

**ANALISIS STRATEGI DAN EFEKTIVITAS PENGGALANGAN DANA
ORGANISASI NIRLABA (STUDI KASUS SD KANISIUS KENALAN)**

Yohanes Lucky Listyaputra Pradana

Prodi Akuntansi, Universitas Negeri Yogyakarta

luckylistya2406@gmail.com

Abdullah Taman

Staf Pengajar Jurusan P. Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta

abtaman@uny.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi penggalangan dana yang sesuai bagi SD Kanisius Kenalan, mengetahui tingkat efektivitas penggalangan dana, serta menemukan cara untuk meningkatkannya. Metode yang digunakan adalah *sequential explanatory design* dengan pendekatan kuantitatif melalui regresi linear sederhana dan dilanjutkan dengan pendekatan kualitatif menggunakan model analisis Miles dan Huberman (1992). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi sumber, yakni observasi, wawancara, dan dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang tepat meliputi pelestarian ciri khas sekolah, inovasi metode penggalangan dana, pemanfaatan media sosial, pemberdayaan alumni, serta evaluasi rutin. Efektivitas penggalangan dana pada Tahun Ajaran 2022/2023 dan 2023/2024 belum mencapai kategori efektif. Untuk peningkatan efektivitas, sekolah perlu menyusun rencana strategis yang komprehensif, diversifikasi sumber dana, menginovasikan apresiasi kepada donatur, mempermudah sistem donasi digital, dan meningkatkan efisiensi anggaran.

Kata kunci: efektivitas, *sequential explanatory design*, strategi penggalangan dana

Abstract

This study aims to formulate appropriate fundraising strategies for SD Kanisius Kenalan, assess the effectiveness of current fundraising efforts, and identify ways to improve them. The research uses a sequential explanatory design, beginning with a quantitative approach through simple linear regression, followed by a qualitative approach using the Miles and Huberman (1992) data analysis model. Data collection was conducted through source triangulation, including observation, interviews, and document analysis. The results indicate that effective strategies include preserving the school's unique identity, innovating fundraising methods, utilizing social media, empowering alumni, and conducting regular evaluations. Fundraising effectiveness in the 2022/2023 and 2023/2024 academic years has not yet reached the effective category. To improve effectiveness, the school needs to develop a comprehensive strategic plan, diversify funding sources, innovate donor appreciation methods, simplify digital donation systems, and increase budget efficiency.

Keywords: effectiveness, *sequential explanatory design*, fundraising strategy

PENDAHULUAN

Banyak sekolah swasta di Indonesia menghadapi tantangan keberlanjutan akibat keterbatasan pendanaan. Menurut Kumparan

(2021), salah satu penyebab tutupnya sekolah swasta adalah penurunan jumlah siswa dan meningkatnya kebutuhan dana operasional. Hal ini diperparah oleh keterbatasan dana

BOSDA yang tidak mencukupi operasional sekolah dengan jumlah siswa tidak ideal (jatengtoday, 2021). Kondisi serupa terjadi di Kabupaten Magelang, di mana banyak sekolah swasta mengajukan keringanan biaya pendidikan namun menghadapi tantangan dalam pembiayaan (magelangkab.go.id, 2019). SD Kanisius Kenalan, sebagai bagian dari Yayasan Kanisius yang berkomitmen memberi akses pendidikan kepada anak dari keluarga kurang mampu, menjadi salah satu sekolah yang terdampak kondisi ini. Sekolah ini menghadapi ancaman penutupan akibat menurunnya peserta didik dan meningkatnya kebutuhan dana sejak beberapa tahun terakhir.

Sebagai organisasi nirlaba, SD Kanisius Kenalan tidak berorientasi pada keuntungan, melainkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan PSAK 45, organisasi nirlaba memperoleh kebutuhan modal dari donatur dan tidak mengharapkan imbalan. PP No. 48 Tahun 2008 juga menegaskan bahwa pendanaan pendidikan berasal dari pemerintah, masyarakat, dan sumber lain. Namun, sekolah swasta seperti SD Kanisius Kenalan tetap mengalami kesulitan. Strategi penggalangan dana perlu dilakukan secara efektif, mencakup intensifikasi (hubungan dengan donatur lama) dan ekstensifikasi (menjangkau donatur baru), serta

memanfaatkan sumber daya internal dan eksternal (Sargeant & Jay, 2004; Kanter & Fine, 2010). Keefektifan penggalangan dana menjadi krusial karena, seperti disampaikan Jhonson (1993), efektivitas organisasi terletak pada dana yang tersedia dan penggunaannya secara tepat sasaran. Efektivitas juga diukur dari sejauh mana tujuan organisasi tercapai tanpa memperhitungkan besarnya biaya (Mahsun, 2006; Halim & Kusufi, 2012).

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk merumuskan strategi penggalangan dana yang sesuai dengan kondisi SD Kanisius Kenalan, menganalisis tingkat efektivitas penggalangan dana yang telah dilakukan pada Tahun Ajaran 2022/2023 dan 2023/2024, serta menemukan cara yang tepat untuk meningkatkannya. Diharapkan hasil penelitian ini memberikan kontribusi praktis dalam merumuskan strategi penggalangan dana yang efektif dan berkelanjutan, tidak hanya bagi SD Kanisius Kenalan tetapi juga bagi organisasi nirlaba pendidikan lainnya.

KAJIAN LITERATUR

Resource Based View (RBV)

Teori Resource-Based View (RBV) dari Barney (2001) menekankan bahwa

efektivitas dan keberhasilan suatu organisasi sangat bergantung pada kemampuannya dalam mengelola serta memanfaatkan sumber daya internal yang dimiliki secara strategis. Dalam konteks lembaga nirlaba pendidikan seperti SD Kanisius Kenalan, sumber daya yang dimaksud tidak terbatas pada dana atau aset fisik, tetapi juga meliputi reputasi lembaga, jejaring alumni, dukungan masyarakat, nilai-nilai khas Katolik, serta program-program yang telah ditetapkan. RBV menggarisbawahi bahwa keunggulan kompetitif dapat diperoleh jika sumber daya memenuhi karakteristik VRIO: *Valuable*, *Rare*, *Inimitable*, dan *Organized*. Strategi penggalangan dana dalam pendekatan ini dipandang sebagai proses strategis untuk mengoptimalkan seluruh potensi sumber daya demi mendukung operasional dan keberlanjutan lembaga.

Sumber Pendanaan Lembaga Nirlaba

Sumber pendanaan lembaga nirlaba berasal dari internal dan eksternal. Secara internal, lembaga dapat menjalankan usaha yang melibatkan staf dan siswa sebagai bagian dari aktivitas kewirausahaan. Sementara itu, eksternal mencakup kontribusi orang tua melalui dana tetap, dana insidental, dan dana sukarela (Tampubolon, 2015), serta dukungan alumni, pemerintah, dan masyarakat. Young (2007) menyatakan

bahwa membuat dunia lebih baik adalah pekerjaan dari suatu organisasi nirlaba dalam bidang penggalangan dana, sehingga partisipasi publik menjadi aspek penting dalam mendukung keberlanjutan pendidikan.

Anggaran

Anggaran merupakan pernyataan satuan moneter sebagai bentuk rencana keuangan dalam jangka waktu pendek (Mahsun, 2006), yang berfungsi sebagai alat perencanaan, pengendalian, komunikasi, penilaian kinerja, dan motivasi (Mardiasmo, 2018). Dalam organisasi nirlaba, anggaran menjadi panduan utama dalam mengelola keuangan agar sesuai dengan tujuan strategis dan kebutuhan operasional.

Strategi Penggalangan Dana

Strategi penggalangan dana adalah rencana yang terarah untuk menghimpun dana yang dibutuhkan organisasi. Pendekatan ini memerlukan pemahaman terhadap motivasi donatur dan komunikasi yang efektif. Fahrurrozi (2014) berpendapat pentingnya memahami profil dan motivasi donatur potensial untuk menyesuaikan pendekatan. Selain itu, Cagney (2016) menekankan perlunya proposal yang menyertakan kebutuhan, tujuan, dan anggaran yang realistis. Teknologi juga berperan penting dalam menjangkau lebih

banyak donatur, sebagaimana dikemukakan oleh Kanter dan Fine (2010), bahwa media sosial dapat memperluas jangkauan, membangun komunitas, dan menggaling dana secara efektif.

Efektivitas

Efektivitas diartikan sebagai ukuran keberhasilan dalam organisasi mencapai tujuannya (Mardiasmo, 2018). Hal ini tidak hanya terkait dengan hasil akhir, tetapi juga relevansi hasil terhadap rencana dan kebutuhan lembaga. Halim dan Kusufi (2012) menyebut bahwa efektivitas adalah tingkat ketercapaian program berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan. Dalam konteks penggalangan dana, efektivitas tercermin dari sejauh mana strategi yang diterapkan mampu menghasilkan dukungan dana yang memadai dan penggunaannya sesuai sasaran serta berdampak nyata bagi kemajuan lembaga.

Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan beragam pendekatan dalam pendanaan pendidikan. Penelitian oleh Fransiscus Xaverius Sulistiyanto (2021) menunjukkan bahwa sumber pendanaan sekolah dapat diperluas melalui budidaya, daur ulang, dan karya guru-siswa, tidak hanya bergantung pada orang tua atau

donatur. Rizka Amalia Shofa (2017) meneliti penggunaan dana zakat oleh Dompot Dhuafa dalam program Sekolah Guru Indonesia dan menemukan bahwa dana zakat dapat digunakan secara produktif untuk mendukung pendidikan di daerah tertinggal. Penelitian oleh Dedy Achmad Kurniady (2012) mengungkapkan ketidakefektifan pembiayaan pendidikan dasar di Kabupaten Bandung akibat ketidaksesuaian antara alokasi biaya dan hasil capaian. Berbeda dari ketiga penelitian tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan teori RBV dan berfokus pada strategi serta efektivitas penggalangan dana di sekolah dasar Katolik di daerah pelosok, memberikan kontribusi baru dalam kajian pendanaan lembaga nirlaba pendidikan

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode *sequential explanatory design*, yaitu gabungan antara metode kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis dokumen, sedangkan pendekatan kualitatif dilakukan melalui studi kasus dengan teknik wawancara, kuesioner, dan *Focus Group Discussion* (FGD). Tujuan utama penelitian ini adalah menganalisis strategi dan efektivitas penggalangan dana di

SD Kanisius Kenalan sebagai solusi pendanaan bagi organisasi nirlaba.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di SD Kanisius Kenalan, Kabupaten Magelang, selama bulan Agustus hingga Oktober 2024, melalui tahapan persiapan, pelaksanaan, hingga pelaporan hasil penelitian.

Subjek Penelitian

Subjek penelitian meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan Direktur Yayasan Kanisius, kepala sekolah, staf administrasi dan keuangan, serta 12 donatur aktif. Data sekunder diambil dari dokumen internal sekolah seperti rencana strategis, RAPBS, laporan keuangan, dan data pendukung lainnya.

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah strategi dan efektivitas penggalangan dana di SD Kanisius Kenalan, yang mencakup berbagai aktivitas penghimpunan dana dari sumber internal maupun eksternal dalam tahun ajaran 2022/2023 dan 2023/2024, serta keterkaitannya dengan RAPBS sekolah.

Pemilihan Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dipilih secara *purposive* karena memiliki keterlibatan langsung dan pengetahuan relevan tentang penggalangan dana. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk memperoleh data dari pihak-pihak yang paling memahami konteks, termasuk donatur yang aktif mendukung sekolah dalam beberapa tahun terakhir.

Definisi Operasional Variabel

Variabel dalam penelitian ini adalah strategi penggalangan dana dan efektivitas. Strategi diartikan sebagai metode lembaga dalam meningkatkan dana dari berbagai sumber. Efektivitas diukur dari ketercapaian target dana berdasarkan RAPBS Tahun Ajaran 2022/2023 dan 2023/2024.

Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui analisis dokumen, wawancara terstruktur, kuesioner tertutup, dan FGD. Wawancara digunakan untuk menggali informasi strategi yang diterapkan, kuesioner digunakan untuk mengetahui motivasi dan harapan donatur, FGD digunakan untuk memverifikasi data dan merumuskan solusi strategis.

Validitas dan Reliabilitas Instrumen

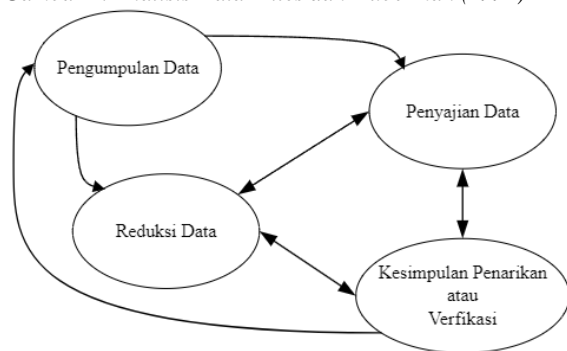
Uji keabsahan data dilakukan dengan triangulasi sumber data, yaitu membandingkan hasil wawancara,

kuesioner, dan dokumen dari berbagai pihak untuk memastikan konsistensi dan validitas informasi yang diperoleh.

Teknik Analisis Data

Data dianalisis secara kuantitatif menggunakan regresi linear sederhana untuk melihat hubungan antara strategi dan efektivitas penggalangan dana. Analisis kualitatif menggunakan model Miles dan Huberman (1992), melalui proses reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan secara interaktif.

Gambar 1. Analisis Data Miles dan Huberman (1992)



Menurut Mahmudi (2010), tingkat efektivitas diukur berdasarkan persentase ketercapaian target dengan kategori:

Tabel 1. Tingkat Efektivitas Menurut Mahmudi (2010)

NO	PERSENTASE	KETERANGAN
1	>100%	Sangat efektif
2	91%-100%	Efektif
3	81%-90%	Cukup efektif
4	60%-80%	Kurang efektif
5	<60%	Sangat Tidak efektif

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Profil SD Kanisius Kenalan

SD Kanisius Kenalan adalah sekolah dasar swasta di bawah Yayasan Kanisius yang berdiri sejak 1930 di Dusun Nalan, Magelang. Sekolah ini menerapkan nilai-nilai kedisiplinan, keunggulan, kepedulian, kejujuran, dan kemerdekaan melalui berbagai program kontekstual berbasis budaya lokal seperti Republik Anak Kenalan, Sekolah Pekarangan, dan Saba Wana. Kurikulum yang digunakan menggabungkan Kurikulum Merdeka dan pendekatan Project-Based Learning (PjBL). Dengan memiliki program seperti Republik Anak Kenalan (RAK), Sekolah Pekarangan, Kelompok Basis wilayah, Mider Kutha, Saba Wana, Tilik Belik, Tengok Orang Sakit atau Jompo (Tospo), Remen Peken, Napak Tilas, Ngrukti Wiji, Darbe Candi, Pekan Olahraga Kenalan, Pekan Kitab Suci Kenalan, dan Komunitas Lintang Menoreh. Selain itu juga memiliki kegiatan rutin harian diantaranya Kerja Pagi, Perkambingan, Rumat, Guyub Maryam, Bawa Bekal, dan Saka Suci.

Visi Misi

Visi

Menjadi komunitas pendidikan yang transformatif dan menumbuhkan kemerdekaan berpikir demi terwujudnya sekolah yang unggul, peduli, dan melayani.

Misi

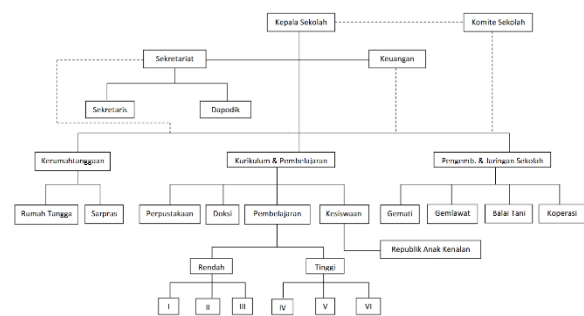
- 1) Menyelenggarakan pendidikan yang unggul agar peserta didik berkembang menjadi pribadi yang Pancasila, Cerdas, dan Berkarakter
- 2) Menyelenggarakan pendidikan yang mampu menumbuhkan kepedulian terhadap sesama dan lingkungan
- 3) Meningkatkan kualitas pelayanan pendidikan dan kerja sama dengan mitra strategis
- 4) Menyelenggarakan pendidikan berbasis kemerdekaan belajar.

Tujuan Didirikan SD Kanisius Kenalan

SD Kanisius Kenalan didirikan untuk memberikan akses pendidikan formal bagi anak-anak di daerah terpencil lereng Pegunungan Menoreh, Magelang. Tujuan utama pendirian sekolah ini adalah menjawab keterbatasan pemerataan pendidikan di wilayah perbatasan antara Kabupaten Magelang dan Kulon Progo. Dengan pendekatan berbasis budaya lokal dan paradigma pedagogi kontekstual, sekolah ini bertujuan membentuk pribadi peserta didik yang cerdas, berkarakter, dan siap menghadapi perubahan, melalui model pendidikan yang transformatif dan berdaya ubah.

Struktur Organisasi

Gambar 2. Struktur Organisasi SD Kanisius Kenalan



SD Kanisius Kenalan dipimpin oleh Kepala Sekolah, yaitu Bapak Yosef Onesimus Maryono, S.Pd., yang juga merangkap sebagai pengembang jaringan sekolah. Ia dibantu oleh sejumlah staf, termasuk Wakil Kepala Sekolah bidang Kurikulum dan Sekretaris (Agustina Prima Susanti, S.Pd), Wakil Kepala bidang Kesiswaan dan pengelola Dapodik (Maria Retno Ardiyanti Melani, S.Pd), serta pengelola keuangan BOS (Ervina Kurniasih, S.Pd) dan Gemati (Theresia Sarwiutami). Selain itu, terdapat penanggung jawab bidang Kerumahtanggaan, yaitu FX. Adi Kristiyanto, serta dukungan dari Komite Sekolah yang dijabat oleh Bapak Noorcahya sebagai mitra strategis.

Kurikulum

SD Kanisius Kenalan menerapkan dua jenis kurikulum yakni Kurikulum Merdeka Belajar dari pemerintah, dan pendekatan internal berbasis *Project-Based Learning* (PjBL). Kurikulum dibedakan antara kelas kecil (kelas 1–3) yang berfokus pada penanaman nilai dasar kehidupan, dan kelas besar (kelas 4–6) yang mengutamakan

implementasi dan refleksi pembelajaran. Model PjBL memungkinkan siswa merancang dan melaksanakan proyek nyata yang relevan dengan lingkungan sekitar, serta mengembangkan keterampilan berpikir kritis, kolaborasi, dan kemandirian. Kendati demikian, penerapan metode ini memiliki tantangan dalam hal waktu, sumber daya, dan kemampuan guru.

Data Kepala Sekolah, Guru, Staf, dan Karyawan

Jumlah tenaga pendidik dan kependidikan di SD Kanisius Kenalan adalah sembilan orang, terdiri dari satu kepala sekolah, lima guru tetap, satu guru tidak tetap, satu staf tata usaha, dan satu penjaga sekolah. Komposisi ini menunjukkan skala organisasi yang kecil, namun cukup efektif dalam menjalankan aktivitas pembelajaran dan administrasi.

Statistik Siswa

Tabel 2. Statistik Siswa SD Kanisius Kenalan 2022-2025

KLS	RM BL	2022/2023			2023/2024			2024/2025		
		L	P	JM LH	L	P	JM LH	L	P	JM LH
I	1	3	3	6	7	2	9	6	2	8
II	1	3	3	6	3	3	6	5	2	7
III	1	7	3	10	4	3	7	3	3	6
IV	1	4	7	11	7	5	12	4	3	7
V	1	6	10	16	4	7	11	7	4	11
VI	1	8	7	15	6	11	17	4	7	11

TOT AL	6	3 1	3 3	64	3 1	3 1	62	2 9	2 1	50
-----------	---	--------	--------	----	--------	--------	----	--------	--------	----

Statistik Siswa SD Kanisius Kenalan menunjukkan penurunan jumlah siswa yang cukup signifikan dari tahun 2022-2025.

Kebijakan Akuntansi

SD Kanisius Kenalan mengikuti kebijakan akuntansi dari Yayasan Kanisius Cabang Magelang yang menerapkan sistem *One Gate System*. Melalui sistem ini, seluruh transaksi keuangan dilaporkan dalam satu platform terintegrasi, untuk meningkatkan akurasi, transparansi, dan akuntabilitas laporan keuangan. Dana yang diperoleh oleh sekolah digunakan secara eksklusif untuk operasional sekolah itu sendiri dan tidak diperuntukkan bagi unit lain dalam yayasan. Sistem ini mendukung prinsip *insentio dantis*, yaitu dana digunakan sesuai dengan niat pemberi.

Hasil Penelitian

1. Wawancara dan Dokumentasi

Wawancara dilakukan dengan Kepala Sekolah SD Kanisius Kenalan dan dua staf pengelola keuangan, yaitu bendahara dana BOS dan bendahara program Gemati. Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi, diketahui bahwa sekolah menghadapi tantangan dalam hal pembiayaan karena sebagian besar orang tua siswa tidak mampu membayar SPP sesuai standar. Oleh karena itu, sekolah

mengembangkan berbagai strategi penggalangan dana dari sumber internal dan eksternal.

Secara internal, sekolah memperoleh pendanaan dari hasil ternak kambing dan kebun sekolah yang juga berfungsi sebagai sarana belajar siswa. Selain itu, sekolah memproduksi dan menjual koran “Republikana” sebagai bagian dari pembelajaran dan juga sebagai pemasukan. Secara eksternal, sekolah mengandalkan kontribusi orang tua yang bersifat fleksibel (tetap, insidental, dan sukarela), bantuan dana BOS dari pemerintah, serta donasi berbasis kegiatan seperti donasi untuk kelulusan siswa atau kegiatan tertentu.

Strategi penggalangan dana yang paling menonjol adalah program Gemati, yaitu bentuk adopsi siswa oleh donatur yang secara rutin memberikan dana untuk kebutuhan pendidikan anak asuhnya. Program ini terbukti menjadi salah satu pemasukan utama sekolah.

Selain itu, sekolah juga menerima dana dari Gereja melalui program Aksi Puasa Pembangunan (APP). Namun demikian, media sosial sekolah baru digunakan sebagai sarana publikasi kegiatan, belum secara maksimal diarahkan untuk strategi penggalangan dana. Sekolah juga belum memiliki rencana strategis pendanaan tertulis yang sistematis, dan efektivitas

penggalangan dana belum diukur secara kuantitatif. Meskipun begitu, dari keberlanjutan operasional sekolah dan program-programnya, terlihat bahwa strategi yang dilakukan telah mendukung eksistensi dan keberlangsungan sekolah secara efektif.

Efektivitas strategi penggalangan dana

RAPBS TA 2022/2023

Tabel 3. RAPBS TA 2022/2023 SD Kanisius Kenalan

PEMASUKAN		PENGELUARAN	
Keterangan	Jumlah (dalam rupiah)	Keterangan	Jumlah (dalam rupiah)
Saldo Awal	1.193.000	Gaji Pegawai	182.438.100
Dana Pemerintah	59.180.000	Standar Nasional Pendidikan	99.841.000
Dana Yayasan	142.238.100	Pengembangan Budaya Sekolah	4.500.000
Pemasukan Siswa	8.130.000	Pengeluaran Khusus	167.837.000
Bantuan Biaya Pendidikan	116.940.000		
Dana Orang Tua	61.246.200		
Iuran Orang Tua	16.940.000		
Beasiswa	21.612.000		
Donasi	25.500.000		
Pemasukan Lain	1.800.000		
TOTAL	454.779.300	TOTAL	454.616.100
		Perkiraan Sisa Saldo Akhir	163.200
NERACA PERIMBANG	454.779.300	NERACA PERIMBANG	454.779.300

RAPBS TA 2023/2024

Tabel 4. RAPBS TA 2023/2024 SD Kanisius Kenalan

PEMASUKAN		PENGELUARAN	
Keterangan	Jumlah (dalam rupiah)	Keterangan	Jumlah (dalam rupiah)
Saldo Awal	7.225.294	Gaji Pegawai	196.871.700
Dana Pemerintah	56.480.000	Standar Nasional Pendidikan	114.001.000
Dana Yayasan	147.671.700	Pengembangan Budaya Sekolah	5.700.000
Pemasukan Siswa	14.035.000	Pengeluaran Khusus	173.318.000
Bantuan Biaya Pendidikan	127.360.000		
Dana Orang Tua	71.688.000		
Iuran Orang Tua	17.230.000		
Beasiswa	22.212.600		
PEMASUKAN		PENGELUARAN	
Keterangan	Jumlah (dalam rupiah)	Keterangan	Jumlah (dalam rupiah)
Donasi	24.000.000		
Pemasukan Lain	2.250.000		
TOTAL	490.152.594	TOTAL	489.890.700
		Perkiraan Sisa Saldo Akhir	261.894
NERACA PERIMBANG	490.152.594	NERACA PERIMBANG	490.152.594

2. Kuesioner Donatur

Pengumpulan data melalui kuesioner dilakukan secara daring menggunakan *Google Form*, dengan responden sebanyak 12 orang donatur aktif SD Kanisius Kenalan. Kuesioner berisi 17 pertanyaan tertutup yang bertujuan menggali informasi tentang latar belakang donatur, motivasi berdonasi, persepsi terhadap sekolah, serta harapan dan saran terhadap pengelolaan dana.

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa mayoritas donatur berasal dari wilayah Jawa Tengah dan Yogyakarta. Sebagian besar dari mereka telah menjadi donatur selama lebih dari tiga tahun, menunjukkan konsistensi dan loyalitas dalam mendukung sekolah. Para donatur mengaku mengetahui informasi penggalangan dana melalui jejaring pribadi dan kegiatan gereja, dan sebagian besar menyatakan yakin dengan informasi yang disampaikan sekolah mengenai kebutuhan dana dan pemanfaatannya.

Sebanyak 11 dari 12 donatur menyatakan merasa puas dan bahagia telah berdonasi, serta percaya bahwa donasi yang mereka berikan digunakan dengan tepat sasaran. Seluruh responden bahkan menyatakan bersedia merekomendasikan SD Kanisius Kenalan kepada pihak lain sebagai lembaga yang layak didukung.

Meskipun demikian, beberapa masukan dari donatur mencakup perlunya peningkatan pelaporan keuangan yang lebih terstruktur dan mudah diakses, termasuk melalui platform digital. Selain itu, mereka mengusulkan agar komunikasi dengan donatur diperkuat, baik dalam bentuk laporan kegiatan berkala maupun testimoni dari siswa.

Secara umum, hasil kuesioner mencerminkan tingkat kepuasan dan kepercayaan donatur yang tinggi terhadap sekolah, sekaligus menunjukkan bahwa pengelolaan hubungan dengan donatur menjadi salah satu kekuatan utama dalam strategi penggalangan dana SD Kanisius Kenalan.

3. *Focus Group Discussion* (FGD)

Focus Group Discussion (FGD) dilakukan sebagai bagian dari pendekatan kualitatif dalam penelitian ini, dengan melibatkan berbagai pihak terkait yaitu Direktur Yayasan Kanisius Cabang Magelang, Kepala SD Kanisius Kenalan, dosen pembimbing, relawan dan donatur, serta staf sekolah. Diskusi bertujuan untuk memperdalam dan memverifikasi temuan dari hasil wawancara, dokumentasi, dan kuesioner, serta merumuskan solusi dan

strategi penggalangan dana yang lebih efektif.

Hasil FGD menunjukkan bahwa program pembelajaran kontekstual dan pendekatan berbasis nilai budaya menjadi kekuatan utama yang menarik dukungan dari para donatur. Nilai-nilai seperti kedisiplinan, kemandirian, dan kepedulian yang ditanamkan kepada siswa menjadi daya tarik yang kuat, dan sekaligus menjadi bentuk tanggung jawab moral lembaga kepada para donatur.

Salah satu topik utama dalam FGD adalah pembahasan defisit antara biaya ideal sekolah dan kontribusi riil dari orang tua siswa, yang mayoritas berasal dari keluarga kurang mampu. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi pendanaan alternatif yang berkelanjutan. Dalam hal ini, program Gemati diakui sebagai model penggalangan dana paling berhasil, karena menjalin relasi jangka panjang antara donatur dan siswa asuh secara personal.

Yayasan Kanisius juga menekankan pentingnya sistem pelaporan keuangan yang profesional dengan menggunakan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dan pendekatan one gate system untuk menjamin transparansi. Surat dari siswa dan laporan berkala kepada donatur dinilai efektif dalam menjaga hubungan dan kepercayaan.

Diskusi juga menghasilkan beberapa rekomendasi, diantaranya pengembangan sistem pelaporan keuangan berbasis digital, penguatan promosi melalui media sosial, dan penciptaan unit usaha sekolah yang dikelola dengan sistem koperasi seperti Koperasi Simpan Pinjam (KSP). Dosen pembimbing menambahkan bahwa mutu pendidikan menjadi strategi promosi terbaik dalam jangka panjang, dan efektivitas harus diukur dari dampak jangka panjang, bukan sekadar efisiensi pengelolaan dana.

Secara keseluruhan, FGD menegaskan pentingnya kolaborasi, transparansi, dan inovasi dalam strategi penggalangan dana di lembaga pendidikan nirlaba seperti SD Kanisius Kenalan.

Pembahasan

1. Strategi penggalangan dana yang sesuai untuk SD Kanisius Kenalan

Strategi penggalangan dana yang sesuai untuk SD Kanisius Kenalan adalah strategi yang menggabungkan pendekatan personal, kontekstual, dan berbasis nilai budaya, disesuaikan dengan karakteristik lembaga sebagai sekolah nirlaba di daerah terpencil. Berdasarkan hasil penelitian, strategi yang paling efektif adalah Gemati, yaitu donasi berbasis relasi antara donatur dan siswa, yang mampu menjawab kebutuhan finansial sekolah secara rutin dan berkelanjutan.

Strategi lain yang turut mendukung diantaranya kontribusi sukarela orang tua, donasi berbasis kegiatan, dukungan dari gereja melalui dana APP, serta pengembangan kegiatan ekonomi produktif seperti peternakan dan hasil kebun. Seluruh strategi ini dijalankan dengan pendekatan *low-cost* dan *high-trust*, yaitu minim anggaran promosi tetapi mengandalkan relasi dan kepercayaan yang kuat antara sekolah dan donatur.

Selain itu, strategi yang sesuai perlu memperkuat transparansi dan pelaporan keuangan, serta meningkatkan pemanfaatan media sosial sebagai sarana publikasi dan kampanye donasi. Donatur menunjukkan kepuasan tinggi ketika mendapat laporan pertanggungjawaban yang jelas dan merasakan dampak dari kontribusinya.

Oleh karena itu, strategi yang tepat bagi SD Kanisius Kenalan adalah strategi yang bersifat relasional, terukur, dan bernilai edukatif, dengan tetap mempertahankan ciri khas lokal sekolah, serta membuka peluang kolaborasi jangka panjang dengan donatur dan lembaga eksternal.

2. Tingkat efektivitas penggalangan dana

a. Tahun Ajaran 2022/2023

Tabel 5. Efektivitas Penggalangan Dana TA 2022/2023

RAPBS		PENDAPATAN RIIL	
KETERANGAN	JUMLAH (dalam rupiah)	KETERANGAN	JUMLAH (dalam rupiah)
RAPBS	454.779.300	Gemati	250.997.941
		SPP	108.003.500
		BOS	47.850.000

TOTAL	454.779.300	TOTAL	406.831.441
PERSENTASE REALISASI		89%	
KETERANGAN		Cukup Efektif	

Pendapatan riil SD Kanisius Kenalan memperoleh 89% dari RAPBS atau cukup efektif menurut Mahmudi (2010). Hal ini sudah menunjukkan proses penggalangan dana yang cukup baik melalui tiga sumber pendanaan yakni Gemati, SPP, dan BOS.

b. Tahun Ajaran 2023/2024

Tabel 6. Efektivitas Penggalangan Dana TA 2023/2024

RAPBS		PENDAPATAN RIIL	
KETERANGAN	JUMLAH (dalam rupiah)	KETERANGAN	JUMLAH (dalam rupiah)
RAPBS	490.152.594	Gemati	191.127.343
		SPP	89.122.000
		BOS	58.050.000
TOTAL	490.152.594	TOTAL	338.299.343
PERSENTASE REALISASI		69%	
KETERANGAN		Kurang Efektif	

Pendapatan riil SD Kanisius Kenalan memperoleh 69% dari RAPBS atau kurang efektif menurut Mahmudi (2010). Penurunan perolehan dana ini dikarenakan meningkatnya kebutuhan pembiayaan sekolah namun jumlah murid mengalami penurunan yang juga menyebabkan penurunan pada perolehan dana dari Gemati dan SPP.

3. Cara meningkatkan efektivitas penggalangan dana yang tepat bagi SD Kanisius Kenalan

Peningkatan efektivitas penggalangan dana SD Kanisius Kenalan diperlukan pengembangan sistem yang lebih terstruktur, terukur, dan adaptif terhadap perkembangan

teknologi. Meskipun strategi yang selama ini diterapkan cukup berhasil menjaga keberlanjutan operasional, namun efektivitasnya belum sepenuhnya diukur dengan alat evaluasi yang sistematis dan berbasis data.

a. Menyusun Rencana Strategis

Sekolah perlu menyusun perencanaan strategis tertulis dalam bentuk Rencana Strategis Pendanaan (Renstra), yang memuat target tahunan, peta sumber dana, serta indikator efektivitas. Hal ini penting agar penggalangan dana tidak hanya bersifat reaktif atau insidental, tetapi menjadi bagian dari manajemen kelembagaan yang terintegrasi.

b. Pengajuan Bantuan Dana ke Instansi Lain

Sekolah perlu proaktif dalam menjalin kemitraan dengan instansi luar, baik pemerintah, lembaga swasta, maupun organisasi keagamaan. Pengajuan proposal bantuan dapat ditujukan kepada instansi yang memiliki program CSR, lembaga filantropi, ataupun dinas terkait seperti Dinas Pendidikan dan lembaga keuskupan. Akses ke sumber dana eksternal ini dapat membuka peluang baru untuk pengembangan sarana, beasiswa, atau peningkatan kapasitas guru.

c. Menginovasikan *Feedback* Lain untuk Donatur

Efektivitas juga dapat ditingkatkan dengan inovasi dalam pemberian umpan balik kepada donatur. Tidak hanya laporan keuangan dan dokumentasi kegiatan, tetapi juga dengan menyertakan cerita perubahan nyata, testimoni siswa, video kegiatan, atau surat pribadi dari anak-anak. Umpan balik yang menyentuh secara emosional dapat memperkuat loyalitas dan keterikatan donatur dengan sekolah.

d. Mempermudah Sistem Pembayaran Donasi

Sekolah perlu menyediakan sistem donasi yang lebih mudah dan fleksibel, seperti transfer digital melalui QRIS, dompet digital (*e-wallet*), atau tautan pembayaran *online*. Saat ini, sebagian besar donatur masih menggunakan transfer bank konvensional. Kemudahan akses dan keberagaman metode pembayaran akan memperluas potensi dukungan dari donatur baru, khususnya generasi muda yang terbiasa dengan sistem digital.

e. Efisiensi RAPBS

Efektivitas juga ditentukan oleh efisiensi dalam penggunaan anggaran. RAPBS perlu dievaluasi secara berkala agar setiap pengeluaran benar-benar selaras dengan prioritas kebutuhan sekolah. Efisiensi bukan berarti mengurangi mutu, tetapi memastikan setiap rupiah yang digunakan

memberikan dampak maksimal bagi peserta didik dan keberlangsungan layanan pendidikan.

Melalui kombinasi antara sistem pengelolaan dana yang baik, komunikasi yang akuntabel dan kekeluargaan, serta pemanfaatan teknologi. SD Kanisius Kenalan dapat meningkatkan efektivitas penggalangan dan pengelolaan dana secara menyeluruh, memperkuat keberlanjutan lembaga, serta membangun kepercayaan yang berkelanjutan dari para pemangku kepentingan.

SIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

- a. Strategi penggalangan dana yang sesuai
Strategi yang paling relevan bagi SD Kanisius Kenalan adalah strategi yang mempertahankan identitas khas sekolah, dikombinasikan dengan inovasi penggalangan dana, optimalisasi penggunaan media sosial, pelibatan alumni, serta evaluasi strategi secara berkala agar tetap relevan dan efektif.
- b. Tingkat efektivitas penggalangan dana
Efektivitas penggalangan dana sekolah selama dua tahun terakhir belum mencapai kategori “efektif.” Tahun Ajaran 2022/2023 hanya mencapai 89% (cukup efektif), sementara Tahun Ajaran 2023/2024 turun menjadi 69% (kurang

efektif), menunjukkan perlunya perbaikan strategi dan pengelolaan.

- c. Cara meningkatkan efektivitas penggalangan dana

Peningkatan efektivitas dapat dilakukan melalui penyusunan Rencana Strategis pendanaan, pengajuan proposal ke instansi eksternal, pemberian perhatian inovatif kepada donatur, penyediaan sistem donasi yang mudah diakses, serta peningkatan efisiensi dalam penggunaan anggaran RAPBS.

2. Keterbatasan Penelitian

- a. Penelitian menggunakan studi kasus pada SD Kanisius Kenalan

Pendekatan melalui studi kasus pada SD Kanisius Kenalan memungkinkan penelusuran mendalam terhadap strategi dan dinamika penggalangan dana secara kontekstual, namun hasil temuan tidak dapat digeneralisasi ke sekolah lain secara langsung.

- b. Penelitian hanya membahas strategi dan efektivitas penggalangan dana

Melalui analisis efektivitas perolehan dana, belum dilakukan evaluasi mendalam terkait efisiensi penggunaan dana secara optimal dalam mendukung operasional sekolah.

3. Saran

a. SD Kanisius Kenalan

- 1) Menyusun Rencana Strategis Sekolah secara tertulis dan terukur
- 2) Optimalisasi peran media sosial
- 3) Melakukan evaluasi berkala terhadap proses penggalangan dana
- 4) Penguatan basis komunitas dan alumni
- 5) Mendirikan unit usaha mandiri seperti koperasi, kafe, dan lain-lain
- 6) Mengembangkan produk siswa berbasis kearifan lokal
- 7) Menggunakan *Payment Gateway* dan platform donasi digital
- 8) Penyesuaian RAPBS agar lebih realistis
- 9) Digitalisasi sistem pelaporan dan transparansi (saran donatur)
- 10) Peningkatan keterlibatan komunitas sekolah dan donatur secara inklusif (saran donatur)

b. Yayasan Kanisius Cabang Magelang

- 1) Pengembangan sistem penggalangan dana yang transparan, digital, dan adaptif
- 2) Monitoring dan evaluasi efektivitas strategi donasi secara rutin

c. Relawan dan Donatur

- 1) Keterlibatan dalam penguatan kegiatan komunitas sekolah baik dalam bentuk

pendampingan siswa, bantuan logistik, maupun ide pengembangan

- 2) Partisipasi aktif dalam memberi masukan bagi SD Kanisius Kenalan
- 3) Melibatkan jejaring pribadi untuk memperluas potensi donatur

d. Peneliti Selanjutnya

- 1) Memperluas penelitian pada efisiensi penggunaan dana sekolah
- 2) Menambahkan variabel lain seperti kualitas SDM, kualitas pelayanan, dan variabel lainnya yang berkaitan dengan efektivitas dan strategi penggalangan dana
- 3) Melakukan penelitian pada organisasi nirlaba selain bidang pendidikan
- 4) Menambahkan metode penelitian kuantitatif untuk menguji hipotesis terkait faktor-faktor yang memengaruhi efektivitas dan strategi penggalangan dana

DAFTAR PUSTAKA

- Barney, J. B. (2001). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. New Jersey: Prentice Hall.
- Cagney, P. A. (2016). *Global Fundraising: How the World is Changing the Rules of Philanthropy*. John Wiley & Sons.
- Fahrurrozi. (2014). *Strategi Penggalangan Dana pada Lembaga Amil Zakat*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.

- Halim, A., & Kusufi, M. S. (2012). *Akuntansi Sektor Publik: Akuntansi Keuangan Daerah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Herman, M. (2013). *Strategi dan Teknik Penggalangan Dana*. Jakarta: Gramedia.
- Humas dan Protokol. 2019. BOS di Kabupaten Magelang Diberikan Secara Bergilir. *magelangkab.go.id*.
<https://magelangkab.go.id/home/detail/bos-di-kabupaten-magelang-diberikan-secara-bergilir/307>.
- Johnson, D. W. (1993). *Reaching Out: Interpersonal Effectiveness and Self-Actualization*. Boston: Allyn and Bacon.
- Kanter, B., & Fine, A. H. (2010). *The Networked Nonprofit: Connecting with Social Media to Drive Change*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Kurniady, D. A. (2012). Efektivitas dan efisiensi pembiayaan pendidikan pada sekolah dasar di Kabupaten Bandung. *Jurnal Administrasi Pendidikan*, 19(1), 1–10.
- Mahmudi. (2010). *Manajemen Kinerja Sektor Publik*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mahsun, M. (2006). *Pengukuran Kinerja Sektor Publik*. Yogyakarta: BPFE.
- Mardiasmo. (2018). *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- MH, Ajie. 2021. Banyak Sekolah Swasta di Jateng Tutup karena Tak Kebagian Siswa. *jatengtoday.com*.
<https://jatengtoday.com/banyak-sekolah-swasta-di-jateng-tutup-karena-tak-kebagian-siswa>.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1992). *Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Methods*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Nouwen, H. J. M. (2016). *A Spirituality of Fundraising*. Nashville: Upper Room Books.
- Sargeant, A., & Jay, E. (2004). *Fundraising Management: Analysis, Planning and Practice*. London: Routledge.
- Shofa, R. A. (2017). *Analisis strategi pendanaan pendidikan menggunakan dana zakat pada program Sekolah Guru Indonesia (SGI) oleh Dompot Dhuafa* (Tesis Magister, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta).
- Sulistiyanto, Fransiscus Xaverius. 2021. *Analisis Sumber Pendanaan dan Penggunaan Dana Pendidikan Studi Kasus pada Seminari Menengah St Petrus Canisius Mertoyudan Magelang*. Tesis Magister Universitas Sanata Dharma.
- Tampubolon, M. (2015). *Manajemen Pendidikan Berbasis Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.
- Totoh, Asep. 2021. *Ancaman 'Matinya' Sekolah Swasta*. Diakses dari: Kumparan.

Wirjana, R. (2004). *Strategi Fundraising*

untuk Organisasi Nirlaba. Jakarta:

Gramedia Pustaka Utama.

Young, D. R. (2007). *Financing Nonprofits:*

Putting Theory into Practice. Lanham,

MD: Rowman & Littlefield.