

## PENGGALANGAN DANA

Oleh: Rachel Blackman

Disain: Wingfinger

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada Rupert Haydock, Dewi Hughes dan Liz Waldy untuk segala masukan yang telah mereka berikan juga kepada seluruh staf Tearfund yang telah menyisihkan waktu mereka untuk meninjau ulang draft penulisan buku ini. Terima kasih kepada mitra – mitra yang telah menguji segala sumber buku ini di lapangan.

Dengan mengetahui bahwa sumber – sumber Tearfund diberdayakan oleh mitra – mitra dan organisasi – organisasi lainnya, memudahkan kami untuk mengembangkan sumber – sumber yang lebih berkualitas di masa mendatang. Bila anda hendak memberikan tanggapan terhadap sumber ini, silahkan mengirimkan surat anda ke Tearfund atau e – mail ke [roots@tearfund.org](mailto:roots@tearfund.org).

Beberapa judul lainnya dalam seri ROOTS adalah:  
ROOTS 1 dan 2 – Advocacy toolkit (Perangkat Advokasi)  
Satu set yang berisi 2 buku: *Understanding advocacy* – Memahami Advokasi (ROOTS 1) dan *Practical action in advocacy* - Tindakan Praktis dalam Advokasi (ROOTS 2). Hanya tersedia dalam 1 set.

ROOTS 3 – Capacity Self-assessment (Kapasitas Penilaian Mandiri)  
Perlengkapan penilaian sebuah organisasi agar memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas mereka.

ROOTS 4 – Peace-building Within Our Communities (Membangun Perdamaian Dalam Masyarakat Kita)  
Petunjuk pembelajaran diambil dari studi kasus mitra-mitra Tearfund yang terlibat dalam memberikan semangat/harapan perdamaian dan penyelesaian dalam masyarakat.

ROOTS 5 – Project Cycle Management (Manajemen Siklus Proyek)  
Melihat kepada proses perencanaan dan pelaksanaan sebuah proyek dengan menggunakan siklus proyek. Mendeskripsikan perlengkapan perencanaan seperti penilaian terhadap kebutuhan dan kapasitas serta analisa pemegang saham dan memperlihatkan dengan jelas bagaimana mengembangkan sebuah rangka kerja yang masuk akal/logis.

Semua tersedia dalam bahasa Inggris, Perancis, Spanyol dan Portugal.

Untuk informasi lebih lanjut dapat mengirimkan surat ke Resources Development, PO Box 200, Bridgnorth, Shropshire, WV16 4QP, UK atau email ke: [roots@tearfund.org](mailto:roots@tearfund.org)

© Tearfund 2004  
ISBN 1 904364 28 4

Diterbitkan oleh Tearfund. Suatu Perusahaan Terbatas oleh jaminan.  
Terdaftar di Inggris No 994339. Badan Amal Terdaftar No 265464.  
Tearfund adalah lembaga bantuan darurat dan pembangunan Kristen, Injili  
untuk membawa pertolongan dan harapan bagi komunitas yang  
membutuhkan di seluruh dunia.

Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, UK

Tel: +44 (0)20 8977 9144

E-mail: [roots@tearfund.org](mailto:roots@tearfund.org)

Web: [www.tilz.info](http://www.tilz.info)

ROOTS 6

# **PENGGALANGAN DANA**

oleh Rachel Blackman

# Daftar Isi

Pendahuluan .....	6
Daftar dan Arti Kata Khusus .....	8
<b>Bab 1</b>	
<b>Penggalangan Dana secara Kristen .....</b>	<b>10</b>
Mengumpulkan uang dengan cara yang etis .....	10
Prinsip – prinsip Penggalangan dana.....	12
PRINSIP 1 Mendidik .....	12
PRINSIP 2 Meminta .....	13
PRINSIP 3 Gunakan pendekatan secara pribadi .....	14
PRINSIP 4 Pahami sudut pandang pendonor .....	15
PRINSIP 5 Carilah pendonor yang beretika .....	16
PRINSIP 6 Ucapkan terima kasih .....	17
PRINSIP 7 Curahkan waktu dan uang untuk menjaga pendonor .....	18
PRINSIP 8 Menjaga nama baik .....	19
PRINSIP 9 Bertanggungjawab .....	22
<b>Bab 2</b>	
<b>Apa yang Alkitab katakan mengenai uang .....</b>	<b>24</b>
Peran kita sebagai seorang pelayan .....	24
STUDI ALKITAB Tanah dalam Perjanjian Lama .....	25
Sikap kita terhadap uang .....	26
STUDI ALKITAB Kita tidak dapat sekaligus melayani Tuhan dan uang .....	26
STUDI ALKITAB Cara kita menyikapi kekayaan yang kita miliki .....	27
STUDI ALKITAB Kita dipanggil untuk memberi .....	27
<b>Bab 3</b>	
<b>Mengembangkan strategi Penggalangan Dana .....</b>	<b>29</b>
LANGKAH 1 Apa tujuan kita mengumpulkan uang? .....	30
LANGKAH 2 Seberapa efisienkah kita? .....	32
LANGKAH 3 Apa bagian luar dari lingkungan pendanaan kita? .....	34
LANGKAH 4 Bagaimana kapasitas Penggalangan dana kita? .....	34
LANGKAH 5 Mix pendanaan yang kita gunakan saat ini .....	36
LANGKAH 6 Mix pendanaan yang terencana .....	37
LANGKAH 7 Berkomunikasi dengan donor yang berpotensi .....	46
LANGKAH 8 Strategi untuk tiap sumber dana .....	49
LANGKAH 9 Perencanaan pekerjaan Penggalangan Dana .....	49
LANGKAH 10 Mendekati pendonor .....	51
LANGKAH 11 Menerapkan, mengevaluasi serta meninjau ulang	

Penggalangan dana .....	54
-------------------------	----

**Bab 4**

<b>Karakteristik dari sumber dana yang berbeda .....</b>	<b>57</b>
Individu dan gereja – gereja .....	57
Penggalangan pendapatan .....	63
Institusi donor .....	71
Perusahaan .....	76
Lembaga dana perwalian .....	77
Sukarelawan .....	77

**Bab 5**

<b>Apediks .....</b>	<b>81</b>
Sumber dana dan kontak .....	81
Timetable workshop yang disarankan .....	82
Indeks kata kunci .....	82

# Pendahuluan

Penggunaan dana dengan cara yang memuaskan merupakan suatu hal yang menjadi perhatian bagi sebuah organisasi yang sedang berkembang. Ketika tujuan kita adalah untuk memperkecil/mengurangi kemiskinan serta membuka jalan untuk suatu perubahan, seharusnya memusatkan hasil akhir pada uang dan memberikan tempat bagi penggunaan dana kita untuk membimbing pekerjaan yang kita lakukan. Malahan, kita perlu mengawalinya dengan visi kita, misi serta strategi dan setelah itu membuat sebuah rencana untuk menjamin bahwa kita memiliki dana yang cukup untuk mengimplementasikan strategi tersebut. Kita harus dapat memikirkan cara untuk meningkatkan berbagai jenis dukungan, seperti menyemangati orang untuk berdoa, menjadi sukarelawan dan mengambil bagian dalam kampanye pembelaan, serta mendatangkan donor untuk memberikan dana.

Pendonor adalah seseorang atau organisasi yang mendukung pekerjaan kita, seperti individu, gereja, perusahaan, gabungan beberapa perusahaan atau institusi.

Beberapa orang Kristen menganggap bahwa seseorang tidaklah mengandalkan/mempercayai Tuhan apabila mereka secara aktif mencari dana serta membuat rencana untuk meningkatkan dana. Buku ini berbicara dengan pandangan injil mengenai PENGGALANGAN dana serta memperlihatkan bahwa dengan merencanakan pekerjaan PENGGALANGAN dana, kita dapat meningkatkan dampak yang akan kita terima. Terdapat banyak sekali organisasi berkembang yang sangat bergantung hanya pada beberapa pendonor diluar komunitas mereka. Hal ini dapat mengakibatkan dua masalah utama. Pertama, mereka akan menjadi organisasi yang rapuh dan rentan. Jika salah satu pendonor memutuskan untuk menarik dananya, organisasi tersebut akan harus mengurangi staf beserta aktivitas mereka. Yang terburuk akan terjadi adalah, organisasi tidak akan dapat berfungsi kembali. Kedua, organisasi – organisasi berkembang dapat membatasi cara mereka membelanjakan/menghabiskan uangnya. Mereka dapat merubah strategi mengikuti strategi sesuai dengan keinginan pendonor untuk menjamin bahwa mereka akan terus mendapatkan dana ke depannya. Hal tersebut dapat timbul di organisasi yang pergerakannya menjauh dari visi dan misi mereka.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, sebuah organisasi harus memikirkan cara untuk membedakan dasar pendanaan mereka. Umumnya hal tersebut berarti harus memisahkan antara pendonor biasa dengan pendonor besar. Termasuk di dalamnya bagaimana dukungan dapat ditingkatkan secara setempat. Contohnya, organisasi membutuhkan keuntungan dari proyek yang mereka kerjakan, untuk membayar sejumlah jasa atau produk, atau mereka dapat membuat sebuah proyek yang bertujuan untuk meningkatkan penghasilan mereka. Organisasi Kristen dapat mempertimbangkan bagaimana cara mereka mendapatkan uang dari gereja – gereja local. Ini merupakan salah satu jalan dimana mereka dapat bergabung

dan bersama – sama memperluas Kerajaan Allah. Organisasi berkembang dapat dengan mudah membangun hubungan yang baik antara individu dan organisasi, dengan sumber keuangan mereka, serta dengan mereka yang membutuhkan.

Tujuan dari buku ini adalah untuk memberikan dorongan bagi organisasi agar mempunyai keyakinan bahwa mereka mampu meningkatkan dukungan yang mereka terima. Hal tersebut mengacu pada prinsip – prinsip utama yang terlibat di dalam PENGGALANGAN dana. Seringkali, PENGGALANGAN dana dilakukan dengan cara yang tidak terorganisir sebagai bentuk respons terhadap suatu kebutuhan, daripada dengan cara yang terorganisir dengan baik, baik secara strategi serta dengan suatu perencanaan ke depan. Buku ini menjelaskan bagaimana mengembangkan strategi PENGGALANGAN dana tersebut. Buku ini juga melihat kepada alternatif - alternatif yang tersedia untuk memilah dasar pendanaan kita.

# Daftar dan Arti Kata Khusus

Daftar ini menjelaskan arti dari beberapa kata yang sulit berdasarkan cara mereka digunakan dalam buku ini.

**accountability (pertanggungjawaban)** menjelaskan keputusan serta tindakan bagi donor

**brainstorm (pengungkapan pendapat)** menjabarkan apapun yang terlintas di pikiran mengenai sebuah masalah

**budget (anggaran)** rencana penghasilan dan cara menggunakannya dalam periode waktu tertentu

**Christian (Kristen)** sebuah proses perubahan dimana seseorang akan dapat meraih pemberian Tuhan yang unik

**development (perkembangan)** secara spiritual, fisik, mental, emosi dan potensi sosial

**collaboration (kolaborasi)** bekerja sama untuk mencapai sesuatu

**concept note (catatan konsep)** uraian ide sebuah proyek

**consortium (konsorsium/gabungan)** dua organisasi atau lebih yang menggunakan dana bersama - sama

**cost-effective (penghematan biaya)** secara ekonomi bermanfaat dalam meraih suatu jumlah dengan waktu dan uang yang digunakan

**credibility (kredibilitas)** kemampuan untuk memperoleh kepercayaan

**dignity (martabat)** rasa untuk menghargai diri sendiri dan kepercayaan yang dimiliki seseorang

**donor** seseorang atau organisasi yang memberikan uang bagi pengembangan suatu pekerjaan

**efficient (efisien)** memfungsikan dengan baik hanya dengan menggunakan beberapa sumber

**ethical (etika)** bertindak/berlakuan sesuai dengan standard Tuhan

**funding mix (campuran pembiayaan)** proporsi pemasukan yang berasal dari berbagai macam tipe donor

**fundraising (PENGGALANGAN dana)** sebuah rencana bagaimana suatu organisasi menjalankan aktivitas PENGGALANGAN dana mereka

**strategy**

**income-generation (strategi peningkatan pendapatan)** meningkatkan jumlah uang dengan cara menjual produk atau jasa

**institutional donor (lembaga donor)** agen pendanaan, umumnya berhubungan dengan pemerintah. Dalam buku ini, termasuk di dalamnya NGO Internasional karena cara kita meminta dana kepada mereka sama

**Memorandum (Perjanjian)** dokumen yang menyatakan intensitas dan tanggungjawab dua organisasi atau lebih

**of Understanding (pengertian)** yang sepakat untuk bekerja sama dalam isu yang spesifik

**NGO** non-governmental organization (organisasi non pemerintah)

**organisational (organisasi)** sebuah rencana mengenai apa yang hendak diraih oleh sebuah organisasi

**strategy**

**proposal (proposal strategi)** dokumen yang berisikan rincian mengenai proyek yang direncanakan, yang akan disampaikan/dilaporkan kepada para pendonor untuk memohonkan dana

**return (pengembalian)** uang yang kita tingkatkan berbanding dengan investasi untuk peningkatan tersebut

**short circuit (hubungan pendek)** kesalahan listrik yang mengakibatkan putusnya aliran listrik

**signator (penandatanganan)** seseorang yang bertanggungjawab untuk mendatangi proposal pendanaan

**stewardship (jiwa pelayanan)** manajemen yang bijak serta berhati – hati atau penggunaan uang atau kepemilikan seseorang atau orang lain atau organisasi

**strapline** lima atau enam kata yang menggambarkan sebuah organisasi, yang umumnya digunakan pada kop surat organisasi dan publikasi

**trend (kecenderungan)** perubahan melampaui waktu

**vulnerable (rentan)** rentan terhadap tekanan luar yang mengarah kepada kegagalan

# BAB 1

# PENGGALANGAN dana

# secara Kristen

Sebagai sebuah organisasi Kristen dengan visi dan panggilan yang diberikan oleh Tuhan, kita sepatutnya mencari dukungan dengan menggunakan cara ke-Tuhanan. Kita harus memiliki keyakinan bahwa cara yang kita gunakan untuk meningkatkan uang sudah sesuai dengan iman Kristiani kita. Beberapa isu yang perlu dipertimbangkan akan kita lihat di bagian ini.

## **Mengumpulkan uang dengan cara yang etis**

Kita harus hati – hati mempertimbangkan semua bentuk pendekatan PENGGALANGAN dana yang akan digunakan. Sangatlah penting jika metode PENGGALANGAN dana yang digunakan merefleksikan nilai – nilai organisasi kita. Kita tentu tidak ingin mengecewakan pendonor yang potensial ataupun merusak reputasi kita dengan cara apapun. Sebagai contoh, organisasi Kristen memiliki prinsip untuk tidak menggunakan metode PENGGALANGAN dana yang melibatkan perjudian, seperti lotere dan pengundian. Beberapa dari mereka bahkan mengatakan bahwa sebuah kompetisi kecantikan merupakan cara yang tidak etis juga karena Alkitab mengatakan bahwa Tuhan melihat hati dan tidak melihat kecantikan dari luar.

Akan sangat berguna bila prinsip – prinsip marketing dilibatkan dalam mengembangkan sebuah strategi PENGGALANGAN dana. Bagaimanapun, prinsip – prinsip tersebut harus di aplikasikan dengan hati –hati untuk PENGGALANGAN dana untuk proyek pengembangan, karena uang dari para donor tersebut dipergunakan bagi orang miskin. Imbalan dalam bentuk uang tidak akan diberikan bagi para pendonor atas apa yang telah mereka sumbangkan. Dalam pengertiannya, orang miskin menjadi ‘produk’ yang kita ‘jual’ kepada pendonor. Penting untuk diyakini bahwa kita memperlakukan para pendonor potensial dan mereka yang memberikan kita uang dengan rasa hormat.

Kita mungkin tergoda untuk melebihi – lebihkan kebutuhan agar memperoleh dana yang lebih

Beberapa foto dengan wajah anak – anak yang tidak bahagia akan membantu untuk meningkatkan simpati para donor. Sangatlah bermanfaat bila menuliskan rangkuman mengenai asas dan tujuan PENGGALANGAN dana itu sendiri. Dokumen mengenai nilai – nilai PENGGALANGAN dana sepatutnya ditulis dengan visi organisasi kita, misi serta nilai – nilai dalam

bentuk suatu paradigma. Pertanyaan utama yang muncul dalam suatu dokumen PENGGALANGAN dana adalah:

Apakah kita sudah berlaku jujur dalam memberikan informasi kepada diri kita sendiri serta pihak pemberi dana?

Apakah kita sudah memperlakukan para pendonor dengan rasa hormat?

Dokumen ini harus sesering mungkin ditunjukkan agar dapat memberi keyakinan bahwa metode PENGGALANGAN dana yang kita gunakan itu baik dan benar. Dokumen dapat diperlihatkan kepada pihak diluar organisasi untuk dapat meningkatkan reputasi organisasi.

## **CONTOH**

Beberapa asas PENGGALANGAN dana Tearfund

Kami percaya dengan adanya keseimbangan yang baik antara rasionalitas dan emosi dalam setiap usulan PENGGALANGAN dana.

Kami hanya akan menyerukan isu PENGGALANGAN dana besar – besaran pada saat keadaan darurat, peristiwa bencana alam dimana Tearfund memikul tanggungjawab serta memiliki kapasitas untuk memberikan tanggapan..

Kami percaya bahwa uang, doa dan waktu merupakan bentuk dukungan yang sama pentingnya.

Kami akan memberikan rasa terima kasih kami kepada para pendukung atas donasi yang mereka berikan, kecuali dari pihak pendukung telah mengindikasikan bahwa pemberian mereka tidak ingin diketahui oleh pihak lain.

Kami akan menginformasikan kepada para pendukung laporan mengenai dampak yang timbul dari hasil pemberian mereka.

Kami akan memberikan jasa yang terbaik bagi para pendukung, namun tetap dengan memegang asas ketidakbergantungan pada pemberian mereka.

Kami akan selalu berlaku jujur dalam segala usulan PENGGALANGAN dana yang kami jalankan.

Kami tidak akan menggunakan lebih dari 15% pemasukan Tearfund untuk PENGGALANGAN dana dan pulbisitas.

Kami akan menghargai keinginan pendonor terhadap bagaimana pemberian mereka ingin digunakan, sekaligus memperlihatkan kepada mereka dampak hebat seperti apa yang akan diraih.

Bentuk komunikasi yang kami gunakan:

Kami akan memperlakukan si miskin sebagai individu yang utuh, bukan sebagai simbol penderitaan yang memungkinkan kami untuk meningkatkan pendapatan dana.

Kami akan selalu melihat jauh ke dalam permukaan atas setiap isu yang terjadi, untuk mengedukasi serta memberi informasi kepada para pendukung mengenai sebab akibatnya sebuah kemiskinan.

Kutipan yang digunakan akan selalu berasal dari individu yang memiliki nama, sebagai bentuk penghormatan bagi mereka.

Prinsip kami, aturan pokok yang berlaku adalah memelihara rasa saling menghargai dan saling menghormati dalam menggambarkan manusia dan situasi yang ditemui . Kami tidak akan mengeksploitasi sebuah subyek (contoh: bukan kami yang meminta mereka untuk menangis di depan kamera).

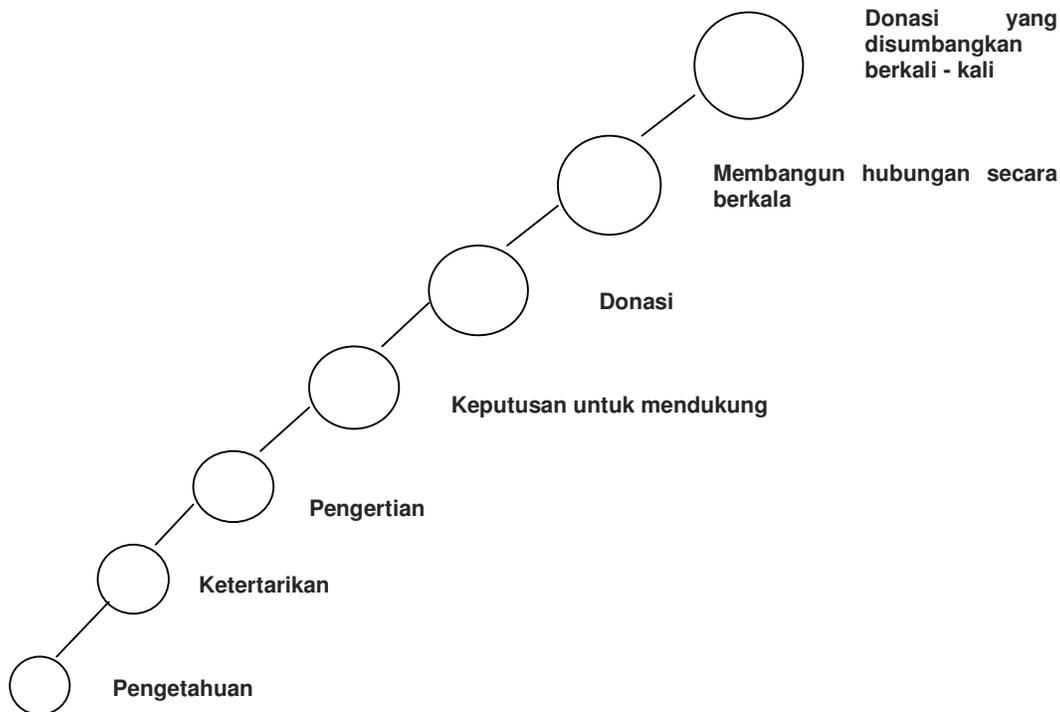
Kami menggunakan gambar sejajar – jujurnya - bila memungkinkan kami menggunakan asas keseimbangan di dalam gambar – gambar tersebut, ada unsur positif maupun unsur negative, bertujuan untuk merefleksikan realitas dari situasi yang terdapat di dalam gambar.

Organisasi yang terlibat dalam proyek yang memiliki tujuan untuk meringankan rasa, dapat mendaftarkan diri ke Palang Merah dan menggunakan hal tersebut pada material/colateral PENGGALANGAN dana mereka.

## Prinsip – prinsip PENGGALANGAN dana

Secara umum, PENGGALANGAN dana yang dianggap sukses ialah yang dapat membimbing para donaturnya melalui proses sebagai berikut:

Proses PENGGALANGAN Dana



Apapun bentuk/jenis dari penumpulan dana yang dijalankan, terdapat beberapa prinsip yang harus diterapkan agar semua bagian yang terkait di dalamnya dapat bekerja dengan baik. Sebagian besar dari prinsip – prinsip tersebut berkenaan dengan hubungan yang dibangun. Dapat dikatakan bahwa PENGGALANGAN dana awalnya dimulai dengan “PENGGALANGAN teman”.

### PRINSIP 1 MENDIDIK

Pendidikan merupakan cara yang efektif untuk menarik perhatian dalam pekerjaan yang kita lakukan, mengarahkan pada sebuah donasi. Pemberi donor akan mempunyai/memiliki alasan untuk memberi bila kita memberitahukan secara spesifik apa saja yang menjadi kebutuhan kita.

## **CONTOH**

Bila pendonor yang potensial mendengar tentang organisasi yang bekerja untuk anak – anak jalanan, beberapa diantara mereka akan mendonasikan uangnya karena merasa kasihan terhadap anak – anak itu. Waktu dan tenaga kita akan sangat berharga untuk menjelaskan latar belakang yang kompleks tentang mengapa anak – anak itu hidup di jalanan. Pendonor potensial yang memberikan uangnya akan bertambah jumlahnya apabila organisasi dapat memberikan informasi mengenai apa saja kebutuhan anak – anak jalanan tersebut serta bagaimana bentuk proyek yang dikemas oleh organisasi untuk merespon kebutuhan tersebut.

### **Renungan**

- Apakah kita sudah mampu mengedukasi sekeliling kita mengenai pekerjaan yang kita lakukan serta mengedukasi orang – orang yang kita ajak bekerja sama dengan kita?
- Bila kita belum mampu mengedukasi mereka, bagaimana kita dapat membuktikan diri bahwa kita mampu mengedukasi orang lain?

## **PRINSIP 2 MEMINTA**

Materi komunikasi yang berisikan informasi proyek seringkali cukup memberikan dorongan bagi pendonor yang berpotensi untuk memberikan dukungan mereka terhadap pekerjaan yang kita lakukan. Namun kadangkala kita perlu secara langsung bertemu dengan mereka untuk meminta dukungan mereka, karena mereka butuh diberikan penjelasan bagaimana caranya dapat merespon serta memberikan dukungan terhadap pekerjaan kita. Selain uang, kita pun perlu meminta dukungan doa serta sukarelawan untuk mendukung pekerjaan kita.

Bagaimana cara kita meminta bergantung pada budaya lokal yang berlaku. Penting untuk kita ketahui cara pendekatan yang paling tepat untuk menggapai pendonor yang potensial memberikan uangnya. Bila kita secara langsung meminta uang dari mereka, sangatlah memalukan. Contoh, adalah umum terjadi di gereja apabila seseorang membutuhkan pertolongan secara finansial meminta jemaat yang lain untuk berdoa bagi kebutuhannya itu. Permintaan dengan cara seperti ini seringkali digunakan dengan tujuan meminta donasi, dimana hal tersebut sering juga menimbulkan kesalahpahaman. Sebagai sebuah organisasi, perlu kita ingat bahwa uang yang kita dapat bukanlah untuk kita, melainkan untuk orang yang kita layani. Seringkali pendonor menunggu undangan dari kita untuk memberikan donasi mereka.

Penting untuk kita pertimbangkan cara apa yang paling memudahkan pendonor untuk memberikan uang mereka. Sebagai contoh, selalu cantumkan alamat yang dapat dihubungi dalam materi – materi komunikasi kita, dalam rangkuman mengenai PENGGALANGAN dana kita serta di dalam proposal. Mungkin dapat juga disediakan kotak – kotak yang diletakkan di

area perumahan dan perkantoran yang pengambilannya dapat diatur secara regular.

Tidak seperti tipe pendonor lainnya, pendonor institusi dan perseroan tidak akan begitu saja mencari organisasi untuk mereka danai ataupun memberikan respon dengan mudah terhadap informasi PENGGALANGAN dana umum yang kita berikan. Kita harus meminta kepada mereka secara langsung untuk proyek – proyek yang spesifik. Seringkali mereka meminta proposal PENGGALANGAN dana yang lengkap dari pihak organisasi.

Organisasi harus mendeskripsikan dengan jelas terhadap apa saja yang menjadi permintaan mereka. Bila seseorang mengetahui dengan jelas bagaimana uang mereka dapat bantu mendanai sesuatu serta bagaimana uang mereka dapat merubah hidup seseorang, mereka akan mempunyai keinginan yang lebih untuk memberi. Dalam hal ini organisasi dapat memaparkan kepada para pendonor bagaimana jumlah donasi yang berbeda dapat mendanai satu dengan yang lainnya secara berbeda juga.

## **CONTOH**

- \$1** dapat memberikan makan 3 x sehari
- \$5** dapat menyediakan akomodasi untuk 1 minggu
- \$250** biaya pendidikan seorang anak selama 1 tahun penuh

Renungan

- Metode apa yang kita gunakan untuk melakukan pendekatan kepada orang lain agar mereka memberikan sumbangan?
- Metode seperti apa yang berhasil dan mengapa?

## **PRINSIP 3 GUNAKAN PENDEKATAN SECARA PRIBADI**

Hal PENGGALANGAN dana secara keseluruhan adalah mengenai hubungan. Tujuan kita adalah untuk membangun hubungan baik antara para pendonor, organisasi dan pihak – pihak yang kita layani. Hal tersebut tentunya akan memakan banyak waktu bila dilakukan namun akan lebih bermanfaat dan efektif. Kita perlu memperlakukan pendonor sebagai seorang manusia dan bukan sekedar sebagai penyedia uang. Begitu juga sebaliknya, perlu kita perhatikan kepada pendonor bahwa pihak yang kita layani adalah manusia dan bukanlah hanya sekelompok orang yang menerima dukungan dari para pendonor. Haruslah kita sadari bahwa kita merepresentasikan organisasi dimana kita bekerja. Agar pendonor dapat mempercayai uang mereka kepada kita, kita harus dapat terlihat profesional sekaligus sebagai seseorang yang dapat membangun hubungan secara pribadi dalam waktu yang bersamaan.

Pikir baik – baik sebelum melakukan pendekatan pribadi kepada pendonor  
Kita harus memikirkan dengan seksama bagaimana kita akan mendekati pendonor untuk memperoleh uang mereka. Bila kita memutuskan untuk menyurati mereka, lebih baik ditujukan untuk pribadi daripada menggunakan bentuk surat perseorangan yang standard. Nama harus ditulis dengan benar.

Cara yang paling efektif adalah ketemu muka dengan muka dengan calon pendonor, akan lebih mudah untuk mendapatkan perhatian mereka dengan cara seperti ini. Contohnya adalah dengan mengunjungi gereja, perusahaan atau agen pendanaan. Berpakaianlah dengan rapih, karena kesan pertama akan sangat menentukan.

Dengan menggunakan kisah – kisah nyata dari seseorang dalam material kita, kita dapat memberikan identifikasi yang jelas kepada calon pendonor terhadap apa saja yang menjadi kebutuhan kita. Mereka menyadari bahwa kisah yang nyata benar – benar dialami oleh seseorang. Bila kita memaparkan kisah beberapa orang yang telah merasakan manfaat dari yang kita kerjakan, pendonor akan semakin mempunyai alasan untuk memberikan uang mereka karena mereka tahu betul orang seperti apa yang akan menerima manfaat dari uang tersebut serta bagaimana uang mereka akan digunakan.

#### CONTOH

Bila kita ingin mengumpulkan dana untuk pendidikan anak, gunakan kisah – kisah mengenai anak – anak yang tidak mendapatkan pendidikan, kisah mereka yang sudah menerima manfaat dari proyek ini, atau kisah seorang anak yang telah lulus dan mendapatkan pekerjaan. Dapat juga kita sertakan kisah orangtua yang anaknya telah menerima manfaat dari proyek ini serta paparkan dampak dari proyek ini terhadap kehidupan mereka. Dalam keadaan tertentu kita harus melindungi identitas mereka dengan menggunakan nama depan saja atau bahkan mengganti nama mereka. Terkadang kita juga harus memutuskan untuk tidak menggunakan foto – foto individual agar tidak membahayakan mereka. Sebagai contoh, menerbitkan foto dari seseorang yang mengidap HIV dapat membuatnya diasingkan oleh lingkungannya bila ada dari lingkungannya yang melihat foto itu.

#### Renungan

- Sebagaimana pribadinyaakah pendekatan yang kita lakukan untuk mengumpulkan dana?
- Bagaimana hal tersebut dapat kita kembangkan?

#### PRINSIP 4 PAHAMI SUDUT PANDANG PENDONOR

Umumnya pendonor memiliki dua alasan utama mengapa mereka mendukung pekerjaan kita:

- Mereka percaya bahwa kita akan menggunakan uang mereka dengan bijaksana
- Mereka mempunyai pemikiran bahwa donasi mereka akan membawa perubahan bagi kehidupan seseorang

Dengan mengingat hal ini kita akan tahu bagaimana menjalankan proyek ini serta bagaimana melakukan pendekatan dengan mereka. Kita dapat mengambil peranan dengan memikirkan sudut pandang pendonor tersebut.

Beberapa pendonor mempunyai alasan tersendiri dengan dukungan yang mereka berikan terhadap pekerjaan kita. Sangatlah berguna bila kita dapat

pikirkan apa sebenarnya yang menjadi alasan mereka. Sebagai contoh, beberapa perusahaan bersedia memberikan donasi bila ada manfaat bagi mereka sebagai timbal balik. Kita perlu berhati – hati memutuskan apakah kita mau menerima dukungan semacam ini.

Ada juga beberapa pendonor berpotensi yang sangat tertarik dengan pekerjaan yang kita lakukan, namun mereka tidak mampu untuk memberikan uang sebagai bentuk dukungan mereka. Kita dapat mengajak mereka untuk memberikan waktu mereka, atau mengajak mereka untuk terlibat dalam pekerjaan organisasi kita melalui dukungan doa.

#### CONTOH

Seorang pendonor perseorangan tertarik untuk memberikan dukungan kepada sebuah organisasi yang sedang berkembang. Organisasi yang sedang berkembang tersebut mempunyai beberapa proyek, salah satunya adalah pembangunan sebuah sekolah. Ketika pihak organisasi sedang berbicara dengan pendonor tersebut, diketahui bahwa pendonor pernah menjadi seorang kepala sekolah dan masih menaruh minat kepada dunia pendidikan. Pihak organisasi dapat membicarakan proyek sekolah tersebut, dimana pendonor akan tertarik untuk mendukungnya.

#### Renungan

- Bagaimana cara PENGGALANGAN dana kita akan lebih efektif bila kita dapat memikirkan dengan lebih seksama sudut pandang para pendonor?

#### PRINSIP 5 **CARILAH PENDONOR YANG BERETIKA**

Cobalah untuk mengejar sumber dana yang dapat dengan mudah dijangkau atau ambillah kesempatan dimana ada uang yang ditawarkan untuk memaksimalkan dana kita. Pada kasus dimana donor memberikan uang dalam jumlah yang besar, khususnya perusahaan, penting untuk dipertimbangkan apakah bijak menerima uang dari mereka tersebut:

- Bisa jadi pendonor memiliki reputasi yang jelek. Kita dapat membahayakan kredibilitas kita untuk mendapatkan dana dari pendonor yang lain dengan menerima dana dari mereka.
- Pendonor mungkin berharap dapat mempengaruhi pekerjaan kita dengan cara yang bertentangan dengan misi dan asas organisasi yang berlaku.
- Pendonor dapat meningkatkan dana mereka dengan cara yang tidak etis. Sebagai contoh, sebuah perusahaan pakaian dapat menggunakan buruh anak - anak untuk memproduksi pakaiannya.
- Dapat terjadi misi dan asas pendonor bertentangan dengan yang kita anut. Contoh, sebuah organisasi Kristen memutuskan untuk tidak menerima sumbangan dari seorang pengusaha senjata. Kita dapat memutuskan untuk tidak melakukan pendekatan terhadap pihak pemerintah tertentu untuk memperoleh dana dari mereka, karena terkadang hal pendanaan tersebut tidaklah diatur dengan sah di dalam undang – undang.

Kita dapat mempertimbangkan beberapa isu berikut mengenai pendonor:

- Apakah mereka bertanggungjawab secara sosial? Dengan kata lain, apakah pendonor memperhatikan susah payah dari pekerjaan yang mereka lakukan, memelihara lingkungan serta bekerja untuk memperbaiki masyarakat?
- Bagaimana mereka pandangan masyarakat terhadap mereka?
- Apakah terdapat konflik antara misi, nilai –nilai yang berlaku serta apa yang menjadi dasar dari organisasi?
- Apakah pekerja organisasi setuju untuk mempraktekkan prinsip – prinsip pengembangan komunitas dengan baik? Sebagai contoh, apakah terjadi diskriminasi terhadap anggota staf yang beralaskan jenis kelamin, umur atau etnisitas?

Akan sangat membantu bila kita dapat mengidentifikasi dengan jelas jenis pendonor tidak akan kita terima sumbangannya, seperti pendonor yang terlibat dengan industri persenjataan ataupun tembakau.

Renungan

- Apakah pendonor anda yang sekarang sudah merupakan pendonor yang beretika/bermoral?

## PRINSIP 6 **UCAPKAN TERIMA KASIH**

Ini merupakan prinsip yang sangat jelas, namun mengucapkan terima kasih menjadi suatu hal yang sulit dilakukan saat jumlah pendonor kita semakin banyak. Mengucapkan terima kasih bukan hanya menunjukkan kesopanan serta menghargai kemurahan hati mereka – hal ini sangat penting dilakukan agar pendonor mau memberikan uang mereka kembali untuk kita. Cara kita mengekspresikan terima kasih tersebut haruslah tepat, tepat pada waktunya serta tidak berlebihan.

Bagaimana cara kita berterima kasih bergantung pada si pendonor. Bila yang memberikan donasi adalah sebuah gereja atau sekelompok komunitas tertentu, seorang anggota staf dapat pergi mengunjungi kelompok tersebut untuk berterima kasih secara pribadi. Cara lain adalah dengan menuliskan sebuah surat kepada mereka. Beberapa organisasi mempunyai bentuk standard surat terima kasih yang mereka kirimkan kepada para pendonor mereka. Buatlah agar terkesan pribadi serta tujukan secara personal. Paparkan mengenai dampak atas donasi istimewa yang telah mereka berikan.

Berterima kasih kepada pendonor yang berupa institusi tidaklah cocok dilakukan dengan cara personal seperti diatas, lebih bermanfaat bila mengatakan bahwa kita sangat menghargai kontribusi yang telah mereka berikan pada pekerjaan yang kita lakukan. Sebuah surat terima kasih singkat yang menyatakan bahwa kita telah menerima dana mereka sangat cukup untuk dilakukan. Berikutnya mereka akan menerima laporan mengenai proyek secara keseluruhan dengan teratur sebagai bagian dari perjanjian pendanaan, untuk memberikan gambaran kepada mereka bagaimana uang mereka digunakan. Laporan inilah yang nantinya akan mempengaruhi keputusan mereka apakah akan mendanai kembali di masa mendatang.

## CONTOH

Sebuah gereja memberi sumbangan kepada sebuah organisasi untuk membeli peralatan bermain bagi anak – anak jalanan. Walaupun pihak gereja sudah menerima tanda terima kasih pada saat donasi diberikan, tiga bulan kemudian sebuah surat dikirimkan, beserta dengan beberapa foto dimana anak – anak sedang bermain dengan peralatan tersebut.

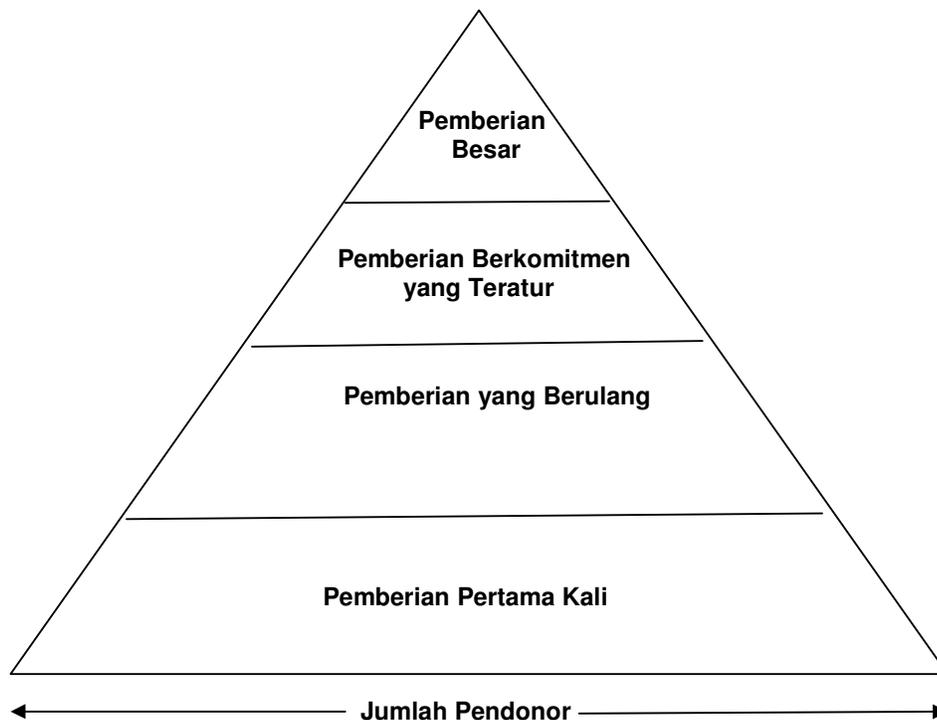
Renungan

- Apakah kita berterima kasih kepada semua pendonor kita?
- Bila tidak, dapatkah kita pikirkan cara yang tepat untuk berterima kasih kepada para pendonor tersebut?

## PRINSIP 7 **CURAHKAN WAKTU DAN UANG UNTUK MENJAGA PENDONOR**

Untuk menciptakan dasar pendanaan yang stabil, kita perlu memiliki pendonor yang akan mendonasikan uang secara terus – menerus. Akan lebih menghemat biaya bila kita menjaga donor yang sudah ada dibandingkan mencari pendonor yang baru. Piramid dibawah akan menggambarkan bahwa kebanyakan pendonor hanya akan memberi sekali. Tiap level memiliki nilainya masing – masing, namun bila kita dapat mendorong pendonor ke atas sehingga mereka menjadi pendonor yang teratur, pendonor yang berkomitmen, kita akan memiliki dasar pendanaan yang kuat.

### **Piramid Donor**



Pendonor perlu memiliki kepercayaan terhadap organisasi serta terhadap pekerjaan yang kita jalankan sebelum mereka bersedia untuk mendonasi

kembali. Mereka perlu tahu bahwa uang yang mereka donasikan sebelumnya sudah digunakan dengan benar.

Kita harus menyadari benar seberapa besar uang yang kita keluarkan untuk menjaga pendonor kita. Bila pendonor merasa bahwa uang yang kita gunakan terlalu besar dalam proses ini, mereka tidak akan memberikan uang lagi, karena mereka merasa tidak yakin apakah uang mereka benar – benar digunakan bagi pengembangan suatu pekerjaan. Hal ini tidak relevan untuk diaplikasikan pada pendonor berbentuk institusi atau perseroan yang memerlukan aplikasi lengkap atas tiap proyek yang kita mohon didanai.

Pendonor akan memberikan donasi kembali bila mereka memiliki komitmen terhadap maksud dan tujuan kita serta dimana organisasi kita berpijak. Komitmen tersebut dapat ditingkatkan dengan mengizinkan pendonor untuk melibatkan dirinya dengan apa yang kita lakukan. Termasuk di dalamnya dengan mengirimkan surat – surat berisikan doa kepada mereka, mengajak mereka untuk menjadi sukarelawan atau melibatkan mereka di dalam kampanye untuk membela mereka yang kekurangan.

Untuk mengubah pendonor yang menyumbang satu kali menjadi pendonor yang menyumbang teratur, kita harus menyatakan terima kasih atas donasi yang mereka berikan serta memberitahu perkembangan terhadap penggunaan uang yang mereka berikan. Salah satu keuntungan terpenting bila kita menginvestasikan waktu untuk menjaga pendonor bukan hanya menyebabkan mereka akan memberikan donasi lebih lanjut, namun mereka juga akan mendorong orang lain untuk memberi dukungan terhadap organisasi untuk mencapai tujuan.

### **CONTOH**

Sebuah organisasi yang bekerja untuk anak – anak mengkalkulasi bahwa tiap tahun 10% dari pendonor teratur mereka menghentikan pemberiannya. Itu berarti 100 pendonor per tahunnya. Organisasi mengkalkulasi bahwa mereka menghabiskan \$10 terhadap waktu, material serta biaya pos untuk merekrut satu pendonor baru. Mereka mengirimkan laporan berkala dua kali dalam setahun bagi pendonor teratur mereka. Laporan berkala tersebut memaparkan bagaimana uang mereka sudah digunakan serta bagaimana beberapa anak sudah ditolong. Sekitar \$200 dihabiskan untuk memproduksi serta mengirimkan laporan berkala tersebut kepada seluruh pendonor teratur mereka, dan di tahun berikutnya terdapat 50 pendonor yang menghentikan pemberiannya. Organisasi telah menghemat \$500 untuk menggantikan 50 pendonor yang lainnya.

Renungan

- Seberapa banyak dari pendonor kita yang memberikan lebih dari satu kali donasi?
- Metode seperti apa yang dapat kita gunakan agar mendorong mereka memberikan donasi lagi?

### **PRINSIP 8 MENJAGA NAMA BAIK**

Kita dapat mempertahankan donor yang ada serta mendatangkan donor yang baru dengan cara menjaga nama baik. Seseorang akan senang memberikan

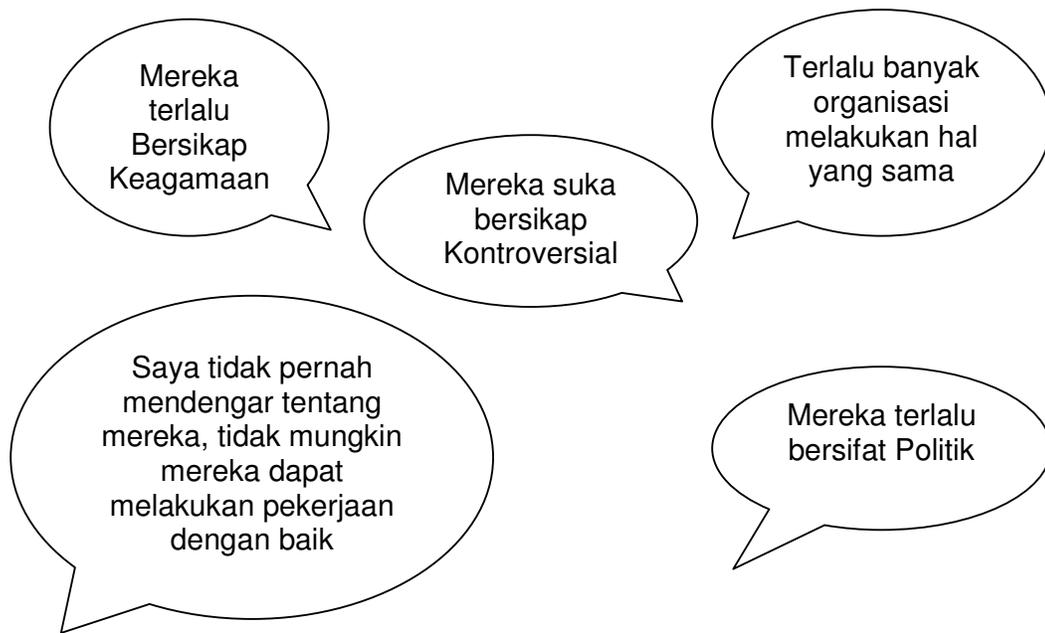
uangnya kepada sebuah organisasi yang memang pernah mereka dengar serta sebuah organisasi yang dihormati. Sebuah reputasi sama pentingnya dengan kualitas pekerjaan serta metode PENGGALANGAN dana yang kita lakukan.

Harus dipastikan bahwa PENGGALANGAN dana serta pekerjaan yang dilakukan bersama dengan komunitas merefleksikan nilai – nilai organisasi kita. Reputasi kita haruslah mendekati dengan kita sebagai sebuah organisasi Kristen. Secara umum, semakin kita mendekati, semakin donor akan mempercayai kita.

Kita harus bersikap terbuka terhadap apa yang menjadi prestasi serta kegagalan kita. Sebagai contoh, kita harus membuat laporan dari evaluasi sebuah proyek bagi siapapun yang menginginkannya, meskipun proyek tersebut tidaklah berhasil. Kejujuran serta keterbukaan akan membimbing kita dalam meraih sebuah kepercayaan dan reputasi yang baik.

Reaksi terhadap pekerjaan PENGGALANGAN dana

**Berikut adalah reaksi yang timbul dari para pendonor berpotensi terhadap pekerjaan PENGGALANGAN dana yang kita lakukan:**



Semua reaksi tersebut diatas terkait dengan persepsi pendonor terhadap organisasi kita. Beberapa dari persepsi mereka mungkin benar, namun beberapa dapat juga salah. Bila mereka benar, harus dipikirkan bagaimana kita dapat mengubah cara kerja kita. Bila persepsinya salah, kita tidak harus mengubah diri kita demi membuat mereka nyaman. Kita dapat menggunakan pendidikan untuk menentang persepsi yang salah.

Bila orang lain memandang pekerjaan kita sebagai sebuah kontroversi, kita dapat mendidik pendonor dengan berargumen dari dua sisi yang berbeda dengan menggunakan material promosi kita. Hal tersebut dapat menolong mereka untuk dapat melihat dari sisi kita serta mendorong mereka membuat keputusan apakah mereka akan mendonasikan uangnya.

Terkadang kita perlu menjelaskan keterlibatan kita di dunia politik. Ada kemungkinan organisasi – organisasi berkembang diundang untuk mendiskusikan isu – isu penting dengan para pemimpin di pemerintahan. Mungkin kita pernah terlibat dalam pembelaan hak bagi komunitas miskin. Dapat kita perlihatkan kepada pendonor bahwa bergandengan dengan politik bukan berarti bahwa kita memihak, dan bahwa hal tersebut penting dilakukan bila terjadi adanya perubahan dalam tingkatan sebuah komunitas.

Beberapa donor tidak bersedia untuk mendukung organisasi Kristen. Harus kita jelaskan mengenai misi kita sehingga mereka mengetahui dengan jelas bagaimana uang mereka dapat memberi dukungan. Yang seharusnya tidak kita lakukan adalah memberikan identitas ke Kristen-an kita untuk menarik lebih banyak donor! Kita harus tahu terlebih dahulu persepsi orang terhadap pekerjaan pengembangan secara Kristen yang kita lakukan. Sebagai contoh, pendonor akan berpikir bahwa kita hanya menolong orang – orang Kristen saja, padahal kita menolong semua orang yang membutuhkan, apapun agama mereka. Dalam hal ini, kita harus pikirkan cara untuk menjelaskan hal tersebut kepada mereka.

## IDE PRAKTIS

### **Meningkatkan pemahaman terhadap reputasi yang kita miliki**

Beberapa ide praktis untuk meningkatkan pemahaman atas reputasi kita mencakup:

- Menyimpan surat – surat yang berisikan rasa terima kasih dari mereka yang telah menerima keuntungan dari kita serta mengumpulkan kutipan – kutipan positif yang orang katakan terhadap pekerjaan kita.
- Evaluasi pekerjaan. Sangat berguna bila kita memiliki laporan evaluasi untuk diberikan kepada para donor potensial kita.
- Memberikan pelayanan yang baik bagi para donor, seperti memberikan rasa terima kasih, menjawab dengan benar segala bentuk korespondensi serta memberikan perkembangan terkini mengenai pekerjaan yang sedang berlangsung.
- Adanya liputan media atas semua pekerjaan yang dilakukan. Semakin sering pekerjaan kita diliput oleh media, semakin banyak uang yang dapat kita kumpulkan. Bagaimanapun, memiliki liputan media yang luas dapat juga berarti bahwa lebih banyak orang akan tahu bila sesuatu yang buruk terjadi pada organisasi.
- Siapkan rekening kita untuk diperlihatkan kepada para donor yang menanyakannya.
- Menulis catatan harian akademik serta konferensi yang bertujuan untuk meningkatkan profil organisasi kita.

- Membawa masuk orang - orang terkenal ke dalam organisasi untuk menjadi penyokong, penasehat ataupun anggota dewan dengan cara mengundang mereka.

## **CONTOH**

Seringkali para dokter lokal membuat orang untuk melihat proyek organisasi berkembang yang peduli pada orang yang terjangkit HIV/AIDS. Ketika meminta bantuan dana kepada pemerintah setempat, organisasi akan meminta seorang dokter untuk menuliskan surat rekomendasi mengenai pekerjaan yang dilakukan serta menjelaskan bahwa mereka akan senang mereferensikan pasien untuk proyek ini.

### Renungan

- Dalam hal apa reputasi sangat penting bagi sebuah organisasi?
- Butuh waktu bertahun – tahun untuk membangun sebuah reputasi, namun hanya memerlukan hitungan detik untuk merusak sebuah reputasi.
  - Dapatkah kita ingat organisasi atau orang yang reputasinya rusak?
  - Apakah yang terjadi?
  - Dengan cara seperti apa reputasi organisasi kita dapat dirusak?
  - Bagaimanakah kita dapat memperkecil resiko rusaknya reputasi kita?
  - Bila reputasi organisasi kita rusak, apa yang dapat dilakukan untuk membuktikannya kembali?
- Bayangkan bila organisasi kita hendak mengeluarkan sebuah dokumen untuk donor yang berupa institusi. Mereka tidak menginginkan kita untuk menggunakan logo kita di dokumen tersebut dikarenakan adanya salib dan salib merepresentasikan Kristus. Apa yang akan kita lakukan? Pikirkan semua opsi dan putuskan tindakan yang terbaik untuk dilakukan.
- Apa kesulitannya bila kita menggunakan foto seseorang yang terkenal dalam mempromosikan pekerjaan kita?

## **PRINSIP 9 BERTANGGUNGJAWAB**

Ketika pendonor mendanai pekerjaan kita, mereka berharap kita menggunakan uang tersebut dengan benar. Bila kita melakukannya, mereka akan mempercayai kita untuk diberikan uang kembali. Namun, bila kita tidak menggunakannya dengan benar, mereka tidak akan tertarik untuk mendanai pekerjaan kita di masa mendatang dan kita akan mendapatkan reputasi yang buruk. Bila kita bertanggungjawab kepada para pendonor, kita pun memperlihatkan tanggungjawab kepada Tuhan atas apa yang telah Ia sediakan bagi kita.

Dalam bab 2 akan dibahas mengenai peranan kita sebagai pelayan ciptaan Tuhan. Pelayanan dan tanggungjawab adalah 2 hal yang berkaitan. Ketika kita menjadi seorang pelayan, ada hal yang dipercayakan kepada kita. Bila kita hendak bertanggungjawab, kita harus bisa menggunakan apa yang sudah dipercayakan kepada kita sesuai dengan apa yang diharapkan pendonor.

Cara kita menunjukkan tanggungjawab dapat berubah, bergantung pada sumber dana. Sebagai contoh, kita dapat menunjukkan tanggungjawab kepada seseorang ataupun gereja dengan memberi mereka tanggapan melalui pertemuan atau membuat bacaan mengenai proyek yang sudah dijalankan. Kita dapat menunjukkan tanggungjawab kepada pendonor institusi dengan memberi laporan secara teratur serta mengorganisir sebuah evaluasi pekerjaan.

### **CONTOH**

Sebuah organisasi berkembang membuat ulasan tahunan tiap tahun bagi para pendonornya. Ulasan tahunan tersebut berisikan informasi mengenai berapa jumlah uang yang terkumpul yang berasal dari sumber yang berbeda dan bagaimana uang tersebut digunakan. Pencapaian utama di tahun yang lalu serta beberapa hal yang menjadi pelajaran disorot dalam ulasan ini.

### **Renungan**

- Dalam hal apa kita harus bertanggungjawab kepada pendonor?
- Bagaimana kita dapat lebih bertanggungjawab kepada para donor kita? Proses seperti apa yang harus kita lakukan?

## BAB 2

# Apa yang Alkitab katakan mengenai uang

Isu mengenai uang dan kepemilikan beberapa kali diangkat didalam Alkitab. Dalam bab ini akan kita lihat apa yang Alkitab ajarkan untuk menyikapi uang. Itu akan menolong kita bagaimana untuk menjadi pelayan yang baik atas uang yang organisasi peroleh. Akan memberi tantangan bagi kita juga untuk menjadi seorang pemberi yang murah hati. Akan mendorong gereja – gereja lokal untuk menyumbangkan uang mereka bagi memenuhi kebutuhan komunitas di sekitar mereka.

### **Peran kita sebagai seorang pelayan**

Dalam rangka mengetahui bagaimana seharusnya konsep kepemilikan, kita haruslah kembali kepada penciptaan dunia ini.

Kejadian 1 ; 1 menuliskan bahwa Tuhan – lah yang menciptakan langit dan bumi.

Oleh karena Tuhan yang menciptakan semua, semua hal tersebut adalah milik Dia. Baca dalam Keluaran 19 ; 5 dan Mazmur 24.

Dalam Kejadian 1 ; 28 – 30 dan 2 ; 15, Tuhan memberikan tanggungjawab kepada manusia untuk memelihara ciptaan – Nya. Kepemilikan penuh masih dipegang oleh Tuhan, manusia bekerja sebagai pelayan – Nya. Seluruh ciptaan Tuhan dipercayakan kepada manusia untuk dipelihara serta digunakan dengan sebai – baiknya. Hal ini berarti kita harus menjadi pelayan yang baik atas tubuh kita, kemampuan kita, waktu kita, semua milik kita serta dunia disekitar kita.

Ulangan 8 ; 17 – 18 mengingatkan bahwa seluruh sumber yang dapat kita akses serta hak untuk menggunakannya diberikan oleh Tuhan kepada kita. Oleh karena itu kita bertanggungjawab kepada Tuhan atas bagaimana kita menggunakan kekayaan yang Ia sediakan.

Kotak di halaman 22 memperlihatkan bagaimana Tuhan menaruh perhatian atas cara kita menggunakan semua hal yang telah Ia berikan. Ia mau kita mengagungkan Dia, berkati sesama serta membantu memperluas kerajaan Allah.

## **Tanah dalam Perjanjian Lama**

Dalam Perjanjian Lama kita membaca bahwa Tuhan menyediakan tanah untuk ditinggali bagi suku Israel sebagai bukti atas hubungan –Nya dengan Israel. Tuhan menurunkan hukum Taurat agar suku Israel bertanggungjawab kepada Tuhan atas tanah dan sesamanya.

- **TANGGUNGJAWAB KEPADA TUHAN**

Termasuk memelihara hari raya menuai serta mempersembahkan hasil buah pertama kepada Tuhan (Keluaran 23 ; 14 – 19). Imamat 25 ; 23 mengingatkan kepemilikan mutlak atas tanah dan kekuasaan atas penggunaannya adalah Tuhan: “Tanah jangan dijual mutlak, karena Akulah pemilik tanah itu, sedang kamu adalah orang asing dan pendatang bagi –Ku”.

- **TANGGUNGJAWAB KEPADA SESAMA**

Termasuk memberikan kesempatan kepada si miskin untuk mengumpulkan sisa – sisa penuaian dari hasil tanah (Imamat 23 ; 22) dan hasil perpuluhan (Ulangan 14 ; 28 – 29, 26 ; 12) dalam tahun – tahun tertentu. Tuhan tidak mengijinkan tanah dijual untuk menghindari manusia menjadi kaya karena pengeluaran orang lain. Bahkan, pada tahun Yubileum (tiap 49 tahun), tanah yang terjual dikembalikan kepada pemilik yang sebenarnya. Ini menjamin bahwa generasi berikut memiliki akses untuk tanah. Juga berarti bahwa harga tanah menurun seiring dengan pencapaian tahun Yubileum, sehingga tak seorangpun mengambil keuntungan (Imamat 25 ; 14 – 17).

Diambil dari *Living as the people of God* (1983) oleh Christopher Wright , IVP

Penting untuk diingat bahwa kebaikan dan berkat Tuhanlah yang memberikan tanah untuk dapat ditinggali suku Israel, bukan karena mereka berhak atasnya. Begitu juga dengan kekayaan yang kita miliki, seharusnya kita pandang sebagai pemberian dari Tuhan dan bukan sesuatu yang kita miliki hak atasnya. Kekayaan dan berkat tidaklah selalu berhubungan. Banyak orang yang melayani Tuhan dengan setia di Alkitab sangat miskin secara material. Menurut cara pandang yang umum, memiliki kekayaan sangatlah penting. Seringkali diasumsikan bahwa cara Tuhan memberkati kita adalah dengan uang. Kenyataannya, diberkati dengan uang memberikan tanggungjawab yang lebih besar kepada kita. Kita harus berhati – hati agar tidak mencintai uang yang kita miliki serta menggunakannya demi menjaga hubungan baik dengan Tuhan.

### Renungan

- Jika kita meminjam sepeda seseorang, mungkinkah perlakuan kita atas sepeda tersebut akan berbeda bila itu adalah milik kita sendiri? Mengapa?
- Bagaimana dengan uang yang diberikan kepada organisasi kita? Bagaimana kita menyikapi hal tersebut?

## Sikap kita terhadap uang

Cara kita memperlakukan semua milik kita adalah indikator komitmen kita kepada Tuhan. Tuhan tidak menitik beratkan pada **apa** yang kita punya namun bagaimana **sikap** kita terhadapnya. Sebagai contoh:

- 10 Hukum Taurat berbicara mengenai “Janganlah mengingini” (Kejadian 20 ; 17), namun seringkali kita membandingkan keadaan kita dengan orang lain. Sering kita melihat kekayaan materi seseorang terlebih dahulu sebelum melihat yang lainnya.
- Cara kita menyikapi uang memberikan pengaruh yang besar bagi hubungan kita dengan Tuhan. Dalam Ulangan 8 ; 10 – 14, terlihat bahwa Tuhan memperhatikan keserakahan manusia yang akan mendatangkan kecongkakan sehingga melupakan Tuhan serta kebaikan yang telah diberikanNya kepada kita. Ini terbaca juga dalam Amsal 30 ; 8 – 9, “... Jangan berikan kepadaku kemiskinan atau kekayaan. Biarkanlah aku menikmati makanan yang menjadi bagianku. Supaya, kalau aku kenyang, aku tidak akan menyangkalMu dan berkata: Siapa Tuhan itu? Atau, kalau aku miskin, aku mencuri, dan mencemarkan nama Allah.”
- Perjanjian Baru mendorong kita agar lebih berhati – hati dalam menentang si kaya. Yesus tidak mengatakan bahwa menjadi kaya itu salah, namun ia banyak berbicara mengenai prioritas serta bagaimana kita harus menyikapi uang yang kita miliki. Sebagai contoh, Yesus mengatakan agar kita waspada terhadap ketamakan (Lukas 12 ; 15).

Pembelajaran Alkitab berikut menantang kita untuk melihat bagaimana cara kita menyikap uang dan kekayaan. Kita dapat melayani Tuhan dan sesama kita bila cara kita menyikapi uang sudah benar.

### STUDI ALKITAB

#### **Kita tidak dapat sekaligus melayani Tuhan dan uang**

- Baca Matius 6 ; 19 – 34. Alinea ini merupakan bagian dari “Khotbah di bukit”. Yesus berbicara kepada murid – muridNya, mengenai Kerajaan Allah.
  - Mengapa kita tidak boleh mengumpulkan harta untuk diri kita sendiri di dunia?
  - Apa maksudnya mengumpulkan harta di surga?
  - Apakah perbedaan sikap Kerajaan Allah dan dunia?
  - Apa maksud Yesus dalam ayat 24?
  - Apa yang dikatakan ayat – ayat ini mengenai bagaimana kita bersikap terhadap uang/kekayaan? Apakah salah menjadi kaya? Bila tidak, kenapa?
  - Ayat 24 mengatakan bahwa kita dapat mengabdikan kepada Tuhan atau kekayaan, namun tidak keduanya sekaligus. Langkah – langkah praktis seperti apa yang dapat kita ambil untuk menjamin agar kita tidak tergoda mengabdikan kepada kekayaan?
  - Bagaimana ayat 25 – 34 mendorong kita agar terhindar dari dosa mengabdikan kepada kekayaan?
  - Apa yang dikatakan alinea tersebut mengenai jaminan yang kita dapatkan dalam Tuhan? Bagaimana bila dibandingkan dengan jaminan yang kita dapatkan dari kekayaan?

- Bagaimana alinea ini menantang kita cara menggunakan/mengolah kekayaan kita:
  - *Secara individu?*
  - *Sebagai sebuah organisasi?*

## STUDI ALKITAB

### Cara kita menyikapi kekayaan yang kita miliki

- Baca Lukas 12 ; 13 – 21
- Apa yang Yesus ingatkan dalam ayat 15? Bagaimana itu dibahas dalam perumpamaan berikutnya?
- Perhatikan berapa kali orang kaya dalam perumpamaan tersebut mengatakan “aku”, “apa yang aku miliki” dan “diriku sendiri”. Apa yang dikatakan mengenai cara ia menyikapi kekayaannya?
- Apakah uang ataupun kekayaan menolong atau justru menghalangi hubungannya dengan Tuhan?
- Apa yang dimaksud dengan kaya dihadapan Tuhan? Sudahkah kita seperti itu?
- Baca Mazmur 49. Buatlah ringkasan dalam kalimat mengenai Mazmur ini. Bagaimana Mazmur ini menggugah cara kita menggunakan kekayaan yang kita miliki?
- Bagaimana alinea ini menantang kita cara menggunakan uang/kekayaan yang kita miliki:
  - *Secara individu?*
  - *Sebagai sebuah organisasi?*

Terdapat banyak alasan untuk memberi kepada orang miskin, termasuk di dalamnya adalah:

- memberi kepada yang membutuhkan dipuji serta didukung oleh gereja mula – mula (contoh: Kisah Para Rasul 4 ; 32 – 35, I Korintus 16 ; 1 – 4, Galatia 2 ; 10)
- panggilan kita adalah untuk berbelas kasihan (Ulangan 15 ; 7 – 11, I Yohanes 3 ; 17)
- perhatikan ketaatan kita kepada Kristus. Dalam Lukas 19 ; 1 – 10, Zakeus benar – benar menyesali perbuatannya dengan menunjukkan bahwa ia bisa terbebas dari keterikatannya dengan hartanya. Ia mendemonstrasikan kepercayaannya kepada Tuhan dengan memberikan setengah dari hartanya untuk orang miskin.

## STUDI ALKITAB

### Kita dipanggil untuk memberi

- Baca II Korintus 8 ; 1 – 15. Dalam alinea ini, Paulus mendorong orang kaya di Korintus untuk memberi serta menggunakan orang Makedonia yang miskin sebagai contoh.
- Apa motivasi dibelakang hal memberi bagi orang Makedonia?
- Apakah gereja kita menyerupai gereja di Korintus atau di Makedonia?
- Bagaimana kita mencapai kesimpulan akhir dari ini semua?
- Bagaimana alinea tersebut mendorong sikap memberi kita?

- Perhatikan bagaimana Paulus memberi dorongan kepada orang Korintus untuk memberi:
  - *la memberitahu mereka mengenai pemberian yang lain (ayat 7)*
  - *la melihat bahwa mereka telah mulai memberi (ayat 10)*
  - *la mengangkat orang Makedonia sebagai contoh, menekankan keagungan Tuhan yang menjadi motif mereka*
- Apa yang dapat dipelajari oleh pemimpin – pemimpin gereja sekarang dari cara Paulus mendorong orang lain untuk memberi?
  - Motif salah seperti apa yang kemungkinan dimiliki oleh seseorang dalam memberi? Baca II Korintus 9 ; 5 – 15
    - Apa yang mendorong orang memberi dengan sukacita?
    - Ayat 7 mengatakan bahwa kita harus siap untuk memberi. Apa maksudnya?
    - Apakah memberi dengan dermawan itu?
    - Bagaimana kita tahu berapa yang harus diberikan?
    - Dalam ayat 10 – 15, apakah hasil dari pemberian dermawan ini?
    - Apa yang Paulus maksud dalam ayat 11 mengenai “menjadi kaya setiap hari”?
    - Bagaimana kita menjawab pertanyaan seseorang yang menyatakan bahwa hasil dari memberi dengan dermawan adalah kesehatan dan kekayaan bagi si pemberi?
  - Tiga titik pada khotbah John Wesley mengenai Cara Menggunakan Uang, berdasarkan Lukas 16 ; 9 adalah:
    - “Kumpulkan sebisamu, simpan sebisamu, supaya kamu dapat memberi sebisamu.”
    - Apakah kita setuju dengan pernyataan ini?
    - Bagaimanakah hal tersebut dijalankan dalam kehidupan pribadi kita maupun kehidupan organisasi kita?
    - Apakah lebih mudah mengumpulkan, menyimpan atau memberi?
    - Bagaimana cara kita mendapatkan keseimbangan dengan benar?

## BAB 3

# Mengembangkan strategi PENGALANGAN dana

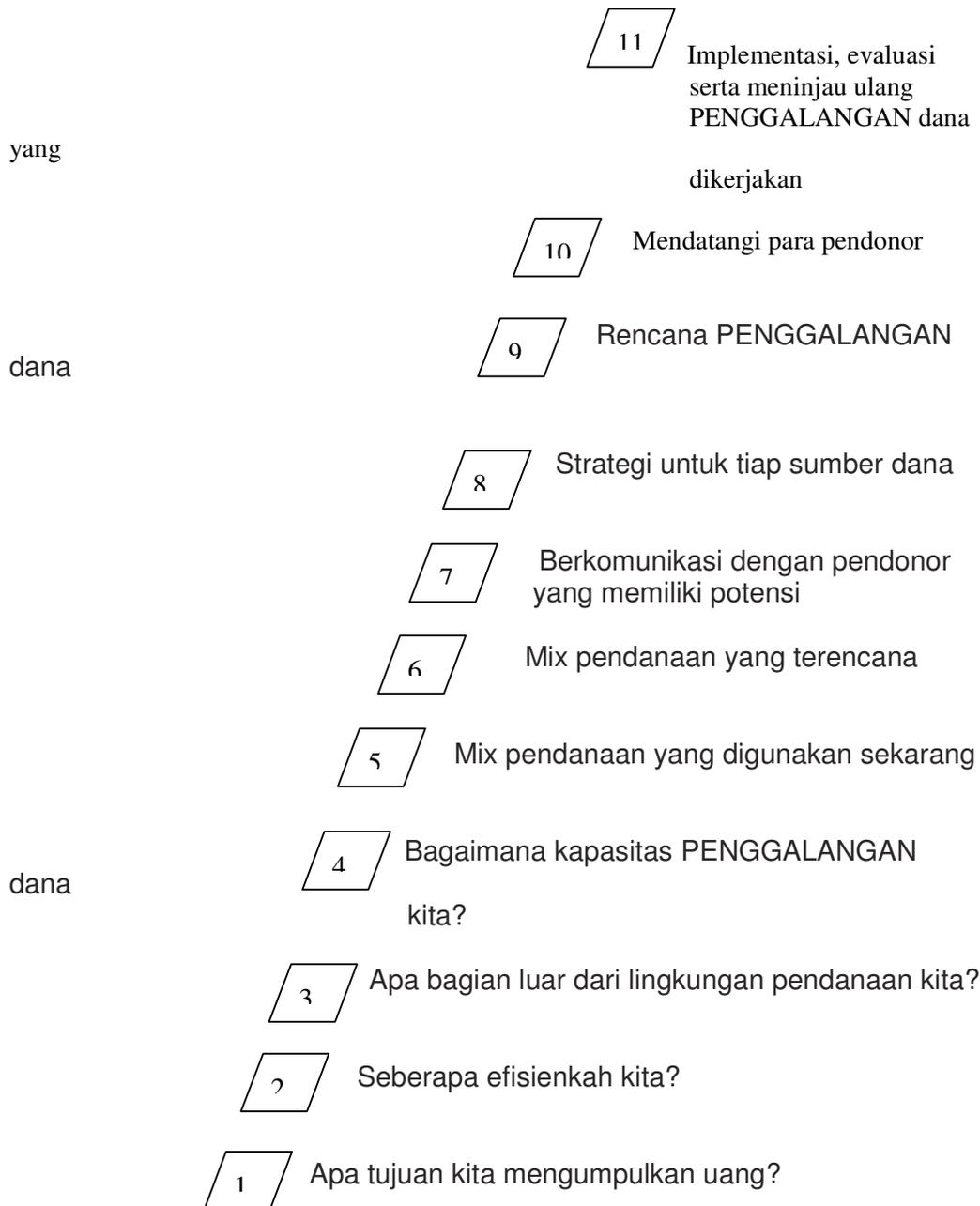
Mengembangkan sebuah strategi PENGALANGAN dana sangatlah penting untuk membantu kita mengidentifikasi apa saja yang menjadi kebutuhan kita, memilih pendekatan yang terbaik serta perencanaannya. Strategi PENGALANGAN dana tidaklah sama dengan proposal sebuah proyek. Strategi PENGALANGAN dana mencanangkan bagaimana organisasi meningkatkan dana untuk keperluan semua pekerjaannya. Proposal sebuah proyek digunakan untuk meningkatkan dana sebuah proyek serta hanya merupakan salah satu elemen dalam strategi PENGALANGAN dana sebuah organisasi. Proses pengembangan strategi tersebut akan memastikan bahwa kita mempertimbangkan semua hal yang akan mempengaruhi kesuksesan PENGALANGAN dana tersebut.

Strategi harus dibuat oleh anggota staf yang terlibat dalam Pengalangan dana serta disetujui oleh anggota dewan. Banyak organisasi kecil serta beberapa organisasi lainnya yang belum mengembangkan cara PENGALANGAN dana mereka, tidak mempekerjakan seorang pencari dana. Organisasi yang lebih besar terkadang mempekerjakan satu atau lebih pencari dana. Organisasi seharusnya mempertimbangkan untuk mempekerjakan seseorang yang benar – benar dapat dipercaya sebagai pencari dana, yang peranan utamanya mencari dana, dapat meningkatkan lebih banyak uang melebihi gaji serta biaya mereka sendiri.

Harus disadari benar apa yang sedang terjadi di dalam organisasi bila hendak melakukan PENGALANGAN dana. Anggota staf yang lain harus sadar akan pekerjaan mencari dana yang telah dilakukan sehingga mereka dapat menggunakan dana tersebut dengan bijak. Dalam hal ini, bila memungkinkan, anggota staf yang lain harus dilibatkan dalam pengembangan strategi PENGALANGAN dana serta menolong dalam pekerjaan PENGALANGAN dana tersebut.

### **Sebelas langkah untuk mengembangkan strategi PENGALANGAN dana**

Membantu dan Berharap merupakan sebuah khayalan dari organisasi yang sedang berkembang. Akan di ilustrasikan bagaimana Menolong dan Berharap dapat mengembangkan strategi PENGALANGAN dana pada tiap level pembahasan berikut.



## LANGKAH 1 **APA TUJUAN KITA MENGUMPULKAN UANG?**

**Sangat penting memulainya dengan strategi organisasi.** PENGGALANGAN dana akan berhasil bila kita dapat memberitahukan dengan benar kepada para pendonor apa tujuan kita mengumpulkan uang. Memerlukan waktu, bahkan tahunan, untuk membangun dasar yang baik bagi pendonor. Oleh karena itu kita perlu yakinkan bahwa strategi PENGGALANGAN dana ini bergandengan dengan strategi organisasi untuk lima hingga sepuluh tahun ke depan. Bila strategi organisasi mengalami perubahan selama periode tersebut, strategi PENGGALANGAN dana kita pun harus diubah. Kita tidak dapat bertanggungjawab secara penuh kepada para

pendonor bila kita mengatakan kepada mereka tujuan kita mengumpulkan uang adalah untuk proyek pemberian gizi makanan padahal prioritas organisasi telah berubah serta tidak lagi mendukung proyek pemberian gizi makanan tersebut.

Alasan lainnya mengapa kita perlu melihat kepada strategi organisasi kita adalah dapat mengestimasi berapa uang yang kita perlukan untuk sepuluh tahun mendatang. Sebagai contoh, strategi organisasi kita mungkin akan mengalami perubahan dalam prioritasnya, dimana akan membutuhkan staf spesialis yang baru atau saran dari beberapa konsultan. Mungkin kita perlu menanamkan modal pada gedung baru atau perlengkapan baru. Beberapa dari pekerjaan itu membutuhkan beberapa sukarelawan.

Strategi organisasi dapat mendorong kita untuk mendapatkan peluang PENGGALANGAN dana yang baru. Sebagai contoh, bila strategi organisasi terfokus pada HIV/AIDS dalam lima tahun kedepan, maka kita dapat mulai mencari pendonor yang secara spesifik memang mendanai proyek – proyek yang HIV/AIDS tersebut.

## **PERINGATAN**

**Sangatlah menggoda bila kita mengubah strategi organisasi untuk memperoleh kemudahan dalam mengumpulkan dana. Sebagai contoh, kita dapat memutuskan untuk mulai bekerja bagi isu pengairan dan sanitasi karena institusi para pendonor memutuskan untuk memberikan dana yang sangat besar bagi pekerjaan tersebut. Bagaimanapun, hal tersebut dapat bertentangan dengan visi dan misi kita. Bahkan bila hal tersebut tidak bertentangan dengan visi dan misi kita, tidaklah perlu kita mengambil keuntungan dari dana tersebut bila kita tidak memiliki pengalaman, pengetahuan serta keahlian untuk menjalankan proyek pengairan dan sanitasi tersebut. Kita harus tetap fokus pada pekerjaan yang sesuai dengan keahlian dan pengalaman kita daripada berencana bermain disekitar dana – dana yang sudah tersedia tersebut.**

## **Metode**

Lihatlah sepiantas kepada strategi organisasi dan catatlah semua pendanaan yang diperlukan untuk mencapai tujuan dengan menyalin serta mengisi tabel di halaman 29.

Jangan lupa untuk melihat biaya proyek yang diperlukan:

- Termasuk biaya administrasi, kepegawaian serta ruang kantor yang digunakan.
- Pertimbangkan lahan pekerjaan yang baru, fokus pada isu pengembangan yang baru, yang memerlukan investasi uang yang besar.
- Budget untuk biaya PENGGALANGAN dana – umumnya kita harus mengeluarkan uang untuk meningkatkan jumlahnya.
- Kita mungkin hendak menyimpan sebagian dari uang tersebut untuk perbaikan gedung, memperbaharui perlengkapan ataupun untuk keperluan yang tak terduga.

Realistislah dalam membuat budget. Jangan memandang rendah jumlah uang yang diperlukan atau jumlah uang yang dikumpulkan tidak mencukupi. Di sisi lain, jangan menganggap berlebihan terhadap jumlah uang yang dibutuhkan, yang mana akan membuat kita bekerja lebih keras dari yang seharusnya. Hal tersebut akan membantu kita menganalisa budget organisasi serta penggunaannya selama lima tahun terakhir serta menghasilkan gambaran yang jelas akan biaya yang sebenarnya. Pertimbangkan kecenderungan yang terjadi, seperti peningkatan gaji, sehingga budget kita dapat memperhatikan hal tersebut di tiap tahunnya.

TUJUAN STRATEGI ORGANISASI	BIAYA UNTUK PENCAPAIAN TUJUAN			TOTAL BIAYA (A)	JUMLAH YANG SUDAH DIMILIKI (B)	JUMLAH YANG PERLU DITINGKATKAN (A-B)
	PEGAWAI	MATERIAL	LAINNYA			

### CONTOH

Help & Hope memiliki tiga proyek di komunitas yang berbeda. Mereka memiliki pegawai yang bekerja di kantor, dengan biaya kendaraan untuk berkunjung ke proyek – proyek tersebut. Mereka berharap memulai proyek keempat di tahun mendatang dan perlu untuk mempekerjakan seorang part - time untuk mengumpulkan dana, dengan budget yang kecil untuk memproduksi material PENGGALANGAN dana mereka. Mereka perlu mengikuti kenaikan gaji serta mulai menyiapkan diri untuk proyek kelima mereka di tahun berikutnya lagi.

Mereka mengestimasi jumlah total budget kebutuhan mereka sebesar \$170,000 untuk tahun pertama dan meningkat ke \$200,000 di tahun kedua serta menjadi \$225,000 di tahun ketiga. Ini merupakan total target pemasukan mereka untuk tiga tahun ke depan. Pendorong institusi berkomitmen untuk memberikan \$50,000 per tahun kepada mereka, jadi pendapatan Menolong dan Berharap perlu dinaikkan ke angka \$120,000 di tahun pertama, \$150,000 di tahun kedua serta \$175,000 di tahun ketiga.

### LANGKAH 2 SEBERAPA EFISIENKAH KITA?

Sebelum kita mempertimbangkan sumber dana yang baru, sangatlah penting untuk mencari tahu apakah kita sudah mempergunakan dengan baik sumber – sumber kita yang sudah ada sekarang. Dapatkah kita membuat peningkatan dengan cara menggunakan uang tersebut serta membuat sumber – sumber kita menjadi lebih maju? Sebagai hasilnya, kita dapat mengurangi tenaga yang harus dikeluarkan untuk mengumpulkan dana.

Asas efisiensi organisasi dapat menjadi bagian dari budaya organisasi kita. Orang terbiasa melakukan sesuatu dengan cara yang mereka mau namun tidak pernah melihat ke belakang bagaimana hal tersebut dapat dilakukan dengan cara yang lebih baik. Pertimbangkanlah pertanyaan berikut, baik sebagai sebuah organisasi secara keseluruhan ataupun sebagai departemen sebuah organisasi yang besar.

**Apakah kita sudah memilih dengan bijak tipe pekerjaan yang kita kerjakan?**

- Apakah pekerjaan kita akan memberikan dampak yang lebih bila kita mengalihkan dana yang ada ke sektor lain, tempat lain atau aktifitas lain?
- Apakah uang digunakan pada proyek yang tidak dapat diandalkan?
- Apakah kita belajar dari proyek – proyek terdahulu?
- Apakah biaya – efektif proyek sudah diukur?
- Bagaimana kita mengembangkan kualitas serta biaya – efektif dari proyek – proyek kita?

**Apakah organisasi kita sudah mempergunakan sumber – sumbernya (termasuk waktu) dengan efisien?**

- Apakah organisasi sebagai keseluruhan, serta sebagai anggota pegawai secara individu, memperlihatkan masa jabatan yang baik terhadap sumber – sumber kita?
- Apakah terdapat proses yang tidak perlu?
- Apakah beberapa proses hanya membuang waktu atau uang dibandingkan dengan nilai yang diperoleh?
- Apakah kita menghabiskan uang untuk keperluan administrasi, seperti biaya telepon dan kertas? Apakah kita melakukan perjalanan yang tidak perlu menggunakan kendaraan organisasi?
- Dapatkah kita membuat beberapa proses menjadi lebih mudah dan cepat?
- Adakah cara lain untuk melakukan sesuatu?
- Bagaimana kita memutuskan apa yang berharga untuk dilakukan dalam waktu yang kita miliki? Apakah kita sudah menggunakan waktu dengan cukup untuk berdoa sambil bekerja?

Baik untuk dipertimbangkan bagaimana kita dapat menerapkan efisiensi terhadap proses pembuatan budget tahunan kita. Kita dapat meningkatkan volume aktivitas dengan menggunakan sumber yang sama atau menghabiskan lebih sedikit waktu untuk sebuah proses. Mungkin kita dapat melakukan penghematan di beberapa area. Yang harus kita pertimbangkan hanyalah perubahan yang tidak mempengaruhi kualitas pekerjaan yang tengah dilakukan.

**CONTOH**

Help & Hope melihat efisiensi terhadap apa yang sedang mereka lakukan sekarang. Mereka berprinsip bahwa sebagian dari waktu para direktur dapat digunakan untuk mengumpulkan dana bila ia dapat memotong pekerjaan yang dianggap tidak produktif. Mereka putuskan untuk mempekerjakan seorang pencari dana di tahun kedua agar total budget mereka di tahun pertama berkurang dari \$170,000 ke \$160,000.

### **LANGKAH 3 APA BAGIAN LUAR DARI LINGKUNGAN PENDANAAN KITA?**

Dengan menganalisa lingkungan luar dari pendanaan kita, kita dapat mengidentifikasi kesempatan pendanaan yang ada serta kecenderungan seseorang dalam memberi.

Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan bergabung ke dalam sebuah jaringan PENGGALANGAN dana. Pencari dana dan organisasi – organisasi berkembang dari berbagai negara dapat berbagi ide serta berita mengenai pendanaan dan kesempatannya dalam jaringan ini.

Bila kita ingin memperluas basis pendanaan yang ada, akan sangat membantu bila kita mempertimbangkan sifat uang di area lokal kita. Sebagai contoh:

- Bagaimana pandangan institusi, gereja dan individu terhadap uang?
- Apakah memberikan uang merupakan bagian dari budaya lokal yang berlaku?
- Bagaimana orang menyikapi pekerjaan yang dilakukan oleh organisasi berkembang?

#### **CONTOH**

Staf dari Help & Hope serta beberapa anggota dewan komisi seringkali berkumpul mengungkapkan pendapat atas semua hal yang mereka pikirkan mengenai pemberian oleh perseorangan dan gereja di negara mereka. Mereka membuat daftar berikut:

- Manusia merupakan pelayan yang buruk bagi uang mereka serta jarang membuat budget pribadi.
- Orang tidak membicarakan uang.
- Gereja masih terlalu muda dan belum dapat mendanai dirinya sendiri.
- Orang pergi ke gereja untuk mendapatkan dukungan, bukan untuk memberi dukungan.
- Terdapat hukum baru yang menyatakan bahwa seseorang dikenakan pajak atas pemberian amal mereka.
- Orang tidak percaya pada organisasi berkembang karena mereka berpikir bahwa seseorang yang mempunyai uang banyak telah mendapatkannya melalui cara yang tidak jujur.
- Orang menonton televisi lebih sering dan televisi telah sukses digunakan sebagai alat untuk PENGGALANGAN dana oleh beberapa organisasi.

### **LANGKAH 4 BAGAIMANA KAPASITAS PENGGALANGAN DANA KITA?**

Dengan mengidentifikasi kapasitas PENGGALANGAN dana kita dapat mengetahui apakah organisasi siap untuk melakukan PENGGALANGAN dana. Untuk mengetahuinya, sebuah analisa SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities and Threats) dapat dilakukan. Analisa SWOT akan mengidentifikasi hal – hal berikut:

## Analisa SWOT

■ **STRENGTHS / kekuatan** yang dimiliki oleh organisasi yang akan membantu saat PENGALANGAN dana. Kekuatan ini dapat dipergunakan dan dikembangkan.

■ **WEAKNESSES / kelemahan** dari organisasi yang dapat mempengaruhi kemampuan PENGALANGAN dana serta keberhasilannya. Kelemahan ini dapat dihindari atau dialamatkan ke hal lain.

■ **OPPORTUNITIES / kesempatan** yang dapat membantu organisasi untuk meningkatkan dananya.

■ **THREATS / ancaman** terhadap PENGALANGAN dana yang seharusnya sudah dipertimbangkan saat mengembangkan sebuah strategi.

Analisa SWOT biasanya direpresentasikan dalam sebuah tabel yang memungkinkan kita untuk bisa membandingkan keempat area.

<b>STRENGTHS</b>	<b>WEAKNESSES</b>
<b>OPPORTUNITIES</b>	<b>THREATS</b>

Isu yang perlu diperhatikan adalah:

- staf dan sukarelawan
- basis pendanaan yang dipakai
- aset organisasi, seperti gedung dan tanah
- pengalaman PENGALANGAN dana sebelumnya
- reputasi organisasi
- kontak lokal
- akses ke media
- aliran ekonomi yang berlaku
- politik lokal dan nasional
- organisasi lainnya
- pendonor

Kita harus mengacu kepada analisa SWOT saat mengembangkan strategi PENGALANGAN dana kita. Itu akan menolong untuk menuntun perencanaan yang kita buat. Sebagai contoh, analisa SWOT dibawah memberi dorongan kepada Help & Hope untuk mempertimbangkan beberapa pilihan seperti mengarah kepada peningkatan dana yang diperoleh dari gereja – gereja, meningkatkan material promosi mereka serta mengorganisir sebuah kampanye PENGALANGAN dana sebagai bagian dari perayaan ulangtahun mereka.

Penting untuk menjaga analisa SWOT agar tidak ketinggalan jaman agar strategi PENGALANGAN dana kita sukses. Mungkin akan ada kekuatan baru, kelemahan baru, kesempatan maupun ancaman yang baru, atau terjadi

perubahan terhadap yang lama. Kita harus siap mengubah strategi PENGGALANGAN dana saat analisa SWOT mengalami perubahan, hal ini untuk mengambil keuntungan atas perubahan positif yang terjadi serta untuk membuang ancaman – ancaman baru.

**CONTOH** Analisa SWOT Help & Hope

Setelah melihat bagian luar dari lingkungan pendanaan mereka, para staf Help & Hope membuat sebuah analisa SWOT untuk kapasitas PENGGALANGAN dana mereka.

Berikut adalah hasilnya:

<p><b>STRENGTHS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aplikasi untuk pendonor institusi yang sukses selama tiga tahun terakhir</li> <li>■ Direktur kuat yang ahli dalam mengumpulkan dana</li> <li>■ Berhubungan baik dengan gereja – gereja di UK</li> <li>■ Meraih dukungan dari gereja – gereja lokal</li> <li>■ Jumlah sukarelawan bertambah banyak tahun – tahun belakangan ini</li> </ul>	<p><b>WEAKNESSES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Terlalu banyak ketergantungan pada pendonor institusi</li> <li>■ Material promosi yang menyedihkan</li> </ul>
<p><b>OPPORTUNITIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Perusahaan lokal memperlihatkan ketertarikan untuk memberikan dukungan kepada organisasi kita</li> <li>■ Organisasi kita merayakan ulangtahunnya yang Ke – 10 tahun ini</li> <li>■ Berhubungan baik dengan gereja – gereja di UK</li> </ul>	<p><b>THREATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kemungkinan terjadinya pengurangan jumlah pendonor institusi di negara kita dikarenakan keadaan politik yang tidak stabil</li> <li>■ Hilangnya reputasi dikarenakan proyek yang bersifat kontroversial tahun lalu</li> </ul>

**LANGKAH 5 MIX PENDANAAN YANG KITA GUNAKAN SAAT INI**

Mix pendanaan kita merupakan hasil analisa dari sumber – sumber pendapatan sebuah organisasi. Mix pendanaan akan memberitahu apakah kita bertumpu pada beberapa donor. Ini akan membantu kita tetap fokus pada pekerjaan PENGGALANGAN dana. Kita perlu mengidentifikasi semua sumber pendapatan kita dan membuat persentase dari total pendapatan kita. Hal tersebut dapat digambarkan dengan sebuah tabel.

**CONTOH** Mix pendanaan yang digunakan oleh Help & Hope

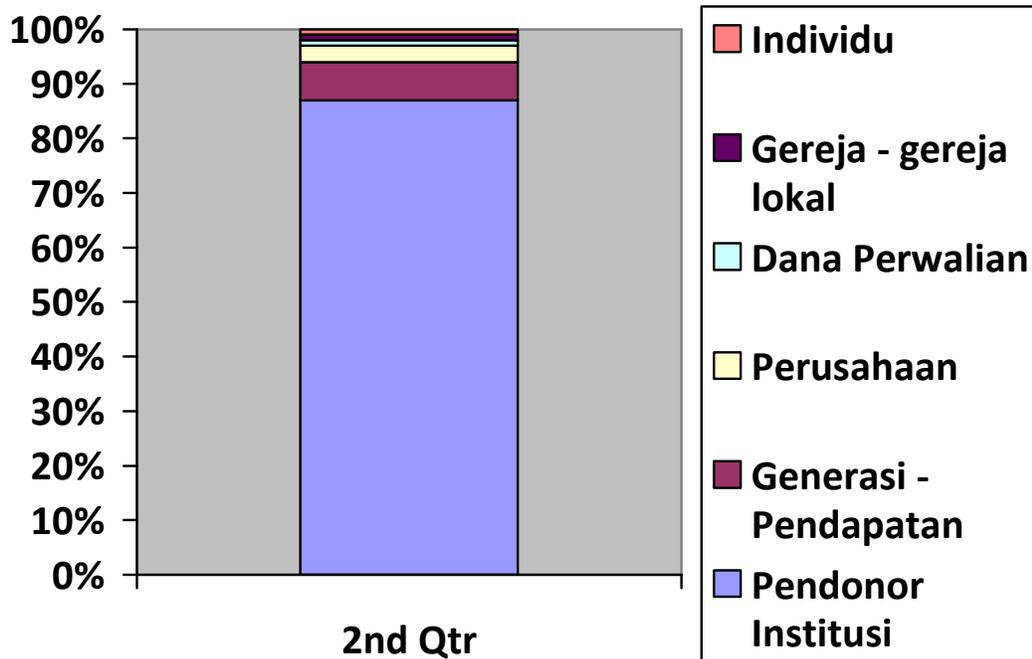
Help & Hope menganalisa darimana asal dana mereka dan memperlihatkan mix pendanaan mereka melalui tabel berikut:

SUMBER PENDAPATAN	JUMLAH \$ (A)	PERSENTASE TOTAL PENDAPATAN = A/B x 100
Pendonor institusi	\$ 130,000	87%
Generasi - pendapatan	\$ 11,000	7%
Perusahaan	\$ 5,000	3%
Dana Perwalian	\$ 2,000	1%
Gereja – gereja lokal	\$ 1,000	1%

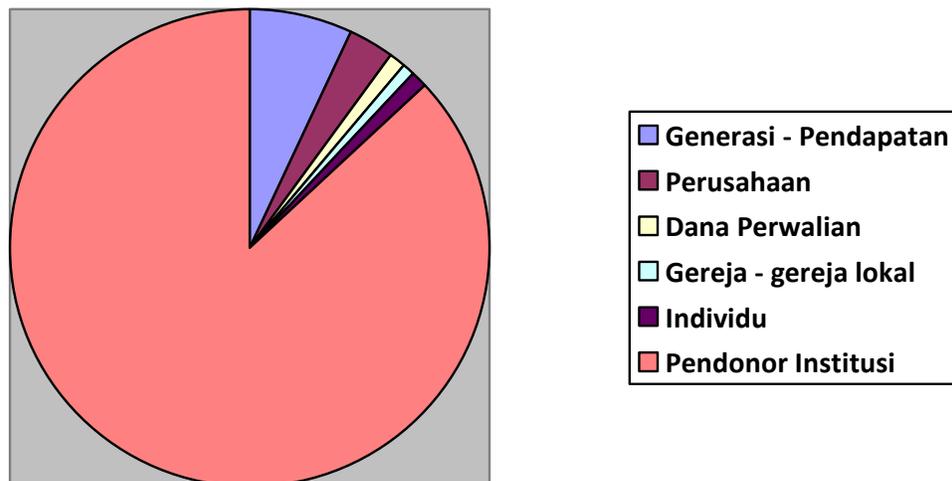
Individu	\$ 1,000	1%
<b>Total (B): \$ 150,000</b>		<b>100%</b>

Mix pendanaan dapat juga diperlihatkan dengan menggunakan grafik seperti *bar graph* atau *pie chart*. Cara ini berguna saat membuat laporan tahunan atau wacana lainnya.

**CONTOH *Bar graph*** mix pendanaan yang saat ini digunakan



**CONTOH *Pie chart*** mix pendanaan yang digunakan saat ini



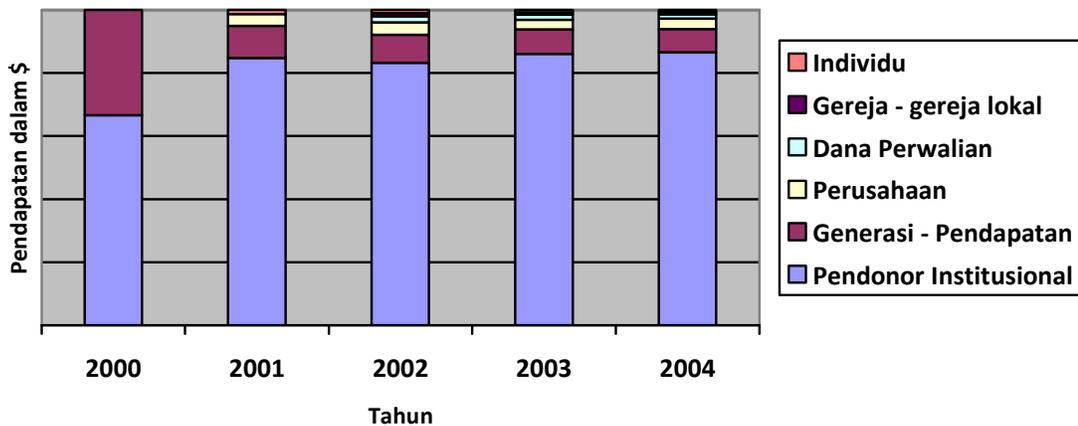
Akan sangat berguna bila digambarkan tabel dengan kolom – kolom yang menunjukkan pendapatan di tahun – tahun yang berbeda. Akan terlihat kecenderungan pendanaan yang sedang terjadi.

**CONTOH** Pendapatan Help & Hope selama beberapa tahun terakhir

	2000	2001	2002	2003	2004
Pendonor Institusi	\$ 54,000	\$ 67,000	\$ 85,000	\$ 111,000	\$ 130,000
Generasi – Pendapatan	\$ 27,000	\$ 8,000	\$ 9,000	\$ 10,000	\$ 11,000
Perusahaan		\$ 3,000	\$ 4,000	\$ 4,000	\$ 5,000
Dana Perwalian			\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000
Gereja – gereja lokal			\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000
Individu		\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 1,000
<b>Total Pendapatan</b>	<b>\$ 81,000</b>	<b>\$ 79,000</b>	<b>\$ 103,000</b>	<b>\$ 129,000</b>	<b>\$ 150,000</b>

Tabel dapat dikonversikan ke dalam bentuk *bar graph* seperti pada halaman 35. Grafik menunjukkan bahwa total pendanaan Help & Hope mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Mereka dapat menyelidiki mengapa mengalami sedikit penurunan pada pendapatannya di tahun 2001. Mengapa jumlah dan proporsi uang yang masuk dari aktifitas peningkatan pendapatan menurun semenjak tahun 2000? Pendanaan dari individu, gereja – gereja, dana perwalian dan perusahaan mengalami sedikit kenaikan pada lima tahun terakhir ini. Help & Hope dapat mendiskusikan apakah mereka dari waktu ke waktu semakin mapan dengan menggunakan grafik ini. Dapat diargumentasikan bahwa Help & Hope menjadi semakin mapan melihat banyaknya dana yang datang dari pendonor institusional. Akan menjadi sebuah kasus bila Help & Hope hanya menerima pendanaan dari satu atau dua pendonor institusional saja.

**CONTOH** Mix pendanaan Help & Hope selama beberapa tahun ini



## LANGKAH 6 MIX PENDANAAN YANG TERENCANA

Kita dapat mulai memikirkan mix pendanaan seperti apa yang kita mau setelah berhasil mengidentifikasi mix pendanaan yang telah dijalankan sekarang serta sudah mempelajari pengalaman beberapa tahun belakangan. Ini akan melibatkan hal – hal sebagai berikut:

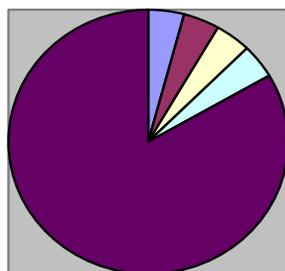
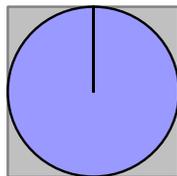
- mengurangi resiko dalam organisasi
- identifikasi sumber – sumber dana yang tepat
- pertimbangkan sumber – sumber dana mana saja yang perlu di jajaki

Saat kita sudah memperhatikan isu – isu tersebut, kita dapat mulai menggambar grafik baru yang menunjukkan pendapatan yang kita inginkan di masa yang akan datang serta mix pendanaannya. Kita dapat menggunakan ini sebagai target.

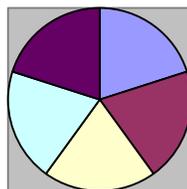
### Mengurangi resiko dalam organisasi kita

Dengan mengubah mix pendanaan, kita dapat mengurangi resiko. *Pie chart* dibawah ini merepresentasikan mix pendanaan sebuah organisasi. Tiap bagian mewakili satu sumber atau tipe pendanaan. Semakin besarnya sebuah bagian, semakin besar pula proporsi pendanaan dari total pendapatan organisasi tersebut.

Pie Chart 1, Satu sumber: beresiko



Pie Chart 3, Lima sumber yang sama kuat: resiko kecil



Bila sebuah organisasi hanya memiliki satu sumber sebagai penyokong dana mereka, akan sangat beresiko (*pie chart 1*). Bila sumber pendapatan tersebut berhenti, maka organisasi tidak akan mempunyai pemasukan dan akan tutup.

Bila sebuah organisasi memiliki beberapa sumber dana, akan dapat mengurangi resiko (*pie chart 2*). Bila salah satu sumber dari bagian yang kecil tersebut mengering, tidak akan berpengaruh pada organisasi karena masih dapat bertumpu pada sumber – sumber yang lain. Jika sumber dana di bagian lebih besar yang mengering, akan beresiko bagi organisasi, namun tetap masih terdapat sumber lain untuk dijadikan tumpuan.

Dalam *pie chart 3* resiko yang ada coba dialihkan menjadi nominal. Beberapa sumber pendanaan beresiko lebih tinggi dibandingkan yang lainnya. Sebagai contoh, pendonor institusional kurang dapat diandalkan bila dibandingkan dengan gereja – gereja lokal. Jika pendonor institusi mengambil proporsi yang besar dalam pendanaan kita, maka kita perlu merubah keseimbangan pendanaan tersebut agar sumber – sumber yang kita miliki lebih seimbang (*pie chart 3*). Resiko untuk kehilangan pendana institusional akan tetap sama, namun dampak dari kehilangan tersebut akan berkurang.

Penting untuk diingat bahwa memiliki beragam sumber dana tidaklah mengurangi resiko, memiliki terlalu banyak sumber yang berbeda bukan merupakan suatu keuntungan. Umumnya, semakin banyak sumber yang kita miliki, semakin besar biaya administrasi yang diperlukan untuk meningkatkan dan menerima dana serta menjaga agar tetap berjalan dijalur yang benar. Keahlian untuk menentukan mix pendanaan akan menyeimbangkan:

- keuntungan yang didapat bila memiliki sumber dana yang variatif
- beban biaya administrasi yang timbul melalui sumber dana yang terlalu banyak

Kita dapat mengubah mix pendanaan untuk mengurangi resiko. Bagaimanapun juga, mix pendanaan selalu bergantung pada sumber dana yang sudah tersedia yang dapat diakses dengan mudah oleh organisasi.

Beberapa sumber pendanaan dapat menghasilkan dana dengan cepat, namun ada beberapa sumber yang membutuhkan waktu lebih lama untuk mendapatkan hasilnya. Dibutuhkan beberapa tahun untuk mendiversifikasi dasar pendanaan tersebut. Sumber – sumber dana seperti pendonor institusi dan dana perwalian dapat menyumbang sejumlah uang yang besar dalam waktu singkat untuk mendukung pekerjaan kita, sementara itu kita pun dapat menciptakan pemasukan dari sumber – sumber lainnya seperti gereja serta melalui aktifitas pengumpulan dana.

### **Identifikasi sumber dana dengan tepat**

Untuk meningkatkan dana, kita perlu tahu dana seperti apa yang sudah tersedia. Termasuk didalamnya mengidentifikasi semua organisasi maupun individu yang tertarik untuk memberikan dana tersebut.

Pertama, pertimbangkan semua sumber dana. Termasuk didalamnya:

- donor individu yang memberikan donasi kecil

- donor individu yang memberikan donasi besar
- gereja – gereja
- PENGGALANGAN dana melalui penjualan barang dan jasa
- perusahaan – perusahaan
- dana – dana perwalian atau lembaga – lembaga
- pemerintah lokal
- pemerintah nasional
- bantuan dana dari negara lain, seperti agensi pendanaan pemerintah dan NGO internasional

### **Buat daftar dari sumber – sumber dana**

Kita perlu pelajari semua mengenai petunjuk pendanaan, bertanya – tanya pada organisasi lain atau kepada para pendonor, atau bergabung dalam sebuah jaringan, hal ini untuk membantu kita mengidentifikasi pendonor – pendonor mana saja yang memiliki potensi. Catat semua sumber dana ke dalam sebuah daftar.

Perhatikan daftar tersebut dan bertanyalah, “Siapakah yang seharusnya memberikan dana kepada kita?” Ini tidak sama dengan, “Siapa yang mau memberikan dana kepada kita?” Sebagai contoh, kita mungkin ingin menyemangati gereja – gereja lokal untuk memberikan bantuan dana kepada organisasi kita, namun di negeri ini tidak terdapat budaya dimana gereja lokal memberikan sumbangan. Bila kita yakin bahwa gereja lokal merupakan salah satu sumber dana yang berpotensi, kita perlu membuat sebuah strategi PENGGALANGAN dana yang dapat merubah budaya tersebut. Dimulai dengan pihak yang dekat dengan organisasi, pihak – pihak yang telah mempunyai hubungan yang baik dengan kita, ketimbang langsung meloncat kepada pendonor besar yang sama sekali belum mengenal organisasi kita.

Lihatlah daftar itu lagi dan pikirkan, “Apa yang membuat mereka tertarik untuk mendanai kita?” Ini akan membantu kita berpikir apakah kita perlu mencurahkan waktu kita untuk mereka.

- Kita dapat segera tahu bahwa mereka tidak akan tertarik untuk mendanai kita. Sebagai contoh, ada kemungkinan mereka tidak mendanai organisasi yang berbau keagamaan. Bila kasusnya seperti ini, mendatangi mereka untuk mendapatkan dana akan membuang waktu saja.
- Bila kita pikir mereka tidak tertarik pada pekerjaan yang kita lakukan, namun ada kemungkinan mereka mau mendanai kita, bisa kita pertimbangkan untuk mencurahkan lebih banyak waktu dan uang agar dapat meningkatkan jumlah dana dari mereka.
- Bila mereka sudah menaruh minat yang besar terhadap pekerjaan kita, kita tidak perlu menghabiskan waktu dan tenaga yang berlebih untuk mereka, namun cukup untuk membuat mereka yakin untuk mendonasikan uangnya.

Perhatikan daftar untuk ketiga kalinya dan pikirkan kelayakan dari sumber – sumber dana yang beragam tersebut. Sebagai contoh, perhatikan apa donasi mereka memang sudah tersedia, apakah mereka orang yang beretika, dan apakah mereka hanya akan mendonasi untuk satu kali saja atau secara terus – menerus. Patut kita coba cari tahu sumber – sumber dana yang digunakan oleh organisasi yang memiliki tujuan yang sama dengan kita. Sebagai contoh,

terdapat organisasi lain yang di dukung oleh gereja – gereja lokal, pendonor institusi mendanai berbagai macam organisasi. Cobalah mencari tahu siapa organisasi tersebut, apa yang mereka lakukan dan apa strategi PENGGALANGAN dana mereka. Ini akan menolong kita untuk tahu apakah dapat coba mengakses sumber dana tersebut.

### **CONTOH**

Help & Hope membuat daftar dari sumber pendanaan mereka yang berbeda – beda dan mendiskusikan mereka satu – persatu.

- Mereka sangat positif terhadap proyek – proyek PENGGALANGAN dana dimana mereka menolong komunitas yang ada agar ikut terlibat untuk mendanai pekerjaan mereka. Mereka ingin agar pemasukan mereka bertambah dari sumber tersebut.
- Pemberian dari gereja lokal sangatlah kecil. Help & Hope berharap gereja – gereja lokal dapat memberikan pemasukan yang lebih, walau mereka tahu butuh bertahun – tahun untuk mengubah sikap seperti itu.
- Sebagian kecil dari jumlah pemasukan tersebut berasal dari individu dan mereka hendak meningkatkan jumlah tersebut. Help & Hope memiliki hubungan yang baik dengan gereja – gereja di UK, banyak diantaranya mengirimkan beberapa sukarelawan. Mereka menggunakan kontak tersebut untuk meningkatkan jumlah uang mereka di UK.
- Dana dari donatur individu semakin susah diperoleh, namun Help & Hope dapat menerima pemberian – pemberian kecil yang tersedia.

Help & Hope menyadari kalau mereka tidak akan dapat meraih tujuan mereka hingga tahun depan, namun menjadi tujuan mereka untuk tahun – tahun ke depannya.

### **Pertimbangkan sumber dana mana saja yang perlu dijajaki**

Bila kita sudah mengidentifikasi sumber dana mana saja yang mempunyai kemungkinan, maka kita perlu pikirkan biaya yang akan dikeluarkan untuk PENGGALANGAN dana tersebut. Waktu dan uang yang kita investasikan untuk mendapatkan dana dari para donatur terkadang tidak senilai dengan jumlah uang yang mereka donasikan. Sebagai contoh, beberapa pendonor institusional memiliki prosedur yang kompleks serta panjang untuk mereka dapat mengeluarkan dana. Mungkin lebih baik bila kita coba mencari dana di tempat lain, kecuali bila kita meminta uang dalam jumlah yang sangat besar kepada mereka.

Umumnya, biaya PENGGALANGAN dana ini tidak lebih 15% dari jumlah dana yang berhasil dikumpulkan. Bila target kita \$ 10,000, maka pengeluaran kita tidak boleh lebih dari \$ 1,500. Sebagai contoh, kita perlu mengeluarkan biaya untuk waktu pegawai, material promosi, ongkos pengiriman dan perjalanan. Ingat bahwa kita perlu waktu dan uang yang lebih banyak bila menjajaki pendonor untuk pertama kalinya, lain halnya terhadap donasi yang sifatnya pengulangan. Bila kita memulainya hanya dengan beberapa kontak, maka pada awalnya kita akan menemukan bahwa biaya PENGGALANGAN dana kita mencapai 25% dari dana yang dikumpulkan, yang berarti \$1 untuk tiap \$4 yang dikumpulkan.

### Tingkat pengembalian dalam penanaman modal

Tabel berikut akan membantu kita melihat besaran beban kerja dan waktu yang perlu kita curahkan untuk mengumpulkan dana, bandingkan dengan dana yang kita dapatkan sebagai hasilnya (disebut juga tingkat pengembalian). Tabel dapat dilengkapi dengan sumber – sumber dana yang berbeda atau dengan nama dari penyumbang tertentu. Ini akan membuat kita mengetahui sumber dana mana yang perlu menjadi fokus serta prioritas kita. Perlu diingat pendonor yang memberikan tingkat pengembalian tertinggi tidak perlu mendapat prioritas yang tertinggi juga. Terdapat faktor – faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan kita ini.

JENIS PENGGALANGAN DANA	WAKTU YANG DIPERLUKAN (1)	BIAYA YANG LAIN (2)	TINGKAT PENGEMBALIAN (3)

Penjelasan termin pada tabel:

(1) Waktu yang diperlukan

Berapa banyak waktu para staf yang diperlukan untuk mendapatkan dana?

- Apakah kita mempunyai seorang pencari dana yang berpengalaman dapat mengakses pendanaan seperti ini ataukah kita perlu untuk mengontrak konsultan dari luar untuk menolong kita?
- Seberapa banyak informasi yang kita perlukan sebelum menjajaki seorang pendonor?
- Prosedur seperti apakah yang perlu dijalankan?
- Mungkinkah prosedur tersebut membutuhkan waktu yang lama untuk mempersiapkannya?
- Apakah kita memiliki kapasitas yang cukup untuk memproses donatur ataukah kita memerlukan staf lagi?

Berapa lamakah hal tersebut akan memakan waktu?

(2) Biaya – biaya yang lain

Berapa banyak uang yang perlu kita keluarkan (terpisah dari waktu para staf yang dikeluarkan)?

- Pertimbangkanlah beberapa item seperti ongkos pengiriman, perjalanan untuk menemui para pendonor, cetakan bacaan serta pembayaran untuk beriklan.

(3) Tingkat pengembalian

Bandingkan dengan investasi yang sudah kita keluarkan, seberapa banyak uang yang kita mau dapatkan? Dengan kata lain, dari tiap dollar yang dikeluarkan untuk mengumpulkan dana tersebut, berapa dollar yang akan di donasikan? Hal ini akan sulit untuk dikalkulasi serta di estimasi oleh para pendonor. Kalkulasi secara kasar dan mudah adalah sebagai berikut:

Tingkat pengembalian =  $\frac{\text{pemasukan yang diharapkan}}{\text{Biaya waktu + biaya lainnya}}$

Sebagai contoh, kita membutuhkan \$ 50,000 untuk sebuah proyek. Bila kita berpikir dapat mengumpulkan \$ 1,000 dari gereja – gereja lokal di tahun yang akan datang, \$ 100 untuk waktu para staf dan biaya – biaya lain, tingkat pengembaliannya adalah  $10 ( \frac{1,000}{50,000} = 10 )$ .

100

Alternatif yang lain, kita dapat memberikan lima proposal kepada donor institusi yang berbeda agar berhasil mendapatkan yang tersebut. Kita harus meningkatkan biaya pengiriman kelima proposal untuk mencapai pendapatan tersebut. Bila total biaya pengiriman kelima proposal tersebut \$ 10,000, maka tingkat pengembaliannya adalah  $5 ( \frac{50,000}{10,000} = 5 )$ .

10,000

Contoh diatas mengatakan bahwa tingkat pengembalian PENGGALANGAN uang dari gereja – gereja lebih baik dibandingkan dari pendonor institusional. Bagaimanapun juga, haruslah dipertimbangkan apakah cukup beralasan untuk mengumpulkan \$ 50,000 dari gereja – gereja lokal. Tidaklah mungkin di wujudkan di waktu sekarang ini, ini akan menjadi tujuan kita dalam jangka waktu yang panjang. Hal ini akan membimbing kita saat meminta dana dari pendonor institusi untuk sebuah proyek, fokus pada pekerjaan jangka panjang yaitu membangun dasar PENGGALANGAN dana gereja. Ingatlah, sekali kita mendapatkan uang dari pendonor sebuah institusi, akan melibatkan waktu dan biaya untuk mengatur dana tersebut serta melaporkannya kepada si pendonor. Opini yang lain, kita dapat beralih kepada tingkat pengembalian dari pendonor yang lebih besar, seperti perusahaan.

Tentu akan lebih murah untuk mengumpulkan dana dari donasi yang sifatnya pengulangan. Ini berarti tingkat pengembalian di tahun mendatang akan meningkat dari beberapa pendonor. Contoh, pekerjaan yang kita lakukan untuk membangun dasar pendanaan dari gereja di tahun ini diharapkan dapat membawa pengaruh di tahun mendatang. Bagaimanapun juga, pendonor institusional sangat bergantung pada kualitas tiap aplikasi individu saat membuat keputusan untuk mendanai, sebagai tambahan terhadap apa yang sudah mereka ketahui mengenai organisasi.

## CONTOH

Help & Hope memutuskan untuk berkonsentrasi pada kontak gereja dan individu yang mereka miliki di UK agar pemasukan mereka tidak mengalami kemelesetan di tahun pertama. Mereka mengetahui adanya individu yang mau mendonasikan uang sebesar \$ 10,000. Direktur Help & Hope akan menjadi pembicara di sebuah konferensi di UK, dimana dia dapat tinggal lebih

lama di sana tanpa adanya biaya tambahan, untuk bertemu dengan beberapa calon pendonor yang berpotensi. Ini akan memberikan tingkat pengembalian yang lebih besar dibandingkan dari dana perwalian yang memerlukan beberapa penelitian. Help & Hope sadar, dibutuhkan beberapa tahun untuk membangun serta mendapatkan dukungan dari gereja – gereja lokal. Mereka hendak meluangkan waktu dengan gereja – gereja lokal yang spesifik untuk membangun hubungan yang baik dengan mereka di tahun pertama.

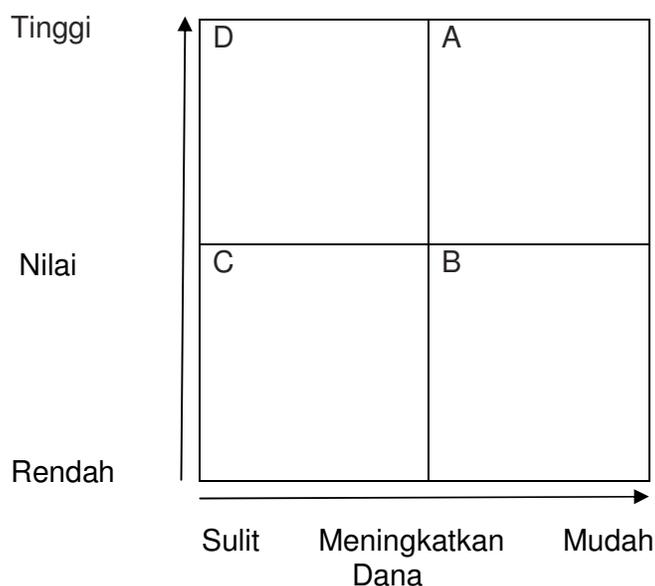
**Matriks prioritas pendonor**

Alat lain yang dapat digunakan adalah matriks dibawah ini, yang memperbandingkan nilai pendanaan dari pendonor yang berbeda dengan rasa ketertarikan mereka untuk mendanai. Ini akan dapat mengidentifikasi donor mana yang harus di prioritaskan.

Garis vertikal mengidentifikasi nilai dari pendonor. Contoh, pendonor yang memberikan donasi dalam jumlah besar dipandang memiliki nilai donor yang tinggi. Bagaimanapun juga, penting untuk dipikirkan aspek lain dari seorang pendonor yang membuat mereka memiliki nilai yang tinggi:

- Hasil hubungan tersebut dapat dilihat dari dukungan doa serta dukungan dari para sukarelawan.
- Pendonor dapat meningkatkan reputasi sebuah organisasi.
- Pendonor dapat berkomitmen untuk memberi selama bertahun – tahun kepada organisasi walaupun jumlah uang yang diberikan sangat kecil.
- Pendonor dapat menjadi sumber pendanaan yang cepat.
- Pendonor dapat memberikan mata rantai kepada pendonor yang lainnya.

Rasa ketertarikan untuk mendanai dari tiap pendonor dapat dibuat perencanaannya pada garis horizontal. Waktu dan uang yang di investasikan untuk mendapatkan dana dari mereka, jumlah kontak yang sudah kita miliki serta ketertarikan mereka untuk mendanai pekerjaan kita merupakan isu – isu yang harus diperhatikan.



Letakkan tiap donor di tempat yang tepat pada matriks. Umumnya, pendonor dalam Box A harus di prioritaskan. Hal ini dikarenakan mereka adalah pendonor yang memiliki nilai tinggi serta mudah dijangkau untuk memberikan dananya. Pendonor dalam Box C tidak perlu terlalu diperhatikan dalam aktifitas PENGGALANGAN dana yang kita lakukan, sebab mereka sulit untuk dimintai dana dan kurang memiliki nilai terhadap organisasi kita. Pendonor dalam Box B dan D harus di diskusikan bersama – sama secara rinci, apakah mereka bisa menjadi target kita atau tidak.

Begitu kita sudah mengidentifikasi pendonor mana yang harus di prioritaskan, kita lalu dapat memutuskan kontribusi persentase total pemasukan dari mereka yang kita inginkan. Kita dapat menggambarkan *pie chart* atau grafik yang lain untuk menunjukkan mix PENGGALANGAN dana yang kita inginkan.

### **LANGKAH 7 BERKOMUNIKASI DENGAN DONOR YANG BERPOTENSI**

Ketika kita sudah dapat mengidentifikasi mix pendanaan serta donor yang kita prioritaskan, perlu dipikirkan informasi apa saja yang mereka perlukan agar mereka mau memberikan dananya kepada kita. Informasi ini perlu kita bagikan kepada tiap pendonor dengan cara yang berbeda – beda. Jenis serta jumlah dari informasi yang mereka butuhkan juga bervariasi. Sebagai contoh, selebaran sangat cocok bagi pendonor individu, sementara pendonor institusional biasanya membutuhkan sebuah formulir aplikasi yang harus dilengkapi dengan rinci. Sangat berguna bila kita membuat sebuah dokumen yang berisikan semua informasi yang dibutuhkan untuk melakukan pekerjaan PENGGALANGAN dana ini. Saat dokumen sudah dibuat, PENGGALANGAN dana akan menjadi lebih mudah untuk dilakukan. Saat kita hendak melakukan pendekatan dengan tipe pendonor tertentu, informasi yang kita perlukan dapat sedikit diambil dari dokumen tersebut.

Dokumen harus melingkupi isu – isu berikut:

- Kapan terakhir kali di perbaharui
- Informasi mengenai organisasi
  - Kapan, mengapa, serta diketemukan oleh siapa
  - Lokasi
  - Detail kontak
  - Jumlah staf, baik yang *full time*, paruh waktu maupun sukarelawan
  - Pendapatan tahunan serta darimana asalnya
  - Pernyataan misi
  - Pencapaian utama selama lima tahun terakhir
  - Hubungan dengan organisasi yang lain
- Informasi mengenai pekerjaan yang dilakukan oleh organisasi
  - Prioritas serta aktifitas saat ini
  - Siapakah yang dilayani oleh organisasi
  - Mengapa pekerjaan yang dilakukan oleh organisasi sangat penting
  - Apa yang akan terjadi bila situasinya dihadapi adalah tidak ada bantuan secara berkelanjutan
  - Pertumbuhan saat ini dalam organisasi serta kebutuhan akan jasa – jasanya
  - Informasi mengenai proyek yang lalu, yang sedang berjalan serta di masa yang akan datang, termasuk di dalamnya
    - Mengetahui apa yang dibutuhkan

- Mengapa dibutuhkan proyek
- Bagaimana organisasi melibatkan diri
- Tujuan proyek
- Bagaimana mencapai tujuan tersebut
- Staf yang akan dilibatkan serta pengalamannya
- Kelebihan – siapa, dimana, berapa banyak
- Budget
- Dampak

■ Penandatanganan

- Daftar orang – orang yang dapat menandatangani aplikasi, contoh: pimpinan proyek, pengumpul dana, direktur, pimpinan dewan.

Dokumen dapat disimpan dalam satu folder bersama dengan informasi – informasi tambahan lainnya seperti laporan tahunan, rekening, studi kasus, ringkasan eksklusif dari proyek serta kliping – kliping dari media.

**Komunikasikan siapa kita dan apa yang kita lakukan**

Sebagai sebuah organisasi, penting bagaimana kita mengkomunikasikan tentang siapa kita dan apa pekerjaan yang kita lakukan.

Terdapat tiga alat yang dapat membantu kita melakukan ini:

- 1) Pikirkan rangkaian kata untuk organisasi kita. Sebuah rangkaian kata mendeskripsikan organisasi dalam lima atau enam kata dan seringkali digunakan pada material cetak dekat logo organisasi. Karena rangkaian kata itu bentuknya pendek/singkat, kita perlu berhati – hati memilih kata – kata yang hendak digunakan.
- 2) Tuliskan enam hingga delapan kata yang dapat menggambarkan kepribadian organisasi kita. Sebagai contoh, kita dapat menggunakan kata yang bersifat simpatik, ramah, dan bersifat mendukung. Kita dapat meyakinkan bahwa komunikasi kita di masa mendatang akan menunjukkan kepribadian kita.
- 3) Tulislah secara deskriptif apa yang dilakukan organisasi kita dalam 25 kata. Ini merupakan disiplin yang baik serta berguna saat orang bertanya kepada kita “Apa yang dikerjakan organisasi kamu?”

**CONTOH**

Help & Hope berdiskusi mengenai alat – alat ini. Mereka membuat sebuah rangkaian kata: “Pertolongan praktis dengan kasih Tuhan”. Mereka memutuskan bahwa kepribadian mereka bersifat simpatik, memungkinkan, positif, penuh kasih, pro aktif serta mempedulikan. Mereka mendeskripsikan bahwa “Help & Hope adalah organisasi yang termotivasi dengan kasih Tuhan, memungkinkan komunitas untuk menemukan solusi atas kebutuhan praktis mereka dalam jangka waktu yang panjang”.

**Analisa celah**

Cara berkomunikasi yang baik dengan beberapa tipe pendonor mungkin tidak akan tepat dilakukan terhadap yang lainnya. Tabel di bawah akan membantu kita melakukan analisa celah yang ada. Itu akan memperlihatkan kepada kita bagaimana cara berkomunikasi dengan tipe pendonor yang berbeda – beda. Baris merespresentasikan pendonor yang berpotensi. Kolom

merepresentasikan cara yang berbeda – beda dalam berkomunikasi. Akan diletakkan centang di kotak yang sesuai. Sebagai contoh, komunikasi yang baik dengan sebuah gereja mungkin dapat menghambat sebuah pekerjaan, sementara bila menggunakan sebuah surat mungkin tidak akan terlalu tepat.

Berkomunikasi dengan pendonor

		Metode Komunikasi			
		Surat	Acara	Temu Muka	Dan lain - lain
Tipe Pendonor	Pemberian kecil - Individu		√		
	Pemberian besar - Individu	√		√	
	Gereja		√		
	Pemerintah lokal				
	Dan lain - lain				

#### LANGKAH 8 STRATEGI UNTUK TIAP SUMBER DANA

Saat sudah dimutuskan pendonor mana yang akan kita jajaki, serta bagaimana berkomunikasi dengan mereka, kita perlu mengembangkan strategi PENGALANGAN dana individu untuk tiap sumber dana kita. Perencanaan harus meliputi lima tahun ke depan dan harus memiliki tujuan, ada hasil dan serta aktifitas.

#### CONTOH

Help & Hope mengelompokkan setiap sumber dana dalam strategi PENGALANGAN dana mereka. Merupakan sebuah kelompok perencanaan yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan:

##### Tujuan:

- 25% dari biaya berjalan tiga proyek komunitas meningkat melalui aktifitas penghasilan-pendapatan di tahun ke – 5.

##### Hasil:

- Seluruh perencana proyek memiliki pengetahuan serta keahlian untuk melaksanakan rencana bisnis di akhir tahun pertama
- Satu proyek percobaan akan dimulai di akhir tahun pertama
- Dana inovasi, yang menyediakan pemberian kecil bagi proyek komunitas, akan dipersiapkan di akhir tahun kedua.

##### Aktifitas:

- Manajer Operasional membuat kursus training mengenai perencanaan bisnis di akhir bulan April pada tahun pertama
- Seluruh perencana proyek diharapkan mengikuti kursus training selama Mei hingga Juni di tahun pertama.
- Untuk prouek percobaan, Manajer Operasional membuat rencana bisnis untuk sebuah proyek kerajinan tangan

- Direktur membuatkan proposal mengenai dana sebesar \$ 5,000 yang dapat digunakan untuk mendekati individu – individu di UK agar mendapatkan dukungan dari mereka.

### LANGKAH 9 PERENCANAAN PEKERJAAN PENGGALANGAN DANA

Saat kita mengidentifikasi strategi PENGGALANGAN dana, maka kita perlu membuat perencanaan pekerjaan PENGGALANGAN dana itu sendiri. Kita dapat menggambar jadwal aktifitas (dikenal dengan mana *Gantt chart*) untuk memastikan pekerjaan PENGGALANGAN dana kita sudah tersebar luas sepanjang tahun:

- Pertimbangkanlah apakah strategi tersebut dapat cocok satu dengan yang lainnya dalam pemilihan waktu dan sumber. Apakah kita memiliki kapasitas untuk menjalankan seluruh aktifitas di tahun pertama ataukah kita harus melakukan penyesuaian terhadap strategi kita? Apakah ada waktu tertentu selama tahun tersebut dimana beberapa dari aktifitas yang disebutkan tadi harus dijalankan?
- Pertimbangkan aktifitas – aktifitas lain yang berhubungan dengan PENGGALANGAN dana. Sebagai contoh, mungkin kita bisa mendekati seorang pendonor dan meminta ia menjadi seorang pengumpul dana *full – time* sebagai bentuk donasi darinya. Ini akan membuat PENGGALANGAN dana kita menjadi lebih mudah nantinya. Kita dapat menghadiri sebuah konferensi PENGGALANGAN dana atau mengatur pertemuan penting dengan pimpinan dari perusahaan kita.

Jadwal aktifitas

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEPT	OKT	NOV	DEC
E-mail kepada gereja - gereja	■											
Kursus training perencanaan bisnis		■	■	■	■	■						
Proyek percobaan kerajinan tangan					■	■	■	■	■	■	■	■
Konferensi pengumpulan dana							■					
Dan lain - lain												

Berikan garis tebal bila aktifitasnya cukup padat. Pada tiap garis dapat ditambahkan inisial yang mengindikasikan anggota staf yang bertanggungjawab terhadap aktifitas tersebut. Pemilihan waktu sangatlah penting. Pikirkan baik – baik mengenai kapan akan mendekati pendonor. Sebagai contoh, beberapa pendonor institusi memiliki batas waktu untuk aplikasi. Akan lebih baik untuk menghindari waktu – waktu berikut:

- periode liburan dimana para donor mungkin akan pergi berlibur
- waktu sibuk bagi pendonor, masa menuai atau akhir dari tahun finansial.

Namun, untuk beberapa kasus kita justru dapat mengambil keuntungan dari waktu – waktu tersebut diatas. Contoh, saat konsumerisme menjadikan seseorang tidak memiliki uang untuk beramal di hari Natal, dapat dijadikan waktu yang baik dimana seseorang merasakan kebaikan melalui seorang yang lainnya. Begitu juga saat pendonor sudah tidak memiliki uang di akhir

tahun finansial, beberapa dari mereka tetap mencari sebuah organisasi untuk mendonasikan uangnya.

Kita akan mengambil keuntungan pada waktu terpenting dalam sejarah organisasi kita, seperti acara ulangtahun. Kita dapat menggelar acara mengikuti kalender kebudayaan negara tersebut untuk mendapatkan uang.

#### STUDI KASUS Cedar Fund, Hong Kong

Di Hong Kong, terdapat tradisi kebudayaan dimana orang yang lebih tua memberikan amplop merah yang berisi uang kepada anak – anak selama bulan Tahun Baru Cina. Cedar Fund mendesain, mencetak serta mempromosikan amplop merah buatan mereka sendiri, dengan meminta dana untuk mendukung sebagian dari pekerjaannya. Amplop merah tersebut dikirimkan beserta dengan laporan berkala Cedar Fund. Individu, gereja – gereja maupun guru – guru sekolah minggu mengumpulkan amplop tersebut dan mengembalikannya kepada Cedar Fund.

#### LANGKAH 10 MENDEKATI PENDONOR

Informasi umum mengenai PENGGALANGAN dana telah dibahas di Langkah 7 dan perlu di adaptasikan terhadap para pendonor. Itu dapat di adaptasikan ke dalam proposal tertulis, lembaran aplikasi ataupun surat. Dapat digunakan untuk edaran promosi, atau digunakan dalam acara PENGGALANGAN dana serta dalam sebuah perjanjian verbal.

Penting untuk berasumsi bahwa pendonor tidak mengetahui apa – apa mengenai organisasi dan pekerjaan kita. Lebih baik memberikan material PENGGALANGAN dana kepada seseorang yang tidak mengetahui organisasi kita sebelum kita melakukan peninjauan dengan pendonor yang berpotensi tersebut. Ia dapat membaca material tersebut dan mengatakan pada kita bagian mana yang tidak dimengerti atau bagian kosong mana yang perlu diisi.

Pertanyaan yang sangat penting untuk ditanyakan adalah:

- Apa yang perlu diketahui oleh pendonor agar tercetus suatu keputusan untuk memberi dari mereka?
- Apa yang perlu diketahui oleh pendonor?
- Apa yang kita mau mereka ketahui, yang dapat mempengaruhi mereka untuk mengambil keputusan mendonasikan uang mereka?

Ingatlah untuk merefleksikan rangkaian kata organisasi, kepribadian serta deskripsi ke dalam aplikasi.

Kita harus tahu siapa saja yang menjadi pemirsa di sini, serta menjamin bahwa bahasa serta tingkatan yang digunakan sudah benar. Saat sedang mendekati pendonor dari negara yang lain, hindari mengirimkan dokumen dengan kualitas terjemahan yang buruk.

Jujurlah. Mudah untuk melebih – lebihkan kebenaran yang ada agar PENGGALANGAN dana terlihat lebih dramatis. Resikonya, ketidakjujuran dapat mempengaruhi reputasi organisasi di masa yang akan datang.

Bila terdapat seorang ahli dalam organisasi, akan sangat bermanfaat bila dibuatkan sebuah website. Website tersebut akan berisikan informasi mengenai apa yang dilakukan oleh organisasi serta memberikan penjelasan bagaimana untuk melakukan donasi.

#### TIPS

Tips untuk melakukan pendekatan pada tipe pendonor yang berbeda telah diberikan di bab 4.

#### Menilik aplikasi tertulis yang dibuat

Tabel dibawah merupakan sebuah daftar yang akan membantu kita memikirkan semua hal yang dapat menghasilkan sebuah aplikasi tertulis yang baik. Dapat di adaptasikan pada jenis pendonor yang berbeda – beda. Bila jawaban dari berbagai pertanyaan tersebut adalah “tidak”, kolom keempat dari tabel dapat digunakan untuk membuat komentar terhadap bagaimana aplikasi tersebut dapat ditingkatkan. Bila daftar sudah lengkap, tindakan dari tiap point di daftar dapat mulai dikerjakan bergantian.

	Karakteristik	Pertanyaan untuk diri kita sendiri	Ya / Tidak	Tindakan
<b>Gaya</b>	Judul	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah singkat dan tepat?</li> </ul>		
	Paragraf pertama	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah membuat orang tertarik untuk membaca proposalnya hingga selesai?</li> </ul>		
	Penulisan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah proposal mudah dibaca?</li> </ul>		
	Panjang proposal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah panjangnya tepat?</li> <li>Adakah terdapat titik kunci yang kita inginkan?</li> <li>Dapatkah kita menghapus kata – kata yang tidak perlu?</li> <li>Sudahkah kita coba berbicara terlalu banyak?</li> </ul>		
	Intonasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah positif, percaya diri dan antusias?</li> <li>Adakah tersirat rasa mendesak dan rasa penting terhadap proyek?</li> </ul>		
	Alur yang logis	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah terdapat struktur yang logis di dalam proposal?</li> <li>Pernahkah kita mengulang pada diri sendiri?</li> </ul>		
	Kesan yang terlihat	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah terlihat baik dengan paragraf yang singkat, sub judul serta tabel yang tepat?</li> <li>Apakah diketik dengan baik tanpa ada kesalahan kata?</li> </ul>		
<b>Berkomunikasi dengan pendonor</b>	Pendekatan pribadi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah surat permohonan sudah disesuaikan dengan pendonor?</li> </ul>		
	Kontak sebelumnya	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah disebutkan bahwa kita pernah berhubungan dengan siapa saja?</li> </ul>		
	Ketertarikan pendonor	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah proposan menarik bagi pendonor?</li> <li>Apakah sejalan dengan apa yang menjadi keprihatinan serta prioritas pendonor?</li> </ul>		
	Skala permohonan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apakah masuk akal?</li> </ul>		

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah pendonor mampu untuk memberikan jumlah uang yang kita ajukan?</li> </ul>		
	Alasan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah kita sudah memberikan alasan yang baik mengapa pendonor harus mendukung pekerjaan kita?</li> </ul>		
	Tandatangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudah tepatkah orang yang menandatangani proposal bagi donor?</li> <li>• Apakah ia orang pertama yang kita hubungi?</li> </ul>		
	Menindaklanjuti	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apa kita sudah menindaklanjuti ketertarikan seseorang dengan mengajaknya bertemu ataupun memberikan informasi yang lebih detail.</li> </ul>		
<b>Isi</b>	Kebutuhan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah sudah dijabarkan dengan jelas apa yang menjadi kebutuhan kita serta apa dampak dari pekerjaan kita?</li> <li>• Sudahkah didukung dengan fakta dan angka yang relevan?</li> </ul>		
	Kredibilitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah kita berpikir bahwa pendonor sudah dengar tentang kita?</li> <li>• Sudahkah kita perlihatkan bahwa organisasi kita mempunyai kemampuan, keahlian serta sumber lainnya untuk memberikan dampak?</li> </ul>		
	Proposal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apa sudah kita paparkan dengan jelas dan sederhana, apa yang menjadi harapan kita?</li> <li>• Apakah sudah termasuk seluruhnya apa saja yang perlu diketahui oleh pendonor?</li> </ul>		
	Tujuan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah sudah dibuat dengan jelas apa yang menjadi tujuan pekerjaan kita?</li> </ul>		
	Evaluasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apa sudah diberitahu bagaimana kita akan mengevaluasi perkembangan serta hasil dari pekerjaan kita?</li> </ul>		
	Pendistribusian	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beritahu bagaimana kita akan membagi hasil dari pekerjaan kita.</li> </ul>		
	Apa yang ditawarkan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudahkah diindikasikan skala dukungan yang kita harapkan?</li> <li>• Apa sudah disebut darimana asal uang yang lain?</li> </ul>		
	Pendanaan di masa depan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudahkah kita perlihatkan bahwa kita memiliki pemikiran atas implikasi pendanaan di masa yang akan datang (contoh: biaya yang sedang berjalan)</li> </ul>		
<b>Budget</b>	Hitung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah kalkulasi sudah benar?</li> </ul>		
	Biaya	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah sudah termasuk semua pengeluaran di dalamnya?</li> <li>• Apakah estimasi biaya tersebut realistis?</li> </ul>		
	Nilai	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah total biaya masuk akan bila dihubungkan dengan perencanaan kerja kita?</li> <li>• Apakah merepresentasikan nilai terhadap uang pendonor?</li> </ul>		

## **LANGKAH 11 MENERAPKAN, MENGEVALUASI SERTA MENINJAU ULANG PENGGALANGAN DANA**

Sebelum menerapkan strategi, kita harus mempertimbangkan cara mengevaluasi pekerjaan ini. Melalui cara tersebut akan diketahui apakah pekerjaan kita berhasil atau tidak. Hal ini juga akan membantu kita untuk belajar dari kesalahan serta meningkatkan PENGGALANGAN dana di masa yang akan datang.

Selama belajar mengenai PENGGALANGAN dana, harus dipastikan bahwa kita mendapat dukungan dari pemimpin organisasi kita. Untuk mengecek perkembangannya, perlu diadakan pertemuan secara teratur dengan seluruh anggota staf yang terlibat dalam PENGGALANGAN dana ini.

Akan berguna bila aktifitas berikut dijalankan:

### **AKTIFITAS 1 Menindaklanjuti**

Sebagian besar pendonor berkecukupan dengan berbagai aplikasi permohonan, dan kita harus menyadari bahwa beberapa dari mereka tidak akan merespon balik. Beberapa akan dengan mudah berkata bahwa mereka telah menerima aplikasi permohonan tersebut, sementara yang lainnya akan menelfon kita untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap. Bila mereka mengatakan bahwa mereka tidak tertarik untuk mendanai kita, harus dicari tahu alasannya mengapa. Ini akan membuat kita belajar serta dapat meningkatkan cara penjangkauan kita dalam PENGGALANGAN dana.

Di beberapa budaya, “tidak” adalah “tidak”. Oleh karena itu, bila seorang donor menyatakan bahwa mereka tidak ingin mendonasikan uangnya kepada organisasi kita, tidaklah perlu untuk menanyakan mereka kembali di lain waktu. Namun, di kebudayaan yang lain “tidak” dapat berarti “tidak untuk saat ini”, dan itu dapat kita dekati kembali di lain waktu, dimana kita mungkin akan mendapat respon yang positif.

- Apa arti “tidak” dalam budaya kita?
- Apakah berbeda tergantung dari tipe pendonor?
- Bila jawabannya adalah “tidak”, donor mana yang dapat kita dekati kembali dan mana yang tidak perlu dijajaki kembali?

### **AKTIFITAS 2 Simpan berkas – berkas PENGGALANGAN dana**

Sangat penting untuk mulai mengumpulkan berkas mengenai PENGGALANGAN dana ini. Semua catatan mengenai hubungan yang kita miliki dengan donor – donor berpotensi akan disimpan, sehingga kita dapat terus menjajaki semua pekerjaan PENGGALANGAN dana yang dikerjakan oleh organisasi kita. Hal ini sangat penting dilakukan oleh organisasi yang tidak mempekerjakan seorang pengumpul dana, namun memiliki beberapa anggota staf yang melakukan aktifitas PENGGALANGAN dana tersebut. Berkas PENGGALANGAN dana akan menghindarkan kita melakukan kegiatan yang sama serta membantu staf yang lain untuk tahu donor mana yang telah dihubungi oleh organisasi. Berkas ini akan bantu mengingatkan pengumpul dana yang super sibuk agar menjajaki donor – donornya lagi bila diperlukan.

Berkas PENGGALANGAN dana juga digunakan sebagai catatan tambahan acara PENGGALANGAN dana agar aplikasi permohonan tertulis dapat terlacak dengan baik. Catatan mengenai jenis hubungan dengan donor haruslah ada di dalam berkas.

Berkas PENGGALANGAN dana

Nama donor	
Berapa banyak dukungan yang kita minta	
Nama dan jabatan orang yang kita hubungi	
Siapa dari organisasi kita yang menegosiasikan dana	
Tanggal pengiriman aplikasi atau diselenggarakannya acara	
Tanggal pengambilan keputusan	
Tindak lanjut yang diperlukan	
Tindak lanjut yang dilakukan	

Diambil dari *Writing better fundraising applications* (1997) p136 oleh Michael Norton dan Michael Eastwood, Directory of Social Change

Sebaiknya berkas PENGGALANGAN dana tersebut dilihat secara teratur agar tahu mana yang berjalan dengan baik dan mana yang tidak.

### AKTIFITAS 3 Meninjau ulang strategi PENGGALANGAN dana kita

Kita harus memastikan bahwa alat yang digunakan seperti analisa SWOT, matriks pendanaan/nilai digunakan secara teratur agar dapat memastikan bahwa strategi PENGGALANGAN dana tersebut tidaklah ketinggalan jaman. Kita juga harus memastikan bahwa strategi organisasi kita serangkai dengan strategi PENGGALANGAN dana.

### AKTIFITAS 4 Menciptakan sebuah *database*

Harus diciptakan sebuah pusat data donor dan memastikannya tetap ter – *up date*. Ini akan melibatkan sebuah spreadsheet komputer pada organisasi kecil. Organisasi yang lebih besar akan mempunyai database yang lebih kompleks. Informasi dalam database akan berguna bila terdiri dari nama, detail kontak serta donasi. Informasi tersebut dapat kita gunakan untuk mengukur tingkat keberhasilan PENGGALANGAN dana kita.

### AKTIFITAS 5 Mengukur keberhasilan PENGGALANGAN dana

Terdapat banyak cara untuk mengukur kesuksesan sebuah PENGGALANGAN dana. Sangat penting untuk mengukurnya agar kita dapat terus mengembangkan strategi kita, dengan belajar dari pengalaman. Contoh, ditemukan fakta bahwa di area kita, biaya akan lebih hemat bila kita mengumpulkan dana dari gereja – gereja ketimbang dari individu. Strategi harus dirubah dan kita harus lebih banyak menghabiskan waktu ke gereja – gereja untuk mempromosikan tujuan organisasi kita daripada menghabiskan waktu untuk berdiri di jalanan.

Beberapa cara untuk mengukur kesuksesan:

■ **JUMLAH KONTAK BARU YANG DIDAPATKAN** Ini dapat dihitung dengan mengkalkulasi jumlah arsip baru yang terdapat di database.

■ **JUMLAH UANG YANG DIKUMPULKAN** Cara mengukur peningkatan dana yang mudah setiap tahun. Dapat dibandingkan dengan pendapatan dana di tahun – tahun sebelumnya. Inflasi tetap harus diperhitungkan.

■ **RASIO ATAU TINGKAT PENGEMBALIAN PENGGALANGAN DANA** Dapat dibandingkan dengan meningkatnya pemasukan dibarengi dengan meningkatnya biaya untuk mendapatkan pemasukan tersebut. Akan terlihat berapa dollar yang kita dapatkan terhadap tiap dollar yang telah kita keluarkan. Kalkulasi ini dapat kita gunakan pada seluruh pekerjaan PENGGALANGAN dana kita serta membandingkannya dengan keberhasilan pada tahun sebelumnya. Kita juga dapat mendongkrak pendapatan melalui berbagai jenis pendanaan yang berbeda - beda.

$$\text{Rasio PENGGALANGAN dana} = \frac{\text{jumlah yang dikumpulkan}}{\text{Biaya untuk mengumpulkan pendapatan}}$$

■ **RATING TANGGAPAN** Ini merupakan ukuran kesuksesan dari koresponden PENGGALANGAN dana. Sebagai contoh, jumlah surat yang dikirim keluar diperbandingkan dengan jumlah respon yang terkumpul. Atau perbedaan dari jumlah orang yang datang ke acara konser dengan jumlah donasi yang terkumpul. Rating respon ini di ekspresikan melalui sebuah persentase.

$$\text{Rating respon \%} = \frac{\text{jumlah respon}}{\text{Jumlah orang yang dihubungi}} \times 100$$

■ **DONASI RATA – RATA** Dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan PENGGALANGAN dana dari waktu ke waktu, dilakukan setiap bulan ataupun setiap tahun. Akan terlihat kesuksesan dari strategi yang digunakan, dengan adanya keyakinan pendonor terhadap tujuan kita, yang menjadi pendorong mereka untuk memberikan uang lagi, ataupun melalui pendonor yang menjadi target kita untuk memberikan donasi yang besar. Berhubung jumlah yang diberikan oleh perusahaan, pemerintah dan individu bervariasi, pengukuran akan lebih akurat bila kalkulasi dikerjakan secara terpisah dari tiap – tiap pendonor tersebut.

$$\text{Donasi rata – rata} = \frac{\text{total uang yang terkumpul}}{\text{Total jumlah donor}}$$

## CONTOH

Di akhir tahun pertama, Help & Hope melihat ini sebagai tahun yang relatif sukses yang telah mereka lalui.

■ Training yang mereka buat untuk proyek PENGGALANGAN – pendapatan berjalan dengan baik dan dari proyek percobaan terkumpul \$ 2.45 untuk tiap pengeluaran \$ 1. Diharapkan biaya pada saat modal awal sudah terbayarkan, adanya tingkat pengembalian pada modal awal.

- PENGGALANGAN dana di UK berjalan dengan baik. Direktur membuat empat proposal proyek untuk di diskusikan bersama dengan donor – donor individu sebelum ia melakukan perjalanan ke UK. Sebagai hasil, Help & Hope mendapatkan \$ 30,000.
- Help & Hope mengirim e-mail Natal kepada seluruh kontak mereka di UK. Mereka mendapatkan \$ 3,500. 12% orang merespon dan mereka rata – rata memberikan \$ 70.
- Help & Hope mengadakan pertemuan dengan UNDP untuk membicarakan kemungkinan mendapatkan dana dari sebagian pemberian kecil mereka. Mereka mengajukan proposal kerjasama dengan organisasi berkembang lain yang pernah didanai oleh UNDP. Mereka berhasil memperoleh \$ 10,000 untuk sebuah proyek. Mereka akan mengadakan pertemuan dengan UNDP kembali di awal tahun berikutnya dimana mereka akan melaporkan keberhasilan dari proyek tersebut.

#### Renungan

- Bagaimana kita mengukur keberhasilan PENGGALANGAN dana yang sedang berjalan?
- Bagaimana kita mengukurnya di masa mendatang?
- Apakah kita memiliki cara untuk mengumpulkan tiap informasi yang dibutuhkan untuk mengkalkulasi?

## BAB 4

# Karakteristik dari sumber dana yang berbeda

Dalam bab ini akan dibahas dengan rinci sumber – sumber berbeda yang mendanai kita dengan mempertimbangkan keuntungan serta halangan dari tiap sumber tersebut, sehingga strategi PENGALANGAN dana bagi organisasi dapat kita pikirkan.

### **Individu dan gereja – gereja**

Banyak organisasi berkembang hanya memiliki sedikit pengalaman dalam mengumpulkan dana melalui individu dan gereja. Banyak alasan mengapa organisasi sekarang ini tidak berupaya mengumpulkan dana dari individu dan gereja – gereja:

- Organisasi tidak melihat pentingnya mencari dana lokal sementara uang masih mengalir dari negara lain serta dari pendonor insitusional.
- Tidak terdapat dalam sejarah uang didapat dari individu dan gereja, sehingga organisasi tidak tahu bagaimana harus memulainya.
- Terdapat asumsi yang mengatakan bahwa orang lokal tidak sanggup untuk mendonasikan uangnya.

Organisasi yang berkomitmen dengan dasar keKristenan menunjukan pencarian dana mereka kepada kalangan yang bersimpati pada komitmen mereka tersebut. Dengan alasan ini, pekerjaan seharusnya didukung oleh orang Kristen. Ada beberapa tambahan:

- Individu lokal beserta gereja – gereja yang secara teratur memberikan dukungan kepada organisasi, akan menjadi dasar pendanaan yang stabil bagi kita.
- Uang yang didonasikan oleh individu dan gereja tidak bersifat mengikat, terkecuali kita meminta uang untuk proyek tertentu. Artinya, kita dapat memilih akan menggunakan uang tersebut di pekerjaan kita yang mana.
- Sekali individu dan gereja memberikan donasi terhadap pekerjaan kita, akan mudah untuk mendapatkan donasinya kembali.
- Organisasi yang meminta dana dari individu dan gereja seringkali terkaget – kaget dengan kerelaan mereka dalam hal memberi.
- Komitmen terhadap uang, walaupun jumlahnya kecil, akan dapat membawa kepada komitmen yang lain, seperti doa, sukarelawan serta kampanye.
- Dengan memberi dorongan pada penduduk lokal untuk memberi, akan meningkatkan rasa memiliki mereka terhadap apa saja yang terjadi di area tersebut. Ini akan membawa perubahan sikap pada penduduk miskin di komunitas tersebut. Juga menyemangati penduduk lokal untuk turut mengambil inisiatif.

Beberapa isu mengenai hal ini diuraikan secara singkat dalam studi kasus di halaman 52

STUDI KASUS African Evangelistic Enterprise, Rwanda  
Antoine Rutayisire, pemimpin kelompok AEE, menuliskan:

‘Sejak misionaris pertama tiba di Afrika, gereja – gereja dan organisasi Kristen telah beroperasi dengan dana yang dikirimkan dari Barat. Diyakini bahwa sangat mustahil untuk mendapatkan uang di Afrika. Apakah mungkin menentang budaya tersebut? Apakah mungkin mendapatkan uang dengan membanting tulang, apakah cukup untuk dapat mempertahankan pelayanan kita? Jawaban saya adalah bisa. Pertanyaannya adalah – bagaimana?’

Kita pernah melakukan beberapa aktifitas PENGGALANGAN dana. Satu contoh. Pada 1997, Tuhan menggerakkan hati kita untuk membangun sebuah rumah doa. Seperti biasa, saya membuat proposal dan mengirim beberapa surat, fax serta e-mail kepada teman – teman di Amerika, Eropa dan Australia. Bulan berjalan tanpa adanya satu pun jawaban. Lalu saya berdoa dan menulis surat kepada teman – teman Kristen di Afrika yang saya yakin mengerti akan pentingnya sebuah rumah doa. Kita mengatur sedemikian rupa agar mendapatkan dana dalam waktu satu tahun, dan hari ini, rumah doa itu sudah beroperasi penuh untuk kemuliaan Tuhan.

Sebagian besar kegiatan PENGGALANGAN dana yang kita lakukan berhasil, namun ada keterbatasan serta hal yang membuat kita belajar:

- Meminta uang dari daerah lokal merupakan hal baru, oleh karena itu kita perlu melakukan kontak langsung berupa komunikasi verbal serta melalui surat, menjelaskan dengan tepat apa yang kita harapkan untuk didapatkan.

- Kekurangan staf pencari dana yang permanen membuat kegiatan tersebut terlihat seperti sebuah aktifitas yang bersifat kasual yang hanya dilakukan saat tidak ada kerjaan.

Cepat atau lambat kita akan menyadari bahwa mengumpulkan janji dan mengunjungi berbagai macam pendonor yang berpotensi adalah aktifitas yang harus di organisir, dan tidak mencari kesempatan semusim saja.

Seorang “sumber dana yang aktif” telah di pekerjakan oleh AEE.

- Berdoa harus menjadi langkah awal dalam mencari dana. Semua hati berada di tangan Tuhan dan Ia yang akan membimbing mereka kemana Ia inginkan.

Belajar untuk menunggu kehendak Tuhan merupakan sesuatu yang harus kita pelajari, yang membebaskan kita dari tekanan akan ketakutan finansial.

- Yakinkan bahwa manusia akan mendanai sesuatu yang mereka percayai. Ambillah waktu untuk menjelaskan sebuah alasan/tujuan, daripada menekan mereka tekanan untuk mendonasi.

- PENGGALANGAN dana yang berdasarkan target akan lebih produktif. Setiap kita mengunjungi seseorang dan membuat mereka peka terhadap kebutuhan finansial kita, menimbulkan ketertarikan pada mereka, mengetahui adanya kemungkinan/kesempatan untuk meraih tujuan tersebut.

- Mungkin kita tidak perlu meningkatkan semuanya, namun sangat memungkinkan untuk meningkatkan lebih dari yang orang percayai.

## **Meningkatkan kesadaran**

Peningkatan-kesadaran serta pendidikan merupakan kunci untuk mendapatkan dana dari individu dan gereja – gereja.

Terkadang manusia tidak sadar akan isu yang dihadapi oleh komunitas miskin. Bahkan bila seseorang menyadari sebuah kebutuhan, mereka merasa hanya sedikit yang bisa mereka lakukan untuk membantu. Mungkin mereka tidak tahu ada organisasi yang hadir untuk menolong komunitas tersebut. Oleh karena itu kita perlu mengedukasi mereka mengenai apa yang menjadi kebutuhan serta apa yang organisasi kita lakukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Bila sudah tercipta rasa percaya mereka terhadap kita, maka mereka akan mengambil keputusan untuk mendanai pekerjaan kita.

Ada banyak cara untuk meningkatkan kesadaran. Ini akan melibatkan hal – hal seperti pendistribusian selebaran atau berbicara dalam pertemuan – pertemuan komunitas. Kita mungkin dapat berbicara pada kelompok – kelompok gereja atau bahkan dalam kebaktian sebuah gereja. Terkadang gereja tidak melihat usaha pengembangan yang terjadi dalam komunitas sebagai bagian dari tugas mereka. Kesadaran terhadap organisasi dapat ditingkatkan dengan cara melakukan pendekatan kepada para pendeta. Begitu hubungan yang baik sudah terjalin dengan mereka, mereka sendiri yang akan mendorong jemaat untuk terlibat dalam pekerjaan Tuhan di komunitas yang didukung oleh organisasi kita.

### **STUDI KASUS Pakistan Bible Correspondence Institute**

Untuk mendorong agar gereja – gereja mendonasi pekerjaan mereka, PBCI menjalankan sebuah Insitut Koresponden Alkitab Hari Minggu Pakistan. Di berbagai gereja, pelayanan di fokuskan pada pekerjaan PBCI serta diberikan kesempatan untuk memberi dukungan bagi pekerjaan mereka.

## **Memungkinkan pemberian**

Pertimbangkan cara bagaimana seseorang dapat memberi secara teratur. Bila mereka memiliki rekening bank, mereka dapat mengatur agar bank mentransfer uang secara otomatis ke rekening bank milik organisasi secara teratur. Gereja – gereja dapat mengumpulkan persembahan tiap minggu untuk sebuah kebutuhan ataupun untuk sebuah organisasi.

### **STUDI KASUS Pakistan Bible Correspondence Institute**

*Pakistan Bible Correspondence Institute* mengirimkan surat undangan pada para pelajar agar memberikan kontribusi pada training Alkitab gratis yang akan diselenggarakan di tahun berikutnya. Insitut juga menyediakan kotak amal yang disimpan orang di rumahnya masing – masing agar mereka dapat menyisihkan uang disitu.

## **Acara PENGGALANGAN dana**

Menggelar suatu acara merupakan cara yang baik untuk mengumpulkan dana. Donasi yang berulang kali dapat tercapai bila mereka dapat mengedukasi serta meningkatkan kesadaran orang di saat yang bersamaan. Bagaimanapun juga, diperlukan pemikiran yang matang untuk mensukseskan sebuah acara. Kita perlu memiliki imajinasi serta dapat memikirkan cara yang baru dan kreatif untuk mengikat orang. Acara yang sukses di suatu negara

belum tentu tepat untuk dilakukan di negara yang lain. Perlu dilakukan riset untuk mencari tahu acara apa yang pernah dilakukan oleh organisasi lain di negara kita. Bila sebuah acara sukses dilakukan pada tahun ini, kemungkinan dapat dilakukan kembali di tahun berikutnya. Namun, terlalu sering mengulang acara yang sama dapat membuat orang kehilangan rasa ketertarikannya.

#### STUDI KASUS Cedar Fund, Hong Kong

Tiap tahun Cedar Fund menggelar *walkathon* dengan telanjang kaki. Ini adalah sebuah acara dimana sekitar 350 partisipan mengajak teman – teman mereka dan orang lain untuk mendukung mereka berjalan di jalan yang sudah ditentukan, tanpa menggunakan sepatu. Dengan tidak memakai sepatu, Cedar Fund berharap dapat membuat para partisipan mengidentifikasi orang miskin dan pengungsi yang Cedar Fund bertujuan untuk menolongnya. *Walkathon* terbukti sangat populer diantara kaum muda dan pelajar. *Walkathon* terakhir dapat mengumpulkan dana hingga \$ 35,000.

#### **Merencanakan sebuah acara PENGGALANGAN dana**

Pada beberapa acara diperlukan investasi waktu dan uang yang besar untuk pelaksanaannya. Kita perlu merencanakan acara dengan baik.

Bila kita hendak mengadakan sebuah acara, penting untuk menjalankan sebuah perkiraan resiko. Bila acara tersebut tidak sukses, reputasi kita akan rusak, bukan meningkatkannya! Perkiraan resiko dapat diketahui dengan menjawab pertanyaan dibawah ini:

- Apa saja resikonya?
- Apa yang memungkinkan terjadinya resiko tersebut?
- Bila terjadi, apakah dampak dari resiko tersebut?
- Bagaimana kita dapat mengurangi resiko?
- Tindakan apa yang dapat dilakukan bila resiko tersebut terjadi?

Jawaban dari pertanyaan diatas dapat dimasukkan ke dalam sebuah tabel agar mudah di pelajari.

## CONTOH

Kita akan mengorganisir sebuah acara malam dana, dimana direktur kita akan berbicara mengenai pekerjaan organisasi.

RESIKO	KEMUNGKINAN TERJADI	DAMPAK YANG TIMBUL	MENGURANGI KADAR	TINDAKAN YANG DILAKUKAN
Masalah pemesanan tempat	Sedang	Sedang	Pegangan asuransi atau cari sponsor perusahaan lokal untuk mengorganisir serta mengurus resiko tersebut	Pesan tempat cadangan atau gunakan hal gereja lokal
Kemungkinan orang tidak mau membeli tiket	Tinggi	Tinggi	Buat iklan yang baik untuk acara dan tuliskan surat undangan yang tepat bagi mereka yang memiliki ketertarikan untuk datang	Batalkan atau tunda acara
Direktur jatuh sakit tepat sebelum acara dimulai	Rendah	Sedang	Atur agar wakil direktur bersedia untuk berbicara bila diperlukan	Wakil direktur akan berbicara sebagai pengganti

## STUDI KASUS Samaritana, Filipin

Samaritana ingin membuat acara PENGGALANGAN dana yang diikuti dengan serangkaian aktifitas yang saling berhubungan. Sebelum perayaan ulangtahun mereka yang kesembilan, mereka mengadakan sebuah kompetisi seni. Tema yang diangkat adalah "Wanita di mata Tuhan", yang bertujuan mengumpulkan dana bagi martabat wanita yang terlibat dalam prostitusi. Hadiah uang tunai diberikan kepada para pemenang. Karya seni tersebut otomatis menjadi hak milik Samaritana, beberapa orang bahkan bersedia mendonasikan karya seni mereka. Pameran kesenian serta pelelangan digelar. Undian berhadiah lukisan para pemenang pun digelar untuk mendapatkan lebih banyak dana. Setelah acara selesai, surat terima kasih dikirimkan kepada semua orang yang telah membeli tiket undian, melalui alamat yang telah mereka tuliskan pada potongan tiket tersebut. Hal ini bertujuan untuk membangun hubungan baik dengan para donor. Samaritana memiliki beberapa saran bagi organisasi yang hendak menggelar acara PENGGALANGAN yang sama:

- Luangkan enam bulan untuk mempersiapkannya
- Luangkan waktu untuk berdiskusi dengan para ahli agar acara tetap realistis. Samaritana mengadakan kontak dengan para ahli seni untuk membicarakan mengenai aturan serta petunjuk kompetisi dan mencari para jurinya.
- Pertimbangkan secara menyeluruh mengenai resiko yang mungkin terjadi. Resiko pada acara seperti ini antara lain adalah tidak tersedianya hadiah uang tunai, tidak ada peserta dalam kompetisi seni, serta tidak ada pembeli dalam pelelangan.

TIPS mendapatkan uang dari individu dan gereja

### **PUBLIKASI**

- Gunakan gambar, foto, untuk menarik perhatian.
- Pakai cerita mengenai orang tertentu.
- Gunakan kata – kata dan bahasa yang mudah.
- Jangan menyajikan terlalu detail. Sajikan penjelasan yang cukup akan apa yang menjadi kebutuhan serta bagaimana organisasi kita akan membantu memenuhi kebutuhan tersebut.
- Beri kemudahan pendonor untuk memberi. Contoh, sediakan formulir dimana mereka dapat mengisinya dan memberikan atau mengirimkannya kembali kepada kita.
- Beritahu donor dengan tepat bagaimana berbagai jumlah uang tersebut akan digunakan

### **BERBICARA DALAM PERJANJIAN ATAU DALAM SEBUAH ACARA**

- Gunakan kata – kata dan bahasa yang mudah. Hindari penggunaan tata bahasa tingkat tinggi.
- Ambil kesempatan untuk mengedukasi mereka tentang isu – isu yang sedang berkembang.
- Gunakan bantuan visual untuk menjaga perhatian orang.
- Siapkan kotak – kotak amal.

### **Renungan**

- Bagaimana budaya memberi gereja lokal di negaramu?
- Mengapa banyak sekali gereja tidak memiliki budaya memberi terhadap kebutuhan yang ada di komunitas mereka?
- Bagaimana memandang ini sebagai sebuah tantangan?
- Bagaimana kita mendorong gereja lokal agar memberi lebih bagi pekerjaan pembangunan?
- Pekerjaan seperti apa yang mendorong gereja lokal untuk memberikan dukungan bagi organisasi kita?
- Uang sangat jarang diajarkan dalam khotbah, terutama dalam budaya dimana orang tidak suka membicarakan mengenai uang. Bila hal memberi diajarkan, seringkali kemasannya hanya membuat orang merasa bersalah. Apa ajaran Alkitab mengenai hal memberi? Bagaimana kita membangunnya agar dapat di diskusikan secara luas?
- Adakah individu di negara kita ataupun di negara lain yang akan mendukung kita atau yang dapat menjadi pengumpul dana?
- Acara PENGGALANGAN dana seperti apa yang tepat untuk diadakan di negara kita?

## **PENGGALANGAN – pendapatan**

Beberapa organisasi menjual produk dan jasa untuk mengumpulkan pemasukan bagi organisasi mereka. Hal ini dapat memungkinkan organisasi untuk memperluas pekerjaannya. Hal ini juga dapat menambah pengetahuan orang akan pekerjaan yang dilakukan oleh organisasi, sehingga dapat

meningkatkan pemberian. Namun, sebagai sebuah metode PENGGALANGAN dana, PENGGALANGAN – pendapatan dapat berjalan bila dilakukan dengan cara bisnis. Walau mengurangi ketergantungan kepada para donor, ia bergantung pada kekuatan pasar, dan itu sangat beresiko. Masalah yang dihadapi oleh banyak organisasi yang sedang berkembang adalah hanya sedikit anggota staf mereka yang memiliki pengetahuan akan prinsip bisnis dan prakteknya. Seringkali, proyek PENGGALANGAN – pendapatan gagal mendapatkan keuntungan bahkan mengeringkan sumber – sumber organisasi. Bila proyek PENGGALANGAN – pendapatan dilakukan dengan buruk, akan merusak reputasi organisasi serta membuat pendanaan kita terpercil dari sumber lainnya. Seringkali PENGGALANGAN – pendapatan membutuhkan pertimbangan untuk modal awal, yang membuat organisasi kehilangan banyak jika proyeknya gagal. Yang menjadi halangan sukses sebuah PENGGALANGAN – pendapatan adalah bila pendonor merasa bahwa dukungan mereka sudah tidak diperlukan lagi. Di beberapa negara, perlu dibuatkan perusahaan PENGGALANGAN – pendapatan secara terpisah sebab sebuah organisasi berkembang tidak diperbolehkan untuk menjual produk ataupun jasa.

Beberapa organisasi merasa tidak nyaman dalam mengumpulkan uangnya melalui kekuatan pasar. Dikarenakan mereka tidak mengerti benar tentang perbedaan antara bisnis dan organisasi berkembang. Kotak dibawah akan menjelaskan ini serta memperlihatkan bahwa mengumpulkan uang dari pasar tidak akan berbenturan dengan etos organisasi berkembang “non – profit”. Hal ini terjadi karena pendapatan tidak pernah di distribusikan diluar jalur pekerjaan organisasi. Namun sangat penting untuk menghindari praktek bisnis yang memanfaatkan orang maupun lingkungan sekitar.

Apa pengertian “non – profit” ?

■ **SEBUAH BISNIS** dibentuk dengan tujuan mengumpulkan dana dari pemiliknya (individu maupun pemegang saham). Saat pemasukan sudah dapat mencakup biayanya, yang tersisa hanyalah keuntungan/profit. Profit di distribusikan diantara pemiliknya. Dapat juga digunakan untuk menaikkan gaji, bonus para staf serta memperluas bisnisnya untuk mendapatkan profit yang lebih.

■ **ORGANISASI BERKEMBANG** dibentuk dengan tujuan menguntungkan komunitas. Tidak dimiliki oleh siapapun, umumnya dipegang oleh dewan komisaris sukarelawan. Saat ia dapat mencakupi biayanya, uang yang tersisa bukanlah profit, karena tidak terdapat pemilik yang akan didistribusikan profit tersebut. Bahkan tidak digunakan untuk menaikkan gaji ataupun bonus. Sebagai gantinya, dijadikan modal bagi pekerjaan yang sedang berlangsung atau digunakan untuk memperluas pekerjaan organisasi.

Ada beberapa cara bagaimana organisasi mendapatkan pemasukan:

- menciptakan sebuah proyek PENGGALANGAN – pemasukan
- membebaskan biaya untuk jasa yang diberikan
- menjual keahlian staf

- menyewakan propertinya

### **Menciptakan sebuah proyek PENGGALANGAN – pemasukan**

Terdapat beberapa keuntungan bila kita menciptakan sebuah proyek PENGGALANGAN – pemasukan, kita dapat mendukung pembangunan ekonomi lokal dan mendapat pemasukan bagi organisasi. Contohnya adalah bertani, barang tanah liat dan membuat kartu ucapan. Bagaimanapun, jumlah uang yang terkumpul dengan metode ini sangat rendah, sementara waktu dan uang yang dikeluarkan untuk proyek ini sangatlah tinggi.

### **STUDI KASUS** Balai Keselamatan (Salvation Army), Bangladesh

Salvation Army di Bangladesh telah menjalankan sebuah pelayanan kesehatan, pendidikan serta proyek pengembangan komunitas selama bertahun – tahun. Mereka mempunyai inisiatif untuk meningkatkan pendanaan lokal bagi proyek – proyek tersebut, pada saat yang bersamaan mereka mengumpulkan dana bagi orang miskin yang terlibat dalam program komunitas mereka. Inisiatif tersebut dinamakan Sally Ann. Tujuannya adalah “perdagangan adil, bukan pertolongan”.

Awalnya, mereka memperhatikan kekuatan serta sumber – sumber mereka, yang adalah:

- beberapa wanita diajarkan menyulam
- sejumlah wanita dan pria yang terlibat dalam proyek bersedia dan sanggup belajar keahlian baru
- beberapa staf dan sukarelawan yang memiliki keahlian dimana mereka dapat berbagi keahlian tersebut dengan yang lainnya.

Disadari bahwa mereka dapat mengembangkan kekuatan ini serta mendirikan sebuah toko kecil kerajinan tangan untuk mendapatkan dana bagi proyek mereka.

Berikutnya mereka mengidentifikasi target konsumen mereka. Dhaka memiliki komunitas orang asing, sehingga diputuskan untuk menjadikan mereka target dengan produk – produk yang akan membuat mereka tertarik. Langkah awal, toko “Sally Ann” diletakkan di sebuah kamar di Kantor Pusat Salvation Army, diposisikan dekat area tempat tinggal warga asing. Produk – produk di promosikan di club – club dan gereja, dengan target pembeli warga asing. Mereka juga berpartisipasi dalam pameran kerajinan tahunan di beberapa club dan sekolah – sekolah.

Wanita dalam komunitas bekerja dalam kelompok menyulam dan menjahit, mereka menerima bayaran atas tiap barang yang dihasilkan. Biaya produksi berdasarkan waktu yang diperukan untuk menghasilkan tiap barang, agar mereka mendapatkan upah yang adil. Kelompok wanita dari gereja lokal membuat kartu – kartu serta beberapa barang lainnya. Pada 2002, seorang desainer dipekerjakan untuk bantu mengembangkan desain serta barang – barang baru. Staf dilatih untuk mengawasi kualitas.

Kebanyakan wanita yang memberikan kontribusi dalam program “Sally Ann” ini. Namun, bukan berarti pria tidak dilibatkan. Para pria terlibat dalam program pencarian pinjaman untuk produksi gedokan, dan sekarang memproduksi bahan sutera setengah jadi untuk dijual di toko serta di ekspor. Pria dari gereja dan proyek yang memiliki keahlian pertukangan dipekerjakan untuk membuat perabot rumah tangga kayu dan barang – barang kecil lainnya. Saat keahlian lokal sudah teridentifikasi, “Sally Ann” mulai mempelajari barang baru yang dapat dibuat lagi, dijual bersamaan barang yang ada sekarang.

“Sally Ann” bantu membiayai semua material yang dibutuhkan untuk membuat barang – barang tersebut, sumber daya manusianya serta biaya lainnya agar mereka dapat memperoleh profit. Pada tiap level terdapat penambahan 20% hingga 50% dalam harga untuk menutupi biaya pembuatan serta mendapatkan profit yang kecil. Hal ini harus diperhatikan secara teratur supaya profit terjadi di setiap tingkat.

Ada resiko yang jelas dalam insiatif ini. Tidaklah mungkin untuk mengetahui barang mana yang akan terjual dengan baik. Terdapat beberapa kerugian finansial pada barang yang gagal untuk dijual. Penting untuk menjaga kualitas tinggi, yang mana akan sulit dilakukan bila kita berhubungan dengan begitu banyak produser. Sangatn penting agar tetap mengikuti trend serta kebutuhan dari target konsumen, pastikan agar para produser melakukan hal yang sama.

Saat “Sally Ann” didirikan, Salvation Army di Norwegia mendirikan perusahaan dagang dan toko “Sally Ann” mereka sendiri di ibukota Oslo. Mereka membeli barang dari “Sally Ann” Bangladesh. Mereka menyediakan ahli untuk menolong “Sally Ann” menemukan kesempatan di pasar ekspor.

### **STUDI KASUS** Deportivo Club, Colombia

Partner Tearfund, Deportivo Club, menjalankan pelayanan olahraga bagi anak – anak. Sejak 1994, organisasi telah mendirikan sebuah bisnis toko roti, yang menolong mendanai pelayanan olahraga Deportivo Club tersebut.

Seorang anggota dewan komisaris dahulu sering menyediakan brownies (sejenis kue coklat) bagi setiap orang yang mengunjungi rumahnya. karena browniesnya enak sekali, disarankan agar ia membawa beberapa contoh brownies tersebut ke sebuah perusahaan es krim untuk mengetahui apakah mereka mau menjual brownies tersebut. Perusahaan membuat pesanan di minggu berikutnya, dan seorang pemain bola muda yang telah menjadi Kristen melalui pelayanan olahraga ditawarkan untuk bekerja membuat brownies tersebut. Setahun kemudian, dengan pertolongan beberapa teman, mereka dapat membeli oven gas dan mixer makanan, serta memindahkan bisnis dari rumah anggota dewan komisaris tersebut.

Beberapa kali, mereka mencoba membangun hubungan dengan perusahaan es krim untuk memperluas market mereka, namun usaha mereka tidaklah

berhasil. Hal dikarenakan mereka tidak mencoba mencari orang yang memiliki visi serta pengetahuan marketing untuk memasarkan produk tersebut. Mereka juga tidak memiliki uang untuk modal perluasan bisnis.

Namun, di tahun 2003, mereka dapat memperluas bisnis dengan membuka sebuah toko roti, karena mereka meminta dan telah mendapatkan bantuan dana. Beberapa orang yang memiliki pengalaman bisnis diundang untuk berbagi ide.

Pada akhirnya toko roti tersebut mempekerjakan seseorang yang memiliki pengalaman selama 13 tahun dalam membuat roti, yang sudah memiliki hubungan dengan pelayanan olahraga. Salah satu staf diberikan pengetahuan marketing dasar serta beberapa kontak, dan ia bekerja full – time untuk memasarkan produk. Enam orang sudah dipekerjakan full –time, dengan beberapa staf paruh waktu. Bisnis memiliki pendapatan sekitar \$ 1,500 per bulan, diluar biaya yang dikeluarkan.

Deportivo Club memberikan saran sebagai berikut:

- Struktur serta organisasi sangat penting untuk pertumbuhan sertiap bisnis. Hingga saat ini, mereka menggunakan administrasi pelayanan olahraga untuk mengerjakan administrasi bisnis. Sekarang mereka merasa butuh untuk mempekerjakan seorang pegawai administrasi bisnis yang tetap untuk pertumbuhan bisnis.

- Penting untuk memasarkan barang dengan kualitas yang baik dari awal.

- Mulai dengan awal yang kecil. Libatkan sebanyak mungkin orang untuk meningkatkan kepemilikan bisnis. Mereka akan lebih menghargai pekerjaan yang mereka lakukan bila mereka harus bekerja untuk menjalankan bisnis tersebut.

- Carilah saran untuk bisnis kita. Contoh, saat mahasiswa mengerjakan skripsinya, mereka perlu memaparkan sebuah riset marketing.

- Hindari berhutang. Deportivo Club awalnya hendak mencari pinjaman untuk memulai bisnis, namun tingkat bunganya terlalu tinggi. Pada akhirnya, mereka menunggu dan menggunakan waktu tersebut membuat proposal untuk menjajaki perolehan bantuan dana.

- Berdoalah. Kehendak serta bimbingan Tuhan sangatlah penting.

### **Membebaskan biaya untuk jasa yang diberikan**

Dengan membebaskan biaya untuk sebuah jasa, uang yang didapat bisa digunakan untuk hal yang lain. Banyak organisasi berusaha untuk menutup biaya dengan menyediakan jasa. Mereka berargumentasi bahwa sejak organisasi berdiri untuk menyediakan jasa bagi orang miskin yang tidak mampu untuk membeli jasa itu sendiri bagi diri mereka, terkesan tidak adil bila mengharapkan para orang miskin untuk membayar. Namun, terdapat bukti bahwa banyak orang miskin mampu membayar penggunaan jasa tersebut, walaupun kontribusi mereka hanya sedikit dibandingkan dengan total biayanya. Bersedia membayar tersebut menunjukkan bahwa mereka menghargai jasa tersebut. Hal tersebut juga membangun rasa kepemilikan. Bila mereka mulai menghargai jasa serta adanya rasa memiliki terhadap jasa tersebut, mereka tentu akan menggunakannya secara efektif. Sebagai contoh, saat organisasi membayar untuk pemasangan sebuah pompa tangan, biaya pemeliharaan dan perbaikan, komunitas tidak akan menggunakan serta memeliharanya dengan baik. Namun, bila anggota komunitas diminta untuk

mengambil kontribusi dalam pemasangannya, biaya pemeliharaan serta jasa untuk mekanik perbaikan pompa saat rusak, mereka akan menjaga pompa tersebut.

Orang miskin yang tidak mampu untuk membayar jasa tersebut dapat diberikan pilihan untuk menyediakan material, sumber daya manusia ataupun harta bendanya. Ini akan menurunkan biaya proyek yang perlu dibayar oleh organisasi.

Saat mempertimbangkan apakah perlu membebankan biaya untuk sebuah jasa, pikirkan apa yang mampu untuk seseorang bayar. Bila proyek bertujuan untuk menolong orang menjadi lebih produktif, maka mereka akan mampu untuk membayar jasa tersebut. Contoh, membebankan biaya untuk jasa air dapat dilakukan bila orang dapat menggunakan air untuk petakan sayuran mereka ataupun pembuatan batu bata. Sebaliknya, membebankan biaya untuk merawat orang yang terkena AIDS sangat tidak tepat karena mereka tidak memiliki pendapatan.

### **Menjual keahlian staf**

Sebuah organisasi seringkali menawarkan waktu dan keahlian dari beberapa anggota staf mereka kepada organisasi lain dengan sibayar. Termasuk didalamnya pelatihan ataupun jasa konsultasi. Ini hanya sebuah pilihan bila anggota staf memiliki kapasitas untuk melakukannya serta untuk mengatasi kerja normal mereka. Mereka juga harus mempunyai keahlian yang diminta.

### **STUDI KASUS HEED, Bangladesh**

Partner kerja Tearfund, HEED, mengembangkan sebuah institusi keuangan mikro 20 tahun yang lalu. Saat ini mereka sudah dianggap berpengalaman di bidang keuangan mikro dan mereka pun menyediakan jasa konsultasi bagi organisasi yang mempunyai keinginan untuk berbuat yang sama. Beberapa dari organisasi tersebut berasal dari negara yang berb partner HEED developed a micro-finance institution that began ada.

### **Menyewakan property**

Termasuk didalamnya lahan untuk kantor, tempat mengadakan konferensi, tanah atau perlengkapan. Penting untuk dipikirkan jumlah waktu yang diperlukan untuk mengurus administrasi, serta untuk mengurus implikasi dokumen hukum dan pajak. Bila kita hendak menyewakan properti hasil sumbangan dari seorang donor, kita harus meminta ijin pada mereka.

### **Memulai sebuah proyek PENGGALANGAN dana**

Untuk memulai sebuah proyek PENGGALANGAN dana dibutuhkan:

- pengetahuan akan market yang dituju agar mengetahui dengan benar apa yang akan dijual serta menetapkan harga yang wajar
- modal awal
- pelatihan teknis
- kemampuan untuk merespon perubahan pasar

### **Prinsip marketing: 4 Ps**

Bila kita ingin berhasil memasarkan sebuah produk, maka perlu kita pertimbangkan “4 Ps”:

**Produk** Apakah yang kita jual? Apa keuntungan dari produk tersebut? Apakah berkualitas baik serta di desain dengan baik?

**Price (Harga)** Berapa harga yang tepat untuk produk tersebut, agar orang mau untuk membelinya dan kita dapat menutupi biaya yang sudah dikeluarkan?

**Place (Tempat)** Dimanakah akan kita jual produk tersebut?

**Promosi** Bagaimana cara kita memberitahu produk kita kepada orang?

Untuk melakukan riset terhadap isu diatas, alangkah baiknya bila kita berdiskusi dengan konsumen yang berpotensi.

Sebuah rencana bisnis harus dibuat untuk proyek PENGGALANGAN dana. Butuh keahlian untuk membuatnya.

Pertimbangkan bahwa mengumpulkan pendapatan ini hanya merupakan salah satu bentuk lain dari sebuah PENGGALANGAN dana bila:

- anggota staf memiliki pengalaman yang baik dalam berbisnis. Organisasi seharusnya mau berinvestasi untuk memberikan pelatihan bisnis pada stafnya serta mengontrak konsultan bila dibutuhkan.

- organisasi memiliki cukup uang untuk pekerjaan ini. Donor besar sangat jarang memberikan bantuan uang untuk PENGGALANGAN dana ini karena sangat beresiko, serta banyak proyek seperti ini menemui kegagalan di masa lalu. Bila organisasi sudah memiliki uang yang dapat digunakan untuk mengumpulkan dana, harus mereka pertimbangkan baik – baik resiko serta keuntungannya dengan dipakainya uang tersebut untuk kebutuhan yang lain.

Studi kasus berikut akan memperlihatkan apa yang dapat terjadi bila isu – isu tersebut tidak dipertimbangkan dengan baik.

### **STUDI KASUS ICAN, Pakistan**

Pekerjaan ICAN (Islamabad Christians Against Narcotics) adalah menyediakan jasa pencegahan terhadap penyalahgunaan obat – obatan, pengetahuan serta rehabilitasi di daerah pendapatan rendah di Islamabad dan Rawalpindi.

Studi kasus ini mengangkat dua proyek yang dijalankan oleh ICAN, yang bertujuan untuk memenuhi misinya dan di waktu bersamaan, mengumpulkan dana untuk mendukung aktifitas ICAN.

#### **PROYEK 1 Beternak kambing**

Tujuan utama dari proyek ini adalah untuk mengumpulkan uang serta membuat aktifitas yang menyibukkan orang yang sedang dalam tahap penyembuhan dari kecanduan dengan memelihara kambing. Sembilan binatang telah dibawa dari pasar, termasuk beberapa betina yang sudah mendekati kelahiran. Proyek berjalan dengan baik dan dalam waktu 18 bulan jumlah kambing yang ada telah berlipat dua. Namun, saat penyakit datang, walau sudah diperiksa oleh penduduk setempat, binatang tersebut makin hari menjadi makin lemah. Pada akhirnya kambing yang tidak mati dijual dengan harga yang sangat rendah.

Beberapa isu telah membawa kegagalan bagi proyek ini:

- Tidak dicarinya saran dari pemelihara kambing yang berpengalaman sebelum binatang itu sakit.
- Iklimnya terlalu dingin untuk kambing.
- Kambing dibiarkan di dekat danau. Mereka terkena sakit perut karena meminum air dari danau tersebut.
- Staf ICAN tidak mempunyai pengalaman maupun waktu untuk menolong pemelihara kambing. Saat pemelihara pulih dari kecanduannya, mereka melangkah maju ke level berikut, sehingga tidak konsistennya level untuk pemeliharaan.

## PROYEK 2 **Memelihara jasa**

Tujuan utama dari proyek ini adalah untuk menyediakan berbagai macam jasa mekanik dan elektrik demi menumpulkan uang serta memberikan kesempatan kepada orang untuk pulih dari kecanduannya.

Sebuah workshop digelar di dalam gedung Pusat Rehabilitasi ICAN. Ditunjuk seorang manajer tetap untuk memasarkan jasa tersebut.

Utusan asing, perwakilan UN, perusahaan minyak serta organisasi besar lainnya menjadi target pemasarannya.

Surat perkenalan serta pertemuan dengan pihak yang sudah dihubungi dari beberapa organisasi telah diatur. Diharapkan profit yang didapat dapat untuk membayar gaji dari pegawai yang terlibat.

Pada awalnya, jasa dalam skala kecil ditawarkan dengan biaya yang rendah untuk memperoleh kesan baik dari organisasi yang menggunakan jasa tersebut. Sayangnya, satu kontrak listrik menghasilkan korslet, yang membuat organisasi kehilangan profit serta reputasinya. Setelah itu, beberapa pekerjaan dilakukan, namun tidak menghasilkan profit, sehingga proyek dihentikan.

Beberapa hal dapat dipelajari, seperti:

- Workshop terletak terlalu jauh dari market, membuatnya sulit untuk menemukan bisnisnya. Proyek tidak sanggup untuk menyewa tempat di pusat kota.
- Beberapa dari orang yang sembuh dari kecanduannya mulai menggunakan obat – obatan kembali dan tidak menunjukkan komitmen terhadap pekerjaan mereka.
- ICAN tidak mempunyai cukup uang untuk membeli bahan baku. Oleh karena itu proyek tidak memiliki kesempatan untuk mendapatkan profit.

Dalam aktifitas PENGGALANGAN yang lain, sangat berbahaya bila kita menganalisa SWOT secara terus – menerus saat sedang mengumpulkan uang. Contoh, pendonor yang dermawan memberikan kita sebuah gedung untuk digunakan sebagai tempat PENGGALANGAN dana. Di pihak lain, analisa SWOT kita menunjukkan terjadinya perubahan pada hukum pajak dimana kita harus membayar pajak atas pendapatan yang kita dapatkan dari hasil penjualan barang dan jasa. Melalui analisa juga dapat ditunjukkan perubahan pasar, yang mengakibatkan produk yang kita buat tidak kompetitif lagi.

## Renungan

- Apa keuntungan dan kerugian melakukan PENGGALANGAN pendapatan untuk mengumpulkan dana?
- Apa sikap organisasi kita terhadap PENGGALANGAN pendapatan? Mengapa pandangan tersebut dipertahankan? Haruskah ditantang atau dirubah?
- Apakah organisasi kita saat ini menggunakan PENGGALANGAN pendapatan sebagai cara untuk mengumpulkan dana?
- Apakah sukses? Bila iya, mengapa? Bila tidak, mengapa?
- Bagaimana mengatasi masalah yang timbul?
- Apa yang harus dipertimbangkan sebelum organisasi memulai proyek PENGGALANGAN pendapatan untuk mengumpulkan dana?
- Apa dampak yang dimiliki proyek PENGGALANGAN pendapatan di dalam komunitas tempat kita bekerja dan ditempatkan? Pesan seperti apa yang akan diberikan kepada pendonor kita?

## Institusi donor

Institusi donor melingkupi:

- Pemerintah di negara yang sama (nasional, regional ataupun pemerintah lokal)
- Lembaga pemerintahan di negara lain, bidangnya dalam memberikan bantuan serta pembangunan, seperti Departemen Pembangunan Internasional, UK dan Lembaga Pembangunan Internasional Amerika Serikat
- Institusi yang mewakili beberapa negara, seperti Bank Dunia, lembaga Persatuan Bangsa – bangsa serta Perserikatan Eropa
- NGO di negara lain, biasanya yang di Utara, seperti Tearfund (dikenal juga sebagai NGO Internasional). NGO Internasional bukanlah merupakan sebuah institusi donor, namun sistem untuk meminta dana dari mereka adalah sama. Dalam buku ini, agar mudah, istilah institusi donor termasuk didalamnya adalah NGO Internasional.

Secara umum, institusi pendanaan tidak akan memaksa sebuah organisasi karena cenderung hanya menyediakan uang bagi proyek pendanaan saja. Mereka jarang memberikan modal awal bagi organisasi untuk memperluas pekerjaannya, namun tidak berlaku bagi NGO Internasional.

Kemampuan kita mengumpulkan dana bergantung pada hubungan yang kita miliki dengan para donor. Walaupun hubungan kita dengan institusi donor bersifat profesional dan kurang bersifat pribadi dibandingkan hubungan kita dengan donor lainnya, suatu hubungan sangatlah penting. Institusi donor tidak suka mendanai sebuah organisasi yang tidak pernah mereka dengar, oleh karena itu perlu kita berikan informasi mengenai organisasi saat pertama kali menemui mereka.

Mereka lebih suka untuk memberikan uang kepada organisasi yang pernah mereka danai sebelumnya.

Jarak akan memberikan banyak perbedaan saat membangun sebuah hubungan. Lebih mudah mendapatkan bantuan dana dari institusi donor yang

ada di negara mereka sendiri dibandingkan dengan institusi donor yang berada di negara lain, alasannya adalah:

- Anggota staf organisasi akan lebih mudah berkomunikasi dengan institusi donor, contoh: mengunjungi mereka.
- Organisasi akan tahu dengan mudah institusi donor mana yang akan mendanai, dengan mengunjungi donor serta berbicara kepada organisasi lain yang telah menerima bantuan dana dari mereka.
- Institusi donor di negara yang sama akan lebih peka terhadap pembangunan organisasi yang ada.
- Institusi donor di negara yang sama lebih terbiasa dengan aktifitas organisasi pembangunan serta keberhasilannya.
- Akan lebih baik bila staf institusi donor dapat berkunjung ke organisasi dan proyeknya.

Akan sulit bagi organisasi untuk mendapatkan bantuan dana dari institusi donor di negara lain karena mereka harus menilai kualitas pekerjaan organisasi dari apa yang dikatakan kepada mereka, tidak melihatnya sendiri. Terdapat tekanan yang sangat besar terhadap organisasi pembangunan di daerah selatan untuk menuliskan proposal yang jelas serta realistis.

### **Institusi donor di negara lain**

Organisasi yang besar dan berpengalaman tidak terlalu suka bila harus mendapatkan uang dari institusi donor yang besar. Donor seperti ini umumnya memberikan jumlah uang yang besar kepada organisasi yang dapat membuktikan kapasitas mereka dalam mengatur pemakaian uang tersebut.

Sebagian besar organisasi pembangunan kecil mendapatkan bantuan dana dari NGO Internasional yang berada di luar negara mereka. Dana yang didapat akan lebih stabil dibanding yang berasal dari institusi donor yang lain, hal ini disebabkan ketertarikan NGO Internasional untuk membangun partnership dengan organisasi pembangunan di daerah selatan. Walau pemberiannya lebih kecil daripada pemberian dari institusi donor, namun lebih mudah untuk mendapatkan dana selanjutnya. Namun, masalah bila bergantung pada pendanaan internasional tetap ada.

### **Institusi donor di negara yang sama**

Terdapat banyak institusi donor seperti DFID dan lembaga PBB yang memiliki kantor di negara bagian selatan, menyediakan pemberian kecil untuk organisasi pembangunan kecil yang bekerja di negara itu. Hubungi perwakilan setempat untuk mengetahui dana apa yang tersedia untuk organisasi pembangunan.

Kemungkinan besar dana dari institusi donor bisa didapat bila kita bergabung dengan organisasi pembangunan yang lain. Penggabungan memungkinkan organisasi untuk membuat permintaan gabungan, yang membentuk kekuatan dari organisasi – organisasi tersebut. Terkadang penggabungan dilakukan untuk meminta dana bagi satu keperluan tertentu. Penting agar setiap anggota organisasi mendandatangani sebuah MoU yang mengatur hak dan kewajiban yang diharapkan dari tiap organisasi.

Sebagian besar pemerintah selatan menyediakan pemberian untuk organisasi pembangunan yang bekerja di negara mereka. Seringkali mereka menawarkan kontrak kepada organisasi pembangunan agar mereka menyediakan jasa untuk masyarakat setempat.

Namun, hubungan antara organisasi pembangunan dan pemerintah seringkali tegang. Tabel berikut mencatat beberapa alasan berhentinya pemerintah dan organisasi pembangunan bekerja sama.

#### Kolaborasi dari sudut pandang pemerintah

KEUNTUNGAN	RESIKO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelayanan jasa yang lebih baik</li> <li>• Lebih banyak informasi daerah yang tersedia bagi pemerintah</li> <li>• Biaya yang lebih efektif</li> <li>• Aktifitas organisasi yang terkoordinasi dengan lebih baik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisasi memperlihatkan bahwa layanan yang diberikan pemerintah tidak efisien</li> <li>• Pekerjaan organisasi yang bersifat <i>mobile</i> dapat menghasilkan ketidakstabilan sosial</li> <li>• Organisasi memiliki kontrol yang lebih besar</li> </ul>

#### Kolaborasi dari sudut pandang organisasi pembangunan

KEUNTUNGAN	RESIKO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengembangkan akses dalam pembuatan kebijaksanaan</li> <li>• Akses untuk fasilitas penelitian khusus dan keahlian</li> <li>• Kesempatan untuk mengembangkan layanan pemerintah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontrol pemerintah lebih besar terhadap pekerjaan organisasi</li> <li>• Organisasi menjadi lebih birokratis</li> <li>• Terlalu fokus mencegah pengeluaran untuk program yang lebih luar</li> <li>• Penurunan kredibilitas</li> <li>• Pemerintah mengambil keuntungan dari yang dihasilkan oleh organisasi</li> </ul>

Diambil dari *Reluctant partners* (1993) oleh John Farrington dan lainnya, Routledge

#### **Pertanyaan untuk didiskusikan bila bekerja dengan donor pemerintah**

Saat mempertimbangkan perluasan pekerjaan dimana organisasi harus menentukan bekerja sama dengan lembaga pemerintah yang mana (atau bekerja dengan institusi donor yang lain), akan sangat membantu bila mendiskusikan pertanyaan berikut:

- Apa tujuan kita? Apa tujuan dari lembaga pemerintah tersebut? Apakah kedua tujuan tersebut cocok atau malah bertentangan?
- Prosedur seperti apa yang dilibatkan? Apakah kita mempunyai kapasitas (contoh: administrasi) untuk mengikuti prosedur tersebut?
- Apakah metode bekerja kita bertentangan? Contoh, lembaga pemerintah dan organisasi pembangunan memiliki sudut pandang yang berbeda terhadap kepemilikan dari proyek pembangunan untuk orang – orang miskin.
- Seberapa besar tanggungjawab pemerintah terhadap kelompok yang memberikan dana dan keuntungan tersebut?
- Apakah kita bersedia diselidiki secara mendetail mengenai praktek kerja yang kita lakukan, manajemen keuangan serta proyek – proyek terdahulu oleh pemerintah, agar menjadi bahan pertimbangan bagi mereka untuk memberikan dananya?

## **Meminta dana dari institusi donor**

Ada beberapa pertanyaan mendasar yang perlu dipertanyakan oleh tiap organisasi yang sedang mempertimbangkan meminta dana dari institusi donor. Dengan menanyakan pertanyaan ini kita dapat menghemat waktu serta uang dengan keyakinan bahwa kita meminta bila benar – benar memiliki kesempatan untuk membuatnya berhasil.

Beberapa dari pertanyaan ini dapat dijawab bila kita menghubungi pendonor. Lebih baik dilakukan melalui surat pendek tertulis atau e – mail atau menelfon meminta mereka menyediakan informasi dana serta sebuah laporan tahunan. Kini beberapa institusi donor telah mempunyai website yang menyediakan semua informasi dasar akan hal itu. Keterangan lebih lanjut bisa didapat dengan mengunjungi si donor.

Meminta dana sama seperti sebuah interview pekerjaan. Seringkali, peminta dana pergi untuk interview dengan sudut pandang pekerja yang berusaha mencari tahu apakah mereka hendak mempekerjakan mereka atau tidak. Faktanya, interview merupakan kesempatan juga bagi peminta untuk mengetahui apakah ia benar – benar mau bekerja dengan pegawai tersebut! Konsep dari catatan yang kita kirim kepada para donor memberi kesempatan kepada mereka untuk memutuskan apakah mereka menyukai kita lalu memberikan uangnya atau tidak. Tapi kita perlu melakukan sesuatu terlebih dahulu sebelum menuliskan catatan dengan konsep tersebut, mencari tahu apakah pendonor tersebut tepat untuk dijajaki untuk pendanaan.

### **Riset**

- Institusi donor mana yang dapat kita akses pendanaannya?
- Apa yang menjadi strategi mereka? Area, sektor dan tipe proyek seperti apa yang mau mereka danai? Apakah sejalan dengan strategi yang kita miliki?
- Seberapa besar pemberian yang mereka tawarkan? Apakah terlalu besar atau kecil untuk jenis proyek yang kita inginkan?
- Dana yang masuk dapat kita gunakan untuk apa? Apakah hanya untuk mendanai proyek, atau tersedia tipe pendanaan yang lain, seperti biaya utama?
- Bagaimana keputusan mendanai dibuat oleh institusi donor?
- Apakah kita telah melakukan komunikasi di awal dengan institusi donor? Apakah salah satu dari anggota komisaris ataupun staf kita telah melakukan hubungan yang baik dengan institusi donor tersebut?
- Proyek apakah yang telah didanai oleh pendonor di negara kita? Dapatkah kita mengunjungi proyek tersebut serta berbicara dengan stafnya?
- Kapan dana tersedia? Kapan keputusan dibuat? Apakah sedang berjalan atautkah sudah ditentukan tanggal dimana keluarnya keputusan untuk mendanai tersebut? Bila pendanaan sudah disetujui, berapa lama waktu yang dibutuhkan bagi kita untuk mendapatkan uang tersebut? Bagaimana itu berpengaruh pada rencana kita?
- Bagaimana prosedur laporan para donor? Dapatkah kita memenuhi batas waktunya?

### **Pemohon**

- Bagaimana bentuk prosedur pemohon terhadap tiap donor? Bagaimana cara kita meminta? Apakah ada form aplikasi? Apakah ada batas waktu untuk

permohonan tersebut? Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk menunggu jawaban dari mereka?

■ Apakah terlihat dalam proposal bahwa proyek kita akan menggunakan uang mereka dengan cara yang efektif dan efisien?

TIPS Mengajukan permohonan kepada institusi donor

- Gunakan form permohonan bila tersedia.
- Pastikan semua pertanyaan dijawab dengan jelas
- Pastikan riset sudah berjalan terhadap apa yang hendak di danai oleh pendonor, dan semua deadline aplikasi akan tepat pada waktunya.
- Tetapkan jangka waktu. Ingatlah bahwa kualitas lebih penting daripada kuantitas.

Terkadang institusi donor tidak mempunyai waktu untuk membaca keseluruhan aplikasi.

Pastikan bahwa bagian pendahuluan merupakan ringkasan dari proyek yang kita usulkan.

■ Jika kita meminta dana untuk proyek kita kepada sebuah institusi donor, beritahukan juga kepada mereka darimana asal dana yang lainnya. Institusi donor akan lebih mempercayai kita bila mengetahui adanya pendonor lain yang sudah mendanai kita.

Mungkin kita harus menunggu hingga enam bulan sebelum mengetahui apakah permohonan kita disetujui atau tidak. Institusi donor tidak akan dengan mudah mendanai proyek kita karena mereka sudah mengalokasikan sebuah dana tahunan. Kita dapat meminta mereka memberikan feedback atas proposal kita dan memasukkan proposalnya kembali di tahun berikutnya, dengan mempertimbangkan komentar yang telah mereka berikan.

Jika permohonan kita disetujui, pastikan menjalankan pedoman pelaporan serta membuat catatan atas semua rekomendasi secara spesifik terhadap implementasi proyek tersebut. Ini penting dilakukan bila kita hendak bertanggungjawab kepada donor kita. Hal tersebut juga akan meningkatkan reputasi kita di mata pendonor sehingga mereka dapat mempertimbangkan untuk mendanai kita lagi di masa mendatang.

**STUDI KASUS ACCRAD** (Christian Civil Association for the Recovery of Drug Addicts / Asosiasi Kristen Bagi Pemulihan Kecanduan Obat ), Argentina

Dalam beberapa tahun ini, proyek ACCRAD keuangannya dibantu oleh berbagai organisasi nasional dan internasional seperti Pelayanan Kesehatan Argentina milik pemerintah, World Bank (Bank Dunia) dan GTZ (lembaga pembangunan pemerintah Jerman).

Awalnya, ACCRAD menggunakan kesempatan untuk membangun jaringan dengan organisasi pembangunan lain, baik nasional maupun yang internasional. Dengan bergabung dalam jaringan ini, mereka menemukan bahwa mereka makin dikenal secara luas oleh lembaga – lembaga pemerintah, lembaga internasional dan organisasi pembangunan lainnya.

Sedikit demi sedikit mereka mulai diajak untuk mengambil bagian dalam riset, workshop serta konferensi – konferensi untuk berbagi pengalaman mereka, melakukan kegiatan pembelaan serta mengakses lebih banyak informasi mengenai institusi donor yang berpotensi. Patut untuk meluangkan waktu dan tenaga untuk pekerjaan ini, secara perlahan lahan, ACCRAD mulai diundang untuk mempresentasikan proyek mereka kepada institusi donor. Walau

mereka tidak selalu mendapatkan dana, proses seperti ini mengembangkan keahlian mereka untuk mengumpulkan dana. Penting untuk memiliki anggota staf yang dapat membuat proposal pendanaan yang baik.

ACCRAD sangat bergati – hati memastikan bahwa semua proyek yang didanai institusi donor di evaluasi dengan baik. Mereka menghabiskan banyak waktu untuk menulis dokumen mengenai apa saja yang telah mereka pelajari. Dengan berbagi seperti ini, mereka mendapatkan dana dari institusi donor yang lain.

Renungan

- Pendanaan seperti apa yang pernah diajukan oleh organisasi kita kepada institusi donor?
- Pendanaan seperti apa yang paling banyak berhasil didapat dari institusi donor?
- Gunakan pengalaman kita dalam mengajukan permohonan dana kepada institusi donor, uraikan daftar mengenai hal yang perlu dilakukan dan hal – hal yang perlu dihindari saat kita mengajukan permohonan kembali.

## **Perusahaan**

Terdapat beberapa cara bagaimana suatu perusahaan profit dapat mendukung pekerjaan kita:

- Mereka dapat memberikan sejumlah uang kepada organisasi untuk digunakan sesuka hati. Pendanaan seperti ini biasanya hanya berlaku untuk proyek one – off (proyek sekali putus) dan pada proyek yang sedang berjalan.
- Donasi diberikan dikarenakan beberapa aspek yang mereka temukan dalam pekerjaan yang dilakukan oleh organisasi, seperti, proyek yang terhubung dengan area tempat mereka melakukan pekerjaan tersebut.
- Mereka dapat mendukung proyek kita dengan cara lain, seperti dengan mempekerjakan staf penerima uang kita.
- Mereka dapat mensponsori sebuah acara PENGGALANGAN dana, memberikan sampel produk gratis kepada organisasi kita. Produk tersebut dapat digunakan pada acara PENGGALANGAN dana ataupun digunakan dalam proyek kita. Contoh, sebuah perusahaan yang membuat produk – produk kebersihan akan mendonasikan sabun bagi sebuah proyek pengungsian.
- Perusahaan tertentu dapat memberikan dukungan kepada kita melalui keahlian dan jasa mereka.

Saat menganalisa dana dari sebuah perusahaan, penting untuk dipertimbangkan kode etik yang berlaku. Saat sebuah perusahaan teridentifikasi, reputasi serta praktek kerja mereka pun akan diperhatikan.

Perlu kita cari tahu mengapa mereka tertarik untuk mendanai pekerjaan kita.

Alasan mereka mencakup:

- meningkatkan citra di hadapan konsumen mereka, dengan menunjukkan kepedulian pada yang membutuhkan
- menjaga agar tetap sejajar dengan kompetitor mereka, yang juga mendonasikan uang mereka untuk beramal
- mempromosikan produk ataupun jasa
- ketertarikan terhadap beberapa isu yang dimiliki oleh para staf senior perusahaan

- mengurangi beban pajak mereka, beramal dapat membuat mereka bebas pajak
- Harus dipertimbangkan dengan hati – hati bagaimana respon Kristen terhadap alasan – alasan diatas.

#### STUDI KASUS Samaritana, Filipin

Sebagai bagian dari perayaan ulangtahun ke – 10 mereka, partner Tearfund di Samarinda menyelenggarakan sebuah pesta makan dan konser. Mereka membuat cinderamata untuk program tersebut, yang bisa didapatkan dengan biaya yang kecil. Hal ini bantu mendanai acara tersebut.

#### Renungan

- Pernahkah kita melakukan pendekatan kepada perusahaan untuk mendapatkan dana?
- Bila sudah, apa yang dapat kita dipelajari?
- Adakah perusahaan lokal yang dapat kita jajaki untuk mendapatkan dana?

## Lembaga dana perwalian

Lembaga dana perwalian (disebut juga yayasan) merupakan badan amal yang didanai oleh individu – individu kaya, perusahaan ataupun oleh sebuah masyarakat umum yang merasa tertarik. Seringkali mereka didirikan untuk sebuah isu pembangunan khusus. Beberapa merupakan isu besar dan beberapa hanya berupa isu kecil. Umumnya, lembaga dana perwalian berbasis di Eropa dan Amerika, namun mereka juga terdapat di negara – negara lain. Beberapa hanya mendanai jenis pekerjaan tertentu di negara tertentu. Selebihnya mereka tidak terlalu membatasi diri terhadap apa yang mereka danai.

Dengan alasan ini, pendanaan melalui sebuah lembaga dana perwalian merupakan kesempatan yang baik untuk PENGGALANGAN dana kita. Terdapat banyak lembaga dana perwalian yang bersemangat untuk memberikan dukungan terhadap ide – ide baru serta pekerjaan kekristenan. Mereka merupakan sumber yang tepat untuk pendapatan jangka – pendek.

Perlu untuk dilakukan riset terhadap lembaga dana perwalian untuk mengetahui apa yang mereka ingin danai serta siapa yang menjadi pengambil keputusan. Lebih baik meluangkan waktu dua atau tiga bulan untuk melakukan riset terhadap lembaga dana perwalian lalu mendekati empat atau lima dari mereka dengan mengirimkan surat permohonan yang dibuat khusus, daripada mengirimkan surat standard kepada ratusan lembaga dana perwalian. Beberapa lembaga dana perwalian mempunyai formulir permohonan yang harus diisi. Lembaga dana perwalian yang lebih besar memiliki staf fulltime yang dapat menjelaskan bagaimana mengajukan suatu permohonan. Oleh karena itu, akan sangat membantu bila kita memiliki hubungan dengan lembaga dana perwalian negara yang dapat mendekati lembaga dana perwalian tersebut atas nama kita. Untuk petunjuk lembaga – lembaga dana perwalian, dapat dilihat pada website Perserikatan (Resource Alliance) ataupun menanyakannya di perpustakaan.

## Sukarelawan

Sukarelawan merupakan aset yang berharga bagi sebuah organisasi pembangunan. Mereka tidak membutuhkan gaji dan dapat menolong

mengumpulkan dana dengan cara membebaskan biaya bagi para staf bayaran yang dibutuhkan demi memenuhi tugas mereka. Mereka juga dapat menyediakan para ahli yang berguna.

Perekrutan tenaga sukarelawan memungkinkan anggota komunitas untuk memberikan kontribusi terhadap pekerjaan organisasi melalui jasa mereka, dibandingkan hanya dengan mendonasikan uang. Hal tersebut akan membantu organisasi untuk belajar mengidentifikasi dengan baik, sebuah komunitas dimana ia bekerja dengannya. Mereka dapat memberikan waktu mereka untuk membantu tugas administrasi, menolong ataupun angkat bicara pada acara PENGGALANGAN dana, serta mengerjakan semua tugas yang mendukung pekerjaan staf yang lain, seperti pemeliharaan gedung dan kendaraan beroda. Terkadang sukarelawan dapat menawarkan keahlian teknis mereka, terutama bagi mereka yang sudah pensiun ataupun mereka yang memiliki waktu senggang sepanjang hari.

Kadang – kadang orang mendekati sebuah organisasi untuk memohonkan bantuan sukarelawan. Terkadang organisasi menyadari bahwa mereka pun perlu secara aktif mencari sukarelawan. Apapun itu, organisasi tidak boleh menyepelkan sukarelawan, karena mereka telah memberikan jasa mereka kepada organisasi.

Perlu dilakukan tindakan untuk meminimalkan kesalahan merekrut sukarelawan yang tidak dapat dipercaya. Butuh untuk melibatkan sebuah interview dan referensi. Dapat juga dengan cara meminta mereka membaca serta menyetujui kebijakan terhadap perlindungan anak.

Melalui sebuah interview dapat dipastikan bahwa sukarelawan cocok dengan peran yang akan mereka kerjakan. Bila sukarelawan tidak cocok dengan peranan yang diberikan, maka perlu dikeluarkan budget lebih untuk membayar seorang staf, guna mengawasi mereka.

### **Merekrut sukarelawan**

Terdapat banyak cara kreatif untuk merekrut sukarelawan:

- Pada sebuah wacana PENGGALANGAN dana, kita dapat mengundang orang agar mengkontribusikan waktu mereka seperti mengkontribusikan uang mereka.
- Kunjungi kelompok pelajar dan kelompok lainnya, beritahu mereka apa yang dilakukan oleh organisasi serta bagaimana cara mereka dapat menolong/mengambil bagian.
- Iklankan pada koran lokal, newsletter organisasi serta di radio.
- Dekati institusi yang telah berpengalaman dalam bidang tertentu, yang bersedia bertindak sebagai sukarelawan.
- Gunakan cara mulut ke mulut untuk mencari seseorang agar mengisi peranan tertentu.

### **Mengatur sukarelawan**

Diluar kontribusi utama yang diberikan oleh sukarelawan, seringkali mereka tidak dihargai oleh organisasi pembangunan. Seringkali mereka tidak diperlakukan sebaik dengan staf yang dibayar, walaupun seharusnya organisasi berterima kasih kepada mereka seperti kepada staf yang dibayar oleh mereka! Bila organisasi ingin menjaga sukarelawan mereka serta menarik sukarelawan baru, mereka harus pastikan bahwa semua kebutuhan sukarelawan terpenuhi. Ini melibatkan:

- memberikan sambutan hangat bagi mereka dan memberikan orientasi yang baik
- menyediakan pekerjaan yang sesuai dengan minat, keahlian serta waktu mereka
- memberikan pelatihan untuk peranan mereka
- membayar pengeluaran mereka, seperti perjalanan menuju serta dari kerja, dan makan siang mereka
- memberikan feedback secara teratur terhadap pekerjaan mereka
- membebaskan mereka untuk berkreasi serta mengembangkan peranan mereka
- memastikan bahwa mereka tidak bekerja diluar batas

Penting untuk memperlakukan dengan sama antara sukarelawan dan staf yang digaji. Untuk alasan inilah, mengatur sukarelawan akan menjadi mahal. Sebagai contoh:

- Interview mereka dan dapatkan referensi mengenai mereka untuk memastikan bahwa keahlian mereka cocok dengan peranan yang diberikan.
- Buat perjanjian tertulis yang menggarisbawahi kondisi bahwa sukarelawan bekerja untuk organisasi. Ini akan melindungi kedua belah pihak, baik sukarelawan maupun organisasi, serta memberikan gambaran jelas bagi sukarelawan apa yang dapat ia harapkan dari organisasi. Bila terjadi masalah dari pihak sukarelawan maupun organisasi, salah satu pihak harus mengakhiri perjanjian tersebut.
- Buat deskripsi pekerjaan yang jelas agar sukarelawan tahu dengan benar peranan mereka.
- Perjelas berapa jam organisasi menginginkan mereka untuk bekerja.
- Staf manajemen harus mengatur pertemuan secara teratur dengan para sukarelawan untuk mendiskusikan masalah yang terjadi ataupun isu yang berhubungan dengan peranan mereka.
- Sukarelawan harus diawasi serta didukung sama seperti staf yang digaji.

### **STUDI KASUS** Perpustakaan Salt & Light Audio, Brazil

Instituição TEAR, partner Tearfund, mengoperasikan sebuah perpustakaan audio bagi orang – orang buta. Lebih dari 100 sukarelawan bekerja di perpustakaan tersebut, dan lebih dari 200 orang menunggu adanya lowongan. Dengan jumlah seperti itu, Instituição

TEAR memberikan penghargaan yang tinggi pada sukarelawannya.

Mereka melihat pentingnya menghargai waktu yang diberikan oleh sukarelawan serta menyarankan hal – hal berikut:

- Libatkan sukarelawan dalam perencanaan, karena mereka memiliki begitu banyak ide untuk disarankan.
- Jalani dengan terorganisir. Pastikan semua sumber yang diperlukan oleh sukarelawan tersedia untuk mereka jalankan pekerjaan mereka.
- Dengarkan kebutuhan mereka.
- Ijinkan mereka untuk mengakses semua laporan serta nota perusahaan.
- Hargai opini dan saran mereka.
- Ramah dan sambutlah mereka dengan baik.
- Latihlah mereka dan latihlah lagi.
- Jaga agar gereja tetap mendapatkan informasi mengenai apa yang kita lakukan dalam proyek. Aturlah pertemuan secara teratur dengan pendeta untuk memelihara komitmen gereja terhadap organisasi.

## Latihan

Latihan akan sangat berguna untuk mengestimasi nilai sukarelawan bagi organisasi kita. Dengan kata lain, dapat kita kalkulasikan berapa biaya yang perlu kita keluarkan bila kita harus membayar mereka. Bila kita membuat proposal budget tanpa melihat pekerjaan yang dilakukan oleh staf yang tidak digaji, kita tidak akan memberikan gambaran yang benar terhadap biaya yang sebenarnya.

Untuk mengestimasi nilai sukarelawan bagi organisasi, kalkulasi berapa biaya seorang sukarelawan per jam. Ini dapat di estimasikan sebagai rata – rata gaji dari staf yang digaji, atau gaji minimum nasional. Lalu ini dapat dikalikan dengan jumlah jam kerja serta jumlah sukarelawan yang ada.

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{Nilai waktu yang} \\ \text{Diberikan sukarelawan} \\ \text{kepada organisasi} \end{array}} = \boxed{\text{Biaya per jam}} \times \boxed{\begin{array}{l} \text{Jumlah jam} \\ \text{kerja} \end{array}} \times \boxed{\text{Jumlah} \\ \text{sukarelawan}}$$

Latihan ini dapat diterapkan pada barang – barang pemberian/hadiah yang diberikan kepada organisasi, seperti peralatan atau gedung. Dapat dilakukan dengan cara mengestimasi nilai pasar dari barang – barang pemberian tersebut.

## Renungan

- Berapa jumlah sukarelawan yang dimiliki oleh organisasi kita? Catat apa yang menjadi peranan mereka.
- Teknik perekrutan seperti apa yang dapat kita gunakan untuk mendorong sukarelawan terlibat?
- Ukuran apa yang dipakai untuk memastikan bahwa seseorang itu dapat dipercaya?
- Perjanjian formal seperti apa yang dibutuhkan? Harus mencakup apa saja?
- Bagaimanakah sukarelawan diperlakukan dalam organisasi kita?
- Ukuran apa yang dipakai untuk meyakinkan mereka bahwa kontribusi yang diberikan sangat bernilai dan berharga?
- Kalkulasi nilai sukarelawan bagi organisasi kita.

# BAB 5

# Apendiks

## Appendiks 1

### Sumber dana dan kontak

#### Publikasi

- *Project Cycle Management (ROOTS 5)* (2003) oleh Rachel Blackman, Tearfund.

Tersedia dalam bahasa Inggris, Perancis, Spanyol dan Portugis. Buku ini membahas dengan detail tentang bagaimana merencanakan sebuah proyek serta berkomunikasi dengan institusi donor.

- *Red Cross Code of Conduct*. Dapat dilihat melalui [www.ifrc.org/publicat/conduct](http://www.ifrc.org/publicat/conduct), atau kirimkan surat kepada Departemen Penanggulangan Bencana Alam dan Respon (The Disaster Preparedness and Response Department), Perkumpulan Bulan Sabit Merah (Red Crescent Societies) dan Federasi Palang Merah Internasional (International Federation of Red Cross), PO Box 372, CH-1211 Geneva 19, Switzerland

- *The Worldwide Fundraiser's Handbook*, 2nd edition (2003) Michael Norton. Buku petunjuk Perubahan Sosial

- *Towards Financial Self-reliance: A handbook on resource mobilisation for civil society*

*organisations in the south* (2001) Richard Holloway. Yayasan Aga Khan

- *Writing Better Fundraising Applications*, 2nd edition (1997) oleh Michael Norton dan

Michael Eastwood. Buku petunjuk Perubahan Sosial.

#### Website

- [www.afpnet.org](http://www.afpnet.org)

The Association of Fundraising Professionals mendukung PENGGALANGAN dana di seluruh dunia dengan memberikan pelatihan, sumber – sumber dana serta program – program bersertifikat.

- [www.allavida.org](http://www.allavida.org)

Allavida adalah sebuah organisasi pembangunan internasional yang menyediakan jasa pelatihan, publikasi serta dukungan bagi organisasi pembangunan beserta jaringannya. Mereka menerbitkan majalah triwulan, yang disebut *Alliance*, yang tersedia via online. *Alliance* memberikan kesempatan kepada para donor dan organisasi pembangunan di utara dan selatan untuk berdiskusi bersama dan bertukar pendapat.

- [www.dsc.org.uk](http://www.dsc.org.uk)

Directory of Social Change adalah sebuah organisasi yang berbasis di UK, yang menyediakan jasa pelatihan dan publikasi bagi organisasi – organisasi dan menerbitkan buku petunjuk lembaga dana perwalian untuk masyarakat UK

- <http://fdncenter.org>

The Foundation Center memiliki direktori web dari yayasan Amerika Serikat

■ [www.guidestar.org](http://www.guidestar.org)

Guidestar mempunyai direktori web yayasan Amerika Serikat

■ [www.resourcealliance.org](http://www.resourcealliance.org)

The Resource Alliance adalah sebuah jaringan internasional yang bertujuan untuk mengembangkan kapasitas PENGALANGAN dana dari suatu organisasi pembangunan. Mereka menyediakan pelatihan serta kesempatan untuk berbagi ilmu dan networking di Afrika, Asia, Eropa dan Amerika Latin.

Registrasi dilakukan secara gratis dan berbagai artikel dapat di download dari website.

## Appendiks 2

### Timetable workshop yang disarankan

Materi dalam buku ini dapat di adaptasikan serta digunakan dalam sebuah workshop. Timetable dibawah merupakan suatu usulan bagaimana material dapat tercakup di dalamnya. Tiap bagian melibatkan praktek kerja yang memungkinkan partisipan menerapkan strategi PENGALANGAN dana dalam organisasi mereka sendiri.

	Hari 1	Hari 2	Hari 3
Ibadah	Apa yang Alkitab katakan tentang uang		
Sesi 1 (2 jam)	Prinsip PENGALANGAN dana	Strategi PENGALANGAN dana: 5. <b>Mix pendanaan sekarang</b> 6. <b>Mix perencanaan dana</b>	Strategi PENGALANGAN dana: 9. <b>Perencanaan PENGALANGAN dana kita</b>
Sesi 2 (1,5 jam)	Strategi PENGALANGAN dana: 1. <b>Apa tujuan mengumpulkan uang?</b> 2. <b>Seberapa efisienkah kita?</b>	Strategi PENGALANGAN dana: 7. <b>Berkomunikasi dengan donor yang memiliki potensi</b>	Strategi PENGALANGAN dana: 11. <b>Dekati pendonor</b> 12. <b>Implementasi, evaluasi dan meninjau ulang PENGALANGAN dana yang telah dilakukan</b>
Sesi 3 (1,5 jam)	Strategi PENGALANGAN dana: 3. <b>Apa lingkungan external pendanaan kita?</b>	Strategi PENGALANGAN dana: 8. <b>Strategi untuk tiap sumber dana</b>	Pilihan sumber dana yang relevan bagi peserta workshop dapat berasal dari individu dan gereja, PENGALANGAN pendapatan, institusi donor, perusahaan, lembaga dana perwalian, dan sukarelawan.
Sesi 4 (2 jam)	Strategi PENGALANGAN dana: 4. <b>Bagaimana kapasitas PENGALANGAN dana kita?</b>		

## Appendiks 3

# Indeks kata kunci

pertanggungjawaban 19, 21, 28, 65, 67  
jadwal aktifitas 44  
studi kasus 45, 52, 53, 55, 58, 59, 60, 62, 67, 68, 71  
gereja - gereja 12, 13, 15, 19, 21–25, 30–31, 32, 36, 37, 39, 42, 49, 51–56, 58, 71  
komunikasi 10, 41–43, 46, 52, 64, 66  
perusahaan 13, 14, 39, 68–69  
mengkoordinir kegiatan PENGGALANGAN dana 47–48  
matriks prioritas pendonor 40  
pyramid donor 16  
pendidikan 10, 11, 12, 18, 52, 53, 55  
etika 9, 14–15, 37, 68  
biaya jasa 60  
menindaklanjuti 46, 48  
mix pendanaan 33–41  
sumber dana 33–44, 51–72  
kapasitas PENGGALANGAN dana 31–32, 39, 44, 60, 64, 65  
berkas PENGGALANGAN dana 48  
staf PENGGALANGAN dana 27, 29, 31, 38–39, 42, 44, 47, 48, 52, 56, 58, 59, 60, 61–62, 64, 67, 69–72  
strategi PENGGALANGAN dana 27–50  
nilai PENGGALANGAN dana 9–10  
analisa celah yang ada 42–43  
PENGGALANGAN pendapatan 36, 43, 56–63  
institusi donor 12, 15, 16, 19, 28, 30, 34, 36 37, 38, 39, 41, 44, 63–68  
Prinsip marketing 9, 59, 61  
Mengukur kesuksesan 49–50  
jaringan 30, 37, 67  
strategi organisasi 28, 49  
nilai organisasi 9–10, 14–15, 17  
doa 10, 12, 14, 16, 30, 40, 51, 52, 59  
meningkatkan pengetahuan 11, 18, 52, 53, 55, 56  
menyewakan properti 60  
reputasi 14, 17–19, 31, 40, 45, 54, 56, 62, 67, 68  
Tingkat kembalinya investasi 9, 38–40, 49  
Menjual keahlian staf 2  
pelayan 19, 21–25, 30  
analisa SWOT 31–32, 49, 63  
lembaga dana perwalian 12, 16, 36, 69  
sukarelawan 12, 16, 28, 31, 40, 44, 51, 69–72  
mudah diserang 34, 35–36