

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

STRATEGI *FUNDRAISING* PADA YAYASAN CINTA ANAK BANGSA DI MASA PANDEMI COVID-19

Galuh Hanesty Gunawan¹, Maulana Irfan², Meilanny Budiarti Santoso³

¹galuh18003@mail.unpad.ac.id, ²maulana.irfan@unpad.ac.id, ³meilanny.budiarti@unpad.ac.id

¹Program Studi Kesejahteraan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Padjadjaran
^{2,3}Pusat Studi CSR, Kewirausahaan Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat, Universitas Padjadjaran

Abstrak

Organisasi pelayanan sosial merupakan sebuah organisasi yang identik dengan sifat *non-profit* atau tidak mengidahkan keuntungan, sehingga organisasi pelayanan sosial sering mengalami hambatan dalam aspek pendanaan. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu aktivitas yang dapat menunjang aspek *budgeting* dalam manajemen organisasi pelayanan sosial melalui kegiatan *fundraising*. *Fundraising* bertujuan untuk memperoleh sumber pendanaan yang mendukung kegiatan dan keberlanjutan organisasi. Berkaitan dengan kondisi pandemi COVID-19 yang sedang melanda dunia khususnya Indonesia saat ini, organisasi pelayanan sosial tentunya membutuhkan pendanaan ekstra dan organisasi harus bisa beradaptasi serta berinovasi dalam mempertahankan keberadaannya. Dengan menggunakan metode studi literatur dan observasi, penelitian ini berusaha menggambarkan penerapan strategi *fundraising* pada YCAB Foundation sebagai salah satu contoh organisasi pelayanan sosial di masa pandemi COVID-19. Artikel ini menunjukkan bahwa YCAB Foundation berupaya untuk membangun dan mengembangkan strategi penggalangan dana melalui inovasi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi dan berbagai media dalam aktivitas *fundraising* di masa pandemic COVID-19 ini antarlain *online fundraising* dan *crowdfunding*.

Kata kunci: manajemen strategi *fundraising*, COVID-19, organisasi pelayanan sosial

Abstract

Human service organization is an organization which are identical with non-profit oriented, so that often experience obstacles in the aspect of funding. Therefore, it needed an activity that can support the budgeting aspect in the management of human services organizations through fundraising activities. Fundraising is aimed to obtaining funding sources that can support the organizational activities and sustainability. Related to the COVID-19 pandemic that's currently hitting the world especially Indonesia, human services organization certainly need extra funding and also have to be able to adapt and make an innovative way in maintaining their existence. By using literature study and observation, this research seeks to describe the implementation of fundraising strategy at YCAB Foundation as an example of a human service organization during the COVID-19 Pandemic. Based on the results obtained, YCAB Foundation seeks to build and develop a fundraising strategy through innovation by utilizing the use of information technology and various media such as online fundraising and crowdfunding to raise fundraising activities

Keywords: management strategy *fundraising*, COVID-19, human service organization

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

PENDAHULUAN

Human Service Organization (HSO) atau yang lebih dikenal dengan istilah organisasi pelayanan sosial merupakan sebuah organisasi yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya (Sintaningrum *et.al.*, 2011). Organisasi pelayanan sosial umumnya bersifat *non-profit* atau tidak mengindahkan keuntungan sehingga sering mengalami hambatan dalam aspek pendanaan (Azizah & Raharjo, 2020). Tim *Public Interest Reseach and Advocacy Center (PIRAC)* menyatakan fenomena yang dialami oleh organisasi pelayanan sosial adalah semakin menurunnya jumlah bantuan dana setiap tahunnya yang berakibat pada tidak maksimalnya pelaksanaan program dari organisasi pelayanan sosial dan bahkan banyak juga yang terpaksa “gulung tikar” (www.pirac.org diakses pada 8 Mei 2021 pukul 18.30 WIB).

Salah satu aspek penting untuk membangun keberlangsungan hidup sebuah lembaga pelayanan sosial adalah pendanaan. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan jika sebuah organisasi pelayanan sosial membutuhkan energi untuk mengadakan kegiatan *fundraising* (Rachmasari *et.al.*, 2016:53). Kegiatan *fundraising* merupakan salah satu bagian dari manajemen *human service organization* yang dibutuhkan oleh setiap organisasi pelayanan sosial untuk menjalankan setiap aktivitasnya.

Manajemen organisasi pelayanan sosial merupakan suatu proses kegiatan untuk mencapai tujuan-tujuan dalam bidang sosial dengan menggunakan sumber daya dalam lingkungan secara efektif dan efisien (Wibhawa *et.al.*, 2015). Kettner (2002: xii) mengatakan bahwa sebuah organisasi harus memiliki manajemen strategi yang tertuang dalam strategi-strategi hingga objektif lembaga. Lebih lanjut, Kettner (2002) mengemukakan lima aspek manajemen organisasi pelayanan sosial yang berfungsi untuk menunjang kinerja program organisasi pelayanan sosial dalam mencapai tujuannya dengan baik. Kelima aspek tersebut

mencakup *planning, organizing, budgeting, human resources development, dan information system.*

Aspek *budgeting* dalam manajemen organisasi pelayanan manusia menurut Kettner (2002) berfungsi untuk menjaga keseimbangan organisasi pelayanan sosial untuk mempertahankan keberadaannya yang di dalamnya mencakup kegiatan *fundraising* untuk pendanaan organisasi (Rachmasari *et.al.*, 2016). *Fundraising* adalah kegiatan berupa pencarian dana melalui donatur maupun sumber lainnya yang mempunyai potensi untuk dapat mengembangkan organisasi pelayanan sosial, berfungsi untuk menjaga keseimbangan organisasi pelayanan sosial dalam membiayai aktivitas program dan operasionalnya serta mempertahankan eksistensinya (Rachmasari, 2016). Sargeant (2010) menyatakan jika organisasi pelayanan sosial umumnya menggunakan strategi *fundraising* yang mencakup; *dialogue fundraising, corporate fundraising, multichannel fundraising, dan retention and development* donor. Penerapan strategi tersebut tentu membutuhkan kesiapan dan kematangan dalam berbagai aspek. Namun, keadaan dunia yang saat ini sedang mengalami wabah virus corona atau yang biasa disebut dengan COVID-19 dapat mempengaruhi dan mengganggu kemaksimalan aktivitas tersebut karena penyebarannya yang masif.

Badan Kesehatan Dunia atau *World Health Organization* secara resmi mendeklarasikan COVID-19 sebagai pandemi pada tanggal 9 Maret 2020 dan jumlah kasus positif terus bertambah hingga saat ini. Berbagai kebijakan telah dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia untuk memutus rantai penyebaran virus tersebut dengan melakukan pembatasan sosial berskala besar atau *physical distancing* melalui kegiatan belajar (sekolah) dan kerja dari rumah. Seluruh masyarakat diharapkan mampu menyesuaikan diri dengan tatanan baru yang digagas oleh pembuat kebijakan yang tentu sangat berpengaruh pada seluruh aspek kehidupan manusia (Azizah & Raharjo, 2020:238).

Situasi pandemi COVID-19 ini berimbas pada organisasi pelayanan sosial yang banyak mengalami kemunduran akibat tidak dapat beradaptasi khususnya dalam melakukan aktivitas penggalangan dana yang menunjang keberlangsungannya. Dalam situasi kompetitif yang terjadi pada perkembangan organisasi nirlaba yang

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

juga diiringi oleh perkembangan teknologi yang cepat serta pandemi COVID-19 ini, diperlukan strategi manajemen organisasi yang maksimal. Strategi manajemen organisasi pelayanan sosial membantu pencapaian tujuan dan pemberian layanan secara efektif dan efisien yang dilakukan oleh seorang manajer (Sintaningrum *et.al.*, 2011:10). Hal tersebut sejalan dengan pandangan Rosdiana, (2020) bahwa organisasi memerlukan strategi kebijakan dalam menghasilkan performa yang optimal dengan beradaptasi melalui inovasi agar bisa bertahan. Jika organisasi tidak bisa melakukan inovasi dan penggunaan teknologi yang maksimal maka mereka dapat “tertinggal” dalam persaingan dengan organisasi nirlaba lainnya.

Salah satu organisasi pelayanan sosial Indonesia yang masih bertahan dalam menjalankan aktivitasnya hingga saat ini adalah Yayasan Cinta Anak Bangsa (YCAB *Foundation*). Organisasi tersebut bergerak pada pelayanan sosial remaja prasejahtera di bidang pendidikan dengan mengadakan program rumah belajar untuk meningkatkan kemampuan atau keterampilan. Di akses dari (*Instagram @ycabfoundation*) YCAB *Foundation* percaya dengan memberdayakan anak muda dalam bidang pendidikan dapat memandirikan mereka dan menghasilkan generasi penerus bangsa yang optimal sehingga dapat memperoleh pekerjaan yang layak atau membangun usaha dan lapangan pekerjaan sendiri di masa depan.

Dalam melaksanakan aktivitas *fundraising*, YCAB *Foundation* telah melakukan berbagai inovasi, hal tersebut dapat dilihat melalui media sosial dan website resmi ycabfoundation. Organisasi ini memanfaatkan teknologi media sosial dalam melakukan aktivitas *fundraising* seperti *online campaign*. Hal tersebut sejalan dengan Kettner (2002) yaitu teknologi atau sistem informasi dapat mendukung organisasi pelayanan manusia yang dalam hal ini adalah penggalangan dana. Pemanfaatan teknologi merupakan salah satu bentuk inovasi nilai untuk keberlangsungan organisasi sebagaimana pernyataan Veronica Colondam

selaku *Founder* dan CEO dari YCAB *Foundation* pada Webinar *Growing Social Entrepreneurial Mindset Among ASEAN Youth 2021* jika inovasi merupakan salah satu kunci utama untuk organisasi yang berkelanjutan (*sustainability*).

Selain pemanfaatan media sosial untuk melakukan aktivitas *fundraising*-nya, YCAB *Foundation* memanfaatkan *platform digital* untuk mengumpulkan donasi dan bekerja sama dengan *stakeholders* lain serta mengadakan transparansi dari aktivitas-aktivitas yang telah dilaksanakan. Keadaan ini diperkuat dengan pernyataan Rachmasari, *et.al* (2016:55) yang menyatakan jika strategi *fundraising* tidak hanya penting dalam penciptaan sumber pendanaan yang akan menunjang aktivitas organisasi tetapi juga dalam membangun kepercayaan kepada masyarakat dan pihak yang terlibat di dalamnya. Berdasarkan pemaparan diatas, maka peneliti percaya jika strategi *fundraising* merupakan salah satu aspek dari manajemen organisasi pelayanan sosial yang penting karena dapat menunjang keberlangsungannya. Selanjutnya, organisasi pelayanan sosial juga perlu melakukan adaptasi terhadap perubahan yang ada terutama di masa pandemi COVID-19 yang membatasi ruang gerak atau aktivitas sosial manusia melalui pemanfaatan teknologi yang maksimal. Pemilihan YCAB *Foundation* sebagai salah satu contoh organisasi pelayanan sosial yang dapat bertahan hingga saat ini dilihat dari kemampuan organisasi dalam memanfaatkan teknologi untuk menjalankan aktivitas pelayanan dan penggalangan dana (*fundraising*).

METODE

Dengan menggunakan metode studi pustaka dan observasi, artikel ini bertujuan untuk menggambarkan strategi *fundraising* yang dilakukan oleh Yayasan Cinta Anak Bangsa (YCAB *Foundation*) di masa pandemi COVID-19 dalam mempertahankan keberlangsungan lembaganya. Hal ini penting untuk dilakukan agar dapat menjadi gambaran dan perhatian bagi praktisi, pihak-pihak terkait khususnya organisasi pelayanan sosial untuk bisa meningkatkan dan mengembangkan perhatian dan aktivitas *fundraising*-nya. Studi pustaka dilakukan terhadap berbagai literatur yang terkait

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

dengan manajemen organisasi pelayanan sosial khususnya strategi *fundraising* pada organisasi pelayanan sosial. Data yang diperoleh berasal dari sumber-sumber seperti buku, artikel dan jurnal ilmiah serta sumber lain yang kredibel dan terkait dengan bahasan penelitian seperti website ycabfoundation.org dan Instagram @ycabfoundation.

PEMBAHASAN

1. Pelayanan Sosial YCAB *Foundation*

Yayasan Cinta Anak Bangsa (YCAB *Foundation*) merupakan sebuah organisasi pendiri dan andalan di YCAB *Social Enterprise Group* yang bergerak pada pelayanan sosial ibu dan remaja prasejahtera di bidang pendidikan dengan mengadakan program rumah belajar untuk meningkatkan kemampuan atau keterampilan. YCAB *Foundation* percaya dengan memberdayakan anak muda dalam bidang pendidikan dapat memandirikan mereka dan menghasilkan generasi penerus bangsa yang optimal sehingga dapat memperoleh pekerjaan yang layak atau membangun usaha dan lapangan pekerjaan sendiri di masa depan (<https://www.instagram.com/ycabfoundation/?hl=en> diakses pada 8 Mei 2021 pukul 19.00 WIB)

YCAB *Foundation* didirikan oleh Veronica Colondam pada 13 Agustus 1999 yang peduli dan prihatin atas tingginya jumlah anak muda putus sekolah serta kemiskinan di Indonesia. Visi yayasan ini adalah untuk mencintai dan memungkinkan anak muda dan ibu prasejahtera memiliki harapan dan peluang melalui pemberdayaan berkelanjutan untuk bebas dari generasi kemiskinan. YCAB *Foundation* memiliki tiga misi, yaitu :

- 1) Menyediakan layanan keuangan inklusif terintegrasi bagi ibu wirausaha ultramikro untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dan pendidikan anak
- 2) Memperjuangkan keadilan pendidikan melalui program

holistik untuk memungkinkan kaum muda mengoptimalkan potensi mereka dan menjadi mandiri secara finansial

- 3) Berinvestasi dalam wirausaha sosial yang berdampak dan terukur yang pekerjaannya dapat memperkuat dan sejalan dengan visi YCAB.

Berdasarkan visi dan misi diatas, tentu terdapat program-program yang dijalankan oleh YCAB *Foundation* dalam pengimplementasiannya. Dalam mewujudkan keadilan pendidikan bagi kaum muda untuk mengoptimalkan potensi dan menjadi mandiri secara finansial, YCAB *Foundation* membentuk rumah belajar yang tidak hanya memberikan ilmu pengetahuan akademik, namun juga pelatihan *soft skill* yang dapat menunjang. YCAB *Foundation* juga mengadakan pelatihan atau *training* bagi ibu-ibu wirausaha ultra mikro, gerakan sosial maupun beberapa program lain yang sejalan dengan misi visi mereka. Aspek pendanaan tentu menjadi bagian yang sangat mendukung untuk mewujudkan terselenggaranya program-program yang ada dalam mencapai tujuan organisasi.

2. Manajemen Strategi *Fundraising* di era pandemi Covid-19

Saat ini, banyak organisasi pelayanan sosial yang mengalami kemunduran atau masalah pada keberlangsungannya sebagai imbas dari adanya pandemi COVID-19 (Azizah & Rajarjo, 2020: 238). Ketidakstabilan aktivitas manajemen *fundraising* dapat menjadi salah satu faktor yang memicu kemunduran tersebut karena kegiatan *fundraising* merupakan bagian dari manajemen *human service organization* yang dibutuhkan oleh setiap organisasi pelayanan sosial untuk menjalankan setiap aktivitasnya. Ketika organisasi pelayanan sosial tidak dapat melakukan adaptasi dan inovasi terhadap perubahan yang ada dalam mengumpulkan dana, maka keberadaannya pun dapat terganggu mengingat HSO umumnya tidak mementingkan keuntungan dan bergantung pada donatur. Oleh karena itu, dibutuhkan manajemen yang baik dalam menjalankan segala aktivitas organisasi. Manajemen strategis merupakan segala hal yang berhubungan dengan bagaimana cara mendapatkan dan mempertahankan keunggulan kompetitif (Fred & Forest, 2016). Keunggulan

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

kompetitif yang dimaksud dalam hal ini adalah segala hal yang dilakukan lebih baik oleh suatu perusahaan dibandingkan perusahaan lain sehingga perusahaan tersebut memiliki keunggulan (Azizah & Raharjo, 2020).

Menurut April Purwanto (2009: 3-4) *fundraising* merupakan proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu maupun perwakilan masyarakat atau lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi. *Fundraising* adalah sebuah kegiatan penggalangan dana maupun daya yang dilakukan untuk menelaah manajemen pemasaran, motivasi dan relasi (Abidah, 2016). Dalam kaitannya dengan lembaga, *fundraising* dalam menjadi faktor pendukung dalam mendanai program dan segala kegiatan yang melibatkan lembaga karena umumnya organisasi ini bersifat *non-profit* atau tidak mengidahkan keuntungan, sehingga sering mengalami hambatan dalam aspek pendanaan (Azizah, *et.al.*, 2020: 238-241) sehingga mendapatkan dukungan keuangan merupakan satu hal yang diperlukan oleh sebuah organisasi pelayanan sosial untuk dapat menjalankan program dan kegiatannya secara efektif (Tedham, 2012: 25).

Fundraising utamanya bertujuan untuk menghimpun dana baik berupa uang, barang maupun jasa yang memiliki nilai material. Selain itu, aktivitas *fundraising* juga bertujuan untuk menghimpun donatur dan simpatisan atau pendukung. *Fundraising* juga merupakan salah satu cara untuk menyampaikan informasi yang akan membentuk citra lembaga di khalayak yang bisa bersifat positif maupun negatif. Nantinya, citra ini akan membentuk persepsi khalayak terhadap lembaga dan menentukan bagaimana mereka mendukung, bersimpati dan memberikan donasinya. Tujuan lain dari kegiatan *fundraising* adalah memuaskan donatur.

Sebuah organisasi pelayanan sosial juga memerlukan strategi *fundraising* sebagai alternatif peluang untuk meningkatkan sumber pendanaan dan menjaga keberlanjutan organisasi (Rachmasari, *et.al.*, 2016:54). Menurut Hamid Abidin, *et. al.*,

(2009:134) strategi *fundraising* merupakan alat analisis pengenalan sumber pendanaan yang potensial, metode *fundraising*, dan evaluasi kemampuan organisasi dalam memobilisasi sumber dana. Organisasi pelayanan sosial dapat mengusahakan pendanaan melalui donasi, pembiayaan pribadi ataupun bantuan dari orang ketiga. Pentingnya strategi *fundraising* tidak hanya terfokus pada penciptaan sumber-sumber pendanaan, tetapi juga kepercayaan masyarakat terhadap aktivitas pelayanan yang diberikan oleh organisasi pelayanan sosial untuk keberlangsungan organisasinya (Rachmasari, *et.al.*, 2016:55). Strategi *fundraising* yang biasa dilakukan oleh sebuah organisasi pelayanan sosial dalam mencapai tujuannya menurut Sargeant (2010: 151) adalah *dialogue fundraising*, *corporate fundraising*, *multichannel fundraising*, dan *retention and development donor*. Namun, dalam implementasinya, strategi *fundraising* disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan yang fokus pada kegiatan organisasi sesuai dengan Kettner (2002) yang menyatakan jika pendanaan yang dilakukan oleh organisasi pelayanan sosial telah dirumuskan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan dan ingin dicapai oleh organisasi.

Dimasa pandemi saat ini, aktivitas kehidupan manusia sangat dibatasi dalam upaya mencegah penularan virus COVID-19 salah satunya dengan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Kebijakan tersebut menuntut pembatasan aktivitas sosial manusia secara langsung atau tatap muka terutama dalam jumlah yang banyak. Oleh karena itu, berbagai aktivitas pun dialihkan mencari daring atau *online*. Umumnya organisasi pelayanan sosial lebih banyak memanfaatkan teknologi seperti media sosial atau media dan informasi lainnya untuk melakukan aktivitas *fundraising* di masa pandemi saat ini.

Salah satu organisasi pelayanan sosial yang melakukan adaptasi dan tetap melaksanakan aktivitas *fundraising*-nya di masa pandemi adalah *SOS Children's Village*. Berdasarkan penelitian Azizah & Raharjo (2020), strategi *fundraising* yang dilakukan oleh *SOS Children's Village* di masa pandemi COVID-19 adalah *online fundraising*, *private site fundraising*, *corporate fundraising* dan *community fundraising*. Berdasarkan temuan tersebut, dapat dilihat jika selain pemanfaatan teknologi, *SOS Children's Village* sebagai

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

organisasi pelayanan sosial juga tetap menerima bantuan dan bekerja sama dengan beberapa pihak yang memiliki tujuan atau kepentingan yang sama. *SOS Children's Village* melakukan strategi *private site fundraising* sejalan dengan kebijakan *new normal* yang digagas oleh pemerintah. Kegiatan tersebut dilakukan di Jogja City Mall dan Plaza Renon Bali dengan penerapan protokol kesehatan.

3. Strategi *Fundraising* YCAB Foundation di Masa Pandemi COVID-19

Coronavirus merupakan kelompok virus yang dapat menyebabkan penyakit yang berkembang pada hewan maupun manusia. Beberapa jenis coronavirus diketahui menyebabkan infeksi pada saluran pernapasan manusia, mulai dari batuk, pilek, hingga paru-paru akut, yang lebih serius dan ditularkan langsung melalui droplet dari bersin atau batuk penderita COVID-19 melalui kontak jarak dekat dan bukan melalui udara (Widyaningrum, Rosmalasari, Awalia, *et.al.*, 2020). Virus ini masuk ke dalam keluarga virus *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) yang terjadi di Saudia pada 2012 dan *Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS) yang terjadi di China pada tahun 2003 (Yuliana, 2020). Orang dapat tertular virus ini melalui orang lain yang sudah terjangkit sebelumnya. Penularannya dapat melalui percikan-percikan dari hidung atau mulut yang keluar ketika pasien positif Covid-19 batuk atau berbicara. Hingga tanggal 16 Mei 2021, jumlah kasus terkonfirmasi pada 223 negara adalah 162.177.376 orang. Di Indonesia, data per 16 Mei 2021, terdapat 1.7739.750 kasus positif dengan 1.600.857 orang dinyatakan sembuh (www.covid19.go.id diakses pada 15 Mei 2021, pukul 16.00 WIB).

Dalam upaya menekan penyebaran virus Covid-19 ini pemerintah diberbagai negara telah mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang dipercaya efektif menekan laju pertembuhan dan penyebaran virus ini. Beberapa negara menerapkan kebijakan

lockdown dimana masyarakatnya tidak diperkenankan keluar dari rumah, dan menutup semua akses keluar-masuk negara tersebut. pemerintah Indonesia sendiri tidak mengambil Langkah ini dan lebih memilih untuk menerapkan *physical distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sebagai salah satu turunan dari peraturan karantina wilayah. Selain itu, aktivitas sekolah dan bekerja juga mayoritas masih dilaksanakan secara daring dari rumah masing-masing.

Organisasi yang dapat bertahan di masa pandemi COVID-19 tentu membutuhkan strategi yang adaptif dalam menjalankan aktivitas *fundraising*-nya. Berdasarkan pemahaman konsep strategi *fundraising* yang telah dipaparkan, peneliti menggunakan konsep strategi *fundraising* menurut Sargeant (2010) yang mencakup *dialogue fundraising*, *corporate fundraising*, *multi-channel fundraising*, dan *retention and development donor*. Menurut Sargeant (2010:260) *Dialogue fundraising* merupakan sebuah strategi yang dilakukan secara langsung dengan berdialog atau biasa disebut dengan *face to face* (bertatap muka) yang didalamnya terdapat beberapa jenis strategi yaitu *door-to-door*, *street fundraising*, *private site fundraising*, *workplace fundraising*, dan *prospecting* (Lindalh, 2010). Sedangkan, strategi *corporate fundraising* merupakan konteks untuk membangun pengembangan organisasi pelayanan sosial dalam bekerjasama dengan perusahaan yang memiliki kepentingan tertentu (Sargeant, 2010:453). *Multichannel fundraising* bertujuan untuk memperbesar sumber pendanaan yang diperoleh sebagai langkah antisipasi jika salah satu strategi lainnya tidak berjalan secara efektif. Menurut Sargeant (2010) terdapat beberapa jenis *multi-channel fundraising*, yaitu *tele-fundraising*, *online fundraising*, *crowdfunding*, dan *community fundraising*. Terakhir, terdapat strategi *retention and development donor* yang merupakan peluang bagi organisasi pelayanan sosial dalam menjaga kepercayaan bahkan mengembangkan donatur dalam jangka panjang (Rachmasari, *et.al.*, 2016:70).

Melalui konsep yang digagas oleh Sargeant, dapat dilihat pula pemanfaatan teknologi dalam melakukan aktivitas *fundraising* melalui strategi *multichannel* sejalan dengan pandemi COVID-19. Adapun strategi *fundraising* yang dilakukan oleh YCAB Foundation di masa pandemi COVID-19

meliputi *corporate fundraising*, *community fundraising*, *online fundraising* dan *crowdfunding* seperti yang tersaji pada diagram 1.1.

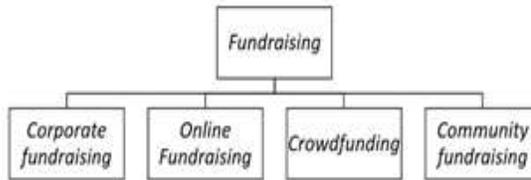


Diagram 1.1 Strategi *Fundraising* YCAB Foundation

1) *Corporate Fundraising*

YCAB Foundation bekerjasama dengan beberapa perusahaan portofolio dan afiliasi dari YCAB *social enterprise group* yang mendukung dan menyalurkan profit mereka untuk pendanaan YCAB Foundation serta melalui *Corporate Social Responsibility* (CSR). Hal tersebut membuat YCAB Foundation dapat tetap bertahan di masa pandemi COVID-19 saat ini. YCAB Foundation juga bekerja sama dengan FAB Group, Do-It dan PLN melalui program LightUp Indonesia untuk memberikan subsidi listrik bagi perempuan wirausaha ultramikro. Selain itu, Kegiatan tersebut merupakan bentuk strategi *corporate fundraising* untuk membangun pengembangan organisasi pelayanan sosial melalui kerjasama dengan perusahaan yang memiliki kepentingan tertentu atau sejalan dengan visi dan misi organisasi.

2) *Online Fundraising*

Tindakan selanjutnya yang dilakukan oleh YCAB Foundation dalam merespon pandemi COVID-19, seiring situasi yang semakin serius dan berdampak pada berbagai kehidupan manusia adalah berinovasi dalam menguatkan pemanfaatan teknologi untuk kegiatan *fundraising*. Dalam merespon pandemi COVID-19, strategi yang dilakukan oleh YCAB Foundation adalah melakukan penggalangan dana *online* untuk membantu mewujudkan pendidikan berkualitas di masa pandemi dan pelaksanaan *home learning* bagi

rumah belajar YCAB Foundation. Melalui strategi ini, YCAB Foundation membuka penggalangan dana melalui transfer bank BCA serta *platform* lain seperti *QR Code* untuk aplikasi Gopay, OVO, DANA dan Link Aja yang langsung terhubung dengan YCAB Foundation. Dalam melakukan *sounding* terkait aktivitas penggalangan dana yang sedang dilakukan, YCAB juga memanfaatkan media sosial *Instagram* agar bisa menjangkau masyarakat secara luas.

3) *Crowdfunding*

Sejalan dengan *online fundraising*, terdapat strategi *crowdfunding* yang juga diterapkan oleh YCAB dengan memanfaatkan website dan *platform* khusus untuk menggalang dana. YCAB Foundation bekerjasama dengan Rahasia Gadis, BenihBaik.com serta Smartfren untuk membagikan kuota gratis bagi pelajar Indonesia dengan program 1 juta Kuota untuk 1 juta Gadis #KamuTidakSendiri. YCAB juga membuka penggalangan dana melalui program gerakan sosial LightUp Indonesia yang merupakan sebuah program gerakan sosial di masa Pandemi Covid-19 yang diprakasai oleh YCAB Foundation untuk membangun ketahanan ekonomi dan membawa harapan untuk keluarga prasejahtera dalam melewati masa pandemi Covid-19 ini. LightUp Indonesia berupaya memperkuat program subsidi pemerintah untuk listrik bagi keluarga prasejahtera. Melalui kegiatan ini, total donasi yang dihasilkan oleh program LightUp Indonesia sejak 22 April 2020 hingga 20 Agustus 2020 adalah sebanyak Rp. 9.450.683.254 dengan total donatur sebanyak 507.130. Penggalangan dana tersebut dilakukan melalui website www.lightup.id dengan transfer bank BCA atau *QR code*.

Menariknya, kegiatan penggalangan dana ini dilakukan melalui *live streaming show* pada YouTube channel Light_Up Indonesia dengan berbagai macam acara menarik mulai dari *Talk show*, *Music performance*, *Rap battle*, dsb. Kegiatan ini mengundang banyak narasumber dari selebritis atau *influencers* seperti Andi F. Noya, Mona Ratuliu dan Indra Brasco. Kegiatan ini bisa disaksikan oleh setiap orang yang dapat mengakses kanal YouTube. Selain *live streaming* pada YouTube Light_Up Indonesia, kegiatan *fundraising* dalam program lightup juga dilakukan melalui acara Adelle's 23rd *Virtual Birthday Party* di Instagram @adelleodelia pada Mei 2020. Kegiatan ini merupakan perayaan

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

ulang tahun anak dari CEO YCAB *Foundation*. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah melakukan penggalangan dana melalui *platform* BenihBaik.com untuk program LightUp Indonesia. Dari kegiatan ini, total donasi yang berhasil dikumpulkan adalah Rp. 532.166.488 yang melampaui target awal yaitu Rp250.000.000.

4) *Community Fundraising*

YCAB *Foundation* juga menerapkan strategi *community fundraising* dengan menerima beberapa donasi dari berbagai pihak. Pada akhir tahun 2020, Perhimpunan Pelajar Indonesia (PPI) Melbourne University, Tianjin, Guangzhou, PERMIAS Los Angeles dan San Diego serta organisasi mahasiswa lainnya mengadakan *Trivia Night* untuk menggelar kegiatan *fundraising* bagi YCAB *Foundation*. YCAB *Foundation* juga menerima donasi dari Oentoeng Suria dan *Partners* berupa tablet dan kuota internet yang diberikan untuk para siswa Rumah Belajar YCAB pada bulan Maret 2021. Selain itu, YCAB *Foundation* juga menerima donasi dari Braders Golf Club melalui kegiatan *Solidarity and Charity Open Tournament* sebesar Rp. 20.000.000 pada bulan Maret 2021.

KESIMPULAN

Kegiatan *fundraising* merupakan suatu kebutuhan bagi sebuah organisasi pelayanan sosial dalam menjalankan dan mempertahankan keberadaannya. Dalam melaksanakan aktivitas *fundraising*-nya, YCAB *foundation* tidak hanya bergantung pada profit perusahaan portfolio atau afiliasi maupun bantuan dana dari komunitas lain seperti yang termasuk kedalam *community fundraising*, tetapi juga berinovasi dalam mengembangkan penggunaan teknologi digital. YCAB *Foundation* sangat memanfaatkan keberadaan media sosial dan perkembangan teknologi saat ini. Hal tersebut merupakan sebuah peluang jangka panjang, mengingat saat ini dunia telah memasuki era digitalisasi. YCAB juga banyak bekerja sama

dengan berbagai pihak dalam menyelenggarakan kegiatan *fundraising* baik berupa uang maupun barang. YCAB *Foundation* telah mampu melakukan strategi yang baik dalam penggalangan dana agar program yang ada dapat terlaksana dengan maksimal. Beberapa strategi *fundraising* yang ditemui pada YCAB *Foundation* di masa pandemi COVID-19 saat ini adalah *online fundraising*, *crowdfunding*, *corporate fundraising*, serta *community fundraising*. YCAB *Foundation* juga menerapkan model organisasi kewirausahaan sosial melalui perusahaan afiliasi dan portofolio dibawah YCAB *Social Enterprise Group* yang sangat membantu kestabilan pendanaan organisasi karena tidak selalu bergantung pada donatur.

Di masa pandemi seperti saat ini, dibutuhkan strategi dan inovasi yang dapat mendukung pelaksanaan kegiatan *fundraising* khususnya dalam pemanfaatan teknologi. Kontribusi perkembangan teknologi membawa perubahan dalam berbagai aktivitas pelayanan sosial termasuk penggalangan dana bagi organisasi. Di masa pandemi COVID-19 yang membatasi ruang gerak masyarakat saat ini, pemanfaatan teknologi sangat dibutuhkan dan membawa pengaruh yang signifikan dalam keberadaan lembaga. Keadaan ini juga sejalan dengan penghujung era 4.0 menuju masyarakat 5.0 dimana perkembangan dan penggunaan teknologi menjadi hal yang diperuntukan sebesar-besarnya bagi kemudahan dan kebermanfaatan kehidupan masyarakat. Penulis berharap YCAB *Foundation* dapat tetap mempertahankan keberadaannya dengan terus adaptif dan inovatif atas perubahan yang ada dengan pemanfaatan teknologi yang maksimal. Penulis menyarankan agar YCAB *Foundation* dapat menjadi organisasi yang memperkenalkan model kewirausahaan sosial di Indonesia dan bisa menjadi contoh bagi organisasi pelayanan sosial untuk bisa menerapkan manajemen organisasi yang baik terutama dalam aspek pendanaan atau *fundraising*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidah, Atik. 2016. Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan Zis Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo. *Kodifikasia*, 10(1).
- Abidin, Hamid, Annisa, N., dan Kurniawati. 2009.

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

- Membangun Kemandirian Perempuan Potensi dan Pola Derma Untuk Pemberdayaan Perempuan, Serta Strategi Penggalangannya.* Depok: Piramedia.
- Adiansah, W., Mulyana, N., & Fedryansyah, M. 2016. Potensi Crowdfunding Di Indonesia Dalam Praktik Pekerjaan Sosial. *Prosiding Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2). <https://doi.org/10.24198/jppm.v3i2.13655>
- Azizah, A., & Raharjo, S. T. 2020. Strategi Fundraising Sos Children's Villages Indonesia Dalam Pandemi Covid-19. *Prosiding Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7 No.(Manajemen fundraising, organisasi pelayanan sosial, covid-19).
- David, Fred R., dan David, Forest R. 2016. *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases.* Malaysia: Pearson.
- Fahrudin, A. (2012). *Pengantar Kesejahteraan Sosial.* Bandung: PT. Refika Aditama.
- Gugus Tugas Percepatan Penanganan Covid-19. (2020). *Covid-19.* Retrieved from Gugus Tugas Percepatan Penanganan Covid-19: <https://www.covid19.go.id/tanya-jawab/> diakses pada 15 Mei 2021, pukul 16.00 WIB.
- Hemer, Joachim. 2011. A snapshot on crowdfunding. Karlsruhe: Franhoufer ISI. 10 Juli 2014. <https://www.instagram.com/ycabfoundation/?hl=en> diakses pada 8 Mei 2021 pukul 19.00 WIB.
- Juwaini, Ahmad. 2005. Panduan Direct Mail Untuk Fundraising. Depok: Piramedia
- Kettner. 2002. *Achieving Excellence in The Management of Human Service Organizations.* Boston: Allyn and Bacon
- Klein, Kim. 2011. *Fundraising for Social Change* (6th edition). San Fransisco: Josey Bass
- Lendriyono, F. 2017. Strategi Penguatan Organisasi Pelayanan Sosial Berbasis Keagamaan. *Jurnal Sosial Politik*, 3(2), 66. <https://doi.org/10.22219/sospol.v3i2.4885>
- Lindah, Wesley E., 1992. *Strategic Planning for Fund Raising: How to Bring in More Money Using Strategic Resource Allocation,* San Francisco, Calif.: Jossey-Bass
- Muhammad, C. I. 2018. Penetapan Struktur Organisasi dan Tata Kerja pada Organisasi Pelayanan Sosial Rumah Cemara Kota Bandung.
- Norton, Michael. 2002. *Menggalang Dana: Penuntun bagi Lembaga Swadaya Masyarakat dan Organisasi Sukarela di Negara-Negara Selatan* (Masri Maris, Penerjemah) Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- O'Connor, M. K. 2009. *Organization Practice a Guide to Understanding Human Service Organization.* United States of America: John Wiley & Sons, Inc.
- PIRAC. 2002. Investing in Ourselves Giving and Fundraising In Indonesia. Paper. Asian Development Bank
- Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat,* Yogyakarta: Teras
- Rachmasari, Y., Nulhaqim, S. A., & Apsari, N. C. (2016a). Penerapan Strategi Fundraising Di Rumah Singgah Bina Anak Pertiwi, Jakarta. *Prosiding Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 363. <https://doi.org/10.24198/jppm.v3i3.13779>
- Rachmasari, Y., Nulhaqim, S. A., & Apsari, N. C. (2016b). Penerapan Strategi Fundraising Di Save the Children Indonesia (Fundraising Strategy Implementation in Save the Children Indonesia). *Share : Social Work Journal*, 6(1). <https://doi.org/10.24198/share.v6i1.13148>
- Raharjo, S., Wibawa, B., & Santoso, M. 2015. *Pengantar Pekerjaan Sosial.*
- Reagen, M. R. 2018. Dampak Penerapan Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan Dana Zakat (Studi Pada Dompot Dhuafa Cabang Yogyakarta. *Skripsi PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA.* Retrieved from <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/6416>

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)	e ISSN: 2775 - 1929 p ISSN: 2775 - 1910	Vol. 2 No.2	Hal: 193 - 202	Agustus 2021
--	--	-------------	----------------	--------------

- Rosdiana, Y. (2020, Juni 15). *Dampak Covid-19 Terhadap Budaya Organisasi Perusahaan*. Retrieved from Ayo Semarang.com: <https://ayosemarang.com/read/2020/06/15/58742/dampak-covid-19-terhadap-budaya-organisasi-perusahaan> diakses pada 10 Mei 2021, pukul 15.00 WIB.
- Santoso, M. Budiarti., Irfan, Maulana., dan Nurwati, R., Nunung. 2020. *Transformasi Praktik Pekerjaan Sosial Menuju Masyarakat 5.0. Sosio Informa*, 176.
- Sargeant, Adrean. 2010. *Fundraising Principal and Practices*. Sans Fransisco: John Wiley & Sons, Inc. All rights reserved.
- Sargeant, A. and Woodliffe, L. 2007. *Building Donor Loyalty: The Antecedents and Role of Commitment in the Context of Charity Giving*, *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*
- Setiyawati, E. d. (n.d.). *Pelayanan Sosial di Bidang Pendidikan Pada Faith Based Organization (Studi di Rumah Yatim At-Tamim Kecamatan Cileunyi Kabupaten Bandung)*. *Share Social Work Jurnal*, 27-28.
- Sintaningrum, Setiawan, T., dan Pancasilawan, Ramadhan. 2011. *Studi Human Service Organization (HSO) Dalam Pemenuhan Kebutuhan Masyarakat di Kota Bandung*.
- Tedham, Ashley.2012. *Charitable Giving, Fundraising, and Faith- Based Organizations: Islamic Relief World Wide and World Vision International - A Comparison*. *Journal. Graduate Institute of International and Development Studies*
- Widyaningrum, N., Rosmalasari, E., Awalia, S., & dkk. (2020). *Serba Covid, Cegah COVID-19 Sehat untuk Semua*. Jakarta: Bidang Komunikasi Publik Badan POM
- Wheat, R. E., Wang, Y., Byrnes, J. E., & Ranganathan, J. 2013. *Raising money for scientific research through crowdfunding*. *Trends in ecology & evolution*, 28(2), 71-72.
- Worth, M., J. 2017. *Fundraising: Principles and Practice*. In *Fundraising: Principles and Practice*. <https://doi.org/10.4135/9781483393575>
- YCAB Foundation. (2020, Oktober 2). *LightUpIndonesia Impact Report*. Retrieved from lightup.id: <https://lightup.id/e-report/> diakses pada 16 Mei 2021, pukul 23.57 WIB.
- YCAB Foundation. (2020, Oktober 8). *Celebrating the Accomplishments & Impact from #LightUpIndonesia With A Virtual Closing Ceremony*. Retrieved from <https://www.ycabfoundation.org> : Celebrating the Accomplishments & Impact from #LightUpIndonesia With A Virtual Closing Ceremony diakses pada 16 Mei 2021, pukul 23.58 WIB.
- YCAB Foundation. (n.d.). Retrieved from ycabfoundation.org: <https://www.ycabfoundation.org/>
- Young, Joyce, Ken W. & John S. 2007. *Menggalang dana untuk organisasi nirlaba*. Jakarta: PT. INA PUBLIKATAMA.
- Yuliana. (2020). *Corona Virus Disease (COVID-19); Sebuah Tinjauan Literatur*. *Wellness and Healthy Magazine*, 1-3