



Independent Forest Monitoring Fund

F A O - E U F L E G T P R O G R A M M E



Food and Agriculture
Organization of the
United Nations



Sweden
Sverige



Prosiding FGD - Lokalatih PENYUSUNAN RANCANGAN PENGGALANGAN SUMBER DAYA UNTUK PEMANTAU INDEPENDENT

Independent Forest Monitoring Fund

Bogor – November 2019

Prosiding FGD - Loklatih

**PENYUSUNAN RANCANGAN PENGGALANGAN SUMBER DAYA UNTUK
PEMANTAU INDEPENDENT**

TOR Kegiatan

Presentasi

- **IFM Fund** - Sumberdaya untuk Pemantau Independen (PI) dalam isu SVLK
- **YAPPIKA** - Pengembangan Strategi Penggalangan Sumberdaya bagi CSO
- **Derry Wanta** - Peluang Pendanaan dari CSR dan APBN/D
- **ICW (Indonesia Corruption Watch)** - Peluang Penggalangan Dana Publik (Masyarakat Umum)

Notulensi/Catatan Kegiatan

Daftar Hadir

Foto Kegiatan



Term Of Reference
Focus Group Discussion
Penyusunan Rancangan Penggalangan Sumber Daya untuk Pemantau Independent
Bogor, 19-20 November 2019

Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) merupakan bagian dari upaya perbaikan tata kelola kehutanan di Indonesia. Sistem ini dibangun melalui pendekatan multi-pihak bidang kehutanan yang mencakup pemerintah, akademisi, perusahaan, dan masyarakat sipil sejak 2001. Upaya ini kemudian menjadi bagian dari Forest, Law Enforcement, Governance, and Trade (FLEGT) dalam Voluntary Partnership Agreement (VPA) dengan Uni Eropa.

Perbaikan tata kelola sumber daya alam sendiri telah lama menjadi perhatian dari banyak pihak, mulai di tingkat lokal, nasional, hingga global, isu pengelolaan hutan di Indonesia menjadi salah satu topik yang selalu menjadi perhatian publik. Menyikapi hal tersebut, salah satu langkah yang dilakukan pemerintah dalam upaya pembenahan ini dengan menerapkan Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) yang dikembangkan melalui proses multi-pihak. Untuk menjalankan sistem ini, keberadaan Pemantau Independen (PI) yang terdiri dari organisasi masyarakat sipil dan kelompok masyarakat adat dan lokal, menjadi pihak yang dapat memantau, mengawasi, termasuk memberikan masukan dalam rangka penguatan sistem.

PI mempunyai peranan yang sangat penting dalam memastikan kredibilitas SVLK dan pemantauan ini dapat diperankan oleh masyarakat sipil di Indonesia. Secara hukum posisi PI dalam SVLK juga telah tertuang dalam Peraturan Menteri LHK P.30/Menlhk/Setjen/PHPL.3/3/2016.

Sejak awal isu ini bergulir, masyarakat sipil di Indonesia telah memainkan peran penting dalam mendorong proses dan pengembangan standar di dalam pelaksanaan SVLK di Indonesia. Masyarakat sipil ini tergabung dalam berbagai jaringan pemantau independen dan berperan sebagai pemantau. Wakil dari kelompok masyarakat sipil ini juga telah berpartisipasi dalam negosiasi FLEGT-VPA dengan Uni Eropa.

Keberadaan PI dengan kegiatan pemantauannya terhadap SVLK memberikan dampak baik terhadap upaya perbaikan sistem ini. Kelemahan dalam SVLK yang terkait dengan PI adalah aturan tentang pemantauan, praktik terhadap akses data dan informasi, dan kesepahaman tentang persyaratan dan wewenang dalam penyampaian laporan keluhan. Selain itu, rendahnya jumlah pemantauan SVLK yang dilakukan oleh pemantau independen dibandingkan jumlah sertifikasi menjadikan penilaian bahwa kinerja PI kurang aktif karena ukuran keaktifannya adalah jumlah pemantauan dan pelaporan keluhan sebagaimana prosedur dalam SVLK. Dari sisi internal, PI masih memiliki kendala yakni interaksi dengan stakeholder lain dalam SVLK, kapasitas pemantau, dan keberlanjutan pendanaan.

Tantangan-tantangan yang ada terhadap PI ini sebenarnya dapat ditanggulangi jika KLHK turut secara aktif untuk membantu pembiayaan terhadap kegiatan yang dilaksanakan PI, seperti halnya diberikannya prosentase fee yang didapat dari setiap dikeluarkannya dokumen sertifikasi. Selain itu dalam Permen LHK No. 30 Tahun 2016, khususnya pada pasal 27 disebutkan bahwa sumber pendanaan bagi PI dapat diperoleh dari APBN, APBD, atau sumber-sumber lain yang sah dan tidak mengikat.

Secara internal kelembagaan dalam jaringan PI, disadari bahwa tidak semua lembaga/individu yang menjadi pemantau memiliki kemampuan yang setara dan baik dalam menyusun sebuah proposal kegiatan, dimana ada kecenderungan bahwa yang dapat mengakses sumber-sumber dana hanya beberapa lembaga/individu tertentu. Hal ini berakibat bahwa kinerja pemantauan sangat jauh dari jumlah unit manajemen yang ada di Indonesia, sebagai contoh pada kasus JPIK yang telah melakukan pemantauan selama 7 tahun hanya memiliki intensitas 0,7% dari jumlah unit manajemen.

Berdasarkan hal di atas, IFM Fund dengan dukungan dana dari FAO-EU FLEGT Programme bermaksud mengadakan kegiatan pelatihan dalam hal Pengembangan Strategi Penggalangan Sumberdaya dan Penyusunan Konsep Proposal bagi Pemantau Independen. Kegiatan ini merupakan salah satu upaya agar PI memiliki kemampuan yang lebih baik dalam menyusun proposal kegiatan yang pada gilirannya dapat mendukung aktifitas pemantauannya.

Tujuan

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kapasitas pemantau independen kehutanan dalam mengembangkan rancangan strategi penggalangan sumberdaya dan penyusunan konsep proposal untuk mendukung kegiatan-kegiatan bagi pemantau independen.

Output Kegiatan

Diharapkan setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan peserta memiliki pemahaman dalam mengembangkan strategi penggalangan sumberdaya dan kemampuan teknis dalam penyusunan proposal kegiatan yang memenuhi kriteria dan pedoman yang sesuai dengan peluang hibah yang ada.

Tempat dan Waktu

Kegiatan akan dilaksanakan selama dua hari, pada tanggal 19-20 November 2019.

Pelaksanaan kegiatan akan bertempat di IPB International Convention Center Bogor Susunan Kegiatan

Selasa, 19 November 2019

Waktu	Aktivitas	PIC
08.00 - 09.00	Registrasi peserta	Panitia
09.00 - 09.30	Pengantar dan pembukaan	Christian Purba (IFM Fund)
09.30 - 10.30	Strategi Penggalangan Sumberdaya untuk Pemantau Independen (PI) dalam isu SVLK	Dwi Lesmana (IFM Fund)
10.30 - 10.45	Coffee Break	
10.45 - 12.00	Pengembangan Strategi Penggalangan Sumberdaya bagi CSO	YAPPIKA
12.00 – 13.30	ISHOMA	

13.30 - 14.15	Peluang Pendanaan dari CSR dan APBN/D	Derry Wanta (Trisakti Sustainability Center)
14.15 - 15.00	Peluang Penggalangan Dana publik (masyarakat umum)	ICW (Indonesia Corruption Watch)
15.00 – 15.15	Coffee Break	
15.15 - 17.00	Metode dan tips penyusunan konsep proposal	Herryadi (Lembaga Ekolabel Indonesia)

Rabu, 20 November 2019

09.00 - 12.00	Belajar Bersama dalam Penyusunan konsep proposal untuk	Fasilitator (Herryadi dan Christian Purba)
12.00 – 12.15	Penutupan	

Undangan (dan Peserta)

- Jaringan Pemantau Independen Kehutanan (JPIK)
- PPLH Mangkubumi (Jawa Timur)
- Jurnal Celebes (Sulawesi Selatan)
- GRID (Kalimantan Barat)
- Yayasan Genesis (Bengkulu)
- Panah Papua (Papua Barat)
- ARUPA (Jogyakarta)
- Perkumpulan Absolute Halimun Indonesia (Sukabumi, Jawa Barat)
- FWI (Bogor, Jawa Barat)
- Ivonne Melissa (FAO Indonesia)
- Derry Wanta (Trisakti Sustainability Center)
- YAPPIKA
- ICW (Indonesia Corruption Watch)

PRESENTASI

IFM Fund - Sumberdaya untuk Pemantau Independen (PI) dalam isu SVLK

https://www.forestfund.or.id/uploads/nov2019/Presentasi_IFM_Resource_Mobilization_FGD_Nov2019.pptx



IFM FUND (FOUNDATION)

- MOBILISASI SUMBERDAYA
 - Mobilisasi Sumberdaya dari Lembaga² Donor
 - 2017 – 2019: MFP 3 & FAO-EU FLEGT
- PENDANAAN PEMANTAUAN dalam SISTEM SVLK
 - Mekanisme Hibah Kecil, Seleksi → Organisasi Pemantau
 - Hibah: PPLH Mangkubumi dan Deling Kuning- Jatim, JPIK – Sulteng, ARUPA, Hanjuang Mahardika, Kaoem (Jabodetabek), Gress, JPIK – Lampung, GRID – Kalbar, KPA – Bokimoruru, FWI & Kelompok Pemuda – Maluku, Genesis, Absolute
 - Penguatan Manajemen Hibah – Akuntabilitas
- PERENCANAAN STRATEGIS

FAO - EU FLEGT PROGRAMME



PI – STUDI KASUS

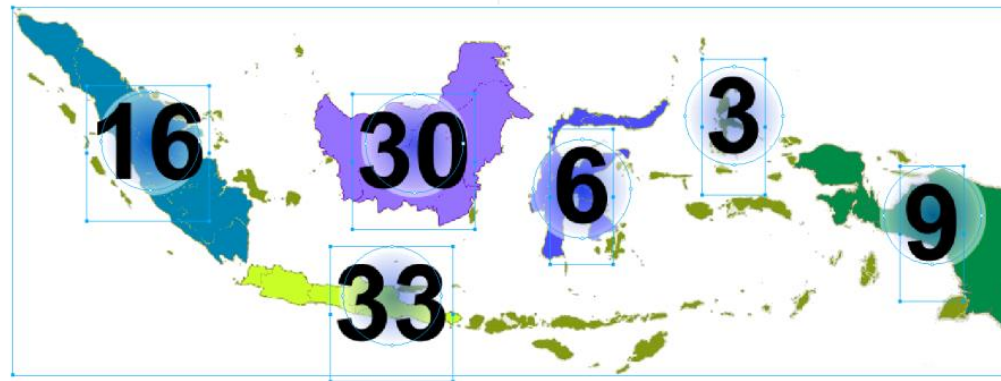
- ▶ ORGANISASI & JEJARING
 - ▶ Jejaring pemantau: JPIK, EoF, AURIGA, APIKS
 - ▶ JPIK: 55 lembaga, 425 individu, anggota dengan **kompetensi pemantau**
- ▶ POSISI STRATEGIS dalam TATA KELOLA
 - ▶ Penentu penguatan dan kredibilitas sistem (SVLK)
 - ▶ Analisis kasus dan modus untuk perbaikan peraturan (SVLK)
 - ▶ Pengaruh terhadap perbaikan Sistem Sertifikasi (ISPO)
- ▶ KEGIATAN PEMANTAUAN INDEPENDEN SVLK
 - ▶ Pemantauan terhadap akreditasi, penilaian dan penerbitan S-PHPL, S-LK, DKP, *Due Diligence*, Dokumen V-Legal, Tanda V Legal
 - ▶ Objek pemantauan: IUPHHK HA dan HT, IPK (hulu); Industri primer & sekunder, TPT (hilir), 88 usaha, di Sumatera, Kalimantan, Jawa
 - ▶ Penyusunan basis data, kasus-kasus *non-compliance*, modus pelanggaran

FAO - EU FLEGT PROGRAMME



PI – STUDI KASUS

- PENGALAMAN PENGGALANGAN SUMBERDAYA (PENDANAAN untuk JPIK)
 - Donor: MFP 2 & 3; EU, NORAD, DFID, Waterloo (bermitra dg EIA)
 - 9 Tahun = Rp. 26 M (kapasitas kelola keuangan Rp. 3M/Thn)
 - 50% untuk aksi pemantauan (30% untuk pelatihan, 20% untuk advokasi sistem)
 - 97 aksi pemantauan di 85 unit → biaya Rp. 150juta/unit (asumsi 3 kali turun lapangan)



FAO-EU FLEGT PROGRAMME




Independent Forest Monitoring Fund



PI – STUDI KASUS

- ▶ ESTIMASI KEBUTUHAN SUMBERDAYA (PENDANAAN)
 - ▶ Total unit manajemen = 1262 unit; pemantauan 5%
→ biaya Rp. 9,5Milyar.
 - ▶ 17 Provinsi di 6 Pulau/Kepulauan

FAO - EU FLEG PROGRAMME



PROGRAM PEMANTAUAN HUTAN

Tata Kelola Kehutanan Hutan Indonesia Bergerak Maju dari Legalitas Kayu Menuju Kelestarian Hutan
Forestry Governance in Indonesia Moving Forward from Timber Legality to Forest Sustainability

Penguatan pemantau dan pengaruhnya dalam perbaikan tata kelola legalitas kayu dan kelestarian hutan

Mobilisasi beragam sumberdaya mendukung keberlanjutan & independensi pemantauan kehutanan

1
Peningkatan kapasitas pemantau independen, penguatan jejaring, perluasan cakupan dan jangkauan

2
Penguatan sistem dengan mempertegas definisi legalitas, keterlacakan, penegakan hukum dan kewenangan pemantau

3
Penguatan sistem pengelolaan hutan lestari dengan pemantauan oleh masyarakat sipil.

4
Peningkatan kapasitas pengelolaan *trust fund*, penggalangan dana dan pemberian hibah pemantauan kehutanan

5
Peningkatan fasilitasi mobilisasi beragam sumberdaya dan pengelolaan pengetahuan pemantauan kehutanan

KOMPONEN 1

1

1. Pelatihan pemantau dengan perluasan lingkup kompetensi dan *working standard*.
2. Penguatan jaringan, peningkatan cakupan dan perluasan jangkauan geografis.
3. Pengelolaan data dan sistem informasi dalam jejaring pemantau.
4. Berbagi pengetahuan dengan negara lain, khususnya regional SEA.

2

1. Penguatan indikator legalitas dengan perluasan lingkup.
2. Perbaikan sistem penatausahaan kayu dan keterlacakan produk hasil hutan.
3. Peningkatan pengawasan dan penegakkan hukum, prioritas pada simpul dengan resiko tinggi legalitas.
4. Perbaikan aturan kewenangan pemantau independen sebagai bagian di dalam sistem.
5. Mendorong EU meningkatkan penanganan kasus pelanggaran EUTR.

3

1. Pembenahan sistem PHPL lebih kredibel, terbuka, dan menginklusikan pemantauan.
2. Pemantauan terhadap penyediaan prakondisi bagi pemenuhan standard kelestarian.
3. Pemantauan prinsip keadilan dan kelestarian program PS dan HA.

FAO - EU FLEG T PROGRAMME



Independent Forest Monitoring Fund



KOMPONEN 2

4

1. Peningkatan penggalangan sumberdaya dan dana dari berbagai sumber.
2. Peningkatan akses dan penggunaan dana APBN KLHK dan fee dari penervitan V-legal.
3. Perbaikan pengelolaan grantmaking management dan mekanisme pendistribusian.

5

1. Kajian perkembangan strategi dan cara bekerja lembaga-lembaga bantuan pembangunan.
2. Fasilitasi strategi dan peningkatan kapasitas mobilisasi sumberdaya untuk pemantauan.
3. Pengelolaan pengetahuan dari modus, kasus dan informasi pemantauan dan tata kelola.

FAO - EU FLEGT PROGRAMME



Sweden
Sverige



UKaid
UK FOREIGN OFFICE



NEXT STEPS

PENGELOLAAN HIBAH

- Pengembangan strategi dan proyeksi pertumbuhan (kontinu)
- Pendistribusian hibah dan kemitraan dengan penerima hibah

MOBILISASI SUMBERDAYA (PENDANAAN)

- Penggalangan dana dari lembaga donor
- Membangun kemitraan dan mekanisme mengakses APBN
- Membangun kemitraan dan mekanisme *fee* dari V-Legal
- Mempersiapkan pembentukan IFM Fund sebagai *Trust Fund*
- Memulai penggalangan dana publik (strategi & unit)

FAO-EU FLEG PROGRAMME



Sve
Sverige



ukaid



Independent Forest Monitoring Fund



NEXT STEPS

- ▶ Kajian perkembangan terkini lembaga kerjasama pembangunan di sektor lingkungan hidup dan kehutanan serta peluang tersedia bagi pemantau independen dan IFM
- ▶ *Stock taking study* / perbandingan trust fund yang berhasil di asia / indonesia, *best practices & lesson learned, step needed, source of fund – and benefit for them, allocation of fund to be use and distributed; legal aspect* (Perpres No. 80/2011); meningkatkan akses CSO terhadap pendanaan (jangan justru membatasi, atau mempersempit ruang gerak bagi pendekatan kritis)
- ▶ *Stock taking study* / perbandingan penggalangan donasi publik yang berhasil di asia / indonesia, *best practices & lesson learned, step needed*, pemberi donasi – *engagement* dalam kegiatan – manfaat yang diperoleh, peruntukan penggunaan dana yang berkorelasi dengan peningkatan kemauan menyumbang
- ▶ Studi beberapa pengalaman sumber pendanaan dari APBD dan APBN, dengan tetap menjaga integritas, kemandirian dari *restriction*, signifikasi besaran.

FAO - EU FLEGT PROGRAMME



Sverige



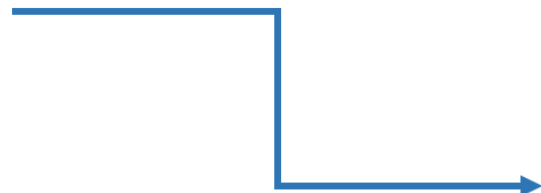
Menggalang Sumber Daya untuk Keberlanjutan Misi Lembaga



Member of
act:onaid



Brand baru kami



YAPPIKA-ActionAid

EVOLUSI PENGKALANGAN SUMBER DAYA



1991 -
2008

Funding
institusional

2009 -
2010

- Funding institusional
- Konsultan pengkajian dan pengembangan kapasitas kelembagaan organisasi nirlaba
- Donasi publik

2011 -
2015

- Funding institusional
- Konsultan pengkajian dan pengembangan kapasitas kelembagaan organisasi nirlaba

2016 -
NOW

- Funding institusional
- Konsultan pengkajian dan pengembangan kapasitas kelembagaan organisasi nirlaba
- **Donasi publik, perusahaan**

Bertanya pada diri sendiri:

1. Berapa dana yang disediakan untuk pengembangan program penggalangan dana?
2. Berapa jumlah dana yang Anda targetkan?
3. Aset apa yang Anda miliki untuk memulai program penggalangan dana?
4. Apakah struktur penentu kebijakan lembaga Anda mendukung keputusan Anda untuk melakukan penggalangan dana di luar lembaga donor?

Perencanaan:

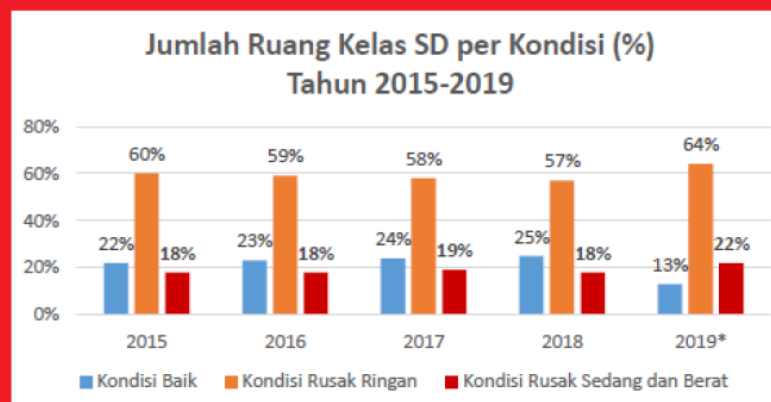
1. Kembangkan rencana bisnis – durasi 3 sd 5 tahun
2. Saluran akuisisi (kanal) seperti apa yang ingin Anda lakukan / uji? Pemberian individu (pemberian reguler, satu kali, menengah-besar), pemberian perusahaan & yayasan
3. Tetapkan indikator kinerja utama (KPI) dari masing-masing saluran (biaya, pendapatan, retensi)
4. Rekrut sumber daya manusia yang berdedikasi dengan keterampilan penggalangan dana untuk menjalankan rencana bisnis
5. Bangun produk penggalangan dana (diperlukan cerita-cerita tentang persoalan yang ingin Anda ubah menjadi solusi yang memerlukan dukungan banyak pihak)
6. Apa isu yang akan Anda kampanyekan untuk memperoleh dukungan?
7. Kemas produk Anda menjadi produk penggalangan dana yang cocok untuk setiap saluran dengan audience tertentu

Ruang Kelas Rusak

Permasalahan Dasar Pendidikan yang Tidak Kunjung Selesai



Tahun 2019, lebih dari 240 ribu ruang kelas SD negeri rusak sedang dan berat. Jumlahnya tidak berkurang, justru bertambah.



Sumber data:
Diolah dari Kemdikbud dan Kemenkeu

Dampak Nyata Ruang Kelas Rusak

Selama tahun 2015-2019

4

Siswa SD menjadi
korban jiwa

73

Siswa SD menjadi
korban luka

karena bangunan SD negeri yang roboh



1 dari 5

siswa SD negeri terancam bahaya karena masih belajar di
ruang kelas yang rusak sedang dan berat.

Sumber data:

Diolah dari Kemdikbud dan Pemantauan YAPPIKA-ActionAid



PERLU ADA

Roadmap

Penyelesaian Sekolah Rusak di Indonesia



Penyelesaian Sekolah Rusak di Indonesia berjalan lambat karena:

1. Pemerintah Daerah belum mengalokasikan anggaran yang cukup.
2. Rendahnya akuntabilitas Pemerintah Daerah karena perencanaan pembangunan sekolah yang tidak berbasis data.
3. Pemerintah Daerah minim melibatkan sekolah dan masyarakat.

- Stories
- Foto
- Video
- Copy writing
- Call to action to donate

KANAL PENGALANGAN DANA SAAT INI



FACE TO FACE

— Malls, streets, office buildings, residential

DIGITAL FUNDRAISING

- Kampanye digital menggalang donasi dan kontak perorangan maupun perusahaan
- *Crowdfunding*

HIGH VALUE NETWORTH INDIVIDUALS

— Menggalang donasi individual dengan nominal cukup besar per individu

CORPORATE & FOUNDATION PARTNERSHIP

— CSR, sponsorship, payroll giving, *employee volunteering*

INSTITUTIONAL DONORS

— Programme proposal to institutional donors

CONSULTATION SERVICES

- Organizational capacity assessment for NGOs
- Assisting organizational capacity development for NGOs

KANAL PENGGALANGAN DANA YANG 'DIHENTIKAN'



Member of
act:onaid

**DIGITAL
LEADS
GENERATION
& TELE-
FUNDRAISING**

— Dihentikan untuk sementara sejak Mei 2017, akan ditest lagi di 2020

TV TELETHON

— Sekali test di Mei 2017

**DIRECT
RESPONSE TV
(DRTV)**

— Dua kali test (Desember 2016, Maret – Mei 2017)

- Penggalangan dana publik adalah tentang menggerakkan rasa
- Mindset perlu diubah dari 'meminta' menjadi mengajak bergerak bersama untuk mewujudkan perubahan lebih baik
- Membangun kepercayaan
- Percaya dan yakin bahwa program yang dilakukan penting dan berdampak besar bagi masyarakat/keberlanjutan lingkungan hidup/keberlanjutan manusia
- Gunakan bahasa yang sederhana, tinggalkan bahasa langit, beri kesempatan pada orang lain untuk memahami Anda dengan mudah

REGULAR GIVING



BANK PROCESSING WITH AUTO DEBIT



ONE TIME DONATION:
Only via
website/landing page
(bank transfer, virtual
account, credit card)

CREDIT CARD RECURRING:
all credit cards with VISA & Master

DENOMINATION:
IDR 150.000
IDR 250.000
IDR 500.000

IDR 200.000 applied

Monthly and 6 monthly donation

DONOR COMMUNICATION:

1. Welcome verification call
2. Welcome SMS
3. Welcome pack (brochure, fridge magnet, car sticker)
4. Email of programme update (monthly basis)
5. Newsletter (6 monthly basis) - printing
6. Annual report (July – August)
7. Greetings e-card (Idul Fitri, Christmas)
8. Birthday video (start at the end of April 2018)
9. **Upgrade donation call**
10. **Reactivation (phone & email) for cancel and reject donors**

COMPLAINT HANDLING:

1. Call center **021-8066 2166** (at office working hour)
2. Email: donor.service@yappika-actionaid.or.id
3. How to stop donation:
 - Contact call center
 - Send email
 - Inform YAA: full name, ID number, amount of donation, reason to stop

- Kebijakan perlindungan anak dari ActionAid
- Kebijakan perlindungan data pribadi
- Tidak menerima dana dari perusahaan: rokok, alkohol, pertambangan (kecuali yang telah dianugerahi dengan kategori industri hijau platinum dan emas), pemilik perusahaan telah dibuktikan oleh pengadilan melakukan korupsi/pencucian uang
- Tidak menerima dana dari orang kaya karena hasil dari: korupsi, pencucian uang, orang-orang yang bermasalah di pengadilan
- Menyatakan kepada publik tentang operasi penggalangan dana yang dilakukan

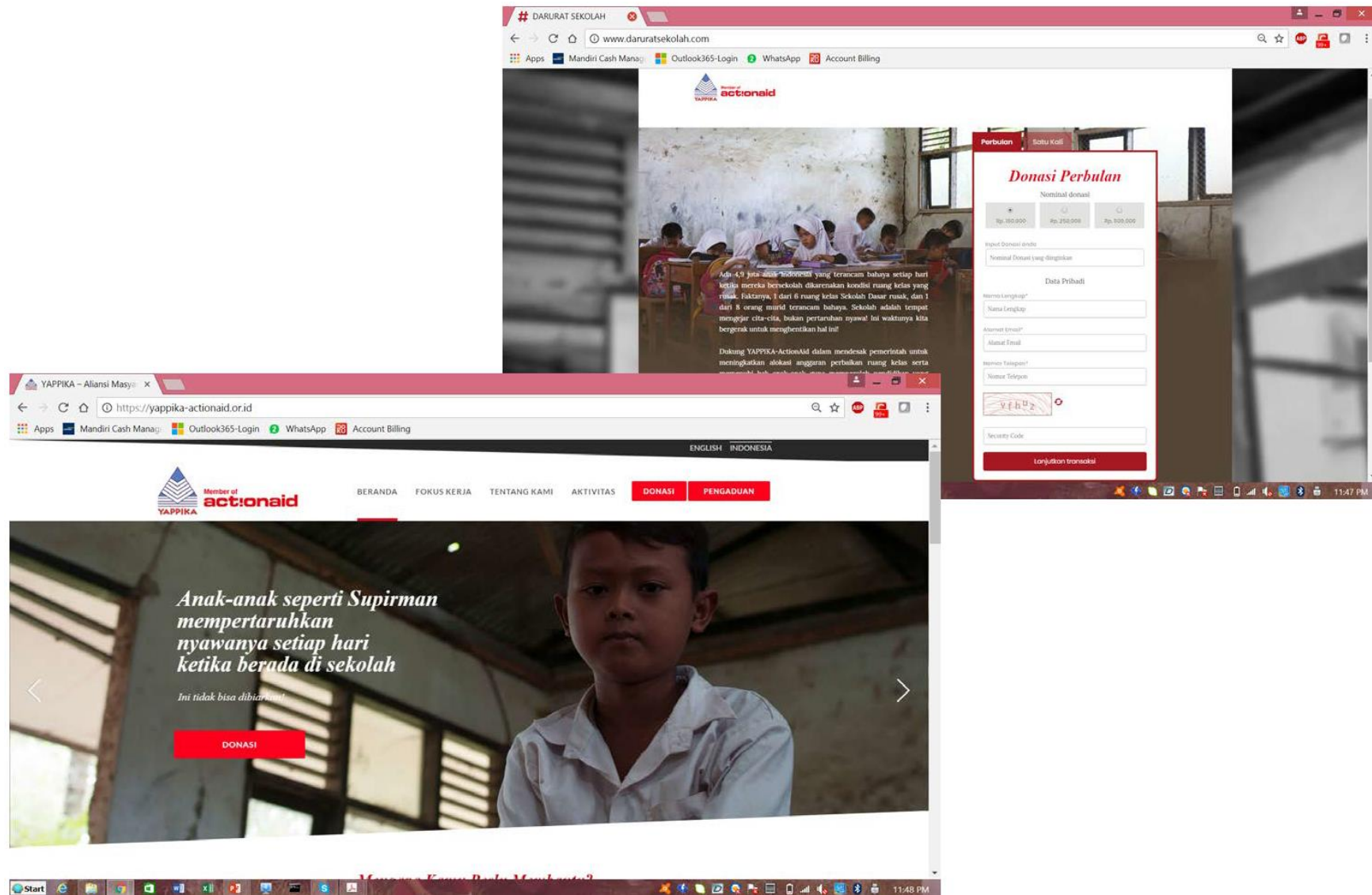
FACE TO FACE



Member of
act:onaid



DIGITAL LANDING PAGE & WEBSITE



Pertemuan untuk
membuka pintu
perkenalan di kediaman
Dubes Inggris



TV TELETHON & DRTV



https://www.youtube.com/watch?v=oc9ui1_rezw



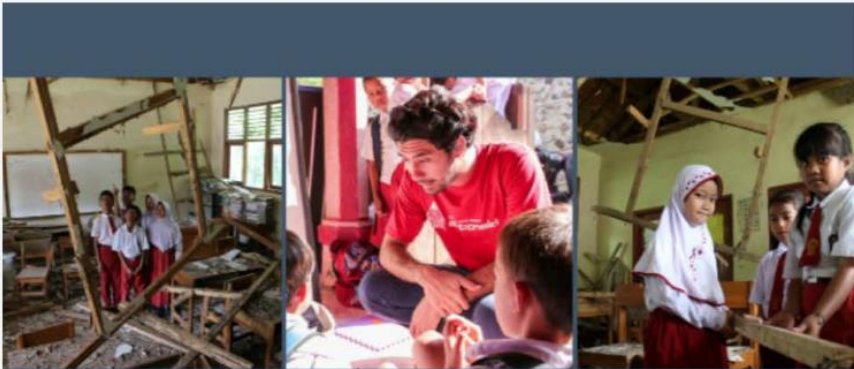
YAPPIKA - Aliansi Masya x Kitabisa! - Reza Rahadian x

Secure | <https://kitabisa.com/rezarahadian>

Apps Mandiri Cash Manag Outlook365-Login WhatsApp Account Billing

Donasi pada campaign support fundraiser ini akan langsung masuk ke [Campaign Induk](#)

Reza Rahadian untuk Kelas Baru SDN Cipinang 1



RESOLUSI 2018 REZA RAHADIAN
UNTUK SDN CIPINANG 01

Plafon ruang kelas SDN Cipinang 01 Bogor roboh untuk kedua kalinya, 205 siswanya terancam kehilangan ruang belajar

Rp 73.631.809
terkumpul dari target Rp 150.000.000

49% terkumpul

CAMPAIGN TELAH BERAKHIR

[f SHARE](#) | 3868 shares [EMBED](#)

Bantu campaign ini dengan menjadi Fundraiser
Setiap donasi yang kamu kumpulkan akan disalurkan ke SDN
Cipinang 1 Bogor Roboh, Butuh Bantuan Segera

[Jadi Fundraiser](#)

Campaign ini mencurigakan? [Laporkan](#) [Help](#)

Start e Chrome Word Excel PowerPoint S

11:50 PM

KEMITRAAN



USAID
DARI RAKYAT AMERIKA



The Asia Foundation

MSI MANAGEMENT
SYSTEMS
INTERNATIONAL
A TETRA TECH COMPANY

 **PARAGON**
TECHNOLOGY AND INNOVATION




erajaya
Erajaya Group of Companies

MAMPU
Australia - Indonesia Partnership
for Gender Equality
and Women's Empowerment

METRO  **TV**

 **blibli**.com
BIG CHOICES BIG DEALS

HIJUP

GO  **JEK**

 **BNI**


mandiri

 **BCA**
Senantiasa di Sisi Anda

DO
KU

SAMSUNG



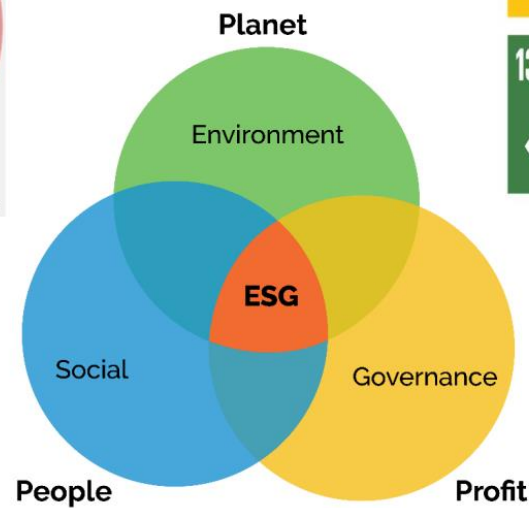
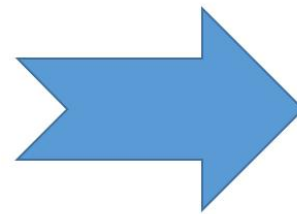
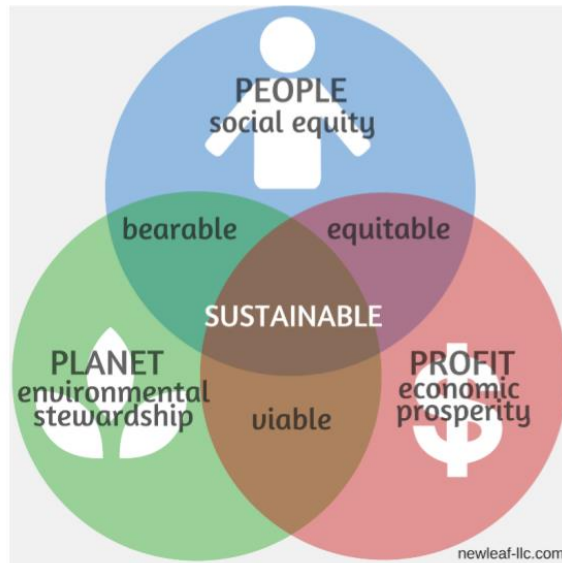
Peluang Pendanaan dari CSR atau APBN/D Untuk Pemantau Independen

Derry Wanta

Bogor, 19 November 2019

TREND DUNIA SAAT INI

Triple Botom Line



TUJUAN PEMBANGUNAN BERKELANJUTAN



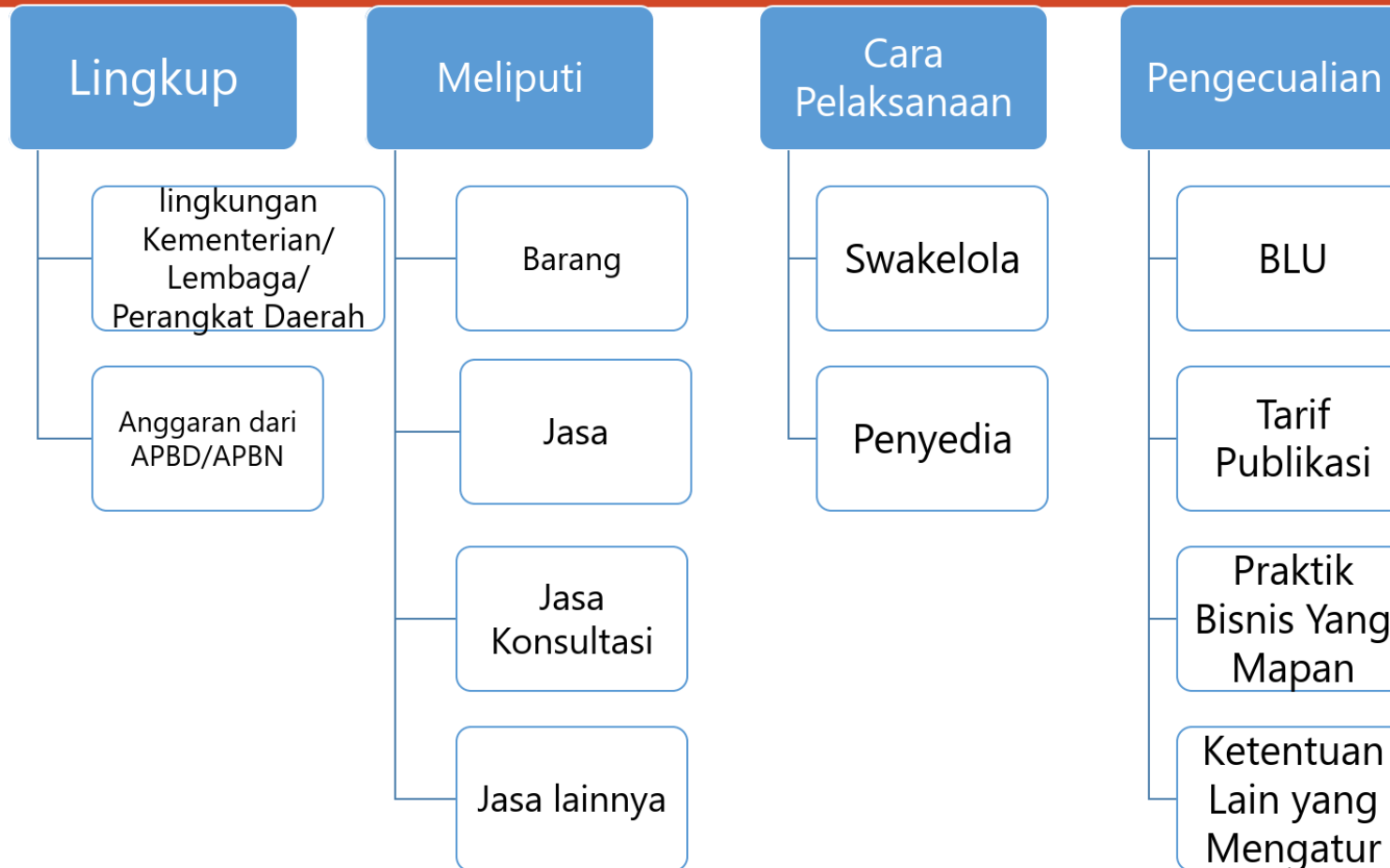
Environmental, Sosial and Governance (ESG)

Sumber Pendanaan di Indonesia

Pemerintah Indonesia	Satuan Kerja; Unit Kerja; BLU/BLUD/Lembaga/ Badan
Swasta	Pribadi; BUMN/BUMD; Asing; Campuran
Pilantropi	Yayasan
Pemerintah/Lembaga Asing	Mitra Pembangunan; INGO
Campuran	Crowd Funding, PPP, Blended Finance



Sekilas Peraturan Presiden No. 16 Tahun 2018; Pengadaan Barang & Jasa Pemerintah



03 PERENCANAAN PENGADAAN

SUMBER DANA APBN

Perencanaan pengadaan dilakukan bersamaan dengan proses penyusunan Renja K/L setelah penetapan Pagu Indikatif.

SUMBER DANA APBD

Perencanaan pengadaan dilakukan bersamaan dengan proses penyusunan RKA Perangkat Daerah setelah nota kesepakatan KUA-PPAS

Perencanaan pengadaan melalui Penyedia meliputi:

- penyusunan spesifikasi teknis/KAK
- penyusunan perkiraan biaya/RAB
- pemaketan Pengadaan Barang/Jasa
- Konsolidasi Pengadaan Barang/Jasa dan
- penyusunan biaya pendukung



06 SWAKELOLA



TIPE I

Direncanakan,
dilaksanakan dan
diawasi oleh K/L/PD
**PENANGGUNG
JAWAB ANGGARAN**



TIPE II

Direncanakan dan
diawasi oleh
K/L/PD penanggung
jawab anggaran dan
dilaksanakan oleh
K/L/PD **PELAKSANA
SWAKELOLA**



TIPE III

Direncanakan dan diawasi oleh
K/L/PD penanggungjawab
anggaran dan dilaksanakan
oleh **ORGANISASI
KEMASYARAKATAN**



TIPE IV

Direncanakan oleh K/L/PD
penanggungjawab anggaran
dan/atau berdasarkan usulan
KELOMPOK MASYARAKAT dan
dilaksanakan serta diawasi oleh
KELOMPOK MASYARAKAT

Sekilas Pengertian dalam PELPRES 80

23. Pengadaan Barang/Jasa melalui Swakelola yang selanjutnya disebut Swakelola adalah cara memperoleh barang/jasa yang dikerjakan sendiri oleh Kementerian/Lembaga/Perangkat Daerah, Kementerian/Lembaga/Perangkat Daerah lain, organisasi kemasyarakatan, atau kelompok masyarakat.
24. Organisasi Kemasyarakatan yang selanjutnya disebut Ormas adalah organisasi yang didirikan dan dibentuk oleh masyarakat secara sukarela berdasarkan kesamaan aspirasi, kehendak, kebutuhan, kepentingan, kegiatan, dan tujuan untuk berpartisipasi dalam pembangunan demi tercapainya tujuan Negara Kesatuan Republik Indonesia yang berdasarkan Pancasila.
25. Penyedia Barang/Jasa Pemerintah yang selanjutnya disebut Penyedia adalah Pelaku Usaha yang menyediakan barang/jasa berdasarkan kontrak.
26. Penyedia Barang/Jasa Swasta yang selanjutnya disebut Penyedia adalah Pelaku Usaha yang menyediakan barang/jasa berdasarkan kontrak.
27. Pelaku Usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.

Penyaluran Dana dari Perusahaan Melalui CSR

Social responsibility: **7** core subjects



Gunakan Sudut Pandang "Subyek" tanpa harus mengorbankan independensi



Memperbesar Peluang IP Mendapatkan Dana

Ekternal



Mendorong KL/Lembaga Pemerintah membuat memasukan anggaran (N-1)



Mengajukan Proposal ke Bagian CSR (N-1); Kolaborasi Menjaga hutan

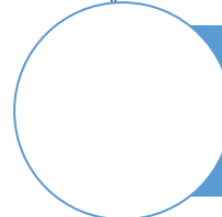


Kolaborasi dengan BUMD

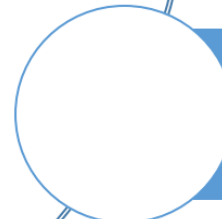
Internal (Tata Kelola Keuangan)



Membuat SOP/SOG; Akuntansi, Advance, Pelaporan



Audit Auditor Ekternal



Rekrut atau Outsourcing khusus orang keuangan

ICW (Indonesia Corruption Watch) - Peluang Penggalangan Dana Publik (Masyarakat Umum)

https://www.forestfund.or.id/uploads/nov2019/Penggalangan_Dana_Untuk_Gerakan_Masyarakat_Sipil_ICW.pptx



**Menggalang Dana
Untuk Gerakan
Masyarakat Sipil**

Tama S. Langkun
Koordinator Divisi Hukum & Peradilan

www.antikorupsi.org



Pembahasan

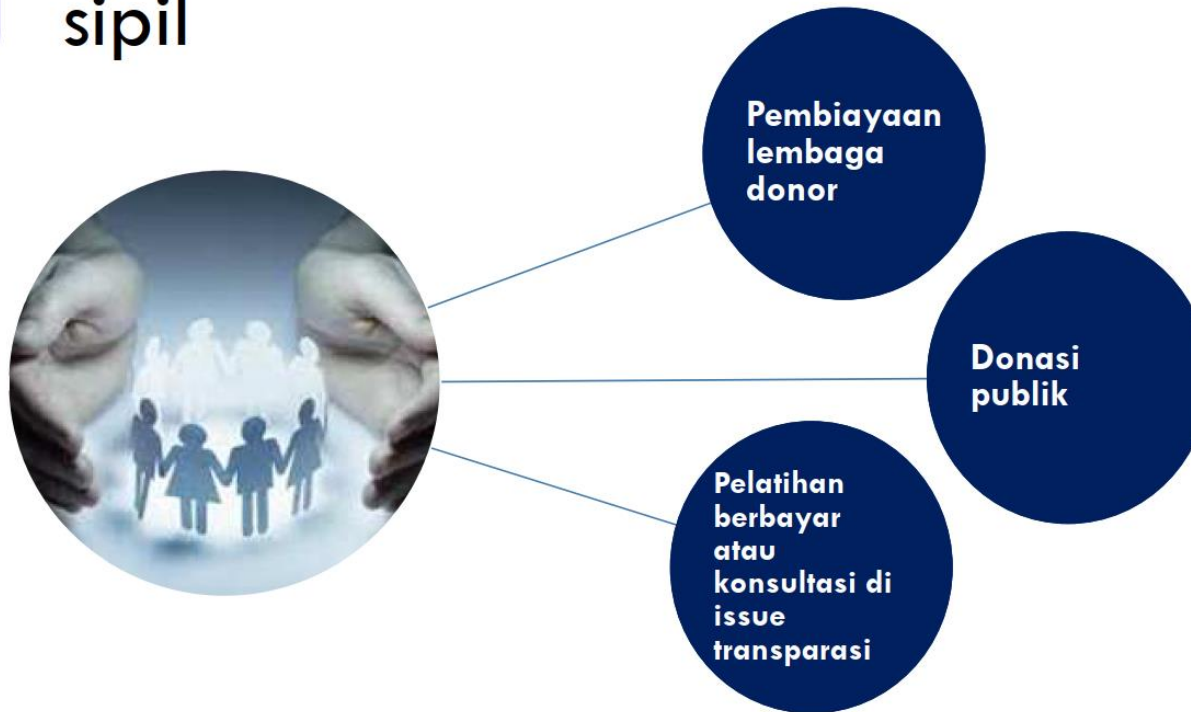
Pembiayaan untuk kegiatan kelompok masyarakat sipil

Menyusun proposal

Penggalangan dana publik



Pembiayaan untuk kegiatan masyarakat sipil





Pembiayaan lembaga donor

- Mengumpulkan informasi dana *funding*
- Penyusunan proposal
- Penyusunan budget





Penyusunan proposal?

- Menyesuaikan visi/kebutuhan lembaga, dengan gagasan/ide beserta tawaran lembaga donor/funding
- Memperkaya referensi atau bahan bacaan yang berhubungan dengan *issue* terkait
- Merumuskan dampak beserta target yang hendak dicapai
- Merumuskan permasalahan yang hendak diintervensi
- Mempelajari bentuk proposal/template/form isian yang disediakan oleh lembaga donor/funding
- Menyusun serangkaian kegiatan untuk mencapai output





Penyusunan budget

- Realistis; mempertimbangan waktu, sumberdaya manusia dan output yang hendak dicapai
- Menggunakan standar atau merujuk pada satuan biaya yang sudah ditentukan
- Biasanya berisikan; project management dan program activities







Sejarah PDP ICW

- 2007 → program magang lembaga fundraising (Dompot Duafa, WWF, Greenpeace)
- 2010 → Program PDP dengan strategi Face to Face (open booth di berbagai tempat publik)
- 2015 → mengalami kendala dalam hal Sumber Daya Manusia
- 2016 hingga kini → pengembangan strategi PDP





Penjaringan supporter

Supporter adalah seseorang yang berdonasi untuk ICW melalui *autodebet*, *autocredit* atau transfer.

- Face to Face → team fundraiser (2010-2014)
- *By recommendation* → staff dan jaringan ICW
- *Supporter get supporter* → supporter aktif mengajak temannya untuk donasi
- *Open Booth by events* → acara ICW atau luar ICW





Lanjutan...

- *Reaktifasi/telefundraising* → mantan supporter diajak kembali
- *By social media* → kampanye PDP dan kirim pesan pribadi
- *Donasi Online* → website sahabaticw.org , kitabisa.com
- *Maintenance Supporter* → pengiriman annual report, supporter ghatering, ucapan ulang tahun, komunikasi via whatsapp





Informasi khusus untuk Donasi autodebet/ autocredit

- Donasi dengan cara pemotongan secara otomatis setiap bulannya melalui bank yang bekerjasama dengan ICW
- ICW sudah bekerja sama dengan 5 Bank yaitu:
 1. BNI (dan fasilitasi autocredit)
 2. BCA
 3. BRI
 4. Mandiri
 5. Cimb Niaga





Penjualan Merchandise

ICW mulai melakukan penjualan merchandise pada tahun 2014.

Merchandise Yang dijual:

Jaket, kaos, mug, tumbler, payung, buku, pouch, dompet, buku note, scarf, selendang, tas, totebag, dll





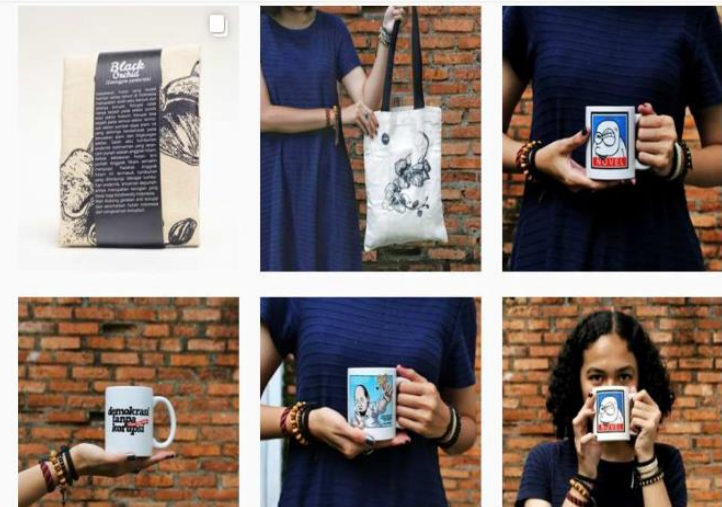
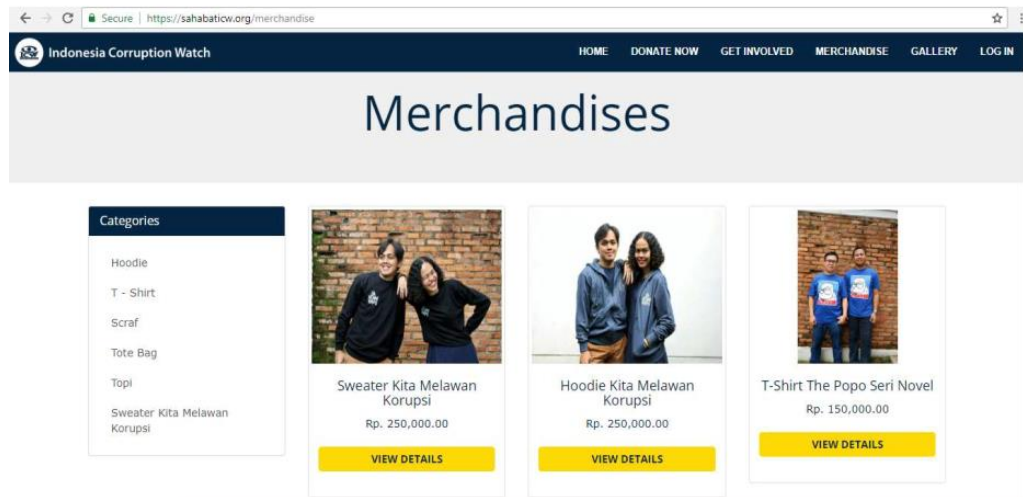
Penjualan Merchandise Offline (Booths dan Store ICW)





Penjualan Merchandise Online

- Instagram @sahabaticw_store
- Twitter @sahabaticw
- Website sahabaticw.org





Kerjasama untuk Merchandise



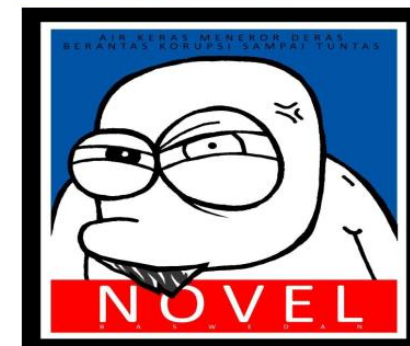
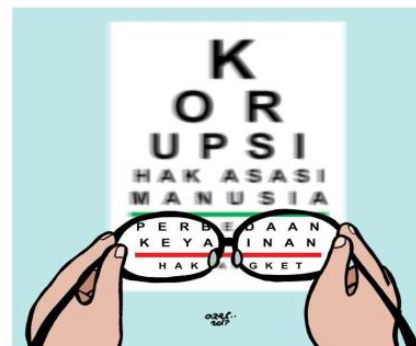
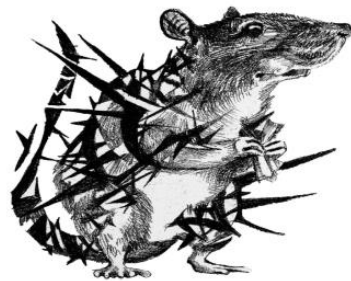
ICW x Yajugaya

Kerjasama dengan brand kaos @yajugaya dimana keuntungan dari hasil penjualannya untuk ICW



Donasi Karya

ICW mengajak seniman grafis untuk menyumbangkan karyanya agar bisa dijadikan bahan untuk merchandise ICW





Lelang Karya

ICW mencari seniman yang ingin mendonasikan karya seni nya untuk di lelang oleh ICW

Lukisan berikut merupakan Karya Sri Malela Mahargasarie yang dilelang pada tahun 2017 oleh ICW dan berhasil di beli dengan harga Rp 101.000.000





Donasi Tematik

ICW melakukan Donasi Tematik pertama kali pada 2017 dengan tema SEKOLAH ANTI KORUPSI (SAKTI)

Cara penggalangan dana SAKTI 2017:

1. Malam dana (3 kali terselenggara)
2. Donasi online kitabisa.com
3. Proposal ke Korporasi (CSR)

www.antikorupsi.org





Pelatihan Berbayar

Strategi ini dimulai tahun 2017 dengan tema perdananya “Mencegah Korporasi Terjerat Korupsi” ada 10 peserta dari BUMN dan Swasta

Saat ini ICW baru 3 kali menyelenggarakan pelatihan berbayar





Pendekatan PDP melalui Public Figure

seperti Selebriti, Tokoh Pemimpin, Akademisi, Presenter, dll.



www.antikorupsi.org



Bahan-bahan yang diperlukan untuk PDP ICW

1. Poster ajakan donasi
2. Brosur donasi untuk disebar setiap kegiatan bahkan untuk pembeli merchandise
3. Annual report (laporan tahunan ICW)
4. bahan terkait kerja-kerja lembaga
5. Sticker-sticker



Bahan Pendukung PDP ICW

Brosur, Poster, Sticker, Katalog, Annual Report, dll.



www.antikorupsi.org



KEGIATAN HASIL DONASI DUKUNGAN YANG KAMU BERIKAN MELALUI DONASI KE ICW TURUT BERKONTRIBUSI UNTUK MEWUJUDKAN INDONESIA BEBAS KORUPSI.

2017 TOLAK PELEMAHAN KPK, NGOBROL SANTAI ANTIKORUPSI (NGOBRAS)

- Monitoring persidangan kasus korupsi proyek E-KTP yang merugikan keuangan Negara hingga Rp 2,3 triliun
- Penelusuran rekam jejak dan mengawal seleksi calon hakim Mahkamah Konstitusi 2017.
- Advokasi dukungan terhadap KPK (Super Hero Dukung KPK - di CFD dan KPK, Konser SLANK di KPK, Aksi Menolak Hak Angket (Koruptor Hak Angket), Guru Besar Antikorupsi Menolak Pelemahan KPK
- Kampanye Perempuan Anti Korupsi Dukung Novel Baswedan/ Penuntasan Kasus Novel
- Sekolah Antikorupsi (SAKTI) 2017
- Ngobrol Santai Anti Korupsi (Ngobras) Melibatkan Menteri Agama, Musisi, Akademisi, Publik Figur, Politisi, Pimpinan KPK, Pimpinan KY, Jubir KPK, Wakorlantas Mabes Polri



2016 AKSI SAVE KPK, TOLAK REVISI UU KPK

- Pelatihan Guru Antikorupsi di Banten
- Produksi Album Antikorupsi Frekuensi Perangkap Tikus Vol.2
- Mengawal dan Mendorong Pilkada Banten Berintegritas (Ayo Banten)
- Produksi Album Lagu Anak Hebat
- Pelatihan Penggalangan Dana Untuk Jaringan ICW



2015 AKSI SAVE KPK, MELAWAN KRIMINALISASI KPK

- Deklarasi Gerakan Berjamaah Lawan Korupsi bersama Pemuda Muhammadiyah
- Advokasi Dan Konsolidasi Jaringan di Kabupaten Blitar
- Deklarasi Difabel Antikorupsi dan Parenting Antikorupsi di Bandung
- Memfasilitasi Para Petani Batang Dalam Aksi Save KPK

www.antikorupsi.org



SYARAT DAN KETENTUAN PDP ICW

- S&K dibuat untuk menghindari konflik kepentingan
- Supporter ICW harus perorangan
- Jikapun Korporasi yang berdonasi telah melewati seleksi internal ICW
- ICW tidak menerima uang dari pemerintah dan lembaga yang memberi utang pada negara World Bank, ADB and IMF
- Batas donasi Maksimal adalah Rp 250,000,000
- Khusus donasi bulanan maksimal Rp 25.000.000 per bulan
- Donasi harus melalui mekanisme transfer. Tidak menerima bantuan cash
- Disclaimer selalu dicantukan pada semua platform PDP bahwa *“Pemberi donasi menjamin bahwa donasi bukan hasil korupsi, pencucian uang atau kejahatan lainnya”*

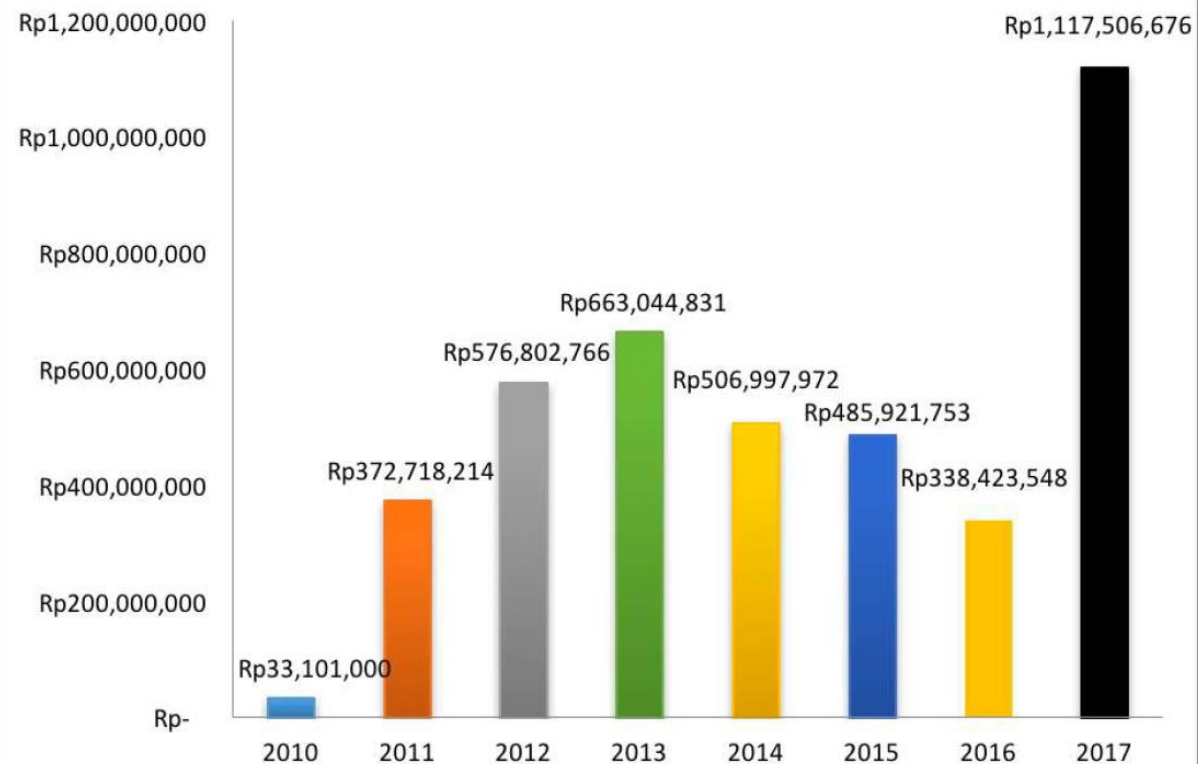


Transparansi dan akuntabilitas Keuangan PDP ICW

- ICW memisahkan pengelolaan PDP dengan keuangan internal lembaga
- Divisi PDP ICW bisa diibaratkan tim marketing suatu perusahaan
- Hasil donasi juga masuk dalam audit lembaga sehingga bisa dipertanggung jawabkan ke publik



Penerimaan Donasi PDP 2010 - 2017





Kendala yang dihadapi tim PDP ICW

- Strategi face to face : sumber daya tidak mumpuni
- Maintenance supporter kurang maksimal sehingga supporter autodebet menurun
- Proses Donasi autodebet cukup ribet sehingga kurang diminati calon supporter
- Donasi karya juga tidak cukup mudah untuk konsisten mendapatkan karya baru
- Pelatihan berbayar Tidak jadi atau tidak balik modal jika pesertanya tidak memenuhi kuota minimal



Adakah yang perlu didiskusikan?

TERIMA KASIH

Ayo dukung gerakan antikorupsi.
Dengan berdonasi anda telah menjadi
bagian dari gerakan antikorupsi.
Kirimkan donasi anda lewat transfer
rekening :

BCA 8780161737

BNI 0064360742

Bank Mandiri 1260005669600

atas nama **Indonesia Corruption Watch**

NOTULENSI/CATATAN PROSES

Penyusunan Rancangan Penggalangan Dana untuk Pemantau Independen

IPB International Convention Center, Bogor
Selasa, 19 November 2019

Pengantar & Pembukaan

Christian Purba (IFM Fund)

Selamat pagi dan jumpa kembali! Seperti yang telah disampaikan bahwa dalam 1,5 hari ke depan, kita sebenarnya ingin berbagi cerita, termasuk IFM Fund, untuk bagaimana melakukan penggalangan dana. Kita tahu sebagai pemantau independen (PI) kita masih kesulitan mendapatkan dana. Salah satu upaya kita adalah mengajak teman-teman, jadi bukan kita mengajari, tapi belajar bersama. Sampai kini, kami juga masih belajar untuk penggalangan dana membantu kerja-kerja PI. Kita tahu posisi PI dalam SVLK. Harapan kita, kita bisa belajar banyak dari para narasumber. Posisi IFM Fund, sama-sama belajar. Jadi kita mengundang teman-teman yang bisa berbagi terhadap kita tentang pengetahuan dan pengalaman mereka. Salah satunya, ada teman dari YAPPIKA, mereka selama ini punya inisiatif mendukung kerja-kerja CSO dalam aktivitasnya. Lainnya, ada dari Trisakti yang banyak berbagi cerita terkait dana dari CSR. Mungkin sebagian masih agak bingung atau setengah dapat CSR, tapi intinya kita mau belajar. Ada peluang dari CSR. Meski, itu dikembalikan ke teman-teman. Kita tahu tipsnya jika kelak kita merasa untuk mau mencoba peroleh dana dari CSR maupun dari APBN. Ketiga, ada teman dari ICW. Kita tahu mereka sudah melakukan penggalangan dana publik. Meski isunya agak jauh dengan kita, tapi ada hal yang bisa kita ambil atau petik untuk mulai memikirkan. Kita berharap tak lagi donor, tapi ada sumber lain yang bisa kita coba. Itu yang akan kita dengar hari ini. Nanti Mas Herry akan beri tips bagaimana kita belajar bersama membuat proposal. Jadi nanti teman-teman juga bisa berbagi dan tips menyusun proposal dan kita akan banyak diskusi. Esok setengah hari, kita akan banyak membedah.... Jika kemarin sudah diminta untuk tulis gagasan/isu yang kita harap bisa lihat dan beri masukan bersama. Intinya, semoga ada suatu konsep yang matang dan bisa dibawa ke lembaga masing-masing. Nanti kita bisa bersama mengusulkan proposal. Di sisi lain, kita bisa melakukan upaya sendiri jika ada peluang untuk dimanfaatkan. Itu agenda kita. Semoga nanti ada hasilnya. IFM Fund juga belajar, jadi tidak ada guru dan kita saling belajar bersama dan beri masukan. Saya harap ini bermanfaat untuk kita ke depan. IFM Fund dibentuk oleh teman-teman pemantau untuk bisa fasilitasi atau dukungan dana untuk teman yang lakukan pemantauan terkait SVLK. Sejauh ini, kami berharap atau bermimpi ada mekanisme pendanaan bagi pemantau. Dulu kita terbayang dari V-legal, tapi prosesnya panjang. Saya baru ikuti suatu forum yang membahas strategi atau pihak yang akan terlibat dalam FLEGT dan masih butuh waktu. Kita berharap VLegal itu. Ketika IFM Fund dibentuk, kita harap dari situ. Sejauh ini, misalnya acara hari ini, kami masih mengandalkan donor. Saya tidak berharap IFM Fund terus andalkan itu. Ketika IFM Fund jadi organisasi seperti itu, artinya itu akan jadi saingan teman-teman. Mimpinya, IFM Fund punya pendanaan dengan sumber berbeda, maka IFM Fund dibangun untuk fasilitasi itu. Jadi inilah proses yang coba kita bangun bersama. Dalam konteks ini, kita ingin belajar banyak. Jadi itulah agenda 1,5 hari kita dan semoga nanti teman-teman bisa beri masukan dan berdiskusi sebab narasumber kita juga teman-teman aktivis. Saya juga akan belajar. Untuk memulainya, IFM Fund punya rencana. Tahun depan, kami sudah publikasi sebuah dokumen penggalangan sumber daya dan itu sebagai panduan penggalangan dana. Jadi sesi ini, berbagi cerita bahwa prosesnya dibangun teman-teman juga. Jadi ini sedikit bahwa inilah agenda kita ke depan. Kurang lebih inilah upaya yang kami carikan pendanaannya, terlepas dari diskusi hari ini ada peluang lain. Itu saja pengantar saya. Dalam sesi ini, nanti Mas Dwi akan jelaskan apa yang dimiliki dan dilakukan IFM Fund, nanti kita akan dengarkan dari YAPPIKA untuk berbagi terkait dengan strategi penggalangan sumber daya yang sudah diimplementasikan, termasuk ada juga teman-teman lain untuk lihat CSR, APBN/D,

penggalangan dana publik, dan lainnya. Harapan kita, inilah panduan IFM Fund untuk penggalangan dana. Jadi lebih pada berbagi hasil dari yang sudah dihasilkan, silakan Mas Dwi!

(Sesi pengenalan.)

Strategi Penggalangan Sumber Daya untuk PI dalam Isu SVLK

Dwi Lesmana (IFM Fund)

Terima kasih! Ini yang saya bagikan adalah dokumen, semacam strategi penggalangan dana. Ini bisa diunggah di dua link ini, untuk dokumen utuh dan ringkasan. Ini masih draf dan belum sempurna. Secara isi, tidak ada perubahan yang signifikan. Seperti tadi dijelaskan Pak Bob, IFM Fund ini punya tugas agar bantu PI bisa nyaman melakukan pemantauan dan berdiri sejak 2017. Sementara itu, kita dapat dukungan dana dari MFP 3 dan FAO-EU FLEGT. Kalau berdasarkan pendanaan, dari dua sumber itu, kita sudah bisa melakukan dan teman sudah tahu yaitu hibah kecil melalui seleksi berdasarkan teman yang paham di bidangnya, yaitu SVLK dan kehutanan. Ada PPLH, Deling Kuning, dan lainnya. Dari dana yang ada, kami juga perkuat manajemen kami. Ada juga perencanaan strategis yang sudah kami lakukan sebagai suatu mekanisme yang membuat kita tahu, jadi ada di Jogja dan lainnya.

Kalau bicara pengelolaan dana, harus ada contoh yang bisa jadi pegangan. Kalau di Indonesia, ada banyak. Mulai dari JPIK dan lainnya. JPIK ini yang terbesar dan terdiri dari 55 lembaga dan 425 individu dengan anggota sebagai pemantau. Artinya, kita punya pasukan. Tapi, pasukan ini kalau mau jalan, butuh berapa. Kalau perannya, dalam memperkuat tata kelola, ada penguatan dan sistem dan analisis kasus yang kita informasikan ke pihak terkait. Juga karena keunikannya, teman-teman diundang. Unik karena ini hanya Indonesia di mana pemantau jadi bagian dari sistem. Maka, dalam ISPO, ini juga banyak perdebatan, meski beda dengan kehutanan di mana antar-LSM dan kehutanan itu dekat. Nanti bisa tanya bagaimana melakukan hubungan agar keinginan bisa masuk. Jadi ada beberapa contoh kegiatan pemantauan di sini. (Lihat *slide*.)

Berdasarkan pengalaman JPIK, kalau sumber pendanaan, itu sembilan tahun dari dana klasik ini. Selama itu, terkumpul Rp 26 miliar. Jadi kalau dihitung sekitar Rp 3 miliar per tahun. Komposisinya, dari jumlah itu ada untuk pelatihan dan advokasi sistem dengan pemantauan di sebaran peta ini. Ada 9 (orang) di Papua, 3 Maluku, 6 Sulawesi, 33 Jawa (sebagian besar di Jatim), 30 Kalimantan, dan 16 Sumatera. Berdasarkan dana tadi, setelah kami hitung, ada 97 aksi pemantauan di 85 unit dan itu bisa satu atau tiga kali untuk dapatkan bukti ya. Jadi setiap kegiatan ada sekitar Rp 150 juta, artinya teman-teman datang ke sini sampai ke Papua, sudah berapa ongkosnya serta proses lainnya.

Kita sudah mendapatkan dana minimum tadi Rp 150 juta. Sebenarnya, berapa yang kita butuhkan untuk pemantauan agar kita diakui? Berdasarkan penghitungan kami, dari 97 aksi selama 9 tahun, itu baru sekitar 0,7%. Jadi dari jumlah 1.262 unit, kami coba tingkatkan menjadi 5%. Berdasarkan itu, kira-kira kebutuhan biaya itu sekitar Rp 9,5 miliar per tahun. Sempat ada yang tanya, apa dasar dari 5% itu? Itu cuma patokan bagi kita agar memiliki rencana yang jelas di mana sebelumnya masih di bawah 1%. Pendekatan bisa dilakukan dan kita tetapkan itu angka tujuan kita, termasuk pemantau.

Apa rencananya? Strateginya, kita mau tetapkan dan dibungkus melalui tata kelola kehutanan hutan Indonesia bergerak maju dan dari legalitas kayu menuju kelestarian hutan. Itu patokan kita. Secara umum, program terdiri dari dua bagian. Pertama, memperkuat pemantau dan SVLK. Kedua, untuk penguatan sumber dayanya, mobilisasi, dan lainnya yang dikerjakan IFM Fund. Bagian pertama itu adalah kegiatan untuk memperkuat pemantauan dan PI. Jadi terdiri atas tiga sub-program dan lainnya untuk memperkuat kekuatan pengelolaan sumber daya. Pertama, ada peningkatan kapasitas PI, jaringan,

perluasan cakupan dan jangkauan; penguatan sistem dengan mepertgas definisi legalitas, keterlacakan, penegakan hukum, dan kewenangan pemantau; dan penguatan sistem pengelolaan. Bagian kedua, itu ada peningkatan kapasitas *trust fund*.... Jadi ini kami sempat berkunjung ke KEHATI dan beda. Itu tantangan bagi kita untuk menuju ke arah sana. Lalu, ada penggalangan dana dan lainnya. Kemudian, ada juga mobilisasi. Lengkapnya nanti bisa dibaca ya!

Untuk pemantau, kita sudah melakukan pemantauan dan perlu juga perluas pengaruh atau wilayah. Juga kompetensi dan apa kemampuan kita di SVLK atau perkuat lainnya, jadi perkuat posisi dan cara kerja PI. Kedua, penguatan jaringan dan lainnya, itu kita perlu kerja sama. Ada informasi dari mana, misalnya kayu dari Papua, lalu diberitakan untuk dicek. Jadi perlu ada komunikasi dan perluasan jaringan dari situ. Juga keperluan data dan informasi. Apakah teman-teman sebelum melakukan kegiatan ada data atau minta ke JPIK ngga? JPIK sudah ada. Ini perlu kita perkuat. Artinya, data dan informasi itu tolong dikirim ke JPIK dan bantu input. Pada akhirnya, data dan informasi bisa bermanfaat bagi kita. Keempat, berbagi pengetahuan dengan negara Asia Tenggara, misalnya Vietnam juga sedang berproses mendapat kepercayaan dari EU, walau dari informasi yang ada, itu jumlah kayunya itu saya juga belum tahu. Berikutnya, penguatan indikator legalitas dengan perluasan lingkup, itu perlu kita perkuat. Masalah sistem juga masih perbaikan sistem, jadi tak semua wilayah memiliki unit usaha proses kayu. Jadi perlu dipetakan dulu di mana. Kita perlu sesuatu yang kuat agar hasil atau target bisa bicara. Contohnya, itu bisa dipetakan Jawa dengan 33 PI itu prioritas juga, terutama di Surabaya, Semarang, dulu Cirebon, tapi saya dapat informasi itu sudah kurang. Lalu, perbaikan aturan pemantau. Kita sudah termasuk, tapi apakah kita punya kewenangan dapat informasi, itu butuh perbaikan sistem. Lalu, mendorong EU untuk tingkatkan penanganan kasus dan itu lintas negara dan memang sulit. Kemudian, pembenahan sistem PHPL lebih kredibel dan inklusi. Dan, seterusnya di mana ada yang menarik terkait kelestarian PS dan Hutan Adat. Itu sudah jadi bagian ke depan. Jadi kalau ada konsep soal itu, bisa juga. Tapi, jangan lupa konteks SVLK-nya.

Untuk internal, IFM Fund sendiri. Dari berbagi sumber terkait peningkatan penggalan sumber daya. Itu donor yang ada tetap dilakukan sampai pada titik tertentu, kecuali mau urunan. Juga peningkatan akses dan penggunaan dana APBN KLHK dan free dari penerbitan V-legal. Juga perbaikan sistem. Kemudian, kita atau IFM Fund dengan informasi dari teman-teman, perlu melakukan studi, kira-kira kita bisa dapat dana dari mana saja atau kerja dengan lembaga lain. Lalu, pengembangan strategi dan seterusnya.

Ini langkah tambahan, kami pernah belajar ke beberapa lembaga terkait *trust fund*, itu proses persiapan panjang. Kita harus punya orang yang kuat dan yakinkan bahwa pemantauan itu penting. Harapannya, begitu Pak Mustar datang ya itu betul dan ada dana. Juga ada yang belum tertuliskan dengan baik soal dana publik strateginya. Kira-kira isunya dan bagaiannya.

Jadi sebelum penggalangan dana, kita juga mempelajari kemungkinan, besaran, dan tantangannya.

Itu yang bisa saya sampaikan terkait strategi yang ada.

Diskusi

Bob

Jadi itu sekilas tentang strategi yang sedang kami bangun, mimpinya, teman-teman bisa melakukan hal yang sama. Ini dokumen belajar IFM Fund dalam galang sumber daya. Tadi strategi sudah dilihat, ada lewat donor, V-legal, dan dana publik. Sebelum ke sana kita butuh strategi untuk lakukan penggalangan: cara dan apa yang dijual. Itu yang sedang kita bangun. Harapan kita, teman-teman

mungkin bisa melakukan hal yang sama dengan melihat konteks daerah masing-masing. Kita hanya memfasilitasi dan itu strateginya. Teman-teman tentu punya hal yang berbeda karena isu beda. Jadi mari pikir strategi mobilisasi dengan metode yang bermacam dan nanti kita dengar dari YAPPIKA, ICW, Trisakti dan bagaimana sumber yang bisa kita manfaatkan. Strategi yang sedang dibangun ini akan jadi proposal dan nanti akan ada tips untuk buat proposal singkat untuk layak dijual. Jadi ini kayak payungnya dan nanti metode bagaimana galangnya, akan didengar dan belajar bersama. Jadi itu alurnya. Saya berharap kalau strategi tak mungkin selesai dan bawa ke lembaga masing-masing, tidak hanya penggalangan dana, tapi juga SDM, data, dan lainnya. Ini lebih spesifik ke dana dulu. Kalau setiap organisasi punya strategi penggalangan sumber daya, saya kira kita tidak takut untuk terus berkembang menjadi organisasi yang lebih besar. IFM Fund juga baru. Kebetulan saja saya punya dukungan yang bisa ajak teman-teman berpikir lebih besar. Ini hanya semacam pengantar dan kita bisa berbagi. Kalau ada dana yang bisa kita manfaatkan, maka kita bisa bercerita bagaimana organisasi kita punya strategi untuk melakukan penggalangan dan punya kapasitas untuk mulai memikirkan akses ke beragam pihak. Jadi itu pengantar saja, jadi kita bisa diskusikan dan petakan apakah teman-teman mungkin lebih jago! Inilah yang IFM Fund jalankan terlepas ada dana dari donor, publik, CSR, atau mana pun. Baik dalam konteks isu maupun kegiatan, tapi juga galang sumber daya untuk kerja sama dan bantu teman-teman di daerah. Jadi mungkin bisa menambah wawasan sebagai CSO untuk bisa melakukan strategi penggalangan dana.

Wibi

Agak beda sedikit! Kita mengumpulkan sumber daya dari berbagai pihak. Dulu Kutilang, itu tentang burung dan hanya 4-5 orang memantau burung sampai data dikumpulkan sendiri. Kemarin, 3 tahun ada database satu Indonesia. Dia petakan seluruh Indonesia burung statusnya bagaimana. Sampai mereka buat surat terbuka tentang P20. Itu saya tertarik dari Burungnesia dan itu sukarela dan memantau itu asyik. Bagaimana kita kumpulkan data dari Indonesia di daerah dan lainnya, perusahaan atau lainnya, dan kirim data. Mereka dapat dana setahun sekali ada acara kayak lomba memantau burung. Itu lumayan dananya dan disimpan dan ada kegiatan lagi. Datanya bisa dipertanggungjawabkan. Mungkin PI bisa kayak gitu untuk seluruh Indonesia secara sukarela. Menanya para pengamat burung ini, mahasiswa yang diajak yang senang burung, ada fotografer, dan ada fotonya. Jadi mungkin kita bisa masuk ke situ dengan caranya. Itu cerita saja!

Bob

Jadi bukan hanya dana, tapi penggalangan sumber daya bisa beragam dan kita belajar bersama. Saya harap, setiap organisasi punya strategi ini. Saya sadar, selama ini belum ada.... kayak pecahan saja. Kita perlu berpikir holistik. Kita kadang responsif karena ada isu. Tapi secara komprehensif, lima tahun ke depan mau apa. Bukan hanya program, tapi keberlanjutan organisasinya. Itu kadang kita lupa dan fokus isu, seperti kampanye. Jadi saya kira memang kita belum bisa melihat setahun-dua tahun, tapi kalau kita punya strategi solid, itu akan berdampak agak panjang dan organisasi mapan itu juga punya strategi yang solid.

Agus

Pertama, berangkat dari pengalaman, tahun 2017 didanai IFM Fund dan kita buat pelatihan pemantauan berbasis masyarakat. Kita pikir kalau andalkan pemantauan itu tak efektif dan harusnya masyarakat sendiri. Kedua, pengalaman di Surabaya itu difasilitasi JPIK pemantau berbasis perempuan dan kita ambil komunitas perempuan dan bayangan kita bahwa perempuan jarang memantau dan kita mau buat. Dari dua hal itu, dan pengalaman dulu waktu pemisahan antara pendamping tak boleh ikut pelatihan pemantau dan sebaliknya, saya pikir ini bagaimana ini dipisahkan. Kalau 400-an orang itu, bukan hanya pemantau, tapi pekerja juga atau pendamping dan lainnya. Jadi perlu didefinisikan ulang dan saya yakin lembaga kita juga kerjakan hal lain. Jadi

semuanya bisa jadi pemantau dan bagaimana membuat teman-teman di seluruh Indonesia ada di rencana strateginya itu kegiatan pemantauan. Jadi tak usah dipisahkan pendamping dan pemantau. Kita butuh informasi, eksekusi ya JPIK saja. Jadi mobilisasi orang itu berangkat dari definisi pemantau yang harus kita jelaskan dan perluas. Kedua, mobilisasi dana. Kami di Yogya atau Tulungagung, selalu analogikan SVLK ini saya punya anak SMP kelas 1 dan saya kirim ke SMP dapat pelajaran Budi Pekerti dan sekolah buat kurikulum. Tapi, PR itu ada di saya dan saya pinjam sekolah saja. Kalau lihat kotak dua tadi (IFM Fund) jadi yang mau kita pantau apa? Tata kelola kehutanan yang tak jalan. Bagaimana gambarannya? Orang tak tertib. Jadi kita buat atau pinjam kurikulum, yaitu SVLK. Yang mau kita pantau adalah tata kelola kehutanan dan pinjam itu seperti anak saya yang sekolah itu. Jadi pemantauan itu tak hanya SVLK, tapi rekomendasi ke pemerintah untuk tertib kehutanan. Jadi perlu satu kota bicara soal tata kelola kehutanan. Misalnya, program ajak Dinas Kehutanan bicara untuk contoh kasus pakai SVLK ada pelanggaran. Ini gambaran buruk tata kelola kehutanan dan bagaimana perbaiki itu. Itu jadi renstra sendiri dan ada program lain, seperti melatih mereka untuk tertib atau lainnya. Saya perbaiki tata kelola kehutanan, jadi akan perlebar peluang pendanaan dengan perluas itu - di atas SVLK. Kelestarian dan legalitas itu kita pinjam sertifikasi. Tapi, yang mau diperbaiki harus dimunculkan pada program.

Bob

Teman-teman di organisasinya sudah ada strategi untuk penggalangan sumber daya? Ada yang sudah punya dan ada implementasi, itu bisa dibagi juga!

Dwi

Atau strategi di luar lingkup SVLK dan dilakukan teman-teman untuk penggalangan sumber daya. Atau, bisa cerita penggalangan dana yang selama ini dilakukan?

Dani

Kami lembaga baru, jadi terkait isu SVLK pun baru belajar juga. Jadi agak susah menjelaskannya. Belum dipikirkan strateginya. Ada yang pengalaman cari dana, selain dari donor? Misalnya, APBD?

Asep

Dari tahun 2000 kami, tapi begini-begini saja!

Nerius

Kami di Papua, pernah buat revisi tata ruang, biasanya kami dan tim koalisi masyarakat sipil dan adat, itu gabungan teman NGO lokal, itu biasanya kami sharing cost. Tapi, kalau kepentingan program yang misinya beda, masing-masing lembaga. Tapi, revisi tata ruang itu kepentingan bersama dan berbagi. Misalnya, kami di transportasi dan teman lain di yang lain.

Dwi

Jadi pemantau masih awam dengan APBN/D. Ada yang pernah buat unit usaha, seperti jasa konsultan? Kita bicara pengalaman untuk bisa melakukan sesuatu, kita buat sesuatu, misalnya koperasi atau lainnya. Jadi kita sama-sama "klasik" nih.

Nerius

Kami pernah buat koperasi, tapi macet dan tak jalan.

Kostar

Kita di NGO ini banyak ide dan rencana. Kita susun hal bagus, tapi menantang di implementasi.

Nerius

Kami dapat dana dari RFN untuk pengembangan ekonomi, yaitu kopi dan kakao, lalu dibuat koperasi. Dan diharapkan bisa hidupi lembaga, tapi tak berjalan!

Wibi

Ketika IFM Fund mau lakukan itu, harus ada orang sendiri yang urus bisnis sendiri dan tak omong advokasi dan lainnya.

Mustam

Jadi dipayungi lembaga, tapi lepas dan urus bisnis saja. Kami urus kedai kopi juga macet.

Wibi

Misalnya, jual kayu legal.

Dwi

Jadi kita ini semua belum berhasil.

Nerius

EcoNusa juga buat kafe di Manokwari dan itu bisa hidup.

Wibi

Di Burungnesia jual aplikasi. Awalnya, Kutilang tahun '98-'99 dan buat Burungnesia. Aplikasi itu, jadi ketika memantau, ada tentang burung di Indonesia. Tapi, itu hasil pemantauan. Saya unggah aplikasi itu dan saya lihat burung elang di sini dan saya foto. NGO kalau urus bisnis banyak gagalnya.

Dwi

Kami pernah datang ke KEHATI dan harus ada pemisahan jelas dan orangnya spesial dan jangan "orang LSM."

Asep

Kita pernah kerja sama dengan Telapak, itu untuk sayuran, juga rugi!

Dwi

Kita bicara soal dana, bagaimana dengan peningkatan kapasitas di lembaga masing-masing? Apa metode pembelajaran langsungnya?

Wibi

Kami banyak bergerak di pendampingan masyarakat dan kini di Banyuwangi. Ada banyak masyarakat lihat Perhutani tebang dan mereka mau tahu. Jadi kami kampanye kemarin ada film tentang pemantauan. Tapi, belum boleh disebar, terkait izin. Mereka mau belajar jadi masyarakat langsung.

Dwi

Apa alasan mereka mau?

Wibi

Mereka sudah merasakan itu ditindas lama Perhutani.

Dwi

Teman-teman pendamping, hal apa atau isu apa yang bisa buat mereka langsung paham? Apa yang bisa buat mereka paham SVLK? Kalau kita bicara itu, orang langsung mudah paham?

Wibi

Mereka itu masih tanya terbatas ini legal atau tidak kalau Perhutani seenaknya tebang dan yang legal seperti apa. Belum sampai ke apa itu SVLK.

Kostar

Jadi paham soal penebangan liar atau lainnya, itu bagaimana?

Dani

Bisa juga masuk ke bencana.

Deden

Cerita Mba Nurul di Jatim, mereka buat CV yang jadi *cover story* pemantauan. Tapi, ke depan didorong menjadi mata pencaharian mereka, jualan kayu.

Dwi

Kalau masing-masing buat CV sendiri, lumayan modal awalnya. Dulu, saya pernah melakukan pemantauan burung, ini elang jawa, lalu pelepasan ya terpaksa beli. Tapi, kayu ini bagaimana. Itu tantangan dan harus dipikirkan. Jadi kenapa tidak buat jasa konsultan. Walau, agak jauh dari pemantauan.

Herryadi

Bagus juga tadi diskusinya dan bisa dieksplor lebih lanjut. Bang Bob tadi menampilkan deskripsinya dan kita justru buat payung yang sebetulnya berusaha segeneral mungkin, sehingga ide-ide dari jaringan bisa masuk. Memang selama ini, kalau diperhatikan, terkungkung pada sertifikasi, khususnya legalitas kayu dan soal pelanggaran, baik ilegal logging maupun sistem sertifikasi. Ini saya mau coba buka lebih lebar. Tapi, kruang eksplisit, misalnya di situ berusaha definisikan legalitas itu apa. Karena, di masyarakat itu yang legal itu ya belum saja (pemahamannya). Terus, soal pelestarian, muncul dari teman-teman di masyarakat, kalau tebang kayu itu lestari atau legal ngga. Jadi dari isu itu, sebetulnya bisa masuk di sini dengan mau buka ke situ. Jadi, apa yang dikerjakan teman-teman itu bisa masuk ke sini dan kita buat payungnya. Misalnya, tat ruang terkait kelestarian hutan itu jelas sekali atau isu Masyarakat Adat. Terus, di Sulsel misalnya, ada banyak isu dan bisa masuk ke sini. Jadi itu yang dimaksudkan definisi kelestarian hutan dari bawah dan tak terkungkung sistem sertifikasi. Misalnya, ada kritisi Perhutani karena berangkat dari perspektif masyarakat terhadap Perhutani. Ini nanti kita arahkan sumber daya yang didapat. Terus terang, ya kalau memang donor, maka akan banyak beraktivitas pada ya konsen pada lingkungan dan hutan, lalu teman-teman menumbuhkan organisasi. Itu juga sumber daya yang ada di kita dan teman-teman. Tapi, untuk bisa gerak lebih jauh pasti butuh dana. Jadi saya menekankan ini untuk terus terang saja. Dari isu yang ada, kita coba bungkus ke sini. Tadi, sudah masuk dampak ke bencana. Kita bisa mulai hubungkan ke situ untuk melihat hutan atau lingkungan dari sisi manusianya. Masyarakat di Jawa melihat Perhutani dari sisi itu. Masyarakat di Sulsel atau Bengkulu atau Papua, Masyarakat Adat melihat dari sisi manusianya. Itu sudah mulai muncul di beberapa donor dan isu pembangunan berkelanjutan dan banyak ke arah melihat manusia. Saat ini, pemantau menampilkannya soal kayu ditebang atau ilegal logging mengakibatkan rusak sekian hektar, itu tak ada sisi manusianya. Masyarakat lihat apa makna bagi mereka. Tapi, bahwa hutan itu sumber kehidupan dan kalau kita ketemu kehidupan mana yang terganggu karena hutan rusak, di situ pemantauan berbasis masyarakat ya dapat. Kalau masyarakat memantau industri kayu legal atau tidak, ya dokumennya main atau tidak. Termasuk, petakan sumber daya dari mana ya bisa dapat. Tak boleh diabaikan juga sumber pendanaan dari sekitar kita. Maka, kita undang ICW, YAPPIKA, dan lainnya untuk bisa berbagi soal potensi yang lain di tempat lain jika ada CSR ya boleh saja diakses. Kalau ada APBD juga bisa diakses. Kita mau belajar juga dari yang lain.

Bob

Nanti kita akan belajar dari YAPPIKA soal Action Aid di mana mereka sudah pengalaman penggalangan dana. Jadi ini pengantar kita dan nanti ini akan jadi panduan kita dan galang sumber daya. Dan tak hanya dana, tapi juga isu-isu terkait lainnya.

(Istirahat.)

Pengembangan Strategi Penggalangan Sumber Daya bagi CSO

“Menggalang Sumber Daya untuk Keberlanjutan Misi Lembaga” YAPPIKA

Bob

Jadi, kita lanjutkan agenda diskusi hari ini. Seperti yang sudah teman-teman tahu, kita undang Mba Tuti untuk berbagi pengalaman YAPPIKA dalam penggalangan sumber daya dan kita banyak belajar dari teman-teman yang sudah punya rencana dan impelementasikan. Jadi ini adalah teman-teman PI dan kami fokus pada pemantauan. Sejauh ini, kita dan teman-temand aerah ingin terus melakukan pemantauan, tapia da tantangan untuk bangun strategi penggalangan yang mendukung pemantauan. Kita lebih banyak ingin berbagi dengan teman-teman yang sudah melakukan penggalangan sumber daya dan kita lebih banyak dengar dan diskusi nanti.

Tuti (YAPPIKA)

Terima kasih dan kesempatan ini untuk berbagi pengalaman terkait penggalangan sumber daya yang dilakukan Action Aid. Saya sudah 16 tahun di YAPPIKA dan saya kenal sebagian teman di sini. Saya dulu tak tahu fundraising yang lebih luas dan saya dulu orang program. Lalu, kami putuskan buka diri untuk donasi publik dan saya jadi Direktur Fundraising. Dulu saya buat proposal ke berbagai donor, tapi sejak 2016 awal, kemudian saya beralih haluan dan tak bicara soal proposal lembaga dana, tapi mencoba bangun laboratorium sendiri untuk kembangkan upaya sumber daya dan dana, pada ujungnya memang uang yang kita butuhkan untuk jalankan misi lembaga. Jadi memang saya mengalami sulitnya melakukan hal dalam hal bahasan untuk bisa dipahami publik dan tergerak membantu bersama YAPPIKA.

Ini sekadar pengantar yang memberikan frame siapa kami. Termasuk, kami organisasi tua dan berdiri tahun '91. Tahun '97 jadi lembaga Indonesia, tahun 2016 bergabung dengan Federasi ActionAid International. Dan kami memilih tak tinggalkan brand YAPPIKA dan terdaftar sebagai organisasi nasional. Kemudian, ini perjalanan penggalangan dana. Dulu kami bergantung *funding institutional*, yaitu CIDA tahun '91-2009. Jadi mewah sekali itu sekian lama. Dengan bertindak peran kami adalah lembaga intermediary dan kelola dana dari Pemerintah Kanada untuk dukung sektor masyarakat sipil di Indonesia. Ada ratusan NGO yang kami dukung di seluruh Indonesia kala itu. Lalu, stop dan kami pertahankan itu untuk menjalankan mandat pendiri. Tahun 2009-2010, ketika disapiha dari CIDA, kami berusaha mengkultivasi keterampilan dan pengalaman sebagai intermediary organization yang beri pendanaan maupun mendukung NGO di Indonesia, untuk memanfaatkan keterampilan itu dan kami jual lembaga donor. Pembeli pertama adalah The Asia Foundation (TAF). Juga ada relawan kami yang mendukung kami. Jadi itu sumber daya yang kami gunakan dan kami gunakan alat itu saat kami tak punya dana. Itua dalah alat untuk ases kesehatan organisasi. Jadi waktu itu TAF ases 20 mitra mereka yang gerak di isu terkait kehutanan dan lainnya untuk tata kelola. Hingga kini, TAF masih setiap tahun dan ada 135 lembaga yang kami ases. Itu terkait tingkat kesehatan keorganisasian, tata kelola, dan hingga keberlanjutannya. Dari situ, kami tawarkan dan gunakan sebagai *baseline* Program MAMPU yang didukung Australian Aid dan ini sudah tahun ketujuh dan kami charge secara

profesional layaknya perusahaan. Misalnya, saya dapat Rp 250 juta dan tak ada serupiah yang masuk dan semua honor itu masuk ke lembaga dan distribusi untuk bisa dana hal-hal lain. Itu dilakukan dan membutuhkan kerelaan dan kesepakatan bersama. Waktu itu, saya sendiri bangun alat itu bersama yang lain dan itu perlu kedewasaan dan kerelaan dari individu yang ada di organisasi itu untuk bangun kesepakatan yang kontraknya individual, tapi semua yang terlibat selama masih jadi staf, maka 100% kasih ke lembaga, kecuali biaya transportasi dan makan. Jadi semua honor masuk lembaga dan diaudit. Kami juga coba donasi publik, yaitu Dompot Dhuafa. Dan mereka kasih peningkatan kapasitas. Dompot Dhuafa berinvestasi sekian juta dan bawa kami untuk magang dan dedikasi dua orang untuk dampingi dan dengan beragam hal terkait cari dana. Tahun 2011, kami hentikan karena tak sanggup karena sulit cari donasi publik dan saat itu lebih menghasilkan untuk cari proposal dengan biaya minim dan hasil banyak. Jadi kemudian kami jadi konsultan itu masih dilakukan.

Tahun 2016, jadi *turning point* karena gabung dengan Federasi ActionAid di mana *benefit*-nya kami harus mandiri dan ke depan jadi lembaga yang bisa jalankan visi-misi mandiri, salah satunya adalah sumber dana dan perluas kemampuan lembaga untuk galang dana sebanyak-banyaknya dan dengan cara yang bervariasi dengan jalankan misinya. Jadi mereka tak paksakan isu, tapi gunakan isu kami. Mereka juga investasi dana selama 10 tahun untuk YAPPIKA. Investasi dana itu tak akan jadi apa-apa kalau tak kita seriusi. Ada juga yang tanpa dana atau sedikit dana itu bisa dilakukan.

Langkah awal yang dilakukan, ini ada lembaga yang akan mempersiapkan diri untuk bangun. Pertama, tanya pada diri sendiri. Dulu tak ada bayangan sama sekali. Apa produk yang akan kami jual atau komunikasikan ke publik untuk bisa didukung. Jadi harus ada orang khusus agar bisa fokus sebab butuh perhatian dan sumber daya yang cukup dalam arti tak bisa pegang yang lain. Kalau belum mimpi cari dana, itu belum-belum serius galang dana. Itu yang terjadi pada kami. Lalu, berapa target dana itu perlu dihitung. Jadi berapa target pelaksanaan program dan mendukung kemandirian lembaga. Lalu, aset apa. Ini bukan soal program yang sulit dikemas. Jadi advokasi dan kerja di nasional, bagaimana mau orang dukung. Dulu kami pikir itu WALHI dan ICW isunya mudah. Kami bicara soal isu HAM dan pelayanan publik dan itu sulit dikemas sederhana dan butuh waktu 3 bulan untuk tes. Jadi, keempat, soal struktur penentuan kebijakan apakah mendukung untuk menggalang dana di luar donor? Jadi ketika ketika kita putuskan, kita dibatasi UU untuk membuat laporan hasil penggalangan dana tiap 3 bulan dan izin perlu diperbaharui. Itu yang sedang kami advokasi dengan teman-teman lain. Kalau kita tak lakukan donasi publik ya tak apa. Tapi, meski itu sifatnya *high level*, itu tetap dari publik. Transparansi dan akuntabilitas lembaga itu penting karena terkait kepercayaan publik mendukung. Jadi nama besar tak cukup, apalagi kami tak dikenal. Jadi benar-benar dari nol!

Kita perlu bangun perencanaan. Kami bangun 3-5 tahun. Lalu, ActionAid memberi bantuan artinya kapasitas orangnya ditingkatkan untuk bangun semacam rencana bisnis. Jadi kita seperti lembaga bisnis meski bukan tujuan pada profit. Jadi setiap channel penggalangan dana itu berapa dan ketahuan kalau investasi sekian itu berapa lama. Kalau investasi tak besar dan modalnya orang saja, itu berapa yang bisa direncanakan secara realistis. Ada baiknya didampingi konsultan dan minta bantuan orang yang sudah tahu. Lalu, kanal penggalangan dana apa yang akan dilakukan? Apa sifatnya pemberian individu? Jadi kami rata-rata ada yang sumbang dengan mekanisme auto debit dan kita kerja sama dengan bank untuk punya sistem itu. Soal transparansi dan akuntabilitas, bank beri kepercayaan itu pada lembaga untuk *auto debit*, itu harus jelas lembaga ini bersih dan mampu jalankan. Terkait juga data personal dilindungi. Mereka melihat dokumentasi dan ADART untuk lihat struktur dan benar ada bukti bahwa pengambilan keputusan dalam itu berjalan atau tidak. Jadi dibaca per pasal dan dikroscek. Itu yang kami alami dengan Mandiri, BCA, BRI, dan BNI. Kemudian, apakah akan galang satu kali dalam jumlah besar atau menengah dan besar? Artinya, individu yang kaya dan berjiwa filantropis untuk dekati itu. Lalu ada yayasan perusahaan dan keluarga bisa jadi alternatif atau saluran untuk dituju. Kemudian, tetap indikator kinerja. Ada SDM yang berdedikasi.

Saya dulu tak punya keterampilan itu, lalu ActionAid beri pendampingan dan kirim orang ke YAPPIKA untuk memampukan saya. Lalu, bangun produk penggalangan dengan bahasa yang sederhana. Apa isu yang mau dikampanyekan dan kemas sesuai audiens Anda. Jadi ini keterampilan komunikasi *branding* dan pengaruhi orang.

Ini isu yang kami temukan. Akhirnya, kami gerak di isu pelayanan publik, maka penggalangan dana bukan untuk bangun sekolah, tapi advokasi untuk pastikan pemerintah daerah memastikan dana itu pada APBD. Jadi dana itu disalurkan untuk NGO di daerah. Untuk isu sekolah, ada 6 wilayah dan 6 lembaga di Serang, Bogor, Kupang, Sambas, Bima, dan Sumba Barat. Jadi dengan pendekatan khusus, mereka juga siap kapan saja bisa diinvestasi donatur. Misalnya, bagaimana tetangga atau kita jumpa orang di jalan dan ternyata donatur kita. Jadi orang di dalam perlu jaga perilaku juga dan ini isu. Ada banyak SD rusak dan terus naik. Ada 240 ribu ruang kelas SD yang rusak. Itu yang kami komunikasikan. Lalu, bukan sekolah rusak yang kami komunikasikan, tapi berapa juta anak yang terdampak. Jadi kami melakukan skandalisasi dengan fakta. Kalau tak ada perubahan dari alokasi anggaran, maka perlu 21 tahun untuk selesaikan ini. Logika! Jadi yang kami lakukan adalah mempercepat penyelesaian sekolah rusak di Indonesia. Jadi publik hanya butuh informasi sesederhana itu. Lalu, disiapkan cerita, video, *copy writing*, dan cara donasi.

Kanal yang kami gunakan adalah *face to face*. Kami ada di 12 kota. Kadang, kita *roadtrip* di sana. Itu kalau ada jumpa di mal, jembatan di Jakarta, atau di kota-kota lain dengan baju merah dengan logo itu, yaitu adalah kami sebagai *public campaigner*. Metode ini dilakukan UNICEF, ICW, dan lainnya. Jadi *face to face* dengan kawan-kawan kami di lapangan yang berkampanye dan menyampaikan dan ajak orang berinvestasi sosial ke depan. Dan ajak orang donasi untuk selesaikan perbaikan sekolah rusak. Itu channel yang paling menghasilkan di YAPPIKA ActionAid di luar donor. Tapi, butuh biaya atau modal besar untuk setup itu. Kini ada 40 *public campaigners* dan kami bayar mereka, bukan relawan dan tak bisa kurang UMR. Jadi investasi cukup besar dan investasi dari ActionAid. Jadi mereka tak hanya bantu uang, tapi ternyata sukses. Kami galang 8000-an donatur dan itu masih terbilang sedikit. Jadi *digital fundraising* untuk galang donasi digital, kontak per orang, dan perusahaan. Jadi *crowd funding* digital sudah kami lakukan. *Digital fundraising* hanya butuh waktu 3 detik untuk memenangkan hati. Itu harus berkompetisi. Jadi kalau gunakan bahasa langit ya tak mungkin. Maka tebar film digital itu dibatasi 15 detik harus bisa ungkapkan dan orang melihat itu dan menggerakkan. Kemudian *crowd funding* kami gunakan kitabisa.com dan masih berjalan dan dapat Rp95 juta. Kemudian, high value network individuals itu galang dana untuk orang kaya dengan donasi Rp50 juta setahun. Dulu saya bingung dan tak kenal orang kaya. Jadi yang kami lakukan adalah minta bantuan orang yang punya kapasitas dan ada di sana, yaitu artis. Artisnya juga tak sembarangan artis sebab nanti bisa rusak *brand* kita dan tak dipercaya orang dalam jangka panjang. Jadi di-screening artis yang didekati dan buat mereka buat ya juga tak mudah. Kami peroleh itu Reza Rahadian dan tahun keempat dan probono dan sumbang itu dan tak mau disebut. Jadi dia bolehkan penggunaan foto dan lainnya, tugasnya buka pintu untuk bisa hubungkan kami ke kalangan itu. Kebetulan dia punya hubungan baik dengan kementerian. Dia berhasil dorong nama YAPPIKA ActionAid untuk jadi NGO yang terima dana hasil lelang. Jadi dia bilang ke Bu Sri mau jadi duta untuk lelang ini, dia mau hadir, tapi semua dana lelang seperti baju Sri Mulyani, sepatu, dan lainnya itu Rp300 juta lebih dan itu dia mau di sana, tapi masuk ke YAPPIKA ActionAid dan saya pastikan dana dilakukan transparan dan akuntabel. Masuk ke kalangan itu, kebetulan Reza bersedia jadi duta persahabatan dan lainnya adalah istri duta besar Inggris. Jadi kalau kami buat event kami minta dia untuk bersedia buat event di rumah dia. Itu yang digunakan untuk ketuk pintu. Jadi buat *charity gala* dan lainnya jadi mereka hadir. Jadi sekitar 4-5 kali kami buat *event* di sana dan ada Reza di sana. Jadi tidak hanya jual nama dia tapi juga kecakapan untuk bicara soal advokasi ini dan dia belajar apa yang kami lakukan, termasuk organisasi YAPPIKA dan kita butuh artis yang cerdas. Jadi dalam HVNI. Ada juga yang sumbang Rp2 miliar perempuan. Ternyata ada! Untuk sampai situ itu adalah percaya dan kita sajikan organisasi kita bersih, bisa diverifikasi, dan transparan, dan kita bilang isu yang kita

dagangkan dan kolaborasi itu kita yakin. Itu harus ada aura *fundraiser*. Kalau ketika bicara, dan tidak ada kepercayaan dan pengetahuan produk, itu bukan hanya soal keterampilan. Tapi, dalam dunia *charity* tak cukup keterampilan. Ketika yakinkan orang, ya kita harus percaya diri dan yakin. Sebab, ada beberapa orang yang kaya dan tak ketahuan kaya dan mereka butuhkan juga untuk hal-hal yang buat mereka merasa berguna. Kemudian ada *corporate and foundation partnership*, ini cara akuisisi untuk galang dana dari perusahaan maupun yayasan perusahaan/keluarga. Bahasa yang digunakan untuk *face to face* dan *digital fundraising* dan lainnya, itu intinya sama dan disampaikan dengan beda. Perusahaan butuh branding dan tawarannya beda. Ada perusahaan yang tak peduli dan yang penting nama dia dipasang. Ada juga bank yang sumbang sekian puluh juta dan namanya diinformasikan di media sosial saja. Itu digunakan mau apa itu percaya. Tapi, ada juga yang butuh informasi detail. Jadi sekian persen untuk bangun sekolah dan lainnya itu tak perlu tahu. Ada juga yang untuk bangun *stunting* aja atau lainnya. Jadi ada model seperti itu ketika bicara dengan perusahaan. Atau, melibatkan karyawan perusahaan sebagai relawan. Dengan Samsung sumbang Rp250 juta dan dia butuh karyawan punya waktu sehari ke sekolah rusak untuk mengajar. Wardah juga libatkan 30 orang karyawan untuk datang dan buat satu hari relawan untuk kelas inspirasi dan biaya dari mereka. Terus, 30 orang itu jadi target untuk donasi. Dekati lagi dan kalian juga bisa donasi secara berkelanjutan dan mereka lihat persoalan di lapangan bahwa sekolah rusak itu bukan hanya buat gedung indah, tapi di baliknya. Jadi ada yang donasi. Itu yang dilakukan. Satu tips, adalah jangan sakit hati ketika ditolak. Bisa bayangkan, satu orang bicara di mal, itu targetnya minimal menyapa atau menghentikan orang per hari selama 6 jam itu adalah 30 orang. Jadi bagaimana stop 30 orang dan minimal dari itu ada 20 orang yang berhenti dan berhasil dijelaskan. Dari 20 orang, ada 2 orang terkonversi jadi donor. Jadi setiap hari dia ditolak 28 orang. Juga ke perusahaan dan individu. Ada tolgan halus dan lainnya. Kita tempatkan diri kita setara. Mereka adalah bagian dari perubahan. Mereka tidak di atas kita dan kita satu level dengan mereka dan ini bukan soal meminta, tapi ajak orang buat perubahan bersama. Kemudian, institutional donor, itu dulu saya lakukan itu tapi itu bukan tanggung jawab saya sehari-hari. Ada juga *consultation services* masih kita lakukan juga. Konsultasi itu bisa menghasilkan Rp750 sampai Rp1 miliar untuk jual jasa setahun. Dengan catatan, ada kerelaan untuk diberi pada lembaga.

Ini adalah tiga *channel* yang saya *freeze* karena tak berhasil. Jadi hentikan satu channel itu tidak selamanya dan perlu dites. Ada *digital leads generation*. Jadi kita kampanye gunakan Facebook dan IG, jadi kita bayar agensi atau kita lakukan sendiri. Jadi perlu orang sendiri bagaimana digital kerja dengan algoritma. Jadi kita kampanye dan kita tidak beli data, seperti bank. Regulasi *fundraising* ActionAid tak dieprbolehkan ambil data tanpa ada persetujuan. Jadi artinya gunakan kanal digital untuk peroleh data. Jadi melakukan klik atau tinggalkan data di laman digital yang kita buat lalu dari situ kita telepon. Jadi *tele-fundraising* itu telepon dan *convert* jadi donatur reguler. Ini biaya cukup tinggi, jadi kami bekukan dan akan kami tes tahun depan karena *downpayment* kian berkembang. Jadi itu memudahkan orang berdonasi. Kemudian TV telethon itu kami hentikan. Itu adalah bagaimana buat acar di TV dan ada *call to action* dari *host*, kemudian Andrea Hirata. Andrea Hirata hanya cerita tentang pendidikan. Tapi, Reza itu terus menerus lakukan itu dan ada video sekolah rusak dan lainnya dan *call to action* agar publik berdonasi juga untuk telepon ke nomor tertentu. Itu cukup banyak yang masuk, tapi tak cukup berhasil di-*convert* jadi donor. Jadi kami dapat CSR dari MetroTV tiga bulan penuh mereka kasih 8-10 kali per hari untuk tayangkan iklan kami itu dan video itu berdurasi 30 detik dan 3 bulan penuh dipasang MetroTV dan mereka beri satu slot 90 menit untuk lakukan itu dan kami tak bayar *air time* dan hanya bayar biaya produksi TV saja. Dan ada juga video yang diproduksi MetroTV. Ada juga Metro Plus yang dibuat mereka dan kegiatan yang diliput. Tapi, dana yang masuk dari situ itu hanya sedikit dan kami tidak lanjutkan. Bagaimana kami *reach out* MetroTV ya itu ada Reza dan Bu Rachel sebagai duta persahabatan kami. Itu yang kita gunakan untuk minta bantuan secara probono. Kenapa mereka bisa katakan ya untuk itu, karena mereka percaya. Kemudian ada *direct response TV* itu sudah kami tes dan kami hentikan.

Beberapa pembelajaran yang ditemukan saat penggalangan dana tahun 2016 hingga kini dan akan berlanjut, sejauh ini cukup berhasil. Itu penggalangan dana publik soal menggerakkan rasa. Jadi bukan kognisi seperti yang dilakukan donor. Saya kampanye ke Mas Bob, kalau ini sifatnya kecil jumlahnya, waktu yang diterapkan 3 menit adalah buat orang jatuh hati untuk berdonor. *Public fundraising* bukan soal *brain*, tapi bagaimana ulu hati kita tergerak ketika dengar atau lihat sesuatu dalam waktu singkat. Jadi ini soal komunikasi untuk buat orang tergerak dan bangga jadi pahlawan, tanpa mengiba. Jadi bagaimana konten komunikasi yang disajikan dan cerita yang disajikan itu bangun rasa. Kemudian, mindset perlu diubah dari meminta menjadi mengajak bergerak bersama. Sekali lagi itu faktor kognisi sedikit. Bayangkan cuma punya waktu 3 detik di digital, maka kualitas harus baik. Bangun kepercayaan juga penting. Jadi percaya dan yakin bahwa program berdampak besar bagi masyarakat. Ini bukan persoalan kalau saya gerak di kehutanan, maka *fundraiser* harus ada pengalaman di situ. Bukan. Itu soal keterampilan yang bisa dirasakan oleh publik. Tak bisa hentikan orang dalam 30 menit. Presentasi dengan perusahaan itu bukan kognisi, tapi *wow* pada dampak. Jadi bukan sekian juta yang hektar, apa dampaknya dan berapa orang yang akan terdampak. Jadi tampilkan wajah manusia atau binatang. WWF banyak gunakan orang utan yang tertembak atau lainnya. Di balik itu ada kerusakan lingkungan yang berdampak pada manusia. Bukan jelaskan apa yang dia kerjakan, itu belakangan. Jadi logikanya beda dengan proposal. Terus, gunakan bahasa yang sederhana dan tinggalkan bahasa sulit. Gunakan bahasa asing tak selalu buat kita pintar. Itu mungkin kita saja. Jadi gunakan bahasa sederhana dan langsung, adalah tunjukkan kematangan kita dalam memahami apa yang kita lakukan.

Ini bagaimana kami merawat donor. Ada *call center*, komplain, dan lainnya. Kami dimarahi donor juga sering yang tak peroleh surel, misalnya. Padahal, itu ada yang sudah dikirim, jadi kita jelaskan dari ia yang marah-marah, jadi baik. Jadi ubah mindset. Itu masukan yang baik untuk organisasi kita. Jadi saat ada komplain, ya ubah cara komunikasi kita. Ada juga yang pasang di Twitter dan marah, ternyata salah. Kita juga telusuri. Ada yang minta kita juga untuk diklarifikasi.

Ini *code of conduct*. Jadi saat kita pasang foto di ACT atau lainnya dengan kami. Kami tidak pernah pasang foto anak menangis dan berdarah sebab itu eprlindungan anak. Jadi kami tak pasang anak itu tinggal di mana. Jadi kami sebut nama panggilan, bukan lengkap. Misalnya, soal *stunting* itu kami sebut singkatan untuk lindungi anak itu. Jadi itu panduan buat kami. Soal *body shaming* kami tak bisa bilang atau sapa itu cantik atau lainnya. Tidak boleh soal *gender sensitive* dan ada pelatihan khusus ke semua *public campaigners*. Kemudian, tidak terima dana dari perusahaan rokok, pertambangan, dan lainnya kecuali kategori industri hijau platinum atau emas. Jadi tak terima uang dari pemilik perusahaan yang punya masalah korupsi atau pencucian uang, juag soal bagaimana cara galang dana ada di *website*. Jadi semua ini disahkan dan ditandatangani oleh *board* dan dieksekusi. Jadi bukan saya sebagai pemilik organisasi. Jadi ketika kita terbuka pada publik, kita perlu diawasi dan pengawasan ketat dan melekat.

Ini contoh foto kami dan donatur kami. (Lihat *slide*.) Jadi di *website* kami ada fasilitas berdonasi secara reguler. Kemudian, ini foto ketika pertemuan. Jadi kita bangun cerita dan ada foto dan video. Jadi tidak hanya bangun sekolah saja. Jadi saat buat donatur percaya dan buat ia mau beri komitmen sumbang itu saat *lunch gala* dengan duta persahabatan kami. Jadi didukung orang-orang seperti itu, bukan saya sendiri yang maju. Jadi saya yakinkan orang-orang itu. Jadi yang ngomong di depan adalah duta persahabatan kami. Jadi rumah dubes kami dekorasi dan ia meyakinkan. Lalu, ini ada acara TV yang kami hentikan dulu. Juga ada penggalangan dana di kanal lain. Dan ini ada organsiasi yang mendukung dan jadi mitra kami.

Jika modal awal tidak banyak, kami didukung 10 tahun dari ActionAid, tapi 3 tahun harus berhasil dan yang diinvestasikan itu hasilnya harus bisa melampaui itu dan penuhi harapan itu. Jadi public fundraising agak susah karena butuh perangkat, waktu, dan proses yang lama, panjang, dan rumit.

Jadi berdasarkan pengalaman kami, perusahaan, *corporate giving* dan orang-orang kelas menengah ke atas bisa dites. Kalau tak kenal mereka saat ini, kenapa tak minta bantuan orang lain untuk ke sana. Jadi bisa cari kontak ke perusahaan dan coba saja dengan material komunikasi. Buat proposal bukan hanya kata-kata dan foto saja dengan fakta dan temuan dan apa yang kita temukan. Jadi 5 *slide* itu cukup dengan bahasa yang mudah.

Diskusi

Wibi

Donornya masyarakat umum dan siapa pun bisa jadi donor untuk kisaran Rp100 ribu, itu YAPPIKA dibayar dengan siapa dan mereka tanya uang mereka berapa persen?

Tuti

Tak ada. Total donatur ada 13 ribuan, tapi ada yang menghentikan donasi karena urusan finansial dan lainnya. Jadi itu otomatis dengan bank dan hanya bisa dihentikan kalau ia telepon *call center* kami. Jadi sebagian besar ada persoalan keuangan dan stop. Tapi, ada juga yang telepon lagi dan mau donasi lagi. Jadi kami punya kampanye siap-siap bencana dan kami mau kembangkan program bencana dan tetap pada sekolah terkait “Sekolah Aman.” Itu minat ke donor yang ada dan kami jelaskan dan ada skrip yang kami bangun, soal itu gerakkan rasa, itu sekitar 15 atau 30% yang kami telepon itu mau donasi dobel untuk sekitar Rp150 ribu. Kami baru tes satu bulan. Kami tes dengan seribu donor dan 30% bilang ya. Dan itu besar. Kami minat mereka upgrade. Setelah sekian bulan, kami juga minta untuk donasi ditingkatkan. Dan banyak yang mau. Kita tidak hanya kerja dengan kognisi, jadi donor ditelepon itu bangga karena diperhatikan. Kami undang *offline*, yang datang ada 30 orang. Tapi bukan berarti yang kami telepon dan tak datang itu tak senang dikomunikasi. Jadi, misalnya ada Reza buat film baru, dan kita minta apa bisa YAPPIKA minta satu studio untuk kami. Jadi kami tak bayar dan donatur datang. Jadi bukan berarti mereka yang tak datang itu tak senang ditelepon. Itu masalah hubungan. Laporan tiap bulan. Donatur yang donasinya dua miliar lebih itu ya dia juga tak tanya detil. Jadi dia bilang hanya foto dan keterangan. Tak ada laporan apa-apa soal indikator atau lainnya. Jadi hanya foto-foto saja dan keterangan itu tiga lembar dan isi 9 foto. Dan itu empat kali laporan. Tapi, dia tahu akhir tahun diaudit.

Bob

Dari semua kanal, ini kan semuanya masih baru dan itu semua soal rencana, apa yang paling memungkinkan dilakukan pertama?

Tuti

Lembaga Anda siap ngga? Jadi ada produknya dan lembaga Anda yakin kalau lembaga Anda mendukung. Kan bisa kemitraan dengan perusahaan dan *high value network individuals*. Coba saja hitung soal advokat kita ada berapa dan undang Rp50 juta sebulan saja. Ini penting ketika berhubungan dengan *high profile* dan cari tahu kapasitas mereka. Untuk perkenalan ya OK sekian ratus juta, tapi relasi sudah cukup dekat, jadi minta sedikit itu bisa dapat banyak. Maka profil perusahaan dan individu yang didekati, itu di-*screening* secara detil. Ada filontrapi, seperti Taher, tapi ada yang tak terkenal, misalnya ini ada lembaga tak terkenal di Bali yang urus koral. Individu ini dia pernah donasi sekali AS\$2 juta. Jadi screening itu penting sebab tunjukkan organisasi Anda untuk kelola program sebesar apa. Lembaga A misal, beri donasi atau program RpX, ada organisasi yang tak punya cukup kapasitas untuk kelola itu. Jadi tak hanya meminta, tapi pikirkan kapasitas organisasi.

Agus

Bagaimana dengan isu?

Tuti

Saya juga susah bilang itu. Untuk kemudian menjadi Sekolah Aman. Dulu kami juga waktu itu kampanye dengan ibu buta huruf dan advokasi untuk komite SD untuk buat RAPBS partisipatif. Jadi harus diturunkan. Jadi temukan itu tak gampang. Sekarang bisa temukan Sekolah Aman itu dari proses yang tak mudah. Untuk isu *stunting* kami dampingi ibu-ibu dan kuatkan perempuan bangun perubahan. Juga soal tanggap bencana itu tak ada, jadi kami buat Siap-siap Bencana. Dan donatur katakan ya. Jadi kasih foto dan intervensi publik siap bencana. Jadi kami sesuai misi ya anak-anak dan perempuan. Menyenangkan jadi *fundraiser*. Ketika jadi *fundraiser*, kadang kita susah untuk kendalikan diri sendiri untuk soal tampil ke depan. Apalagi, ada artis dan lainnya, jadi ya duta persahabatan itu ya foto hanya mereka. Kalau saya ada di situ, tak ada yang donasi. Jadi bukan arena panjat sosial dan bisa kendalikan diri. Yang kita tuju bukan kepopuleran kita, tapi bagaimana intervensi itu terukur dan hasilkan uang. Para *fundraiser*, itu kelihatan. Tapi, di belakang itu mereka jahit dan membuat semua bisa kerja. Yang ada di depan adalah *public campaigners*. Di publik, adalah pihak yang kita kampanyekan dan ambassador kita. Pernah pas kunjungan ke Kupang, kami ajak guru sekolah dan ada kepala sekolah yang dandan, lalu bupati itu serang identitas gender kepala sekolah perempuan itu. Saya tendang kaki Reza, lalu ya diserang balik pada hal konten mengenai itu.

Agus

Ada contoh persentasi untuk berbagai kanal?

Tuti

Yang paling banyak *face to face*. Saya coba tampilkan video kampanye 30 detik kami.

(Tonton dan putar video.)

Tuti

Kalau soal grafik, kita ada pegangan *public campaigners* kami. Jadi ada foto-foto saja untuk stop orang dan ada *booth*, *X banner*, pembatas buku sebagai ucapan terima kasih sudah mau dengar, jadi meski ditolak ya tetap kami beri, lalu ada format donasi. Jadi *public campaigners* kami harus pakai seragam dan ID. Jadi itu kalau sedang tak kerja ya harus ditutup dan itu kalau sudah tak kerja ya harus dikembalikan. Kalau bicara dengan high value ya saya pakai video Reza tadi. Begitu juga saat presentasi ke perusahaan. Lalu, ya ada slide presentasi, tapi tak bisa saya bagikan. Ini ada contohnya. (Lihat *slide*.) Jadi harus siapkan diri untuk bisa buat *slide* yang menarik. Dan ini dibuat sederhana saja. Jadi ada foto dengan isu kita. Lalu sebutkan soal profil YAPPIKA singkat dan ini bicara Sekolah Aman ya hanya satu *slide* saja. Dan foto itu harus disetujui oleh Reza. Dan itu singkat dan sederhana saja. Jadi cukup tampilkan sebelum dan sesudah saja. Lalu tampilkan fakta dan area kerja kami. Jadi kami gunakan foto dari wilayah kerja kami. Jadi ini salah satu hal untuk tunjukkan cara bagaimana perusahaan bisa berkontribusi. Jadi kita juga tampilkan logo mitra perusahaan/organisasi kami. Kami putar film tidak lebih dari 30 detik. Dengan presentasi begitu saja bisa hasilkan ratusan juta.

Agus

Soal untuk memulainya dari mana?

Tuti

Jadi ini sudah dijelaskan di awal terkait bagaimana Anda menghitung. Pelatihan tidak buat Anda lebih baik kalau tidak dilakukan. Jadi seperti menulis, lakukan! Jadi jangan diangankan, tapi coba sebab masing-masing punya tantangan yang beda. YAPPIKA beruntung, tapi keberuntungan itu juga tak mudah. Luar bisa bagi kami untuk bisa jadi anggota ActionAid. Tapi, saya percaya ya orang seperti saya yang tak tahu apa-apa bisa didampingi dan lakukan. Misalnya, mau pendekatan

perusahaan, maka *screening* dulu perusahaan yang boleh oleh *board* Anda untuk lakukan itu. Tes Google saja dan kontak bagian PR atau CSR atau Corporate Communication. Kirim surel dan pendek saja untuk perkenalan dan minta bertemu. Lalu, ajak mereka bertemu dan yang penting adalah buat mereka sempatkan diri untuk bertemu sebab itu kita punya waktu cukup untuk menjelaskan dan meminta. Kalau perusahaan lebih pragmatis dan individu harus dijaga untuk mereka jadi bagian dari keluarga organisasi jadi dikelola dengan cara tertentu. Jadi pasti bisa. Jalannya mudah atau susah, ya namanya juga coba.

Bob

Terima kasih dan cukup menarik. Intinya, ya lakukan! Kita istirahat saja dulu.

(Istirahat siang.)

Peluang Pendanaan dari CSR & APBN/D

Bob

Sekarang, ada Mas Derry dari Trisakti Sustainability Center dan akan menyampaikan peluang pendanaan yang mungkin bisa kita akses dari CSR dan kode etik yang perlu diperhatikan, termasuk kerja sama dengan BUMN/D. Mas Derry juga pernah kerja di donor, dan mungkin ada tips untuk kita sebagai PI untuk dilihat dari sisi donor. Saya kira itu pengantar singkat dan silakan Mas Derry.

Derry Wanta (Trisakti Sustainability Center)

Saya sebelumnya juga pernah di Hivos dan EXXON dan editor 8 tahun, pindah-pindah. Kita berbagi saja, dan saya konsultan di BAPPENAS untuk perikanan dan kelautan. Arahnya nanti akan ke sana trennya. Kenapa saya bilang tren, karena ujungnya ke sini. PBB telah launching SDGs yang menjadi agenda 2030 dan jadi 2050. Semua akan ke sana, yaitu dunia usaha, pemerintah, K/L. Jadi sebelum SDGs ada *triple bottom line*. Jadi perusahaan tak zaman lagi lihat profit, tapi juga unsur *planet* dan *people*. Itulah kenapa banyak perusahaan, CSR. Ada studi yang menunjukkan di AS, ada America Stock Exchange... jadi perusahaan yang fokus pada tiga hal itu, terbukti berkelanjutan. Jadi itu tambah ada lima, bukan hanya tiga. Yaitu, lingkungan (*planet*), tata kelola (*governance*), dan sosial (*people*). Program itu bagus, tapi tata kelola jelek ya ngga bagus juga. Jadi inilah hal penting untuk dicermati. Kalau mau jual proposal ya jualan di sini. Kalau kehutanan ada soal deforestasi di target nomor 15. OJK sudah keluarkan tentang keuangan berkelanjutan, jadi lembaga di bawah OJK, termasuk bank, yang menerbitkan obligasi, dan lainnya. Kita sudah ke arah keberlanjutan dan ada aturannya, tahun 2019 ini wajib untuk laporkan kegiatan berkelanjutannya. Jadi itu celah untuk masuk ke sana. Saya juga *trainer*, ketika bank sejam bicara itu sudah dibilang atau dikritik tak ada gunanya karena itu kerja tambahan. Biaya BRI kasih kehutanan berapa juta dan sampahnya. Jadi itu era ke sana untuk *disclose*. Jadi intinya kita harus ke arah 17 target. Sesudah MDGs, publik tak cukup sendiri, begitu juga dunia usaha, maka ad akemitraan dan kerja sama. Jadi harus bantu dalam sudut pandang mitra. Semua itu akan berhasil kalau ada kolaborasi. Jadi bisa main di lingkungan ini atau tata kelola. Jadi itu kemarin saya ngobrol siapa PI-nya dan itu bisa. Pentingnya, bagaimana kita bawanya. Kalau dulu kita ke bank Satpam tanya dan lihatkan, kini dia tanya bisa bantu apa. Jadi keamanan tetap berjalan, tapi lebih humanis. Orang sering saling paham. Sosial ini bukan keluar jadi ada dari dalam dan luar. Jadi konsep CSR itu di luar regulasi. Misalnya, kalau perusahaan sudah ketentuan PT ada AMDAL dan lainnya, jadi kalau bantu orang lingkungan ya bukan CSR-nya. PT Unilever itu CSR kuat. Tak ada pertauran karyawan harus tidur siang, lalu mereka buat ruangan. Jadi

dulu saya di Hivos, ada kamar untuk karyawan tidur juga. Tidur dari jam 11-2 siang itu enak. Jadi sosial itu bisa keluar dan ke dalam. Tata kelola itu lebih ke dalam, meliputi keuangan, SOP, dan lainnya. Lingkungan juga bukan bank itu membiayai kehutanan dan lainnya, tapi misalnya karyawan buang sampah pada tempatnya dan lainnya. Jadi kita harus bisa mulai dari diri sendiri. Jadi tren begini.

Ini hasil analisa saya, sumber pendanaan Indonesia dari ini. Ada Pemerintah Indonesia berupa satker, unit kerja, BLU, BLUD, lembaga, dan badan; swasta ada pribadi, BUMN/BUMD, asing, dan campuran di mana dana itu terbuka jika bisa kerja sama; filantropi, ada yayasan besar seperti KEHATI; ada lembaga asing, mitra pembangunan, INGO; dan ada campuran atau *crowdf funding, public private partnership, blended finance* yaitu menggabungkan semua keuangan itu dalam satu skema yang menyalurkan hibah dan lainnya - itu soal skema. Jadi bank agak *reluctant* untuk beri hibah dan lebih senang beri ke yayasan. Jadi ada dari usahanya, ada PKBL (program kemitraan bina lingkungan) itu revenue dari BUMN untuk PK dan Bina Lingkungan. Itu sifatnya pinjaman untuk PK, dan BL itu biaya. PK itu bank makin menumpuk. Bank Mandiri itu besar. Saya ajak mereka untuk *blended finance*, mereka tak butuh uang dengan aset besar. Jadi BL bisa diakui di laporan keuangan, tapi mitra itu *balance sheet*. Bank ada *non-performance loan* kalau pinjaman tak dibalikin. Itu buah simalakama bagi bank sebagai aturan dan beban. Tapi ini potensi bagi teman-teman. Ada banyak studi di mana awalnya ini dana grant filantropi masuk, lalu dana privat masuk setelah ada sistemnya. Dulu Bank Dunia satu, kini ada World Bank Group. Kalau pakai standar WB itu ngga ada yang pinjam. Jadi tak mungkin ada satu sumber pendanaan yang cocok untuk semua. Jadi bermain di mana kita cocoknya. Yang saya lihat dari keuangan, kita bisa ambil dana CSR dan kemitraan dan bagaimana kita bisa lestarikan hutan dan independen.

Apakah mungkin dapat dana dari pemerintah? Kalau lihat peraturan ada dari KLHK No. 30. Kalau saya pribadi itu tanggung jawab KLHK. Apakah itu bisa di BLU? Bisa! Apakah BLU mau? Dia lebih pada profit dan bukan grant, jadi harus diputar. Apa bisa teman-teman dapat dana dari balai/UPT? Bisa! Jadi kita tetap ajukan proposal. Jadi terakhir PP54 untuk pengadaan pemerintah. Jadi ini untuk kementerian terkait pengadaan dan dana dari APBN atau APBD. Jadi entah itu UPT atau balai, maka akan ikuti peraturan ini (PP No. 16). Jasa yang dilelang adalah barang, jasa, dan lainnya. Penguatan PI itu kan jasa juga. Atau jasa konsultasi atau lainnya. Pelatihan juga bisa. Kalau jasa ini jasa yang dipakai orang, misalnya jasa konsultan manajemen. Jadi jasa lainnya itu kayak administrasi dan itu ketentuan di bawah Rp100 juta penunjukkan langsung dalam setahun. Kalau jasa konsultan Rp200 juta bisa ditunjuk langsung. Bagaimana tata cara? Itu bisa swakelola dan tanggung jawab kementerian jadi AISTF (?) misalnya ada program mitigasi tanam pohon. Yang tanggung jawab adalah kementerian dan BAPPENAS pada komitmen. Jadi penyedia itu buka *tender, procurement* nasional. Lembaga Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah, jadi itu miliaran, seperti jalan tol dan lainnya. Ada potensi CSO atau PI untuk daftar. Kalau daftar bisa ambil ToR orang lain. Jadi ini daftar normal dan itu tak boleh dilarang dan hak warga negara untuk masuk, kecuali daftar hitam. Jadi terbuka peluang untuk dapat informasi. Ketika pemerintah, dalam BAPPENAS, ingin buka lelang dan proyek, ada ToRnya dan itu bisa kita ambil. Di LKPP. Itu kebanyakan orang sudah susah dulu, padahal capeknya hanya unggah data saja. Jadi ya memang harus datang pemimpinnya, lalu kalau ada PI ya klik langsung atau bilang ke KLHK untuk minta ditenderkan. Itu potensi yang belum diirasa dikelola. Perpres ini ada pengecualian bahwa ini tidak berlaku pada BLU. Jadi BLU tidak ikut, tapi syaratnya BLU Penuh. Jadi BLU Setengah yang dana dari pemerintah, tapi BLU Penuh itu kelola sendiri dan pemerintah dana awal, seperti RS Persahabatan. Jadi bisa ikut peraturan pengadaan sendiri. Dan juga ada tarif publikasi, misalnya pengadaan tarif khusus bisa dikecualikan. Atau, praktik bisnis yang mapan.

Ini sekilas perencanaan pengadaan. Dalam Perpres itu disebutkan arus pengadaan. Jadi perencanaan dilakukan bersama rencana kerja (renja) K/L. Jadi setahun sebelumnya harus minta. Jadi ini sudah

ditutup atau direvisi di Juni/Agustus atau September. Jadi bisa dapat dana dan masuk ke mereka untuk dibuat pagu indikatif. Jadi tak bisa tiba-tiba. Saya pernah di BAPPENAS diaudit BPK, itu ya bisa-bisa jadi ngga benar dan dibilang ada main dengan klien. Jadi nanti ditanya kenapa keluarkan itu tanpa ada pagu indikatif. Jadi sinergi dengan pemerintah, ini sekarang sudah telat, jadi mereka bisa revisi. Biasanya, jangka waktu 2-3 bulan sampai pagu indikatif ditetapkan. Jadi ada APBN/D Revisi. Sumber dana APBD perencanaan pengadaan dilakukan bersama dengan penyusunan RKA. Jadi harus dijelaskan pakatnya dan lainnya. Jadi tugas mereka berat untuk susun ini. Kita bisa kolaborasi dengan mereka, saya tak tahu proses bisnis di PI, jadi dilihat dulu pagu indikatif. Mereka harus isi berapa orang dan tarif. Jadi bukan mereka ngga mau, tapi karena tak dikasih tahu. Jadi minta masukkan Rp200 juta berapa orang dan rinciannya dan bisa penunjukkan langsung.

Untuk swakelola itu langsung tunjuk langsung. Jadi ada empat tipe, direncanakan oleh K/L sendiri. Misalnya, BAPPENAS ada program kehutanan dan tunjuk sendiri. Tipe kedua, direncanakan dan diawasi oleh K/L penanggung jawab anggaran dan dilaksanakan pelaksana swakelola, jadi internal tapi ada penunjukannya. Kalau tipe satu itu di BPPT. Yang sering itu tipe 1 dan 3. Jadi direncanakan dan diawali K/L dan penanggung jawab anggaran dan dilaksanakan oleh organisasi lain. KLHK sebagai penanggung jawab anggaran, tapi dilaksanakan oleh organisasi masyarakat. Jadi ormas sudah masuk. Misalnya, NU dan Muhammadiyah itu bisa dapat dana swakelola. Itu bisa dibilang hibah karena dana tak boleh balik. Jadi harus tepat. Kalau tidak, ya harus revisi lagi. Jadi akhir tahun harus nol dan kalau bisa balikin ya jangan banyak. Tipe keempat, itu boleh diusulkan oleh masyarakat. Jadi usulan oleh kelompok masyarakat dan dilaksanakan dan diawasi oleh kelompok masyarakat.

Herryadi

Dalam konteks perencanaan itu harus ada di tahun sebelumnya?

Derry

Ya. Di satu sisi mereka diaudit BPK. Kita ada kasus over pagu, tapi itu bencana alam. Jadi ada dana pagu Rp200 juta, tapi gunung di Bali meletus, itu jadi harus inap dan jadi Rp500 juta - force major. Jadi perlu juga edukasi BPK, jadi pemerintah mau tolong, tapi BPK baca apa yang ditulis. Saya pernah kejadian, tak tahu beda *training*, *workshop*, atau lainnya kan hampir sama. Ngga tahunya, kalau *workshop* dan *training* beda honor. Jadi kalau ada modul, ya itu *training*. *Workshop* tanpa modul. Lalu, ada selisih dan ada temuan dan harus dikembalikan. Jadi ternyata itu beda tarif. Itu debat. Itu yang terjadi. Jadi saya sering bicara agar auditor BPK juga diedukasi. Jadi apakah bisa dana pemerintah, ya bisa. Tinggal ngomongnya saja. Kadang orang pemerintah juga tak tahu mekanismenya. Jadi perlu diajari. Tiap kementerian itu beda, BAPPENAS revisi di September. Jadi mulai masuk revisi dan bisa.

Sekilas tentang Pelpres 80. Jadi itu pengadaan barang/jasa melalui swakelola adalah cara memperoleh barang/jasa yang dikerjakan sendiri juga bisa oleh organisasi masyarakat. Lalu, ada definisi organisasi kemasyarakatan. Dan ada pelaku usaha itu berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, jadi dikunci di kontrak. Saya ini sebagai konsultan pribadi, bukan badan hukum, jadi itu pun bisa. Jadi itu yang disebut penyedia adalah pelaku usaha yang menyediakan barang/jasa berdasarkan kontrak. Jadi bekerja sama dengan pemerintah tak harga mati dan mereka mau dapat masukan dari kita juga baiknya bagaimana.

Jadi kalau kerja sama dengan pemerintah dan K/L bisa pakai peraturan itu ya. Sekarang saya bicara secara umum, bahwa perusahaan itu ada ISO yang atur bahwa perusahaan itu ada 7 bidang *core*. Tadi kita ngomong perusahaan tak hanya profit, tapi people dan planet. Proposal yang sering menang.... Jadi semua harus ada proposal dan audit ke pemegang saham, jadi proposal harus ada. Itu ringkas dan padat. Pengalaman saya yang panjang itu ya ngga ada isinya. Jadi kenapa itu harus dijawab di pendahuluan. Seringkali, yang menang itu biasa, tapi *channeling* pada SDGs dan lainnya

jadi wah dan perusahaan mau jual itu. Jadi kalau mau buat proposal ya dukung pada itu. Pengalaman saya itu kalau jelek-jelek saja ya kapan bagusnya, di mana orang suka dibelai daripada ditampar. Jadi kasih saja pemanis. Jadi kita ringkas dan padat dan sudut pandang mitra dan kolaborasi. Jadi tak zamannya menakut-nakuti. Jadi dalam proposal mulai untuk jaga hutan lestari, bersama jaga hutan, dan tujuan SDGs dan ingin bantu. Jadi masuk ke situ. Ketika saya terima 500 proposal, jadi itu mulai oper-operan. Jadi proposal yang berhasil itu tak panjang dan padat saja. Bayangkan kalau jadi reviewer itu banyak ya pusing duluan. Jadi kayak RPJMN 2019-2024 dan bawa ke sana. Jadi salah satunya ada sektor kehutanan dan dia akan lihat itu membantu. Orang pemerintah itu mau dibantu, tapi malu. Kadang mereka jiwa kolonial orang-orang Perhutani. Maka, kita mulai ya saya baru tahu ada PS dan lainnya, yang berhasil itu yang Perhutani anggap mitra masyarakatnya. Tapi, kalau masyarakat dianggap perusak itu malah gagal. Itu studi singkatnya. Jadi kita ingin patahkan selama ini pembangunan merusak alam. Dengan teori itu ada *low carbon development* dan tak juga ternyata. Itu yang mau dijual. Jadi ini yang penting, gunakan sudut pandang subjek, yaitu si pembaca. Kita sering pakai sudut pandang kita. Itu kesalahan yang banyak saya dapat ketika review proyek pada *shortlist* itu meng-aku bukan pada pemberi donor, tapi yang punya uang. Kan saya yang punya dana. Memang ada ego di donor. Jadi main cantik dan kasih tahu ke mereka. Itu jadi masukan ketika buat proposal dengan subjek, bukan objek. Jadi mudah-mudahan proposal nilainya baik. Walau ngga dapat, akan jadi permanen *file* yang suatu saat dibutuhkan. Perusahaan sekarang, proposal dari LSM itu disimpan dan tak dibuang. Suatu saat mungkin butuh. Itu yang terjadi biasanya. Lalu, terukur dan infografis. Dulu lima tahun lalu, tulisan makin singkat dan padat keren, sekarang harus ada gambar dan suatu keharusan. Di akhirnya, ujungnya yang menang bisa jadi tak ada isi, tapi ada gambar bagus ya menang.

Masukan saya untuk mendorong PI dapat dana, yaitu dorong K/L buat anggaran setahun sebelumnya. Lalu, ajukan proposal kolaborasi jaga hutan, jadi lestari, keberlanjutan.... Pengalaman saya, ketika bilang *blended finance* dan kelautan, mereka bingung. Tapi ketika bilang keuangan berkelanjutan, mereka tune in, padahal isinya sama. Jadi satu frekuensi. Saya pikir ya kolaborasi jaga hutan atau keberlangsungan pasok. Kalau hutan tak ada, masyarakat merambah, nanti mereka juga yang kesulitan. Hasil diskusi kemarin dengan Mas Erwin Widodo, kolaborasi dengan BUMD, jadi minta CSR perusahaan di Riau, misalnya, dan yang kerja teman-teman PI. Itu cara terbaru. Kalau teman-teman ke CSR itu siapa, tapi BUMD lebih banyak didengar sebab ada alasan politis dan nanti tinggal bagi hasil saja. Jadi dekati BUMD agar lebih lestari. Untuk internal, maka harus buat SOP/SOG. Bedanya itu SOP *rigid*, tapi SOG itu umum. Tiap perusahaan punya ciri khas masing-masing. EXXON SOP sangat *rigid*. Tapi, ada yang bilang harus hati-hati saja tanpa penjelasan. Jadi ada aturan dan prinsip. HIVOS itu SOG, jadi umum saja dan tidak detil. Kecuali, menimbulkan masalah, baru ada detil. Juga harus ada pelaporan, eranya kita berubah. Dulu program didahulukan, tapi tata kelola harus dilakukan. Banyak proposal yang masuk itu bagus program, tapi laporan keuangan itu ada yang tak ada. Jadi setelah serah berita acara bisa dia yang kena. Jadi tak harus bagus, tapi Excel saja sudah cukup dan ada dokumen pendukung. Pengalaman saya dana dari APBN, teman-teman di luar Jawa itu sulit sekali dan tak mau tahu. Akhirnya, itulah donor kasih ke NGO besar sebab tata kelola. Kenapa misalnya KEHATI dan Kemitraan, ya karena tata kelola baik. Donor juga tak mau uang hilang karena tak bisa dipertanggungjawabkan. Jadi tak harus bagus. Bisa kerja sama dengan universitas negeri sekitar, misalnya dengan mahasiswa buat magang. Jadi kalau tak ada alasan bahwa tata kelola jelek atau tak ada, jadi perlu dokumen pendukung. Proyek jarang diminta keseluruhan. Jadi kalau bisa sudah diaudit eksternal. Itu tak mahal. Itu antara Rp Rp15-20 juta. Jadi itu yang jadi modal meneruskan ke berikutnya. Pengalaman saya di Pena Bulu minta itu, minimal ada SOP. Jadi ada pertanggungjawaban. Ketika akuntansi jalan, pelaporan jalan. Meski hanya tulisan advance di replace satu minggu kemudian itu cukup dengan tanda tangan direktur atau manajer keuangan dan itu akan lebih mudah diaudit. Lalu, kalau program ada, rekrut orang khusus keuangan. Jadi pusing nanti teman-teman sudah ke hutan dan urus keuangan juga. Dulu saya mendirikan Pena Bulu jadi rekrut orang akunting, sekarang malah jarang jadi sangat disayangkan. Tenaga kerja

banyak, tapi lapangan kerja banyak. Tapi, lihat di NGO itu ada banyak dan ke mana ini orang keuangan. Itu soal pola pikir laporan keuangan, terkait analisa ketahanan *cash flow*. Di sinilah pokok yang kalau dilaksanakan, ada nilai tambah. Yang penting, kerja sama. Ini sharing economy dan saling bagi. Gojek tak punya motor, tapi armada di mana-mana. Juga Air B n B ngga ada hotel, tapi yang terbesar. Itu arahnya ke sana. Jadi inovasi itu yang ditunggu pihak lain untuk kolaborasi. Kalau itu dilaksanakan semoga mudah dapat dana dan bisa jaga tata kelola hutan.

Itu saja dari saya, jadi jika ada tanggapan, silakan!

Diskusi

Herryadi

Kalau tahun minum satu, apa harus spesifik juga nama ormas?

Deryy

Tidak, global saja. Jenis kegiatan harus ada. Misalnya, untuk dana pemantauan kehutanan. Ya itu saja. Jadi nanti bsai dibesarkan untuk biaya orang, karena ada transportasi, jadi ada standar biaya minimum. Jadi ada standar dan berlaku di sleuruh Indonesia. Jadi bisa dan apalagi ini keluar dari peraturan di kementerian dan ada tanggung jawab. Ketika saya diskusi ke KLHK, mereka kerja tidak pantau itu saja dan sudah pusing. Kalau di kehutanan mengerti, tapi lingkungan hidup itu tidak. Saya baru tahu itu. Jadi perlu ditanya latar belakangnya. Susahnya itu digabung, tapi latar belakang beda. Jadi mulai ada penguatan kapasitas. Kalau ada dana dari NGO, minta penguatan kapasitas tata kelola. Jadi kalau ada itu, minta dana ke perusahaan mudah karena ada laporan audit. Jadi audit itu jangan pikir audit kalau ada dana banyak. Justru sedikit itu mudah. Jadi saya bilang ke teman itu dulu, dan pakai mahasiswa, nanti kalau ada proyek ditambahi lagi. Jadi audit saja dengan paket-paket hemat.

(Pertanyaan)

Pemantau masuknya di konsultansi? Itu bisa konsultansi pendampingan, perencanaan, atau lainnya?

Derry

Angle-nya mau apa? Kalau pelatihan, konsultan jasa lainnya. Kalau pemantau saja itu jasa. Konsultan ini kriterianya *debatable*. Saya masuk jasa konsultan, itu dikatakan ada berapa ratus juta setahun. Jasa besar itu yang besar, seperti Wika atau yang nominalnya *software* sampai Rp3 miliar, itu jadi masuk jasa.

(Pertanyaan)

Tahun ini itu diajukan tahun sebelumnya. Bisa juga ajukan, muncul pekerjaan.... Itu biaya penawaran pekerjaan. Itu jasa juga.

Derry

Kira-kir amau ditawarkan ke mereka berapa nilainya. Kalau di atas Rp1 miliar itu jasa biasa. Kalau di bawah Rp1 miliar itu jasa konsultasi. *Software* itu jasa, tapi ngga mungkin implementasinya, tapi pasti di atas Rp500 juta. Jadi ada kriteria. Jadi ditanya saja di KLHK untuk unit ini, misalnya Gakkum, jadi unit monitoring. Tetap jasa. Jadi intinya jasa dan tinggal kasih proposal dan minta masukkan. Pengalaman saya, jumpa saya kalau dagang itu mahal, padahal kalau dikasih penawaran jadi murah. Jadi buka-bukaan saja butuh kegiatan ini dan dana segini. Atau, bilang ke donor, jadi dana hibah dan masuk pemerintah dan kelola bagian Gakkum ya bisa juga. Waktu itu saya keluar (dari organisasi) itu ada tiga divisi, saya keluar 2017, ada divisi kelautan. Jadi itu buat lagi *low carbon development*. Kami itu berdarah 3-4 tahun dengan orang yang *inline* atau homogen, kalau BLU ada kelautan, energi, dan

semua dimasukkan. Itu bagaimana urusnya. Urus kehutanan saja sudah beragam, lalu masuk satu BLU ini. BLU itu memindahkan ruang PNS saja. Tak bisa profesional. Kalau ditanya yang profesional ya itu BP Migas. Jadi dulu PNS dilepas dan jadi BP Migas dan itu gaji besar dan profesional. Jadi kini jadi SKK Migas dan tarik menarik. BLU itu orang profesional kerja di sana itu sulit karena itu soal "baju" - terkait independen atau profesionalnya. Jadi BLU itu ya pindah tempat duduk saja. Itu terbukti, sekarang BLU apa yang berhasil? Ngga ada. BLU yang berhasil adalah rumah sakit. Tapi eselon ada sendiri dan fokus. BLU Sawit, saya tahu sendiri itu mitra dengan Kemenkeu. BLU yang bagus adalah Transjakarta dan kini jadi PT. Jadi profesional harus PT dan lepas PNS-nya. Itu debat saya dengan Mas Joko. Jadi sering saya katakan BLU itu stagnan. Sayang, BLU Kehutanan sudah 10 tahun dan baru sekarang ketemu ritme soal pencairan yang bagus dan kini diambil lagi. Jadi bingung juga. Jangan sampai tujuan di awal, ya ngga kena dong. Maka, perusahaan di Indonesia yang bisa jalan adalah SMI. Awalnya, BLU lalu jadi PT dan gerak maju dan gampang dan isi orang profesional. Tak ada keterikatan dengan kementerian dan itu dipercayakan PT SMI. Jadi yang bisa kerjakan proyek besar adalah itu.

Herryadi

Soal CSR ada pengalaman akses itu?

(Pertanyaan)

Bina lingkungan dan CSR sama?

Derry

Kalau ngomong ke orang studi, itu beda, karena CSR *beyond regulation*. Kalau bina lingkungan itu regulasi. Tapi, kadang orang bilang CSR, padahal itu kewajiban mereka. Peraturan bahwa BUMN harus mengeluarkan itu. Jadi itu tanggung jawab sosial dan ada di peraturan dan itu bukan CSR. Misalnya, bank itu CSR BCA beri sekolah atau beasiswa. Itu di luar portofolio dia sebagai bank.

Bob

Bagaimana CSR untuk PI?

Derry

Perusahaan apa yang dekat dengan.... kalau BUMD bagaimana? Tantangan soal PI, ini siapa yang dimonitoring? Menurut saya, ya tarik ke atas, yaitu BUMD. Pemerintah mempunyai keinginan untuk jaga lingkungan dan di situ kerja sama dengan mereka. Apakah bank? Tak bisa dengan bank BUMN mungkin. Misal, BNI kasih uang ke perusahaan SVLK melalui PT X. BNI dapat masukan dan misal minta dana, mereka tanya Anda siapa. Di peraturan mana Anda bisa mempengaruhi LS? Jadi nanti ada aneh kasih uang ke LS dan ke sini juga. Ini tujuan atau kekuatan hukumnya apa? Jadi dia akan main di LS yang sudah terbukti dan ada SK. Itu bank yang banyak tak tahu. Jadi teman-teman bisa bicara ke bank kalau ada ini dan bagaimana baiknya. Mereka juga ada wacana kalau bank mau tahu kegiatan ini. Maka, perlu diskusi dengan perbankan terkait keuangan yang berkelanjutan. Ketika saya ditanya, kalau sudah kasih RSPO dan mereka hajar hutan, bagaimana. Saya bilang, bank tak salah karena sesuai sertifikat data yang diminta, tapi bank kasih *second opinion* untuk dapat opini dan nanti kalau ada kredit lagi ditanya. Itu bisa ke situ. Tapi proses ke sana, perlu diskusi dengan bank dan bertemu.

Kosar

Soal tanggung jawab sosial, LS itu kan PT, termasuk BUMN. Kemudian ada tanggung jawab. Mestinya tanpa bilang dana sertifikasi, dia sudah kewajiban mengeluarkan itu. Tinggal dikumpulkan dan dikelola. Yang kita wacanakan itu dilanjutkan, tapi dia punya kewajiban itu sesungguhnya.

Derry

Susahnya, tapi kayak kasih pisau. Kalau PT susahnya PT juga punya kepentingan dan satu-satunya lewat jalan pemerintah sebagai regulasi.

Kosar

Tanggung jawab itu sudah diatur dan jadi bahan intervensi kita, kampanye kita, untuk dorong itu. Tentu, karena penetapan di KLHK, maka KLHK atur melalui peraturan.

Derry

Bisa melalui surat edaran. Jadi diharapkan dikeluarkan berapa persen keuangan untuk monitoring. Saya pernah mengobrol, jadi dia dapat *crowd funding*. Misalnya, Wilmar namanya tenar dengan sustain, lalu hire lembaga ini.... jadi lembaga itu mengeluarkan laporan dan independen. Padahal, itu sama seperti tusuk sendiri. Padahal, Wilmar beri tahu bahwa Wilmar telah lakukan NDPDA (?). Arahnya ke sana. Tapi di Indonesia belum ada karena perusahaan belum ada yang mau. Jadi bagaimana itu ke arah situ. Jadi sama itu juga dipantau. Perusahaan yang mendeklarasikan itu juga dipantau. Jadi Global Report Initiatives itu buat laporan. Jadi perusahaan yang *sustain* laporkan soal HAM dan lainnya, itu sampai perusahaan deklarasi berapa kejadian hukum, produk gagal.... Jadi *disclose*. Jadi ini bisa juga, apakah ada perusahaan Tbk yang dipantau IFM. Kalau ada dikeluarkan ngga di laporannya. Kalau ngga *disclose*, bisa hajar lewat OJK atau kirim surat sebab itu ada aturannya. Jadi ada ngga timbal balik? Jadi itu kesempatan. Itu bisa bermain di situ, di-disclose. Pelan-pelan Pemda dulu, wilayah mana nih? Kenapa ngga, misalnya Riau, lalu kerja sama dengan Pemda, dan minta dana dari sana untuk PI. Lalu CSR, BUMD maju dan kita kerjakan monitoring kehutanan di Riau. Ada ngga yang terkoneksi ke BUMD? Itu cara paling gampang. Independen harus dipertahankan. Jadi tak ada yang diutak-atik. Justru itulah nilai jual perusahaan di mana kalau *unit selling*-nya ya lakukan kebaikan, maka di-*blow up*.

Bob

Itu lebih dekat dengan engagement?

Derry

Dia ambil tagging-di atasnya itu perusahaan konsultan, bukan yayasan. Tapi, ke bawahnya yayasan. Itu perusahaan besar ada branding. Jadi bagaimana PI punya branding khusus bahwa data yang diinfokan teman-teman ini valid. Kalau ngga, nanti dibilang cari-cari kesalahan!

Herryadi

Perusahaan yang sudah listing di bursa, KEHATI ada KEHATI Index.... Ada mekanismenya.

Derry

Tapi, nilai jual itu lebih kuat ke POJK (?). Sebab, kalau bicara KEHATI itu ada *proper*. Jadi ada banyak pertanyaan ini masuk KEHATI, tapi masih rusak hutan. Sering ada kesalahpahaman antara CSR dan sustainability report. CSR adalah bagian dari *sustainability report*. Itu beda. Kalau CSR kebanyakan hanya sosial, aktivitas edukatif. Tapi, kalau keberlanjutan, misalnya Coca Cola mau investasi di daerah sini, apa yang harus sustain? Izin itu mandatori. Yang penting ada kandungan air. Sekarang, bagaimana Coca Cola jaga air, seperti tanami hutan. Garuda tahun 2015 sudah mulai aneh laporannya. Garuda bertahan 10-50 tahun, apa yang jadi hal penting bagi perusahaan penerbangan? Yaitu, keselamatan dan market. Lalu, itu sudah mulai beli pesawat dan itu ada soal haji, maka sudah ngga benar. Coca Cola kalau tak ada air ya tak bisa jualan. Jadi Garuda ketangkap dan diprediksi ada masalah. Sebab, di laporan Garuda itu sudah harus rigid. Ada Sustainability Accounting Standar Board dan itu lebih khusus, misalnya akunting untuk kehutanan dan ada indikator jumlah pohon.

Herryadi

Jadi bisa tahu ini perusahaan berkalnjutan atau ngga. Peran kita ya mendorong itu. Perusahaan tak mungkin kerjakan itu, jadi *sub-con* saja ke kita.

(Pertanyaan)

Isu CSR BUMN buat kegiatan isu terorisme, misalnya soal isu Ahok.... Konteksnya, bisa ngga teman akses ke situ, misalnya Succofindo, bank, Pertamina, dan lainnya. Inis iapa yang bisa akses dan bagaimana caranya dan ini tak terbuka untuk dana itu. Saya pernah dengar itu hanya orang tertentu atau konsultan yang pilih cari dan asal senang. Kita di Jakarta ada peluang, tapi belum tentu bisa dimanfaatkan.

Derry

Pertama, ini sejalan dengan ambil dana CSR untuk kegiatan hutan masyarakat di Puncak. Dana CSR did aerah, dikoordinasi BAPPEDA. Kita bisa dekatkan ke BAPPEDA. Bank itu tak tahu harus kasih ke siapa. Kalau teman-teman teriak, ya dia malas tak mau kasih. Maka, mereka bukan tak mau kasih, mereka akan habiskan uangnya dan harus hati-hati. Jadi mulai buka komunikasi dengan mereka. Ada Forum CSR masyarakat di daerah dan ada petunjuknya. Level nasional, bisa kasih proposal ke kantor pusatnya. Jadi ada yang tanya proposal begini, bagaimana mau diaudit. Jadi mereka bukan tak mau, jadi mau habiskan uangnya, tapi soal tata kelolanya. Di satu sisi, ketika kasih ke orang yang tak tepat, takut. Bank ada risiko *brand*. Maka, tata kelola baik. Kalau sudah baik dan diaudit, gampang punya dana CSR. Jadi tak sembarang seperti Sinterklas.

Bob

Saya kira cukupkan dulu untuk materi ini. Terima kasih, Mas Derry! Saya kira ini salah satu potensi yang kita lihat ke depan.

Peluang Penggalangan Dana Publik

“Menggalang Dana untuk Gerakan Masyarakat Sipil”

Bob

Langsung saja ini ada Mas Tama dari ICW dan akan memaparkan tentang pengalaman teman ICW dalam melakukan penggalangan dana publik dalam isu korupsi. Ini soal bagaimana bungkusnya! Langsung saja, Mas, silakan!

Tama S. Langkun (ICW)

Salam dan selamat sore! Jadi doskusi soal penggalangan dana dan sebagian besar yang saya sampaikan itu berhubungan dengan pengalaman ICW dan berbagi saja apa yang pernah kita kerjakan dan belum pernah dan kolaborasikan bersama. Boleh jadi, dari pertemuan ini, saya dapat pemahaman baru, termasuk swakelola. Kalau itu bisa digunakan, maka bisa jadi peluang baru dan itu perbankan adalah hal yang sensitif. Kita banyak perkarakan bank-nya. Misalnya, Kendeng ada uang mengalir ke perusahaan. Padahal, izin sudah keluar masalahnya, lalu kok keluar itu jadi kita laporkan ke OJK. Jadi kita juga bisa gunakan ruang itu dengan tugas memukul terus dan melakukan perbaikan. Kalau ngga dipukul, tak baik. Ketika respon dengan isu publik, maka *bargaining position* kita naik. Jadi ada banyak hal untuk perbaikan.

Saya akan membahas soal pendanaan pada lingkup soal pembiayaan, bagaimana susun proposal versi ICW, dan penggalangan dana publik. Kita banyak bahas di poin tiga bagaimana ICW kumpulkan

uang dari masyarakat. Ada banyak tantangan dan hambatan, bahkan perlawanan balik. Hingga kini, Prof. Romli menulis di buku bahwa ICW dapat uang dari KPK. Padahal, dia ahli, tapi tak bisa bicara laporan keuangan. Kita beri uang ke KPK lewat koin KPK dan gedung jadi. Bukan sebaliknya. Itu ditulis di bukunya dan dijual di Gramedia. Jadi dalam hal penggalangan dana pun pertimbangkan akuntabilitas dan transparansi.

Bagaimana pembiayaan ICW adalah nomor satu dari lembaga donor. Saya sudah bicara itu pertama dari Mba Tuti dan itu sudah lewat bahas teknis ya. Jadi sudah paham tulis proposal. Kemudian, kedua donasi publik itu, misalnya sumbangan dan tematik isu apa. Ketiga, ada pelatihan berbayar atau konsultasi di isu tertentu. Kami sedang kembangkan di nomor tiga dan jalan dua tahun terakhir. Ketika kerja di dunia NGO, pasti punya keahlian sebagai pelatih, konsultan. Jadi itu modal dasar untuk dijual untuk pembiayaan lembaga dengan cara main yang ketat. ICW ada lembaga baru dan kasih pelatihan dan kasih ISO anti-suap dan lainnya. Itu masih uji coba dan sudah menghasilkan dan disetor ke lembaga. Jadi kita berusaha kumpulkan pendanaan dantak tergantung pada lembaga donor sebab berat kalau kerjaan kita berantem terus dan ada perlawanan balik. Jadi gagasan terakhir yang kita kembangkan adalah pada dana publik. Jadi bergantung pada masyarakat sebab itu adalah dukungan. Kalau ditanya ini ICW mewakili lembaga masyarakat mana. Kita bilang kita ada ribuan orang yang kasih uang dan dukung gerakan kita lewat donasi. Jadi itu jadi klaim dan legitimasi. Kita masyarakat sipil ya itu yang tak bisa ikut demo, beri sumbangan tiap bulan. Itu menjadi hal yang terus kita kembangkan. Meski donor tak kita tinggal juga dan pikirkan hal kreatif lain yang bisa dijual. Misalnya, Mas Derry itu tadi pada grafis dan lainnya. Peluang pendanaan memang ada di sana. Jadi tak bicara soal HAM, tapi aplikasi, iklim, dan lainnya. Peluang dana juga di sana yang besar. Jadi soal donor tak bsai dimusuhi dan ditinggalkan. Itu tiga pendanaan utama yang ongkosi ICW selama ini. Secara prinsip, ICW kita buat visi-misi, rencana kerja, strategi dan semua mengikuti rencana kita. Jadi tak dibalik pada agenda donor. Jadi kita punya strategi dan rencana, lalu donasi publik dan lainnya, itu mengikuti apa yang kita kerjakan. Jadi mau bidding program itu masuk pada renstra mana. Meski, itu putar dulu, tapi berujung pada renstra itu. Jadi tak bedakan program dan non-program sebab program didesain untuk biayai kelembagaan. Misalnya, bicara demo itu bukan program. Menurut kita itu desain program dan kerja lembaga agak jauh dan tak lagi bedakan program dan non-program sebab punya tujuan perkuat agenda. Jadi warna sebagai gerakan masyarakat sipil itu kuat.

Soal pembiayaan lembaga donor, ada beberapa tahapan, yaitu kumpulkan informasi dana funding dan siapa yang buka dan coba akses. Lalu, susun proposal dan susun anggaran. Jadi tiga itu saja untuk peroleh dana dari lembaga donor. Meski, ada prakondisi. Pertama, kredibilitas lembaga. Jadi lembaga siapa, bagaimana audit, pertanggungjawaban dan lainnya, jadi itu modal besar. Salah satu hal sebelum bicara pengumpulan dana dan buat proposal, maka lakukan pembenahan lembaga sendiri, seperti SOP, satuan biaya, dan lainnya yang administratif. Beberapa contoh nyata, misalnya di Jatim ada banyak pesantren. Lalu, berapa yang dapat bantuan pemerintah? Sebab, masih dikelola layaknya keluarga. Maka, lembaga seperti Muhammadiyah yang dapat banyak bantuan.

Soal susun proposal, pengalaman kita akan sesuaikan visi atau kebutuhan lembaga dan sesuaikan gagasan renstra dan funding. Misalnya, ada renstra penguatan masyarakat sipil anti-korupsi, jadi bisa untuk peningkatan kapasitas dan kita kerjakan. Jadi di akhir tahun saat evaluasi raker itu kelihatan. Jadi semua dibuat untuk dukung kerja lembaga dan tak dipisahkan antara pendanaan sendiri atau kegiatan sendiri. Jadi apa pun yang kita kerjakan ada biayanya, termasuk investigasi dengan mata anggaran yang mana. Repot memang, tapi bahasa pemantauan atau riset itu diperhalus. Jadi soal metodologi itu yang kita lihat pada pendekatannya. Jadi kita datang ke lapangan itu masuk pembiayaan, ada penginapan, tapi riset. Kalau nanti ada publikasi, jadi memperhalus saja. Situasi sekarang sensitif. Kedua, memperkaya referensi bahan bacaan terkait isu, kadang ada yang cross-issue. Misalnya, ICW ambil isu kehutanan, dan ada juga bicara soal iklim. Tentu, sebelum masuk ke

situ, harus lihat logika. Itu dari kehutanan ada korupsi sektor kehutanan. Turunannya ada peningkatan kapasitas untuk tingkatkan jaringan kita pada skema izin atau *fraud* dalam perizinan. Jadi, melihat pendanaan tak bisa hitam-putih, tapi kita ambil isu transparansi dan akuntabilitas. Misalnya, soal teknologi itu apa urusannya anti-korupsi. Soal pengadaan barang dan jasa, kita ada aplikasi yang kita dapatkan *database*-nya dan kita catat semua proses dan minta *database* dan MOU dengan RKPP dan dapat format. Jadi begitu masuk *server*, itu dianalisis. Soal pengadaan itu tercatat perusahaan yang kalah, sanggah banding, dan pemilik dan NPWP, itu semua tercatat. Kita bicara soal akuntabilitas pengadaan barang dan jasa, misalnya ada fenomena bikin jalan itu cepat hancur, padahal baru bikin. Jadi tender Desember, kerja di bulan apa, lalu itu jalan beres di bulan apa dan itu musim hujan sudah masuk. Jadi begitu jadi Februari, itu hancur lagi. Jadi itu kita cek pengadaan dalam akhir tahun terus atau yang cuma tiga lembaga saja yang ikut, jadi dihitung bobotnya. Jadi bicara soal aplikasi, itu ada yang bilang ini ICW dan ini bisa masuk ke urusan teknologi kami. Jadi itu tergantung kreativitas. Jadi bukan mau hilangkan kata “pemantauan,” tapi perspektif harus luas dan pendekatannya. Jadi tak hanya cek saja, tapi saat disulap jadi proposal, maka banyak metodenya dan disesuaikan dengan donor mana yang mau disasar. Soal dampak dan target, itu *output*, *outcome*, dan *impact*. Jadi ide yang ditawarkan, bagaimana output dan kegiatan apa saja, hingga pembiayaan tiap aktivitas dan itu harus dikerjakan. Di ICW kita ada kurikulum buat individu di ICW. Jadi tahun pertama dan kedua itu bisa apa. Jadi masuk ke program manager itu pra kondisi buat proposal. Jadi ada bobot pengorganisasian, investigasi, riset, dan itu semua dihitung bagi kita sebagai anggota ICW. Jadi proposal itu jadi hal yang harus dilakukan. Kalau tak begitu, lembaganya tiarap. Kemudian, soal merumuskan masalah yang hendak diintervensi, itu teknis sekali. Jadi nanti kita bisa diskusi mau buat proposal apa dan bisa kolaborasi. Terus mempelajari bentuk proposal atau template yang disediakan donor. Ada yang hanya isian saja dan itu bisa beda-beda. Lalu, susun serangkaian kegiatan untuk sampai *output*.

Soal penyusunan *budget* itu realistis, pertimbangkan waktu, SDM, dan *output* yang hendak dicapai. Di kementerian pun tadi ada satuan biaya. ICW juga ada satuan biaya, misalnya menjadi narasumber itu berapa honorinya. Narasumber plus *paper* itu sekian dan menjadi ahli di pengadilan itu sekian. Jadi mau JR, itu ahli berapa, itu sudah kita siapkan. Jadi begitu bicara proposal adalah buat proposalnya, kalau *budget* ya sejam saja. Kalau FGD itu berapa kali dan orang, itu ya tinggal ditempel saja karena ada satuan biaya. Maka, penting punya teman yang bisa akuntansi untuk obrolin keuangan. Kita sering ketika kerja bersama dengan lembaga, lalu lembaga itu ngga ada keuangannya, maka kepayahan dan mau beri asistensi dan bahkan revisi laporan keuangan. Kita pernah kerja dengan Muhammadiyah dengan ide Madrasah Anti-Korupsi. Itu mudah dijual. Jadi ada ide, dan kita masukkan dalam gerakan dan ada teman tersertifikasi karena itu ya bagus. Bicara pendanaan itu tak bisa laporan keuangan diserahkan pada siapa saja. Jadi dedikasikan anggaran untuk bereskan keuangan. Dalam temuan audit pun kita ketat dengan lembaga donor untuk audit eksternal agar tak ada ruang untuk diserang balik, termasuk juga soal pencemaran nama baik. Jadi kami dedikasikan orang untuk buat laporan keuangan dan ada sistem. Kita gunakan tenaga magang yang jago juga, bahkan mereka anak perpustakaan mengerti kelola sistem. Jadi pengajuan persetujuan lewat hape. Jadi itu memudahkan. Begitu kita ada laporan keuangan ya tinggal cetak saja. Kemudian, standar biaya, lalu ada project management yang masuk lembaga. Jadi kita nego di situ. Itu akan keras pertarungan nego budget. Kalau kegiatan FGD 7 itu banyak, lalu ditawarkan jadi 5 ya silakan. Tapi, jangan ganggu soal *project management*. Jadi selain ide, maka harus bisa terjemahkan pada satuan biaya. Jangan sampai itu daya serap rendah. Proposal Rp300 juta, lalu daya serap Rp150 juta. Itu mungkin karena pembiayaan di awal tak ukur kemampuan dan agenda. Jadi soal *budget* itu adalah hal yang perlu dipelajari antara ide dan pembiayaan harus sejalan. Jadi advokasi lancar, laporan keuangan lancar, dan gaji bulanan tak terpotong. Kalau laporan keuangan *miss* ya itu ada pengembalian ya repot juga. Itu tak memaksa kita jadi administratif, tapi itu penting. Isu besar jadi problem, itu soal anggaran adalah soal kehati-hatian kelola keuangan. Kalau saya jadi polisi dan ribut sama Komnas HAM, itu tak perlu cari salah ngomong, ya lihat saja laporan keuangannya itu mudah

sekali ditemukan. Saya lihat laporan keuangan itu bisa-bisanya ada dobel anggaran di program yang sama. Ada satuan biaya Kementerian Keuangan itu ada PMK, ini ngga dan ini loss saja. Begitu dicek di akhir tahun, ada banyak kelebihan. Itu agak mengerikan. Teman-teman nanti akan isi di kemudian hari, jadi persiapan dimulai hari ini juga. Yang paling penting adalah bagaimana kepentingan lembaga kita, lembaga donor, bisa ketemu di isu kita yang kita kuasai. Itu tantangan besar susun proposal. Misalnya, itu cari pendanaan isu iklim apa urusan ICW dengan isu itu, juga teknologi. Ternyata, itu bisa didiskusikan dan belanja ide yang programnya jauh dari isu kita.

Soal penggalangan dana publik. Ini menjadi bentuk pendanaan kedua yang kita lakukan selama beberapa tahun terakhir. Kita tahu tren negara donor sudah berkurang dan tak bisa bergantung tersu. Juga ada isu publik ketika dibilang Yahudi, antek asing, atau lainnya. Jadi stigma itu melekat. Ada juga dibilang ICW komunis. Jadi ini menjadi penting dan perhatian, selain soal tren negara donor, kemudian independensi juga, maka soal penggalangan dana publik ini penting. Terkait itu, ada beberapa bentuk yang kita kerjakan, yaitu penjangkaran *supporter*, penjualan merchandise, donasi tematik, dan pelatihan berbayar. Ada juga yang lain yang tak berhasil. Soal penjangkaran *supporter*, ada beberapa hal. Kita mulai tahun 2007 ada program magang ke Dompot Dhuafa, Greenpeace, dan lembaga yang berpengalaman. Jadi isu ini, kita belajar dari lingkungan. Tahun 2010, kita menerapkan strategi *face to face* dan kita buka *booth* di mal dan undang artis dan honorariumnya itu makasih saja. Seperti Najwa Shihab itu juga kita kapitalisasi, juga presenter/moderator di mal dan kita minta tolong dengan makasih dan ganti uang transport saja. Jadi modal itu kita pakai untuk jaring donasi publik. Tahun 2015, kita ada kendala SDM dan banyak orang, tapi di lapangan yang sumbang itu sedikit - bisa jadi soal kemampuan dan manajerial jadi perlu buat divisi sendiri. Tak bisa ICW kelola program dan advokasi, lalu datang ke mal untuk donasi publik, apalagi mereka yang mental advokasi. Jadi perlu wajah yang berbeda ke publik. Apalagi, ketika juga akses perusahaan, maka tahun 2015 kita rombak lagi idenya. Tadinya, soal di mal minta donasi publik kita hentikan sebab biayanya besar. Kita juga masih belajar, maka kita pilih *face to face* dan buat *booth* di mal kita stop. Kita berkembang dan perbaharui untuk isu dan konten. Selanjutnya, penjangkaran *supporter*. Kita lebih banyak *by recommendation* untuk staf dan jaringan ICW. Misalnya, ada teman kenalan dan kayaknya sanggup donasi dan tidak bermasalah, misalnya ada teman yang sudah kenal dengan kita dijadikan *supporter*. Ada orang di kementerian, artis, politisi, juga sumbang. Politisi juga berat sebab ada SOP dan tak bisa terima dari semua orang. Ruhut itu politisi dan pasti mau sumbang. Tapi, masalahnya, ia pernah jadi pengacara Soeharto dan dipertimbangkan lagi. Kemudian, *supporter* yang kasih rekomendasi lain, dan kita beri formulir dan sumbang. Ada juga yang *face to face* buka *booth*, tapi itu *event* saja, tak rutin. Jadi buka *booth*, jualan *merchandise* dan galang dana publik. Itu ada tim khusus, meski lima orang, tapi didedikasikan untuk dana publik. Ada juga reaktivasi *supporter*. Ada yang yang debatnya gagal dan sudah berhenti. Misalnya, ICW di kasus Ahok soal Sumberwaras itu ada beda pandangan dan ada *supporter* yang tak sejalan dan stop sumbang ICW. Jadi sikap publik menentukan seberapa lama *supporter* bertahan. Kemudian, media sosial, donasi online lewat Sahabat ICW, dan Kitabisa.com. Kitabisa.com itu menarik dan kemarin Nanda juga buat itu dan galang dana banyak. Jadimetode sudah kian modern dan lewat medsos pun bisa dikelola. Ada juga kelola *supporter* dan itu kita kasih kabar, ucapan ultah, kabar pertemuan, dan mereka kasih rekomendasi *supporter* lain. Terkait informasi *autodebet/autocredit* kita kerja sama dengan beberapa bank. Jadi dari bank ini mau buka, jadi terpotong tiap bulan dan kita datang ke bank ambil potongannya dan masuk rekening ICW. Jadi ini kerja sama dan ada lima bank dengan kami. Bahkan, teman-teman LBH juga buat *fundraising* dan pakai akun ICW, jadi kita tinggal kosongkan satu rekening. Jadi kerja sama sangat teknis. Ini sulit sekali untuk kelembagaan. Jadi ini yang kita lakukan. Soal penjualan *merchandise*, kita mulai tahu 2014 itu ada jaket, payung, dompet, dan lainnya. Kita minta tolong teman-teman untuk iklan. Kita minta tolong ke Mas Cholil untuk produk baru dan begitu saja. Jadi yang datang ke ICW ada yang bilang mau jaket yang dipakai Najwa Shihab. Jadi pakai jaringan kita untuk jual *merchandise*. Jadi keuntungan itu masuk ke lembaga dan itu lumayan dan bisa mendanai kegiatan kita. Jadi ada beberapa teman yang kita ajak di dunia gerakan. Secara

prinsip, mereka tak mungkin demonstrasi. Jadi kalau ada *event*, kita jualan, dan pas ada kesempatan kita buka untuk jual itu. Penjualan secara *online* juga lumayan kita buka di Bukalapak dan Tokopedia. Kita juga jual di IG. Jadi kita declare bahwa keuntungan untuk donasi publik dan tak masuk pada penggajian ICW, tapi untuk kegiatan advokasi. Kita buat *web* dan jual *merchandise*. Kita juga kerja sama untuk desain dan mereka ikut bantu jual dan keuntungan masuk *fundraising*. Itu kita lakukan dan ada beberapa brand yang kerja sama untuk tingkatan penjualan. Ada juga soal donasi karya. Ada desainer dan pelukis dan mereka kasih karya. Ada Popo dan jago desain dan dia buat ide kaos dan dia buat gambar dan kirim ke kita dan tak minta royalti. Itu kita jual dan itu membantu *fundraising*. Ada lukisan, desain, dan lainnya. Ada juga lelang karya. Isu Novel menyita perhatian publik dan bagaimana itu jadi pembiayaan. Ada juga mereka/keluarga Novel pun butuh dukungan biaya. Ada lukisan di lelang yang laku Rp100 jutaan. Hasilnya itu dikasih ke yang bersangkutan. Ada juga yang meninggal aktivis, itu isunya tak bisa didiamkan begitu saja: bagaimana meninggalnya. Dan ada pertentangan antara kita dan kepolisian. Saya bayangkan, isu *fundraising* tak hanya buat isu bertahan, tapi juga pembiayaan. Misalnya, buat malam penggalangan dana. Jadi isu naik lagi. Jadi konteks pendanaan bisa dibuat berdasarkan isu. Misalnya, kasus Novel, lukisan itu tak pikir itu bagus atau tidak, tapi mau bantu. Jadi strategi pendanaan publik dan pakai media lain. Untuk yang tematik, kita buat Sekolah Anti-Korupsi. Dulu kita danai, tapi sekarang tak tergantung ICW. Jadi ada Sekolah Anti-Korupsi untuk anak muda dan itu dari semua provinsi sekian orang dan terbuka dan kita butuh biaya. Itu orang cepat bantu dan langsung kasih. Yang *offline* saja sudah bantu kegiatan dan tak keluar uang. Untuk Sekolah Anti-Korupsi di Kitabisa.com sudah Rp240 juta. Jadi tak perlu lagi pikirkan, jadi buat *offline* dan online dan kita akses orang dan lempar ke publik dan bantu pendanaan kita. Jadi sekarang itu bisa buat pendanaan ICW dan meningkat lagi. Jadi itu itu 20-35 orang anak muda dilatih sekian minggu, kini ada *web-base* dan direkam pakai video dan pendidikan *online* dan sudah 4 ribu orang yang akses dan dapat sertifikat. Itu belum kita kapitalisasi untuk pendanaan publik, baru infrastruktur saja. Jadi *streaming* dan itu ada kurikulum, misalnya soal dana desa itu ada bahan ajar dan akhir materi itu ada tes dan dapat sertifikat. Bisa dibayangkan itu jadi syarat sekolah. Jadi buat mata kuliah anti-korupsi tak perlu pakai dosen, tapi masuk ke website. Jadi ada gerakan, pembiayaan mudah sebab bisa dapat donor, bahkan bisa dapat penghasilan lain lewat metode itu. Bahkan, ICW sudah ngga sanggup kelola itu dan harus jadi sekolah sendiri. Itu berat sekali. Jadi dia harus keluar dari ICW dan buat lembaga sendiri. Jadi penggalangan dana publik tergantung kreativitas. Jadi kita sudah buat malam dana dan donasi online dan proposal ke korporasi. Kita juga buat pelatihan berbayar. Kita bikin "Mencegah Korporasi Terjerat Korupsi." Jadi kita beri bahan ajar pada korporat. Jadi perbuatan apa yang bisa dijerat korupsi dan kita dapat pendanaan dari sana. Untuk itu, kita buat tiga kali dan itu sudah dikelola lembaga lain sendiri. Itu bisa akses ke BUMN. Jadi lebih pad abagaimana korporat diajarkan isu anti-korupsi dan bahkan ada Pemda untuk ISO anti-suap. Jadi penghasilan buat lembaga dan ICW. Jadi kita juga harus punya *standing point* terkait isu tertentu. Kalau sampai ada permintaan untuk *makeup* Pelindo di publik, misalnya, kita tak mau. Tapi kalau pelatihan, ya silakan. Jadi itu ada batasan agar tetap dapat pendanaan dan kita punya integritas. Kita juga lakukan pendekatan pada fugur publik, seperti Slank. Itu selain ajak ikut aksi, kita minta di *fundraising* untuk jual kaos dan jaket. Meski, beberapa bulan terakhir agak berat karena mereka Jokowi banget. Sebagai sebuah pendekatan *public fundraising* itu bisa. Misalnya, Kaka beri testimoni baju ICW dan bikin album *Frekuensi Perangkat Tikus*. Jadi band *indie* kita undang dan buat lagu, itu lumayan. Ada juga lagu Anak Hebat untuk anak-anak dan kita jual juga.

Jadi ada banyak yang dikerjakan terkait penggalangan dana publik. Jadi bukan soal transfer antar-rekening, jadi ada donasi karya, musik, dan lainnya. Bahan-bahan yang dieprlukan, ada poster, gambar.... Itu diperkuat. Untuk perkuat isu ini, ICW juga takbisa biyai honor orang, jadi kita buat lomba. Ada ide Activisual itu anak-anak kita buat lomba membuat infografis ICW, jadi ada partisipasi dan bahan hasil juga dapat. Dan itu cepat sekali. Bahkan, ada juga yang permanen, begitu ada kebutuhan dan desainer dan tak ada budget, kita pakai mereka. Jadi kita gabungkan penggalangan dana publik, partisipasi, dan dukungan isu. Ini contoh grafis yang kita jadikan bahan kampanye! Jadi

teman-teman magang itu kita kasih kesempatan buat itu dan sama-sama saling menguntungkan. Ini juga ada kegiatan-kegiatan donasi. Jadi uang donasi kita pakai untuk advokasi. Ada banyak kegiatan yang kita pakai dan ada beberapa kegiatan yang kita manfaatkan untuk fundraising kegiatan mereka. Kita buat judul soal "*santuy*" (santai). Jadi ajak musisi, ternyata musisi *indie* itu senang diajak. Jadi kita kumpulkan mereka dan mereka nyanyi dan dapat *spot*, kita dapat *fundraising*. Jadi itu kita manfaatkan sebaik-baiknya.

Soal syarat dan ketentuan pada PDP ICW. Jadi tak bisa korporasi. Kalau korporasi, kita ada cek dengan panel. Misalnya, Bakrie itu kita tak mungkin karena ada perusahaan dia kita laporkan. Maka, kita perlu pertanggungjawaban juga. Ada politisi mau sumbang, dan itu sombong. Tapi, kita ngga bisa terima. Itu untuk jaga independensi. Jadi kita beri batas. Penerimaan donasi bulanan itu Rp25 juta per bulan. Kalau orang itu kena perkara korupsi itu harus kembalikan. Kalau di atas itu, kita tak sanggup. Ada juga yang Rp1-2 juta. Kalau orang itu jadi tersangka, maka kita kembalikan. Kemudian *disclaimer*, pemberi donasi menjamin itu bukan hasil korupsi, pencucian uang, atau kejahatan lainnya. Itu penting. Kalau sampai kena kasus dan uangnya masuk ke ICW, kita jadi penerima pasif. Jadi itu penting di awal. Kita juga treking di awal terkait politisi dan pengusaha mau sumbang. Bu Susy pernah mau sumbang sebelum jadi menteri, jadi kita akses individu yang kita anggap baik.

Soal transparansi dan akuntabilitas keuangan PDP ICW itu buat akun sendiri dan tim marketing sendiri dan dipisah. Jadi tiap tahun juga diaudit. Dan ini penerimaan kami, tahun 2017 akhir mencapai lebih dari Rp1 miliar. Paling tidak kegiatan kita yang advokasi mendadak dan penting, itu sangat terpakai. Misalnya, ada kasus di Blitar yang dilaporkan polisi. Kita butuh ahli untuk sidang. Itu tak mungkin buat proposal. Yang penting ada penjelasan itu buat ahli dan lainnya. Jadi di internal, mau buat dana publik pun kita pakai proposal. Itu bagian pertanggungjawaban dan publik tahu uangnya. Jadi kita kelola secara bertanggung jawab.

Soal kendala dan strategi *face to face*, kita tak cukup SDM. Untuk *autodebit* juga ribet karena isi aplikasi. Dan itu merepotkan. Untuk donasi karya ini menarik, seperti lagu, lukisan, dan lainnya. Tapi, itu butuh partisipasi dari seniman dan itu harus buat jaringan baru dan dipikirkan strateginya. Soal pelatihan berbayar, idenya ada, *trainer* ada, tapi peserta sedikit. Kita anggap penting dan buat pelatihan, tapi yang ikut sedikit. Itulah kendala untuk kumpulkan dana publik.

Jadi itu yang bisa saya diskusikan terkait dengan penggalangan dana publik. Saya tak bisa jelaskan hal teknis, tapi di lain kesempatan, saya dengan senang hati terlibat.

Diskusi

Kosar

Soal PDP, penggunaan *overhead* atau tim yang melakukan, alokasinya bagaimana?

Tama

Kita belum ambil dari uang donasi. Konsep *fundraising* ini masih ke donor. Jadi Hivos masih bantu. Jadi konsep kelembagaan saja. Itu jadi isu peningkatan kapasitas, jadi itu bagaimana bungkus isu ke proposal. Jadi kita jelaskan juga. Misalnya, FF dengan BUILT-nya. Jadi bagaimana cara kita ada tim dan bagaimana biaya mereka, apakah potong dana donasi sebab itu ngeri pada pertanggungjawaban. Jadi kita angkat mereka dengan rekrut seperti kita. Maka, kuota tak bisa lebih dari lima di tiap divisi. Maka, itu masuk pendanaan kantor. Maka teman-teman program didorong untuk bisa cari dana biayai gaji. Jadi untuk *fundraising* kita ambil dana dari Hivos selama setahun penggajian peningkatan kapasitas *fundraiser* ICW. Nanti *output*-nya dari yang kita dapat dari yang Hivos kasih dapat sekian miliar. Jadi itu masuk skema program. Ada lagi Program BUILT FF dan kita

ambil gaji dari FF. Istilah peningkatan kapasitas itu bsai dikembangkan untuk bantu kelembagaan dan sementara masih aman. Kita punya *saving* juga. Jadi kita bijak kelola itu, misalnya terkait penggajian. Jadi *saving* kita itu investasi. Dulu teman HAM itu besar dan tak diambil yang kecil, tapi kami semua kita ambil dan bisa buat *saving* untuk beli aset rumah. Jadi manajemen kelembagaan itu kita pikirkan. Jadi gaji *fundraiser* dari program dan pendanaan kantor. Jadi itu kita pakai itu uangnya untuk advokasi, bukan gaji. Operasional hanya dipakai untuk komunikasi dengan *supporter* atau anak magang yang buat infografis sebab dipakai untuk kampanye dan *fundraising* lagi. Atau, ambilnya bukan potong gaji, tapi skema pendanaan. Jadi teman-teman dari divisi ketika ajukan kegiatan ya harus hitung semua, yaitu kegiatan dan honor. *Organizing comittee* boleh dapat uang, tapi modelnya sama dengan lembaga donor untuk pengajuan pendanaan, aktivitas, dan lainnya, jadi bentuk proposal dan masuk ICW untuk gaji teman-teman. Jadi skema itu kita pilih pada soal gaji tim.

Herryadi

Kita perlu sambung ke isu korupsi.

Tama

Ini memantau kehutanan dan itu variabel banyak. Dari satu sektor, misalnya sektor penerimaan negara dari pajak. Jadi selama ada kata transparansi dan akuntabilitas. Misalnya, bisa ngga kita terima sektor penerimaannya. Misalnya, mereka bayar pajak itu kepatuhan berapa dan ukur pajak. Kita saja hitung soal batu bara di *listing* ESDM sekian dan kita cek negara penerima dan ternyata jauh. Laporan di luar negeri yang mereka terima dan laporan barang ekspor. Jadi terlihat pajak yang tak dibayarkan. Jadi bahasanya bisa “riset.” Saya saja kayak ide di rezimanti-korupsi, sudah berkembang hitung kerugian negara bisa hitung tegakan kayu. Prof. Bambang itu kita bantu untuk hitung kerugian negara perkara korupsi. Jadi ada banyak ide. Jadi kebutuhan apa dan isu bisa beragam, bisa bicara perkebunan, tambang.... RTRW saja, masuk ngga di isu itu? Ya masuk. Asal muasal bandit di RTRW. Terus untuk buat jadi isu publik, kita bisa pikirkan pihak-pihak yang akan dipengaruhi, misalnya ada tokoh-tokoh di lembaga terkait. Jadi kalau jadi program, *deliverable program* apa yang disasar dan itu kita buat skema. Jadi tak sekedar proposal. Jadi apakah ujungnya pada kementerian, Pemda, perusahaan, atau lainnya. Jadi bisa ngga atau masuk ngga? Ya, bisa dan masuk! Tapi, bukan pragmatis, tapi terukur pada perubahan, kegiatan, hingga program dipikirkan sejak awal.

Herryadi

Juga soal atur sikap dan strategi antara pendekatan memukul dan yang lebih halus.

Tama

Itu soal “*engagement*” itu pusing sebab kita harus adaptasi.... Menurut saya itu penting sebab di ruang politik. Misalnya, dulu Fauzi Bowo di Jakarta mau wawancara dinas saja tak dianggap, lalu ya begitu bisa masuk ya dia kita wawancara. Jadi ada beberapa ruang yang perlu kita intervensi secara politik. Beberapa kasus kita lakukan demikian. Misalnya, Mahkamah Agung buat sistem, lalu ICW di luar dan beda kultur. Begitu ada hakim kena kasus, kita injak terus. Begitu pindah, ya kita sikat di sana. Jadi kita tampilkan wajah itu. Jadi harus *fair* dan terbuka juga dan jangan pukul di luar dan di dalam dia petik-petik. Jadi ada koordinasi dan koalisi. Kalau ribut, ya ICW yang gebuk. Tapi, dalam ada teman-teman yang lakukan perbaikan di dalam lewat lembaga lain. Jadi ini bagian dari strategi dan tergantung kultur. Dengan KLHK, kita tak bisa jadi anak manisnya Bu Siti. Pasti teman-teman ICEL yang begitu dan kita di luar advokasi. Juga di ESDM kita tak bisa akur sebab di luar kita kritik keras, tapi ada teman lain yang beri asistensi dari dalam. Begitu ada masalah ya kontak kita yang ngawur. Jadi di luar kita kasih tekanan. Kalau tujuan advokasi tercapai, tujuan pendanaan semoga tercapai, jadi pola kerja sama bisa kita bangun.

Bob

Jadi ada tawaran dan kita bisa sambut dan diskusi lanjut lagi untuk kaitkan isu kita dan korupsi. Kita sudah dapat beberapa informasi terkait penggalangan dana. Pengalaman ICW itu menarik dan menyambung dari YAPPIKA dan juga Mas Derry dengan opsi lain yang bisa dicoba dengan CSR dan APBN. Kita bisa pikirkan pemantauan menjadi “riset.” Cukup ya! Terima kasih, Mas Tama!

(Istirahat.)

Metode & Tips Penyusunan Konsep Proposal

Herryadi (Lembaga Ekolabel Indonesia)

Jadi sore ini, itu pengantar saja agar besok pagi.... Atau, kalau nanti malam mau diskusi khusus soal Papua, misalnya, saya siap juga untuk mendalami isu di sana dan apa yang bisa disambung. Pertama, tadi pagi disampaikan payungnya (program). Diharapkan program itu bisa mengakomodir ide apa pun yang terkait, jadi berpikir luas daripada sementara ini soal SVLK, sertifikasi, dan lainnya. Kedua, sudah dapat ide-ide dari Mba Tuti, Mas Derry, dan Mas Tama. Soal *fundraising* ke donor itu penting proposal. Tapi, dengan ICW dan YAPPIKA, kita bisa cari irisan isu di mana YAPPIKA bermain di isu penggalangan dana publik terkait layanan publik dan ICW soal korupsi. Selain *fundraising* donor, adalah fundraising publik. Dulu saya sempat ikuti dan ICW lebih dulu, kemudian YAPPIKA punya kesempatan kerja sama dengan ActionAid terbangun sistemnya dan melejit. ICW di 2017 sekitar Rp1,2 miliar. YAPPIKA sudah sampai Rp12 miliar. Bahkan, ada Rp2 miliar satu orang kasih itu. Jadi kita punya potensi ke sana, tapi harus ketemua apa yang bisa jadi isu atau bahasa yang mudah tersambung dengan bahasa awam. Menemukannya itu perlu waktu dan debat atau lainnya, tapi suatu saat jumpa. Yang penting, sisi manusiawi dari pelayanan publik itu apa, tadi Mba Tuti ketemu Sekolah Aman dan dulu bermain di anggaran sekolah dan pendidikan yang rumit, tapi akhirnya ketemu itu. Lalu, peluang pendanaan lain ada CSR bisa dari swasta atau perusahaan milik negara. Terus, terkait itu, masuk ke sektor keuangan tadi Mas Derry sudah jadi narasumber baik dan kalau ada konsep mak akita bisa susupkan kriteria apa yang masuk dalam keuangan yang berkelanjutan, juga terkait investasi untuk masuk investasi yang berkelanjutan di OJK. Itu diterapkan di bank pada Buku 3 dan Buku 4 terkait aturan. Selain itu APBN/D. Aku coba petakan itu dan harapannya esok bisa konkrit. Tadi sudah disebut konteks yang harus kita baca itu soal SDGs yang sekarang pada fase di mana daerah harus terapkan itu. Terus, SVLK, SFM, perubahan iklim, masyarakat sipil, bencana, dan SPO yang lagi naik juga. Ada isu-isu lainnya, yaitu birokrasi, integritas yang mau angkat leverage JPIK dan jadi pukulan sesekali ke pejabat kementerian, lalu kredibilitas, kebakaran, soal penurunan lingkungan, deforestasi, kontrol pemerintah terhadap *funding* yang kian kuat. Dari Tama ada isu yang bisa nyambung pada transparansi dan akuntabilitas atau korupsi. Itu ada tawaran untuk buat proposal bersama. RTRW juga disebut. Itulah starting point untuk para korporat bagi-bagi lahan.

Lalu, strategi. Saya juga pikirkan soal sertifikasi dan itu *tools* pasar. Di PI, ada keleluasaan untuk bangun strategi. Syukur-syukur yang diceritakan Tama agak sulit direalisasikan untuk ICW di bagian luar untuk memukur, dan ada lembaga yang memperbaiki dari dalam. Itu agak susah. Itu bisa jadi *good guy*, tapi teman lain bisa siapa secara stretgis menjadi *bad guy*. Memang di KLHK, banyak yang main manis dengan proyek-proyek dan semua jadi anak manis. Jadi harus ada yang melakukan kontrol. Pengalaman di pertanian dengan isu sawit, pernah nongol dua yang kumpul dari berbagai bahan juga. Lalu, dirumuskan lagi dan tulisan Kang Dedy soal ISPO itu tak bicara lagi kredibilitas. Soal integritas itu menyangkut orang, bukan sistemnya. Itu exercise yang lumayan untuk naikkan itu di Kementerian Pertanian. Itu Kang Dedy sebut sebagai periset Ecolabel Indonesia. Aku juga menulis soal ISPO dan 17 tujuan SDGs. Ketika tulisan Kang Dedy nongol, ada perlawanan yang cukup. Kemudian, yang klarifikasi bukan lagi aku, tapi itu tak kulakukan karena jejaring, termasuk pemerintah, itu yang mengklarifikasi itu benar. Kalau ada pembanding lain, ya tulis saja di koran. Asdep Bu Musdalifa bilang itu tak apa sebagai tulisan berdasarkan fakta. Kalau mau ya dibalas saja.

Jadi jejaringnya sudah di-*engage*, sehingga ada yang membela. Jadi kalau ICW teriak dengan data yang benar, maka tak hanya teman NGO yang main di *engagement* dengan MA dan lainnya, tetapi juga orang-orang dalam membela juga. Itulah jejaring yang perlu dibangun. Ada teman aktivis kita di dalam. Itu kutulis di sini.

Jadi bagian pertama, itu leveraging PI. Aku harapkan JPIK sudah mulai muncul. Jadi bisa lebih kritis Mas Kosar untuk naikin soal jaringan pemantau. Bicara bukan pada level direktur, tapi menteri. Apa mau terbuka atau tertutup, nanti didiskusikan. Minta jumpa Bu Menteri dan di mana staf dia yang tak gerak soal Gakkum dan legalitas dan sertifikasi sebab kita punya data itu. Jadi kita sodorkan apa yang perlu dibereskan. Atau, *blow up* saja. Itu tergantung perhitungan serangan baliknya. Itu akan menaikkan posisi organisasi. Jadi tak dikasih sumber daya, sehingga tak bisa gerak, maka orang bisa melihat juga dan akan berubah sikap mungkin di level dirjen maupun direktur di PHPL atau PS. Usulan saya konsultasi dengan menteri.

Bagian kedua, peningkatan kompetensi pemantauan. Ada ide dari Tama untuk internal kita. Saya tawarkan juga yang ahli susun kurikulum dan ukur kompetensi orang-orang yang dilatih, itu lebih sistematis, untuk keperluan pemantau. Jadi ketika itu berjalan di kita, maka bisa juga untuk keluar dan menjadi jasa pemantau yang kemudian bisa berbayar untuk pelatihan atau pendidikan. Itu termasuk peningkatan kapasitas *fundraising* di IFM Fund, yaitu ada donor yang konvensional, lalu ada CSR dan APBN/D, lalu ada donasi yang kalau mau mulai ikuti gerak YAPPIKA ya taruh saja 1-2 orang untuk magang di YAPPIKA untuk tahu dari A-Z. Pengakuan Mba Tuti itu ada divisi sendiri dan itu perlu dilihat. Menurutku itu perkembangannya, saya pun terkejut dan jauh melebihi ICW yang punya batasan terkait posisi dia.

Bagian ketiga, saya coba identifikasi donor potensial paling dekat. Misalnya, Bang Bob dan Mas Dwi ada CLUA dan Setapak. Terus ada beberapa penjelasan mengenai itu dan ada potensial MADANI. ICW dan YAPPIKA punya jasa konsultasi. MADANI menyediakan kita menjadi *provider* pemberi jasa konsultasi dengan memanfaatkan keahlian kita di bidang kita sebagai *service provider* yang berbayar dan bayarannya untuk kehidupan organisasi.

Gagasannya secara singkat, pasti yang diminta ada *outcome*, *output/objective*, kemudian ada kegiatan utama. Saya coba buat seperti itu untuk tiga bagian. Saya coba buat detil di Bagian 1 dan 3. Jadi ada tiga sub-program yang berusaha menampung, jika ada isu spesifik juga bisa masuk. Itu besok kita diskusikan. Kalau ada yang bawa isu Perhutani dan masyarakat, lalu di Papua ada isu RTRW nanti dipikirkan. Jadi ini konsep yang generik dan bisa diakses oleh IFM Fund atau konsorsium atau diambil JPIK atau ARUPA atau teman lainnya dan ajukan itu ke siapa. Dan buat konsorsium di daerah dan nasional. Jadi nanti bisa dilepas jadi proposal kecil. Juga sudah ada gagasan yang masuk dari ARUPA, PPLH, juga dari Papua.

Itu sebagai pengantar. Jadi diharapkan, misalnya isu di Sulsel ada yang belum masuk, maka perlu dipikirkan untuk bisa masuk. Atau, ada yang sudah memikirkan proposal ke mana, itu bisa jadi *exercise*.

Diskusi

Kosar

Yang di dokumen sudah masuk?

Herryadi

Sudah dan ini *breakdown*-nya. Jadi kayak renstra IFM Fund terkait mobilisasi sumber daya. Ini sudah baca detil pada donor, misalnya ada CLUA dan Setapak dan MADANI yang dekat. Kalau ada potensi lain ya kita diskusikan lagi. Jadi sudah mengarah pada donor tertentu. Kalau teman-teman dapat info lain terkait donor yang cocok, tapi belum paham susunnya, maka bisa juga diinfo untuk kita diskusikan.

Mustam

Ada pertemuan dengan Menteri LHK. Itu mereka jajaki kerja sama baru. (terkait FAO.) Yang saya baca itu soal perubahan iklim.

Herryadi

Kita perlu perluas cakupan isu. Program CLUA itu perubahan iklim. Tapi, sisi pemantauan hutan seperti apa yang bisa masuk, termasuk isu SDGs dan kemudian di kita ini sisi manusia yang perlu diperkuat. Misalnya, memantau kebakaran hutan, bukan luasan dan sebaran dan lainnya, termasuk kerugian, tapi masuk ke kesehatan manusia dan jika berhubungan dengan Masyarakat Adat ada isu resiliensi komunitas kehidupan yang berkelanjutan. Kalau soal hak kan sudah ada. Kalau FAO-FLEGT bergeser ke perubahan iklim, itu aku juga tidak tahu. Jadi kita perlu ikuti juga mereka mau ke mana dan tetap relevansi pada pemantauan hutan.

(Tanggapan)

Ini PI sudah ada sejak 2010, saya kira benar juga di periode ini, kita perlu ketemu langsung atau negosiasi dengan menteri. Sehingga, persoalan yang dikeluhkan ini menteri tahu langsung dan bukan dari internal direktorat. Jadi forum ini bisa jadi inisiatif untuk agenda tindak lanjut kapan ke kementerian, juga bahas soal Succofindo sebagai salah satu BUMN yang informasinya besar dan ratusan miliar karena urusi sertifikasi apa pun. Tidak hanya bicara soal kayu, tapi pimpinan soal kita kerja di isu hutan. Ada teman dapat dukungan Rp500 juta dan CSR itu senang hal fisik yang terlihat. Sebab, yang kasih itu butuh *brand* untuk tunjukkan sesuatu. Saya kira itu poinnya kapan untuk kita sepakat agendakan ke Bu Siti. Kita ini belum pernah ketemu resmi dan bisa ngobrol. Terkait proposal, saya ini di PPLH karena berbasis donor, maka ya kelasnya masih itu saja dan belum melampaui teman di YAPPIKA yang sudah tranformasikan sesuatu yang jauh sekali. Jadi selama ini masih format dan isu donor. Jadi itu pun PR besar kita agar orang tertarik.

Herryadi

Jadi selanjutnya kita diskusikan besok ya!

Kosar

(Pertanyaan terkait pendekatan dan isu yang melampaui SVLK dan lainnya.)

Herryadi

Kita tampung ide sebanyak-banyaknya dan nanti kita bicarakan untuk susun itu. Setiap daerah punya isu sendiri dan apa yang sudah dikerjakan itu jadi modal.

Bob

Kalau begitu kita cukupkan dan kita sambung besok ya!

Notulen:
Nurdiyansah
0815 861 38750
nurdiyansah.dalidjo@gmail.com

Daftar Hadir



FAO - EU FLEGT PROGRAMME

Food and Agriculture
Organisation of the
United Nations




Sweden
Sverige



DAFTAR HADIR



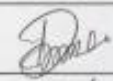
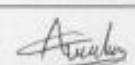
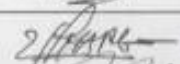
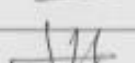
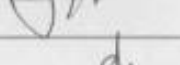
Independent Forest Monitoring Fund

Tanggal : Selasa, 19 November 2019

Jam : 08.00 - selesai

Acara : Focus Group Discussion Penyusunan Rancangan Penggalangan Sumber Daya untuk Pemantau Independent

Tempat : IPB International Convention Center Bogor

No.	Nama	Gender		Organisasi/Jabatan	Telepon	E-mail	Tanda Tangan
		Laki-Laki	Perempuan				
1	NERILUS DAMIANUS SAN	✓		PANAH PAPUA	WA-08524394833	damianussan@gmail.com	
2	Wibisono Ahma d	✓		Ampe	08135372259	wibisono@amisono.org	
3	Agus Budi Purwanto	✓		PPLH Mangrove	085296630671	aa.gueh@gmail.com	
4	Ogy Dwi Aulia	✓		Forest Watch Indonesia	081314989276	ogy@fwi.or.id	
5	Uli Ark Siagian		✓	Senegris Bengkulu	0821-920-9012	ulisiagian@gmail.com	
6	MUSTAM Arif	L		jurnal leleles	081241516663	mustamarif@gmail.com	
7	Budi Mula	L		IFM Fund	08121105172	christie-into@fmi-fund.org	
8	Dwi Leonard	✓		IFM Fund	08570822014	dleonard@fmi-fund.org	
9	Saharjani	✓		GRID	081250198957	saharjanitonditri@gmail.com	
10	ASEP T. EFFENDY	✓		ABSOLUTE	085523948788	@effendi@gmail.com	



DAFTAR HADIR



Independent Forest Monitoring Fund

Tanggal : Selasa, 19 November 2019

Jam : 08.00 - selesai

Acara : Focus Group Discussion Penyusunan Rancangan Penggalangan Sumber Daya untuk Pemantau Independent

Tempat : IPB International Convention Center Bogor

No.	Nama	Gender		Organisasi/Jabatan	Telepon	E-mail	Tanda Tangan
		Laki-Laki	Perempuan				
11	Deden Pramudiana	✓		JPIK	081668947262	deden.jpiik@gmail.com	
12	Siti Syarifah		✓	IFM	082248578074	Syarifah.Eforestfund.or.id	
13	M. Iqbal	✓		JPIK	0813872621	Mr. Iqbal @SMAI.com	
14	M. Ichwan	✓		JPIK	0813517482	Ichwan.jpiik@gmail.com	
15	Sri Indiyastuti		✓	YAPPIKA-AA	081753622		
16	Dion Pharnani		✓	IFM	08121102125	Dion.Pharnani@forestfund.or.id	
17	Dermy Wawan	✓		TSC	08211352349	dermy199@gmail.com	
18	Tama S. Langkan	✓		ICU	08119037669	tama@antikayri.org	
19	Harryadi	✓		LEI	0815605994	harryadi@lei.or.id	
20	Murdiyansah	✓		notulen	081586138750		



DAFTAR HADIR



Independent Forest Monitoring Fund

Tanggal : Rabu, 20 November 2019

Jam : 09.00 - selesai

Acara : Focus Group Discussion Penyusunan Rancangan Penggalangan Sumber Daya untuk Pemantau Independent

Tempat : IPB International Convention Center Bogor

No.	Nama	Gender		Organisasi/Jabatan	Telepon	E-mail	Tanda Tangan
		Laki-Laki	Perempuan				
1	MUSTAM Arit	✓		Jurnal Celebes/ Direktur	08124150663	mustamar1@gmail.com	
2	Harryadi	✓		LEI	08138705990	harryadi@leis.or.id	
3	Agus	✓		PLH	085296630671	aa.guzh@gmail.com	
4	Sahardani	✓		GRID	081250195953	sahardanihendri@gmail.com	
5	Wibisono Ahmad	✓		Am-pa	08135372259	wibisonoam@neto.gpnci	
6	Ogy Dwi Aulia	✓		FWI	0813149892X	ogy@fwi.or.id	
7	NERIUS D. Si	✓		Panah Papua	085243944535	neriusd@gmail.com	
8	ASEP T. EFFENDY	✓		ABSOLUTE	085213940781	asephval@gmail.com	
9	Siti Syarifah		✓	IFM	082248578094	syarifah@forestfund.or.id	
10	Deden Pramudiana	✓		JP 16	085658947160	deden-jpk@gmail.com	

DAFTAR HADIR



Independent Forest Monitoring Fund

Tanggal : Rabu, 20 November 2019

Jam : 09.00 - selesai

Acara : Focus Group Discussion Penyusunan Rancangan Penggalangan Sumber Daya untuk Pemantau Independent

Tempat : IPB International Convention Center Bogor

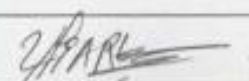
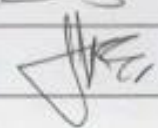
No.	Nama	Gender		Organisasi/Jabatan	Telepon	E-mail	Tanda Tangan
		Laki-Laki	Perempuan				
11	Uli Ardi Siagian		✓	Genesis Bengkulu	0821-8261-9212	UliSiagian@gmail.com	
12	Ichwan	✓	✓	JPIK	081335174892	ichwan.jai@gmail.com	
13	Dan Dharmaini		✓	IFM	081211021135	Dan.Dharmaini@forestfund.or.id ✓	
14	Christia Pulen	✓		IFM Fund	08121105172	christia.pulen@forestfund.or.id	
15	Dwi Leksana	✓		IFM Fund	085710312014	Herman@forestfund.or.id	
16							
17							
18							
19							
20							

Foto Kegiatan



