

## MODUL 8

# Untung Rugi Berubah

### TUJUAN

- Memahami bahwa motivasi orang bertindak berdasarkan prinsip PPP (*Pain Pleasure Principle*).
- Mampu menganalisa Untung Rugi yang akan dialami *stakeholder* pada tiap lini advokasi dalam mengambil keputusan atas isu yang diambil.

### PERKIRAAN WAKTU

120 menit

### PERLENGKAPAN

- Flipchart 4 kelompok

## BACAAN PENGANTAR UNTUK FASILITATOR

### Untung Rugi Berubah

*"Satu-satunya hal yang kekal di dunia ini hanyalah perubahan"*

(Heraclitus, Filsuf Yunani)

Dari sesi negosiasi sebelumnya, secara prinsip sudah dipelajari mengenai dasar-dasar pertukaran kepentingan. Di mana, kemampuan seseorang untuk memprediksi kepentingan pihak lain akan menentukan keberhasilannya dalam mempengaruhi pihak lain agar bisa menyetujui kepentingannya.

Di sesi ini, kita akan mempelajari motivasi manusia yang paling mendasar yakni yang disebut sebagai *Pain Pleasure Principle* (PPP). Manusia selalu menghindari *Pain* dan mencari *Pleasure*. Dalam hal ini pengertian *pain* dan *pleasure* harus dimaknakan yang seluas mungkin.

Seseorang akan dengan senang hati berubah apabila ia bisa melihat atau merasakan bahwa perubahan akan membawa manfaat baginya (*pleasure*). Manfaat ini bisa sesuatu yang sifatnya ekonomis, psikologis maupun spiritual. Demikian pula manfaat ini bisa dilihat dalam konteks pribadi maupun golongan yang diwakilinya.

Contoh yang paling mudah dikenali adalah saat tahun 80-an, di mana masyarakat Indonesia malas sekali saat disuruh menabung. Jumlah penabung dan deposit di bank waktu itu sangat rendah, sekalipun pemerintah sudah dengan gegap gempita memutar lagu "Mari-marilah tua dan muda menabung di Tabanas Taska" di berbagai radio.

Beberapa bank swasta melihat potensi uang masyarakat ini, dan mereka berusaha mengubah pola berpikir masyarakat agar mau menabung. Caranya dengan memberikan iming-iming hadiah yakni melalui program TAHAPAN kerjasama beberapa bank swasta waktu itu. Hasilnya luar biasa, sontak perilaku masyarakat berubah menjadi rajin menabung, tentu saja karena ingin mendapatkan hadiah (*pleasure*). Menarik bahwa sekarang, perilaku menabung sudah nyaris menjadi fenomena wajar di kalangan masyarakat Indonesia sekalipun tidak lagi diiming-imingi hadiah. Inilah sebuah perubahan perilaku yang luar biasa.

Di sisi lain, ada pula orang yang akan dengan senang hati berubah apabila ia bisa melihat atau merasakan bahwa jika tidak berubah akan membawa risiko baginya (*pain*). Risiko ini bisa sesuatu yang sifatnya ekonomis, psikologis maupun spiritual. Demikian pula risiko ini bisa dilihat dalam konteks pribadi, maupun golongan yang diwakilinya.

Contoh klasik misalnya seorang karyawan akan menjadi rajin masuk tepat waktu setelah mendapat surat peringatan (SP). Bayangan akan dipecat menjadi

suatu motivasi menghindarinya dengan cara mengubah perilakunya menjadi tepat waktu.

Jelas di sini bahwa masalah untung rugi adalah masalah persepsi di pikiran seseorang. Artinya, sekalipun kenyataannya sesuatu itu merugikan, namun apabila pikiran bisa diarahkan untuk mempersepsikan itu sebagai keuntungan, maka ia akan bersedia berubah demi keuntungan itu. Contohnya adalah kebiasaan merokok yang jelas merugikan pelaku, namun pihak produsen tak kurang akal dengan cara mengasosiasikan merokok sebagai gaya hidup modern, dinamis, sportif dan sebagainya. Akhirnya dalam persepsi pelaku, merokok lebih banyak untungnya daripada ruginya. Apalagi saat asap rokok itu secara perlahan mulai mempengaruhi sistem syarafnya yang sifatnya menjadi adiktif untuk selalu ingin mendapatkan nikotin demi rasa tenang dan nikmat. Makin kuatlah asosiasi rokok dengan kenikmatan (*pleasure*), bukan penderitaan.

Demikian pula sebaliknya, apabila sesuatu yang sesungguhnya *pleasure*, namun dalam persepsinya menjadi *pain*, maka akan dihindari. Misalnya olahraga yang harusnya dinilai sebagai kebiasaan sehat (*pleasure*), namun cenderung dilihat orang sebagai *pain*, yakni capek, keringatan, pegal dan sebagainya. Akhirnya orang cenderung malas olah raga.

Untuk mempermudah pemahaman dapat dibuat sebuah metafora:



- o Orang yang bersedia berubah demi mendapat manfaat (*pleasure*) mirip dengan keledai, demi seikat wortel dia akan bersedia maju berlari maju ke depan.
- o Orang yang bersedia berubah demi menghindari masalah (*pain*) mirip dengan kuda, demi menghindari cambuk ia akan berlari kencang sekali.

Demikianlah di sesi ini fasilitator perlu menunjukkan berbagai contoh konkrit dari prinsip PPP ini. Kemudian diarahkan pada pemahaman bahwa seorang pengambil keputusan seperti anggota dewan pun, akan menimbang apakah keputusan untuk menyetujui terbitnya sebuah Perda atau tidak dipengaruhi oleh prinsip PPP ini. Ditinjau dari aspek politik jelas sekali bahwa kepentingan (*benefit*) yang akan diperoleh diri sendiri, partai, fraksi dan konstituen (atau mungkin masyarakat) akan selalu mewarnai suatu pengambilan keputusan.

## Ringkasan Alur Sesi

Topik	Tujuan	Alat Bantu	Metode	Waktu
1. Cipta Suasana	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membangun suasana (<i>state of mind</i>).</li> <li>Menjelaskan tujuan sesi.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Kisah</li> <li>Ceramah</li> </ul>	5"
2. Permainan Untung Rugi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mempelajari kondisi untung rugi dengan cara yang menyenangkan (<i>fun</i>).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kursi ruang pelatihan diatur membentuk lingkaran. Jumlah pas dengan peserta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi</li> </ul>	10"
3. Penjelasan Konsep PPP	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menjelaskan konsep PPP beserta contoh-contohnya.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Ceramah</li> </ul>	10"
4. Permainan Cing Cilipit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengajak peserta mengenali lebih dalam kecenderungan untung rugi melalui permainan.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Game</li> </ul>	10"
5. Praktak Analisa Untung Rugi Stakeholder	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melatih menganalisa untung rugi yang akan dialami stakeholder dalam menyetujui isu tertentu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kertas Flipchart</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praktak</li> </ul>	50"
6. Presentasi dan Tanya Jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan ruang memperluas wacana mengenai topik.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi</li> </ul>	35"

<b>PROSES LENGKAP</b>		
<b>No</b>	<b>Kegiatan</b>	<b>Keterangan</b>
1	<p><b>Cipta Suasana</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berdiri di depan, ucapkan kalimat pembukaan yang positif, hangat, apresiatif, segar dan mantap.</li> <li>• Ajukan beberapa pertanyaan sederhana untuk memancing partisipasi dan perhatian. <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Misalnya, "Sudah kebagian <i>coffee break</i> semuanya?"</li> </ul> </li> <li>• Ceritakan dengan gaya berkisah cerita tentang Abunawas dan Kudanya.</li> </ul>	
2	<p><b>Persiapan Permainan Untung Rugi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Minta seluruh peserta berdiri melingkar.</li> <li>• Atur kursi melingkar di belakang peserta.</li> <li>• Jumlah kursi harus tepat dengan jumlah peserta, singkirkan kursi yang lebih.</li> <li>• Minta mereka duduk dan jelaskan permainan.</li> </ul>	
3	<p><b>Penjelasan Permainan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permainan ini adalah berebut kursi kosong.</li> <li>• Fasilitator berdiri di depan, meneriakkan satu ciri-ciri tertentu yang dimiliki peserta.</li> <li>• Ciri-ciri ini harus dapat diobservasi dan dimiliki lebih dari satu peserta. Misalnya, peserta yang berkaca mata, peserta yang memakai jam tangan, peserta yang berbaju kotak, peserta yang punya tahi lalat, dan sebagainya.</li> <li>• Semua peserta yang memiliki ciri-ciri yang diteriakkan oleh pemain di depan harus segera berdiri dan berlari mencari kursi dari pemain lain yang juga berdiri untuk segera diduduki. Tidak boleh hanya berpindah tempat di sebelahnya persis.</li> <li>• Pada saat yang sama pemain yang tadi di tengah segera mengambil alih menduduki kursi dari salah satu peserta yang berdiri. Sehingga dengan demikian akan ada satu peserta yang tidak mendapatkan kursi.</li> <li>• Peserta yang tidak mendapatkan kursi akan berdiri ditengah, dan mendapatkan hukuman bernyanyi 3 kalimat atau puisi minimal 3 bait.</li> <li>• Setelah selesai dihukum, maka ia harus menggantikan fasilitator untuk meneriakkan satu ciri-ciri juga seperti sebelumnya.</li> <li>• Demikian terus menerus bergantian.</li> </ul>	Sebagai alternatif agar seru, maka boleh juga meneriakkan "SEMUA", artinya semua peserta harus berdiri dan pindah tempat duduk.
4	<b>Pelaksanaan permainan</b>	Permainan ini

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lakukan seperti yang sudah dijelaskan, mulai dengan ciri-ciri yang menonjol, misalnya warna baju atau sepatu.</li> <li>• Tunjukkan bahwa anda bersemangat dan bergembira.</li> <li>• Hentikan setelah cukup (10 menit).</li> </ul>	bisa diulang pada sesi lain di mana peserta cenderung mengantuk dan perlu energizer.
5	<p><b>Pertanyaan Pemandu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanyakan pada beberapa orang, mengapa tadi mau berlarian berebut kursi? Apa yang mendorong mereka?</li> <li>• Observasi jawaban peserta <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ "Takut mendapat hukuman menyanyi"</li> <li>◦ "Supaya pasti dapat kursi".</li> </ul> </li> <li>• Tulis di papan tulis.</li> </ul>	
6	<p><b>Penjelasan Konsep Untung Rugi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Gunakan bahan yang tersedia untuk menjelaskan konsep kuda dan keledai.</li> </ul>	
7	<p><b>Permainan Cing Cilipit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Minta peserta berdiri melingkar dengan jarak setengah meter.</li> <li>◦ Minta tangan kiri mereka dibuat seperti menengadah (seperti posisi sedang minta uang) ke arah rekan sebelah kiri.</li> <li>◦ Minta tangan kanan mereka seperti sedang menunjuk dengan telunjuk ke arah bawah tapi tangan diangkat seperti leher angsa.</li> <li>◦ Letakkan jari telunjuk tangan kanan di atas telapak tangan kiri rekan di sebelahnya.</li> <li>◦ Katakan, "Jika saya teriakkan ANGKAT!!, maka semua orang harus mengangkat telunjuk tangan kanannya, dan pada saat yang sama telapak tangan kirinya harus berusaha menangkap telunjuk tangan kanan orang di sebelah kirinya. Jadi jangan sampai telunjuk Anda ditangkap sebelah anda, namun Anda harus bisa menangkap telunjuk teman Anda".</li> <li>◦ Tanyakan apakah mereka sudah paham.</li> <li>◦ Mulai mainkan beberapa kali, ganti dengan posisi tangan dibalik.</li> <li>◦ Kadang-kadang teriakkan "Angsa", atau "Angklung" untuk membuat peserta terjebak bergerak belum pada saatnya.</li> </ul>	  
8	<p><b>Pertanyaan Pengarah</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siapa yang bisa menangkap telunjuk temannya namun</li> </ol>	

	<p>telunjuknya sendiri cenderung tertangkap juga oleh sebelahnya?</p> <p>2. Siapa yang selalu tidak pernah tertangkap telunjuknya namun ia juga cenderung tidak berhasil menangkap telunjuk sebelahnya?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Observasi dan catat jawaban peserta.</li> </ul>	
9	<p><b>Penjelasan Permainan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Yang mengangkat tangan atas pertanyaan 1 adalah tipe kuda (fokus pada untung, lupa menghindari kerugian).</li> <li>o Yang mengangkat tangan atas pertanyaan 2 adalah tipe keledai (fokus menghindari kerugian, lupa mengejar untung).</li> <li>o Tegaskan bahwa secara prinsip ada tiga kecenderungan manusia: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Tipe Kuda</li> <li>o Tipe Keledai</li> <li>o Tipe Kombinasi</li> </ul> </li> </ul>	
10	<p><b>Praktak Analisa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Minta peserta kembali ke kelompok, bagikan papan flipchart dengan spidol.</li> <li>o Jelaskan bahwa akan dilakukan analisa Untung Rugi yang akan dialami oleh <i>stakeholder</i> jika setuju atas isu/perubahan yang kita kemukakan. <ul style="list-style-type: none"> <li>o Kelompok Merah (Analisa Legislatif)</li> <li>o Kelompok Biru (Analisa Eksekutif)</li> <li>o Kelompok Hijau (Analisa Komponen Masyarakat)</li> <li>o Kelompok Kuning (Analisa Pelaku Advokasi)</li> </ul> </li> <li>o Minta setiap peserta menganalisa sesuai dengan <i>stakeholder</i> yang diminta. Gunakan isu yang akan dipakai dalam <i>hearing</i> sebagai dasar analisa. Format analisa ada pada lampiran modul ini.</li> <li>o Observasi kegiatan ini, bantu jika ada kelompok yang memerlukan supervisi.</li> </ul>	
	<p><b>Presentasi Kelompok dan kesimpulan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Lakukan presentasi kelompok dan minta kelompok lain memberikan input.</li> </ul>	

#### CATATAN

- Untung rugi dari pelaku advokasi perlu dianalisa supaya memperkuat keinginan peserta untuk melakukan advokasi segera, dengan cara memulai dengan proses *hearing*.

## Lampiran 1: Contoh-Contoh

### Kisah Abunawas dan Kudanya

Suatu hari Abunawas sedang naik kuda kesayangannya di gurun pasir pulang kerja sebagai petani wortel. Tiba-tiba ia ditantang seorang pemuda temannya bekerja untuk berlomba balap lari antara dia dengan kudanya melawan pemuda dengan keledai kecilnya. Lomba itu mempertaruhkan sekantong uang yang masing-masing dibawa mereka hasil kerja seminggu.

Tentu saja Abunawas menganggap enteng pemuda dan keledai kecilnya itu. Pikirnya kaki keledai itu kecil, dinaiki pemuda itu pastilah sangat pelan larinya.

Saat mulai, mula-mula kuda Abunawas menang, namun tak berapa lama keledai itu menyusul dengan cepat dan makin cepat. Saat keledai itu menyalip selintas ia melihat bahwa pemuda itu mengiming-imingi keledai itu dengan wortel di depan kepalanya sehingga keledai itu terus berlari kencang mengejar wortel yang selalu tetap di depannya. Jadi semakin dikejar, semakin wortel itu tetap di depan hidung keledai itu.

Akhirnya sambil tersenyum iapun mengeluarkan wortel dari tasnya dan menaruh di depan kepala kudanya. Namun apa lacur, kuda itu tidak tertarik sama sekali dengan wortel itu. Sambil frustrasi ia ingat bahwa keledai memang doyan wortel sedangkan kuda tidak.

Dengan kesal dipukulkannya wortel itu di pantat kuda itu, betapa kagetnya Abunawas, setiap kali dipukul, kuda itu berlari lebih kencang. Barulah ia ingat bahwa kuda akan berlari kencang untuk menghindari rasa sakit jika ia dipukul atau dicambuk. Akhirnya ia pukul berkali-kali namun sayang keledai itu sudah teramat jauh.

Adunawa terus memutar otak, mencari cara menyakiti kuda itu agar bersedia lari lebih kencang. Muncullah pikiran jahatnya, turunkah ia dari kuda dan dikeluarkanlah balsem ekstra panas dari tas kulitnya. Segera digosoknya kemaluan kuda itu dengan balsem ekstra panas itu. Sontak kuda itu berlari cepat sekali dengan kecepatan luar biasa menyusul keledai itu.

Sayang sekali Abunawas belum sempat naik kudanya, sia-sia ia tunggang langgang berlari mengejar kudanya yang kabur bak kesetanan itu. Diputarnya sekali lagi akalnya, sambil tersenyum, kali ini digosoklah kemaluannya sendiri dengan balsem ekstra panas itu. Keruan saja bukannya berlari kencang, malah Abunawas menjadi pingsan karena kesakitan.

Moral cerita:

- o Ada mahluk hidup yang semangat berlari demi mengejar suatu iming-iming.
- o Ada mahluk hidup yang semangat berlari jika ia menghindari rasa sakit yang dideritanya.
- o Demikian juga watak manusia.

## BAHAN PRESENTASI

### 2 Jenis Arah Motivasi Manusia

1. **Tipe Keledai** – dimotivasi wortel
  - o Orang yang termotivasi berubah demi mengejar keinginan/manfaat/keuntungan.
2. **Tipe Kuda** – dimotivasi cambuk
  - o Orang yang termotivasi berubah untuk menghindari permasalahan/kerugian.

#### Contoh:

##### Tipe Keledai

- o Seorang anak mau sekolah jika ada sesuatu yang menarik.
- o Seorang karyawan datang ke kantor tepat waktu supaya disukai atasan.
- o Seseorang mau menyumbang karena ingin dapat pahala.
- o Seorang pejabat mau memberi izin karena akan mendukung popularitasnya.

##### Tipe Kuda

- o Seorang Anak mau pergi ke sekolah karena takut dimarahi.
- o Seorang karyawan datang tepat waktu karena menghindari dipecat.
- o Seseorang mau menyumbang karena takut dosa.
- o Seorang pejabat mau memberi ijin karena takut kehilangan popularitas.

Setelah kita mengenali kedua kecenderungan itu, dengan demikian kita bisa mempengaruhi orang lain untuk berubah dengan cara mengatakan pada mereka apa untungnya jika berubah dan apa ruginya jika tidak berubah. Susun kata-kata persuasi dengan menunjukkan berbagai keuntungan yang diperoleh atau berbagai kerugian yang bisa dihindari.

Dalam mendorong perubahan suatu kelompok (misal legislatif, atau eksekutif) kita harus menggunakan pendekatan ini secara bersamaan. Sekaligus kita tunjukkan apa untungnya berubah dan apa ruginya jika tidak berubah.

Berbeda halnya jika kita menghadapi perseorangan, maka kita sebaiknya mengenali yang bersangkutan lebih cenderung masuk tipe mana, kuda atau keledai. Jika ia tipe keledai, maka secara personal kita tunjukkan apa manfaat yang akan diperoleh jika ia bersedia berubah. Namun jika ia tipe kuda, motivasi dirinya dengan menunjukkan kerugian yang akan dialami jika tidak mau berubah.

#### Contoh:

##### Mengadvokasi "Tipe Keledai"

- o Audiensi dengan pejabat:
  - o Dengan menyetujui proposal ini, Bapak akan memperoleh dukungan lebih banyak dalam Pilkada yang akan datang.
- o Bicara dengan tokoh Adat:

- Tercatatnya kelahiran anak menjadikan anak tetap diperhitungkan haknya dalam beragama.
- Lobby dengan DPRD:
  - Semakin banyak warga punya akta, semakin besar keuntungan yang bisa diperoleh daerah ini di masa depan dari sumber daya manusia.

#### Mengadvokasi "Tipe Kuda"

- Guru pada orang tua anak:
  - Dengan memiliki akta kelahiran, anak ibu akan terhindar dari kesulitan di masa yang akan datang.
- Camat kepada para bidan desa:
  - **Kurangi** masalah komplain, dengan memberikan pengetahuan tentang akta kepada calon ibu.
- Berbicara dengan Bappeda:
  - Tidak tersedianya data kelahiran akan merugikan dalam penyusunan anggaran daerah.

<b>Kertas Kerja</b>
---------------------

Dalam contoh ini, Kertas Kerja untuk menganalisa Isu Penggratisan Akta Kelahiran, untuk penggunaan di luar isu ini, kolom unsur isinya disesuaikan dengan *stakeholder* terkait.

#### Unsur Legislatif

No	Unsur	Keuntungan Jika Berubah (Akta Gratis)	Kerugian Jika Tidak Berubah (Akta Tidak Gratis)
1	Pimpinan DPRD		
2	Fraksi - Fraksi		
3	Key Person		
4	Lainnya		

#### Unsur Eksekutif

No	Unsur	Keuntungan Jika Berubah (Akta Gratis)	Kerugian Jika Tidak Berubah (Akta Tidak Gratis)
1	Bupati		

2	Kepala Dinas		
3	Bappeda		
4	Kacapil		
5	Lainnya		
6			
7			

### Unsur Masyarakat

No	Unsur	Keuntungan Jika Berubah (Akta Gratis)	Kerugian Jika Tidak Berubah (Akta Tidak Gratis)
1	Tokoh Adat		
2	Tokoh Agama		
3	Guru		
4	Bidan/Dukun bayi		
5			
6			
7			

### Unsur Advokator

No	Unsur	Keuntungan Jika Berubah (Akta Gratis)	Kerugian Jika Tidak Berubah (Akta Tidak Gratis)
1	LPA		
2	LBHA		
3	Yayasan A		
4	lainnya		

### CONTOH PENGISIAN

Keuntungan Guru jika Akta Kelahiran gratis adalah:

- o Calon murid punya akta, lebih banyak siswa yang bisa ditampung karena memiliki syarat sekolah
- o Lulusan punya akta, lebih mudah meneruskan sekolah, nama baik bagi almamater
- o DII

Kerugian Bappeda jika Akta tidak gratis:

- o Kehilangan sumber vitas statistik
- o Kehilangan alat prediktor perencanaan pembangunan
- o DII.