

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang Penelitian

Peningkatan kesejahteraan sosial berdasarkan PPRI No.39 tahun 2012, merupakan tanggung jawab bersama baik pemerintah maupun masyarakat. Salah satu bentuk partisipasi masyarakat adalah dengan melakukan berbagai kegiatan sosial dan mengambil bagian dalam Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Lembaga Swadaya Masyarakat adalah organisasi atau lembaga yang di bentuk oleh warga Negara Republik Indonesia secara sukarela dan bergerak di bidang kegiatan yang ditetapkan oleh organisasi atau lembaga tersebut, sebagai wujud partisipasi masyarakat secara swadaya (Instruksi Menteri Dalam Negeri nomor 8 Tahun 1990). Lembaga Swadaya Masyarakat sendiri bersifat sukarela, sosial, mandiri, nirlaba, dan demokratis.

Dalam menjalankan setiap program LSM, LSM di Indonesia diberikan kesempatan untuk melakukan sosialisasi dan pendanaan secara mandiri yang diwujudkan dalam bentuk kegiatan *fundraising*. *Fundraising* atau kegiatan pengumpulan dana merupakan salah satu cara menghimpun dan mengelola dana untuk mempertahankan kelangsungan LSM. Kegiatan ini juga dilakukan untuk mengurangi ketergantungan LSM pada beberapa donator besar, menarik lebih banyak donatur yang memiliki visi dan misi yang sama, serta untuk menciptakan organisasi yang lebih mandiri sehingga dapat

menjalankan program-program dengan jangka waktu yang lebih lama (Norton, 2009).

Kegiatan *fundraising* dilakukan dengan berbagai cara seperti *dialogue fundraising* atau *face to face fundraising*, *corporate fundraising*, *multichannel fundraising*, serta *retention and development donor* (Rachmasari dkk, 2016). *Dialogue fundraising* atau *face to face fundraising* adalah kegiatan pengumpulan dana yang dilakukan secara langsung dengan cara tatap muka dengan calon donator di tempat-tempat umum. *Corporate fundraising* adalah kegiatan pengumpulan dana dengan cara membangun jaringan kemitraan dengan perusahaan. *Multichannel fundraising* adalah kegiatan pengumpulan dana dengan menghubungi calon donatur dengan media telekomunikasi, mencari donatur dengan bantuan media *online*, musyawarah masyarakat (*crowd funding*), atau lewat komunitas (*community fundraising*). *Retention and development donor* adalah berbagai kegiatan yang dilakukan oleh lembaga guna mempertahankan kepercayaan donatur sehingga tetap menjadi donatur jangka panjang.

Salah satu kegiatan pengumpulan dana yang sering digunakan oleh berbagai LSM adalah *face to face fundraising*. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh PIRAC (*Public Interest Research and Advocacy*), metode *face to face fundraising* merupakan metode yang paling sering digunakan yaitu sekitar 70% (Rachmasari, 2016). Metode ini dinilai efektif untuk melakukan kampanye program serta kegiatan yang dilakukan oleh LSM. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan untuk memiliki sumber daya *face to face*

fundraiser yang berkompeten sangat dibutuhkan sehingga dapat secara efektif melakukan kegiatan pengumpulan dana serta mengajak langsung masyarakat untuk turut berkontribusi dalam program-program yang dijalankan oleh LSM.

Face to face fundraiser secara umum memiliki tugas untuk melakukan sosialisasi mengenai fakta yang berupa fenomena dalam masyarakat guna meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai dampak-dampak yang ditimbulkan oleh permasalahan yang terjadi dalam lingkungan. *Face to face fundraiser* juga melakukan sosialisasi mengenai wujud kerja nyata yang telah dilakukan oleh organisasi, serta fasilitas apa saja yang ditawarkan organisasi bagi para calon donatur untuk ikut berkontribusi dalam program-program tersebut. *Face to face fundraiser* bekerja pada waktu dan tempat yang ditentukan oleh masing-masing organisasi dengan target donor yang ditetapkan sesuai dengan anggaran rumah tangga (ART) LSM.

Dalam melakukan pekerjaannya *face to face fundraiser* sering mengalami berbagai tantangan. Salah satunya adalah dalam mencapai target donatur yang sudah ditentukan oleh lembaga swadaya masing-masing. Untuk memenuhi anggaran rumah tangganya, LSM menentukan target yang harus dipenuhi oleh *face to face fundraiser* (Rachmasari dkk., 2016). Jika *face to face fundraiser* tidak dapat memenuhi target yang ditentukan, maka konsekuensi yang akan diterima dapat berupa surat peringatan ataupun pemutusan hak kerja sesuai dengan standar operasional yang ditentukan LSM tempat *face to face fundraiser* bekerja.

Jumlah LSM yang begitu banyak di Indonesia juga meningkatkan persaingan dalam hal mendapatkan calon donatur (Kalida, 2004). Selain itu jumlah kebutuhan masyarakat juga mengalami peningkatan yang berdampak pada menurunnya kecenderungan masyarakat dalam berdonasi. Hal ini menuntut *face to face fundraiser* untuk lebih kreatif dan efektif dalam melakukan penggalangan dana sehingga dapat menggambarkan fenomena, program-program, serta hasil program yang dilaksanakan oleh LSM.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh PIRAC (2002) menunjukkan bahwa faktor dominan penyebab calon donatur tidak ingin menjadi donatur tetap adalah ketidakpercayaan para calon donatur terhadap penggalang dana yang ditemuinya tersebut (34%), ketidakpercayaan pada LSM (9%), serta ketidakpercayaan terhadap fenomena yang menjadi fokus program-program LSM (8%). Masyarakat yang berada pada golongan menengah dan bawah dominan menolak menjadi donatur tetap dengan alasan tidak memiliki sumber daya materi yang dibutuhkan (39%). Sementara masyarakat pada golongan atas dominan menolak menjadi donatur karena masalah kepercayaan (45%). Hasil penelitian PIRAC tersebut menunjukkan bahwa penolakan dapat datang dari berbagai lapisan masyarakat dengan berbagai alasan.

Face to face fundraiser memiliki tanggung jawab target yang harus dipenuhi. *Face to face fundraiser* bekerja di tempat umum, bertemu dengan masyarakat yang belum dikenalnya, dan berusaha untuk mengajak masyarakat awam untuk mengambil bagian dalam keresahan yang dialami LSM dengan menjadi donatur tetap. Untuk memenuhi target pekerjaan tersebut *face to face*

fundraiser dituntut untuk percaya diri, siap di tolak oleh calon donatur, serta dapat melakukan pendekatan yang efektif pada calon donatur (Kalida, 2004). *Face to face fundraiser* dituntut untuk memiliki kerja keras, kompetensi dalam berkomunikasi, serta dalam mengaplikasikan teknik-teknik dalam melakukan penggalangan dana tersebut. Bagaimana kemampuan *face to face fundraiser* dalam memenuhi tuntutan pekerjaan serta mengatasi tantangan pekerjaannya dapat dilihat dari kecerdasan daya juang yang dimilikinya.

Kemampuan seseorang dalam menghadapi permasalahan dan tantangan saat bekerja dapat dilihat dari seberapa besar kecerdasan daya juangnya. Menurut Yudana dan Dantes (2013) kecerdasan daya juang memiliki kontribusi yang signifikan terhadap kinerjanya. Semakin tinggi kecerdasan daya juang seseorang maka semakin baik kinerja yang ia miliki. Individu yang memiliki kecerdasan daya juang yang tinggi memiliki motivasi, kinerja, produktifitas, dan kreatifitas yang lebih besar dibanding individu yang memiliki kecerdasan daya juang yang lebih rendah (Stoltz, 2004). Individu dengan kecerdasan daya juang yang tinggi juga memiliki kesehatan, daya tahan, dan vitalitas yang lebih baik dibanding individu dengan kecerdasan daya juang yang lebih rendah.

Dalam proses penghimpunan pekerja baru, rata-rata perusahaan, lembaga sosial maupun pemerintahan menggunakan kecerdasan intelektual dan tes kepribadian sebagai acuan. Namun tidak pernah melihat dan mempertimbangkan daya juang sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi etos kerja seseorang (Stoltz, 2004). Penelitian yang dilakukan oleh Putra

(2016) menyatakan bahwa semakin tinggi kecerdasan daya juang yang dimiliki oleh seseorang, semakin tinggi pula kemampuan seseorang dalam menghadapi hambatan dan beradaptasi di dunia kerja. Menurut Stoltz (2004), peran kecerdasan intelektual dan kecerdasan emosional terletak pada proses individu belajar mengatasi tantangan yang ditemuinya untuk mencapai kesuksesan yang diinginkannya.

Kecerdasan daya juang merupakan salah satu kecerdasan yang memiliki peran yang signifikan dalam kehidupan pekerjaan individu. Kecerdasan daya juang menunjukkan seberapa mampu seseorang menghadapi tantangan di berbagai lingkungan. Kecerdasan daya juang dapat dilihat dalam beberapa dimensi yaitu kendali (*Control*), asal usul dan pengakuan (*Origin* dan *Ownership*), jangkauan (*Reach*), dan daya tahan (*Endurance*) (Stoltz, 2004). Saat individu memahami bahwa suatu hal dapat diatasinya maka individu akan merasakan kendali terhadap suatu masalah. Individu juga dapat bertanggung jawab terhadap setiap tindakan dan konsekuensi dari tindakan yang dilakukannya, berani mengambil resiko, memahami sumber masalah, serta tidak menyalahkan diri secara berlebihan saat menghadapi suatu masalah. Individu juga kemudian dapat mengatasi masalah secara efektif dan efisien sehingga masalah tersebut tidak berlarut-larut dan mempengaruhi aspek lain dalam kehidupan individu.

Kemampuan *face to face fundraiser* dalam menghadapi berbagai tantangan dan dalam proses mencapai kesuksesan dapat dilihat dari bagaimana kecerdasan daya juang memainkan peran dalam kehidupan pekerjaannya.

Semakin bertambahnya pengetahuan dan pengalaman, semakin individu dapat belajar untuk meningkatkan kemampuannya dalam menghadapi tantangan yang ia alami saat bekerja (Stoltz, 2004). Hal inilah yang memungkinkan seseorang untuk dapat mencapai kesuksesan yang diinginkan dengan meningkatkan daya juangnya melalui proses belajar mengenal respon yang lebih efektif saat menghadapi tantangan.

Tuntutan para pekerja sosial adalah untuk dapat melakukan pekerjaannya secara profesional, serta melakukan manajemen diri untuk bekerja secara efektif, efisien, dan produktif, untuk meningkatkan keefektifan organisasi (Dwiyantari, 2013). Tantangan dan tuntutan yang harus dipenuhi oleh *face to face fundraiser* juga perlu untuk ditanggapi secara efektif sehingga dapat menopang kemandirian organisasi. Kesuksesan *face to face fundraiser* dalam memperoleh dukungan dana dari setiap donatur akan sangat mempengaruhi jalannya setiap program yang dilakukan oleh LSM tempatnya bekerja.

Berkaitan dengan hal ini, maka melalui tugas akhir ini peneliti ingin meneliti tentang kecerdasan daya juang para pekerja sosial yang bekerja sebagai *face to face fundraiser*. Peneliti memilih *face to face fundraiser* yang bekerja di Yayasan X di Surabaya. Peneliti ingin mengetahui bagaimana gambaran kecerdasan daya juang yang dimiliki oleh *face to face fundraiser*. Hal tersebut mencakup bagaimana *face to face fundraiser* menghadapi tantangan kerja serta pandangan *face to face fundraiser* mengenai kesuksesan serta bagaimana *face to face fundraiser* dapat mencapai kesuksesan yang diinginkannya dalam bekerja.

B. Fokus Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti ingin berfokus pada gambaran kecerdasan daya juang *face to face fundraiser* di Yayasan X di Surabaya dalam menghadapi tantangan kerja serta dalam prosesnya mencapai kesuksesan yang diinginkan selama bekerja sebagai *face to face fundraiser* di Yayasan X di Surabaya.

C. Rumusan Permasalahan

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana gambaran kecerdasan daya juang *face to face fundraiser* di Yayasan X dalam merespon tantangan yang dihadapi saat bekerja yang mencakup dimensi kendali, asal usul dan pengakuan, jangkauan, serta daya tahan?
2. Bagaimana gambaran kecerdasan daya juang dalam proses pencapaian kesuksesan pribadi selama menjadi *face to face fundraiser* di Yayasan X di Surabaya?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian tugas akhir ini adalah untuk:

1. menggambarkan kecerdasan daya juang *face to face fundraiser* di Yayasan X yang memiliki tingkatan kecerdasan daya juang yang berbeda dalam merespon tantangan saat bekerja yang mencakup dimensi kendali, asal usul dan pengakuan, jangkauan, dan daya tahan.

2. menggambarkan kecerdasan daya juang *face to face fundraiser* di Yayasan X dalam proses pencapaian kesuksesan sesuai dengan pandangan pribadi mengenai kesuksesan oleh *face to face fundraiser* di Yayasan X di Surabaya.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis.
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih teoritis bagi cabang ilmu psikologi klinis mengenai kecerdasan daya juang individu, dan bagaimana peran kecerdasan daya juang dalam proses individu mencapai kesuksesan.
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih teoritis bagi cabang ilmu Psikologi Industri dan Organisasi mengenai bagaimana organisasi sosial bergerak dalam menjalankan visi misi, dan bagaimana para pekerja sosial berperan dalam masyarakat.
2. Manfaat Praktis.
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan informatif bagi pembaca mengenai bagaimana kecerdasan daya juang dapat mempengaruhi seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan dalam berjuang untuk mencapai kesuksesan yang diinginkannya.

- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, saran, dan masukan dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas pekerja sosial khususnya pada *face to face fundraiser* yang bukan hanya memiliki kecerdasan intelektual dan kecerdasan emosional yang baik, tetapi juga kecerdasan daya juang khususnya pada pekerjaan yang memiliki tantangan-tantangan tersendiri.