

I. INFORMASI UMUM TENTANG *FUNDRAISING*

Pertanyaan utama yang dihadapi semua Ornop/LSM ialah di mana dan bagaimana caranya mengumpulkan dana untuk program maupun proyek-proyek yang sedang maupun yang akan digarap?

Bantuan berupa apa yang cocok, dan untuk aktivitas mana?

Bagaimana caranya pembiayaan jangka panjang dapat dijamin melalui berbagai sumber pembiayaan?

Pada umumnya Ornop/LSM sangat tergantung pada bantuan lembaga-lembaga donor internasional. Padahal sebenarnya banyak cara memperoleh dana untuk aktivitas Ornop/LSM. Pengumpulan dana dari pihak luar (eksternal) hanyalah merupakan salah satu cara.

BothENDS mengucapkan kepada Anda selamat berjuang mengumpulkan dana! Mudah-mudahan lembaran informasi di bawah ini bermanfaat bagi Anda. Silahkan mengirim komentar tambahan atau ide-ide kepada BothENDS demi penyempurnaan "buku pintar" ini.

1. Tinjauan umum

Ornop/LSM dapat menggarap berbagai sumber untuk menganeka-ragamkan pemasukannya dan membangun cadangan modal. Terutama bagi Ornop/LSM baru dan organisasi rakyat lain masih banyak pilihan untuk membiayai aktivitasnya.

Lembaga donor seringkali tidak mengizinkan Ornop/LSM menggunakan dana hibah atau subsidi untuk membentuk cadangan modal. Soalnya kebanyakan dana hibah wajib dipakai habis atau harus dikembalikan. Namun, cadangan tersebut dapat bersumberkan hadiah uang, iuran anggota atau berbagai inisiatif pembiayaan secara swadaya lainnya. Hal ini akan dibahas mendalam pada Bagian 2 nanti.

Begitu Anda memutuskan untuk mencari dana dari pihak luar (eksternal) guna membiayai program atau proyek Anda, pertanyaan yang timbul ialah: dimanakah permintaan bantuan tersebut harus diajukan: pemerintah negara donor yang bersangkutan, yayasan internasional, sponsor, perusahaan atau lembaga keuangan multilateral lainnya? Persoalan ini akan diuraikan pada Bagian 3.

Pengumpulan dana (*fundraising*) adalah suatu proses yang memakan waktu, mahal, mengesalkan, serta tiada kepastian tentang keberhasilannya. Namun jika Anda mengikuti petunjuk tertentu, Anda bisa mendapatkan donatur. Beberapa kiat tentang menyusun dan menulis proposal – yang kemungkinan besar sukses – dapat Anda simak pada Bagian 4 nanti.

Akhirnya, dalam suatu organisasi perlu rencana anggaran biaya (RAB) seimbang yang memperlihatkan data pengeluaran serta penjelasan tentang berbagai sumber dana yang menutup pengeluaran tersebut. Hal ini membatasi ketergantungan lembaga Anda pada satu sumber dana, sehingga lembaga Anda dapat terus beroperasi kendati satu atau beberapa sumber dana mengering.

Masalah RAB tersebut merupakan sesuatu yang vital dalam penyusunan proposal. Pada Bagian 5 nanti kami muat berbagai kiat tentang penyusunan RAB.

Pengalaman membuktikan bahwa fundraising saja belumlah cukup. BothENDS selalu menekankan agar Ornop/LSM memikirkan cara menangani dana begitu dana itu masuk.

Sangat disayangkan bilamana Anda berhasil mengumpulkan dana untuk suatu program/proyek namun lantas timbul masalah gara-gara Anda kurang paham cara melapor kepada pihak donatur. Atau Anda kurang mahir di bidang tata buku (*book keeping*). Ini akan dibicarakan pada Bagian 6.

Isu lain yang juga penting dalam hal pengumpulan dana ialah masalah etika. Dari siapa Anda bersedia menerima dana? Dari manakah datangnya dana yang baru saja Anda terima?

2. Masalah etika

Pekerjaan Ornop/LSM umumnya bersifat sukarela. Biasanya ditandai kekhawatiran dan sikap kritis terhadap sistem yang dominan. Bersediakah Anda menerima dana dari sistem semacam itu tanpa sekaligus merasa diri Anda sendiri korup karena itu? Seringkali si pemberi dana mau mempunyai suara dalam pengeluaran dana.

Apakah uang menjadikan korup? Suatu proyek dana memerlukan organisasi, tata usaha, akuntabilitas dan kontrol. Pada proyek itu pasti ada risiko ketidak-seimbangan kekuasaan baru (siapa yang akan diberi upah, apa yang merupakan prioritas, dan sebagainya).

Semangat mungkin menghilang lalu diganti suatu susunan kekuasaan. Berhubung dengan hal ini sangat menarik mengenangkan suatu proyek BothENDS tentang jender dan kesehatan yang menunjukkan bahwa prakarsa serta kampanye yang berkaitan dengan kesehatan senantiasa berasal dan mulai dilakukan perempuan. Namun bilamana uang masuk, kepemimpinan diambil alih oleh laki-laki.

Apakah yang mendorong donatur untuk menyediakan dana? Agamakah, amal, politik, ideologi, oportunitas, kebodohan, ingin tahu (mereka ingin berkunjung pada Anda dsb.). Dimana ada uang, disana ada usaha. Semua alasan ada kekurangannya dan selalu juga ada egoismenya sedikit.

Di pihak lain uang dapat menciptakan waktu, ruang, efisiensi, peluang dan kebebasan. Hampir setiap aktivitas memerlukan uang: rapat, perjalanan, cetakan, perhubungan dsb. dan orang tanpa uang hampir tidak dapat melakukan hal-hal tersebut.

Namun organisasi yang mengenal dirinya sendiri dan yakin akan apa yang diinginkannya tidak perlu kuatir. Banyak donatur sebenarnya menginginkan suatu proses saling belajar dan mereka bersedia melihat pekerjaan dari prospektif pelaku.

Meminta -"mengemis"- uang mungkin menggerogoti perasaan harga diri namun amal, pembiayaan proyek berkembang dsb. adalah pasar – dengan peraturan

pasarnya – menyangkut kepentingan besar bagi kedua belah pihak.

Persyaratan selalu dapat ditawar. Anggaplah diri Anda sebagai mitra negosiasi yang setara. Andalah yang ahli tentang masalah setempat. Gagasan Anda, pendekatan Anda yang mutakhir serta pendukung Anda merupakan hal-hal yang menjadi "jualan" Anda, seharusnya bukanlah uang yang menjadi pedoman. Yang penting adalah kepercayaan pada pendekatan diri Anda sendiri, belajar dari pendekatan orang lain dan siapkanlah keahlian Anda demi kepentingan donatur atau lembaga dana.

3. Pelayanan informasi BothENDS

Saban tahun ratusan permohonan diterima BothENDS dari organisasi yang mencari bantuan untuk mewujudkan rencananya, utamanya yang menyangkut lingkungan hidup yang lebih baik. Guna melayani mereka seoptimal mungkin, BothENDS mengembangkan beraneka ragam informasi. Contohnya:

- **Daftar kantor donatur dan lembaga dana setempat:**
Lembar informasi dengan nama, alamat dan kebijakan kantor lokal para donatur internasional serta dana pemerintah nasional dan internasional dan kemungkinan pendanaan lokal lain untuk proyek lingkungan Ornop/LSM. Inventarisasi pendanaan telah disusun untuk negara-negara berikut (1997, telah diperbaharui): Argentina, Bangladesh, Bolivia, Brasilia, Colombia, India, Indonesia, Kenya, Mexico, Nepal, Nicaragua, Pakistan, Peru, Filipina, Afrika-Selatan, Senegal, Sri Lanka, Uganda, Zimbabwe.
- **Buku pedoman pengumpulan dana dengan tema khusus:**
Big Cities, Small Means. European Funding for Environment and Urban Development, an Orientation Guide for Southern NGO's (pp. 160), 1997 (with ENDA Tiers Monde/Preceup, Paris). Juga tersedia dalam bahasa Perancis. *Saving our Soils*, Raising Funds for the Struggle Against Desertification (pp. 110), 1997 (with ELCI, Nairobi).
- **Database donatur:**
Memuat informasi lebih dari 200 lembaga dana penting dan donatur di negara maju yang menyediakan bantuan keuangan untuk Ornop/LSM lingkungan dan pembangunan.
- **Pelayanan informasi:**
Departemen Pelayanan BothENDS dapat mengirim kepada Anda ciri-ciri organisasi terpilih dan alamat pusat sumber dan organisasi pelayanan informasi.
- **Kemasan informasi:**
tentang bermacam-macam isu berkaitan dengan lingkungan dan pembangunan (energi lestari, ekoturisme, perempuan & lingkungan, manajemen pantai dan bendungan. Informasi tentang pertambangan dan eksploitasi minyak sedang dipersiapkan).

4. Membuat selebaran

Apapun strategi pemungutan dana Anda, nasional ataupun internasional, melalui iuran anggota ataupun dengan menjual barang, buatlah selebaran tentang organisasi Anda terlebih dahulu.

Muatlah dalam selebaran ini tujuan-tujuan paling penting organisasi Anda, aktivitas Anda, proyek-proyek yang telah Anda selesaikan dengan berhasil, donatur-donatur dulu dan informasi penting lain organisasi Anda.

Selebaran ini dapat Anda berikan kepada siapapun dan organisasi manapun yang menaruh minat pada pekerjaan Anda dan barangkali juga berminat memberi dana, yang ingin ikut bekerja atau ingin mempunyai hubungan dengan organisasi Anda.

5. Buku yang disarankan

Buku yang ditandai dengan tanda bintang (*) dipakai untuk menyusun selebaran ini. Di samping itu banyak informasi berasal dari sumber tidak tertulis dan pengalaman BothENDS sendiri.

- 'Alternative financing of third world development organisations and NGOs', Volume I & II, IRED, Fernand Vincent, June '95, ISBN 2883680051/288368006x*
- *Derde Wereld*, jrg 16, Nr 3. Thema: 'NGOs en alternatieve Financiering van Ontwikkeling', the Netherlands, 1997.
- 'Dinero para su causa, como obtener fondos de empresas y de instituciones filantropicas', Daniel Q. Kelley, Panorama Ediciones, Mexico, 1995.
- 'Funding Community Initiatives - the role of NGOs and other intermediary organisations in supporting low-income groups and their community organisations', Arrosi, F. Bombarolo, D. Saterthwaite, a.o, 1994 ISBN 1853832049.
- 'Generating local resources, Case histories and Methods for Supporting Human Rights Organisations In-Country', Fund for Peace, New York, 1996*.
- 'How and where to get funding for small projects', ELCI (Bert van Pinxteren & John Kananda), 1988
- 'Grassroots Grants: An Activist's Guide to Proposal Writing', Chardon Press, Berkeley, California, 1996.
- 'How to draft a grant application for a research proposal', International Foundation for Science, 1993, ISBN 9185798320.
- 'Initiating National Desertification Funds. Suggested guidelines for NGOs', ELCI, Nairobi, 1996.
- 'International Funding Resource Guide', The Star Project of Delphi International, 1996*.
- 'Manual of practical management for third world rural development associations', volume II: Financial management, Fernand Vincent, Ired, Geneve, Switzerland, 1989.
- 'Money for Earth!' Fund-raising for Central and Eastern European environmental NGOs", Milieukontakt Oost-Europa, the Netherlands, 1995*.
- 'Nuestros proyectos: como financiarlos, medios de financiación para proyectos de mujeres', Maria Negroni & Joanne Sandler, Centro de la tribuna internacional de la mujer, New York, USA, May 1992.
- 'The Oxfam handbook of development and relief', Eade & S. Williams, 1995, ISBN 0855982748.
- 'Practical fund-raising for Individuals and Small Groups', David Wragg, 1997, ISBN 0749974769.
- 'Towards greater financial autonomy, a manual on financing strategies and techniques for development NGOs and community organisations', IRED, Fernand Vincent & Piers Campbell, Sept. '89: ISBN 2883680035*.
- 'Writing better fundraising applications' Norton, 1997, ISBN 0907164668.

6. Alamat organisasi pembantu pengumpulan dana

IRED & RAFAD

General secretariat
3, rue de Varembeé - Case 116
1211 Geneve 20, Switzerland
Tel: 41 22 734 17 16, Fax: 41 22 740 00 11
E-mail: ired@worldcom.ch

Kedua organisasi ini (Ired dan Rafad) membantu memudahkan saling tukar pengalaman dan hubungan di antara organisasi nasional. Mereka membantu membangun jaringan, mengukuhkannya dan menyediakan bantuan teknik yaitu latihan (keuangan), manajemen keuangan, teknologi tepat guna, dan musyawarah.

Collectif d'échanges pour la technologie appropriée (COTA)

Rue de la Sablonnière 18
B-1000 Brussels
Tel: 32 2 218 18 96, Fax: 32 2 2231495
E-mail: cota@innet.be

COTA adalah Ornop/LSM pemberi pelayanan, antara lain fasilitas informasi, dokumentasi dan bantuan pengumpulan dana bagi organisasi di belahan bumi Utara maupun Selatan. COTA telah membangun pusat dokumentasi dan mengembangkan beberapa macam pelayanan untuk mempermudah kerjasama teknik. Pelayanan paling utama adalah konsultasi dan studi pelayanan, pelayanan tanya jawab, dokumentasi perdagangan dan pelayanan umum.

SNV

Kantor pusat: Bezuidenhoutseweg 161, 2594 AG Den Haag, the Netherlands, Tel: 31 70 3440139, Fax: 31 70 3855531.
SNV mempunyai kantor lokal di Albania, Benin, Bhutan, Bolivia, Botswana, Burkina Faso, Cameroon, Ecuador, Eritrea, Ethiopia, Ghana, Guinea Bissau, Honduras, Kenya, Laos, Mali, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Niger, Peru, Philipina, Rwanda, Sudan, Tanzania, Uganda, Vietnam, Zambia, dan Zimbabwe. SNV adalah sebuah organisasi pengirim sukarelawan/wati yang juga – bekerja sama dengan penduduk setempat – menangani berbagai isu hangat. SNV bertujuan menguatkan kelompok miskin dan tertekan di daerah Selatan. Tema utamanya ialah pembangunan berkelanjutan, jender, dan lingkungan. Kebanyakan kantor SNV mempunyai dana untuk membiayai proyek kecil-kecilan. SNV sanggup membantu Ornop/LSM mendapatkan sumber pendanaan lokal.

7. Alamat menarik di internet

Pada site ini Anda dapat menggalang hubungan dengan donatur dan mendapatkan saransaran selanjutnya, termasuk yang berkaitan dengan upaya untuk mengumpulkan dana.

(bersambung)