

## COPING STRES KARYAWAN DALAM MENGHADAPI STRES KERJA

Oleh:

Wiari Utamingtias, Ishartono & Eva Nuriyah Hidayat

*E-mail:*

[yessirachma19@gmail.com](mailto:yessirachma19@gmail.com); [soninulhaqim@yahoo.com](mailto:soninulhaqim@yahoo.com); [nurliana.apsari@gmail.com](mailto:nurliana.apsari@gmail.com)

### ABSTRAK,

Potret kehidupan anak jalanan yang terjadi saat ini merupakan fenomena yang sering dijumpai di tengah-tengah kehidupan masyarakat, maka perlunya dilakukan pembinaan anak jalanan untuk mengurangi persebaran anak jalanan. Sehingga, rumah singgah menjadi salah satu alternatif kebutuhan terhadap pembinaan anak jalanan. Sebagai organisasi pelayanan sosial, rumah singgah juga memerlukan dana untuk dapat menjalankan setiap program-program pembinaan anak jalanan yang selama ini telah dikelola. *Fundraising* diperlukan dalam kegiatan pencarian sumber-sumber dana baik melalui donatur maupun dari sumber-sumber lain yang memiliki potensi dalam mengembangkan sebuah organisasi pelayanan sosial, dalam hal ini rumah singgah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena dalam penelitian ini ingin mengetahui bagaimana penerapan strategi fundraising yang dilakukan oleh rumah singgah Bina Anak Pertiwi. Studi ini menunjukkan bahwa rumah singgah ini menggunakan strategi *fundraising* dalam melakukan pembinaan terhadap anak jalanan serta menjalankan setiap programnya. Tiga strategi fundraising yang digunakan yaitu; *Acquisition Strategies, Retention Strategies, dan Upgrading strategies*.

Kata kunci : anak jalanan, rumah singgah, fundraising

### ABSTRACT

*Portrait of the life of street children is happening today is a phenomenon that is often encountered in the midst of people's lives, then the need for the development of street children to reduce the spread of street children. Thus, the shelter became one of alternative development needs to street children. As social service organizations, shelters also need funds to be able to run any coaching programs for street children who have been administered. Fundraising is necessary in order to launch the sources of funding through donors or from other sources which have the potential to develop a social service organization, in this case the halfway house. This study uses a qualitative method because in this study wanted to know how the application of a fundraising strategy conducted by the NII shelters Bina Anak Pertiwi. This study shows that the shelter is using fundraising strategy to guide the child in the street and run any program. Three fundraising strategies used are; Acquisition Strategies, Retention Strategies, and upgrading strategies.*

*Keywords: street children, shelter, fundraising*

## PENDAHULUAN

Potret kehidupan anak jalanan yang terjadi saat ini merupakan fenomena yang sering dijumpai di tengah-tengah kehidupan masyarakat, tak terkecuali di DKI Jakarta. Anak jalanan sering di jumpai di sekitaran lampu merah, kolong jembatan maupun tempat-tempat umum lainnya dan biasanya untuk mendapatkan uang serta mempertahankan kehidupannya anak jalanan pun bekerja sebagai pengamen, pengemis, pemulung dan sebagainya. Tak jarang pula, kehidupan keras di jalanan membuat anak-anak jalanan melakukan perbuatan yang menyimpang, seperti; menjadi pekerja seks, melakukan tindakan kekerasan, bahkan memakai obat-obatan terlarang. Hal itu disebabkan karena keterbatasan keadaan ekonomi maupun kurangnya perhatian dan kasih sayang dari orangtua. Keadaan seperti itulah yang dapat mengganggu pertumbuhan dan perkembangan anak jalanan. Seperti yang diungkapkan oleh Soedijar (1998), definisi anak jalanan itu sendiri adalah :

Anak jalanan itu berusia di antara tujuh hingga lima belas tahun yang mana mereka memilih untuk mencari penghasilan di jalanan, yang tidak jarang menimbulkan konflik ketenangan, ketentraman dan kenyamanan orang lain di sekitarnya, serta tidak jarang membahayakan dirinya sendiri.

Peran serta dari berbagai pihak sangat diperlukan untuk melakukan upaya pembinaan terhadap anak jalanan sangat dibutuhkan agar anak-anak jalanan tidak lagi berkeliaran di jalan dan mendapatkan haknya dengan selayaknya. Di jelaskan pula pada Pasal 9 ayat (1) UU no 23 tahun 2002 tentang perlindungan anak menyebutkan; "Setiap anak berhak memperoleh pendidikan dan pengajaran dalam rangka pengembangan pribadinya dan tingkat kecerdasannya sesuai dengan minat dan bakatnya".

Oleh karena itu, anak jalanan wajib mendapatkan haknya seperti anak-anak yang lain. Rumah singgah dapat menjadi salah satu upaya juga dalam mengurangi persebaran anak jalanan di ibukota. Menurut definisi dari Kementerian Sosial, rumah singgah adalah tempat penampungan sementara anak jalanan sebagai wahana pelayanan kesejahteraan sosial (kemosos.go.id).

Rumah singgah merupakan salah satu organisasi pelayanan sosial yang menjadi kebutuhan pada saat ini dalam melakukan pembinaan terhadap anak jalanan. Di DKI Jakarta seperti yang diungkapkan oleh Agusman, Ketua Forum Komunikasi Pengelola Rumah Singgah se-DKI Jakarta pada tahun 2013, Jakarta memiliki 27 rumah singgah yang berada di bawah pengawasan Dinas sosial. Dengan rincian, lokasi di Jakarta Timur terdapat 7 rumah singgah. Jakarta Utara terdapat terdapat 5 rumah singgah. Jakarta Pusat terdapat terdapat 5 rumah singgah, Jakarta Selatan terdapat terdapat 4 rumah singgah dan Jakarta Barat terdapat 6 rumah singgah.

Berkaitan dengan peran rumah singgah sebagai tempat pembinaan anak jalanan, maka keberadaan rumah singgah ini dapat memberikan kontribusi bagi kebutuhan masyarakat. Tentu saja, dalam menjalankan aktivitasnya rumah singgah sebagai organisasi pelayanan sosial perlu didukung dengan manajemen pelayanan sosial yang baik. Kettner mengemukakan lima aspek manajemen dalam organisasi pelayanan sosial, antara lain yaitu; *Planning, Organizing, Budgeting, Human Resources Development* dan Sistem Informasi. Kelima aspek tersebut berfungsi untuk menunjang kinerja dari program-program organisasi pelayanan sosial dalam mencapai tujuan sebuah organisasi. Salah satu aspek manajemen yang mendukung sebagai kontrol untuk mencapai sebuah tujuan organisasi pelayanan sosial yaitu aspek *budgeting*. Gates (1980)

mengemukakan bahwa dengan adanya *budgeting* dapat mewujudkan sebuah rencana, program, dan sebagai kontrol untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam organisasi pelayanan sosial.

Sebagai organisasi pelayanan sosial, rumah singgah juga membutuhkan dana untuk menunjang keberlangsungan kegiatannya dalam melakukan pembinaan terhadap anak jalanan. Berdasarkan permasalahan mengenai rumah singgah yang ada pada saat ini, menurut penuturan Raden Harry Hikmat selaku Direktur Pelayanan Sosial Anak, Kementerian Sosial mengatakan bahwa sekitar 60 persen rumah singgah bagi anak jalanan tidak aktif lagi karena dukungan pemerintah terhadap penyelenggaraan fasilitas pelayanan sosial itu melemah dalam beberapa tahun terakhir. Tak hanya hal itu saja, problematika lain yang dihadapi oleh rumah singgah yaitu penurunan aktivitas rumah singgah yang disebabkan karena berkurangnya dukungan pendanaan dari pemerintah dan lembaga donor. Fakta tersebut penyebab salah satu faktor yang menjadi hambatan dalam pembinaan anak jalanan. Meskipun demikian, rumah singgah saat ini tidak bisa hanya mengandalkan subsidi dari pemerintah saja karena banyaknya kebutuhan untuk menjalankan setiap aktivitasnya agar mampu bertahan dan berkembang. Sehingga, dibutuhkan upaya untuk mendanai aktivitas untuk rumah singgah melalui *Fundraising*. *Fundraising* menurut Norton (1998) adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan menjual ide kepada orang lain (donor) yang dapat mewujudkan ide tersebut dengan memberikan bantuan berupa uang, sponsor, atau bentuk lain yang dibutuhkan.

*Fundraising* diperlukan dalam kegiatan pencarian sumber-sumber dana baik melalui donatur maupun dari sumber-sumber lain yang memiliki potensi dalam mengembangkan sebuah organisasi pelayanan sosial. Dalam

kegiatannya, *fundraising* memiliki lima tujuan pokok menurut (Juwaini:2005) yaitu:

a. Menghimpun dana

Menghimpun dana adalah tujuan *fundraising* yang paling dasar. Termasuk dalam pengertian dana adalah barang atau jasa yang memiliki nilai material. Tujuan inilah yang paling pertama dan utama. Inilah sebab awal mengapa *fundraising* itu dilakukan. Bahkan kita bisa mengatakan bahwa *fundraising* yang tidak menghasilkan dana adalah *fundraising* yang gagal, meskipun memiliki bentuk keberhasilan lainnya. Karena pada akhirnya apabila *fundraising* tidak menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya dihasilkan. Apabila sumber daya sudah tidak ada, maka lembaga akan kehilangan kemampuan untuk terus menjaga kelangsungannya, sehingga pada akhirnya akan mati.

b. Menghimpun donatur

Tujuan kedua *fundraising* adalah menghimpun donatur. Lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah jumlah donaturnya. Untuk dapat menambah jumlah donasi, maka ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu menambah donasi dari setiap donatur atau menambah jumlah donatur pada saat setiap donatur mendonasikan dana yang tetap sama. Di antara kedua pilihan tersebut, maka menambah donatur adalah cara yang relatif lebih mudah dari pada menaikkan jumlah donasi dari setiap donatur. Dengan alasan ini maka mau tidak mau *fundraising* dari waktu ke waktu juga harus berorientasi untuk terus menambah jumlah donatur.

c. Menghimpun simpatisan dan pendukung

Kadang-kadang ada seseorang atau sekelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktivitas *fundraising*, mereka

kemudian terkesan, menilai positif dan bersimpati. Akan tetapi pada saat itu mereka tidak memiliki kemampuan untuk memberikan sesuatu (misal: dana) sebagai donasi karena ketidak mampuan mereka. Kelompok seperti ini kemudian menjadi simpatisan dan pendukung lembaga meskipun tidak menjadi donatur. Kelompok seperti ini akan berusaha mendukung lembaga dan umumnya secara natural bersedia menjadi promotor atau informan positif tentang lembaga kepada orang lain. Kelompok seperti ini juga diperlukan oleh lembaga sebagai pemberi kabar informal kepada setiap orang yang memerlukan. Dengan adanya kelompok simpatisan dan pendukung ini, maka kita memiliki jaringan informasi informal yang sangat menguntungkan.

#### d. Membangun Citra lembaga

Disadari atau tidak, aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh sebuah LSM, baik langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra lembaga. *Fundraising* adalah garda terdepan yang menyampaikan informasi dan berinteraksi dengan masyarakat. Hasil informasi dan interaksi ini akan membentuk citra lembaga dalam benak khalayak. Citra ini bisa bersifat positif, bisa pula bersifat negatif. Dengan citra ini setiap orang akan mempersepsi lembaga, dan ujungnya adalah bersikap atau menunjukkan perilaku terhadap lembaga. Jika citra lembaga positif, maka mereka akan mendukung, bersimpati dan akhirnya memberikan donasi. Sebaliknya kalau citranya negatif, maka mereka akan menghindari, antipati dan mencegah orang untuk melakukan donasi.

#### e. Memuaskan donatur

Tujuan kelima dari *fundraising* adalah memuaskan donatur. Tujuan ini adalah tujuan yang tertinggi. Tujuan memuaskan

donatur adalah tujuan yang bernilai jangka panjang, meskipun kegiatannya secara teknis dilakukan sehari-hari. Mengapa memuaskan donatur itu penting? Karena jika donatur puas, maka mereka akan mengulang lagi mendonasikan dananya kepada sebuah lembaga. Juga apabila puas mereka akan menceritakan lembaga kepada orang lain secara positif. Secara tidak langsung, donatur yang puas akan menjadi tenaga *fundraiser* alami (tidak diminta, tidak dilantik dan tidak dibayar). Kebalikannya kalau donatur tidak puas, maka ia akan menghentikan donasi (tidak mengulang lagi) dan menceritakan kepada orang lain tentang lembaga secara negatif. Karena fungsi pekerjaan kegiatan *fundraising* adalah lebih banyak berinteraksi dengan donatur, maka secara otomatis kegiatan *fundraising* juga harus bertujuan untuk memuaskan donatur.

Selain itu, kegiatan *fundraising* juga dapat mendukung mengoperasikan roda kehidupan mapun pengelolaan keuangan sebuah organisasi. Alasan lain dilakukannya *fundraising* yaitu untuk mengurangi ketergantungan terhadap donor utama. Menurut Said, Abidin dan Faizah (2003 : 34) ada tiga cara yang bisa ditempuh oleh organisasi pelayanan sosial dalam menggalang dukungan dari masyarakat. yaitu;

1. Menggalang dana dari sumber yang tersedia, baik dari perorangan, perusahaan, ataupun pemerintah. Untuk menggalangnya, mereka bisa menggunakan beberapa strategi. Yaitu; direct mail, media campaign. Keanggotaan, special event, endowment, dan sebagainya
2. Menciptakan sumber dana baru. Upaya itu dilakukan dengan cara membangun unit-unit usaha dan ekonomi yang mampu menghasilkan pendapatan lembaga (earned income)
3. Mengkapitalisasi sumber daya non-financial. Disini, lembaga bisa

menciptakan dana dari sumber non-financial.

Sebagai organisasi pelayanan sosial, rumah singgah juga memerlukan dana untuk dapat menjalankan setiap program-program pembinaan anak jalanan yang selama ini telah dikelola. Sebuah rumah singgah yang terletak di jalan Bacang No. 46 Jati Padang Pasar Minggu Jakarta Selatan didirikan pada tahun 1998 oleh sekelompok mahasiswa karena keprihatinan terhadap kesejahteraan anak jalanan dengan menyekolahkan anak-anak jalanan di sekolah umum, pengembangan minat bakat, pelatihan keterampilan dan pembinaan untuk pembentukan akhlak yang baik dalam bentuk rumah singgah. Dalam menjalankan kegiatannya Yayasan Bina Anak Pertiwi tak luput dari strategi fundraising yang dijalankannya selama ini.

Definisi strategi menurut Siagian (2004) adalah sebagai serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.

Tokoh lain yang mendefinisikan mengenai strategi yaitu Stephanie K. Marrus, strategi menurutnya merupakan suatu proses penentuan rencana para pemimpin yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Pendapat ini tidak jauh beda dengan Craig & Grant (1996) yang mengartikan pengertian strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang (targeting and long-term goals) dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan (achieve the goals and objectives).

Menurut Norton strategi menggalang dana adalah tulang punggung kegiatan menggalang dana yang diperlukan, yang perlu memberikan perhatian penuh sejak awal pada

setiap langkah yang diambil untuk menggalang dana, agar segalanya berjalan lancar. Ada enam strategi penggalangan dana yang dikemukakan oleh Norton yaitu:

1. Menentukan kebutuhan
2. Bagaimana agar organisasi berkembang
3. Mengidentifikasi sumber daya
4. Menilai peluang
5. Mengidentifikasi hambatan
6. Merumuskan strategi

Dalam pelaksanaan *fundraising*, sumber-sumber dana di yayasan pada umumnya berasal dari donatur serta dengan memaksimalkan potensi-potensi yang dimiliki anak-anak jalanan binaan Yayasan Bina Anak Pertiwi, seperti; anak-anak yang memiliki kemampuan bermusik diikutsertakan dalam kegiatan perlombaan atau acara-acara tertentu. Kegiatan tersebut selain membantu mengembangkan keterampilan yang dimiliki oleh anak jalanan, dapat juga membantu dalam kegiatan strategi *fundraising* di Yayasan Bina Anak pertiwi. Klein (2006) mengidentifikasi tiga model strategi penggalangan dana sosial, yakni:

#### 1. *Acquisition Strategies*

Tujuan utama strategi ini adalah untuk mendapatkan orang-orang atau para donatur yang belum pernah berdonasi kepada organisasi, seperti halnya; memberikan informasi sebelumnya data melalui website ataupun acara-acara khusus.

#### 2. *Retention Strategies*

Strategi ini berusaha untuk mendapatkan donor untuk memberikan kedua kalinya, ketiga kalinya, dan seterusnya, sampai menjadi terbiasa. pendapatan dari strategi retensi juga digunakan untuk kebutuhan tahunan.

#### 3. *Upgrading Strategies*

Strategi ini bertujuan untuk mendapatkan donor untuk memberikan lebih dari yang

mereka berikan sebelumnya . seperti memberikan apresiasi seperti status pendonor tetap yang dapat dilakukan bisa melalui surat, mengkontak secara langsung dan mengundang ke acara khusus.

Disisi lain, untuk menjalankan kegiatannya yayasan ini bekerjasama dengan kementerian sosial serta dinas sosial dalam pembinaan anak jalanan yang sudah dirancang dalam bentuk program. Selain itu, penggalangan dana di yayaysan ini juga dilakukan dengan bantuan media sosial serta internet, agar menarik dan memberikan kemudahan bagi para donatur. Tak jarang pula Yayasan Bina Anak Pertiwi melakukan penggalangan dana dengan membuat acara pementasan musik, perlombaan musik ataupun keterampilan lainnya yang dimiliki oleh anak jalanan melalui pembinaan dari Yayasan Bina Anak Pertiwi.

Jika strategi *fundraising* dan pemanfaatannya diterapkan dengan tepat dan baik, maka akan dapat menghasilkan dana untuk kebermanfaataan yayasan, seperti; pengembangan yayasan dan pembinaan anak jalanan sesuai dengan visi Yayasan Bina Anak Bangsa. Namun, jika strategi fundraising yang dilakukan Yayasan Bina Anak Pertiwi tidak optimal, maka akan berdampak pada keberlangsungan Yayasan dalam menjalankan kegiatannya untuk pembinaan anak jalanan ini.

Hal yang menarik dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi fundraising di Yayasan Bina Anak Pertiwi dapat berjalan dan berkelanjutan dalam menjalankan aktivitas dalam pembinaan anak jalanan?

Melihat dari rumusan masalah, tujuan dari diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui beberapa hal sebagai berikut :

#### METODE

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi fundraising yang digunakan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi, Jakarta berdasarkan tiga strategi yang telah dikemukakan. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan

1. Mendeskripsikan *Acquisition Strategies* yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi
2. Mendeskripsikan *Retension Strategies* yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi
3. Mendeskripsikan *Upgrading Strategies* yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi

Penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam aspek:

1. Teoritis:  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi pengembangan disiplin Ilmu Kesejahteraan Sosial, praktek pekerjaan sosial yang berhubungan dengan Administrasi Pekerjaan Sosial dan sebagai kajian serta bahan masukan literatur dalam penelitian selanjutnya, khususnya mengenai metode Administrasi Pekerjaan Sosial.

2. Praktis  
Terdapat beberapa kegunaan praktis dari hasil penelitian ini, diantaranya adalah :

1. Bagi peneliti, penelitian ini berguna untuk menambah pengetahuan dan pengaplikasian keilmuan yang diperoleh di Ilmu Kesejahteraan Sosial terutama mengenai Administrasi Pekerjaan Sosial di lembaga pelayanan sosial.
2. Penelitian ini mampu memberikan manfaat yang nantinya akan dirasakan oleh lembaga sosial yang melakukan *fundraising* sebagai bagian dari manajemen lembaga pelayanan sosial.

pertimbangan bahwa pendekatan kualitatif sesuai dengan jenis penelitian dan subyek yang diteliti. Penelitian kualitatif dalam Moleong (1998:3) merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Oleh karena itu melalui pendekatan

kualitatif ini bisa diperoleh informasi yang lebih mendalam dan terperinci mengenai penerapan strategi fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi, Jakarta karena data yang didapat berbentuk narasi, deskripsi, cerita, dokumen tertulis dan tidak tertulis (gambar dan foto) bukan berbentuk angka-angka.

Selanjutnya, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Penggunaan metode ini bertujuan untuk membuat gambaran secara sistematis mengenai strategi fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi, Jakarta.

Dalam melakukan penelitian, dibutuhkan narasumber untuk memberikan informasi yang terkait dengan penelitian yang dibutuhkan. Informan penelitian adalah subjek yang memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian dengan kata lain, informan adalah orang yang diperkirakan menguasai dan memahami data, informasi, ataupun fakta dari suatu objek penelitian (Bungin, 2007). Informan yang dipilih dalam penelitian ini yaitu informan yang mengetahui mengenai strategi fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi, Jakarta.

Teknik penentuan informan yang digunakan didalam penelitian ini adalah teknik purposive. Teknik purposive merupakan teknik penentuan informan sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya, orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau sebagai orang yang mempunyai kewenangan tertentu sehingga akan memudahkan peneliti menelaah objek/situasi sosial yang diteliti.

Informan yang digunakan dalam penelitian ini tentu saja orang-orang yang sangat paham dan mengetahui tentang strategi fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi. Informan yang

diambil adalah Ketua Yayasan Bina Anak Pertiwi dan Kepala divisi fundraising. Hasil yang didapat dari informan tersebut juga didukung dengan informan-informan pendukung yang diambil adalah donatur yang memberikan sumbangannya kepada Yayasan Bina Anak Pertiwi.

Pengumpulan data atau informasi dapat menggunakan sumber data primer atau sekunder. Maka teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu :

1. *Indept interview* atau wawancara mendalam yaitu kegiatan komunikasi verbal yang diarahkan oleh suatu masalah tertentu, dengan tujuan mendapat informasi serta pengumpulan data yang berkaitan dengan masalah tersebut. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan. Teknik wawancara ini dimaksudkan untuk menggali informasi secara langsung yang tepat dan akurat mengenai data-data yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Berkaitan dengan permasalahan penelitian, khususnya data mengenai penerapan strategi fundraising di Yayasan Bina Anak Pertiwi.
2. Observasi Non Partisipan yaitu melakukan pengamatan menggunakan indera penglihatan yang berarti tanpa mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan pencatatan terhadap proses peningkatan kapasitas di lokasi kegiatan tanpa ikut terlibat dalam kegiatan-kegiatan yang diamati. Melalui observasi ini, peneliti melakukan pengamatan terhadap informan yang berada di Yayasan Bina Anak Pertiwi untuk mengetahui penerapan strategi fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi.
3. Sru di dokumentasi dengan cara membaca dan mempelajari dokumen ataupun bahan tertulis seperti; jurnal, artikel ataupun data tertulis yang ada di lembaga lain yang berkaitan dengan tema penelitian.

Instrument dalam penelitian ini berfungsi dalam melakukan pengumpulan data, analisis data, dan membuat kesimpulan atas temuan. Beberapa alat yang digunakan peneliti dalam pengumpulan data diantaranya :

1. Pedoman wawancara  
Penggunaan pedoman wawancara dimaksudkan untuk menggali informasi sesuai dengan tujuan penelitian yang berkaitan dengan penerapan strategi fundraising di Yayasan Bina Anak Pertiwi
2. Pedoman observasi  
Merupakan panduan bagi peneliti untuk mengamati obyek penelitian sehingga data yang terkumpul sesuai dengan tujuan penelitian.
3. Catatan lapangan  
Untuk mencatat seluruh aktivitas yang dialami peneliti selama di lapangan

Tahapan-tahapan dalam mengolah dan menganalisis data diantaranya yaitu:

1. Data reduction (reduksi data), pada tahap ini dilakukan pada saat penelitian dilapangan ketika sedang dilaksanakan, yaitu ketika penggalan informasi mengenai penerapan fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi.
2. Pengorganisasian data, pada tahap ini hasil temuan dilapangan dipisahkan menurut kategori-kategori yang didasarkan pada tujuan penelitian yaitu tentang penerapan fundraising yang dilakukan oleh Yayasan Bina Anak Pertiwi
3. Interpretasi atau penafsiran

Tahapan ini dilakukan ketika pada saat wawancara ditemukan istilah-istilah asing dan dengan dilakukannya tahapan interpretasi ini

pada saat wawancara maka kesalahpahaman akan data yang diperoleh dapat dihindari.

Penelitian ini dilakukan di Yayasan Bina Anak Pertiwi yang merupakan rumah singgah di Jalan Bacang No.46 Jati Padang, Pasat Minggu, Jakarta Selatan. Pertimbangan mengambil lokasi ini karena Yayasan Bina Anak Pertiwi termasuk organisasi pelayanan sosial yang menerapkan strategi fundraising.

## HASIL PEMBAHASAN

Yayasan Bina Anak Pertiwi, sebagai payung lembaga dari Rumah Singgah Bina Anak Pertiwi, Pusat Pembinaan Anak dan Pelayanan Kesejahteraan Sosial Masyarakat. Rumah Singgah ini mengembangkan model *resource fundraising* seperti metode penggalangan dari sumber-sumber konvensional baik secara langsung maupun tidak langsung dan model *grant fundraising* dengan metode penguatan program pemberdayaan pada keluarga anak jalanan.

Sedangkan dalam mengelola pendayagunaan melalui divisi penyaluran atau pendayagunaan dana dalam program-program yang dilakukan rumah singgah Bina Anak ,adalah: Meningkatkan taraf hidup serta kesejahteraan sosial masyarakat fakir miskin, terutama anak yatim, anak jalanan/terlantar/anak daerah terpencil, serta anak kurang mampu menjadi anak bangsa yang konstruktif dan bermartabat sejalan dengan potensi yang dimilikinya untuk mewujudkan masa depan bangsa yang lebih berkualitas.

*Fundraising* tidak identik hanya dengan menghimpun dana semata. Ruang lingkupnya begitu luas dan mendalam, pengaruhnya sangat berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan sebuah lembaga. Oleh karenanya, tidak begitu mudah untuk memahami ruang lingkup *fundraising*. Untuk memahaminya terlebih dahulu dibutuhkan pemahaman tentang substansi *fundraising* tersebut. Substansi *fundraising* dapat diringas

kepada tiga hal yaitu: motivasi, program, dan metode. Adapun yang dimaksud metode atau teknik *fundraising*, sebagaimana substansi *fundraising* yang ketiga di atas, adalah suatu bentuk kegiatan yang khas yang dilakukan oleh *nādhir* dalam rangka menghimpun dana/daya dari masyarakat. Metode ini pada dasarnya dapat dibagi kedua dua jenis yaitu langsung (*direct*) dan tidak langsung (*indirect*). Adapun tujuan *fundraising* ada lima hal yaitu: menghimpun dan meningkatkan citra, menjalin simpatisan atau pendukung.

Dari konsepsi dan mekanisme kerja *fundraising* di atas, terlihat bahwa manajemen *fundraising* pada rumah singgah berkembang dengan produktif dan menghasilkan baik secara finansial maupun non-finansial dalam konteks *resource fundraising* dan *grant fundraising*.

Pengembangan program yang dimaksud adalah perluasan penerima manfaat yang tidak hanya terfokus pada masyarakat tidak mampu, tetapi juga memberi kesempatan bagi masyarakat cukup/mampu untuk dapat merasakan dan membuktikan langsung mutu pelayanan dalam pembinaan anak jalanan di rumah singgah Bina Ana Pertiwi. Dalam perspektif manajemen strategis, pengembangan strategi ditekankan pada strategi fokus penerima manfaat atau meminjam. Pembuktian langsung oleh masyarakat tentang mutu pembinaan anak jalanan dengan cara seperti disebut di atas, merupakan strategi tersendiri untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap organisasi penggalang dana. Meningkatnya kepercayaan masyarakat akan berpengaruh positif bagi penerimaan dana untuk pendidikan formal dan non formal, yang itu berarti akan menjamin kualitas dalam pembinaan anak jalanan di rumah singgah. Sebagaimana dijelaskan pada bab sebelumnya, kecukupan dana merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi

kualitas dalam pembinaan anak jalanan.

Sebenarnya apa yang telah dilakukan oleh Rumah Singgah Bina Anak Pertiwi cukup mendapat simpati masyarakat. Hal itu terbukti dengan penerimaan dana secara umum untuk pembinaan anak jalanan meningkat dari tahun ke tahun. Walaupun demikian, program yang selama ini berjalan perlu dievaluasi dan dikembangkan agar memperoleh kepercayaan masyarakat yang lebih luas lagi. Hal ini berhubungan dengan keberlanjutan (*sustainability*) lembaga tersebut sebagai organisasi penggalang dana, yang akan berdampak pada penyelenggaraan pelayanan berkualitas.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Klein, Kim. 2011. *Fundraising for Social Change (6<sup>th</sup> edition)*. San Fransisco: Josey Bass
- Norton, Michael. 2002. *Menggalang Dana: Penuntun bagi Lembaga Swadaya Masyarakat dan Organisasi Sukarela di Negara-Negara Selatan* (Masri Maris, Penerjemah) Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- Kettner. 2002. *Achieving Excellence in The Management of Human Service Organizations*. Boston: Allyn and Bacon
- Hopkins, Bruce, 2009. *Starting and Managing A Non Profit Organization*. Canada: John Willey & Sons
- Ahmad Juwaini. 2005. *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, Jakarta: Piramedia
- Arie Kusumastuti Maria Suhardiadi. 2003. *Hukum Yayasan Indonesia*, Jakarta: Abadi
- Weiner, Myron. 1982. *Human Services Management Analisis and Applications*. United States of America: They Dorsey Press
- Wibawa, Budi, Meilany & Santoso 2010. *Dasar-Dasar Pekerjaan Sosial*. Bandung: Widya Padjadjaran
- Kesos.unpad.ac.id