dengan tim kemenangan itu memang cukup besar. Karena kita kan tim kemenangan yang di setiap RT ada 3 orang-minimal, setiap saat selalu mengadakan pertemuan, pertemuan itu mesti ada makannya ada rokoknya. Nah itu yang cukup besar selama*



*hampir 6 bulan....Lebih besar jaringan. Kalo baliho mungkin 1M ya, spanduk, banner dsb itu nggak sampe 1M. Yang ngopeni jaringan itu yang 2M”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

Biaya operasional menjadi besar karena tim sukses Yaris merasa perlu untuk memiliki jaringan yang kuat. Mereka melihat bahwa jaringan akan bisa bekerja lebih efektif dibandingkan dengan media kampanye seperti baliho, spanduk, dan materi promosi cetak lainnya. Biaya pembentukan dan pemeliharaan jaringan antara lain digunakan untuk biaya konsumsi saat pertemuan dan ganti biaya transportasi bagi anggota tim yang menghadiri rapat tersebut.

*“Kadang-kadang begitu. Misalnya katakanlah di titik yang jauh dari tempat mereka ya kita kasih transport 10rb entah 15rb. tapi kalau di kampung mereka, di RW itu kita kasih ”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

Dance membandingkan kondisi keuangan timnya dengan tim sukses Yaris. Dalam kondisi pemilukada saat itu, Dance merasa bahwa dana yang diterima terlalu kecil. Ia menilai bahwa pragmatisme masyarakat dewasa ini menyebabkan dana pemilukada menjadi bengkak.

*“Jadi bola liar di masyarakat ini swing voternya tinggi sekali. Jadi kalau pilih kita 15-20% adalah customer loyalty, mau dibayar 1jt pun dia tidak bergoyang atau dia terima uangnya tapi tetap milik kita” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Terlebih lagi kandidat yang harus ia pasarkan bukan kandidat terbaik yang ada. Baginya ongkos untuk memasarkan Diah Sunarsasi-Tedy jauh lebih mahal dibandingkan memasarkan Yulianto-Tedy. Dengan segala kelebihan dan kekurangan Diah, ia melihat bahwa ongkos yang harus dikeluarkan untuk memenangkan Dihati

bisa sampai tiga kali lipat dari ongkos pemenangan Yulianto-Tedy. Minimnya dana untuk operasional kampanye membuat timnya harus berusaha keras untuk memutar otak. Namun jauhnya selisih biaya ideal dengan biaya yang tersedia menjadikan timnya bergerak lambat.

*“Nggak terlalu berjalan karena nggak ada dana. Jadi kalau 100% mungkin yang jalan Cuma 25%. Jadi meski menyandang nama besar Golkar, percuma karena nggak ada dana konsolidasi. Misal butuh 500 juta, yang internal bisa berputar yang turun 50 juta itu yang turun, trus gimana. Dia lebih percaya dengan tim PKDS nya itu yang digelontorkan besar-besaran. Karena dia sudah mengatakan dalam KTP itu 7000 sudah di kantongnya, dia itu nggak tahu bahwa 7000 itu dibayar hanya pinjam KTP dan fotokopi. Cuma dia nggak percaya, menganggap 7000 itu timnya. Udahlah, pasti menang dong, jadi itung-itungan dia terbuai disitu” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Faktor pragmatisme masyarakat menjadi salah satu penyumbang utama kegagalan tim kampanye terkait biaya. Meskipun PDIP memiliki basis massa yang cukup kuat di Kota Salatiga, namun jumlah pemilih mengambang yang pragmatis jauh lebih besar dan justru menentukan bagi kemenangan kandidat pemilukada.

*“Jadi pada saat kampanye kelihatan pendukungnya, tapi ternyata faktor uang itu sangat menentukan, walaupun PDIP itu sebagian besar memiliki hasil survey juga yang namanya customer loyalty. Jadi customer loyalty PDIP sangat menentukan sementara dari Yaris ada customer loyalty dari PKS yang cukup menentukan. Jadi 2 ini sebenarnya yang tarung, sementara yang lain itu terjebak pada praktis pragmatis politik masyarakat. Waktu dirangking hasil survey untuk customer loyalty kita paling tinggi dibawah itu ada PKS” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Bagi tim Yaris, efisiensi pembiayaan kampanye dalam timnya terjadi salah satunya karena tidak ada partai yang perlu didanai. Baik Yulianto dan Haris sama-sama memiliki partai yang mendukung keduanya tanpa harus terjadi pembelian kursi. Perolehan kursi dari kedua partai tersebut cukup untuk mendaftar pasangan Yaris

maju dalam pemilukada Kota Salatiga. Sehingga dana yang mereka miliki bisa dioptimalkan untuk kampanye.

*“Kalau kami bisa mengatakan efisien karena kita tidak ngopeni partai, kita kan berangkat dari masing-masing partai. Yang satu dari PKS yang satu dari PIS, kalau yang lain kan ada yang beli partai, dari pdip ada dari golkar, kita kan sudah cukup PKS 4 PIS 2. Dari sisi kendaraan dulu itu sudah luar biasa kemudian dari sisi koordinasi dan konsolidasi itu PKS kan biasa melalui ikatan pengurus, kadernya banyak sehingga kalau dibilang dari sekian orangnya untuk menang itu efisien” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

Sumber dana tim kampanye Diahati antara lain berasal dari koalisi partai-partai pengusung yaitu: PDIP, Golkar, dan PAN. Dari PDIP sendiri Dewan Pimpinan Daerah Jawa Tengah memberikan bantuan dana untuk kemenangan Diahati. Selain dari partai pengusung, kandidat juga mengeluarkan dana pribadi. Namun untuk nominal yang keluar dari tiap sumber dana, informan menolak memberikan jawaban detail. Baik Diah maupun Tedy juga mengeluarkan dana pribadi. Namun karena posisi calon walikota dipegang oleh Diah, maka kontribusi dana dari Diah diharapkan lebih besar. Terlebih Diah dikenal sebagai orang kaya sementara Tedy meskipun memiliki jabatan strategis sebagai ketua DPRD Kota Salatiga sekaligus sebagai ketua DPC PDIP Kota Salatiga tergolong cukup sederhana untuk ukuran pejabat.

*“Sebetulnya dia punya tapi begitulah petarung dengan yang tidak. Saya lebih baik punya caleg yang syukur punya uang tapi yang saya butuhkan caleg yang gila. Kalau gila enak uangnya sendiri diambil, dibantu hutang juga, tapi jarang. Kaya itu biasanya hitung-hitungan” (Tedy Milhouse).*

Tedy menyadari bahwa dana pribadinya tidak akan cukup untuk memberi kontribusi secara signifikan dalam pembiayaan kampanye. Ia banyak mendapat bantuan dari teman maupun kerabat baik dalam bentuk uang tunai maupun bentuk lainnya.

*“tapi yang jelas saya membangun tidak hanya dari biaya saya. Teman-teman datang minjami mobil, bantu baliho, bantu beras, bantu dana yang tidak dimiliki orang lain. Bagaimana mungkin seorang tedi yang rumahnya kayak gini bisa pasang baliho besar di pinggir jalan. Saya pasang baliho hampir 9 bulan, 30 jt/bulan 1 baliho bolak balik, karena ketika saya menjadi ketua dpr nggak pernah ngrusohi kontraktor, mereka datang dengan sendirinya sehingga ini paradok. Seolah Bu Diah yang arogan yang katamya dekat dengan orang kecil, sehingga hampir bisa dipastikan suara 70-80 itu suara tedi, suara pdip. Nah kalau itu saya kalkulasi ya banyak” (Tedy Milhouse).*

Terkait dengan politik uang, Dance membenarkan bahwa aktivitas tersebut terjadi dalam pemilukada Kota Salatiga. Namun pengelolaan politik uang tersebut tanpa sepengetahuan tim Diah. Diah menyerahkan distribusi uang untuk pemilih pada timnya sendiri yaitu BKDS. Dance menyayangkan karena BKDS pada dasarnya dianggap tidak memiliki jaringan sekuat partai.

*“Antara 50ribu sampai 150ribu per orang.....Kalau kita dari segi tim kita nggak pernah melaksanakan itu, ya itu masalahnya dilakukan oleh tim dari calon. tidak terkoordinasi dengan kita dan jumlahnya tidak tahu” (Dance, Ketua Tim Kampanye Diah).*

Tidak hanya dari tim Diah yang melakukan politik uang. Berdasarkan pengakuan informan PNS pemilih Yaris semua kandidat membagi-bagi uang pada pemilih dengan nominal yang bervariasi. Meski tidak ikut menerima uang dari tim sukses, namun informan PNS melihat persebaran uang tersebut di lingkungan tinggalnya.

*“Macem-macam. Ada yang modelnya. Ada yang 1 wilayah butuh apa, misal sound system. Ada yang amplop 50 50, tapi kalau amplop htmnya 50rb biasanya. Ada yang misal 1 kampung satu RT diisi sama poros, tapi nanti pada praktiknya orang Diah di dalam situ pergi juga” (PNS, Pemilih Yaris).*

Informan mahasiswa pemilih Dihati adalah salah satu pemilih yang menerima uang. Namun ia menolak menyebutkan dari tim mana ia mendapat uang tersebut. Baginya hal itu merupakan wilayah pribadinya sebagai pemilih.

*“Kalau boleh jujur saya jawab pernah mendapat besarnya 50rb dari tim sukses...Ini masuk privasi, saya tidak bisa menjelaskannya secara gamblang” (Mahasiswa Pemilih Dihati).*

### **3.2.2. Personel yang Terlibat dalam Kampanye**

#### **3.2.2.1. Jumlah dan Komposisi**

Jumlah personel dalam tim kampanye Dihati sekitar 2022 orang yang tersebar di seluruh TPS di Kota Salatiga. Namun jumlah personel dalam BKDS tidak diketahui dengan jelas karena komunikasi yang sangat minim antar tim pemenangan. Dance sendiri merupakan ketua tim pemenangan umum Dihati yang terdiri dari koalisi partai. BKDS terdiri dari orang-orang yang direkrut oleh keluarga Diah tanpa diketahui dengan jelas siapa saja personelnnya. Dance sejak awal mengkhawatirkan adanya duplikasi nama antara anggota tim sukses dengan orang-orang BKDS.

*“Jadi kita itu kalau yang struktural, jadi yang di luar struktural partai ada simpatisan golkar simpatisan pan karena kita kan koalisi partai” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Sebenarnya dari sisi internal PDIP, Dance merasa bahwa orang-orang di partainya cukup solid untuk mengusung Dihati. Ia memprediksi dari sekitar 38000 suara yang diperoleh pasangan Dihati, 25000 suara berasal dari PDIP. Dance melihat kesolidan partainya dari kesiapan kader PDIP saat diminta berkumpul dalam waktu singkat.

*“kita pernah uji coba saat diminta untuk dpp hari ini jam 10 untuk mengumpulkan orang-orang, besok jam 10 pagi kita langsung mengkomando besok 2000 sekian itu terkumpul, padahal nggak bayar. Jadi maksud saya itu base case. Dari segi komitmen loyalitas bisa dilihat. Jadi kedepan kalau PDIP mau menang perbesar customer loyaltinya, saya pikir ini seperti bisnis juga. Masa pilkada ini, saya lihat massa yang swing voter itu besar sekali, bagaimana ini digeret pelan-pelan dengan kegiatan yang sistematis agar menjadi customer loyalty jadi PDIP community harus muncul. Tidak hanya KTA, kalau KTA sedikit. Kita KTA di Salatiga hanya 12000, orang yang memegang KTA 12000, tapi simpatisan lebih dari itu” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Ketidakpastian jumlah keseluruhan tim pendukung kandidat tidak terjadi pada tim sukses pasangan Yaris. Tim Yaris di luar struktur PKS berjumlah sekitar 3500 orang. Personel dari tim Yaris sudah terbentuk di tingkat kota sejak Yulianto mencalonkan diri. Baru kemudian dibentuk di tiap kecamatan, kelurahan, RW hingga tingkat RT. Sementara dari struktur PKS sendiri terdapat 500 pengurus dan kader PKS yang loyal dan tersebar hingga ke tingkat RW. Partai Indonesia Sejahtera sendiri tidak memiliki kader yang aktif. Tim tersebut belum termasuk berbagai komunitas yang dibina oleh Yulianto sejak sebelum pencalonan.

*“Kalau komunitas jumlahnya banyak anggotanya juga banyak. Ada disini kelompok semut ireng komunitas anak muda di mrican, kelompok pkl, kelompok pasundan. Kita banyak berkoordinasi dengan pak wali dan pak wakil” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.2.2.2. Komunikasi antar Tim Pemenangan**

Dengan adanya berbagai kelompok pendukung kandidat baik yang terstruktur maupun tidak, komunikasi antar tim pemenangan mutlak diperlukan untuk efisiensi kinerja tim. Dari pasangan Dihati, komunikasi antar tim pemenangan terhambat oleh keengganan Diah untuk bekerjasama secara total dengan kelompok-kelompok lain di luar kelompok pendukung yang dibentuknya.

*“Ada komunikasi, tapi itu kadang-kadang komunikasinya tidak terlalu dalam, kelemahannya disitu. Jadinya terkesan kita jalan sendiri mereka jalansendiri. Dengan Bu Diah saja, tidak dengan tim” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Di antara informasi penting yang harus dibagi antar tim pemenangan adalah hasil survey, data kondisi pemilih di lapangan, elektabilitas kandidat di kalangan pemilih yang sudah berdasarkan nama pemilih. Namun informasi tersebut tidak saling dibagi pada tim-tim pendukung Dihati.

*“Itu saya yang nggak terlalu ngerti karena kita waktu mau share mereka kadang nggak mau ngasih, ada kecurigaan antara 2 tim ujung-ujungnya kadang-kadang ke amunisi” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Kondisi awal yang buruk antar kandidat (Diah-Tedy) menjadi sumber minimnya komunikasi antar tim-tim pendukung. Diah-Tedy sebagai pasangan yang diusung cenderung tidak ada keinginan tulus untuk saling menyesuaikan diri.

*“Tidak ada penyesuaian. Saya bergerak dengan cara saya, dia bergerak dengan cara dia. Pilkada bagi saya bukan untuk kemenangan diah tedi, tapi untuk kehormatan partai. Saya punya keyakinan kalau diah tedi jadi pasti saya diasingkan, Cuma saya punya kader yang nantinya menjadi ketua dan ini organisasi sehingga saya harus taat dengan komando. Diah ya curiga, padahal saya juga habis-habisan. Bagi saya ini kehormatan, tidak semua orang diberi rekomendasi apalagi yang meminta maju itu ibu, saya harus hormat tidak melihat diah tapi melihat ibu (Megawati)” (Tedy Milhouse).*

Menurut M. Yulianto, kondisi yang demikian menyebabkan suara PDIP tidak solid. Pada awal proses pencalonan, pasangan Dihati terlihat kompak di depan publik. Namun menjelang pemungutan suara, kekompakan semakin luntur. Persoalan tersebut dilihat oleh masyarakat dan muncul pada hasil survey yang disampaikan M. Yulianto pada tim Dihati. Namun karena waktu yang semakin sempit, tidak cukup untuk rekonsiliasi dan rekonsolidasi. Komunikasi yang tidak lancar antara Diah-Tedy

dipandang menyebabkan tidak maksimalnya mesin partai sebagai pendulang suara. Ia memprediksi jika mesin PDIP bekerja maksimal, paling tidak pemilukada aka terjadi dalam dua putaran.

*“Kubu internal PDI-P bisa dinilai tidak solid, karena tidak seluruhnya utuh mendukung pasangan Dihati, masih ada sekitar 15% yang mendukung pasangan Yaris. Hal tersebut mungkin dikarenakan ketidakcocokan terhadap penampilan Ibu Diah di depan konstituen PDI-P” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati).*

Sebaliknya tim sukses Yaris justru semakin solid pada detik-detik terakhir kampanye. Komunikasi antar tim pendukung dan kandidat berlangsung lancar dan cepat. Pemegang komando dari berbagai tim pendukung ada pada kandidat. Sehingga berbagai persoalan di lapangan bisa segera diatasi. Termasuk ketika ada wilayah yang membutuhkan bantuan.

*“Saya. Yang menjadikan soliditas tim sukses se Jawa. Kayak misalnya mengantisipasi kondisi di daerah tertentu misalnya, kalo kita tidak solid kita saling menunggu. Misalnya begini di Nogorejo ada orang yang sangat membutuhkan, di RT situ ada orang yang berpengaruh tapi dia membutuhkan. Nah Dihati itu saling tunggu antara bu Diah dan Tedi, timnya bingung. Kita tidak, siapa timnya yang siap kita langsung datang tidak ada hitungan hari, jam langsung datang. Mereka juga kaget kok cepet sekali” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.2.3. Waktu**

#### **3.2.3.1. Riset**

Riset menjadi bagian tahapan yang sangat penting dalam kampanye. Saat ini tim-tim sukses semakin menyadari pentingnya riset dalam pemilukada, termasuk tim Dihati. Tim Dihati menggunakan survey dari berbagai lembaga penyelenggara survey. Data



tim Dihati berasal dari tim PDIP. Sementara BKDS tidak bersedia berbagi informasi meski kabarnya juga melakukan survey.

*“Data itu dari kita. Data survey itu kita lakukan terus karena kita ada war room, mereka juga katanya ada. Tapi beda tempat, mereka di rumah dinas sana, kita di DPC. Karena mungkin timnya dia juga mungkin berorientasi ke uang juga. Rekomendasi perintah harian disini dan disana lain, daftar namanya itu siapa saja yang dikasih, mereka juga tidak mau menunjukkan”*(Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).

Ada tiga jenis penyedia hasil survey bagi tim Dihati yang dipimpin oleh PDIP, yaitu: tim independen dari luar struktur partai, tim internal dari PDIP, dan survey dari *botoh*<sup>1</sup>.

*“Jadi yang kita pakai (survey) itu ada yang independen 1 internal 1 dan ada juga lembaga survey dari para botoh-botoh itu/petarung penjudi kita pakai biasanya sama dan mereka itu cukup akurat karena mereka juga dipertimbangkan dalam proses pilkada ini”* (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).

Riset pula yang menjadi dasar bagi DPP PDIP ntuk menentukan rekomendasi calon walikota dan wakil walikota yang akan diusung di Salatiga. Bagi Tedy, kesalahan justru diawali dari rekomendasi yang hanya menggunakan survey sebagai satu-satunya alat ukur untuk menentukan nama yang akan diusung. Survey dipandanginya memiliki keterbatasan karena tidak mampu menjelaskan dan menilai karakter dan sikap seseorang, termasuk pergaulan orang tersebut. terlebih lagi jika pelaku survey adalah lembaga-lembaga yang berasal dari Jakarta dan Jawa Timur, bukan dari Jawa Tengah sendiri.

---

<sup>1</sup> Orang-orang yang memiliki modal berupa uang dan meminjamkan uangnya untuk kandidat dalam jumlah besar. Biasanya botoh hanya meminjami kandidat yang paling berpotensi menang. Jika kandidat kalah, maka kandidat tidak perlu mengembalikan uang yang dipinjamnya. Jika kandidat menang, ia harus mengembalikan sekitar tiga kali lipat dari jumlah uang yang dipinjamnya pada botoh. Agar tidak salah dalam meminjamkan modal, botoh biasanya mensurvey pemilih dengan akurasi yang lebih presisi karena jumlah pemilih yang ditanya jauh lebih besar daripada survey biasa.

*“Ya itu survey segala galanya. Bagi saya survey bukan segala-galanya, itu sebagai salah satu alat ukur iya. DPP mengembangkan alat ukur yang sifatnya mengembangkan analisis kualitatif. DPP melakukan survey, kita juga melakukan survey, maka sebelum diah turun saya bermanuver pasti kalah, sungguhpun kekalahannya tipis. Kita 39% yuli 41%” (Tedy Milhouse).*

Riset dalam tim kampanye Dihati dan Yaris dilakukan secara berkala. Riset terakhir dilakukan seminggu sebelum pemilihan. Hasilnya menunjukkan bahwa pasangan Dihati berada di urutan kedua dengan selisih sekitar 5% suara dari pasangan Yaris yang berada pada posisi pertama. Sebelum riset terakhir sudah terlebih dahulu dilakukan 3 kali riset kuantitatif. Dari berbagai periode riset, hasilnya selalu menunjukkan bahwa pasangan Dihati selalu tertinggal suara dari pasangan Yaris.

*“Jadi survey khususnya untuk pasangan itu kita buka selama 3 kali. Tapi kalau sebelum pasangan masing-masing survey sendiri. Jadi waktu kita munculkan Pak Haris PKS awalnya dimunculkan sebagai calon walikota sebelum turun jadi wakil. Pada waktu 1 minggu setelah memunculkan nama, kita survey menggunakan pak yulianto fsi. Untuk mengetahui posisi awal Pak Haris bagaimana sudah dikenal belum, popularitas itu yang coba kita angkat itu tanggal 27 sept 2010, sangat awal yang lain belum ada yang mulai survey. Kemudian menjelang koalisi kita juga survey. Untuk mengetahui apakah nantinya koalisi ini diterima rakyat apakah akan dijadikan tokoh pemimpin Salatiga, kita survey dulu sebelum koalisi. Memang hasilnya kita nomer 2 setelah dihati itu. Kalau Pak haris saat pertama survey popularitasnya nomor 3, pak tedi, diah, pak yuli malah nomor 4. Nah setelah koalisi kita adakan survey lagi pada bulan april, satu bulan sebelum hari H, kita masih kalah. Itu kita masih selisih 3,6% dengan Dihati. 1 minggu sebelum hari H kita survey lagi kurang lebihnya sama. Saat hari H nya kita menang 42 sama 37%” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.2.3.2. Perencanaan, Kampanye, dan Evaluasi**

Tahapan perencanaan kampanye berlangsung dengan suasana yang berbeda di dua kubu (Dihati dan Yaris). Menurut Dance, Sejak awal persoalan komunikasi muncul 3 bulan sebelumnya. Proses konsolidasi organisasi dari tim pendukung sudah

mulai dilakukan sampai berlarut-larut. Hingga H-2 bulan pemilihan tim pendukung masih dalam proses penyatuan. Hingga akhirnya muncul keputusan pada H-1 bulan untuk tetap bersatu dalam rangka kemenangan partai dan koalisi. Tim Dihati memilih membiarkan kubu BKDS jika ingin bergerak sendiri.

*“Proses pencalonan dalam tubuh DPP PDI-P berjalan rumit karena terlalu sering terjadi bongkar pasang calon, isu wacana jual beli rekomendasi, dan juga banyak janji-janji yang disampaikan elite partai kepada calon-calon yang mendaftar melalui PDI-P sehingga tidak jarang mencederai calon pendaftar. ”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati).*

Dalam perencanaan, tim riset terlibat dari sisi memberikan gambaran kondisi pemilih, peta posisi calon, elektabilitas, popularitas, dukungan, kelebihan, kekurangan di setiap kecamatan dan kelurahan. Materi tersebut disampaikan pada tim kampanye kandidat. Selain itu tim riset juga biasanya menyampaikan rekomendasi. Namun keterlibatan tim riset hanya sebatas menyampaikan hasil riset dan memberikan rekomendasi. Selebihnya dilakukan sendiri oleh kandidat dan tim suksesnya. Proses perencanaan di kubu Dihati tidak diceritakan dengan detil karena di awal energi tim banyak terkuras untuk penyelesaian konflik internal tim. Sementara di tim Yaris, perencanaan dan evaluasi selalu berjalan dengan baik.

*“Kegiatan yang kadang-kadang di lapangan ternyata tidak diminati masyarakat misalnya kegiatan diskusi, itu kadang-kadang kalau orang-orang kampung kurang familiar dengan seperti itu, yang datang Cuma sedikit, mereka kurang begitu atusias tapi kalau kemudian ada bakti sosial yang datang banyak, sembako murah mereka senang, ya kita ganti. Artinya evaluasi digunakan untuk memperbaiki kinerja kampanye”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

Hasil survey dalam tim Yaris menjadi dasar yang sangat kuat untuk menentukan langkah yang diambil. Hal itu yang tidak terjadi secara optimal di kubu Dihati. M. Yulianto sendiri menilai bahwa rekomendasi yang diberikan belum dijalankan secara optimal oleh kubu Dihati. Sementara kubu Yaris melakukannya dengan baik.

*“Memang yang menjadi rujukan asal kita adalah data sehingga survey yang kita lakukan itu tidak kita sia-siakan. Setiap survey kan ada rekomendasi ada data, misalnya di kelurahan Gendongan kalah, ya kita mengambil langkah perbanyak kegiatan di situ atau kemudian elektabilitasnya Yaris di daerah Kauman Kidul itu agak miss dan cukup tinggi, ya kita membuat strategi memperkuat agar tidak ada yang merongrong kekuatan kita disana, termasuk kegiatan-kegiatan yang lain. Data itu menjadi pijakan kita untuk bergerak. Yaris dan Dihati sama menggunakan kegiatan ilmiah seperti survey” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

Ketika masa kampanye sudah dimulai, tim sukses Dihati masih memiliki sering dipusingkan dengan persoalan komunikasi dengan Diah Sunarsasi dan tim BKDS nya. Tim Dihati memiliki tempat yang mereka sebut “war room” yang berfungsi untuk rapat, pusat data, evaluasi, dan konsolidasi tim. Di tempat tersebut seluruh informasi terkait pemilih hingga tingkat TPS tersedia. Pergerakan lawan pun terpantau dengan baik. Rapat tim berlangsung setiap hari dan diterbitkan perintah harian sebagai hasil rapat. Perintah harian tersebut diturunkan lagi sampai ke level terbawah. Namun kendala kembali muncul pada tim Diah.

*“Kita itu setiap kali rapat mengundang mereka, awalnya tiap 3 hari sekali mereka diundang tapi sikapnya sangat pasif, jadinya akhirnya memunculkan kejengkelan juga. Nah, kalau tim sudah tidak solid seperti itu juga susah, sudah jengkel. Jadi soliditas tim itu penting” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Sebaliknya tim lawan terberat, Yaris sudah semakin solid. Yulianto sendiri sudah bersiap mencalonkan diri sejak awal 2010. Kemudian membentuk tim

pendukung Yuli sejak H-6 bulan pemungutan suara. PKS kemudian memberi dukungan melalui jaringan yang sudah rapi dan solid.

*“Kurang lebih sekitar satu bulan sebelum hari H. Itu hampir setiap hari kita turun ke bawah. Itu nanti strateginya kita ada koordinator di RT mendata warga mana yang belum tahu, mencoba mengkampanyekan bahwa Pak Yuli peduli pada masyarakat, mereka yang diangkat ada kaum dhuafa, anak yatim, dan orang kurang mampu yang didatangi. Setelah mendata warga yang demikian, kita datang dan pak RT sudah tahu dan mereka meluangkan waktu untuk menyambut kita dan program sudah banyak” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

Ketika masa kampanye informan PNS pemilih Yaris mulai mengevaluasi calon-calon yang ada. Ia sempat tidak yakin memilih Yaris karena mendapat informasi bahwa Susi (kandidat lain) juga merupakan calon yang bagus. Namun dengan berbagai pertimbangan, akhirnya ia kembali mantap memilih Yaris sejak masa kampanye masih berlangsung.

Proses evaluasi dalam pemasaran kandidat dilakukan oleh baik ti Dihati maupun Yaris. Menurut M. Yulianto, melalui riset yang sudah disampaikan pada tim Dihati, salah satu kelemahan kampanye dari tim Dihati adalah karena kandidat (khususnya Diah) terlihat kurang bersahabat dengan konstituen, kaku, dan kurang menjanjikan.

*“Keterbatasan pergerakan Pak Tedy maupun DPP PDI-P diidentifikasi bukan karena kegagalan mesin partai tapi justru karena dukungan dan kontribusi yang kurang maksimal dari Ibu Diah. Ada problem berupa permasalahan materi/modal keuangan yang tidak sepaham antar keduanya dalam rangka menggerakkan mesin partai, kurangnya kedekatan perasaan simpati dan empati antara Ibu Diah dengan kader partai sering menimbulkan kejengkelan, resistensi, dan kekecewaan internal yang justru meruntuhkan kesolidan mesin partai pada saat akhir kontestasi politik” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati).*

Pada tim Yaris, evaluasi dilakukan secara rutin dua kali sehari terutama satu bulan menjelang pemungutan suara. Materi yang dievaluasi antara lain peta suara, kondisi masyarakat yang bisa potensial untuk dijadikan media kampanye, evaluasi kegiatan kampanye yang sudah dilakukan, evaluasi jenis kampanye, hingga pola kampanye. Jika ada yang kurang efektif atau kurang tepat, kegiatan atau aktivitas kampanye tersebut akan segera diganti.

*“Dari tim. Jadi pola kerja kita ada 2, jadi tiap siang hari kita itu aksi dan malam hari untuk konsolidasi, jadi kalau siang kampanye malamnya kita evaluasi, jam 10 malam kumpul di tempat Pak Yuli duduk bersama dengan tim kemenangan sekitar 10 orang, semua kita kupas dan evaluasi sehingga termasuk ide-ide bagaimana merekrut untuk orang di luar Islam itu kita sinkronkan.....Ya, setiap hari diintenskan selama 1 bulan. 1 bulan menjelang hari H kami hampir tidur hanya 2 jam 3 jam setiap harinya. Karena kita tiap jam 8 pagi sudah action kadang sampai sore dan jam 10 malam sudah di yuli centre bahkan kadang sampai jam 4 pagi, mau subuh baru selesai” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.3. Tempat**

Persoalan wilayah menjadi hal yang penting dalam penentuan aktivitas dan media kampanye yang tepat. Tim kampanye Dihati memiliki data posisi suara masing-masing kandidat hingga di level TPS meski dari tim riset hanya memberi data hingga level RW. Tim riset memberikan rekomendasi bahwa tiap kecamatan perlu diberikan penanganan atau eksekusi kampanye yang berbeda sesuai dengan harapan masyarakat, seperti: dialog langsung, pasar murah, jalan sehat, atau pengobatan gratis.

*“Kita sampaikan itu Cuma mereka tidak mau lihat itu. Harusnya kita sandingkan data, misal dari TPS Kutowinangun yang didapat 40% atau 25%, mereka itu nama-nama mana? jangan sampai yang mereka bilang tempuk sama kita” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Orang-orang dari tim Dihati tersebar masing-masing lima orang di tiap TPS. Demikian juga dengan orang-orang BKDS. Sehingga seringkali pekerjaan mereka tumpang tindih. Pembagian wilayah dan isu pada dasarnya sudah diatur oleh tim kampanye Dihati. Ada yang wilayah yang didatangi secara bersama dan ada yang sendiri-sendiri. Mendatangi wilayah secara bersama dimaksudkan untuk menonjolkan kebersamaan Dihati. Sementara pembagian sendiri-sendiri dalam rangka memaksimalkan potensi dukungan. Namun pelaksanaannya selalu tidak terkoordinasi. Ada yang wilayah yang bahkan sudah dikunjungi oleh kandidat dan timnya sampai 4 kali tetapi ada juga wilayah yang belum pernah dikunjungi sama sekali karena tidak terkoordinasi.

*“itu yang jadi masalah, disini ngasih uang disana enggak. Kelemahannya hanya di koordinasi kurang, calon itu harusnya semua diatur oleh tim bukan calon mengatur tim, kan kebluk sekarang calon sendiri-sendiri yang mengatur...Padahal yang dari survey ini dilakukan itu tidak usah, TPS ini siapa-siapa itu mereka yang lakukan, sampai ada yang tabrakan. Ada yang kita anggap sudah H-3 sudah aman, ketika dimasuki itu jadi hancur karena ada yang nggak dapat. Misal kader PDIP nggak dapat Cuma orang lain, ini jadi konflik” (Dance, Ketua Tim Kampanye Dihati).*

Padahal di kubu Yaris, pembagian wilayah dan segmen yang disasar dilakukan dengan baik tanpa konflik antara Yuli-Haris dan tim pendukung. pembagian dilakukan untuk memudahkan dan memfokuskan kampanye.

*“Kita bagi 2 zona. kita ada 4 kecamatan, Pak Yuli itu di sidorejo sama tingkir, Pak Haris di dan sidomukti. ya termasuk pendampingnya, kan ada 8, masing2 di dua kecamatan..Kalau kita PKS itu biasanya menangani kelompok-kelompok pengajian, sehingga sasaran dari PKS itu orang-orang masjid, orang pengajian. Kelompok Yaris lebih ke umum misal PKK RW, PKK RT, ”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

Dari segi isu kampanye, menurut M. Yulianto, yang paling dominan di Kota Salatiga adalah isu perubahan. Perubahan pada sosok kepemimpinan, cara memimpin

Salatiga dan bagaimana menciptakan pemerintahan Kota Salatiga yang berubah dan bersih dari isu korupsi. Selain itu, masyarakat menginginkan pemimpin yang memang asli orang Salatiga yang dianggap lebih mengerti dan mampu menangani permasalahan di sana. Dari isu tersebut M.Yulianto menarik kesimpulan bahwa pada dasarnya pencalonan Diah sebagai walikota adalah sebuah permasalahan pelik karena tanpa mempertimbangkan isu-isu yang berkembang. Masyarakat Salatiga menginginkan perubahan dari segi kepemimpinan dan kecenderungan primordialisme yang tinggi. Pada kenyataannya Diah selain berstatus *incumbent*, juga bukan merupakan orang asli Salatiga. Kenyataan tersebut dinilainya berbanding terbalik dengan keinginan publik.

*“Antisipasi berupa rekomendasi atas ketidaksinkronan pengambilan keputusan dengan isu yang berkembang sudah diberikan, tetapi tidak ada tindak lanjut dari pihak calon atas rekomendasi tersebut.” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dhati).*

Persoalan isu dalam kampanye sempat menjadi masalah bagi kubu Yaris. Haris yang berasal dari PKS sering diisukan eksklusif dan tidak merakyat, terutama terhadap kelompok yang berbeda agama maupun kelompok. Meski diisukan demikian, kubu Yaris memilih menonjolkan program-program yang merakyat dan tidak mengaitkannya dengan isu keagamaan. Melalui program-program tersebut mereka mulai membuka komunikasi dengan kelompok-kelompok yang berbeda. Termasuk ketika Haris diisukan anti NU karena berasal dari PKS, Haris justru datang ke pengajian dan langsung memimpin tahlil yang merupakan ritual keagamaan khas NU.



*“Jadi memang pertama kita muncul banyak diragukan oleh orang nasrani, tapi kita tunjukkan dengan merangkul mereka satu persatu dengan komunikasi, karena kita sadar benar Salatiga itu Indonesia mini yang agamanya ada nasrani ada konghuchu, dsb. Kita datangi satu persatu dan ajak bersama-sama, kita buktikan kalau kita itu tidak eksklusif, sehingga ketika kita masuk ke gereja/klenteng mereka itu antusias. Bahkan ada beberapa pendeta yang dengan kelompoknya gabung dengan kelompok kita dan mendukung kita dengan kelompok kebaktiannya. Karena sejak awal kita memang tidak sekterian kalau membangun Salatiga harus bersama-sama” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.4. Promosi**

#### **3.4.1. Iklan**

Tim Dihati banyak menggunakan iklan spanduk dan baliho untuk berkampanye. Pemilihan tersebut didasarkan pada hasil survey yang mereka miliki bahwa baliho merupakan alat kampanye yang tepat untuk pemelukada. Perbedaan antara baliho di wilayah pedesaan dan perkotaan melalui bahan baliho. Menurut Dance, tampilan baliho di perkotaan terlihat lebih mewah dan tidak pasaran dibanding dengan di pedesaan. Namun menurut M. Yulianto, baliho dan spanduk Dihati dinilai tidak efektif karena gaya bahasa dan diksi yang dipilih. Selain itu, seharusnya baliho dan dialog dilakukan secara bersamaan karena baliho sebagai media sosialisasi sementara dialog langsung sebagai cara untuk mendekati pemilih. Rekomendasi tersebut tidak dieksekusi secara optimal.

*“Media kampanye paling bagus dilakukan dengan dialog langsung, dan komunikasi tatap muka. Dalam dialog langsung itu Ibu Diah kurang intensif dalam memaparkan gagasan-gagasannya sebagai harapan masyarakat ke depan.” (M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati).*

Tim Yaris membedakan baliho bukan dari material bahan. Melainkan dari gaya komunikasi yang ditampilkan melalui spanduk dan baliho. Pada wilayah-

wilayah yang banyak pemilih PKS, spanduk dan baliho ditampilkan dengan gaya khas PKS. Sementara untuk wilayah yang lain, tim Yuli memiliki gaya sendiri yang disesuaikan dengan karakter wilayah tersebut.

Dari segi banyaknya penggunaan iklan seperti spanduk dan baliho di tempat-tempat publik, informan pemilih menilai bahwa Yaris dan Dihati merupakan dua pasangan kandidat yang bersaing ketat.

*“Sebenarnya kita sama dengan kandidat lain Cuma kita lebih kepada advokasi di masyarakat. Misalnya ke penjual soto, sambil sosialisasi kita buat tutup warungnya. Jadi spanduk itu otomatis menjadi pertolongan bagi mereka, tidak hanya dipasang di jalan-jalan. Misalnya pedagang di pasar nggak punya tutup kita buat tetapi tetap ada tulisannya Yaris, itu yang kita manfaatkan.....Ada, tapi yang intens Cuma Yaris dan Dihati. Mereka juga melakukan semua pasang di perempatan dan spanduknya sama tapi memang faktor Mas Yulinya ganteng yang agak-agak membedakan gambarnya cerah itu, mungkin yang menjadi sedikit perbedan dengan yang lain.”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

### **3.4.2. Public Relations**

Berbagai alat *public relations* digunakan tim Dihati untuk menarik pemilih, antara lain: *event*, dialog dengan masyarakat, hingga pembentukan jaringan pendukung. Menurut Dance, hubungan Dihati dengan media massa relatif baik. Namun ia dan tim tidak mengoptimalkannya karena berdasar survey, masyarakat Kota Salatiga tidak menjadikan media massa sebagai referensi. Menurutnya tampil di media massa bagi kandidat hanyalah upaya pencitraan namun jarang diterima dengan baik oleh pemilih. Sementara tim Yaris justru menjadikan hubungan dengan media sebagai salah satu andalan untuk sosialisasi ke masyarakat.

*“Alhamdulillah kita cukup baik, khususnya Pak Haris kan cukup komunikatif ya terutama wartawan karena untuk stakeholder pertama di tingkat informasi. Kegiatan-kegiatan kita dipegang wartawan dalam artian mereka tidak ke sektarian*

*lebih independen sehingga itu menjadi keunggulan senjata bagi kita, program apapun misalnya menyantuni anak yatim itu disampaikan.” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

Dari segi event, tim Dihati melakukan pengobatan gratis, pemutaran film, diskusi, dialog, sosialisasi ke pasar, hingga mendatangkan Rieke Dyah Pitaloka untuk turut berkampanye bagi pasangan Dihati. Informan mahasiswa pemilih Dihati juga mengetahui bahwa pasangan Dihati dan timnya banyak melakukan dialog dengan masyarakat baik secara formal maupun informal. Namun ia mengkritik tidak dekatnya Dihati dengan kalangan mahasiswa. Dance sendiri mengakui bahwa dialog dengan kampus hanya dilakukan sebatas ritual formal yang harus dilakukan. Menurutnya kampus tidak punya peran yang cukup strategis sebagai tempat untuk menggalang dukungan. Tim sukses Yaris memandang sebaliknya.

*“Justru waktu ada seruan berdiskusi maupun komunikasi dengan non islam, justru yang dari awal kita bikin adalah UKSW karena sentral pewacanaan Salatiga itu kan UKSW. Maka waktu mengadakan debat terbuka di UKSW dan kita yang paling banyak berbicara terkait tentang pluralisme, pluralitas dengan keberagaman dan mereka menerima konsep kita. Bahkan PR nya menjadi tim kita bahkan di mahkamah konstitusi itu membela kita waktu ada gugatan” (Latif, Tim Sukses Yaris).*

Melalui dialog dengan berbagai kelompok agama tersebut, perlahan Yaris mulai diterima sebagai pasangan yang juga pluralis dan tidak eksklusif. Tim Dihati yang awalnya sering menyebarkan isu bahwa Yaris akan menjadikan Salatiga homogen justru mendapat persoalan atas isu yang mereka lempar.

*“Sebenarnya hampir sama Cuma ini menjadi bumerang mereka (Dihati). Mereka justru sektarian, mereka menyampaikan Yaris sebagai aliran keras, nanti nggak boleh ke gereja, itu malah jadi bumerang sendiri karena masyarakat sekarang sudah lebih dewasa justru kita yang dianggap sektarian yang kita tonjolkan adalah program kerja yang aplikatif di masyarakat. Sampai di MK mereka menuduh kita*

*sektearian, tapi dibantah sendiri oleh purek UKSW dan pendeta”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

Tim Yaris juga memanfaatkan pertemuan rutin warga untuk sosialisasi. PKS biasanya menangani kelompok-kelompok pengajian karena sasaran PKS adalah orang-orang masjid dan pengajian. Sementara kelompok Yaris lebih ke pertemuan umum seperti PKK RW, PKK RT, dan sebagainya.

Internet juga menjadi media yang dipakai oleh tim yaris dan Dihati. Tim Yaris lebih masif dalam menggunakan internet dibandingkan Dihati. Dihati memilih tidak banyak menggunakan internet untuk berkampanye karena efektivitasnya dinilai kecil. Tim Yaris yang sudah masif memakai internet pun sepakat bahwa internet merupakan media yang paling gagal bekerja. Hal itu terlihat dari jumlah pengunjung yang minim di situs-situs Yaris.

Sementara itu jaringan tim pendukung yang menyebar hingga ke TPS digerakkan secara sama masifnya oleh Dihati maupun Yaris. Informan mahasiswa banyak menemukan tim sukses keduanya mempersuasi warga untuk memilih. Tim tersebut biasanya memasuki acara-acara warga. Bahkan menurut informan PNS pemilih Yaris, ia mendengar kabar bahwa Diah berusaha menggerakkan jaringan birokrasi atau PNS yang ada di tingkat kelurahan hingga RT. Namun upaya tersebut tidak berhasil. Sebaliknya jaringan yang dibentuk oleh tim Yaris bekerja sangat optimal dan dinilai sebagai media kampanye yang paling efektif berjalan untuk mendulang suara. Jaringan tersebut terdiri dari 3 orang di tiap RT. Secara jumlah

lebih sedikit dibandingkan tim Dihati yang berjumlah 5 orang tiap RT. Namun secara kinerja lebih efektif karena adanya target dan evaluasi rutin yang dilakukan.

*“Ada. Kita target paling nggak 40- 50%, mungkin namanya DPS DPT. Data itu kita bawa setiap kali pertemuan dan senantiasa evaluasi per orang untuk mengetahui kecenderungan memilih siapa. Kita mencoba untuk merekat kegiatan mereka, itu jujur dan tidak berbohong kalau kita dapat banyak nanti yang menjadikan kita kalah. Itu strategi yang kita lakukan. Ada, si satu RT cuma dapat 10 orang di daerah-daerah tertentu ”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

Penggunaan *public relations* sebagai alat kampanye lebih banyak oleh tim Yaris daripada tim Dihati. Termasuk di antara yang dilakukan adalah yuli-haris mendatangi rumah warga dan bahkan menginap. Sehingga komunikasi yang dilakukan tidak kaku.

*“Sering juga kita masuk ke pasar-pasar, kemudian kuli-kuli panggul dan tukang becak diajak makan bersama di warung dekat situ. Beberapa kali kita begitu kita masuk ke terminal tamansari, masuk kios datangi satu-satu. Kalo sudah banyak orang, pas makan siang kita ajak makan siang. Kita sampaikan ke depan bagaimana Salatiga ke depan dan penataan kota”(Latif, Tim Sukses Yaris).*

#### **3.4.4. Debat Kandidat**

Debat kandidat adalah salah satu ajang untuk melihat penampilan dari kandidat dan timnya. Menurut informan PNS pemilih Yaris, dari empat pasangan calon yang ada, calon wakil walikota justru terlihat lebih bagus dan menonjol saat berbicara dibanding calon walikota. M. Yulianto pun memiliki pandangan yang tidak jauh berbeda.

*“Pak Tedy lebih menguasai konsep, wacana, dan lebih banyak menawarkan alternatif isi kampanye daripada Ibu Diah. Kandidat lain yang paling bagus adalah Pak Muhammad Haris, calon wakil walikota pasangan Yaris, dari sisi konsep, kemampuan, pengalaman, kepemimpinan, dan pengetahuannya lebih bagus. ”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Dihati).*

Diah dinilai tidak bisa menyampaikan ide dan gagasan dengan baik. Penampilannya sangat birokratis, normatif, kaku, dan kurang mampu memberikan gagasan-gagasan yang inovatif secara berpasangan, sedangkan pasangan Yaris dipandang paling bagus dalam penguasaan panggung. Secara individu Tedy terlihat paling bagus baik dari segi komunikasi, kemampuan analisa, dan penguasaan materi.

*“Secara keseluruhan pasangan Yaris memang paling unggul karena SDM nya memang lebih bagus dan mereka juga memiliki gagasan-gagasan perubahan yang tidak bisa disediakan oleh pasangan Diah. ”(M. Yulianto, Panelis Debat Kandidat & tim survey Diah).*