

Millennial Candidate Strategies in Efforts to Win The 2019 Legislative Election in Makassar City

Strategi Kandidat Milenial Dalam Upaya Pemenangan Pemilu Legislatif 2019 DI Kota Makassar

Indira Alifia¹,

¹ Departemen Ilmu Politik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Hasanuddin. Email : indiraalfia54@gmail.com

Abstract: *This article aims to explain the involvement of the younger generation (millennials) in the contestation for the election of legislative members for Makassar City in 2019. Based on the results of the elections held, there were several selected candidates who came from millennials, one of which was H. Ray Suryadi who is a party cadre. Democrat. In the election conducted by H. Ray Suryadi, he received 8,741 votes. This article then aims to explain the strategy used by H. Ray Suryadi to win the election. Based on interviews conducted, it appears that there is a patron-client relationship that contributed to H. Ray Suryadi's victory in the 2019 legislative member election in Makassar City. H. Ray Suryadi is the director of a company operating in the food sector. So the type of patron-client that is developed is retainer-sawi, where this relationship originates from the client's economic dependence on his patron. The existing relationship has implications for the support obtained by H. Ray Suryadi in the election. The fishermen who depended on H. Ray Suryadi's company for their livelihood then volunteered to help in the socialization process*



Keywords: : *millennial candidates, legislative elections, patron-client, punggawa-sawi*

1. Pendahuluan

Pemilihan umum Indonesia merupakan ajang kontestasi politik yang menyebabkan dinamika yang berkelanjutan. Pemilihan Umum adalah suatu proses untuk memilih orang-orang yang akan menduduki kursi pemerintahan. Pemilihan umum ini diadakan untuk mewujudkan negara yang demokrasi, di mana para pemimpinnya dipilih berdasarkan suara mayoritas terbanyak.

Pada tahun 2019 tepatnya pada tanggal 17 April, Indonesia telah menggelar pemilihan presiden dan pemilihan Legislatif serentak di seluruh wilayah Indonesia. Menurut data riset Formappi data DCS KPU, Sebanyak 21 persen atau 930 calon Legislatif berusia 21-35 tahun, sebanyak 68 persen atau 3.013 calon Legislatif berusia 36-59 tahun. Sedangkan calon Legislatif berusia 60 tahun keatas jumlahnya sedikit yaitu 11 persen atau 499 calon.¹

Peran kaum milenial dalam perpolitikan indonesia telah mengalami dialektika dengan berbagai konteks sosio-kultural yang dihadapinya, jauh sebelum Indonesia merdeka, kaum milenial telah memperlihatkan partisipasi politik yang tinggi sebagai manifestasi dari keinginan untuk membebaskan diri dari belenggu kolonialisme dan imperialism barat. Peran kaum milenial dalam politik Indonesia abad ke-20 merupakan fenomena khas masyarakat nusantara atau wilayah-wilayah tengah berjuang dari kolonialisme.

¹ Deni, Z., (2019). *Orientasi "poligami" (Politik Generasi Milenial) Dalam Menghadapi Pesta Demokrasi 2019*. Universitas Pasundan: Pasundan

Terbukanya ruang dan kesempatan penduduk pribumi untuk memperoleh pendidikan pada awal abad ke-20 dipandang sebagai jalan masuk peran kaum milenial, termasuk industrialisasi dalam batas-batas tertentu, urbanisasi, disintegrasi masyarakat primitif, teknologi berkembang dengan cepat telah menunjukkan dengan baik bahwa perubahan-perubahan pada ranah sosio-kultural telah membentuk kurang lebih apa yang disebut dengan nilai-nilai “rasional”, inilah yang menjadi dasar bagi gerakan politik kaum milenial.²

Munculnya aktor-aktor politik muda sangat menarik untuk dibahas karena yang kita ketahui,berbincang mengenai politik tak bisa lepas dari keterlibatan generasi millennial. Generasi tersebut merupakan salah satu penentu dalam kontestasi pemilihan umum yang diselenggarakan pada tahun 2019 di Indonesia. Maka tak ayal berbagai macam cara dilakukan oleh partai politik maupun oleh calon anggota Legislatif baik DPRD Kab/Kota, DPRD Provinsi dan DPR-RI serta calon Presiden dan wakilnya berlomba-lomba memperebutkan suara generasi millennial ini.

Generasi milenial yang terjun ke dunia politik sedang marak-maraknya. Munculnya kandidat milenial dengan berbagai macam tampilannya dalam Pemilihan calon anggota Legislatif baik DPRD, DPR RI maupun DPD RI. Dahulu kaum millennial dapat dinilai sebagai generasi yang apatis dan tidak peduli dengan adanya berita politik. Tetapi dengan adanya tren politik millennial saat ini dapat menjadikan generasi milenial peduli atas fenomena dan Pendidikan politik untuk mengembangkan negaranya dalam berbagai bidang. Hal ini terlihat beberapa waktu belakangan ini intensitas pemunculan tokoh-tokoh muda yang berani menawarkan solusi masa depan bangsa di ranah publik semakin tinggi. Melihat data yang masuk ke KPU/KPUD di kabupaten kota, banyak generasi-generasi muda yang bermunculan menawarkan gebrakan atau penyaluran aspirasi melalui jalur Legislatif. Keberanian kaum milenial ini untuk mengangkat diri di tengah masih dominannya peran tokoh-tokoh senior di kancah politik nasional patut kita apresiasi.

³

Dari 50 anggota legislatif yang terpilih di kota Makassar dari 5 Dapil (daerah pemilihan) yang tersebar, mereka yang terpilih memiliki relasi kekuasaan politik. dalam proses Pemilihan Legislatif kota Makassar 2019 khususnya di Dapil II, H. Ray Suryadi adalah peraih suara terbanyak se-makassar dengan Jumlah Suara 8.741 pada pemilihan legislatif 2019 Dapil II Kota Makassar mampu mengalahkan beberapa petahana yang bertarung di Dapil II. Yakni, Wahab Thahir 4.792 suara (Golkar) atau Rudianto Lallo 5.694 suara (Nasdem). Serta petahana lainnya William 2.846 suara (PDIP) dan petahana Demokrat Fatma Wahyuddin 6.995 (suara).

Table 1 Daftar Anggota DPRD Kota Makassar Dapil II pada Pileg 2019

No.	Nama anggota DPRD Kota Makassar yang memiliki suara terbanyak di Dapil II	Presentase Suara
1.	Ray Suryadi (Demokrat)	8.741 Suara
2.	Wahab Thahir (Golkar)	4.792 Suara

² Jurnal eksekutif, Volume 2 No. 1 Tahun 2022, ISSN : 2337- 5736

³ Skripsi Anggun paradina, Strategi aktor politik milenial pada pemilihan legislatif di kabupaten pinrang tahun 2019.

3.	Rudianto Lallo (Nasdem)	5.694 Suara
4.	William (PDIP)	2.846 Suara
5.	Fatma Wahyuddin (Demokrat)	6.995 Suara

Daerah pemilihan H. Ray Suryadi adalah daerah Pemilihan Makassar II yaitu Kecamatan Sangkarrang, Wajo, Ujung Tanah, Tallo, Dan Kecamatan Bontoala, dimana daerah ini adalah sebagian besar adalah wilayah pesisir. Masyarakat pesisir didefinisikan sebagai kelompok orang yang tinggal di daerah pesisir dan sumber kehidupan perekonomiannya bergantung secara langsung pada pemanfaatan sumberdaya laut dan pesisir. Kelompok ini secara langsung mengusahakan dan memanfaatkan sumberdaya ikan melalui kegiatan penangkapan dan budidaya. Kelompok ini pula yang mendominasi pemukiman di wilayah pesisir di seluruh Indonesia, di pantai pulau-pulau besar dan kecil.⁴

H Ray Suryadi memiliki latar belakang seorang pimpinan dari perusahaan PT. ARTI BUANA LAUTAN INDONESIA, Perusahaan ini bergerak dibidang pengelolaan ikan. H. Ray Suryadi juga menyiapkan kapal-kapal untuk nelayan dan membeli hasil tangkapan para nelayan. Hal inilah yang membuat para nelayan menggantungkan kehidupannya kepada H. Ray Suryadi Arsyad, dengan ketergantungannya nelayan kepada H. Ray Suryadi, menjadikan modal politik menuju kursi DPRD Kota Makassar. Hal inilah yang mengidentifikasikan bahwa perolehan suara yang besar diraih oleh H. Ray Suryadi disebabkan oleh latar belakang sekaligus kedekatan dia dengan masyarakat terkhusus dibagian utara.

Diketahui sebelumnya H. Ray Suryadi ia berstatus pendatang baru, ia bergabung ke partai pada april 2018 yang pada saat itu berusia 28 tahun yang termasuk merupakan salah satu kandidat milenial, ia adalah Caleg Partai Demokrat.

Selama satu tahun masa kampanye, H. Ray Suryadi mengaku memanfaatkan masa kampanye sebaik mungkin. Ia juga mengaku menekan dan mengurangi jalan-jalannya ke keluar kota Makassar. Semata, supaya bisa terus bertemu dengan warga dan sosialisasi. Ia juga memberikan penekanan, bahwa ia adalah wakil dari mereka.⁵ Berdasarkan hal tersebut maka penting untuk mencermati lebih jauh tentang strategi yang digunakan kandidat milenial dalam pemilihan anggota legislatif di Kota Makassar.

2. Metode

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif. Data dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan informan yang dalam hal ini adalah H. ray Suryadi selaku anggota legislatif dari kalangan milenial dengan peroleh suara paling tinggi di Kota Makassar dan data sekunder merupakan dapat yang berasal dari dokumen atau referensi yang relevan dengan penelitian yang dilakukan.

⁴ Yurial Arief Lubis, “*Studi Tentang Aktivitas Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai Pelabuhan*”, Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Sosial Politik UMA. Vol. 2 No. 2, 2014, Hal. 134

⁵ makassar.sindonews.com/berita/26025/1/ray-suryadi-pengusaha-ikan-raih-suara-tertinggi-dprd-makassar

3. Pembahasan

3.1 Strategi Pemenangan Ray Suryadi Arsyad dalam bentuk hubungan kerja (Punggawa-sawi)

Hubungan kerja yang dibangun oleh Ray Suryadi adalah punggawa-sawi, jenis ini terbangun dalam kelompok kerja nelayan pada dasarnya terbentuk dengan bertemunya dua pihak pemanfaat sumberdaya laut dengan status yang tidak sama: punggawa sebagai pemilik/pengusaha atau pengontrol alat-alat produksi dan sawinya yang tidak mempunyai sesuatu nilai selain tenaga kerja dengan keterampilan (tentang biota laut, musim, kondisi cuaca, kondisi fisik laut dan praktik magis sebagai mekanisme pemecah masalah). jenis kekuatan relasi antara punggawa dan sawi terbukti dengan masih setianya sawi memenuh instruksi baik pada saat akan berangkat melaut maupun tidak melaut. Ketersediaan sawi dan keluarganya selalu siap kapanpun mereka dibutuhkan oleh punggawanya, tanpa ada kata menolak.

Ray Suryadi adalah pimpinan dari perusahaan PT. Arti Buana Lautan Indonesia dimana perusahaan tersebut bergerak di bidang pengelolaan ikan dan eksportir ikan. tentunya untuk memenuhi stok ikan dan menjalankan produksi dari PT. Arti buana Lautan Indonesia, H. Ray Suryadi selaku pimpinan dari perusahaan tersebut membutuhkan orang-orang yang memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan tersebut. maka H. Ray Suryadi dengan kemampuan modal sosial dan ekonominya, menjalin kerjasama dengan Masyarakat dan Nelayan di kota Makassar khususnya Mereka yang tinggal di Utara Makassar. Hal inilah kemudian menjadikan Ray Suryadi menjadi seorang atasan dan mereka yang menjadi pekerja dari Ray adalah Klien.

Banyaknya nelayan yang bekerja di PT. Arti Buana Lautan Indonesia tak lepas dari apa yang kemudian diberikan H. Ray kepada para pekerja tersebut, dimana kapal yang terdaftar di PT Arti buana Lautan Indonesia sekitar 200-an kapal dengan 10-15 nelayan perkapal hal ini menjelaskan bahwa H. Ray melalui perusahaannya tersebut telah menghidupi kurang lebih 3000 kepala keluarga hal ini juga sesuai dengan apa yang dikatakan oleh James Scoot bahwa hubungan seorang individu yang lebih tinggi sosio-ekonomis (patron) menggunakan pengaruh sendiri dan sumberdaya untuk memberikan perlindungan atau manfaat ataupun keduanya, untuk orang dari status yang lebih rendah (klien) yang selama bagiannya membalasnya dengan menawarkan dukungan umum dan bantuan, termasuk layanan pribadi kepada orang tersebut. di poin selanjutnya akan dibahas dan diuraikan bentuk relasi patron klien. Hubungan ini telah terbangun sejak lama, dimana ayah H. Ray Suryadi yaitu H.M Arsyad telah membangun Hubungan kerja tersebut sejak tahun 1996 dimana hubungan ini telah membentuk pola patron klien melalui perusahaan PT. Arti Buana Lautan Indonesia yang bergerak di pengelolah ikan.

Patron tidak hanya memberikan kesejahteraan kepada klien saja tapi patron juga memberikan kesejahteraan kepada keluarga dari klien tersebut. hal inilah kemudian yang memberikan rasa kenyamanan bagi klien karna merasa diberikan kesejahteraan dan perlindungan dari patron. Oleh karenanya, dengan membentuk kelompok kerja memberikan keuntungan masing-masing pihak, klien merasa terpenuhi kebutuhannya dan akan setia kepada patron, kemudian menjadikan klien harus melaksanakan tugas dan perintah sang patron yang telah memberikan kehidupan, seperti di jelaskan oleh James Scoot dalam tiga poin;

1. Klien dapat menyediakan tenaganya bagi usaha patron
2. Klien dapat menyerahkan bahan makanan hasil tangkapannya di laut
3. Klien dapat menjadi kepentingan politik patron, bahkan bersedia menjadi kaki tangan patron.

dari tiga poin yang di jelaskan oleh James Scott bisa diartikan adanya keterikatan klien pada patron dikarenakan ketergantungan klien itu sendiri terhadap sang patron yaitu Ray Suryadi. Didalam relasi patron klien itu ada bentuk hubungan yang terbangun diluar dari hubungan kerja itu sendiri. Kemudian penulis akan uraikan beberapa bentuk hubungan yang terjadi didalam proses relasi patron klien.

3.2 Hubungan Ekonomi

Eksistensi hubungan patron-klien antara Nelayan dan Ray Suryadi melalui perusahaan PT. Arti Buana Lautan Indonesia terjadi karena adanya ketimpangan sosial-ekonomi yaitu ada sebagian orang yang menguasai sumber-sumber kehidupan, sementara yang lainnya tidak, kondisi ini memungkinkan timbulnya hubungan patron-klien antara Nelayan dan Ray Suryadi. Menurut Scott, ketimpangan ini terjadi karena adanya kepemilikan sumberdaya ekonomi yang tidak seimbang antara Klien dengan Patron. Hal inilah yang membuat nelayan meminjam modal kepada Ray Suryadi sehingga timbul ketergantungan ekonomi.

Patron dan klien saling membutuhkan, klien memerlukan keamanan dan perlindungan untuk memenuhi jaminan subsistensinya sepanjang tahun untuk menghadapi krisis. Sebaliknya, patron memerlukan tenaga kerja sepanjang waktu dan kontinyu untuk kelancaran kegiatan ekonominya. Kemudian bentuk hubungan yang terjadi adalah hubungan Resiprositas atau hubungan timbal balik.

3.3 Hubungan Resiprositas

Hubungan resiprositas adalah hubungan yang saling menguntungkan, saling memberi dan menerima walaupun dalam kadar yang tidak seimbang. Hubungan resiprositas merupakan ciri sistem pertukaran dalam perekonomian pada masyarakat tradisional. Hubungan timbal-balik ini merupakan rumus moral sentral bagi perilaku antar individu, antara Klien dengan Patron atau pemilik modal.

Hubungan resiprositas sebagai rumusan moral ini merupakan kunci dari etika subsistensi. Prinsip moral ini berdasarkan gagasan bahwa orang harus membantu mereka yang pernah membantu, atau paling tidak jangan merugikannya. Scott, menyebutkan prinsip itu mengandung arti bahwa suatu hadiah atau jasa yang diterima menciptakan bagi si penerima satu kewajiban timbal-balik untuk membalasnya dengan nilai yang setidak-tidaknya sebanding di kemudian hari. Hal ini telah penulis jelaskan sebelumnya dimana Ray Suryadi dan keluarganya tidak hanya memberikan kesejahteraan kepada klien saja tapi juga memberikan kesejahteraan kepada keluarga klien tersebut, seperti menaikkan haji keluarga dari klien dan menikahkan anak-anak dari klien tersebut serta memberikan pinjaman kepada klien. Hal inilah yang membentuk kesetiaan klien kepada H. Ray Suryadi dan Keluarga. Nelayan yang bekerja di PT Arti Buana Lautan Indonesia terfasilitasi dan mereka yang memiliki status nelayan untuk membalas kebaikan dari patron akan membantu sang patron jika dibutuhkan kapanpun. Kemudian ada dalam sistem patron klien juga terbentuk Hubungan loyalitas, hubungan loyalitas ini kemudian akan diuraikan pada poin berikutnya.

4. KESIMPULAN

Jenis patron klien yang dibangun H. Ray Suryadi adalah punggawa sawi, hubungan ini lahir dari proses kebutuhan ekonomi bagi kliennya. Bentuk relasi patron klien yang dibangun oleh H. Ray Suryadi adalah Hubungan Kerja, dimana hubungan ini akan berkembang menjadi hubungan ekonomi, dan hubungan Resiprositas. Dalam proses pemilihan legislatif kota Makassar tahun 2019. H. Ray memiliki beberapa modal seperti yang dikemukakan oleh Bourdieu dalam teori modal dimana dalam teori modal terbagi atas empat modal seperti modal ekonomi, modal kultural, modal sosial dan modal simbolik. Tentunya modal

tersebut tidak lepas dari relasi patron klien yang dibangun oleh H. Arsyad (orang tua H. Ray) yang berdampak kepada H. Ray Suryadi.

Proses bekerjanya relasi patron klien pada pemilihan legislatif 2019 kota Makassar hal ini bisa dilihat dimana mereka yang menjadi klien dari H. Ray Suryadi dengan sukarela menjadi tim sukses dari Ray Suryadi seperti menjadi jaringan dan membantu menyiapkan keperluan Ray Suryadi dalam proses kampanye, bukan itu saja Klein dari Ray Suryadi dengan sukarela juga membuatkan acara kampanye untuk Ray Suryadi di salah satu kecamatan di Dapil II Kota Makassar. bekerjanya relasi patron klien juga dilihat dari perolehan suara Ray Suryadi yang berjumlah 8.741 suara dimana sebelumnya penulis telah menjelaskan bahwa Ray Suryadi telah memimpin kurang lebih tiga ribu kepala keluarga yang kemudian menjadi dukungan tersendiri Ray pada pemilihan legislatif bukan hanya tiga ribu kepala keluarga saja yang menjadi dukungan Ray tetapi keluarga-keluarga dari klien juga ikut serta dalam mendukung Ray Suryadi pada pemilihan legislatif kota Makassar. hal ini di karenakan oleh relasi patron klien yang dibangun Ray Suryadi dan ayahnya tidak saja memberikan kesejahteraan kepada klien tapi juga menyentuh kepada keluarga klien juga.

REFERENCES

- Ahmad, Harianto Silaban. (2016). *Peluang Dan Tantangan Pemuda Dalam Pemilihan Kepala Daerah, Metada: Makassar*
- Annisa angraeni (2021). *Studi Preferensi Kader Milenial Partai Nasdem Dalam Pemilihan Legislatif 2019 Di Kota Makassar.*
- Anggun Pradina (2020). *Strategi Aktor Politik Milenial Pada Pemilihan Legislatif Di Kabupaten Tahun 2019*
- Badriadi, Ine Fausayana dan Meisanti, " Pola Hubungan Patron Klien Pada Komunitas Petani Rumput Laut Di Desa Bungin Permai Kecamatan Tinanggea Kabupaten Konawe Selatan", *Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian, Vol. 3, No. 2, 2018, Hal. 58-59*
- Deni, Z. (2019). *Orientasi "poligami"(Politik Generasi Milenial) Dalam Menghadapi Pesta Demokrasi 2019. Universitas Pasundan: Pasundan*
- Nursal, Adman. (2004). *Political Marketing: Strategi Menenangkan Pemilu, Sebuah Pendekatan Baru Kampanye Pemilihan DPD, DPRD. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. hal 159*
- Sari Multazam, Skirpsi : *Sistem bagi Hasil Nelayan Punggawa-sawi unit pukot cincin (Purse seine) di PPI Lonrea, kecamatan Tanete Riattang timur, Kabupaten Bone, (Kabupaten Bone, Universitas Hasanuddin, 2018)*
- Schroder, Peter. (2013). *Strategi Politik. Jakarta. Friedrich Naumann Stiftung. Hal 20*
- Yurial Arief Lubis, "Studi Tentang Aktivitas Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai Pelabuhan", *Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Sosial Politik UMA. Vol. 2 No. 2, 2014, Hal. 134*