



ITKeSMu SIDRAP

Institut Teknologi Kesehatan dan Sains Muhammadiyah Sidrap

BAHAN AJAR

ADVOKASI DAN PROMOSI KESEHATAN

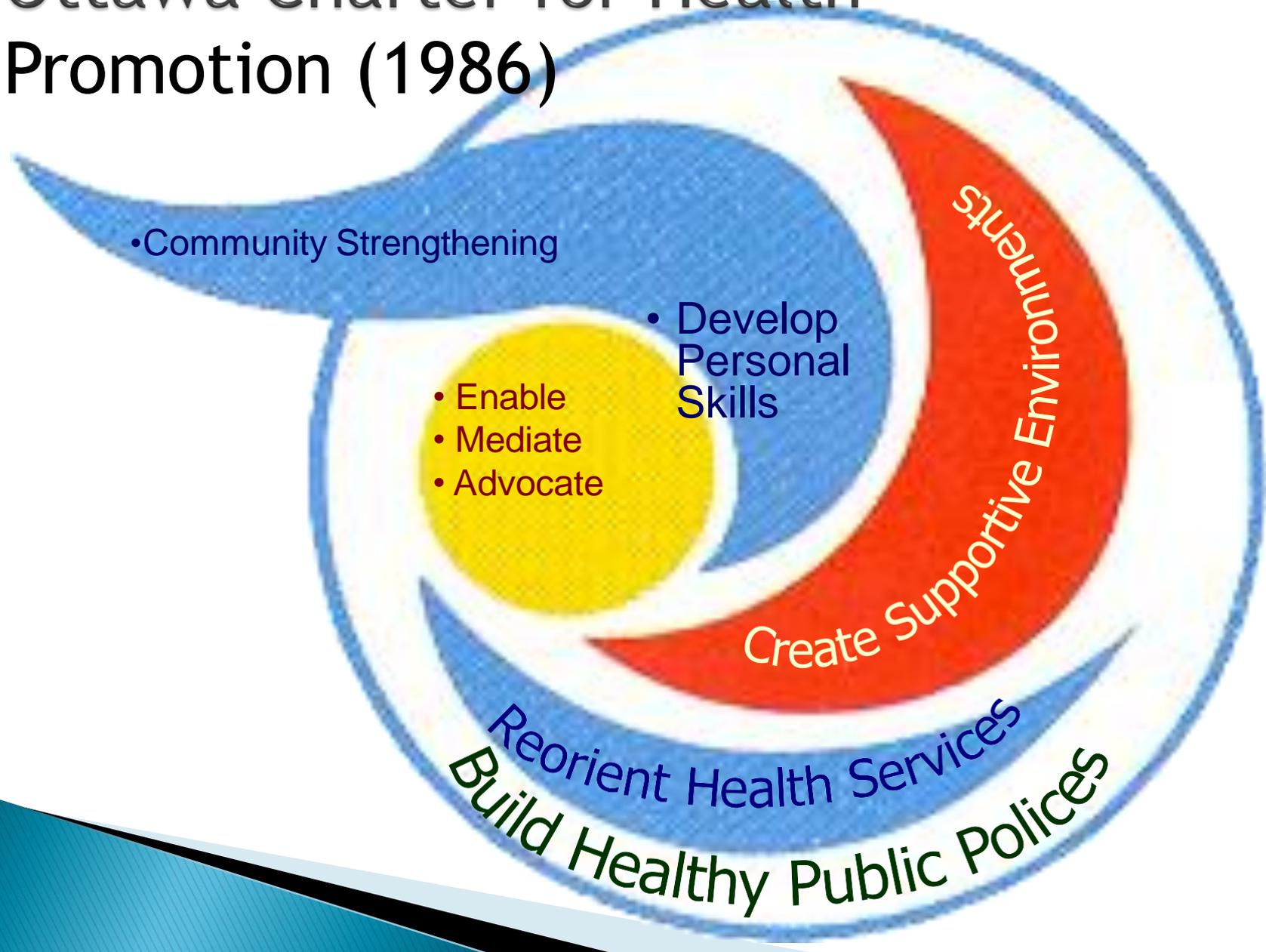
**DOSEN MATA KULIAH:
DR. ISHAK KENRE, SKM.,M.KES**

PENGERTIAN

- Advokasi berasal dari kata *advocate*, yang berarti pembelaan, atau anjuran terhadap suatu masalah atau kasus.
- WHO (1989) WHO : “*advocacy is a combination on individual and social action design to gain political commitment, policy support, social acceptance and systems support for particular health goal or programme (WHO,1989).*”
- Menurut Johns Hopkins (1990) advokasi adalah usaha untuk mempengaruhi kebijakan publik melalui bermacam-macam bentuk komunikasi persuasif.

- Istilah advocacy/advokasi di bidang kesehatan mulai digunakan dalam program kesehatan masyarakat pertama kali oleh WHO pada tahun 1984 sebagai salah satu strategi global Pendidikan atau Promosi Kesehatan. WHO merumuskan bahwa dalam mewujudkan visi dan misi Promosi Kesehatan secara efektif menggunakan 3 strategi pokok, yaitu :1).Advocacy,2).Social support,3).Empowerment.

Ottawa Charter for Health Promotion (1986)



- Advokasi diartikan sebagai upaya pendekatan terhadap orang lain yang dianggap mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan suatu program atau kegiatan yang dilaksanakan.
 - Oleh karena itu yang menjadi sasaran advokasi adalah para pemimpin atau pengambil kebijakan(policy makers) atau pembuat keputusan(decision makers) baik di institusi pemerintah maupun swasta.
- 

komunikasi sangat penting,
sehingga komunikasi dalam
rangka advokasi kesehatan
memerlukan kiat khusus agar
komunikasi efektif. Kiat-kiatnya

antara lain sebagai berikut :

- Benar (correct)
- Konkret (concrete)
- Lengkap (complete)
- Ringkas (concise)
- Meyakinkan (Convince)
- Kontekstual (contextual)
- Berani (courage)
- Hati –hati (cautious)
- Sopan (courteous)

ADVOKASI

**Upaya /proses
yang “bijak”**

**Untuk
memperoleh
dukungan**

**Menggunakan
informasi tepat
dan akurat**



PROSES ADVOKASI

Kata kunci :
Pendekatan yang bijak
(pas/sesuai, cara yang baik
dan benar, sesuai sikon),

Strategi :
Membangun kepercayaan
(Menyamakan persepsi,
menjalin jaringan/
kemitraan/kerjasama dan
mengembangkannya lebih lanjut)

Langkah pokok :
Definisikan isu strategis
Menentukan tujuan advokasi
Mengembangkan pesan advokasi
Penggalian sumberdaya ter-
masuk dana
Mengembangkan rencana kerja

PRINSIP DASAR ADVOKASI

Advokasi tidak hanya sekedar melakukan lobby politik, tetapi mencakup kegiatan persuasif, memberikan semangat dan bahkan sampai memberikan pressure atau tekanan kepada para pemimpin institusi.

TUJUAN ADVOKASI



ADVOKASI PEMBANGUNAN KESEHATAN

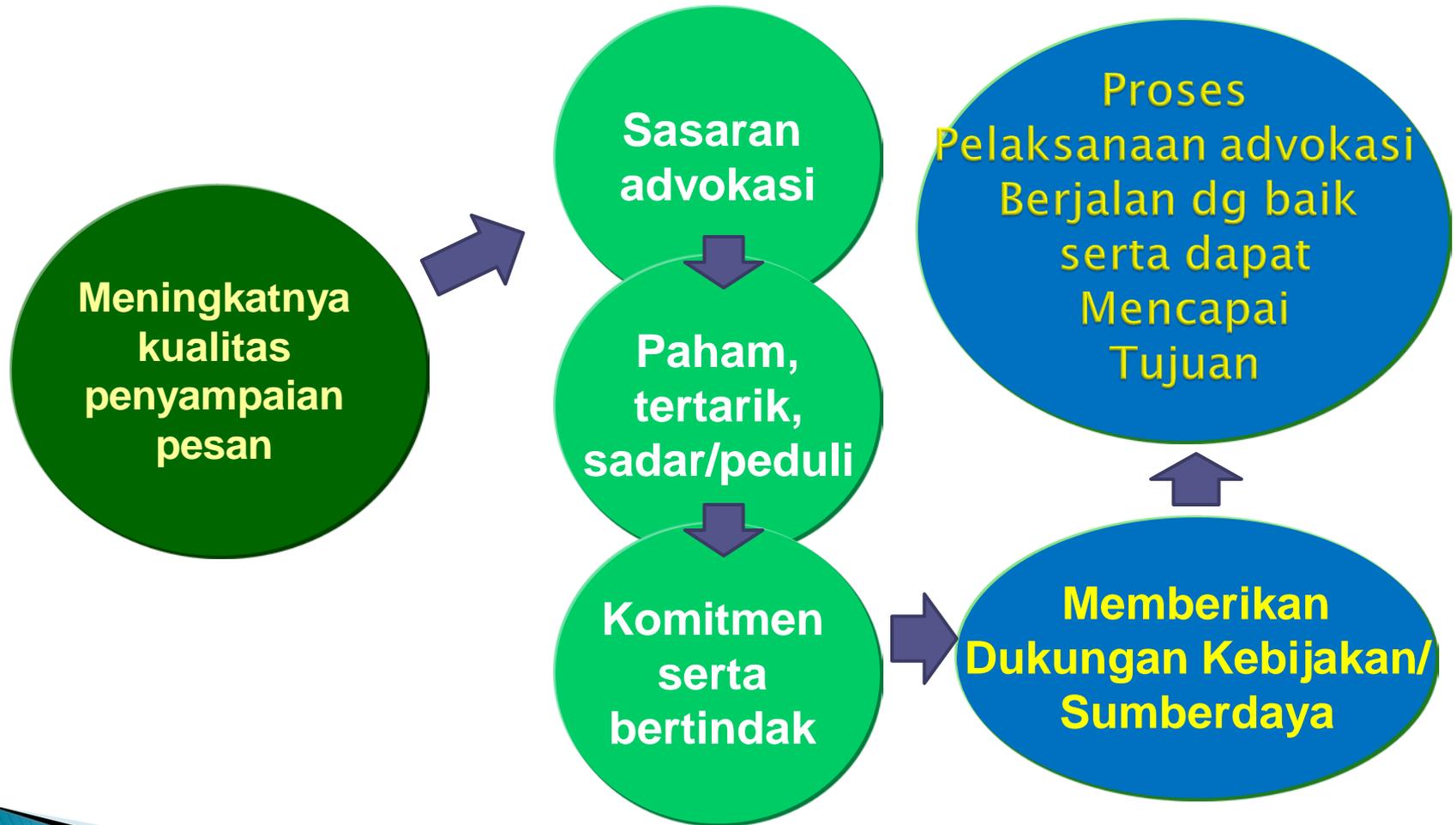
Tujuan :

1. Agar kesehatan menjadi arus utama pembangunan nasional
 2. Agar pembangunan kesehatan tidak lagi dianggap sebagai sektor pinggir
 3. Agar sektor kesehatan tidak dianggap sebagai sektor yang hanya menghabiskan anggaran
 4. Agar sektor kesehatan tidak dijadikan penghasil PAD
 5. Implementasi dari Health for All
- 

METODE DAN TEHNIK ADVOKASI



Tujuan Penerapan Teknik/Metode Advokasi



TEKNIK/METODE ADVOKASI

1. **Lobi politik (*Political Lobbying*)**
 2. **Seminar / presentasi**
 3. **Debat**
 4. **Dialog**
 5. **Negosiasi**
 6. **Petisi**
 7. **Mobilisasi**
 8. **Konferensi Pers**
 9. **Wisata Pers (*Press Tour*)**
- 

Lobi Politik (*Political Lobbying*)

- Lobi politik pada dasarnya adalah varian dari komunikasi interpersonal atau wawancara tatap muka. Oleh karena itu dalam lobi politik ini pengenalan sasaran yang mendalam (nilai kepentingannya, kebiasaannya, hobinya sampai kelemahannya dan lain-lain) akan sangat mempengaruhi keberhasilan lobi.
- Lobi politik ini sangat penting dan banyak digunakan untuk mengadvokasikan pembuat kebijakan/pejabat publik dalam bentuk bincang-bincang (pendekatan tokoh).

Seminar / presentasi

- Bentuk seminar/presentasi baik untuk digunakan untuk mengadvokasi beberapa pejabat publik sekaligus, baik dari suatu instansi/lembaga tertentu, apalagi kalau berasal dari beberapa instansi berbeda yang berkaitan dengan permasalahan/isu yang diadvokasikan.
 - Selain itu dalam teknik seminar/presentasi diperlukan kemampuan untuk menggunakan atau memanfaatkan berbagai teknik atau alat bantu penyajian yang terus semakin berkembang kecanggihannya.
- 

Debat

- ◀ Debat pada dasarnya juga merupakan salah satu teknik advokasi dalam kelompok ciri spesifiknya adalah bahwa isu dibahas dalam pro dan kontra. Dengan teknik ini pelibatan sasaran (khalayak) akan lebih aktif dan isu/masalah dapat dibahas dari berbagai sudut pandang secara tajam serta bisa lebih mendalam. Dengan dukungan media TV dan radio, debat dapat menjangkau khalayak yang sangat luas secara cukup menarik.

Dialog

- Hampir sama dengan debat, dialog lebih tepat digunakan sebagai teknik advokasi dalam menjangkau kelompok, yang bila didukung oleh media massa khususnya TV dan radio bisa menjangkau kelompok yang sangat luas. Teknik dialog memberi peluang yang cukup baik untuk mengungkapkan aspirasi/pandangan sasaran (khalayak).

Negosiasi

- Negosiasi merupakan teknik advokasi yang dimaksudkan untuk menghasilkan kesepakatan. Dalam hal ini pihak yang bernegosiasi menyadari bahwa masing-masing pihak mempunyai kepentingan yang sama yang perlu diamankan sekaligus kepentingan yang berbeda/bertentangan yang perlu dipertautkan. Dalam negosiasi diperlukan kemampuan untuk melakukan tawar menawar dengan alternatif yang cukup terbuka.
- 

Petisi

- Petisi atau resolusi merupakan salah satu teknik advokasi dengan membuat pernyataan tertulis. Petisi atau resolusi ini akan lebih besar tekanannya apabila merupakan hasil dari suatu musyawarah/rapat dengan jumlah peserta yang besar (kuantitatif dan kualitatif) dan di *blow-up* melalui media massa. Dalam advokasi, program-program pembangunan seperti KB dan kesehatan, teknik, petisi dan resolusi ini biasanya dipilih variasi yang tergolong lunak seperti pernyataan sikap, ikrar, fatwa, dan yang senada lainnya.

Mobilisasi

- Mobilisasi adalah teknik advokasi dengan menggunakan kekuatan massa/orang yang dapat dilakukan melalui berbagai variasi seperti parade pawai, demo, unjuk rasa, dan yang sejenisnya. Kegiatan seperti ini mudah mengundang media massa untuk mem-*blow-up*-nya. Hampir sama dengan petisi atau resolusi dalam advokasi program-program pembangunan termasuk KB dan kesehatan, teknik mobilisasi juga umumnya menggunakan varian yang tergolong lunak seperti parade, pawai, safari dan yang senada lainnya.

Konferensi Pers

- Adalah bentuk pertemuan singkat dengan sejumlah wartawan media massa yang diundang untuk menjelaskan suatu isu penting yang segera perlu diketahui masyarakat. Konferensi pers sebaiknya dilakukan secara cepat (waktu pendek) didahului dengan penjelasan singkat dan diikuti dengan tanya jawab/klarifikasi.
- 

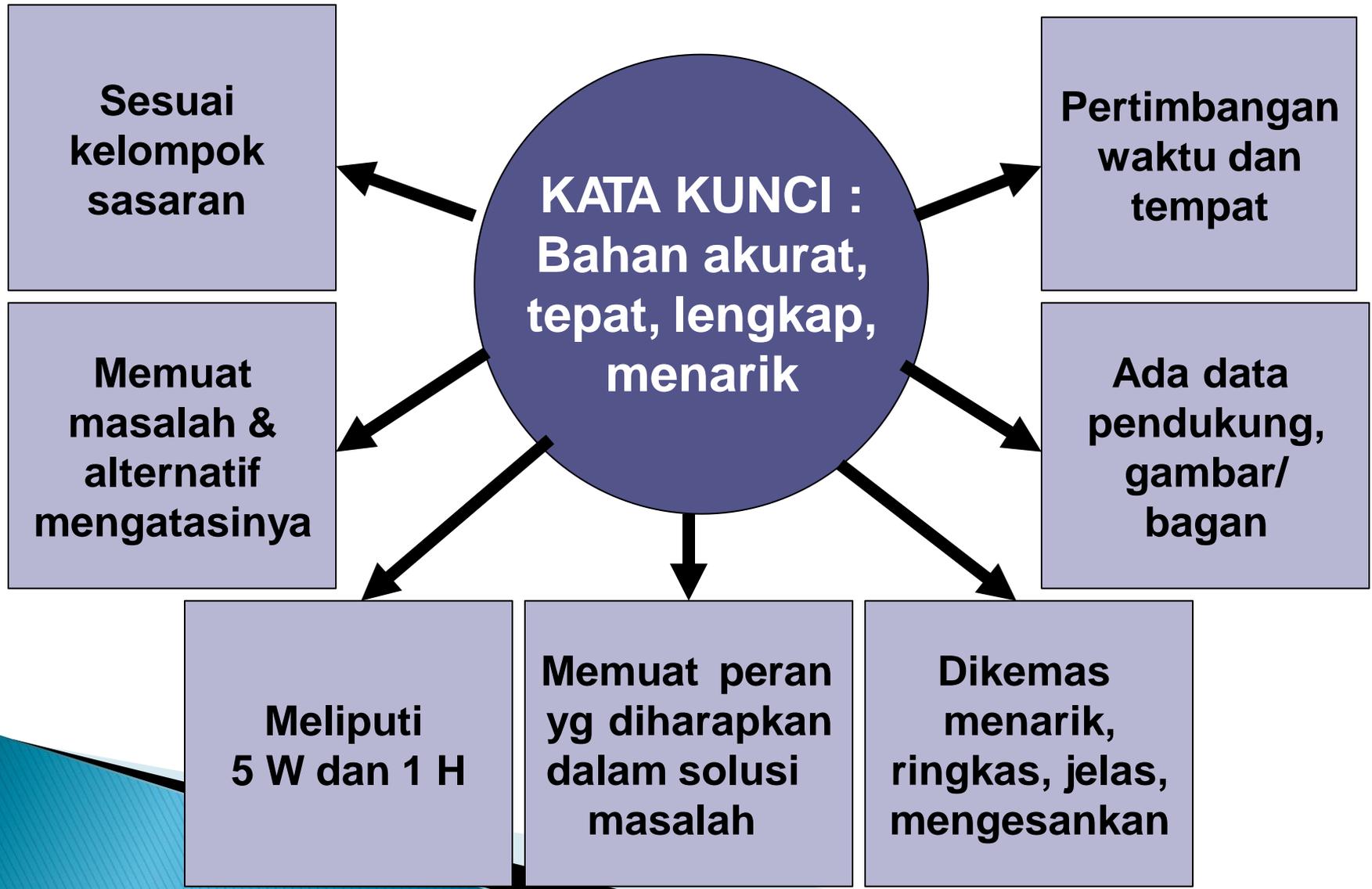
Wisata Pers (*Press Tour*)

- Adalah bentuk kunjungan beberapa wartawan langsung ke lapangan untuk menggali informasi mengenai program yang dinilai perlu disebarluaskan kepada masyarakat.

Teknik Advokasi

	Kategori audiens/pemercaya/stakeholder			
	Penerima <i>Beneficiaries</i>	Mitra	Lawan	Pembuat Keputusan
Presentasi				
Mobilisasi				
Dialog				
Negosiasi				
Debat				
Lobby/audiensi				
Petisi/resolusi				
Penekanan/ demonstrasi				

MENYIAPKAN BAHAN ADVOKASI



PERSYARATAN MATERI ADVOKASI

- 1. Dapat dipercaya**
 - 2. Mungkin untuk dilaksanakan**
 - 3. Sesuai dengan masalah**
 - 4. Harus segera dilaksanakan**
 - 5. Menjadi prioritas utama**
- 

Dapat dipercaya

Program yang ditawarkan harus dapat meyakinkan, karena didukung dengan data dari sumber yang dapat dipercaya (al.Hasil Riset/ Penelitian) . Isu atau permasalahan yang diangkat memang ditemukan di lapangan dan penting serta mendesak untuk segera diselesaikan

Mungkin untuk dilaksanakan

Program pelayanan secara teknis, politik, maupun ekonomi dimungkinkan atau layak dilaksanakan karena sumber daya yang tersedia mencukupi, tidak akan membawa dampak politis pada masyarakat serta tersedia dana yang memadai untuk mengatasinya.



Sesuai dengan masalah

Program yang diajukan paling tidak mencakup dua kriteria yaitu

- (1) bahwa menyelesaikan masalah akan mensejahterakan masyarakat dan,
- (2) pengelola program lintas sektor sepakat untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat banyak.

Harus segera dilaksanakan

- ▶ Program yang ditawarkan mempunyai urgensi tinggi karena apabila isu/masalah tidak segera diselesaikan akan menimbulkan masalah yang lebih besar.

Menjadi prioritas utama

- ▶ Program harus mempunyai prioritas tinggi didukung analisis yang cermat dengan argumentasi yang tepat karena sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

UNSUR-UNSUR ADVOKASI

Ada 8 unsur dasar advokasi, yaitu :

1. Penetapan tujuan advokasi
 2. Pemanfaatan data dan riset untuk advokasi
 3. Identifikasi khalayak sasaran
 4. Pengembangan dan penyampaian pesan advokasi
 5. Membangun koalisi
 6. Membuat presentasi yang persuasif
 7. Penggalangan dana untuk advokasi
 8. Evaluasi upaya advokasi.
- 

PENDEKATAN UTAMA ADVOKASI

Ada 5 pendekatan utama advokasi, yaitu :

1. Melibatkan para pemimpin
 2. Bekerja dengan media massa
 3. Membangun kemitraan
 4. Memobilisasi massa
 5. Membangun kapasitas.
- 

Lobi

Upaya untuk memaksimalkan penggunaan teknik komunikasi untuk mempengaruhi pihak lain yang semula cenderung menolak, agar menjadi setuju atau memberi dukungan

Karakteristik Lobi

- 1) Bersifat tidak resmi/ Informal .
- 2) Bentuk dapat beragam - obrolan, atau dg surat
- 3) Waktu dan tempat dapat kapan dan di mana saja sebatas dalam kondisi wajar atau suasana memungkinkan – dapat mendukung dan menciptakan suasana yang menyenangkan, sehingga orang dapat bersikap rileks.
- 4) Pelaku /aktor yg melakukan lobi -pihak yg bekepentingan:; pihak eksekutif atau pemerintahan, pihak legislatif, kalangan bisnis, aktifis LSM, tomas atau ormas, pihak terkait lainnya.
- 5) Bila dibutuhkan dapat melibatkan pihak ketiga untuk perantara
- 6) Arah pendekatan dapat bersifat satu arah - yg melobi harus aktif mendekati pihak yang dilobi.

Harus memperhatikan:

- 1) Sistem Politik
- 2) Norma dan Etika
- 3) Norma Hukum dan Peraturan
- 4) Memperhatikan adat istiadat
- 5) Mengetahui siapa yg akan dilobi
- 6) Siapa yg melobi

Cara:

- 1) Tidak langsung
- 2) Langsung
- 3) Terbuka
- 4) Tertutup

Lobi

PRINSIP

- 1) Berikan informasi yang benar dan akurat.
- 2) Hindari untuk menjanjikan sesuatu
- 3) Simak dengan baik apa yang diutarakan oleh pihak yang diadvokasi.
- 4) Bina hubungan dengan orang-orang terdekat dengan pihak yang diadvokasi.
- 5) Sampaikan hal-hal pokok dan penting untuk bahan pertimbangan dan pengambilan keputusan secara lengkap kepada ybs

TIPS

- 1) Perlu mengenal/mengidentifikasi target lobi dengan baik.
- 2) Performance /penampilan diri yang baik.
- 3) Memperhatikan situasi dan kondisi.
- 4) Mengemas pesan
- 5) Jangan takut gagal

Petisi

Petisi merupakan salah satu teknik advokasi dengan membuat pernyataan tertulis dan formal/resmi untuk menyampaikan masalah

- mencoba untuk memaksakan tekanan kolektif terhadap penentu kebijakan.
- teknik ini merupakan pernyataan yang singkat dan jelas atas isu/permasalahan dan apa tindakan yang perlu diambil disertai
- dengan nama, alamat dan tanda tangan dari sejumlah individu yang mendukung pernyataan tersebut.

Negosiasi

Negosiasi merupakan teknik advokasi untuk menghasilkan kesepakatan

- Pihak yang bernegosiasi menyadari bahwa masing-masing pihak mempunyai kepentingan yang sama yang perlu diamankan, sekaligus kepentingan yang berbeda/bertentangan yang perlu dipertautkan.
- Negosiasi memerlukan kemampuan untuk melakukakan tawar menawar dengan alternatif yang cukup terbuka.

Negosiasi

PRINSIP

- 1) Bersifat formal
- 2) Bentuknya baku
- 3) Pelakunya telah ditentukan
- 4) Tempat dan waktu ditentukan berdasarkan kesepakatan
- 5) Pendekatan 2 arah
- 6) Target
- 7) Kemampuan Negosiasi

Strategi

- 1) Pelaku/Negosiator harus tahu persis target yg ingin dicapai
- 2) Pelaku harus memiliki wewenang untuk melakukan negosiasi
- 3) Pendalaman masalah yg dirundingkan secara baik
- 4) Pengenalan lawan rundingnya dg baik
- 5) Pemahaman hal – hal yg prinsip / bukan prinsip
- 6) 7 elemen ukuran keberhasilan negosiasi
- 7) Hadapi perilaku yg sulit
- 8) Langkah-langkah negosiasi

SHAPE

3 elemen kunci

- *Mendengarkan*
- *Mengamati*
- *Menyampaikan.*

- **S** incere, sensitive (tulus, peka);
- **H** onest, Humorous (jujur, humoris);
- **A** ttentive, Articulate (perhatian, pandai bicara);
- **P** roficient (pandai, cakap);
- **E** nthustiastic (Antusias), empati (bisa merasakan perasaan orang lain)

7 Elemen Ukuran Keberhasilan Negosiasi

7 Elemen Keberhasilan *Negosiasi*

- **A** lternatif
- **K** epentingan
(harapan, keinginan dan kebutuhan)
- **O** psi
- **L** egitimasi
- **K** omunikasi
- **H** ubungan
- **K** omitmen

Kiat Negosiasi

- Jangan bereaksi
- Dengarkan dan nyatakan
- Rekam dan susun apa yang mereka katakan dalam alur pikir ke arah pemecahan masalah
- Tetaplah kukuh tanpa meremehkan keinginan orang lain/kelompok
- Pecahkan masalah

Tips Membangun Kerjasama dengan Pers

- Langkah awal - memperkenalkan siapa kita dan apa maksud serta tujuan kita.
- Berdiskusi - isu-isu yang diadvokasikan.
- Berupaya menjadi sumber informasi dan koreksi bagi pers.
- Menciptakan momen yang memicu pers terus menulis berita-berita anggaran yang anda inginkan.
- berperan sebagai *watchdog* (pengawas) terhadap kebijakan-kebijakan anggaran dan kasus-kasus penyimpangan anggaran yang berkaitan dengan program kesehatan (bersama dengan pers)

Tips Advokasi

Konferensi Pers

Teknik efektif -> mempengaruhi pejabat publik, melalui penyebaran isu kepada insan pers yg berdampak pd desiminasi informasi kpd banyak pihak atau masyarakat luas - membangun opini publik mengenai suatu isu.

- pertemuan singkat (sekitar 30 menit) dg sejumlah wakil media massa - mendapatkan penjelasan mengenai isu penting yg segera perlu diketahui oleh masyarakat.
- diawali dengan penjelasan singkat mengenai isu penting yang diangkat, selanjutnya dilakukan tanya jawab untuk klarifikasi.
- Data, paparan presentasi, juru bicara dipersiapkan dengan baik
- beberapa anggota kelompok - mempersiapkan diri mendukung dlm menyampaikan penjelasan kpd wakil media massa
- Seusai pertemuan - dibagikan satu set informasi (lembar informasi/presentasi mengenai isu yg diinformasikan tsb)
- dengan harapan isu tsb dapat dikemas sbg bahan advokasi yg disebarluaskan ke masyarakat.

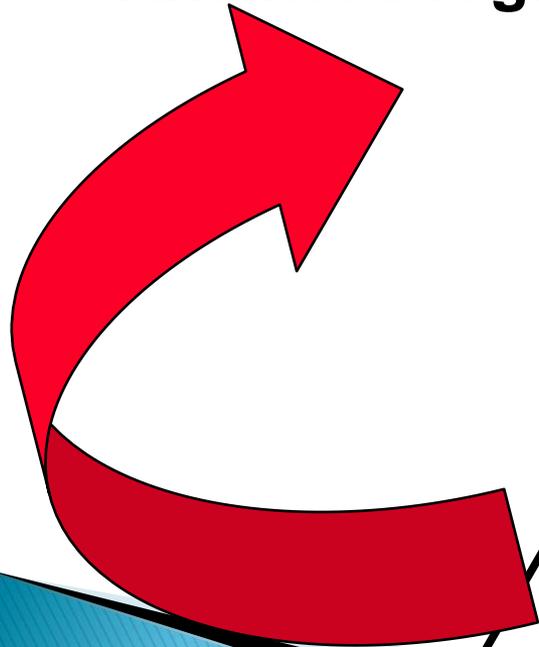
LANGKAH-LANGKAH ADVOKASI



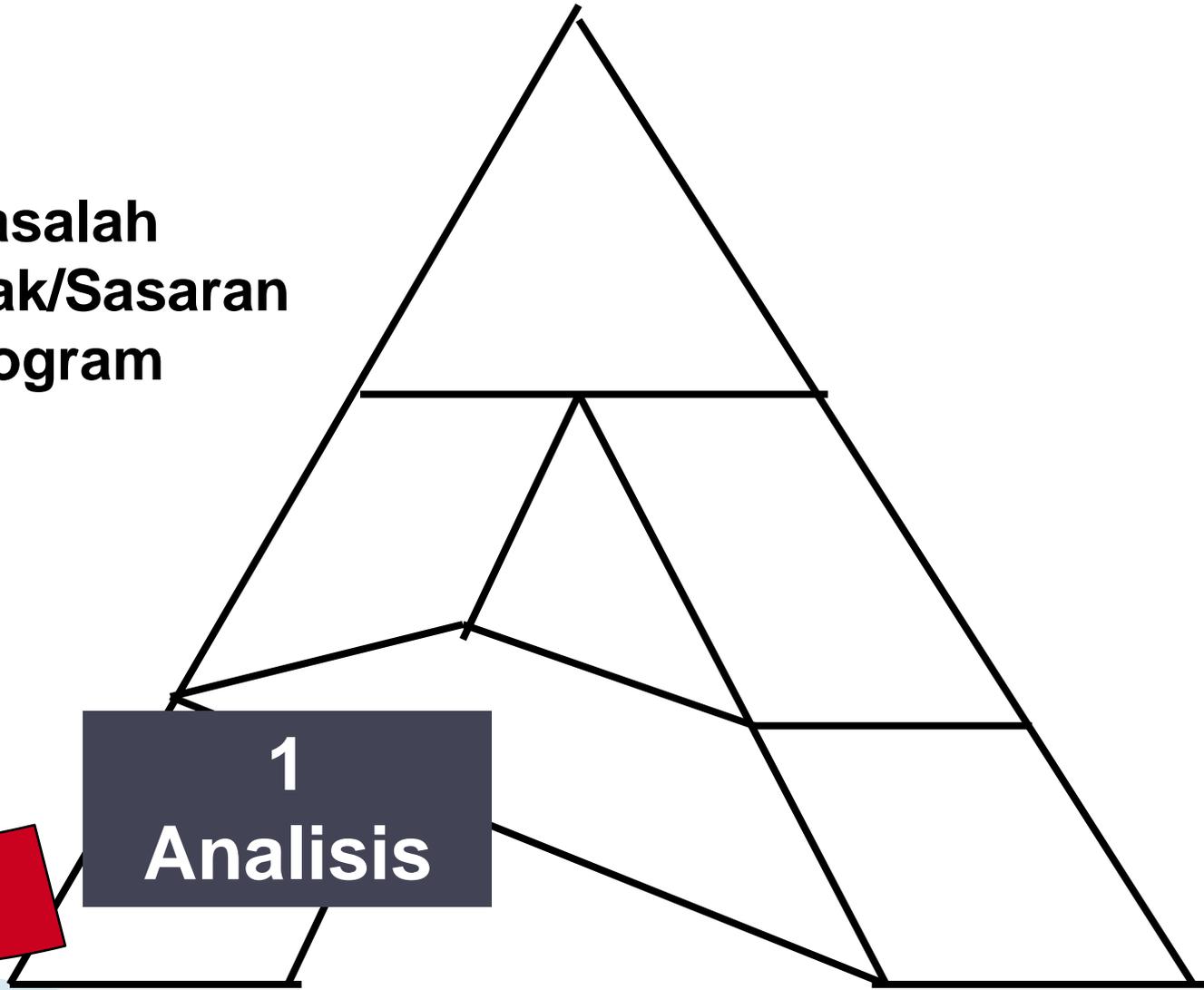
“A” FRAME



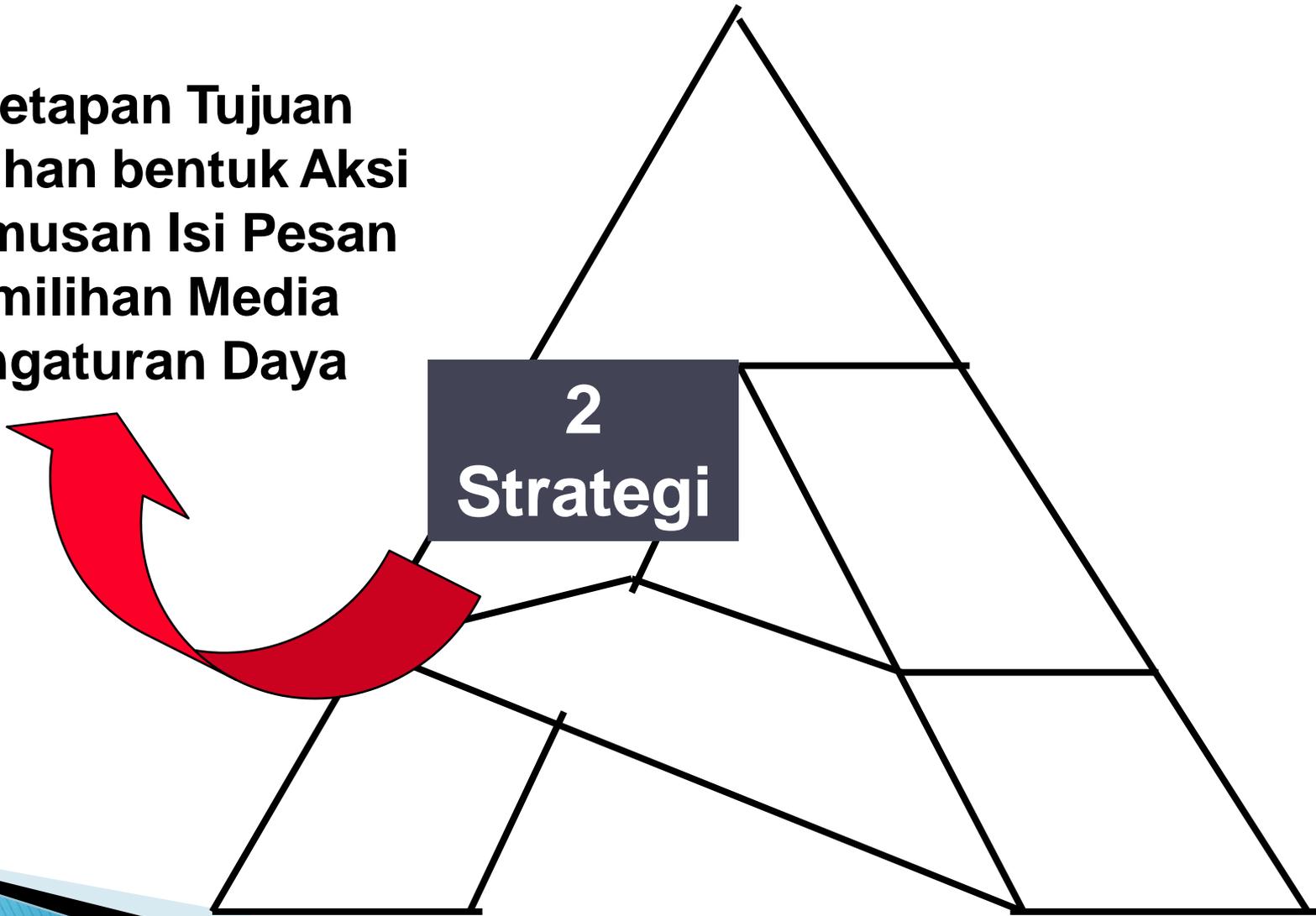
- Analisis Masalah
- Analisis Khalayak/Sasaran
- Analisis Program



1
Analisis



- **Penetapan Tujuan**
- **Pemilihan bentuk Aksi**
- **Perumusan Isi Pesan**
 - **Pemilihan Media**
 - **Pengaturan Daya**



PESAN ADVOKASI

BISSWTS

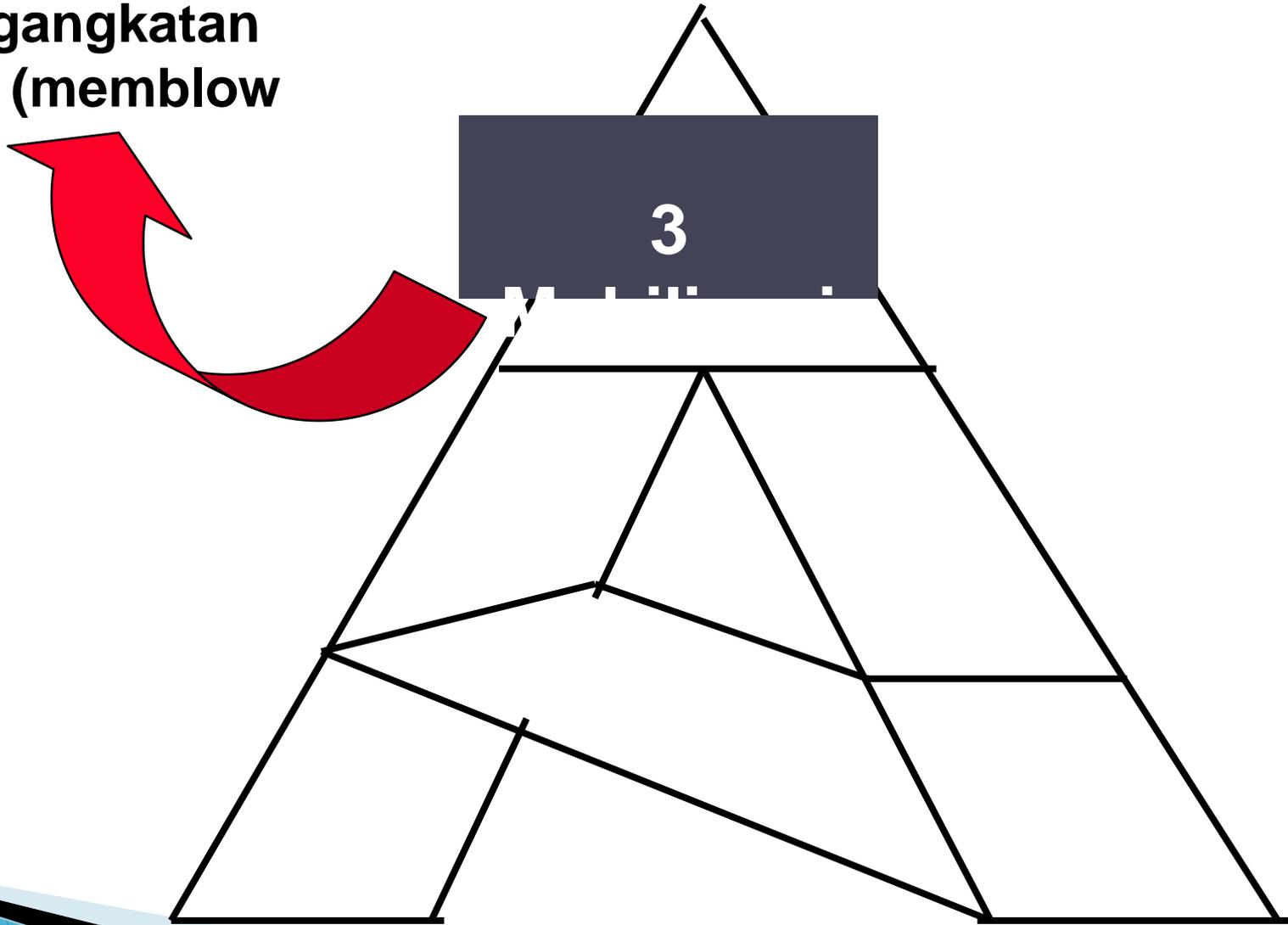
- **B** = Bahasa
- **I** = Ide / isi pesan
- **S** = Subyek / sasaran
- **S** = Sumber pesan yang dipercaya sasaran advokasi
- **W** = waktu penyampaian pesan advokasi
- **T** = tempat melakukan advokasi
- **S** = saluran komunikasi pesan

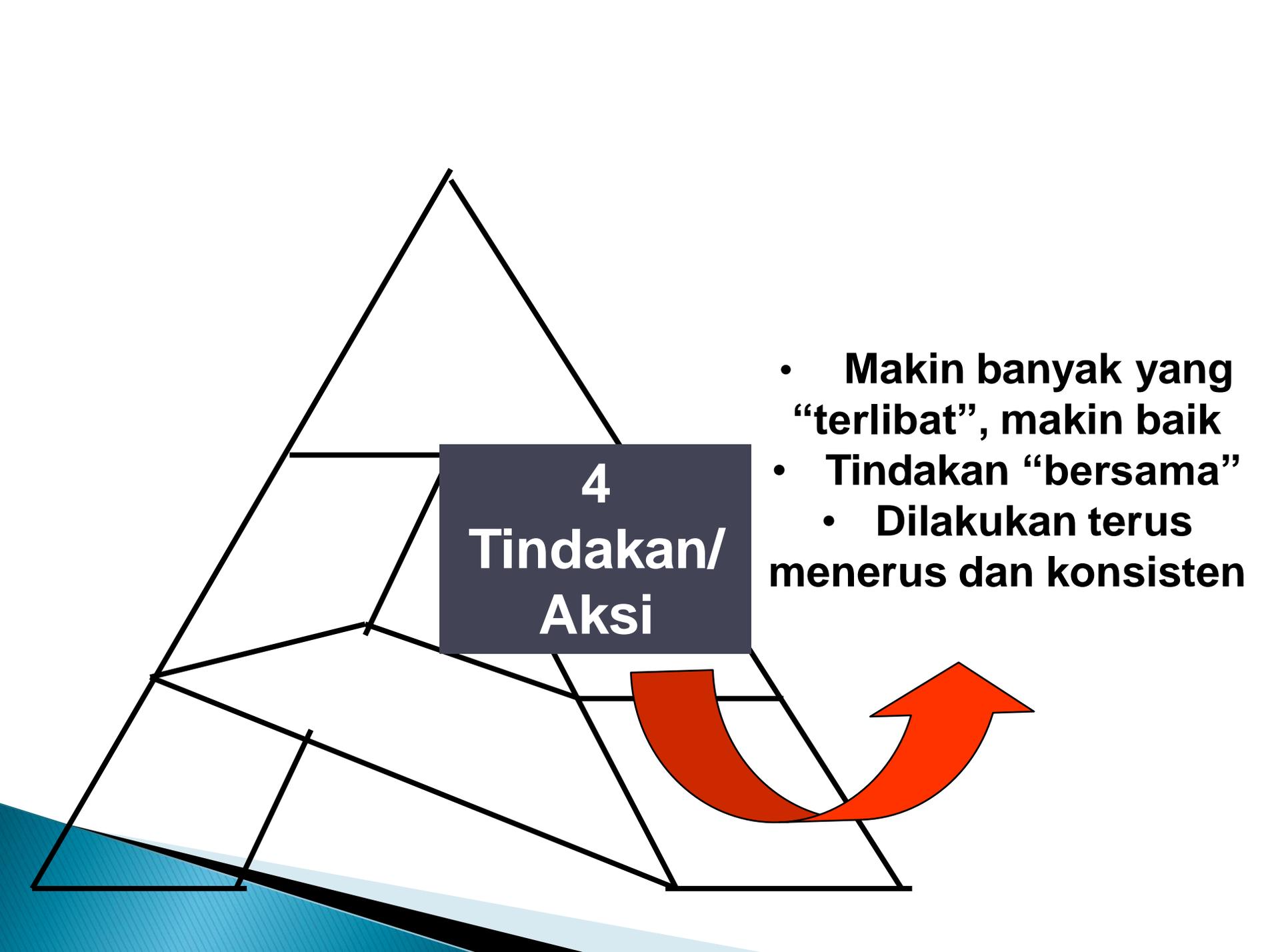
ISI PESAN ADVOKASI

SEEA

- **S** : **STATEMENT** / pernyataan sederhana
- **E** : **EVIDENCE** / bukti /fakta-faktanya
- **E** : **EKXAMPLE** / contoh dg cerita
/analogi
- **A** : **ACTION** / tindakan aksi

- Penggunaan media massa
- Peningkatan peran jejaring
 - Pengangkatan isu (memblow up)



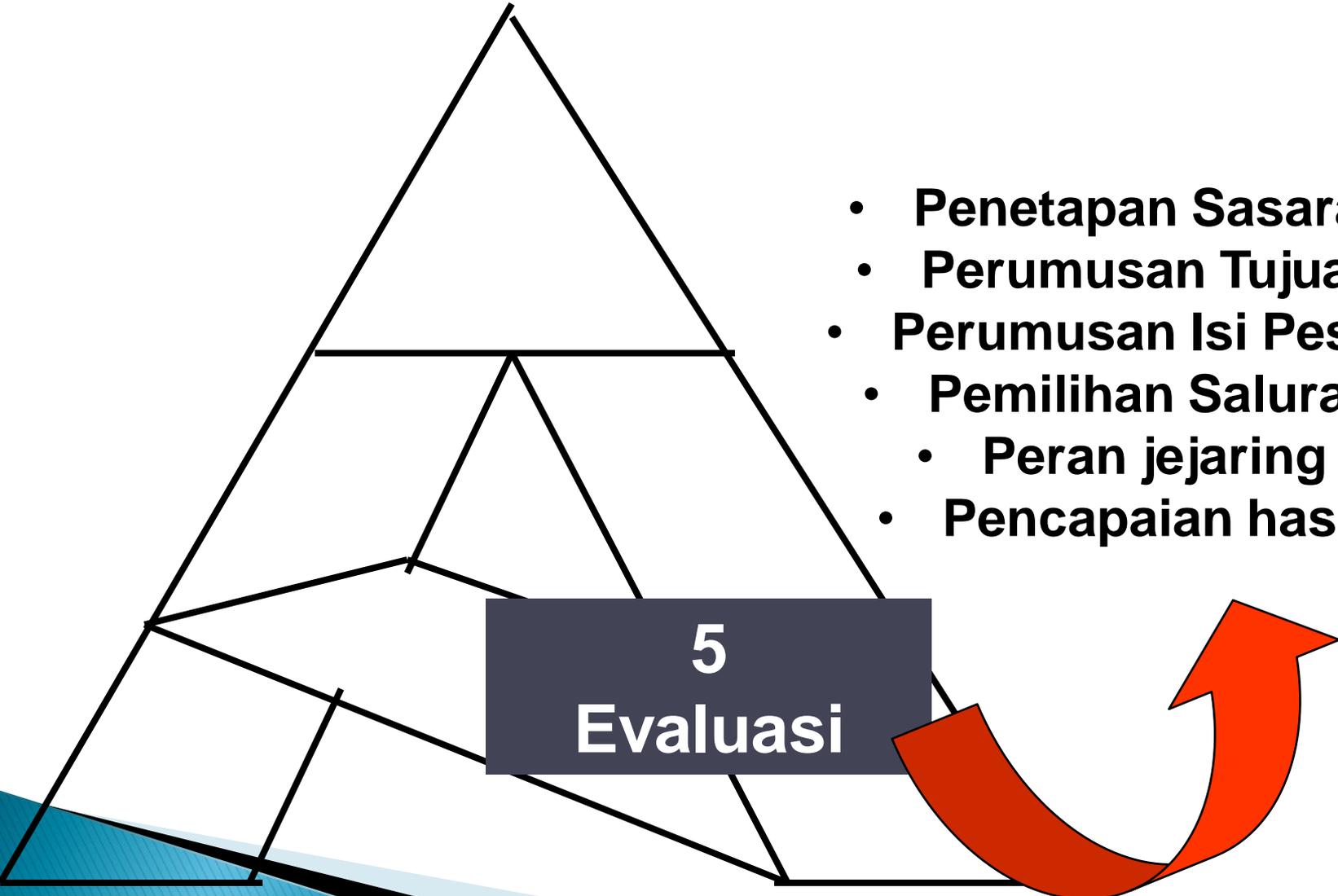


**4
Tindakan/
Aksi**

- Makin banyak yang “terlibat”, makin baik
- Tindakan “bersama”
 - Dilakukan terus menerus dan konsisten

Aspek yang dievaluasi:

- **Penetapan Sasaran**
- **Perumusan Tujuan**
- **Perumusan Isi Pesan**
- **Pemilihan Saluran**
 - **Peran jejaring**
 - **Pencapaian hasil**



**5
Evaluasi**

INDIKATOR KEBERHASILAN

Input



- Adanya :**
- Bahan informasi tepat
 - Pelaku yang mampu dan terpercaya

Proses



- Adanya :**
- Kepercayaan /ketertarikan
 - Kerjasama/ keterlibatan
 - Aksi

Output

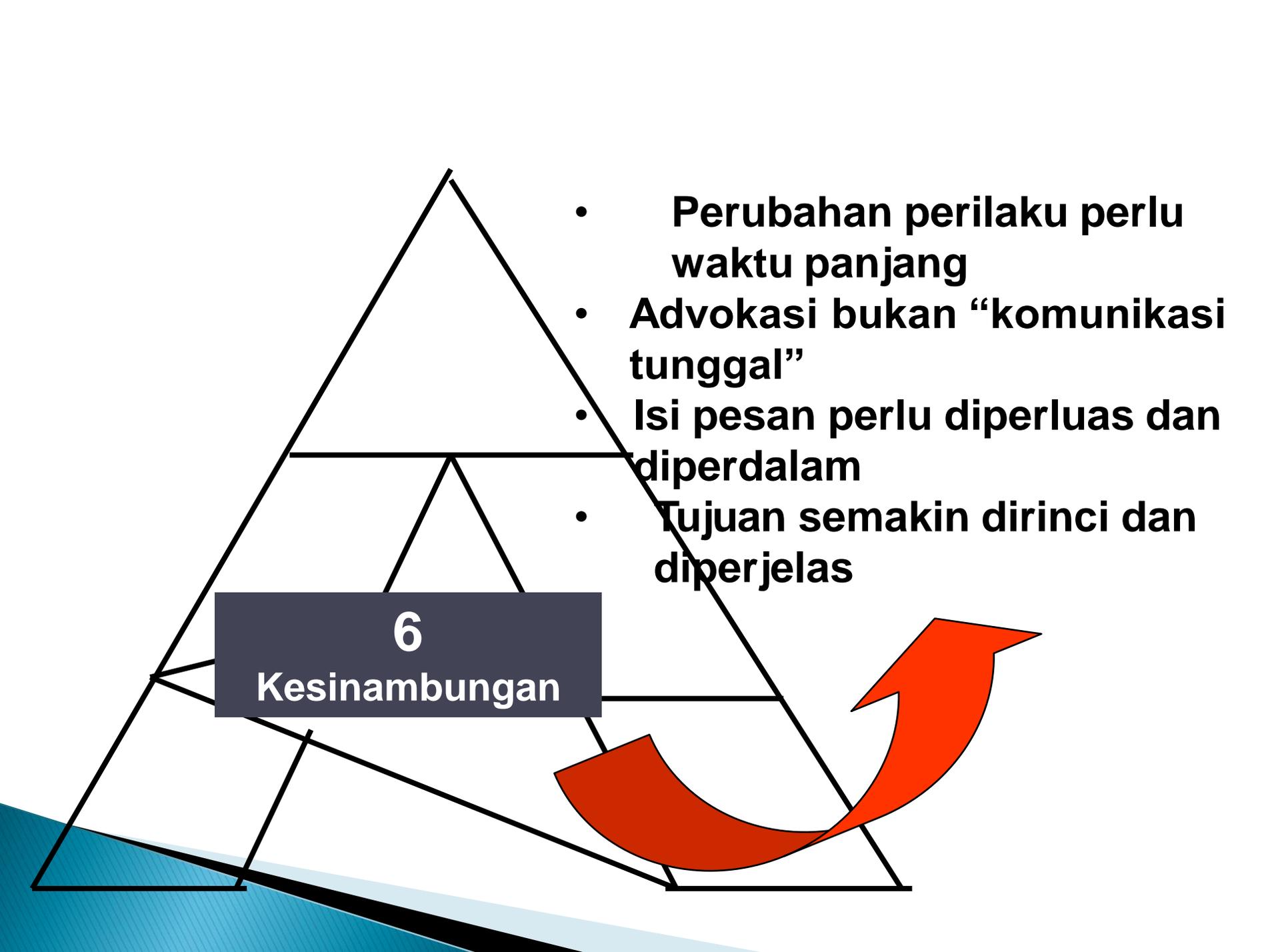


- Adanya :**
- Dukungan kebijakan
 - Dukungan sumberdaya,

Outcome



- Adanya :**
- Target program tercapai



6
Kesindebungan

- **Perubahan perilaku perlu waktu panjang**
- **Advokasi bukan “komunikasi tunggal”**
- **Isi pesan perlu diperluas dan diperdalam**
- **Tujuan semakin dirinci dan diperjelas**

Terima kasih...