

DAMPAK FAKTOR PERSONAL DAN TEKANAN SOSIAL PADA NIAT PEREMPUAN UNTUK MEMILIH (*VOTE*)

Abd. Wahab Hasyim
Universitas Khairun

PENDAHULUAN

Peranan perempuan dalam Pemilihan Umum (*election*) telah menjadi bahasan pada berbagai riset (misalnya, Elder & Greene, 2003; Hayes, 1997; Senol, 2009; Schmidt, 2008). Hal ini disebabkan karena perempuan adalah pemilih potensial. Senol (2009) menunjukkan signifikansi peran pemilih perempuan dengan memperlihatkan bagaimana pemilih perempuan memiliki dampak pengganda yang potensial. Bahwa (1) perempuan lebih cepat berpartisipasi, dan (2) secara komunal lebih kukuh (*solid*) dalam memutuskan apa ataupun siapa yang lebih baik untuk mereka, serta (3) karena perempuan adalah basis jaringan yang efektif.

Riset-riset yang dilakukan lebih untuk menjelaskan baik mengenai sejauhmana keberpihakan sistem pemilu terhadap perempuan, maupun bagaimana motivasi dan sumberdaya yang dimiliki perempuan berperan dalam mengejar peran-peran publik sebagai legislator, maupun sebagai eksekutif (misalnya Hayes, 1997; Senol, 2009; Schmidt, 2008). Namun, riset tentang bagaimana perempuan mengambil keputusan di bawah tekanan sosial maupun tekanan personal yang dihadapinya dalam memilih, terlebih pada konteks riset Pemilihan Umum di Indonesia masih jarang dilakukan.

Setting riset yang diambil adalah pada pemilihan Walikota Ternate tahun 2010. Dengan pertimbangan bahwa pemilih perempuan mengalami *trend* peningkatan yang cukup signifikan. Sebagai informasi, data dari Komite Pemilihan Umum Kota Ternate¹ menunjukkan terjadi peningkatan pemilih perempuan, dari 46.981 pemilih pada tahun 2004 meningkat menjadi 71.046 pemilih pada tahun 2010, atau naik 33,9% dari tahun 2004. Di sisi lain, literatur keperilaku terkini telah memberikan informasi bahwa dalam pembentukan niat untuk melakukan sesuatu, terdapat tekanan dalam diri seseorang serta tekanan dari lingkungan sosial yang memiliki pengaruh dalam pembentukan niat tersebut (misalnya Han *et al*, 2009; Hutching *et al*, 2008; Quintal *et al*, 2009).

Dari informasi tersebut, patut diteliti apakah suara (*vote*) perempuan yang akan diberikan kepada seseorang peserta pemilu KADA, terdampak oleh faktor personal ataupun dorongan sosial yang melingkupinya. Dengan demikian, riset ini bertujuan untuk memprediksi apakah faktor personal ataupun tekanan sosial, yang berdampak pada niat untuk memilih calon walikota. Jika faktor yang mempengaruhi pemilih perempuan dalam memilih bisa diidentifikasi, dan jika hipotesis dalam riset ini didukung, maka usaha pemasaran secara efektif dapat diarahkan pada faktor tersebut agar menghasilkan dampak keputusan memilih yang diinginkan secara lebih efektif pula. Dengan demikian, faktor yang berperan serta mempengaruhi perempuan dalam pengambilan keputusan untuk memilih (*vote*) menjadi menarik untuk diteliti.

¹ diperoleh dari KPU Kota Ternate tertanggal 5 Januari 2010, diolah.

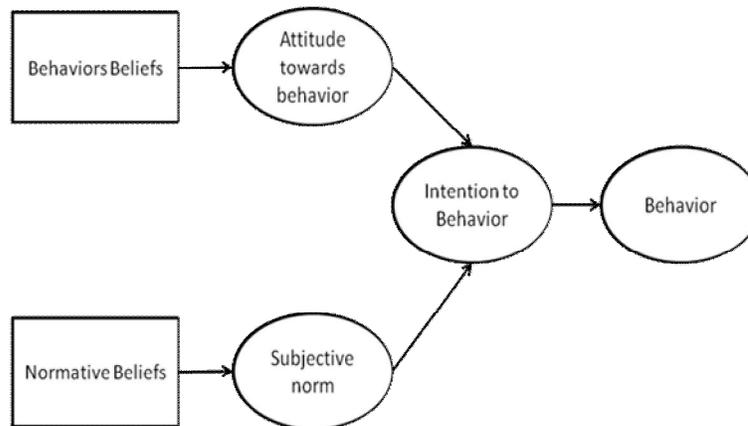
TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Untuk menjelaskan niat pemilih perempuan dalam Pemilu, *Theory of Reasoned Action* (TRA) digunakan. TRA digunakan dengan mempertimbangkan bahwa telah banyak peneliti (misalnya Andrews *et al*, 2008; Ben Natan *et al*, 2009; Ramayah *et al*, 2004; Zhang, 2007) telah melakukan validasi dengan menggunakan teori ini untuk memprediksi berbagai niat berperilaku. Argumen berikutnya adalah bahwa niat memilih adalah dalam kontrol perempuan, dan niat memilih adalah sepenuhnya kehendak atau kemauan dari perempuan. Dari pertimbangan tersebut di atas, maka TRA lebih relevan untuk digunakan dalam riset ini.

Theory of Reasoned Action (TRA)

Han *et al* (2009) berpandangan bahwa inti dari TRA adalah konsep tentang niat (*intention*). Ajzen (1985) dalam Han *et al* (2009) mendeskripsikan niat sebagai motivasi seseorang secara sadar dalam rencana atau keputusannya untuk menggunakan suatu usaha dalam melaksanakan suatu perilaku yang spesifik. Secara sederhana didefinisikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku. Ajzen & Fishbien (1980) dalam Han *et al* (2009) berpendirian bahwa sebagian besar perilaku manusia mampu diprediksi berdasarkan niat, karena perilaku-perilaku tersebut adalah kehendak atau kemauan dan di bawah kendali niat. Zhang (2007) memaparkan, TRA berpandangan bahwa perilaku manusia secara langsung dimotivasi oleh niat untuk berperilaku. Penegasan atas teori tersebut dijelaskan oleh Ben Natan *et al* (2009) yang berargumen bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh niat orang tersebut untuk melakukan (atau menghindari untuk melakukan) suatu perilaku tertentu. Zhang (2007) menambahkan bahwa menurut TRA, terdapat dua faktor yang mengarah pada pembentukan niat berperilaku; sikap berperilaku (*attitudes toward behavior*) dan norma subjektif (*subjective norm*).

Gambar 1: Model Teoritis TRA



Sumber: Zhang (2007)

Hubungan Sikap dan Niat

Dari penjelasan *Theory of Reasoned Action* (TRA), dapat dilihat bahwa ada dua hal yang mempengaruhi niat perempuan dalam memilih. Pertama, sikapnya terhadap seorang calon, serta kedua, norma subjektifnya terhadap calon tersebut. Kedua hal tersebut ditentukan oleh keyakinan berperilaku (*behavior beliefs*) dan keyakinan normatif (*normative beliefs*). Keyakinan berperilaku adalah keyakinan perempuan terhadap

tindakan yang akan diambilnya terkait dengan seorang calon, sedangkan keyakinan normatif adalah keyakinan perempuan terkait persepsinya terhadap lingkungan sosial jika dia melakukan tindakan tersebut. Secara sederhana, keyakinan berperilaku bisa diartikan sebagai faktor personal atas tindakan yang akan diambil oleh pemilih perempuan, sementara keyakinan normatif dapat diartikan sebagai tekanan sosial atas tindakan yang akan diambil oleh pemilih perempuan.

Sikap berperilaku didefinisikan sebagai penilaian menyeluruh seseorang atas dampak dari sebuah tindakan yang akan dilakukan (Zhang, 2007) atau pendirian (keyakinan) dan perasaan seseorang terhadap sebuah tindakan tertentu (Ramayah *et al*, 2004). Dengan demikian, sikap berperilaku dapat diartikan sebagai hasil evaluasi menyeluruh dari sebuah tindakan yang akan dilakukan, serta membentuk pendirian (keyakinan) seseorang terhadap tindakan yang akan diambilnya. Artinya, semakin kuat hasil evaluasi tersebut, maka semakin kuat niat seseorang dalam melakukan suatu tindakan. Menurut TRA, semakin kuat sikap berperilaku seseorang terhadap sesuatu akan mengakibatkan orang tersebut berniat melakukan hal yang disikapinya tersebut. Dalam hal ini, semakin kuat sikap berperilaku pemilih perempuan terhadap seorang calon, maka semakin kuat niatnya untuk memilih calon tersebut. Sebagai tambahan, dukungan empiris dari hubungan ini misalnya ditunjukkan oleh Zhang (2007) yang menunjukkan bahwa sikap berperilaku berpengaruh positif pada niat untuk memilih. Maka hipotesis pertama yang diajukan adalah.

H1: Semakin kuat sikap berperilaku (faktor personal) pemilih perempuan untuk memilih calon walikota, semakin kuat niatnya untuk memilih kandidat tersebut.

Hubungan Norma Subjektif dan Niat

Norma subjektif didefinisikan sebagai tekanan sosial yang dipersepsikan seseorang ketika memilih melakukan suatu tindakan (Zhang, 2007). Menurut TRA, semakin kuat norma subjektif seseorang terhadap sesuatu akan menyebabkan orang tersebut berniat untuk melakukan hal yang menjadi norma tersebut. Artinya, semakin tinggi persepsi tekanan sosial yang dihadapi oleh seseorang ketika memilih melakukan suatu tindakan, maka akan semakin tinggi niat orang tersebut melakukan tindakannya.

Dalam hal ini, semakin kuat tekanan norma subjektif pemilih perempuan terhadap seorang calon, maka akan semakin kuat pula niatnya untuk memilih calon tersebut. Sebagai tambahan, Elder & Greene (2003) meyakini bahwa dalam pengambilan keputusan untuk memilih, banyak faktor eksternal yang mungkin akan berdampak pada keputusan ini, di antaranya adalah lingkungan, kehidupan bertetangga, teman, keanggotaan dalam suatu organisasi dan media massa, yang mana dampak faktor-faktor ini akan berbeda pada pria dan wanita. Dukungan empiris dari hubungan antara norma subjektif dan niat berperilaku misalnya ditunjukkan oleh Zhang (2007) yang menunjukkan bahwa norma subjektif berpengaruh positif pada niat untuk memilih. Maka hipotesis kedua yang diajukan adalah.

H2: Semakin kuat norma subjektif (tekanan sosial) pemilih perempuan untuk memilih seorang calon walikota, semakin kuat niatnya untuk memilih kandidat tersebut.

Hubungan Norma Subjektif dan Sikap Berperilaku

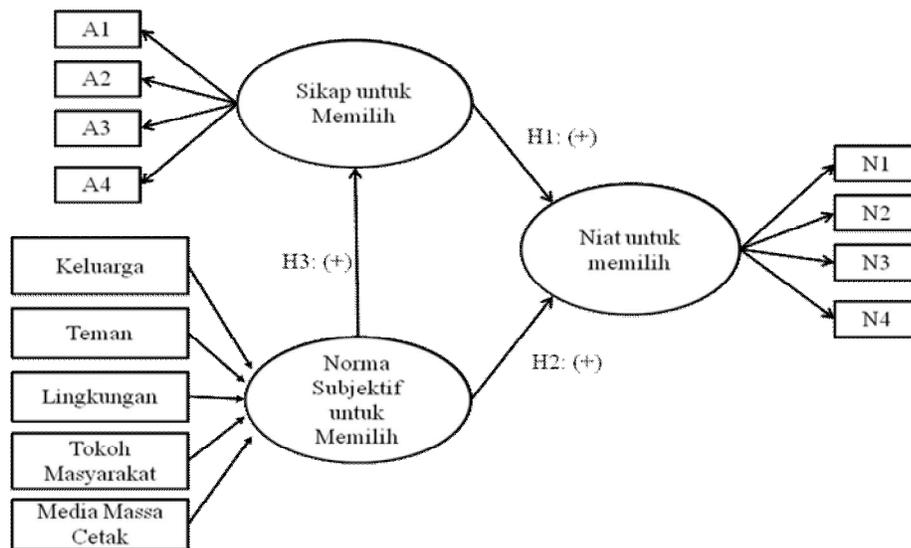
Tekanan sosial atau norma subjektif juga diteorikan berkorelasi dengan faktor personal atau sikap (Hutchings *et al*, 2008). Dukungan empiris terkini menunjukkan bahwa norma subjektif berpengaruh positif pada sikap berperilaku (Han *et al*, 2009; Quintal *et al*, 2009). Ajzen (1991) dalam Quintal *et al* (2009) berpendirian bahwa sikap berperilaku dan norma subjektif adalah sebagai konstruk eksogen yang saling berkorelasi terhadap niat berperilaku. Beberapa peneliti (misalnya Oliver & Bearden, 1985 dalam Quintal *et al*, 2009) telah memeriksa potensi hubungan antara sikap berperilaku dan norma subjektif. Oliver & Bearden (1985) (Quintal *et al*, 2009) berpendapat bahwa kekuatan hubungan antar variabel mengindikasikan norma subjektif mungkin berpengaruh pada sikap berperilaku. Atas dasar ini, Quintal *et al* (2009) menjelaskan bahwa ketika seseorang berpikir mengenai harapan dan keinginan untuk menuruti pihak lain, ia membentuk sikapnya terhadap sesuatu tersebut. Bahwa tekanan sosial untuk berperilaku akan berpengaruh pada persepsinya terhadap halangan eksternal untuk berperilaku. Quintal *et al* (2009) mengusulkan bahwa norma subjektif berpengaruh pada sikap berperilaku, sebagaimana telah didukung oleh berbagai temuan empiris (misalnya Han *et al*, 2009; Quintal *et al*, 2009; serta Chang, 1998; Kim & Shin, 2009; Oliver & Bearden, 1985; Ryu & Jang, 2006; dalam Quintal *et al*, 2009). Artinya, semakin kuat persepsi tekanan sosial yang dihadapi oleh seseorang ketika memilih melakukan suatu tindakan, maka akan semakin kuat pula sikapnya terhadap suatu tindakan. Dalam hal ini, semakin kuat norma subjektif pemilih perempuan terhadap seorang calon, maka akan semakin kuat pula sikapnya untuk memilih calon tersebut. Maka hipotesis ketiga yang diajukan adalah.

H3: Semakin kuat norma subjektif (tekanan sosial) pemilih perempuan untuk memilih seorang calon walikota, semakin kuat sikap berperilaku (faktor personal) untuk memilih kandidat tersebut.

Model Riset

Dari hipotesis di atas, dapat digambarkan hubungan-hubungan tersebut sebagai berikut:

Gambar 2: Model Empiris yang diajukan



Model ini menyesuaikan *setting* riset dan mempertimbangkan temuan-temuan empiris dari peneliti sebelumnya (misalnya, Han *et al*, 2009; Hutching *et al*, 2008; Quintal *et al*, 2009). Sebagai tambahan, Zhang (2007) memperlakukan norma subjektif sebagai konstruk formatif. Zhang (2007) meyakini bahwa faktor-faktor tersebut adalah independen antara yang satu dengan lainnya, sesuai dengan penjelasan Chin *et al* (1996). Pada riset ini, faktor-faktor ini disesuaikan dengan konteks riset. Penyesuaian ini dilakukan dengan argumen bahwa dari hasil telaah literatur (Andrews *et al*, 2008; Ajzen & Fishbien, 1970; Ben Natan *et al*, 2009; Elder & Greene, 2003; Han *et al*, 2009; Hayes, 1997; Hutching *et al*, 2008; Quintal *et al*, 2009; Ramayah *et al*, 2004; Zhang, 2007), faktor-faktor ini membentuk norma subjektif.

METODE RISET

Pemilihan Responden dan Pengumpulan Data

Responden dalam riset ini adalah perempuan yang memiliki hak pilih pada pemilihan Walikota dan Wakil Walikota Ternate Periode 2010-2015. Metode penyampelan yang digunakan adalah *convenience sampling* karena ketiadaan *sample frame*. Pengumpulan data dilakukan dengan pendekatan komunikasi (Cooper & Schindler, 2008:143) melalui survei kepada responden, dengan cara mendatangi responden secara langsung dan meminta responden menjawab pernyataan dalam kuesioner. Kuesioner didesain untuk bebas tendensi yang mengarahkan responden pada seseorang atau sekelompok orang.

Defenisi Operasional dan Pengukuran

Konsisten dengan riset-riset terdahulu, defenisi operasional mengikuti riset-riset terdahulu dengan penyesuaian sesuai dengan kontekstual riset sekarang. **Niat untuk memilih** didefinisikan sebagai keinginan seseorang secara sadar dalam rencana atau keputusannya untuk memilih kandidat Walikota, dan diukur menggunakan 4 (empat) item pertanyaan, 2 (dua) item pertanyaan diadaptasi dari Zhang (2007) dan 2 item pertanyaan diadaptasi dari Han *et al* (2009). **Sikap berperilaku** didefinisikan sebagai penilaian menyeluruh seseorang terhadap dampak dari memilih kandidat Walikota, dan diukur menggunakan 4 (empat) item pertanyaan, 2 (dua) item pertanyaan yang orijinal digunakan oleh Azjen dan Fishbien (1970) serta 2 (dua) item pertanyaan diadaptasi dari Zhang (2007). **Norma Subjektif** didefinisikan sebagai tekanan sosial yang dipersepsikan seseorang ketika memilih kandidat Walikota, dan diukur menggunakan 5 (lima) item pertanyaan yang diadaptasi dari Zhang (2007). Semua pengukuran menggunakan skala Likert, dimana 1=sangat tidak setuju, sampai dengan 5=sangat setuju.

Metode Analisis Data

Data dianalisis dengan menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM). SEM adalah satu-satunya teknik multivariat yang memberikan estimasi simultan dari banyak persamaan (Hair *et al*, 2006:719), serta SEM menyediakan kerangka kerja yang komprehensif untuk mengestimasi hubungan yang kompleks (Hair *et al*, 2006:732). Metode analisis yang digunakan adalah SEM berbasis komponen (*component-based*) dengan program SmartPLS Ver.2.M3 (Hansman & Ringle, 2004). *Partial Least Square* (PLS) adalah metode analisis yang kuat karena tidak banyak persyaratan atas skala pengukuran, jumlah sampel dan distribusi residual, serta PLS dapat digunakan untuk konfirmasi teori dan PLS bisa digunakan untuk menjelaskan hubungan yang sangat kompleks (Chin *et al*, 1996). PLS juga mampu mengevaluasi konstruk formatif dan reflektif secara bersamaan yang tidak dimiliki oleh metode SEM lainnya (Gefen *et al*, 2000).

HASIL

Profil Responden

Pengumpulan data dilakukan dengan pendekatan komunikasi (Cooper & Schindler, 2008;143) melalui survei kepada 250 (dua ratus lima puluh) orang responden. Tidak semua berhasil dikembalikan. Kuesioner yang dikembalikan berjumlah 213 (dua ratus tigabelas) berkas kuesioner, atau dengan tingkat respon (*response rate*) 85,20%. Namun, tidak semua kuesioner dipakai dalam riset ini, karena beberapa pertanyaan dalam kuesioner tidak diisi secara lengkap. Sebanyak 20 (dua puluh) kuesioner tidak digunakan.

Tabel 1: Rincian Distribusi Kuesioner

	Jumlah
Kuesioner yang disebar	250
Kuesioner yang dikembalikan	213
Kuesioner yang tidak lengkap	20
Kuesioner yang digunakan	193
Tingkat Respon	85,20%

Berdasarkan analisis *post-hoc* uji *power* menggunakan program G*Power3.0.10 dengan *sample size* 193, menghasilkan *power* sebesar 0.998765. Artinya bahwa peluang terjadinya kesalahan menerima hipotesis yang seharusnya ditolak adalah 0,001235 (0,12%), dan ini juga berarti bahwa jumlah responden dalam riset ini memiliki kekuatan ketepatan memprediksi yang cukup baik.

Karakteristik responden dalam riset ini cenderung berusia 18–25 tahun (59,6%), belum menikah (52,8%), berpendidikan perguruan tinggi (49,2%), dengan kegiatan di luar rumahnya adalah pada kelompok arisan (29%).

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif terdiri dari *mean*, standar deviasi, dan korelasi antar variabel yang ditunjukkan oleh Tabel 2. Hasil analisis statistik deskriptif menunjukkan bahwa rata-rata nilai jawaban responden untuk variabel niat dan sikap berperilaku (faktor personal) berkisar antara 3,80 sampai 4,15 yang berarti bahwa niat dan sikap berperilaku yang terjadi pada pemilih perempuan cukup tinggi. Untuk norma subjektif (tekanan sosial) memiliki nilai rata-rata 2,55 yang menunjukkan bahwa tekanan sosial yang terjadi pada perempuan tidak terlalu tinggi.

Hasil analisis statistik deskriptif juga menunjukkan bahwa standar deviasi atau simpangan baku yang terjadi pada data relatif tidak terlalu besar. Artinya, relatif tidak ada data yang menyimpang jauh dari rata-ratanya. Untuk korelasi antar variabel menunjukkan bahwa korelasi antara niat dan sikap berperilaku adalah signifikan pada 0,01 ($p < 0.01$). Hal ini menunjukkan bahwa keduanya berhubungan. Namun, norma subjektif (tekanan sosial), hanya berhubungan (berkorelasi) dengan sikap berperilaku ($p < 0.01$), tetapi tidak berhubungan dengan niat.

Tabel 2 : Statistik Deskriptif

Variabel	Mean	Standar Deviasi	Niat	Faktor Personal (Sikap Berperilaku)	Tekanan Sosial (Norma Subjektif)
Niat	4,1516	0,78355	1		
Faktor Personal	3,8070	0,83658	0,592**	1	

(Sikap Berperilaku)					
Tekanan Sosial (Norma Subjektif)	2,5575	1,06304	0,024	0,262**	1

** $p < 0.01$

Sumber: Output SmartPLS, diolah

Validitas dan Reliabilitas

Untuk konstruk reflektif, akan diuji validitas dan reliabilitasnya menggunakan validitas konvergen, validitas diskriminan, alpha Cronbach dan reliabilitas komposit. Hasil pengujian validitas menunjukkan bahwa pada tabel *cross-loading* (Tabel 3), nilai *loading* dari item A4 (0,6724) tidak mencapai yang disyaratkan, yakni 0,7 (Gefen & Straub, 2004). Dengan demikian, item A4 tidak disertakan dalam analisa selanjutnya. Pada pengujian kedua (Tabel 4), setelah item A4 dihilangkan, terlihat bahwa seluruh nilai *loading* dari item pengukuran telah mencapai nilai yang disyaratkan, dan memiliki t-hitung yang signifikan, serta memiliki nilai AVE di atas 0,5. Dengan demikian, instrumen yang digunakan telah memenuhi persyaratan validitas konvergen sebagaimana yang diajukan oleh Gefen & Straub (2005).

Tabel 3: Cross-Loading

	Faktor Personal	Niat Memilih
A1	0,8412	0,6273
A2	0,8414	0,6440
A3	0,7666	0,3954
A4	0,6724	0,2935
N1	0,5188	0,8265
N2	0,4903	0,8286
N3	0,5439	0,7830
N4	0,5863	0,8294

Sumber: Output SmartPLS.

Hasil pengujian juga menunjukkan bahwa nilai akar kuadrat AVE lebih tinggi dari nilai korelasi pada konstruk laten (Tabel 5), maka dapat disimpulkan bahwa instrumen pengukuran telah memenuhi persyaratan validitas diskriminan sebagaimana yang diajukan oleh Gefen & Straub (2005). Dengan demikian, instrumen yang digunakan dalam riset ini memiliki validitas konvergen dan validitas diskriminan yang baik.

Tabel 4: Cross-Loading pada Pengujian Kedua

	Faktor Personal	Niat Memilih
A1	0,8691	0,6271
A2	0,8805	0,6436

A3	0,7319	0,3957
N1	0,5492	0,8281
N2	0,5061	0,8284
N3	0,5677	0,7830
N4	0,6040	0,8280

Ket: Angka yang dicetak tebal, signifikan pada alpha 1% (t-hitung >2,58)

Sumber: Output SmartPLS.

Tabel 5: Nilai AVE, Korelasi antar variabel dan nilai akar kuadrat AVE

	AVE	Faktor Personal	Niat Memilih
Faktor Personal	0,6888	0,8299	
Niat Memilih	0,6677	0,6837	0,8171

Ket: Angka yang dicetak tebal adalah nilai akar kuadrat dari AVE.

Sumber: Output SmartPLS, diolah.

Hasil pengujian juga menunjukkan semua konstruk memiliki nilai alpha Cronbach dan nilai Reliabilitas Komposit di atas 0,7 (Tabel 6) sebagaimana yang diajukan oleh (Hair *et al*, 2006:139). Dengan demikian, instrumen memiliki reliabilitas yang baik.

Tabel 6: Nilai alpha Cronbach dan Reliabilitas Komposit

	Composite Reliability	Cronbach Alpha
Faktor Personal	0,8683	0,7738
Niat Memilih	0,8893	0,8340
Tekanan Sosial	0,0000	0,0000

Sumber: Output SmartPLS.

Untuk konstruk formatif, dievaluasi berdasarkan tingkat signifikansi statistik serta kemampuan memprediksinya dalam model sebagaimana diajukan oleh Goncalves & Goncalves (2008) dan Helm (2005). Hasil pengujian (Tabel 7) menunjukkan bahwa item SN2, SN3, dan SN4 tidak signifikan secara statistik.

Tabel 7: Nilai *weight* dan t-hitung

	<i>Weight</i>	t-statistics
SN1 -> Tekanan Sosial	0,5926	2,6313*
SN2 -> Tekanan Sosial	0,0140	0,0429
SN3 -> Tekanan Sosial	-0,3507	0,8985
SN4 -> Tekanan Sosial	-0,3922	0,9466
SN5 -> Tekanan Sosial	0,8471	5,2295*

Keterangan: * $p < 0,01$;

Sumber: Output SmartPLS.

Goodness-of-Fit Model

Schepers *et al* (2005) mengelompokkan nilai GoF kedalam kategori kecil (0,1), medium (0,25) dan besar (0,36). Berdasarkan kriteria Schepers *et al* (2005), maka model penelitian ini dapat dikategorikan sebagai model dengan kesesuaian yang baik ($GoF = 0,3777 > 0,36$).

Tabel 8: Nilai Goodness-of-Fit

	R Square	Communality
Faktor Personal	0,0859	0,6888
Niat Memilih	0,4710	0,6677
Tekanan Sosial	-	0,1808
Rata-rata	0,27845	0,5124
GoF	0,3777	

Sumber: Output SmartPLS, diolah

Pengujian Hipotesis

Untuk mengetahui apakah hipotesis-hipotesis dalam riset ini terdukung atau tidak, dapat dilihat pada nilai *t*-statistik dan nilai koefisien seperti ditunjukkan pada Tabel 9, sedangkan model struktural dalam riset ini ditunjukkan oleh gambar 3. Model yang ditunjukkan oleh gambar 3 memiliki Goodness-of-fit yang baik, sebagaimana telah diuraikan di depan.

Untuk menilai signifikansi jalur antar konstruk dalam model struktural, dapat dilihat pada *t-statistics* pada output SmartPLS V.2M3. Dalam riset ini digunakan tingkat signifikansi 5% yaitu $\alpha=0,05$. Tabel 9 memuat *t-statistics* dan nilai koefisien dari tiap jalur dalam model struktural.

Tabel 9: Hasil Pengujian Hipotesis

	Original Sample	t-stat	Prob.	Kesimpulan
Faktor Personal--> Niat Memilih	0,6653	14,2475	***	Terdukung
Tekanan Sosial--> Niat Memilih	0,0626	0,9357	0,17494	Tidak Terdukung
Tekanan Sosial--> Faktor Personal	0,2932	4,0136	***	Terdukung

*** signifikan pada level 0,01 ($p<0,01$).

Sumber: Output SmartPLS, diolah

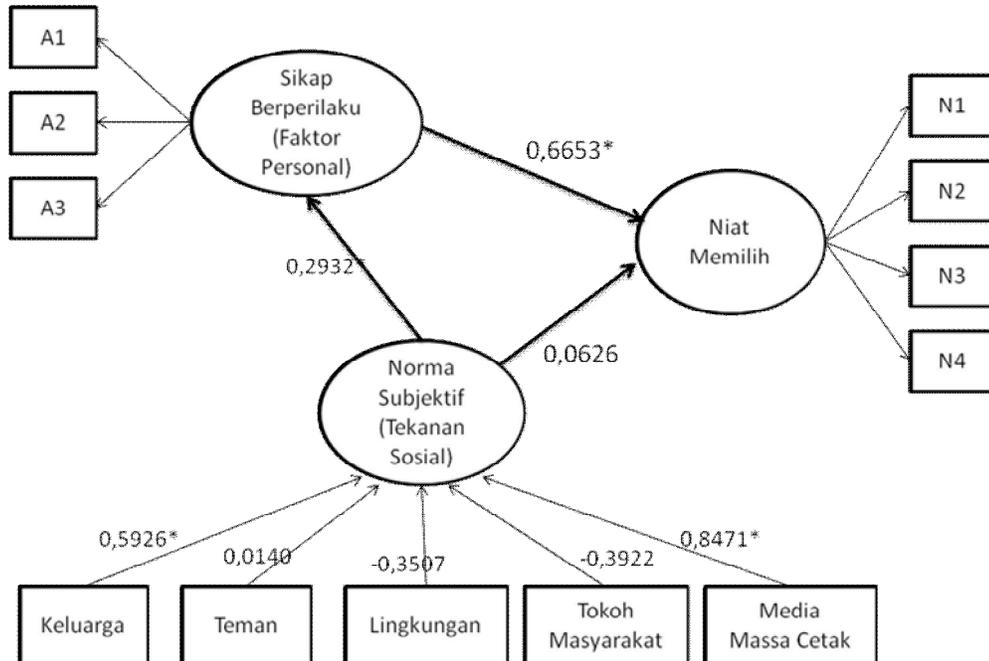
Tabel 9 menunjukkan hasil pengujian jalur pada model struktural seluruh konstruk dan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Koefisien jalur antara sikap berperilaku (faktor personal) dan niat memilih adalah signifikan ($0,6653 ; p<0,05$). Ini berarti secara statistik sikap berperilaku berpengaruh positif dan signifikan pada niat memilih. Hipotesis 1 terdukung.
- Koefisien jalur antara norma subjektif (tekanan sosial) dan niat memilih adalah tidak signifikan ($0,0626 ; p>0,05$). Ini berarti secara statistik norma subjektif tidak berpengaruh signifikan pada niat memilih. Hipotesis 2 tidak terdukung.
- Koefisien jalur antara norma subjektif (tekanan sosial) dan sikap berperilaku (faktor personal) adalah signifikan ($0,2932 ; p<0,05$). Ini berarti secara statistik norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan pada sikap berperilaku. Hipotesis 3 terdukung.

Berdasarkan hasil pengujian signifikansi jalur di atas, dapat diketahui bahwa terdapat 2 (dua) jalur yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan. Kedua jalur tersebut menunjukkan bahwa norma subjektif berpengaruh pada sikap berperilaku, dan

sikap berperilaku berpengaruh pada niat memilih. Sementara norma subjektif tidak berpengaruh pada niat memilih. Hal ini patut dijadikan perhatian karena hal ini mengindikasikan adanya mediasi penuh di dalam model.

Gambar 3: Model Akhir



* sig p<0,01

Sumber: output SmartPLS

Diskusi

Dari hasil pengujian di atas, diketahui bahwa dua dari tiga hipotesis yang diajukan dalam riset ini terdukung. Hipotesis pertama (H1) dan diketahui memberikan nilai probabilitas di bawah 0,05. Temuan empiris ini mengkonfirmasi beberapa temuan TRA lainnya (misalnya Andrews *et al*, 2008; Ben Natan *et al*, 2009; Ramayah *et al*, 2004; Zhang, 2007) yang menjelaskan bahwa semakin positif hasil evaluasi dari suatu tindakan yang akan dilakukan oleh seseorang, maka semakin kuat keinginannya untuk melaksanakan tindakan yang disikapinya. Dalam hal ini, semakin positif hasil evaluasi dari seorang pemilih perempuan atas rencananya untuk memilih seorang kandidat walikota, maka akan semakin kuat pula keinginan darinya untuk memilih kandidat tersebut. Sederhananya, faktor personal berdampak langsung pada niat memilih.

Hipotesis kedua (H2) yang diajukan dalam riset ini tidak didukung secara statistik. Temuan ini tidak konsisten dengan riset-riset TRA terdahulu (misalnya Andrews *et al*, 2008; Ben Natan *et al*, 2009; Ramayah *et al*, 2004; Zhang, 2007). Tidak terdukungnya hipotesis kedua (H2) lebih disebabkan oleh adanya pengaruh pemediasian penuh (*full mediation*) dari sikap berperilaku untuk memilih (faktor personal) pada hubungan antara norma subjektif (tekanan sosial) dan niat untuk memilih. Pengaruh norma subjektif (tekanan sosial) tidak berdampak langsung pada niat untuk memilih, namun dimediasi oleh sikap berperilaku untuk memilih.

Di sisi lain, temuan peran mediasi penuh dari sikap berperilaku (*attitude toward behavior*) juga berbeda dengan riset terdahulu (Han *et al*, 2009; Quintal *et al*, 2009). Temuan Han *et al* (2009) serta Quintal *et al* (2009) menunjukkan adanya mediasi parsial

(*partial mediation*) dari sikap berperilaku (*attitude toward behavior*) atas hubungan norma subjektif dan niat berperilaku (*intention to behavior*). Perbedaan temuan ini mungkin disebabkan oleh *setting* ataupun isu riset yang berbeda. Riset dari Han *et al* (2009) ber-*setting* pada hotel ramah lingkungan (*Green Hotel*) di Amerika. Riset dari Quintal *et al* (2009) ber-*setting* pada pariwisata (*tourism*) di Australia dengan responden dari 3 (tiga) negara di Asia yakni Korea, Jepang, dan China. Kesamaan dari riset Han *et al* (2009) dan Quintal *et al* (2009) selain pada isu riset, juga pada teori yang digunakan, yakni *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang merupakan kembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). Kedua riset tersebut sama-sama menggunakan *Perceived Behavioral Control* yang mana hal ini tidak terdapat pada TRA yang menjadi teori dasar riset ini.

Pengujian pada hipotesis ketiga (H3) menunjukkan bahwa hipotesis ini terdukung. Hal ini menunjukkan bahwa secara empiris, norma subjektif (tekanan sosial) berpengaruh pada sikap berperilaku (faktor personal). Temuan ini konsisten dengan riset yang dilakukan oleh Han *et al* (2009), Chang (1998), Ryu & Jang (2006) dalam Han *et al* (2009), dan Quintal, *et al* (2009). Hubungan ini menunjukkan adanya interdependensi dari struktur kesikap (*attitudinal*) dan struktur normatif (Han *et al*, 2009). Pengaruh tekanan sosial pada faktor personal bertanda positif dan signifikan, berarti bahwa semakin kuat tekanan sosial pemilih perempuan, maka semakin kuat pula faktor personalnya. Artinya, jika dorongan yang diberikan oleh keluarga dan media massa cetak cukup kuat dan proporsional, maka sikap perempuan untuk memilih seorang kandidat akan terbentuk cukup kuat.

Han *et al* (2009) berargumen bahwa sikap berperilaku (faktor personal) dan norma subjektif (tekanan sosial) tidak independen untuk memprediksi niat sebagaimana yang telah diprediksi, karena hubungan antara norma subjektif dan sikap menunjukkan kekuatan penjas yang kuat. Lebih lanjut, Han *et al* (2009) menjelaskan bahwa pembentukan kesukaan atau ketidaksukaan dipengaruhi oleh norma subjektif (tekanan sosial). Han *et al* (2009) juga menjelaskan bahwa sikap berperilaku (faktor personal) memiliki tingkat pengaruh yang lebih kuat daripada norma subjektif (tekanan sosial). Quintal *et al* (2009) berargumen bahwa sikap berperilaku (faktor personal) dan norma subjektif (tekanan sosial) sangat terkait dengan kombinasi antara kultur dan kontekstual. Akhirnya, hal ini konsisten dengan temuan Trafimov (1996) dalam Hutching *et al* (2009) yang mengusulkan bahwa sikap berperilaku (faktor personal) adalah prediktor yang baik dari niat (*intention*) daripada norma subjektif (tekanan sosial). Trafimov & Finlay (1996, 2001) dalam Quintal *et al* (2009) menemukan bahwa sebagian orang secara kuat diarahkan oleh tekanan sosialnya, sementara sebagian yang lain diarahkan secara kuat oleh faktor personalnya. Lebih lanjut, Trafimov & Finlay (1996, 2001) dalam Quintal *et al* (2009) berargumen bahwa mereka yang diarahkan secara kuat oleh sikap (faktor personal) akan secara konsisten diarahkan secara lebih kuat oleh sikapnya pada berbagai macam konteks, sementara mereka yang diarahkan oleh norma subjektifnya (tekanan sosial) tidak secara konsisten diarahkan oleh norma subjektifnya. Artinya, dalam jangka panjang, mereka yang diarahkan oleh sikapnya (faktor personal) akan lebih konsisten daripada mereka yang diarahkan oleh norma subjektifnya (tekanan sosial).

Patut diperhatikan bahwa elemen-elemen pembentuk norma subjektif (tekanan sosial), dari 5 (lima) elemen, yang memiliki pengaruh signifikan hanya 2 (dua), yakni keluarga dan media massa cetak. Sikap pemilih perempuan ternyata dibentuk / terdampak oleh keluarga dan media massa cetak, karenanya, metode komunikasi yang cocok dalam mempengaruhi pemilih perempuan adalah melalui keluarga, atau melalui organisasi/paguyuban kekeluargaan. Melalui keluarga, pesan akan dapat diterima dengan baik. Demikian pula dengan media massa cetak akan sangat efektif digunakan dalam

mengkomunikasikan pesan. Melalui keluarga dan media massa cetak, pesan politik kampanye akan lebih kuat tersampaikan dan lebih kuat mempengaruhi pilihan perempuan. Temuan ini konsisten dengan temuan Elder & Grenee (2003), bahwa lingkungan politik, kehidupan bertetangga, teman, keanggotaan dalam suatu organisasi, dan media masa, akan berpengaruh pada keputusan memilih (*voting decision*), serta mendukung temuan Katz & Lazarsfeld (1995) dalam Harber & Kim (2009) bahwa komunikasi interpersonal lebih memberikan dampak pada pernyataan kampanye dan bahwa keefektifan dari pesan politik (*political content*) ditentukan oleh kejelasan proses pengkomunikasian dari pesan politik tersebut kepada konstituen. Melalui keluarga, pesan politik akan dapat diterima dengan baik. Demikian pula mendukung temuan Senol (2009), bahwa komunitas perempuan lebih dekat kepada keputusan kelompoknya, dalam hal ini, salah satunya adalah keluarga.

KESIMPULAN

Hasil riset menunjukkan bahwa sikap berperilaku (faktor personal) memediasi secara penuh hubungan antara norma subjektif (tekanan sosial) dan niat untuk memilih. Keluarga dan media massa cetak menyumbangkan tekanan sosial yang kuat untuk membentuk sikap perempuan untuk memilih seorang kandidat, dan kemudian berdasarkan evaluasi inilah, perempuan menetapkan pilihannya untuk memilih seorang kandidat.

Namun lain halnya dengan teman, lingkungan, dan tokoh masyarakat, yang tidak berdampak pada penguatan sikap untuk memilih, maupun pada niat untuk memilih seorang kandidat. Bahkan untuk tokoh masyarakat, walaupun tidak signifikan, memiliki tanda negatif. Ini berarti bahwa semakin tokoh masyarakat menggunakan pengaruh sosialnya kepada perempuan untuk memilih seseorang, maka semakin kandidat yang disarankannya tidak dipilih oleh pemilih perempuan.

Hasil riset di atas telah memberikan kerangka kerja mengenai bagaimana seorang perempuan menetapkan pilihannya. Terlebih dari itu, bahwa untuk menargetkan pemilih perempuan, sarana komunikasi melalui keluarga/institusi kekeluargaan/ paguyuban serta media massa cetak menjadi wadah komunikasi yang cukup ampuh untuk menggalang pemilih perempuan.

Keterbatasan Riset dan Arah untuk Riset Mendatang

Penggunaan *convenience sampling* dengan argumen bahwa *sampling frame* tidak tersedia (sulit diperoleh) mungkin menghasilkan temuan tidak kuat untuk digeneralisasi, oleh karena itu, disarankan agar pada riset mendatang, menggunakan *probability sampling* agar menghasilkan tingkat generalisasi yang kuat.

Objek riset ini di Ternate mungkin menghasilkan temuan yang terbatas, sehingga riset mendatang perlu diperluas cakupan wilayah risetnya. Demi semakin memperkaya cakupan dan bahasan, selain diperluas cakupan risetnya, diusulkan agar melakukan perbandingan antara satu wilayah dengan wilayah lainnya.

Sepanjang pengetahuan peneliti, riset ini adalah yang pertama meneliti tentang perempuan dalam Pemilu dengan menggunakan TRA, oleh karena itu perlu dilakukan riset lanjutan pada wilayah dan subjek riset yang berbeda guna menguatkan validitas eksternalnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, D.A., V. Kumar, and G.S. Day, (2007), *Marketing Research*, 9thed, Hoboken, New Jersey, NJ: John Wiley & Sons.
- Ajzen, I, and M. Fishbien, (1970),“The Prediction of Behavior form the Attitudinal and Normative Variables”, *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 6, pp.466-487.
- Andrews, J.A., S. Hampson, and M. Barckley, (2008),“The Effect of Subjective Normative Social Images of Smokers on Children’s Intention to Smoke”, *Nicotine & Tobacco Research*, Vol. 10(4), pp.589-579.
- Ben Natan, M., V. Beyil, and O. Neta, (2009),“Nurses’ Perception of the Quality of Care They Provide to Hospitalized Drug Addicts: Testing the Theory of Reasoned Action”, *International Journal of Nursing Practice*, Vol.15. pp.556-573.
- Chin, W.W., B.L. Marcolin and P.R. Newsted, (1996),”A Partial Least Squares Latent Variable Modeling Approach for Measuring Interaction Effects: Result from A Monte Carlo Simulation Study and Voice Mail Emotion/Adoption Study”, *Proceeding of the Seventeenth International Convergence of Information System*, 16-18 December, Ohio, pp.21-41.
- Cooper, D.R., and P.S. Schindler, (2008), *Business Research Methods*, 10thed, New York, NY: McGraw-Hill/Irwin.
- Elder, L., and S. Greene, (2003),”Political Information, Gender and the Vote: the Differential Impact of Organization, Personal Discussion, and the Media on Electoral Decision of Women and Men”, *The Social Science Journal*, Vol.40, pp.385-399.
- Gefen, D., and D. Straub, (2005),“A Practical Guide to Factorial Validity Using PLS-Graph: Tutorial and Annotated Example”, *Communication of Association for Information System*, Vol.16, pp.91-109.
- Gefen, D., D. Straub, and M-C Boudreau, (2000), “Structural Equation Modeling and Regression: Guidelines for Research Practice”, *Communications of the Association for Information System*, Vol.4, article 7, pp.2-75.
- Goncalves, F.D., and V.D. Goncalves, (2008),”Strategic Alliances and Competitive Performance in the Pharmaceutical Industry”, *Journal of Medical Marketing*, Vol.8. pp.69-76.
- Hair, J.F., W.C. Black., B.J. Babin., R.E. Anderson., and R.L. Tatham, (2006), *Multivariate Data Analysis*, 6thed, Upper Saddle River, NJ: Pearson Educational, Inc.
- Han, H., L.T. Hsu, and C. Sheu, (2009),”Application of the Theory of Planned Behavior to Green Hotel Choice: Testing the Effect of Environmental Friendly Activities”, *Tourism Management*, doi:10.1016/j.tourman. 2009.03.013.
- Hansman, K.W., and C.M. Ringle, (2004), *SmartPLS Manual*, University of Hamburg, Hamburg.
- Harber, B., and S. Kim, (2009),”Political Opinion Leadership and Advertisement Attitude: the Moderating roles of cognitive and Affective Response to Political Messages”, *The Social Science Journal*, doi:10.1016/j.soscij.2009.08.003

- Hayes, B.C, (1997), "Gender, Feminism and Electoral Behavior in Britain", *Electoral Studies*, Vol.16(2), pp.203-216.
- Helm, S, (2005), "Designing a Formative Measure for Corporate Reputation", *Corporate Reputation Review*, Vol.8(2), pp.95-109.
- Hutching, K., A. Lac, and J.W. LaBrie, (2008), "An Application of Theory of Planned Behavior to Sorority Alcohol Consumption", *Addictive Behaviors*, Vol.33, pp.538-551.
- Quintal, V.A., J.A. Lee, and G.N. Soutar, (2009), "Risk, Uncertainty and the Theory of Planned Behavior: A Tourism Example", *Tourism Management*, doi:10.1016/j.tourman.2009.08.006.
- Ramayah, T., A.M. Nasurdin, M.N. Noor, and Q.B. Sin, (2004), "The Relationships Between Belief, Attitude, Subjective Norm, and Behavior Towards Infant Food Formula Selection: The Views of The Malaysian Mothers", *Gadjah Mada International Journal of Business*, Vol. 6(3), pp.405-418.
- Schepers, J., M. Wetzels and K. de Ruyter (2005), "Leadership Styles in Technology Acceptance: Do Followers Practice what Leaders Preach?", *Managing Service Quality*, Vol.15(6), pp.496-508.
- Schmidt, G.D, (2008), "The Election of Women in List PR Systems: Testing the Conventional Wisdom", *Electoral Studies*, Vol.28, pp.190-203.
- Senol, F, (2009), "Women Running for Neighborhood Offices in a Turkish City: Motivations and Resources for Electoral Candidacy", *Political Geography*, Vo. 28, pp.362-372.
- Zhang, W, (2007), "Why IS?: Understanding Undergraduate Students' Intentions to Choose an Information Systems Major", *Journal of Information Systems Education*, Vol. 18(4), pp.447-458.