

Lanskap Global Filantropi



WINGS

WORLDWIDE INITIATIVES
FOR GRANTMAKER SUPPORT

Tentang WINGS

Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS) adalah jaringan yang terdiri dari hampir 100 asosiasi filantropi dan lembaga pendukung di 40 negara di seluruh dunia yang bertujuan untuk memperkuat, mempromosikan, dan menyiapkan kepemimpinan dalam pengembangan filantropi dan investasi sosial.

Pengawasan: Benjamin Bellegry

Koordinasi: Muriel Asseraf

Penulis publikasi: Andrew Milner

Penyunting: Caroline Hartnell

Desain: Heather Knight

Diterbitkan pada Mei 2018 oleh

Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS).



Terjemahan versi Bahasa Indonesia dipublikasikan oleh
Filantropi Indonesia



Konten

2	Sumber dan ucapan terima kasih	40	6. Kolaborasi
3	Kata Pengantar	41	Kolaborasi antara yayasan
4	Versi satu menit	42	Kolaborasi antara filantropi dan pemerintah
4	Versi lima menit	44	Tujuan Pembangunan Berkelanjutan
6	1. Pendahuluan	48	7. Filantropi, pemerintah dan masyarakat sipil
7	Pengertian filantropi	49	Sikap ambivalen di pihak pemerintah
8	Tantangan-tantangan eksternal yang dihadapi oleh filantropi	51	Kontrol pemerintah melalui regulasi dan kekurangannya
10	2. Derma Individu	53	Masa depan masyarakat sipil
11	Berderma oleh individu-individu biasa	54	Pembebasan dan insentif pajak
13	Bentuk-bentuk baru berderma	56	8. Lembaga infrastruktur
15	Berderma oleh individu dengan kekayaan bersih tinggi (HNWI)	57	Distribusi infrastruktur filantropi yang tidak merata
17	Remiten dan berderma diaspora	58	Peran lembaga infrastruktur filantropi
18	3. Derma kelembagaan	61	Apa yang bisa dilakukan oleh lembaga infrastruktur dengan lebih baik?
19	Yayasan - sektor yang terus berkembang	62	Apakah model bisnisnya dapat dijalankan?
21	Tujuan apa yang didukung yayasan?	64	9. Beberapa cara untuk maju
22	Pemberian hibah atau beroperasi?	65	Membantu organisasi masyarakat sipil untuk bertahan
24	Filantropi strategis	66	Konflik dan migrasi
24	Risiko: keinginan atau keengganan?	66	Teknologi digital
26	Peran yayasan di masa depan	67	Wajib: peran menyeluruh untuk filantropi global
27	Tren masa depan	68	Rujukan
28	Persepsi filantropi kelembagaan	69	Lampiran A
30	4. Filantropi komunitas	70	Lampiran B
31	Yayasan-yayasan komunitas di seluruh dunia		
31	Peran filantropi komunitas		
32	Bagaimana donor di negara-negara utara dapat menjangkau penerima di negara-negara selatan		
34	5. Menembus batas hibah: penggunaan uang filantropi yang berbeda		
35	Filantropi ventura		
35	Investasi berdampak		
36	Investasi yang bertanggung jawab secara sosial (SRI)		
37	Pertumbuhan perusahaan sosial/bisnis sosial		
39	Kaburnya garis pembatas		

Sumber dan ucapan terima kasih

Penelitian untuk laporan ini didasarkan pada tiga sumber utama:

- Dua puluh wawancara dengan praktisi atau pengamat iklim filantropi di berbagai penjuru dunia. Yang dikutip langsung di seluruh isi.
- Lokakarya tematis diadakan di berbagai ajang di Johannesburg, Mexico City, dan Amman.
- Data sekunder ke dalam laporan, artikel, dan situs web yang dipublikasikan dengan tema umum.

Sumber yang paling menarik dari laporan ini adalah wawancara, karena wawasan dan kedekatan ditawarkan. Pemilihan tema sebagian telah dipandu oleh perkataan narasumber. Informasi yang diperoleh sebagian besar bersifat kualitatif. Akibatnya, isi laporan terletak pada diskusi tentang perkembangan daripada penyampaian fakta.

Meskipun terdapat acuan dasar untuk wawancara, namun acuan ini bervariasi tergantung pada keahlian orang responden.

Gagasan dan argumen dari responden sangat beragam, yang jika dibatasi pada paket geografis atau tematik akan mengurangi nilainya. Di era di mana masalah-masalah yang mengemuka semakin saling terkait dan kompleks, mengiris informasi menjadi tema-tema tampak seperti tindakan yang sewenang-wenang.

Akan tetapi, demi kepentingan struktur, materi tersebut telah disusun dalam tema-tema yang luas, namun masih ada tujuan yang tidak jelas. Dalam artian, hal ini mencerminkan keadaan filantropi global. Meskipun beberapa perkembangan dapat diringkas dengan cukup mudah, ada banyak tren – seperti kemajuan berderma secara daring, masa depan investasi berdampak, efek data digital – yang evolusinya, jangankan secara umum, secara detail pun, tidak mungkin untuk diprediksi bahkan oleh pengamat yang paling pandai sekalipun.

Ucapan terima kasih kami berikan terutama kepada tiga pihak:

- Para responden (dicantumkan dalam Lampiran A) dengan kemurahan hatinya untuk menyumbangkan waktu dan kebijaksanaan mereka.
- Kelompok kerja yang merancang dan mengawasi penelitian, serta membantu merancang produk akhir: Benjamin Bellegy, Pamela Ribeiro dan Muriel Asseraf, (WINGS); Larry McGill dan Lauren Bradford (Foundation Center, AS); dan Barry Knight (CENTRIS, Inggris).
- Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Julia Catani yang mengatur wawancara dan memperlancar proses.
- Akhirnya, dan terlalu banyak untuk disebutkan namanya, yaitu para peserta dalam tiga lokakarya regional (dicantumkan dalam Lampiran B) yang dimasukkan ke dalam laporan ini. Bahkan ketika pandangan yang diungkapkan oleh mereka tidak dikaitkan secara langsung, namun mereka telah menunjukkan banyak gagasan yang ditampilkan di dalam laporan.

Kata Pengantar

Menyuarakan keragaman praktik filantropi, mengenali dan mengidentifikasi tren dan aspek budaya yang memengaruhi berderma di berbagai penjuru dunia, menyoroti tantangan-tantangan yang masih merintang filantropi yang lebih efisien dan berkelanjutan, serta menawarkan cara-cara untuk membangun bidang yang lebih terhubung dan lebih koheren – adalah di antara beberapa tujuan strategis WINGS, dan diwujudkan dalam laporan ini.

Berdasarkan lebih dari 20 wawancara dengan beberapa pegiat dan pemikir filantropi terkemuka juga pada tiga lokakarya dengan para profesional dan praktisi dari jaringan masyarakat sipil, yayasan, lembaga infrastruktur atau pusat penelitian, laporan ini membangun dan memperluas pekerjaan yang sebelumnya dilakukan pada WINGS Global Institutional Philanthropy Report 2010, dan menyajikan pandangan kualitatif mengenai bidang studi ini, berdasarkan 7 aspek berikut:

- Derma individu
- Derma kelembagaan;
- Filantropi komunitas;
- Di luar hibah: berbagai penggunaan uang filantropi;
- Kolaborasi;
- Filantropi, pemerintah, dan masyarakat sipil;
- Lembaga infrastruktur.

Di tengah tantangan yang berkembang – ada yang eksternal dan internal, ada yang dapat dikelola dan ada yang di luar

kendali kami - laporan ini juga memberikan beberapa indikasi tentang bagaimana untuk bergerak maju, menunjukkan secara spesifik bagaimana teknologi dapat menjadi kekuatan dan aset bagi lembaga nirlaba, bagaimana organisasi masyarakat sipil harus melindungi diri mereka sendiri dari pembatasan ruang gerak masyarakat sipil, bagaimana lembaga infrastruktur dapat dan harus memikirkan kembali ruang lingkup dan tanggung jawabnya, serta bagaimana filantropi secara umum perlu menangani masalah ketimpangan dan distribusi kekayaan.

Kami sangat berterima kasih kepada semua yang telah berkontribusi dalam pembuatan laporan ini. Harapan kami adalah bahwa laporan ini akan membantu mengembangkan cara berpikir baru tentang peran dan tujuan filantropi, yang di dalamnya WINGS berperan dan akan terus memainkan peranan yang penting.

Maria Chertok

CAF Russia
Ketua Dewan WINGS

Barbara Ibrahim

American University in Cairo
Ketua Komite Program WINGS

Benjamin Bellegy

Direktur Eksekutif WINGS

VERSI SATU MENIT

Laporan terkini adalah upaya untuk mengembalikan keragaman di jantung filantropi dengan menunjukkan gambaran yang komprehensif dan provokatif dari tren saat ini dan tantangan di seluruh dunia - dari bentuk derma individu untuk filantropi komunitas dan derma kelembagaan yang terstruktur. Laporan ini juga mengangkat beberapa pertanyaan dan isu yang paling kritis dan sentral bagi pengembangan filantropi - dari dampak teknologi baru dan pembatasan ruang gerak masyarakat sipil hingga dinamika kekuasaan dalam praktik dan konsep filantropi, serta peran dan bentuk infrastruktur filantropi yang berkembang. Terakhir namun tidak kalah pentingnya, laporan ini menunjukkan bahwa model Amerika Utara dan Eropa yang dominan - acap kali digunakan sebagai titik rujukan, ditentang, disesuaikan atau diasimilasi oleh yang lain - sebenarnya hanyalah sebuah bagian dari gambaran ini. Namun berkat suara-suara dari beberapa pendukungnya yang paling bijaksana dan terkemuka, bidang studi filantropi muncul dari halaman-halaman laporan ini beserta semua kompleksitas dan pelbagai realitasnya.

VERSI LIMA MENIT

Derma individu

Hampir di semua tempat, derma kian meningkat, baik oleh orang kaya maupun oleh orang-orang dari kalangan menengah. Dalam hal jumlah yang diberikan, derma individu sering kali lebih besar daripada derma kelembagaan, meskipun sebagian besarnya tidak terlihat.

Sebagian besar derma yang diberikan oleh orang biasa masih dalam bentuk dan tujuan yang bersifat tradisional, dengan derma agama tetap mengakar di banyak negara, bahkan di negara yang sangat sekuler sekalipun. Derma kepada organisasi kerap terkendala oleh ketidakpercayaan.

Metode-metode baru dalam berderma yang dipelopori oleh kemajuan teknologi - derma secara daring, derma melalui SMS dan crowdfunding (penggalangan dana) - kini semakin penting, namun masih terbatas di sebagian besar tempat. Meskipun pemberian secara daring sering kali merupakan respons spontan terhadap sebuah peristiwa bencana, ia

berpotensi menciptakan solidaritas dan dukungan timbal balik.

Derma yang diberikan oleh kalangan orang-orang yang sangat kaya semakin dipengaruhi oleh generasi muda, yang cenderung menggali cara-cara berderma non-tradisional. Derma yang diberikan oleh orang kaya dapat didorong jika donor lebih banyak berbicara tentang dermanya, namun kebencian media dan publik di beberapa tempat membuat mereka enggan melakukannya.

Derma kelembagaan

Jumlah yayasan semakin meningkat, terutama di Eropa dan di beberapa negara-negara selatan. Dua alasan utama untuk ini adalah meningkatnya kekayaan dan dorongan filantropi pemerintah untuk membantu menambah anggaran mereka. Pada saat yang sama, muncul kecenderungan bagi orang kaya untuk berderma tanpa mendirikan yayasan tradisional.

Meskipun secara teori posisi yayasan memungkinkan mereka untuk mengambil risiko, pada kenyataannya sebagian besar yayasan bersifat konservatif, berderma ke

area-area yang 'aman' seperti pendidikan, layanan kesehatan, dan layanan sosial. Hanya sedikit yang bersedia mendukung advokasi atau isu keadilan sosial. Derma perusahaan sering kali lebih menghindari risiko dibandingkan dengan derma yayasan swasta. Hal ini cenderung didasarkan pada apa yang diharapkan perusahaan daripada apa yang dibutuhkan. Secara umum, yayasan lebih menghindari risiko daripada yang sebenarnya mereka katakan.

Meskipun pemberian hibah perlahan-lahan mulai berkembang, namun hanya ia menyumbang proporsi yayasan yang relatif kecil, kecuali di negara-negara yang berbahasa Inggris. Filantropi strategis juga kian meningkat, yang membawa serta peningkatan penekanan pada pengukuran dampak, yang dianggap berpotensi berbahaya oleh sebagian kalangan.

Empat peran kunci untuk yayasan - inovasi, mengisi kesenjangan, mendukung masyarakat sipil dan bertindak untuk jangka panjang - semuanya tergantung pada seberapa jauh yayasan bersedia untuk mengambil risiko.

Filantropi komunitas

Yayasan komunitas bisa ditemukan hampir di mana-mana, meskipun mereka telah menyesuaikan diri dengan persyaratan dan keadaan setempat. Penyebarannya sangat tidak merata. Memiliki berbagai peran, mulai dari menciptakan komunitas hingga menawarkan layanan donor. Ada juga banyak filantropi berbasis komunitas yang didirikan secara informal.

Di luar hibah: bermacam-macam penggunaan uang filantropi

Lambat laun banyak yayasan yang mulai menggali cara-cara baru dalam menggunakan asetnya, contohnya dalam bentuk filantropi ventura, investasi berdampak dan investasi yang bertanggung jawab secara sosial, dan/atau dengan menggunakan aset non-moneter seperti keahlian, reputasi, dan kemampuan untuk mengadakan pertemuan. Tren ini seharusnya tidak dibesar-besarkan. Investasi berdampak, misalnya, meskipun sangat dekat dengan banyak lembaga, namun masih belum dipraktikkan secara luas. Bersamaan dengan ini kita melihat pertumbuhan perusahaan sosial/bisnis sosial, yang dipandang sangat signifikan di banyak negara.

Garis antara sektor profit dan nirlaba semakin samar. Ciri organisasi yang bekerja untuk kebaikan sosial adalah hibriditas, ketika organisasi dengan bentuk hukum yang berbeda mengadopsi berbagai cara untuk bekerja. Akibatnya, gagasan tentang apa yang disebut 'filantropi' dan 'filantrop' semakin meluas. Hal ini berpotensi mendatangkan lebih banyak modal untuk menghasilkan solusi dari masalah yang semakin kompleks.

Kolaborasi

Kolaborasi, baik di dalam sektor dan antara filantropi dan sektor lainnya, kini semakin diterima secara prinsip sebagai cara bagi filantropi untuk memaksimalkan dampaknya. Meskipun demikian, kolaborasi belum menyebar luas, hal ini disebabkan oleh adanya faktor-faktor yang membatasi, antara lain penghargaan terhadap kemandirian yayasan, investasi waktu yang dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan, dan

kurangnya sumber daya staf di lembaga-lembaga filantropi. Kolaborasi antara pemerintah dan filantropi cenderung dibatasi oleh kecurigaan atas motif dan kurangnya pemahaman di kedua belah pihak tentang apa yang bisa ditawarkan oleh pihak lain.

Gagasan kolaborasi dituangkan secara eksplisit dalam Tujuan Pembangunan Berkelanjutan, tetapi niat alih-alih aktivitas cenderung untuk menggolongkan respon filantropi sejauh ini. Meski SDG menawarkan templat bagi organisasi yang ingin menyelaraskan pekerjaan mereka dengan agenda pembangunan yang lebih besar, namun sebagian besar penyanggah dana masih ragu. Dalam beberapa kejadian, mereka menunggu petunjuk yang jelas tentang strategi nasional dalam mencapai SDG, baik dari pemerintah atau dari badan perwakilan dari sektor mereka sendiri.

Filantropi, pemerintah, dan masyarakat sipil

Meski pemerintah sangat giat dalam mendorong masyarakat sipil dan filantropi ketika sedang melakukan pekerjaan yang mereka setuju, namun mereka semakin sering mengambil langkah-langkah untuk membatasi kegiatan LSM di daerah yang lebih sensitif secara politik, baik dengan pembatasan formal atau pelecehan informal. Yang mana memengaruhi filantropi karena membatasi cara-cara di mana ia dapat mendukung LSM-LSM yang dapat ditolak secara resmi.

Peningkatan tekanan juga dialami oleh LSM dalam cara yang berbeda. Kegagalan untuk menggantikan dana internasional yang hilang dengan sumber-sumber lokal; tidak sejalan dengan filantropi baru; implementasi program-program secara langsung dengan mengoperasikan yayasan; serta bisnis sosial yang berlomba merebut perhatian dan dukungan - ini hanyalah beberapa faktor yang berkontribusi terhadap hal ini.

Sebagian besar negara memiliki semacam pembebasan pajak untuk donor, organisasi penerima atau keduanya. Meskipun secara luas diyakini bahwa insentif pajak bukan pendorong utama bagi donor individu, namun

insentif pajak dapat mendorong orang untuk memberi lebih banyak.

Lembaga infrastruktur

Penyebaran lembaga infrastruktur filantropi sangat tidak merata, dengan 80% pendanaan untuk infrastruktur terpusat di Amerika Utara. Infrastruktur acap kali terbatas di negara-negara dengan sektor filantropi yang baru berkembang, di tempat yang paling membutuhkannya.

Peran kunci untuk lembaga infrastruktur mencakup perwakilan dan advokasi hingga penelitian dan pengumpulan data, berbagi praktik terbaik, serta pelatihan dan pertemuan. Mereka juga dapat memperkenalkan ide-ide baru ke sektor ini, mengajukan pertanyaan-pertanyaan sulit, dan mendorong kolaborasi. Dalam mewakili sektor ini lembaga infrastruktur menghadapi kesulitan dalam menjaga keseimbangan, karena harus menyajikan agenda, alih-alih menetakannya. Kurangnya data yang andal di sektor ini secara luas dipandang sebagai masalah besar.

Di samping itu, ada masalah nyata mengenai apakah 'model bisnis' yang diadopsi banyak lembaga infrastruktur - seperti penyediaan layanan teknis atau informasi dengan imbalan biaya keanggotaan tahunan - akan bertahan lebih lama, terutama ketika ekspektasi anggota semakin tinggi. Tantangan mendasar bagi lembaga infrastruktur adalah menunjukkan nilai yang mereka miliki bagi sektor ini.

Pendahuluan

Bab ini membahas istilah 'filantropi', yang memiliki arti dan konotasi berbeda di berbagai penjuru dunia. Istilah ini cenderung mencerminkan ide-ide 'Barat', yang sering kali bertentangan dengan tradisi lokal dalam berderma. Selain itu, bab ini juga melihat beberapa tantangan eksternal yang dihadapi lembaga infrastruktur filantropi dan filantropi - dan tentu saja umat manusia secara keseluruhan.

PENGARTIAN FILANTROPI

Sebagian besar terminologi filantropi diimpor dari tradisi Anglo-Saxon terlepas dari apakah istilah itu sesuai dengan keadaan setempat atau tidak. Ada ambivalensi dalam istilah filantropi itu sendiri bahkan di tempat-tempat di mana ia tampaknya dipahami dengan baik. Jika melibatkan menerjemahkan sebuah kata atau konsep, maka ambivalensi ini akan lebih terasa.

Terlepas dari bagaimana istilah ini diterjemahkan di berbagai negara-negara, baik secara harfiah dan kiasan, ada kemungkinan bahwa konotasi dari istilah filantropi akan berubah secara signifikan bahkan di negara-negara global dan perubahan itu akan menjadi perubahan generasi. Pada awal tahun ini, Hilary Pearson dari Philanthropic Foundations of Canada dan Jean-Marc Fontan dari University of Quebec di Montreal menyatakan dalam majalah Alliance, bahwa 'filantropi tidak lagi hanya tentang berbuat baik. Tetapi tentang bagaimana memberikan solusi pada masalah kompleks yang dihadapi oleh generasi berikutnya.'

Seberapa luas istilah filantropi digunakan?

"Istilah filantropi sering kali dikaitkan dengan amal, dan secara umum memiliki arti yang negatif," ujar Andre Degenszajn dari Instituto Ibirapitanga, mantan Sekretaris Jenderal Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE). Hal ini khususnya disebabkan oleh skandal korupsi di masa lalu yang melibatkan lembaga filantropi yang menyebabkan istilah filantropi tertanam dalam benak publik sebagai 'perpaduan efisiensi yang buruk dan kurangnya kepercayaan. Secara umum, ini bukan istilah yang lebih dikenal orang.' Akibatnya, orang-orang lebih memilih istilah investasi sosial swasta. Selain itu, Andre memperhatikan ada alasan lain untuk kecenderungan ini: di Brasil filantropi terkait erat dengan sektor perusahaan, serta 'bahasa investasi dan pengembalian lebih familier dengan pola pikir dari lembaga-lembaga tersebut.'

Sangat menarik untuk dicatat bahwa

dalam sebuah laporan di sejumlah negara Amerika Latin,¹ para peserta dari Brasil dan Argentina menggunakan istilah investasi sosial swasta dan menekankan karakter transaksionalnya.

Untuk Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE) di Brasil, hal ini bermakna "transfer sukarela pendanaan swasta dalam cara yang terencana, terpantau dan sistematis untuk proyek sosial, lingkungan, dan budaya yang menjadi kepentingan publik." Sedangkan bagi Grupo de Fundaciones y Empresas (GDFE) di Argentina adalah 'penggunaan sumber daya swasta yang bertanggung jawab, proaktif dan strategis di mana pengembalian yang diharapkan adalah kesejahteraan masyarakat dan pembangunan dalam jangka panjang.' Masyarakat Meksiko menggunakan istilah filantropi dan menekankan aspek emosional dan moralnya: 'Filantropi adalah ungkapan sebuah dorongan kedermawanan.'

Di luar sektor itu sendiri, istilah filantropi kurang diterima secara luas di Tiongkok, usul Yanni Peng dari Narada Foundation. Undang-undang badan amal yang diumumkan pada tahun 2016 menggunakan istilah yang diterjemahkan secara harfiah sebagai amal, tetapi ada istilah Tiongkok lain yang digunakan yang memiliki arti kebaikan publik.

Di wilayah Arab, meskipun berderma adalah hal yang biasa, dan derma dalam skala besar, melalui gagasan wakaf, dikenal secara luas, namun istilah filantropi lazim digunakan oleh orang-orang yang terkena pengaruh Barat, ungkap Atallah Kuttub dari SAANED for Philanthropy Advisory di Wilayah Arab.

Menurut Basak Ersen, di Turki filantropi lebih dipahami sebagai amal dan umumnya memiliki konotasi tradisional dan keagamaan.

Menurut sebuah studi baru-baru ini oleh Third Sector Foundation of Turkey (TUSEV),² sebagian besar orang Turki melihatnya sebagai bentuk bantuan kepada perseorangan: 40% melihatnya sebagai 'membantu masyarakat miskin dan mereka yang membutuhkan' dan 28,5% menggambarkannya sebagai 'membantu orang lain, berbuat baik.' Yang menarik, meskipun ada banyak yang menganggap tindakan tertentu sebagai filantropi – misalnya, memberikan beasiswa, membangun sekolah, dll – namun mereka tidak melihat 'pendidikan' termasuk ke dalam kategori kegiatan filantropi. Hal ini mulai berubah, namun seperti di tempat lain, pemahaman yang lebih 'barat' tentang istilah ini hanya dipahami oleh para profesional filantropi.



“Filantropi tidak lagi hanya tentang kemurahan hati. Tetapi tentang bagaimana memberikan dampak pada masalah kompleks yang dihadapi oleh generasi berikutnya.”

'Filantropi' dan tradisi berderma lokal di Afrika

Halima Mahomed, konsultan filantropi independen, mencatat bahwa di Afrika Selatan penggunaan kata filantropi sebagian besar terbatas pada para profesional. Bahkan ketika digunakan, kata tersebut memiliki konotasi paternalisme, jadi 'kami telah mencoba mengubah terminologi ini dan menjelaskan kepada orang-orang: jika Anda akan menggunakan istilah filantropi, Anda harus lebih spesifik tentang apa yang Anda bicarakan. Filantropi bukan sekedar lembaga kaya yang berderma kepada orang miskin; ini terjadi setiap hari di antara orang-orang biasa dan mereka tidak menyebutnya begitu.' Orang-orang menyebutnya amal, mereka menyebutnya bantuan, 'mereka menggunakan kata derma dan juga menggunakan istilah adat seperti ubuntu atau istilah untuk praktik-praktik tertentu seperti *stokvels*.³ Mereka menggunakan istilah yang mereka ketahui dan kenali.'

Salah satu peserta dalam lokakarya Johannesburg menyampaikan ini: masih ada kesenjangan antara apa yang menurut donor kelembagaan disebut sebagai filantropi dan tradisi derma lokal serta bentuk-bentuk dukungan lainnya. Meskipun telah lama diakui, namun kesenjangan ini belum berhasil dijematani. Para pengamat membahas tentang pentingnya bentuk-bentuk tradisional, namun dengan mempertimbangkan, menemukan cara untuk merangsang dan membawanya ke dalam norma filantropi jarang berhasil dilakukan, terlepas dari pekerjaan seminal Susan Wilkinson-Maposa dan yang lainnya pada 'filantropi horisontal.'

Mahomed melihat ada ruang untuk inovasi dalam derma individu tetapi kita harus berpikir tentang bagaimana kita mendukungnya tanpa merusaknya. Debat amal vs filantropi ini menciptakan ketegangan, yang berasal dari negara-negara utara. Yang berpendapat bahwa amal itu buruk dan filantropi itu baik, dan itu bukanlah dikotomi yang membantu. Lembaga progresif mulai berbicara tentang cara berpikir mengenai kehidupan masyarakat secara holistik. Kekerasan gender, patriarki, ekonomi, dan sistem tenaga kerja semuanya bersinggungan satu sama lain dan Anda

tidak bisa menghadapinya secara terpisah. Selain itu, apa yang terjadi pada orang-orang di sini dan saat ini tidak dapat diabaikan hanya demi kepentingan jangka panjang saja. Ia merasa "ini adalah sebuah perdebatan" yang kurang didengar.

Kenyataannya, penggunaan istilah filantropi sering kali menandai batas antara gagasan berderma yang rasional, tidak memihak secara emosional, profesional, dan respons yang lebih naluriyah yang penuh welas asih kepada mereka yang membutuhkan, yang dapat diungkapkan baik dengan sumbangan uang atau dengan bentuk kedermawanan lainnya.

Filantropi dan kekuasaan

Jenny Hodgson dari Global Fund for Community Foundation menyebutnya "pertanyaan mendesak untuk laporan ini dan bagi WINGS. Kata 'filantropi' sangat memecah belah. Kata ini memiliki begitu banyak konotasi kekuasaan, ketimpangan, dan privilese." Ketidakpercayaan yang cenderung dirasakan filantropi formal terhadap masyarakat sipil juga dirasakan sebaliknya karena "orang-orang yang mendirikan yayasan berasal dari lembaga-lembaga yang menyebabkan masalah. Jadi, sementara kita berbicara tentang filantropi sebagai sumber daya pribadi untuk kebaikan publik, pemberian sukarela, empati, dll, kita perlu bertanya untuk apa semuanya ini?"

Jadi, apakah para penyandang dana progresif 'mengklaim' kata tersebut sebagai 'sesuatu yang penting dari orang-orang', atau apakah mereka mengejar pencarian yang tidak meyakinkan untuk istilah yang lebih memuaskan?

Menurut Jenny, di Afrika ada sebuah narasi yang berbunyi: "orang senantiasa memberi, tidak ada satu benua di dunia ini yang lebih memahami berderma dan solidaritas di antara orang-orang, ini adalah bagian penting dalam diri kita", namun ketika narasi ini diterjemahkan ke dalam bagaimana sebuah konferensi diselenggarakan, siapa yang dapat menyampaikan pendapatnya, semuanya adalah orang yang telah menghabiskan uang dari bisnis, sama sekali tidak ada hubungannya dengan narasi itu. Hal-hal

ini tidak perlu dapat didamaikan namun saat ini perbedaan antara keduanya diakui sehingga narasinya mendukung satu hal, tetapi praktik dan dinamika kekuatannya mendukung yang lain.'

TANTANGAN EKSTERNAL YANG DIHADAPI FILANTROPI

Para responden untuk penelitian ini diberikan pertanyaan, apa yang mereka lihat sebagai tantangan eksternal besar yang harus ditanggapi oleh lembaga infrastruktur filantropi dan filantropi itu sendiri dalam waktu dekat. Bagian ini disusun berdasarkan pada jawaban mereka. Ini adalah tantangan yang dihadapi oleh kita semua, tergantung di bagian dunia mana kita berada. Seperti dicatat oleh Carol Mack dari Asosiasi Yayasan Amal, tantangan bagi filantropi adalah tantangan-tantangan yang dihadapi masyarakat.

Perubahan iklim dan ketimpangan

Dua tantangan yang paling jelas dan paling kritis bersifat global dan disebutkan oleh semua responden: perubahan iklim dan meningkatnya ketimpangan. Konsekuensi dari kedua masalah ini sangat luar biasa dan memiliki kaitan erat dengan banyak masalah yang bersifat lebih lokal yang diidentifikasi oleh para responden.

Konflik dan migrasi

Konflik dan migrasi menghadirkan tantangan besar bagi filantropi. "Saat ini kami memiliki jumlah pengungsi yang lebih banyak daripada kapan pun sejak Perang Dunia Kedua," kata Barry Gaberman dari Oxfam America. Dia mengusulkan bahwa salah satu tolok ukur baik untuk penyelesaian konflik dan perpindahan internal serta untuk bagaimana filantropi menanggapi hal-hal ini adalah Kolombia. "Situasi ini dan yang lainnya akan memperlihatkan semua yang telah kita pelajari tentang komisi kebenaran dan rekonsiliasi."

Atallah Kuttub setuju tentang pentingnya persoalan pengungsi, namun khusus di wilayah Arab, yang sering dipertaruhkan adalah kelangsungan hidup negara itu sendiri. "Seluruh wilayah terpecah-pecah. Kami kehilangan bahan untuk

menyatukan komunitas. Wilayah Teluk, yang dianggap sebagai negara-negara Arab paling stabil, menyaksikan meletusnya ketidakstabilan ketika Arab Saudi mengobarkan perang di Yaman dan belakangan ini Bahrain, lalu konflik Arab Saudi dan Uni Emirat Arab dengan Qatar.

Gerry Salole dari European Foundation Center melihat migrasi sebagai tantangan bagi seluruh Eropa. “Bagaimana Anda membuat orang menyadari bahwa migrasi tidak akan berhenti? Bagaimana Anda membuat orang untuk mudah terintegrasi? Kecuali jika kita dapat mengisi ruang perdebatan tentang itu, kita akan mengalami banyak masalah.”

Hilary Pearson memperhatikan adanya tantangan rekonsiliasi dengan komunitas ‘indigenous’ Kanada. Mereka membentuk segmen populasi yang tumbuh pesat, masalah-masalah sosial terkonsentrasi secara tidak proporsional di sana, dan ini adalah saat yang kritis, dengan komisi kebenaran dan rekonsiliasi baru-baru ini serta pemerintah yang baru terpilih yang berkomitmen terhadap rekonsiliasi.

Pengangguran

Berkat kemajuan pembelajaran yang mendalam dan bentuk kecerdasan buatan lainnya, pekerjaan yang saat ini dilakukan oleh pekerja kerah putih yang sangat terlatih dapat diotomatisasi. Kerentanan terhadap otomatisasi - atau untuk offshoring - sudah berimbas pada pekerjaan, dan kemungkinan akan meningkat di masa depan. “Di Spanyol, pengangguran adalah masalah besar yang terkait erat dengan ketimpangan,” kata Rosa Gallego dari Asociacion Espanola de Fundaciones. Yayasan-yayasan, lembaga publik dan lainnya membentuk sebuah koalisi besar untuk menggali cara-cara memasukkan orang-orang yang kurang beruntung ke dalam pasar kerja dan untuk mencari tahu bagaimana mekanisme yang sudah ada gagal dalam melakukannya serta bagaimana filantropi dapat membantu mengatasinya. Dia melihat ada kesempatan bagi Asociación Española de Fundaciones (AEF) “untuk menjangkau dan merangkul para pemangku kepentingan lainnya untuk berkontribusi, namun kami belum berhasil.”

Radikalisme dan intoleransi

Laurence Lien dari Lien Foundation dan Asia Philanthropy Circle, melihat bahwa di Asia Tenggara pengangguran berperan dalam isu utama: radikalisme dan, khususnya, penyebaran bentuk-bentuk agama konservatif yang menanamkan intoleransi. “Ekstremisme kekerasan adalah salah satu elemen dari hal ini. Semakin besar radikalisme, semakin besar kemungkinan Anda mendapati ekstremisme kekerasan. Dan sejumlah anggota Asia Philanthropy Circle benar-benar prihatin dengan hal ini.”

Menurut Laurence, jawaban filantropi seharusnya ialah “kembali ke titik awal dan memastikan tidak ada devipasi dalam masyarakat,” karena rasa deprivasi memicu radikalisme. “Jika Anda merasa harus berada pada level tertentu dan Anda berada jauh di bawahnya, maka Anda mulai merasa marah. Sistem pendidikan adalah kontributor utama. Sistem ini tidak menghasilkan lulusan yang siap kerja. Pengangguran kaum muda sangat besar di banyak negara di sekitar kita, bahkan dalam beberapa kejadian mendekati 20%, jauh lebih besar daripada tingkat pengangguran umum. Jika kaum muda merasa lapar dan tidak punya pekerjaan, ini adalah resep bencana untuk masa depan.”

Penghematan, devolusi, dan Brexit

Penghematan, devolusi, Brexit, dan revolusi teknologi adalah beberapa tren terbesar yang diamati oleh Carol Mack di Kerajaan Bersatu Britania Raya (UK), di mana yayasan-yayasan mau tidak mau harus menanggapi. “Di UK ada empat wilayah dengan administrasi berbeda, dan di Inggris sendiri terjadi peningkatan devolusi belanja dan kekuatan politik, jadi hal ini menimbulkan tantangan bagi yayasan - jika Anda ingin memengaruhi kebijakan, ke mana Anda harus melakukannya?” Menurutny, perkembangan tersebut juga dapat menawarkan peluang, mungkin melalui pendekatan yang lebih lokal. Carol berpendapat, “Akan lebih mudah untuk memengaruhi perubahan melalui pendekatan berbasis tempat, tetapi bisa sangat sulit untuk dipahami dan diterima oleh penyandang dana di tingkat yang lebih luas.”

Pendidikan menengah dan lonjakan populasi

Tantangan terbesar bagi Pakistan adalah demografi, diikuti oleh pendidikan menengah. Menurut Shazia Amjad dari Pakistan Center for Philanthropy, negara ini mengalami apa yang oleh disebut dengan ‘ledakan populasi besar antara usia 18 dan 35.’ Bahayanya ialah hal ini akan menghasilkan ketimpangan yang lebih besar. Mengingat kapasitas negara yang terbatas, filantropi memiliki peran dalam memenuhi tantangan ini.

Tantangan khusus lainnya yang dihadapi Pakistan adalah pendidikan menengah, kata Narmeen Adeel. Pemerintah memfokuskan upayanya pada pendidikan dasar, sehingga filantropi dapat bermanfaat berkontribusi pada pendidikan menengah. Model kemitraan lintas sektor dalam pendidikan di Punjab diharapkan dapat menjadi titik awal yang berharga di sini.

Derma individu /perseorangan

Derma individu kian meningkat di berbagai tempat di dunia. Bab ini diawali dengan memandang derma oleh individu-individu biasa, dan pada bentuk-bentuk baru berderma seperti berderma daring dan crowdfunding di mana banyak derma kemungkinan akan disalurkan di masa mendatang. Kemudian dilanjutkan dengan memandang derma oleh individu-individu dengan kekayaan bersih tinggi dan terakhir pada remiten dan derma diaspora.

Derma individu, baik oleh orang yang sangat kaya maupun oleh orang-orang biasa, adalah bagian yang semakin signifikan dari filantropi di seluruh dunia. Ada beberapa alasan untuk ini. Yang pertama dan paling jelas adalah besarnya. Dalam hal jumlah yang diberikan derma individu hampir di mana pun lebih besar daripada derma kelembagaan (Tiongkok menjadi salah satu dari sedikit pengecualian untuk aturan ini) meskipun sebagian besar tidak tercatat. Kedua, ketika sumber dana lain untuk LSM berada di bawah tekanan, derma individu dipandang sebagai sarana alternatif dukungan yang berpotensi. Ketiga, bentuk komunikasi dan berderma yang baru serta lebih langsung menunjukkan bahwa individu dapat mendukung dengan cepat, atau bahkan menciptakan, isu dan dengan demikian memiliki pengaruh lebih langsung terhadap kebijakan dan persoalan pembangunan. Keempat, pandangan filantropi yang lebih holistik mulai diterima, di mana berderma tidak hanya dilihat secara instrumental atau sebagai ketersediaan sumber daya, namun sebagai cara membangun kepercayaan dan rasa tujuan bersama di antara kelompok dan komunitas. Paling tidak ada dua orang responden untuk penelitian ini menyebutkan pentingnya menginvestigasi dan mendorong bentuk derma tradisional sebagai cara untuk merangsang hal ini.



Tantangannya adalah bagaimana Anda mengarahkan derma individu menuju pembangunan berkelanjutan daripada sekedar sedekah

BERDERMA OLEH INDIVIDU BIASA

Kebiasaan berderma sudah diterima dan diakui di banyak tempat. Pada umumnya, berderma masih dilakukan dalam bentuk tradisional dan sering kali atas dasar agama. Salah satu masalah utama ketika mempertimbangkan jenis derma ini adalah bahwa perkiraan yang diberikan paling sering adalah 'tebakan terbaik'. "Derma religius," kata Halima Mahomed, dalam konteks Afrika Selatan, "adalah motivator yang sangat besar dan tidak diukur sama sekali. Derma ini tidak dinyatakan pada formulir pajak, tetapi jumlahnya besar. Pada saat yang sama, banyak orang akan memberikannya secara langsung - kepada seseorang yang miskin, seseorang yang membutuhkan bantuan di dalam komunitas. Pengetahuan tentang semua ini adalah kesenjangan yang besar."

Derma religius

"Kami memiliki tradisi derma religius yang kuat di semua agama besar. Mungkin bahkan orang termiskin di India memasukkan sejumlah uang ke dalam kotak kuil dan memenuhi kewajiban zakat tahunan mereka, dan seterusnya," ungkap Ingrid Srinath dari Universitas Ashoka. Hal ini menjelaskan sebagian besar derma di wilayah Arab, kata Atallah Kuttub. "Tantangannya adalah bagaimana Anda mengarahkan derma individu menuju pembangunan berkelanjutan daripada sekedar sedekah. Saat ini sebagian besar adalah sedekah."

Bahkan di negara-negara sekuler di Eropa barat, derma religius masih mengambil bagian besar dari filantropi individu. Di Belanda, misalnya, derma religius merupakan 40% dari derma individu.⁴ Di Kanada, Hilary Pearson menghitung, sekitar "50 persen derma disalurkan ke gereja, masjid, dan badan-badan keagamaan lainnya." Tetapi ia mengingatkan bahwa derma religius adalah kategori yang terlalu besar untuk bisa dihitung secara akurat. "Pada akhirnya uang tersebut bisa melalui gereja untuk disalurkan ke pelayanan sosial, untuk pengentasan kemiskinan, untuk pembangunan internasional. Semua itu hanya untuk menunjukkan bahwa lembaga keagamaan masih

menjadi intermediari/perantara yang sangat menarik perhatian para filantrop individual."

Halima Mahomed juga memperhatikan adanya sifat label yang tidak memuaskan. Sebuah organisasi kemanusiaan di Afrika Selatan mungkin didirikan oleh seorang Muslim, dan sementara 'orang mungkin berderma melalui organisasi ini karena motif keagamaan, namun organisasi ini bukan lembaga keagamaan. Ada badan zakat nasional. Banyak Muslim menyerahkan zakat tahunannya ke badan zakat, yang kemudian mendistribusikannya."

Tujuan apa yang paling populer?

Anekdotat atau lainnya, bukti menunjukkan bahwa tujuan tertentu mendominasi hampir di semua tempat.

Menurut CAF UK, penelitian medis adalah tujuan paling populer dari sumbangan individu di Inggris pada tahun 2016. Demikian pula di Belanda, penelitian kesehatan, medis dan dukungan untuk rumah sakit mendorong jumlah donor terbesar - meskipun derma religius membukukan jumlah terbesar, seperti yang sudah disebutkan. Terlepas dari derma religius, kata Srinath, "derma jenis bantuan dan derma untuk pekerjaan umum adalah bentuk derma tradisional dan mungkin masih menjadi bentuk derma individu yang dominan untuk India secara keseluruhan."

Menariknya, beberapa negara Eropa berangkat dari jenis derma ini. Di Jerman dan Belgia, misalnya, bantuan internasional dan kemanusiaan adalah prioritas pada tahun 2013, mencakup 74% dari total sumbangan Jerman dan 61% dari sumbangan Belgia.⁵

Berderma kepada lembaga atau individu

Ada dua kecenderungan kerja yang saling bersaing di sini. Meski di banyak tempat ada keengganan yang nyata untuk menyumbang kepada organisasi, namun di beberapa negara ada juga pengakuan tentang perlunya mendukung organisasi. Narmeen Adeel dari Pakistan Center for Philanthropy (PCP) memberikan contoh, sementara sebagian

besar derma di Pakistan cenderung bersifat individual ke individu, baik organisasi dan donor melihat perlunya memberikan insentif pada kegiatan berderma kepada organisasi. Sebagai contoh, “Kita akan melihat organisasi berusaha memanfaatkan sumber daya yang secara tradisional dialokasikan untuk individu sehingga Anda memiliki organisasi yang berupaya keras untuk mendapatkan uang zakat.” Dan organisasi menyadari bahwa ada kemungkinan untuk mencari sumbangan-sumbangan yang kecil namun rutin alih-alih mencari sumbangan besar.”

Andre Degenszajn memperhatikan “ada nilai yang tumbuh bahwa orang seharusnya terhubung dengan organisasi yang mereka percayai dengan hasil kerjanya mereka percayai.” Seiring dengan pertumbuhan ekonomi Brasil, pendanaan internasional kian berkurang ketika donor mengalihkan perhatiannya ke tempat lain (sebuah fenomena yang lazim terjadi di negara berkembang). “Pola dukungan dari pemerintah juga telah berubah, dan pemberian hibah berada pada tingkat yang lebih rendah daripada yang kami harapkan dari lembaga filantropi, sehingga orang-orang mulai menyadari bahwa dalam jangka panjang sumbangan individu dapat menjadi sumber pendanaan yang andal dan berkelanjutan.” Satu atau dua organisasi telah berhasil mengumpulkan dana dari individu, namun masih saja menemui kendala. Pertama, organisasi ini membutuhkan banyak investasi dan infrastruktur serta pengalaman agar bisa berjalan dengan baik.

Kedua, masyarakat Brasil enggan memberikan sumbangan kepada LSM Brasil. Karena kedua alasan inilah, organisasi yang berhasil adalah organisasi internasional yang memiliki sumber daya yang baik.

Yang mengejutkan, kelompok penerima terbesar derma individu di Turki adalah pengemis jalanan. Dalam penelitian TUSEV 2016,⁶ 88% responden mengatakan bahwa mereka lebih suka memberi langsung kepada mereka yang membutuhkan. Basak Ersen berpendapat bahwa sebagian alasannya adalah karena orang suka melihat hasil langsung. Hanya 12% yang menjawab lebih suka memberi melalui organisasi.

Mengapa orang tidak mempercayai LSM?

Keengganan untuk mendukung LSM kerap didasarkan pada ketidakpercayaan. Ersen percaya bahwa ketidakpercayaan mendasari semua aspek hubungan antara filantropi, pemerintah, masyarakat sipil, dan publik. Studi TUSEV mencatat kurangnya kepercayaan pada masyarakat Turki. Hanya 1 dari 10 mengatakan mereka mempercayai orang di luar keluarga atau lingkungan terdekat mereka. Meskipun demikian, orang akan memberikan sumbangan kepada lembaga, tetapi hanya untuk lembaga yang mereka yakini.

Ingrid Srinath mencatat bahwa walaupun ada ‘kelas masyarakat urban, yang terdidik dan kebarat-baratan, serta memberikan sumbangan pada organisasi’, namun pemberian seperti itu lambat untuk beranjak dan sangat tergantung pada organisasi. ‘Tingkat kepercayaan terhadap LSM menurun tajam. Tergantung pada siapa Anda berbicara, LSM dipandang sebagai tidak efektif atau tidak efektif dan korup atau, pada tingkat tertinggi, tidak efektif, korup dan anti-nasional.’ Sementara Singapura adalah pengecualian di Asia Timur, karena negara ini adalah pasar yang diatur dengan baik, menurut kata Laurence Lien, “Ada masalah besar di negara-negara lain, yang disebabkan oleh kecilnya tingkat kepercayaan tentang ke mana dana itu pergi. banyak LSM akar rumput merasa sangat sulit untuk menggalang dana dari orang-orang yang tidak mengenal mereka.”

Hal ini mungkin lebih merupakan kepercayaan orang-orang terhadap beberapa organisasi dan bukan yang lain. “Masalah kepercayaan dan organisasi ini kerap muncul,” kata Halima Mahomed. “Tapi apa yang Anda maksud dengan sebuah organisasi? Bukankah institusi keagamaan adalah bentuk organisasi? Orang memberikan sumbangan pada hal-hal yang mereka tahu, formal atau informal, dan itu ada hubungannya dengan kepercayaan.” Baginya, lebih baik memberi kepercayaan pada beberapa organisasi daripada memberikan ketidakpercayaan terhadap orang lain yang membuat orang menjadi selektif dalam memberi. Mungkin lokal dan informal lebih menarik daripada formal

dan lebih jauh, baik secara fisik maupun dalam pandangan. Sebuah studi CAF Afrika Selatan⁷ yang dilakukan di provinsi Gauteng, Afrika Selatan, menemukan bahwa dari semua responden survei yang memberikan sumbangan kepada organisasi, 84% memberikan sumbangan kepada kelompok informal dan hanya 16% untuk LSM formal.

Alasan lain keengganan untuk mendukung LSM

Ketidakpercayaan terhadap integritas mereka bukan satu-satunya alasan keengganan untuk memberi kepada LSM. Carolina Suarez dari Asociacion de Fundaciones Empresariales percaya bahwa “LSM harus lebih profesional, lebih efisien. Kadang-kadang birokrasinya luar biasa, yang membuat biaya overhead mereka tinggi. Jika saya bertanya kepada anggota saya mengapa mereka tidak bekerja dengan LSM, jawabannya adalah bahwa mereka tidak ingin menghabiskan banyak uang untuk menutupi biaya administrasinya.



Apa pun penyebabnya, keengganan individu untuk memberi sumbangan kepada organisasi adalah salah satu alasan mengapa LSM mulai merasakan kesulitan, terutama bagi mereka yang bergerak di bidang yang lebih kontroversial

Terkadang, bekerja dengan LSM membuat nama perusahaan jadi tidak dikenal dan perusahaan acap menggunakan proyek sebagai ajang pemasaran dan ingin melihat nama mereka terlibat.'

Ana Valeria Araujo dari Brazil Human Rights Fund berpendapat bahwa, "Meskipun masyarakat sipil berperan penting dalam membangun demokrasi di Brasil pada tahun 1990-an, namun peran itu sering kali tenggelam, sehingga masyarakat tetap tidak menyadari seberapa pentingnya LSM. Dan dalam hal ini tidak ada satu LSM pun yang membantu dirinya sendiri, karena mereka sendiri belum siap untuk mengumumkan kegiatannya.

Atallah Kuttub menyatakan bahwa kini LSM di wilayah Arab sangat rentan karena niat mereka untuk menyenangkan penyandang dananya daripada penerima manfaatnya; sebagai konsekuensinya, mereka tidak memiliki kedekatan dengan konstituennya. "LSM di Mesir," lanjutnya, "menjadi subjek hukum yang semakin punitive. Namun kami tidak melihat orang-orang turun ke jalan untuk membela LSM, karena dalam berbagai hal orang-orang tidak melihat mereka sebagai bagian dari struktur, tetapi sebagai kontraktor atau subkontraktor dari yayasan atau pemerintah."

Apa pun penyebabnya, keengganan individu untuk memberi sumbangan kepada organisasi adalah salah satu alasan mengapa LSM mulai merasakan kesulitan di banyak tempat, terutama bagi mereka yang bergerak di bidang yang lebih kontroversial. Kami akan mengembangkan diskusi ini di bab 7 tentang 'Filantropi, pemerintah, dan masyarakat sipil.'

BENTUK BERDERMA YANG BARU

Dalam pandangan Hilary Pearson, bentuk-bentuk baru berderma – seperti daring, crowdfunding, melalui pesan teks – memperlihatkan bahwa "model-model filantropi akan terbalik. Kami tidak tahu bagaimana cara mengatasinya tetapi yang pasti sedang terbalik." Akan tetapi bentuk-bentuk baru berderma ini berkembang secara perlahan, jadi mungkin perlu beberapa saat sebelum

filantropi menjadi terbalik.

Berderma secara daring

Seperti halnya tingkat perkembangannya di berbagai negara, estimasi tentang berderma secara daring cukup bervariasi, namun pandangan umum di sebagian besar tempat adalah meskipun ini adalah tren yang akan datang, namun tren ini belum terjadi. Tren ini berkembang pesat di Turki, ujar Basak Ersen, "karena teknologinya membaik dan kalangan muda cenderung menggunakannya lebih dan lebih efisien. Mungkin dalam waktu lima tahun berderma secara daring akan bertambah dua atau bahkan tiga kali lipat, tetapi pada saat ini mungkin hanya sebagian kecil dari derma secara keseluruhan." Faktanya, menurut penelitian TUSEV, hanya 1,9% orang Turki yang menggunakan derma secara daring dan 7,5% dari derma melalui ponsel, sedangkan persentase untuk crowdfunding adalah 1,3%.⁸

Halima Mahomed merasa bahwa keadaan akan sama pentingnya dengan teknologi dalam memengaruhi perilaku orang. "Orang-orang akan memberikan sumbangan kepada apa yang mereka ketahui dan kebutuhan yang dapat mereka lihat di sekitar mereka." Jika Anda tinggal di daerah pedesaan, maka ada kemungkinan besar Anda akan memberikannya langsung kepada seseorang atau kelompok masyarakat. Meskipun 'baru lahir', derma daring meningkat di beberapa daerah perkotaan. Di Kenya, ia menambahkan, derma seluler telah berjalan karena platform teknologinya jauh lebih mudah. Kami mulai melihat sebagian dari bentuk ini sekarang – seperti pesan SMS untuk disumbangkan ke tujuan tertentu."

Sementara berderma secara langsung tetap menjadi pilihan utama di Pakistan, Shazia Amjad mencatat bahwa 'saat ini setiap organisasi ingin berderma secara daring dan salah satu hal yang sedang kami garap adalah mengembangkan portal berderma secara daring untuk menyatukan organisasi dalam satu platform.' Organisasi-organisasi besar yang lebih mutakhir secara administratif sudah merintis jalan tersebut. Citizens Foundation, misalnya, "telah menemukan bahwa donasi daring-nya telah berlipat ganda secara eksponensial dalam

beberapa tahun terakhir karena mereka telah berinvestasi dalam cara penggalangan dana daring." Sementara itu, ada sejumlah kendala yang harus diatasi: yang pertama adalah kebiasaan – "orang tidak terbiasa menyumbang secara daring." Selain itu, ia menunjukkan, 'tidak semua orang memiliki akses ke perbankan daring atau mereka belum terbiasa menggunakannya.'

Pendapat ini mungkin benar terutama di daerah pedesaan di negara berkembang. Di beberapa bagian dunia, pemberian daring telah berkembang lebih lanjut. Di Singapura, Laurence Lien melihatnya mengalami kemajuan pesat. Situs Giving.sg telah mengumpulkan SGD2 juta (sekitar USD1.484.000) setahun pada tahun 2008 sebelum diambil alih National Volunteer and Philanthropy Centre ketika Lien menjadi CEO-nya. Angka itu kini telah bertambah menjadi sekitar SGD20 juta (USD14.840.000 juta). Di AS, Lilly Family School of Philanthropy's Outlook Philanthropy, 2017-18 mencatat bahwa 'berderma kepada lembaga pendidikan tinggi dan sekolah swasta sangat kuat, terutama melalui metode daring.'

Menurut survei yang dilakukan pada 2015, CAF India dan Ethica memprediksi bahwa dua puluh persen dari semua derma di India akan aktif secara daring dalam dua tahun dan 50% dalam 10 tahun.⁹ Ingrid Srinath mencatat bahwa derma secara daring dan derma secara kecil-kecilan umumnya terus tumbuh di India, hanya karena orang semakin makmur dan mulai berkembangnya kesadaran untuk berderma.

Menurut Yanni Peng, meskipun derma individu mungkin menyumbang bagian terkecil dari berderma di Tiongkok, namun secara mengagumkan jumlahnya kian meningkat secara dramatis selama dua atau tiga tahun terakhir karena derma internet. Yayasan Alibaba dan WeChat, aplikasi mobile media sosial yang dikembangkan oleh Tencent, yang digunakan oleh lebih dari 900 juta orang, telah menjadi stimulan paling penting bagi gerakan ini. Pada bulan September 2015, Tencent memprakarsai hari berderma, dan ajang yang sama tahun berikutnya mengumpulkan CNY 100 juta (USD 15,2 juta) dalam tiga hari, lebih dari CNY6 juta (USD911.000) di antaranya masuk dalam bentuk sumbangan daring.

Barry Gaberman mengatakan bahwa Oxfam America, yang mana ia adalah salah satu anggota dewannya, menemukan bahwa sumbangan individu semakin banyak yang diberikan secara daring. Selain itu, “platform ini diisi oleh orang-orang yang baru, yaitu kelompok yang lebih muda secara demografis. Saya tidak akan pernah berderma secara daring. Tetapi, saya rasa anak-anak saya mungkin akan berderma sebagian secara daring. Sedangkan cucu-cucu saya, mungkin hanya akan berderma secara daring.”

Crowdfunding

Crowdfunding untuk tujuan sosial berada dalam situasi yang serupa dengan

berderma secara daring. Andre Degenszajn percaya bahwa dalam hal jumlah yang dikumpulkan, platform *crowdfunding* “tidak begitu signifikan,” katanya, “tetapi, mereka mulai memainkan peranan yang sangat penting karena platform ini seketika membuat orang menyadari bahwa mereka dapat mengumpulkan uang untuk tujuan yang berasal dari individu dan pilihan ini tidak ada sebelumnya.”

Atallah Kuttub berpendapat bahwa di wilayah Arab, *crowdfunding* cukup terbatas meskipun terdapat banyak ketertarikan terhadapnya. Kendala utama adalah bahwa “membuat platform untuk mengumpulkan uang sangat sulit.” Ia menjelaskan membantu membuat platform *crowdfunding* untuk membantu

para pengungsi di wilayah tersebut. “Lebanon adalah satu-satunya tempat kami bisa melakukannya karena JustGiving di London hanya akan mengerjakan urusannya di Lebanon.”

Berderma melalui pesan teks/SMS

Menurut laporan CAF Rusia 2017, cara berderma yang paling populer bagi orang Rusia adalah melalui pesan teks (40% di antaranya mengatakan bahwa mereka telah berderma dengan cara ini di tahun sebelumnya), sementara itu berderma secara daring berada di peringkat bawah dalam daftar metode yang paling disukai.



Berderma secara daring dan crowdfunding telah membuat berderma dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat. Kemudahan ini membuka kemungkinan bahwa orang dapat menyumbang dan merasa bahwa tanggung jawab mereka dilepaskan tanpa harus terlibat secara nyata dengan isu ini

Keuntungan dan kerugian dari pemberian secara daring

Ada pandangan bahwa berderma secara daring dan *crowdfunding* telah membuat berderma dapat diakses oleh lapisan masyarakat. Pandangan ini diungkapkan pada lokakarya Johannesburg dan Danny Sriskandarajah juga mengenali kemungkinan ini. Meski potensinya luar biasa, namun antusiasme harus ditempa dengan hati-hati.

Halima Mahomed merasa kemudahannya membuka kemungkinan bahwa orang dapat menyumbang dan merasa bahwa tanggung jawab mereka dilepaskan tanpa harus terlibat secara nyata dengan isu tersebut.

Berderma secara daring, khususnya *crowdfunding*, sering kali merupakan

ungkapan pancaran belas kasihan atau iba yang spontan alih-alih intervensi yang dipertimbangkan dengan matang. Menurut Laurence Lien hal ini cukup populer di Singapura ketika terjadi peristiwa bencana, khususnya ketika seorang individu terlibat. Hal ini cenderung menguntungkan “mereka yang berhasil tampil di media dengan cerita-cerita yang menyedihkan. Belum ada sejumlah besar uang yang dikumpulkan melalui *crowdfunding* untuk hal-hal yang lain.”

Barry Gaberman mengangkat masalah overhead pendanaan, yang tidak mungkin didanai dengan berderma secara daring, terutama *crowdfunding*. Ia melihatnya sebagai “proposisi etis. Anda tidak dapat membiarkan kapasitas institusi yang Anda dukung programnya menjadi berkurang oleh dukungan Anda

karena Anda tidak mau mengurus overhead-nya. Anda harus membayar ongkos angkut.”

Hilary Pearson juga menyebutkan bahaya bahwa pendanaan inti akan berkurang karena adanya tekanan yang diberikan pada lembaga-lembaga seperti United Way, “yang merupakan lembaga intermediari yang memberikan uang kepada badan amal kecil. Saya yakin inilah tren yang juga terjadi di AS dan mungkin di beberapa wilayah Eropa,” imbuhnya.

“Karena orang sekarang berderma secara digital dan bukan melalui lembaga intermediari tetapi melalui telepon atau internet, organisasi seperti United Way yang sangat penting dalam menyediakan biaya inti bagi badan amal kecil tidak lagi mampu menjalankan fungsi tersebut.”

Dimensi solidaritas

Baik Danny Sriskandarajah dan Basak Ersen memusatkan perhatiannya pada sesuatu yang sangat signifikan dalam bentuk-bentuk baru berderma: ini bukan hanya persoalan menambah lebih banyak uang ke dalam badan filantropi. “Ketika kita berbicara tentang berderma secara daring, crowdfunding, dll, kita berbicara tentang sesuatu yang berbeda. Ini bukan tentang *High Net Worth Individuals* (HNWI) atau individu dengan kekayaan bersih tinggi atau yayasan yang mendapatkan pendanaan yang baik, ini tentang orang-orang yang saling mendukung dan yang diwujudkan dalam semacam transaksi keuangan.” Perubahan tersebut kemungkinan bersifat radikal. Dalam beberapa hal, perubahan ini mungkin tidak mengenali basis berderma yang baru, melainkan pengenalan kembali ide solidaritas dan bantuan timbal balik yang jauh lebih tua dengan sayap teknologi.

Di Turki, meskipun terdapat ‘pemahaman yang berkembang luas tentang pentingnya memberi lebih banyak, terutama pada generasi muda’, papar Ersen, ketidakpercayaan yang lumrah pada masyarakat Turki menunjukkan bahwa hal ini mewujudkan dirinya dengan cara tertentu: ‘kalangan muda tidak suka untuk berkumpul bersama dalam bentuk yang tradisional, dalam asosiasi, yayasan, bahkan dalam partai politik. Mereka lebih senang berkumpul dalam acara-acara seperti kegiatan amal dan saya pikir ini adalah sebuah cara baru untuk berkumpul bersama.’ Ersen melihat bentuk asosiasi yang renggang ini sebagai “sebuah politik baru di Turki dan pertumbuhannya sangat kuat. Jika Anda tidak dapat melakukan segala sesuatu secara sah dan Anda tidak ingin menjadi melanggar hukum, maka Anda harus menemukan cara yang lain.”

BERDERMA OLEH INDIVIDU DENGAN KEKAYAAN BERSIH TINGGI (HNWI)

HNWI sangat berperan dalam derma individu, meskipun sering kali mereka akan membangun yayasan untuk melembagakan derma mereka. Di Pakistan, misalnya, donor-donor besar “telah menetapkan sebuah tolok ukur

untuk layanan kesehatan”, kata Shazia Amjad. Sekolah Bisnis di Lahore University of Management Sciences, Habib University dan Rumah Sakit Indus semuanya didanai oleh HNWI. Sering kali sumber-sumber pendanaan lain mengikuti, tetapi pot awal berasal dari kalangan individu yang kaya.

Secara statistik memang tidak banyak, tetapi ada indikasi yang baik ditawarkan oleh laporan seperti Laporan Coutts Million Dollar Donor, BNP Paribas Individual Philanthropy Index dan Major Giving Index, yang disusun oleh Wealth-X. Laporan Coutts tahun 2015 mencatat ada 2.197 donasi bernilai satu juta dolar (atau setara dengan mata uang lokal) atau lebih di tiga wilayah yang dicakupnya, Inggris, AS, dan Timur Tengah, dengan nilai total mencapai USD56 miliar. Delapan puluh lima persen dari jumlah ini, menurut laporan tersebut, disumbangkan oleh individu.

BNP Paribas Individual Philanthropy Index untuk tahun 2016 memeriksa donor dengan lebih dari USD5 juta dalam aset yang dapat diinvestasikan. Tidak mengejutkan, jika Indeks ini, yang berjalan di empat dimensi termasuk berderma dan inovasi saat ini dan yang diproyeksikan, menempatkan AS sebagai yang terdepan dalam semua dimensi dan secara keseluruhan, yang kemudian diikuti oleh Eropa, Asia dan Timur Tengah.

Secara umum sejalan dengan bentuk-bentuk pemberian lainnya, tren pemberian HNWI dan Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI) atau Individu dengan Kekayaan Bersih Ultra kian meningkat, setelah mengalami penurunan saat terjadinya resesi, dari tahun 2008 hingga 2011. Major Giving Index memperkirakan pertumbuhan dalam populasi donor utama (mereka yang telah menyumbangkan USD1 juta untuk tujuan yang baik seumur hidupnya) dari 18.500 pada tahun 2015 menjadi 27.000 pada tahun 2020, dan mereka juga memperkirakan bahwa nilai yang disumbangkan akan bertambah. Lima puluh tujuh persen dari donor utama ini berbasis di Amerika.

Sejalan dengan derma individu secara umum, tujuan utama yang terdaftar dalam Major Giving Index adalah pendidikan dan kesehatan. BNP Paribas

menyebutkan kesehatan sebagai tujuan utama di tiga dari empat wilayah yang diteliti (AS, Eropa dan Timur Tengah), dengan donor Asia yang kaya lebih memilih lingkungan.

Pengaruh generasi selanjutnya

Indeks-indeks ini menandakan kemungkinan perkembangan lainnya, terutama pengaruh generasi berikutnya. Generasi Millennial menghasilkan perubahan dalam berderma di kalangan orang-orang sangat kaya, “menyuguhkan model-model baru yang menggabungkan yayasan tradisional dengan usaha-usaha pencari keuntungan dan perusahaan sosial.”¹⁰ Sebuah laporan dari BNP Paribas tentang filantropi generasi mendatang¹¹ mengamati hal yang serupa dalam tingginya minat di antara kalangan milenial dalam bentuk-bentuk pembiayaan selain dari hibah seperti ‘investasi ekuitas dan pinjaman, yang sering diarahkan pada perusahaan sosial.’ Jacobs Foundations, di bawah kepemimpinan ketuanya yang berusia 36 tahun, “telah menginvestasikan CHF 2,5 juta (sekitar USD 2,5 juta) dalam pembiayaan berdampak dan berrencana untuk meningkatkannya hingga CHF 6 juta (USD 6 juta) pada tahun 2020.”



Bentuk-bentuk baru berderma menunjukkan bahwa model filantropi akan terbalik

Tanda dari perubahan perhatian ini, jika bukan dari arahan, ialah kesediaan anak muda kaya untuk keluar dari tradisi filantropi yang ada dalam keluarga. Studi BNP Paribas mengutip contoh Leyth Zniber, pendiri Impact Lab di Maroko, yang memutuskan untuk tidak mengikuti contoh filantropi ibunya, yang lebih percaya bahwa “dengan bisnis yang

cerdas Anda benar-benar dapat memecahkan masalah sosial yang mendalam.”¹²

Sikap publik dan media terhadap berderma oleh HNWI

Pemberian HNWI sangat dihargai di Pakistan - sejauh yang terlihat.

Mereka adalah apa yang oleh Shazia Amjad disebut ‘donor-pemimpin’ dan telah memprakarsai sejumlah organisasi penting di bidang kesehatan dan pendidikan. Namun, Narmeen Adeel dari Pakistan Center for Philanthropy menyebutkan bahwa HNWI tidak terlalu sering muncul di media karena mereka tidak suka membicarakan atau mengukur apa yang mereka berikan, sehingga mereka akan berbicara tentang lembaga yang mereka dukung tetapi bukan tentang berapa jumlah yang telah mereka sumbangkan.

Keberadaan filantropi individu di wilayah Arab sedikit lebih terlihat daripada filantropi kelembagaan: “Ketika seseorang yang dianggap penting berderma, ia mendapat liputan media, tetapi hal ini bisa jauh lebih besar karena meskipun terdapat persoalan hukum dan lingkungan yang lebih tertutup, ada banyak pengalaman baik di tempat lain yang lebih layak untuk ditulis. Kami kekurangan penulis.”

Penelitian di Inggris mempertanyakan mengapa ketika orang kaya berderma media Inggris malah menunjukkan sinisme tentang motif mereka. Carol Mack membandingkan hal ini dengan pandangan yang jauh lebih positif tentang sumbangan-sumbangan bernilai besar di AS, meskipun mungkin saja nada sinis media tidak mencerminkan pandangan publik secara akurat. Yang jelas adalah bahwa dengan mempertanyakan motif tersebut media membuat semakin sulit untuk mendorong para dermawan agar lebih terbuka tentang apa yang mereka sumbangkan dan bertindak sebagai panutan.

Hal serupa juga terjadi di Spanyol, sumbangan besar sering kali menjumpai sinisme. Awal tahun ini, Amancio Ortega, pemilik Zara dan peringkat keempat dalam Daftar Orang Terkaya Versi Forbes,

mengumumkan niatnya untuk menyumbangkan EUR400 juta (USD476 juta) pada sistem kesehatan masyarakat untuk membeli peralatan yang digunakan untuk mendiagnosis dan mengobati kanker. “Anda tidak bisa membayangkan seberapa besar kritik yang telah diterima dalam kejadian ini,” kata Rosa Gallego. “Pertama, orang-orang menganggap bahwa sistem kesehatan publik harus didanai oleh uang publik dan tidak bergantung pada uang pribadi; kedua, bahwa orang kaya harus membayar pajak lebih banyak alih-alih membayar pajak yang lebih rendah dan berderma.” Anggapan ini - bahwa kekayaan pribadi harus lebih banyak digunakan untuk kepentingan umum melalui pajak dan bahwa negara harus bertanggung jawab atas penyediaan kesejahteraan - diterima secara luas di luar Spanyol dan juga merupakan salah satu faktor dalam keengganan masyarakat untuk memberi sumbangan kepada LSM.

Di Tiongkok, menurut Yanni Peng, media pada umumnya positif, namun sangat cepat mengkritik ketika timbul skandal, yang telah mewarnai pandangan publik tentang filantropi dan mempertanyakan transparansi.

Harapan untuk meningkatkan transparansi adalah salah satu motif di balik pendirian China Foundation Center, yang telah menciptakan Foundations Transparency Index.

Keharusan HNWI untuk berbicara tentang filantropi

Krystian Seibert dari Philanthropy Australia mencatat bahwa salah satu alat paling efektif untuk meningkatkan filantropi berskala lebih besar adalah ‘ketika para filantrop membicarakannya dan menyebutkan alasannya.’ Walaupun hal ini terjadi hingga taraf tertentu, namun para donor penting dapat merasa malu untuk dipublikasikan karena sikap publik terhadap donasi besar dapat menjadi kontradiktif. Meski para filantrop di Australia pada umumnya dihormati dan sangat dihargai, namun ada tanda-tanda kemungkinan munculnya kecurigaan yang terpendam. Krystian berbicara tentang janji USD400 juta yang dibuat oleh Andrew dan Nicola Forrest pada pertengahan tahun 2017. Sekalipun liputan berita umumnya positif, tetap saja

ada kritik, seperti yang dilontarkan oleh satu kolumnis yang berpendapat bahwa filantropi secara inheren tidak demokratis serta bahwa Andrew dan Nicola Forrest

harus membayar pajak lebih banyak. Karena alasan ini, ia percaya bahwa penting untuk mengadakan diskusi berkelanjutan tentang peran filantropi dalam masyarakat, bagaimana ia menggunakan posisi dan kekuasaannya, dan bagaimana ia dapat mempertahankan ‘izin sosialnya untuk beroperasi.’

Di India, Ingrid Srinath masih melihat “ketidaknyamanan ketika membicarakan berderma di depan umum. Keberadaan Tn. Tata dan Tn. Premji hampir tidak terlihat.” Pada taraf tertentu, mendirikan yayasan menyisipkan tameng organisasi antara donor dan uang yang disumbangkan, yang membantu mengalihkan perhatian publik, dan ia melihat “besarnya tingkat keengganan untuk membicarakan jumlah uang dan sebagainya.” Di sisi lain, ia merasa hal ini berubah, yang sebagian dibantu oleh publisitas filantropi yang lebih besar dalam bentuk penghargaan oleh majalah-majalah seperti Forbes dan Economic Times. Azim Premji baru-baru ini menjadi filantrop India pertama yang dianugerahi Medali Carnegie untuk Filantropi. Srinath juga mencatat bahwa rasa benci atau sinisme yang sering menyertai sumbangan besar di tempat lain umumnya tidak ada di India. Menurutnya, kekayaan baru ini terlalu baru untuk dilihat sebagai apa pun kecuali sebuah kebaikan yang sempurna.

Yanni Peng menyebutkan bahwa “di Tiongkok, perasaan bahwa filantropi seharusnya dilakukan tanpa menarik perhatian telah berubah.” Orang-orang seperti Jack Ma senang membicarakan pekerjaan filantropi mereka untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang fungsi filantropi.



Segala jenis penderma pribadi, di tempat-tempat di mana berderma secara tradisional lebih bersifat parokial, mulai memiliki wawasan yang lebih luas

REMITEN DAN BERDERMA DIASPORA

Remiten sulit dinilai dengan tepat, namun estimasi menunjukkan bahwa remiten sangat signifikan, utamanya karena dianggap terpisah dari estimasi berderma filantropi.

Menurut Global Philanthropy and Remittances tahun 2016 dari Institut Hudson¹³, remiten dari negara-negara donor ke negara-negara berkembang pada tahun 2014 berjumlah USD224 miliar (dibandingkan dengan USD147 miliar dalam bantuan pembangunan resmi). Ini adalah angka yang telah naik

cukup stabil, meredam kesulitan kecil yang labil, sejak pergantian milenium.

Ada dua hal menarik untuk diperhatikan di sini. Menurut data Bank Dunia¹⁴ tentang remiten, aliran pengiriman uang negara selatan-selatan (34% dari total) tidak terlalu jauh dari aliran negara utara-selatan (38%). Kedua, dan kembali merujuk ke Indeks Hudson, meskipun jauh lebih sedikit daripada aliran remiten, ada sejumlah besar filantropi swasta dari negara-negara non-DAC (negara-negara yang bukan bagian dari Komite Bantuan Pembangunan OECD dan, dengan implikasi, tidak dianggap negara donor utama) ke negara berkembang. Para

filantropi kelembagaan dan individu di Brasil menyumbangkan USD 34 juta kepada negara-negara berkembang pada tahun 2014. Di India, angkanya mencapai USD 249 juta, di Indonesia USD 129 juta dan di Turki USD 267 juta. Secara keseluruhan, temuan-temuan ini menunjukkan bahwa segala jenis penderma pribadi, di tempat-tempat di mana berderma secara tradisional lebih bersifat parokial, mulai memiliki wawasan yang lebih luas.



Penting untuk mengadakan diskusi berkelanjutan tentang peran filantropi dalam masyarakat, bagaimana ia menggunakan posisi dan kekuasaannya, dan bagaimana ia dapat mempertahankan 'izin sosialnya untuk beroperasi'

3

Filantropi kelembagaan

Bab ini berfokus pada yayasan: jumlahnya yang kian bertambah, terutama di Eropa dan beberapa negara di negara-negara selatan; sebagian besar tujuan konservatif yang mereka dukung; penyebaran bertahap pemberian hibah dan filantropi strategis. Bab ini juga membahas kesediaan yayasan untuk menanggung risiko yang banyak dipuji; persepsi yang terkadang negatif terhadap filantropi kelembagaan; dan peran yayasan di masa depan serta tren masa depan.

Kurangnya definisi hukum yang jelas dapat mempersulit untuk melihat ukuran sektor filantropi. Lembaga filantropi di Afrika Selatan, misalnya, “dapat didaftarkan sebagai wali amanat, sebagai perusahaan Bagian 21 atau sebagai organisasi masyarakat sipil dan kesemuanya diatur oleh undang-undang yang berbeda.” Jadi, meskipun sektor ini tampaknya tumbuh, namun pertumbuhan itu mungkin sulit dipetakan karena “sebagian besar buktinya belum tentu benar dan dapat diandalkan,” kata Halima Mahomed.

Di wilayah Arab, sebuah yayasan bisa jadi sebuah LSM atau asosiasi. Ini bukan hanya masalah kebingungan. Dalam arti tertentu, hal ini memiliki dasar filosofis dan mencerminkan bagaimana orang melihat filantropi kelembagaan dan perannya. Perbedaan adalah antara apakah filantropi memandang dirinya sebagai bagian dari masyarakat sipil atau terpisah darinya. Barry Gaberman menyebut filantropi terorganisir “sepotong sektor nirlaba.” Dia mengakui bahwa beberapa orang cenderung menganggap filantropi terorganisir sebagai “sektor tersendiri dan tidak terhubung dengan masyarakat sipil yang lebih luas, tetapi saya selalu merasa ada peningkatan diri dalam hal itu.” Mungkin ambiguitas yang terlibat dalam nomenklatur sebagian diciptakan oleh ambivalensi dalam sikap filantropi terhadap kekuasaan.



Di India, sekarang sudah menjadi hal yang lumrah jika Anda seorang miliarder TI yang memiliki sebuah yayasan

YAYASAN - SEKTOR YANG TERUS TUMBUH

Yayasan di Eropa dan AS

DAFNE (Donors and Foundations Networks in Europe) memperkirakan total 129.000 yayasan di Eropa, sebagian besar di antaranya relatif masih belia. Separuh dari yayasan di Swiss berusia kurang dari 20 tahun. Antara tahun 2001 dan 2014, jumlah yayasan Prancis meningkat lebih dari dua kali lipat.¹⁵ Lebih dari 70% yayasan Jerman didirikan setelah reunifikasi pada tahun 1990. Di Spanyol, lebih dari 69% yayasan berusia di bawah 18 tahun. Di Italia, jumlah yayasan tumbuh 133% antara tahun 1995 dan 2005.

Italia adalah kasus yang menarik. Pembentukan yayasan perbankan dengan memprivatisasi bank tabungan pada tahun 1990 menghasilkan sejumlah yayasan yang sangat besar. Jumlahnya hanya menyumbang 2% dari yayasan di Italia tetapi menguasai sekitar setengah dari aset filantropi negara itu dan sekitar 10% dari seluruh yayasan Eropa. Hal ini telah menyebabkan ketidakseimbangan besar di Italia. Sebagian besar bank tabungan berada di bagian utara Italia dan yayasannya terus beroperasi terutama di daerah mereka sendiri. Ini berarti daerah-daerah lokal ini adalah penerima manfaat filantropi mereka yang luar biasa, sedangkan daerah-daerah lain di negara ini diabaikan.

Sebaliknya, di AS jumlah sektor yayasan tetap stabil. Situs web Foundation Center mencatat 86.000-87.000 lebih dengan sedikit fluktuasi antara tahun 2012 dan 2014, meskipun peningkatan derma yayasan hanya sedikit.

Yayasan di negara-negara selatan

Di berbagai negara-negara selatan, sektor yayasan telah tumbuh dalam dua dekade pertama milenium baru, meskipun tingkat pertumbuhannya tidak merata.

TIONGKOK. Di Tiongkok, sektor ini telah tumbuh sangat pesat sejak Peraturan Administrasi Yayasan pada tahun 2004. Sebelumnya, sebagian besar yayasan

Tiongkok adalah yayasan publik dan pada dasarnya dijalankan oleh pemerintah, tetapi kemudian segmen yayasan swasta mengalami pertumbuhan pesat dan sekarang sekitar 60-65% adalah swasta, papar Yanni Peng. Namun, perbedaan antara publik dan swasta terus berlanjut, dan hingga 2016 hanya yayasan publik yang diizinkan secara hukum untuk mengumpulkan dana dari publik. Pada tahun 2016 peraturan baru menetapkan bahwa setiap badan amal yang beroperasi selama dua tahun dan memenuhi kriteria tertentu dapat mengajukan permohonan lisensi untuk penggalangan dana. Ini akan memberi tekanan pada yayasan publik, karena LSM yang sukses tidak perlu lagi bekerja melaluinya, tetapi akan dapat meminta langsung ke publik.

INDIA. Menurut Ingrid Srinath, “di India, meskipun Tata Trusts telah berdiri selama lebih dari 100 tahun, namun kekayaan baru yang dihasilkan dari sektor TI telah mulai menemukan bentuk yayasan yang lebih terorganisir. Sekarang sudah menjadi hal yang lumrah bagi seorang miliarder TI untuk memiliki sebuah yayasan.”

RUSIA. Di Rusia, Anda akan lebih banyak menemukan yayasan penggalangan dana daripada yayasan yang mendapatkan sumbangan berdasarkan model Anglo-Saxon, ujar Oksana Oracheva dari Potanin Foundation. Meskipun sebagian besar orang masih memberikan langsung pada tujuan atau kepada penerima akhir, ada kecenderungan yang berkembang ke arah berderma kepada yayasan penggalangan dana dan ke lembaga-lembaga lain, sebuah tren yang berusaha dipromosikan oleh sektor filantropi formal. Dalam hal uang, dua yayasan terbesar di Rusia adalah yayasan penggalangan dana, keduanya bergerak dalam kesehatan anak-anak. Walaupun ada yayasan-yayasan swasta dan memiliki peran penting (tidak terkecuali Yayasan Potanin itu sendiri), namun saat ini jumlahnya hanya sedikit.

SINGAPURA. Meskipun sektor yayasan berkembang, ia cenderung menjadi pelaku yang kurang penting di Singapura, kata Laurence Lien, karena tidak ada keuntungan pajak untuk mendirikan yayasan di negara yang sudah memiliki tingkat pajak yang sangat rendah. “Orang

menyumbang secara langsung,” ungkap Laurence, “ini jauh lebih sederhana dan tidak mengurung Anda. Bentuk ini masih dominan dibandingkan dengan menggunakan perantara. Laurence yakin, alasan utama untuk mendirikan sebuah yayasan di Singapura, adalah untuk menciptakan sebuah warisan, rasa kesinambungan dalam kepercayaan dan sikap sebuah keluarga atau kelompok.

PAKISTAN. Begitu pun di Pakistan, konsep yayasan tidak jelas dan umumnya dikaitkan dengan yayasan perusahaan - meskipun, kata Shazia Amjad, beberapa yayasan swasta baru-baru ini didirikan oleh individu atau keluarga dengan kekayaan bersih. Ada dua dana sosial besar, yang pada dasarnya bertindak sebagai yayasan publik. Salah satunya bergerak dalam pengentasan kemiskinan - “yang dapat berarti bergerak dalam bidang pendidikan, sanitasi, apa pun”; yayasan ini telah menerima sejumlah besar dana dari pemerintah dan bertindak sebagai organisasi perantara, bekerja melalui OMS lokal. Ada juga sejumlah dana provinsi, seperti dana pengembangan masyarakat di Sindh, yang didanai oleh pemerintah provinsi dan memberikan hibah kepada LSM kecil dan menengah yang beroperasi di Sindh.

Yayasan perusahaan

Derma perusahaan cenderung menjadi kekuatan terkuat dalam derma kelembagaan di Amerika Latin, di mana sebagian besar yayasan adalah yayasan perusahaan, dan juga di Rusia di mana perusahaan masih menjadi pegiat utama dalam filantropi, terutama dalam mendukung yayasan penggalangan dana dan LSM.

Menurut Oksana Oracheva, anggaran yang mereka miliki akan lebih tinggi daripada yayasan swasta. Dia melihat adanya peningkatan keterlibatan dan juga kecanggihan di antara bisnis Rusia, “tidak hanya di komunitas tempat mereka memiliki kepentingan bisnis tetapi juga hingga ke luar. Pada konferensi baru-baru ini ada diskusi tentang mengapa bisnis membutuhkan LSM dan seberapa baik untuk berinvestasi di sektor LSM dalam berbagai cara, memberikan hibah, beralih dari memberikan bantuan langsung ke pendanaan melalui LSM, dan menggunakan metode yayasan seperti



Derma perusahaan juga merupakan sektor yang berkembang paling pesat di Turki, di mana ekonomi tumbuh secara signifikan

kompetisi hibah.”

Derma perusahaan juga merupakan sektor yang berkembang paling pesat di Turki, di mana ekonomi tumbuh secara signifikan.

Basak Ersen melihat, yang sebagian besarnya berupa kegiatan CSR dan “kebanyakan perusahaan besar sekarang memiliki program CSR.”

Peran potensial dari derma perusahaan telah meningkat secara signifikan di India sebagai hasil dari ditetapkannya Undang-Undang Perusahaan tahun 2013, yang mewajibkan perusahaan dengan tingkatan tertentu untuk berinvestasi minimal 2 persen dari laba bersih mereka dalam kegiatan yang diselenggarakan sebagai CSR (meskipun begitu, demikianlah pertumbuhan filantropi secara keseluruhan di India di mana bagian relatif dari kontribusi perusahaan untuk filantropi turun menjadi 15 persen dari 30 persen pada 2011¹⁶).

Rosa Gallego melihat perkembangan dalam hubungan sektor perusahaan dan nirlaba di Spanyol dan perubahan sikap dari pihak donor perusahaan, yang kemungkinan, pada saatnya, akan mendesak tinjauan mengenai hubungan dari sisi nirlaba: “Para kenyataannya perusahaan adalah penyandang dana besar dari LSM. Namun, setelah krisis mereka telah sampai pada titik di mana mereka tidak siap untuk hanya memberikan uang begitu saja sehingga mereka berkata, ‘kami meminta proposisi nilai dari Anda.’”

Perlu diperhatikan bahwa di berbagai tempat (Turki, Asia Tenggara, Timur Tengah dan sebagian besar Amerika Latin), yayasan perusahaan tidak dibedakan dengan jelas dari jenis yayasan lain.

Masih ada kecenderungan di mana bisnis dan yayasan biasanya dimiliki oleh keluarga atau terkait erat dengan keluarga pendiri, dan kepentingan yayasan tidak dilihat secara terpisah dari kepentingan perusahaan. “Banyak orang terkaya di Turki memiliki yayasan dengan nama mereka sendiri, tetapi sering kali perusahaan mereka terlibat,” kata Basak Ersen.

Yayasan semacam ini sering menghindari dari risiko politik, karena dapat membahayakan bisnis mereka, terutama ketika kontrak pemerintah merupakan elemen penting dari bisnis itu.

Apa yang mendorong pertumbuhan di sektor yayasan?

Di negara-negara selatan, yang menjadi stimulus utama tampaknya adalah peningkatan kekayaan individu dan perusahaan. Di Eropa: ukuran keluarga semakin kecil dan orang lebih cenderung memberikan sebagian kekayaan mereka untuk tujuan-tujuan yang mereka minati, yang digabungkan dengan peningkatan kepekaan publik terhadap masalah sosial dan ekologi. Hal ini mungkin karena faktor demografis dan sebagian karena dorongan filantropi dari pemerintah sebagai cara untuk membayar penyusutan penyediaan kesejahteraan.

Selain itu, pertumbuhan filantropi di Eropa sering dirangsang dengan mengurangi jumlah modal yang dibutuhkan untuk mendirikan yayasan dan mengurangi penggunaan dana abadi. Hal ini telah menghasilkan yayasan-yayasan yang lebih kecil. Salah satu karakteristik paling jelas dari sektor yayasan di Spanyol adalah kecilnya ukuran dari sebagian besar konstituennya. “Biaya keanggotaan kami adalah EUR 600 (USD 714),” kata Rosa Gallego dari Asociación Española de Fundaciones, “tetapi meskipun begitu masih banyak organisasi yang tidak mampu menjadi anggota. Kami memiliki anggota yang memiliki anggaran EUR

6.000 (USD 7.140) per tahun.” Pada tahun 2103, lebih dari 80% yayasan Polandia tidak memiliki dana abadi.

Walaupun mengurangi jumlah modal yang diperlukan untuk mendirikan sebuah yayasan telah memacu pertumbuhan, tetapi juga dapat membuat yayasan lebih rentan terhadap guncangan ekonomi.

Di Spanyol, yayasan dengan anggaran kurang dari EUR 30.000 (USD 35.700) terkena dampak krisis keuangan serius dan peran mereka di sektor ini kian berkurang antara tahun 2008 dan 2012.

Terlepas dari ketahanan keuangan, manfaat dari besarnya populasi yayasan kecil masih bisa diperdebatkan. Danny Srisikandarajah memperhatikan bahwa Selandia Baru memiliki “400 yayasan untuk negara dengan 4 juta orang dan bagi saya ini terlalu banyak. Jika Anda seorang CSO, untuk mensurvei 400 situs web dan mengisi 400 jenis formulir adalah sebuah permintaan yang sangat sulit.”

Namun, perlu dicatat bahwa adalah hal yang lumrah dalam sektor yayasan di suatu negara didominasi oleh yayasan yang lebih besar namun jumlahnya sedikit dan melimpah dengan organisasi yang lebih kecil. Di AS, 50 yayasan terbesar (dari 86.000-87.000 lebih) menyumbangkan hampir sepertiga dari keseluruhan derma yayasan AS pada tahun 2014



Jumlah yayasan di negara-negara selatan tidak hanya meningkat, tetapi sekarang mereka mulai memiliki ambisi yang besar (...) dan aspirasi global”

TUJUAN APA YANG DIDUKUNG OLEH YAYASAN?

“Pendidikan termasuk kategori yang terbesar,” ucap Hilary Pearson, yang kemudian disusul oleh layanan kesehatan dan sosial. Tujuan yang sama ini muncul berulang kali, terkadang hanya berbeda dalam urutan saja - dengan berkedok kesehatan, pendidikan, dan ‘layanan manusia’, begitu sebutannya di AS. “Semua statistik yang kami miliki menyatakan bahwa sebagian besar dana digunakan untuk bidang yang paling aman - yaitu pendidikan, anak-anak, perawatan kesehatan - dan bukan hak asasi manusia,” ungkap Oksana Oracheva. Basak Ersen memperhatikan fokus pada penyediaan beasiswa di Turki. Dengan pengecualian di Belanda, di mana agama, bantuan internasional dan kesehatan adalah bidang penerima utama dana yayasan.

Laurence Lien merasa sebagian besar filantropi Asia masih sangat tradisional, sebagian karena di luar Singapura masih banyak hal yang ia sebut ‘buah yang menggantung rendah’, hal-hal yang jelas untuk dilakukan yang tidak menyenangkan secara politis. Lien Family Foundation adalah salah satu dari sedikit yang terlibat dalam advokasi atau upaya untuk memengaruhi kebijakan (di bidang pendidikan anak usia dini dan perawatan lansia serta perawatan akhir kehidupan).

Patut untuk dipertimbangkan bahwa beberapa kategori ini berada dalam area yang samar. Apakah donor ‘pendidikan’ berderma untuk membangun sekolah atau institusi baru? Untuk meningkatkan mutu pengajaran? Untuk memberikan beasiswa? Pengetahuan terperinci semacam itu sangat langka, seperti yang dikemukakan Pearson: “Sebuah yayasan dapat memberikan hibah kepada sebuah universitas yang pada akhirnya mungkin disalurkan untuk sebuah proyek dengan masyarakat asli Kanada, namun hibah tersebut diberikan melalui universitas karena sebagian besar masyarakat asli tidak memiliki badan amal yang terdaftar.”

Jenny Hodgson mengatakan bahwa jumlah yayasan di negara-negara selatan tidak hanya meningkat, namun mereka juga mulai memiliki ambisi yang lebih besar. Dia menunjukkan pada strategi

global baru Potanin Foundation dan Azim Premji dari Carnegie Medal sebagai indeks perubahan semacam ini. “Asumsi yang ada sebelumnya menyatakan bahwa semua ini adalah hal-hal yang biasanya terjadi di negara-negara utara,” papar Jenny.

Sekarang Anda mulai melihat yayasan Rusia dan Tiongkok dengan aspirasi global. Jenny memperhatikan, “Bagian dari strategi Potanin, bukan hanya untuk menghasilkan kembali jenis yayasan yang sama yang telah menjadi ciri dari negara-negara utara, tetapi menjadi ‘jenis hewan yang berbeda.’”

Apakah yayasan mendukung isu-isu advokasi dan keadilan sosial?

Yayasan AS lebih cenderung untuk turut campur dalam kebijakan publik bila dibandingkan dengan sebagian besar negara lain. Sebagai contoh, Gates Foundation, masih menjadi yayasan yang istimewa karena aset dan pengeluarannya yang sangat besar. Yayasan ini aktif dalam reformasi pendidikan AS sejak 1999 ketika mengatur tentang pendanaan sekolah-sekolah kecil, dan kemudian beralih ke peningkatan mutu pengajaran serta reformasi kurikulum. Hasilnya sangat beragam, yang menyebabkan CEO-nya, Susan Desmond-Hellman, untuk mengakui bahwa “Yayasan Gates tidak mengetahui semua jawabannya.”

Tidak hanya itu, intervensi tersebut juga telah menerima kritik karena berpotensi memberikan pengaruh yang tidak semestinya pada uang swasta yang tidak dapat dipertanggungjawabkan lebih dari masalah-masalah publik. Sebuah tajuk di surat kabar Los Angeles Times mengeluhkan bahwa “pejabat publik tidak boleh membiarkan mereka mengatur agenda kebijakan untuk sekolah umum negara ini.”¹⁷ Debat ini sudah berlangsung lama dan tersebar luas, namun tidak sekontroversial seperti di AS.

Meskipun tidak ada batasan resmi tentang apa yang dapat didukung oleh filantropi kelembagaan di Afrika Selatan, mungkin masih banyak yayasan internasional yang mendukung isu keadilan sosial daripada isu lokal, pikir

Halima Mahomed. “Ada upaya bersama untuk mendorong yayasan lokal agar memikirkan masalah keadilan sosial yang lebih luas. Ini proses yang kecil dan lambat. Yayasan independen dapat lebih mudah menanggung risiko pada masalah hak asasi manusia.”

Penyandang dana terkadang dapat mendukung masalah yang diperdebatkan dengan melakukan pendekatan melalui sudut pandang yang lain.

Sebuah yayasan di Brasil, misalnya, tidak berfokus pada diskusi gender tetapi pada menghasilkan sumber daya untuk perempuan.

Dukungan apa yang ditingkatkan filantropi perusahaan?

Di India, Ingrid Srinath merasa, diberlakukannya undang-undang baru telah “mendorong filantropi ke jalur yang kurang berkembang.” Tidak diragukan lagi bahwa sektor ini menyediakan lebih banyak uang, namun “ada sekumpulan tema yang dianggap baik oleh pemerintah untuk didanai dan, perusahaan adalah perusahaan, mereka tetap berada dalam definisi tersempit dari hal-hal itu.” Selain itu, struktur pelaporan mengaburkan pekerjaan jangka panjang “jadi kira-kira ini adalah uang program, dengan siklus 12 bulan, pengiriman layanan langsung, di area operasi perusahaan atau sekitar pabrik, dan sepenuhnya menghindari dari apa pun yang bersifat jangka panjang, seperti advokasi, yang berbasis hak, yang strategis dalam hal menuju ke tempat yang membutuhkan.”

Beberapa masalah yang sama dapat ditemui di Afrika Selatan. Sementara undang-undang Black Economic Empowerment (BEE) telah mendorong berderma di Afrika Selatan, ada beberapa kepentingan pribadi yang berjalan. Poin BEE yang didapatkan perusahaan memberi mereka kredibilitas untuk mengajukan penawaran pada kontrak di bawah sistem BEE. Meskipun data tidak mencukupi, Halima Mahomed cukup yakin bahwa undang-undang BEE telah “meleburkan kekuatan berderma karena undang-undang ini cenderung mengikuti poin, alih-alih mengikuti apa yang diperlukan. Saat ini terlalu banyak

persyaratan birokrasi yang harus dipenuhi tanpa memberikan dampak yang nyata. ‘Dia mencatat bahwa “pertanyaan tentang bagaimana berderma mampu lebih sistemik dan strategis” perlu diperdebatkan di seluruh spektrum yayasan, tidak hanya penderma perusahaan.

Di Singapura, “bukan suatu hal yang aneh jika Anda harus terlihat sebagai warga negara yang baik,” kata Laurence Lien. Sekali lagi, salah satu masalahnya adalah bahwa ini lebih merupakan pertanyaan untuk melakukan apa yang diharapkan ketimbang apa yang dibutuhkan. Masalah lainnya adalah bahwa pendekatan yang dilakukan oleh banyak perusahaan tidak dipikirkan dengan matang.



Di Singapura, bukan suatu hal yang aneh jika Anda harus terlihat sebagai warga negara yang baik

Semua ini adalah persoalan “menggunakan aset Anda, kekuatan Anda. Apa gunanya mendapatkan bankir investasi yang dibayar tinggi untuk mengecat dinding jika Anda bisa menyewa seluruh pasukan untuk menyelesaikan dan membuat pekerjaan yang lebih baik.”

Atallah Kuttub berpendapat bahwa, “di wilayah Arab CSR masih di tahap Humas dan kami masih maju satu langkah, mundur dua langkah. Saya sangat optimis pada tahun 2012-13 kami mendapatkan apa yang kami sebut investasi sosial, bisnis sosial, namun pendorongnya adalah uang bukan nilai.”

Jadi, walaupun derma perusahaan cenderung menjadi kian penting sebagai elemen filantropi global, namun ia memiliki keterbatasan. Terlepas dari

kenyataan bahwa ia cenderung mengikuti tren daripada kebutuhan, namun ia enggan mendanai daerah-daerah yang dapat menimbulkan konflik dengan pihak berwenang dan kecenderungannya untuk menjalankan program-programnya sendiri memperlihatkan bahwa ia tidak memberikan kontribusi apa pun untuk menciptakan ekosistem masyarakat sipil.

Sedianya, derma perusahaan sebenarnya dapat melemahkan peran pengawas LSM. Jika sejumlah besar uangnya berasal derma perusahaan, maka LSM akan ragu untuk bersikap kritis. Pandangan ini didukung oleh Amitabh Behar dari National Foundation for India. Amitabh menulis artikel di Alliance pada September 2016, ia mencatat adanya ledakan di sektor filantropi dan juga peran Undang-Undang Perusahaan dalam meningkatkan sumber daya dari CSR. Namun, ia menambahkan: “Hampir semua sumber daya yang diinvestasikan dengan cara ini tidak mencapai elemen masyarakat sipil yang bekerja untuk hak asasi manusia, akuntabilitas negara atau kehidupan dengan martabat bagi semua, atau mengampanyekan untuk memberdayakan masyarakat yang terkucilkan dan terpinggirkan.”¹⁸

MEMBERIKAN HIBAH ATAU YAYASAN “OPERATING”?

Di AS, pada tahun 2014, hanya ada 3.687 dari total 86.726 yayasan yang aktif sebagai yayasan *operating*.¹⁹ Akan tetapi, di negara-negara yang tidak berbahasa Inggris, yayasan yang memberikan hibah pun masih minoritas. Basak Ersen memperkirakan bahwa “99 persen yayasan di Turki adalah yayasan *operating*.” Alasan yang paling sering diangkat untuk ini adalah ketidakpercayaan terhadap LSM, namun ada juga alasan yang lain. “Pertama, ini bukan tradisi kami, kami suka melakukan segalanya sendiri,” kata Basak Ersen, “dan sejarah masyarakat sipil di Turki belum terlalu tua.” Meskipun begitu, ia percaya bahwa “dalam sepuluh tahun kami akan melihat lebih banyak program pemberian hibah, bahkan satu atau dua yayasan pemberi hibah sejati.”

Di Spanyol pun pemberi hibah sangat sedikit dan jauh sekali, juga, kata Rosa Gallego. “Salah satu alasannya adalah yayasan menjalankan program mereka

sendiri; sedangkan alasan yang lain adalah sebagian besar yayasan di Spanyol akan dianggap badan amal di tempat lain. Mereka adalah organisasi yang menggalang dana dan mengoperasikan program.”

Saat ini hanya sedikit sekali yayasan Tiongkok yang memberikan hibah kepada organisasi nirlaba lainnya: 43,5 persen memberikan sejumlah hibah kepada organisasi akar rumput, tetapi hanya 9 persen yang semata-mata yayasan pemberi hibah.²⁰ Di Kolombia, juga, kebanyakan adalah yayasan operating, dan begitu pula di Filipina dan di Indonesia.

Ingrid Srinath memperhatikan bahwa yayasan-yayasan baru di India mulai bergeser mengarah pada yayasan operating, ketimbang pemberian hibah. Ia memperhatikan bahwa umumnya filantropi baru di India dan di berbagai negara berkembang berasal dari kesuksesan usaha-usaha TI, dan - setidaknya di antara lembaga-lembaga - kesuksesan ini telah melahirkan gaya filantropi teknokratis. Ini berarti ketidaksabaran dengan pendekatan yang sudah ada dan penekanan pada pendekatan berbasis pasar, pencapaian yang terukur dan inovasi - sebagaimana disertakan oleh Srinath ke dalam laporan CIVICUS baru-baru ini,²¹ sebuah penegasan pada “solusi berbasis teknologi di atas pendekatan politik yang lebih kompleks, yang mana keenggananannya menandai lahirnya banyak filantropi.”

Pada Konferensi AVPN 2017, Shuichi Ohno dari Sasakawa Peace Foundation berbicara tentang pemberian hibah berperan menciptakan ketergantungan di antara LSM.

Kebangkitan pemberian hibah

Ada tanda-tanda bahwa pemberian hibah mulai tumbuh di tempat lain, bahkan jika hanya dalam tataran yang sangat terbatas, setelah para donor menyadari pentingnya hibah, baik dalam mendorong masyarakat sipil yang tangguh dan kapabel serta dalam menyediakan - terkadang - cara yang lebih efektif untuk memenuhi suatu kebutuhan. Jenny Hodgson percaya bahwa kita akan

melihat lebih banyak yayasan negara-negara selatan yang terlibat dalam pemberian hibah karena segelintir organisasi terkemuka di Tiongkok, Rusia dan tempat-tempat lain yang menunjukkan bahwa pemberian hibah adalah sebuah strategi yang efektif - “pemberian hibah tidak hanya memberikan kekuatan, inilah cara terbaik untuk menyelesaikan pekerjaan.”

Di Brasil, misalnya, yayasan operating banyak ditemui tetapi gagasan pemberian hibah perlahan-lahan mulai berkembang. Yang patut diperhatikan di sini adalah hasil kerja Philanthropy Network for Social Justice, yang terdiri dari sejumlah lembaga yang memberikan hibah. Singapura, seperti yang sering terjadi, merupakan pengecualian di antara negara-negara tetangganya: yayasannya cenderung menjadi pemberi hibah.

Hingga sekarang, kata Hodgson, ‘seolah-olah unsur pemberian hibah dilewatkan. Orang-orang beralih dari penerapan ke pendekatan ala investasi yang didorong oleh pasar. Saya pikir pemberian hibah perlu dirangkul kembali karena ini tentang sumber daya yang dapat masuk ke tempat-tempat di mana mereka dapat melakukan apa saja.”

Hodgson juga berpikir bahwa hal ini akan memerlukan redefinisi “seperti apa kapasitas terlihat bagi masyarakat sipil. Kapasitas dulu berarti kemampuan Anda untuk menerima hibah dari Ford Foundation atau memenuhi persyaratan audit DfID.” Dia melihat kapasitas bergerak lebih ke arah kapasitas yang relevan, yang didukung secara lokal dan dapat menerima dan menyalurkan sumber daya keduanya secara eksternal dan lokal. “Menerima uang dari yayasan negara-negara selatan daripada entitas tipe USAID menunjukkan bahwa masyarakat sipil juga harus melihat dan berpikir secara berbeda serta memiliki campuran konstituen yang jauh lebih kaya daripada yang pernah ada sebelumnya.”

Mengapa model yayasan operating lebih populer?

Ada sejumlah alasan untuk memilih model yayasan *operating*. Pertama, LSM dianggap tidak mampu atau tidak dapat



Ada tanda-tanda bahwa pemberian hibah mulai tumbuh di tempat lain, bahkan jika hanya dalam tataran yang sangat terbatas, setelah para donor menyadari pentingnya hibah, baik dalam mendorong masyarakat sipil yang tangguh dan kapabel serta dalam menyediakan - terkadang - cara yang lebih efektif untuk memenuhi suatu kebutuhan

dipercaya. Kedua, donor perusahaan khususnya lebih kerap memilih untuk menjalankan programnya sendiri. Ketiga, semakin banyaknya donor hidup dengan latar belakang kewirausahaan yang sering ingin melakukan segala sesuatunya sendiri ketimbang melalui perantara (intermediari).

Laurence Lien menemukan kelemahan penting dari pendekatan ini. “Dengan

menjalankan program Anda sendiri, pada dasarnya Anda menjatuhkan hukuman mati pada LSM. Anda harus mengembangkan kapasitas LSM-LSM ini untuk melakukan pekerjaan. Bayangkan saja situasi di mana setiap yayasan memiliki program pendidikan sendiri untuk sekolah dasar, semuanya menyusun kurikulum mereka sendiri – ini adalah hal yang sia-sia. Jadi ekosistem yang lebih maju menandakan LSM dan perantara yang lebih kuat untuk membantu memperkuat mereka, para filantrop berpikir tentang pemberian hibah strategis, bersatu untuk menumbuhkan badan amal dan LSM yang menjanjikan, serta untuk mengembangkan organisasi pengembangan kapasitas.”

FILANTROPI STRATEGIS

Ini bukan ide baru, tetapi mendapatkan landasan baik sebagai label dan sebagai praktik. Di Australia, Krystian Seibert berpendapat, “tentu saja ada fokus pada filantropi strategis, dengan menetapkan tujuan dan kemudian bekerja secara terstruktur serta fokus untuk mencapainya dalam kemitraan dengan orang lain. Namun, masih ada yayasan yang beroperasi menggunakan pendekatan yang lebih tradisional yang berlandaskan pada perbuatan baik.” Para peserta dalam lokakarya Johannesburg melihat bahwa berderma lebih terarah dan pekerjaan sektor ini lebih “terorganisir, sistematis, terlihat dan terukur.” Hal ini didorong oleh keinginan untuk mencapai efisiensi yang lebih besar dalam penggunaan sumber daya dan sebagian karena tingginya tuntutan akan transparansi.

Tekanan untuk menunjukkan hasil

Namun tekanan untuk menunjukkan hasil – yang diungkapkan oleh Gerry Salole sebagai tekanan untuk menunjukkan “akurasi dalam bidang yang tidak akurat” – juga memperlihatkan kelemahannya. “Terkadang, hal ini berarti mereka mulai menghitung hal-hal yang tidak penting dan menunjukkan dampak dapat mengalahkan kerja strategis jangka panjang. Ini adalah tren yang tidak menguntungkan karena memaksa yayasan untuk lebih transaksional. Ada sebuah kritik wajar yang menyiratkan

bahwa filantropi tradisional kurang strategis, kurang bijaksana, tidak mengevaluasi, tetapi saya belum pernah bertemu yayasan yang menghamburkan sumber daya atau uangnya. Tidak ada yayasan yang seperti itu.”

Sayangnya, lanjutnya, antusiasme pada hasil menunjukkan bahwa ‘pekerjaan yang lebih aman, pekerjaan yang tidak dapat Anda bicarakan, dengan sedikit risiko dan juga kegagalannya, saat ini tersisihkan oleh pekerjaan jangka pendek di mana Anda dapat menunjukkan hasil tetapi hasilnya dapat diprediksi sejak awal.” Gerry melihat ini sebagai salah satu ketegangan yang paling terasa di sektor yayasan di Eropa. “Orang-orang yang sudah lama berkecimpung di dunia ini merasa frustrasi karena mereka tidak dapat melakukan pekerjaan jangka panjang lagi, di mana mereka diminta untuk menunjukkan hasilnya terlalu cepat.”

Tren ini juga semakin dominan di Afrika Selatan, ucap Halima Mahomed, sebagian – meskipun tidak sepenuhnya – karena persyaratan dari program Black Economic Empowerment (BEE), yang mendorong organisasi lokal untuk

mendanai hal-hal dengan kriteria pengukuran untuk mendapatkan poin BEE. “Anda mendengar OMS, dan bahkan lembaga filantropi yang mendapatkan dana dari tempat lain, mengatakan pekerjaan yang mereka lakukan tidak dapat diukur dengan cara ini, tetapi untuk mendapatkan dana mereka harus mencoba dan berusaha menyesuaikan kedudukan tanpa memikirkan hal-hal pelik yang jauh lebih sulit untuk diukur. Tapi di situlah seharusnya pendanaan kita berada.”

Bagaimana cara memulihkannya? Sebagian terletak pada para penyandang dana internasional yang mendanai filantropi lokal dan mengatakan, “Kami memercayakan Anda untuk menggunakan uang itu, kami memercayakan Anda untuk memutuskan apa yang menurut Anda seharusnya menjadi kriteria pengukuran.”

RISIKO: KEINGINAN ATAU KEENGGANAN?

Lokakarya Mexico City mengidentifikasi empat bentuk risiko untuk yayasan, politik, keuangan dan reputasi, serta risiko kegagalan. Dua risiko utama untuk



Pekerjaan yang lebih aman, pekerjaan yang tidak dapat Anda bicarakan, dengan sedikit risiko dan juga kegagalannya, saat ini tersisihkan oleh pekerjaan jangka pendek di mana Anda dapat menunjukkan hasil tetapi hasilnya dapat diprediksi sejak awal”

responden wawancara kami adalah politik dan keuangan.

“Setiap sektor memiliki seperangkat atribut yang menentukan keunggulan komparatifnya,” usul Barry Gaberman. Salah satu keuntungan filantropi yang banyak dipuji adalah bahwa “filantropi tidak harus berurusan dengan risiko dengan cara yang sama seperti sektor publik dan nirlaba, sehingga dapat mengambil risiko dan bisa gagal. Contoh klasik ini bertentangan dengan pengembangan,” katanya. “Ketika Anda beralih dari penelitian dasar ke penelitian terapan, pemerintah di AS bahkan tidak akan menyinggungkannya, begitu pula sektor nirlaba karena isu pertanggungjawaban, dan sektor filantropi yang mengembangkan pil dan perangkat kontrasepsi.”

Namun, ketika ia melanjutkan, “namun yang berlawanan dengan semua ini adalah bahwa, umumnya, filantropi cenderung menghindari risiko, ia cenderung tidak ingin mengambil hal-hal yang sensitif secara politis, ia cenderung ingin mengikuti tren sesaat. Nyatanya, bagi saya itu adalah kesempatan yang sangat terlewatkan.” Konsensus di lokakarya Mexico City adalah bahwa, secara umum, pada kenyataannya yayasan sangat menghindari risiko. Salah satu cara untuk mengurangi risiko adalah dengan menggunakan perantara (intermediari), yang berarti Anda menyumbang melalui organisasi lain.

Pengambilan risiko di negara-negara selatan ...

Pada tahun 2012, Atallah Kuttub melihat ‘jendela kecil’ pengambilan risiko di wilayah Arab. “Para filantrop dan diaspora lokal sedang mengambil risiko dan berinvestasi di daerah-daerah seperti Libya, mencoba membantu menyusun konstitusi, melibatkan organisasi lokal untuk membahas aspirasi mereka untuk konstitusi baru, dll - yang memang merupakan kegiatan yang sangat berisiko bagi para filantrop lokal yang melakukan penjelajahan pertama mereka ke dalam wilayah filantropi.” Namun jendela ini segera ditutup dengan tenggelamnya *Arab Spring*. Alasannya adalah ketakutan bahwa hal ini akan memengaruhi bisnis mereka.

“Pada tahun 2012, orang-orang berpikir bahwa memiliki kedekatan dengan pemerintah dapat memengaruhi bisnis mereka secara negatif - sebagian besar donor swasta di kawasan ini memiliki kepentingan bisnis. Tapi sekarang keadaan sudah kembali aman untuk memiliki kedekatan dengan pihak pemerintah. Yayasan besar dan donor swasta besar dipandang sebagai perpanjangan dari keluarga yang berkuasa atau keluarga kaya dan memiliki hubungan yang mesra dengan pemerintah ketimbang menjelajah ke daerah-daerah baru, mendorong pemerintah untuk melakukan hal-hal secara berbeda.”

Demikian juga, kesediaan filantropi kelembagaan untuk mengambil risiko politik di India ‘diabaikan’, menurut Ingrid Srinath, dengan satu atau dua pengecualian utama. Alasannya serupa dengan yang alasan-alasan telah disebutkan sebelumnya.

“Pemerintah ini secara khusus telah menunjukkan keinginannya untuk menjadi sangat pendendam, sehingga setiap perbedaan pendapat akan memancing tanggapan yang sangat keras - baik dalam bentuk penyelidikan pajak atau tindakan hukum. Pada dasarnya mereka akan membuat hidup Anda menjadi sulit jika Anda membuatnya berang.” Kedua, seperti di tempat lain, sebagian besar filantropi baru berasal dari orang-orang yang masih menjalankan bisnisnya dan risiko terhadap bisnis mereka sangat besar. Dia merasa, alasan lainnya adalah ketiadaan suara kolektif, “tidak ada cara untuk mengatakan atau melakukan hal yang benar tanpa menarik terlalu banyak retribusi individu.”

Akan tetapi, Srinath melihat kesediaan yang lebih besar baru-baru ini untuk mengambil risiko keuangan, “memasang sebuah taruhan besar, dan juga kesediaan untuk mencoba apa pun dalam mengejar tujuan keseluruhan seperti, katakanlah, kekurangan gizi.” Ia melihat kasus ini dari lembaga tempatnya bekerja, Universitas Ashoka yang baru saja didirikan. Sembilan puluh filantrop “menyumbangkan lebih dari INR 100 juta (sekitar USD 1,6 juta) masing-masing untuk mendanai universitas seni liberal nirlaba, tanpa jejak rekam atau kepastian akan berhasil.”

Di Tiongkok, yayasan swasta kurang bersedia mengambil risiko daripada yayasan publik, yang uangnya berasal dari publik. Akibatnya mereka menghadapi pengawasan publik yang lebih ketat, sementara yayasan swasta hanya bertanggung jawab kepada dewan mereka. Meski begitu, yayasan domestik sangat berhati-hati dalam mendanai kegiatan berbasis hak atau lingkungan dan pendanaan semacam itu biasanya berasal dari donor asing. Kehati-hatian ini kian meningkat sejak pemerintah menindak LSM yang sedang memperjuangkan hak-hak pekerja pada tahun 2015.

Carolina Suarez ingin yayasan-yayasan di Kolombia lebih bersedia mengambil risiko tetapi yayasan-yayasan ini terkait dengan perusahaan. Dia menambahkan: Ketua dewan yayasan harus memahami bahwa peran mereka bukan menjadi CEO atau pejabat perusahaan, hal ini sama sekali berbeda. Mereka harus menggunakan peran filantropi mereka dan mengatakan bahwa jika kita ingin mencapai perubahan sosial, maka kita perlu mengambil risiko, untuk lebih banyak berinovasi; kita harus selalu memikirkan apa yang sedang kita lakukan.”

... dan di Eropa dan AS

Secara keseluruhan yayasan-yayasan Spanyol tidak terlibat dalam isu-isu politik, kata Rosa Gallego, meskipun ada beberapa pengecualian. “Salah satu bidang di mana yayasan sangat aktif,” katanya, “adalah dalam disabilitas, di mana ada beberapa yayasan yang blak-blakan secara politis.

Tetapi ini merupakan persoalan membela hak-hak individu daripada membela masyarakat sipil. Namun, dia memperkirakan adanya kemungkinan bahwa filantropi kelembagaan Spanyol perlu menjadi lebih aktif secara politik jika ingin tetap relevan. “Hal yang menarik tentang Spanyol adalah bahwa partisipasi lokal terus berkembang sejak krisis. Ada banyak kelompok lokal yang bekerja di berbagai kota dan saya bertanya-tanya apakah ini adalah awal dari perubahan dalam cara kita berpartisipasi dalam masyarakat dan bagaimana kita mengatur diri kita sendiri. Hal ini mungkin menandakan bahwa pada

titik tertentu orang akan siap untuk menyumbangkan lebih banyak uang, atau mereka akan meminta organisasi untuk lebih membela hal-hal tertentu.”

Hingga kini pengawasan media yang lebih besar di Inggris masih menjadi persoalan. Yayasan yang dipimpin oleh wali amanat “yang, secara keseluruhan, adalah individu yang melakukan hal ini atas dasar sukarela,” catat Carol Mack, “dan saya telah mendengar beberapa yayasan menyebutkan tekanan yang diberikan pada wali amanat mereka sebagai sesuatu yang membatasi jumlah risiko yang sanggup mereka tanggung ketika hal ini menjadi sangat mengganggu.”

Di Turki, Basak Ersen memperhatikan, sikap sosial dapat menghalangi yayasan untuk memahami apa yang dilihat sebagai masalah pelik: “mereka tidak suka berkonfrontasi dengan masyarakat.”



Sebagai sebuah yayasan, Anda harus mengoptimalkan kemampuan untuk bersabar, kemampuan untuk bermitra, kemampuan untuk fokus dan mengikuti strategi



Di Spanyol, partisipasi lokal terus berkembang sejak krisis. Ada banyak kelompok lokal yang bekerja di berbagai kota dan saya bertanya-tanya apakah ini adalah awal dari perubahan dalam cara kita berpartisipasi dalam masyarakat dan bagaimana kita mengatur diri kita sendiri

Seberapa pentingkah bagi yayasan untuk mengambil risiko?

Jika Anda tidak mengambil risiko, apakah Anda memenuhi kebutuhan nyata, tanya salah satu peserta dalam lokakarya Mexico City. Masalah yang kita hadapi membutuhkan inovasi dan inovasi melibatkan risiko. Sementara ada beberapa inovasi dalam cara orang memberikan pendanaan, namun tidak seperti itu dalam apa yang mereka danai. Namun, baik Atallah Kuttub dan Shazia Amjad mencatat, layanan pendanaan dalam preferensi untuk kampanye berbasis hak tidak selalu berkaitan dengan penghindaran risiko. Sementara sebagian besar uang filantropi di

Pakistan digunakan untuk bidang-bidang tradisional seperti pendidikan dan perawatan kesehatan, Amjad merasa bahwa hal ini karena bidang-bidang ini sering dipandang sebagai kebutuhan terbesar. “Bidang-bidang ini cukup aman tetapi saya tidak menganggap bahwa itulah alasan utama mengapa mereka didukung.”

Dalam analisis terakhir, yayasan adalah individu dan memiliki karakter mereka sendiri, kata Hilary Pearson. Menurutnya, “sebagian besar yayasan, tidak akan pernah menjadi pengambil risiko, sebagaimana kebanyakan orang tidak akan menjadi pengambil risiko.” Ia merasa, yang lebih penting bagi mereka adalah kemampuan untuk memanfaatkan atribut mereka yang lain: “sebagai yayasan Anda harus mengoptimalkan keuntungan dari kemampuan untuk bersabar, kemampuan untuk bermitra, kemampuan untuk fokus dan mengikuti strategi.”

PERAN YAYASAN DI MASA DEPAN

Empat peran kunci lahir dari pendapat para responden mengenai peran filantropi kelembagaan, yang semuanya, pada tingkat yang lebih besar atau lebih kecil, bergantung pada kesediaan yayasan untuk mengambil risiko.

Inovasi

Salah satu peran kunci adalah - atau seharusnya - inovasi. Carolina Suarez berpendapat bahwa “Peran kami adalah berinovasi, untuk menjadi perintis dan memiliki suara independen.” Jelas ada batasan untuk apa yang dapat dilakukan filantropi. “Banyak hal yang perlu dilakukan di negara dengan kondisi geografis yang sangat berat adalah proyek infrastruktur seperti jalan. Filantropi tidak dapat melakukannya, ini adalah pekerjaan negara.”

“Anda tidak dapat bergantung pada pemerintah untuk menjadi inovator utama,” kata Laurence Lien. “Kami memiliki salah satu pemerintah paling efektif di dunia, tetapi pemerintah ini sangat birokratis, mereka tidak mengambil risiko, dan mereka tidak ingin gagal dalam hal apa pun karena kegagalan merupakan kerugian politik.”

Namun, menurutnya, sejauh ini filantropi masih terlalu enggan mengambil risiko untuk menjawab tantangan.

Menjembatani kesenjangan

Peran kedua untuk yayasan adalah untuk mengisi kesenjangan dalam ketentuan, tidak hanya demi memastikan beberapa ketentuan tetapi juga untuk menyoroti masalah-masalah tersebut, “menggerakkan orang untuk menyadari bahwa ada masalah. Dalam arti tertentu, advokasi itu benar-benar karena pemerintah menanggapi orang-orang, karena tekanan rakyat dapat diterjemahkan menjadi suara.”

Mendukung masyarakat sipil

Peran ketiga adalah mendukung masyarakat sipil. Peran ini membuka pertanyaan yang lebih filosofis - apakah Anda mendukung sektor masyarakat sipil karena layanan yang diberikannya atau karena merupakan elemen penting dalam masyarakat majemuk? Tentu saja, satu pertanyaan tidak bertentangan dengan yang lainnya, dan keduanya penting. “Masyarakat sipil adalah sarana sekaligus tujuan filantropi pribadi yang progresif,” kata Danny Sriskandarajah. Menurutnya, tujuan utama filantropi kelembagaan, adalah untuk mendukung masyarakat sipil yang beragam dan tangguh baik untuk dirinya sendiri maupun untuk melayani orang-orang yang paling terpinggirkan dalam masyarakat.”

Keragaman sangat penting karena kita melihat perkembangan LSM besar yang “hampir tidak bertanggung jawab” dan tidak siap untuk mewakili mereka yang paling terpinggirkan, dan tangguh karena “masyarakat sipil yang mandiri kian terancam oleh gangguan baik dari pemerintah dan LSM besar yang mengoperasikan badan amal.” Bagi Barry Gaberman, argumen utamanya adalah bahwa masyarakat sipil benar-benar penting karena ia “menambahkan tataran lembaga lain yang melindungi terhadap otoritarianisme.”

Bertindak untuk jangka panjang

Terakhir, yayasan memiliki peran dalam bertindak untuk jangka panjang. “Tentu

saja, ada beberapa isu yang perlu segera ditindaklanjuti,” aku Carol Mack. “Selain itu, yayasan sedang berpikir kreatif tentang cara mereka dapat menggunakan cakrawala waktu yang lebih lama sebaik mungkin.” Gerry Salole mengamati bahwa saat ini yayasan Eropa menambah pasokan modal intelektual.



Tujuan utama filantropi kelembagaan adalah untuk mendukung masyarakat sipil yang beragam dan tangguh baik untuk dirinya sendiri maupun untuk melayani orang-orang yang paling terpinggirkan dalam masyarakat

TREN MASA DEPAN

Arahan Chan Zuckerberg

Meskipun model yayasan masih kuat, beberapa responden merasa daya tariknya mungkin berkurang di masa depan. “Saya pikir ada beberapa ancaman, yang tidak bisa saya ukur, bahwa kendaraan yayasan tidak akan sama menariknya terhadap generasi berikutnya seperti halnya dengan generasi kakek-nenek atau bahkan orangtua generasi baby boomer,” ungkap Hilary Pearson. Danny Sriskandarajah

mengatakan sesuatu yang sangat mirip. Dia menunjuk pada contoh Chan Zuckerberg Initiative, yang didirikan oleh pendiri Facebook dan istrinya pada tahun 2015 sebagai perusahaan perseroan terbatas, dan mencatat bahwa jenis organisasi yang didirikan oleh Zuckerberg dan rekan-rekannya “mungkin tidak menjadi bagian dari dunia yang kita kenal dan apa artinya bagi dunia yang kita kenal?”

Dia melanjutkan: “Banyak dari mereka yang memiliki kekayaan baru-baru ini muncul sebagai pengganggu lembaga tradisional. Mereka muncul di saat kepercayaan terhadap institusi jangka panjang menghilang, jadi mengapa harus membuatnya? Ada beberapa cara yang sangat menarik di mana Anda dapat membuat perubahan dan Anda mungkin tidak melihat yayasan sebagai cara yang paling efektif.”

Carol Mack juga mengamati tren ini di Inggris: “Kami melihat orang-orang memilih untuk mendanai melalui kendaraan non-amal - perusahaan yang memutuskan untuk mendanai langsung dari anggaran CSR mereka atau donor seperti Mark Zuckerberg, memutuskan untuk berderma sebagai individu pribadi dan tidak mendirikan yayasan. Saya tidak berpikir angkanya cukup besar untuk menyebutnya sebagai tren tetapi itu adalah sesuatu yang sudah berlangsung setidaknya satu dekade.”

Pertumbuhan yayasan-yayasan super besar

Di sisi lain, Barry Gaberman memprediksi peningkatan jumlah yayasan super besar (ada dua kemungkinan - alternatif untuk yayasan dan yayasan yang lebih besar - tidak saling eksklusif).

Menurut Barry, saat ini ada empat yayasan super besar - mereka yang memiliki aset USD20 miliar atau lebih: Gates, IKEA, Wellcome, dan La Caixa. “Dalam banyak hal yayasan-yayasan super besar tersebut sangat berbeda karena mereka hampir seperti negara. Gates adalah donor swasta terbesar bagi WHO.” Dia meramalkan bahwa, dalam satu dekade ke depan, “jumlah yayasan super besar ini mungkin akan berlipat ganda.”

Filantropikasi melalui privatisasi

Tren lain yang dikomentari oleh Barry Gaberman adalah apa yang disebut oleh Lester Salamon sebagai “filantropikasi melalui privatisasi.” Filantropikasi melalui privatisasi dapat didefinisikan sebagai transaksi di mana pada dasarnya aset publik atau semi-publik ditransformasikan secara keseluruhan atau sebagian menjadi sumbangan amal di bawah kendali lembaga amal otonom penting. Definisi ini lebih tersebar luas daripada yang diperkirakan sebelumnya. Terlepas dari contoh-contoh terkenal seperti yayasan konversi perawatan kesehatan di AS dan konversi bank tabungan di Italia, Salamon dan para peneliti telah menyusun kategorisasi yang lebih luas yang mencakup “pertukaran utang yang mengambil uang dari kegiatan korupsi dan sebagainya.”

Mereka telah mengidentifikasi lebih dari 500 contoh di seluruh dunia mengenai filantropikasi melalui privatisasi dan beberapa di antaranya cukup penting, seperti La Caixa di Spanyol. Mengapa hal ini penting bagi saya, karena sumber daya semakin langka dan ini merupakan sumber pendapatan penting baru yang potensial yang masuk ke bidang filantropi swasta.”

PERSEPSI FILANTROPI KELEMBAGAAN

Filantropi oleh individu – menyumbangkan waktu, barang, atau uang untuk masalah orang lain – umumnya dihormati dan dipraktikkan secara luas. Ketika dipertimbangkan dalam pendekatan kelembagaannya, yang menyiratkan pendekatan terstruktur untuk berderma, gambarannya kerap berubah. “Pada tahun 2016, kami melakukan studi kesebandingan untuk bertanya kepada, tidak hanya warga negara biasa di Kanada, tetapi orang-orang yang berpengaruh, mengenai wawasan mereka mengenai filantropi terorganisir dan tentang yayasan? Dan jawabannya adalah mereka tidak tahu apa pun. Anda meminta mereka menyebutkan nama sebuah yayasan dan mereka tidak bisa menjawabnya. Mereka benar-benar tidak memiliki wawasan tentang bagaimana sektor filantropi

bekerja, atau mengapa ini adalah sesuatu yang penting.” Dia merasa bahwa, tidak seperti di AS (yang sering menjadi patokan untuk sektor yayasan di seluruh dunia), keberadaan yayasan di Kanada hampir tidak terlihat. Tidak ada yayasan super besar; belum ada intervensi besar dalam kebijakan publik oleh sebuah yayasan Kanada, seperti hasil kerja Gates Foundation pada sistem pendidikan AS. Tapi dia merasa ini akan berubah: “kami harus siap menyongsong perubahan tersebut dan kami harus punya kisah tentang mengapa sektor yayasan penting, mengapa pekerjaan itu penting, bagaimana sektor ini kredibel dan absah. Kami memiliki banyak pekerjaan yang harus dilakukan mengenai hal itu. Itulah sebabnya data dan penelitian itu penting agar kami dapat menyampaikan kisahnya melalui angka-angka serta melalui kisah itu sendiri.”

Krystian Seibert juga merasa bahwa rata-rata orang di Australia akan kurang memiliki wawasan tentang filantropi kelembagaan, terlepas dari kenyataan bahwa mereka memasuki rumah sakit atau galeri dan mereka melihat sayap yang diberi nama orang atau mungkin sesekali mendengar berita tentang sumbangan besar. Ketika saya mengatakan bahwa saya bekerja di bidang filantropi, orang-orang acap merasa bingung dengan jawaban saya.”

Atallah Kuttub mengamati bahwa organisasi yang ia dirikan pada 2006, Arab Foundations Forum, “memiliki kumpulan yayasan terbesar dalam keanggotaannya, tetapi kami belum menyumbangkan apa pun. Boleh jadi jika Anda bertanya kepada orang-orang di jalan siapa kami, tidak ada seorang pun yang pernah mendengarnya.”

Bahkan jika orang-orang telah mendengar tentang yayasan, pandangan mereka tentang yayasan belum tentu baik. Sedangkan media Spanyol “sering mengabaikan kami ketimbang memperlakukan kami dengan buruk,” kata Rosa Gallego, sering kali berita buruk – skandal korupsi dan sebagainya – yang menarik perhatian media. AEF baru-baru ini mengadakan jajak pendapat tentang persepsi publik terhadap yayasan yang menyatakan bahwa “semakin orang merasa bahwa yayasan lebih dekat dengan perusahaan,

maka semakin buruk persepsinya.” Demikian juga di Kolombia, filantropi kelembagaan tidak diketahui atau dipandang dengan kecurigaan, kecuali pada daerah di mana dampak langsungnya terasa.” Carolina Suarez mencontohkan, “Jika Anda bertanya kepada orang-orang di Bogota, semua orang mungkin berpikir bahwa yayasan didirikan untuk tujuan pajak.”

Salah satu tantangan yang dilihat Gerry Salole untuk filantropi kelembagaan adalah harapan yang tidak realistis yang diberikan “oleh pemerintah, publik dan jurnalis – bahwa yayasan, yang dikenal sebagai merosotnya kesejahteraan, entah bagaimana akan dapat mengambil kendur. Yayasan pada dasarnya memiliki apa yang saya sebut sebagai uang “kolam renang” dibandingkan dengan sumber daya pemerintah, yaitu uang “laut”. Yayasan memiliki sumber daya yang sangat terbatas yang dapat mereka gunakan dengan cara yang sangat cerdas dan cerdas dan semoga mereka dapat memanfaatkan sumber daya lain karena sumber daya mereka sendiri sangat sedikit.” Dia mengamati adanya kecenderungan untuk menganggap sektor ini sebagai ATM yang tidak memiliki rencana mereka sendiri, tidak memiliki keahlian, dan sedang menunggu ide besar berikutnya untuk melakukan pendanaan.”

Seperti inilah persepsi yang sering dibagikan oleh pemerintah. Fokus logis pada pemberian hibah, katanya, “telah menciptakan mitos bahwa tujuan utama sebuah yayasan adalah uang yang dikeluarkannya, dan sebenarnya kami telah melakukan sesuatu untuk menciptakan harapan yang tidak realistis ini. Saya pikir tantangan ini penting karena begitu mudah untuk diabaikan.”

“

Pada tahun 2016, kami melakukan studi kesebandingan untuk bertanya kepada, tidak hanya warga negara biasa di Kanada, tetapi orang-orang yang berpengaruh, mengenai wawasan mereka mengenai filantropi terorganisir dan tentang yayasan? Dan jawabannya adalah mereka tidak tahu apa pun.

4

Filantropi komunitas

Bab ini berfokus pada yayasan komunitas dan filantropi berbasis komunitas yang lebih informal, serta beragam peran yang dimainkan organisasi filantropi komunitas, dari menciptakan komunitas hingga menawarkan layanan donor

Yayasan komunitas adalah bentuk umum dari filantropi komunitas yang dilembagakan, meskipun mereka telah beradaptasi dengan persyaratan dan keadaan setempat. Yayasan Komunitas badan amal publik pemberi hibah yang didedikasikan untuk meningkatkan kehidupan orang-orang di wilayah geografis lokal yang ditetapkan. Yayasan ini tersebar sangat tidak merata, berkembang di beberapa negara dan tidak di negara lain. Selain itu, banyak juga filantropi berbasis komunitas yang berlangsung secara informal. Halima Mahomed menunjukkan “sebagian besar praktik tradisional, agama, komunal, dan individu, di seluruh Afrika selatan, yang tetap lestari meskipun bentuknya berubah.” Banyaknya yayasan komunitas yang kurang berbaur dengan komunitasnya berisiko menjadi tidak relevan.

YAYASAN KOMUNITAS DI SELURUH DUNIA

Global Fund for Community Foundation dari Community Foundation Atlas melaporkan ada 1.864 ‘yayasan berbasis tempat.’ Sebagian besarnya merupakan yayasan kecil, memiliki kurang dari lima karyawan berbayar. Walaupun didirikan hampir di seluruh dunia, namun penyebarannya sangat tidak merata. Contoh yang paling ekstrem adalah AS memiliki lebih dari 1.000 yayasan, sedangkan di Amerika Latin hanya 11. Meskipun mereka memiliki nama yang sama, namun pada kenyataannya mereka sering beradaptasi dengan keadaan lokal di berbagai kegiatan - dari bertindak sebagai saluran berderma lokal hingga memberikan fokus untuk mengekspresikan keprihatinan masyarakat dan tindakan masyarakat. Tentu saja, pembagian ini tidak mutlak dan banyak yang melihat diri mereka melakukan keduanya.

Yayasan komunitas berkembang di tempat-tempat yang tidak terduga - seperti 70 atau lebih yayasan komunitas di Rusia yang telah dikenal sebagai wilayah dengan iklim politik yang tidak ramah. Di Rusia, ada yayasan komunitas di kota-kota yang relatif besar, seperti Penza dan Tolyatti, yang mungkin merupakan yayasan yang paling mapan dan menjadi panutan bagi yang lainnya, tetapi mayoritas berada di kota-kota kecil

dan daerah pedesaan, sebut Oksana Oracheva, di mana tidak ada donor perusahaan besar dan mereka acap memanipulasi identitas mereka sendiri sebagai fokus kegiatan masyarakat.

Meskipun sektor yayasan komunitas di Kanada berkembang dengan baik, namun sektor ini tidak melihat dirinya sebagai sektor pertumbuhan, kata Hilary Pearson. Umumnya yayasan komunitas sukses dalam penggalangan dana, ia percaya bahwa bahkan yayasan komunitas tidak akan kebal terhadap tekanan seperti yang dialami UNITED WAY (sebuah lembaga nirlaba yang mengumpulkan dan menginvestasikan dana untuk meningkatkan kehidupan di komunitasnya) karena semakin banyak orang yang berderma secara langsung. Nilai berderma melalui yayasan komunitas adalah wawasannya tentang komunitas, namun dia merasa mereka harus bekerja sangat keras untuk menunjukkan hal tersebut.

Di negara lain, yayasan komunitas kurang berjalan dengan baik. Di Australia jumlahnya relatif sedikit karena kerangka hukum tidak membuat ketentuan untuk mereka. Turki hanya memiliki satu yayasan komunitas, yang didirikan oleh TUSEV. Sementara Basak Ersen merasa ada “ruang lingkup yang besar bagi yayasan komunitas, kami belum pernah berhasil karena ini adalah model baru. Ada ketidakpercayaan terhadap institusi dan orang-orang tidak memahami pentingnya pekerjaan komunitas. Yang terpenting, orang merasa tidak bisa memberikan uang kepada lembaga yang tidak mereka kenal ataupun pahami.”

Di Spanyol, menurut Rosa Gallego, yang telah menghambat pertumbuhan filantropi komunitas, adalah pandangan umum bahwa sektor publik bertanggung jawab atas kesejahteraan: “kami harus mengatasinya sebelum yayasan komunitas dapat berkembang di negara ini.”

PERAN FILANTROPI KOMUNITAS

Menciptakan Komunitas

“Iklim politik saat ini - populisme, migrasi, yang memang bercerita tentang komunitas dan sejauh mana mereka bekerja - membawa pertanyaan tentang apa yang dilakukan oleh yayasan komunitas ke depan,” ucap Jenny Hodgson. “Masalah-masalah itu akan mendorong kreativitas yang lebih besar.” Sedangkan sisi lainnya adalah bahwa “jika Anda adalah sebuah yayasan komunitas dan Anda kurang berbaur dengan komunitas Anda, maka Anda menjadi tidak relevan.” Dia memperkirakan bahwa fokus pekerjaan organisasi filantropi komunitas perlu beralih dari memberikan hibah atau layanan menjadi menciptakan atau menciptakan kembali rasa solidaritas dan kepercayaan masyarakat - yang merupakan kata kunci dalam Laporan “Bukan Sekedar Sepupu Miskin?” dari Global Fund for Community Foundation.²²

Tak sedikit yayasan komunitas yang sudah menerapkan hal ini. Yayasan komunitas di Kanada, misalnya, telah memelopori metode Vital Signs.



Iklim politik saat ini - populisme, migrasi, yang memang bercerita tentang komunitas dan sejauh mana mereka berfungsi - menimbulkan pertanyaan tentang apa yang telah dilakukan oleh yayasan komunitas sebelumnya”

Memanfaatkan dialog dengan komunitas lokal, metode ini menggunakan sejumlah indeks untuk mengukur kesehatan masyarakat tersebut.

Selain mengidentifikasi masalah, inisiatif ini juga membantu memperkuat hubungan lokal. Dimulai pada tahun 2005, teknik ini sekarang banyak digunakan di seluruh Kanada dan sekitarnya.²³

Menggandeng lembaga lokal dan sumber daya lokal untuk menanggung isu-isu komunitas

Hodgson merasa bahwa pengembangan utama dalam filantropi komunitas, dan arah untuk senantiasa bergerak, adalah “menuju masyarakat sipil multi-konstituen dengan menitikberatkan sumber daya lokal dan agen lokal sama pentingnya, jika tidak lebih, daripada sumber daya eksternal.” Dia percaya hal ini sedang terjadi, di mana organisasi filantropi komunitas kini “tidak hanya mulai mengumpulkan uang tetapi juga membangun jembatan, membangun kepercayaan.”

Dia melihat pertanyaan sebenarnya dalam pertanyaan-pertanyaan berikut: lembaga mana yang bertemu secara langsung dengan orang-orang dan organisasi di tempat mereka berada dan melihatnya dengan cara yang saling terhubung? “Filantropi komunitas tidak boleh diawali dengan uang, tetapi dengan orang-orang, apa yang mereka miliki dan apa yang ingin mereka lakukan, dan apa yang bisa membuatnya terwujud. Yang membawa kita kembali pada pemberian hibah sebagai sebuah cara yang efektif untuk memperlihatkan kekuatan filantropi.”

Menyatukan filantropi kelembagaan dan individu

Komunitas filantropi juga merupakan sebuah area di mana berbagai bentuk filantropi, kelembagaan dan individu, saling bersinggungan yang berpotensi menghasilkan efek menarik. Hodgson memberikan contoh Kenya Community Development Foundation (KCDF). “Anda dapat melihat dalam desain kelembagaannya bagaimana menyatukan

para pegiat yang berbeda karena basis pendanaannya terdiri dari donor eksternal dan lokal. Donor lokal termasuk orang-orang dengan kekayaan yang cukup besar yang sebenarnya tidak ingin mendirikan yayasan; orang kelas menengah berderma ke pelbagai jenis dana; dan komunitas yang telah membentuk dana mereka sendiri dan menginvestasikannya dalam dana abadi KCDF. “Pendekatan ini adalah bagian dari menggali bagaimana sebuah yayasan kecil dapat “mengalirkan sumber daya yang signifikan dengan cara yang efektif serta menjangkau orang-orang yang ingin Anda jangkau ketimbang hanya memberikan satu hibah pada LSM yang sukses.”

Menawarkan layanan donor seperti DAF

Keuntungan dari yayasan komunitas dibandingkan perantara lainnya, dalam pandangan Hilary Pearson, adalah bahwa yayasan mempromosikan *donor advised funds* (DAF), yang memberi rasa kesinambungan yang lebih besar kepada para donor mengenai sumbangan mereka. Bahkan, Community Foundation of Singapore, utamanya bertindak sebagai repositori untuk DAF (yang menruut Laurence Lien sekarang memiliki lebih dari 100, dan tumbuh pada tingkat

10-12 dana baru per tahun). Yang bertindak sebagai pengumpul dana dan sumber saran bagi penderma penting yang ingin berderma tetapi tidak tahu bagaimana caranya. “Kami sedang berusaha bagaimana kami dapat membuatnya lebih demokratis, lebih mandiri dan digerakkan oleh masyarakat.”

BAGAIMANA DONOR DI UTARA GLOBAL DAPAT MENJANGKAU PENERIMA DI SELATAN GLOBAL

Mendelegasikan kekuasaan kepada 'fundermediaries'

Salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan bekerja melalui perantara di negara-negara selatan. “Kami perlu mendorong para donor yang berbasis di negara-negara utara untuk melepaskan kekuasaan dan menyerahkan tanggung jawab untuk pendanaan ke lembaga-lembaga yang lebih dekat dengan konstituen mereka,” ucap Danny Srisikandarajah.

Dia menyebutnya sebagai ‘fundermediaries’, perantara pendanaan yang hadir secara eksplisit untuk menyalurkan dana donor dengan cara yang lebih langsung, dan idealnya lebih demokratis, kepada penerima akhir: “Menurut saya prioritas besar utama selama beberapa tahun ke depan adalah membangun generasi penerus ‘Fundermediaries’ ini. Kita perlu mempertimbangkan bagaimana kita membangun lembaga filantropi yang efektif lebih dekat dengan masalah atau wilayah yang ingin kita bagikan, idealnya dengan peran serta atau bentuk pemberian hibah lain yang menantang hubungan kekuasaan yang baku di dunia donor.”

Yayasan komunitas negara-negara utara dengan dana internasional

Barry Gaberman mengamati bahwa saat ini semakin banyak yayasan komunitas AS yang memiliki dana internasional. Dengan aset lebih dari USD 8 miliar, Silicon Valley Community Foundation (SVCF) sering masuk dalam 10 besar

“Organisasi filantropi komunitas kini tidak hanya mulai mengumpulkan uang tetapi juga membangun jembatan, membangun kepercayaan

derma internasional dari seluruh yayasan AS (kedua setelah Gates Foundation pada tahun 2014).

Ini adalah bagian dari “peningkatan bertahap di AS dalam jumlah uang filantropi yang mengalir ke dalam kegiatan internasional.” Namun menurut pandangannya, yang terpenting adalah adanya “peningkatan jumlah uang yang masuk secara langsung ke lembaga-lembaga dalam negeri yang

berseberangan dengan perantara-perantara di negara berkembang.” Temuan-temuan dari studi Foundation Center-Council on Foundations²⁴ yang diterbitkan pada tahun sebelumnya mendukung anggapan ini. Menurut penelitian ini, antara tahun 2011 dan 2014, hibah yang diberikan oleh yayasan komunitas besar untuk program internasional lebih dari dua kali lipat, dari USD 103 juta pada tahun 2011 menjadi USD 223 juta pada tahun 2014.

“Alasan lain yang menurut saya penting adalah bahwa hal ini menunjukkan adanya pemikiran ulang tentang komunitas di sebagian besar lembaga,” kata Gaberman. “Yang didefinisikan tidak hanya dengan cara berbasis-tempat saja tetapi juga dalam hal kepentingan komunitas dan hal tersebut tentu saja menjadi keunggulan dalam cara SVCF melihatnya.”



Filantropi komunitas tidak boleh diawali dengan uang, tetapi dengan orang-orang, apa yang mereka miliki dan apa yang ingin mereka lakukan, dan apa yang bisa membuatnya terwujud. Yang membawa kita kembali pada pemberian hibah sebagai sebuah cara yang efektif untuk memperlihatkan kekuatan filantropi.”

5

Menembus batas hibah: penggunaan uang filantropi yang berbeda

Fokus dari bab ini adalah perbedaan sarana finansial yang digunakan organisasi filantropi untuk mencapai tujuannya. Yang mencakup filantropi ventura, investasi berdampak dan investasi yang bertanggung jawab secara sosial. Bab ini pun meninjau pertumbuhan perusahaan sosial/bisnis sosial, yang dipandang sangat signifikan di berbagai negara. Akhirnya, bab ini membahas implikasi dari semakin 'kaburnya garis pembatas' antara sektor nirlaba dan laba.

Menggunakan uang filantrop dengan cara yang berbeda menjadi bagian yang semakin penting dari lanskap pendanaan di seluruh dunia. Ini bukan sekadar masalah uang, tetapi kesadaran yang tumbuh bahwa organisasi pendanaan tradisional mungkin memberikan lebih banyak kontribusi daripada hibah. Semakin lama, keunggulan dari organisasi yang bekerja untuk kebaikan sosial adalah hibriditas - "yang mengaburkan garis pembatas" - dengan organisasi dengan berbagai bentuk hukum yang mengadopsi beragam cara kerja.



Semakin lama, keunggulan organisasi yang bekerja sama untuk kebaikan sosial adalah hibriditas dengan organisasi dengan berbagai bentuk hukum yang mengadopsi beragam cara kerja

Namun sayangnya, membicarakan pendekatan baru ini bisa menjadi hal pelik karena kurangnya kejelasan tentang terminologi. "Istilah seperti filantropi berdampak, investasi terkait program, investasi terkait misi, filantropi ventura, perusahaan sosial, dll, cenderung digunakan secara bergantian," ujar Barry Gaberman. Salah satu akibat dari ketidakjelasan ini adalah bahwa semua pendekatan yang berbeda dapat dibalut dengan sikap skeptis yang sama tanpa pandang bulu. Lantas, di Afrika Selatan: "Masih ada beberapa yang bersikap

skeptis dan mereka yang mengatakan 'mengapa kita mencampurkan urusan bisnis dan filantropi?'" Namun, Gaberman menunjukkan Leverage for Good dari Lester Salamon sebagai upaya penting pertama "untuk menghasilkan terminologi yang konsisten."²⁵

Walaupun lebih muda dalam hal filantropi kelembagaan daripada rekan-rekannya di Eropa dan AS, Asia mungkin merupakan wilayah yang paling dinamis dalam hal pengembangan apa yang disebut sebagai "investasi sosial" oleh APVN, atau semua penggunaan modal yang bervariasi, termasuk hibah, untuk menghasilkan kebaikan sosial. Survei APVN 2016 terhadap 111 anggotanya melaporkan modal keuangan sebesar USD 2,17 miliar "yang digunakan di semua sektor dan pasar."

FILANTROPI VENTURA

Menurut situs web European Venture Philanthropy Association (EVPA), pendekatan filantropi ventura ditandai dengan tiga praktik inti: pembiayaan yang disesuaikan, dukungan organisasi, serta pengukuran dan manajemen dampak.

Kesediaan para pendiri EVPA dan organisasi sejenisnya, Asia Venture Philanthropy Network (APVN) untuk menggunakan pendekatan inklusif daripada mengabaikan cara-cara yang sudah ada dalam melakukan filantropi (melihat filantropi ventura sebagai salah satu pendekatan di antara sekian banyak, tidak bersikeras bahwa pendekatan ini sebagai satu-satunya jawaban) tidak diragukan lagi telah membantu usaha filantropi berkembang dengan sukses. Bagaimanapun, praktik intinya tidak jauh berbeda dari praktik sebagian besar yayasan. Sebagian besar filantropi ventura memang melibatkan memberikan hibah daripada menggunakan aset yayasan, serta menawarkan dukungan non-finansial.

Sejak didirikan pada tahun 2004, EVPA telah berkembang pesat dengan jumlah anggotanya yang mencapai 210. Meskipun pada awalnya ada rasa ragu dari pemberi hibah Eropa yang lebih tradisional, EVPA telah diterima sebagai bagian dari lanskap filantropi, hingga sampai pada titik di mana pendekatan filantropi ventura telah diadopsi oleh

sejumlah yayasan yang ada. Dengan 385 anggota, AVPN yang didirikan pada 2010, hingga kini masih berkembang dengan pesat.

Mungkin kritik yang paling lazim dari pendekatan filantropi ventura adalah bahwa pendekatan ini memperlakukan LSM sebagai instrumen yaitu, mendukung organisasi masyarakat sipil untuk menjalankan fungsi tertentu ketimbang mendukung masyarakat sipil sebagai kebaikan dalam dirinya sendiri. Para pendukungnya akan berpendapat bahwa penekanan filantropi ventura justru pada membangun organisasi daripada mendukung proyek - meskipun fungsi spesifik dari organisasi tersebut tetap menjadi hal yang utama.

INVESTASI BERDAMPAK

Investasi berdampak dapat didefinisikan secara luas sebagai penggunaan aset selain hibah dana untuk menghasilkan tingkat pengembalian sosial dan keuangan. Definisi ini juga dapat diterapkan pada istilah "investasi bertanggung jawab sosial" (SRI), yang merupakan subjek dari bagian selanjutnya. Menurut Net Impact,²⁶ "perbedaan utama antara keduanya terletak pada strategi yang digunakan untuk mencapai hasil positif serta ekspektasi tingkat pengembalian keuangan." SRI mengacu pada praktik mengintegrasikan faktor lingkungan, sosial dan tata kelola (ESG) dalam analisis investasi untuk menghindari berinvestasi di perusahaan yang memiliki dampak negatif terhadap lingkungan dan/atau masyarakat. "Investasi berdampak ... melangkah lebih jauh dengan membuat investasi dalam organisasi, perusahaan, dan/atau dana yang misi intinya adalah menghasilkan dampak sosial dan/atau lingkungan bersama dengan tingkat pengembalian finansial."

Investasi berdampak terus bergerak maju, tetapi gagasan ini jelas masih mentah. Hilary Pearson merasa bahwa gagasan sedang terjadi, tetapi "Saya tidak dapat memberi tahu Anda bahwa hal ini terjadi secara signifikan di antara yayasan. Kami sedang menjalankannya sebagai sebuah asosiasi dan kami memiliki proyek yang sedang berjalan dengan rekan-rekan kami di Community

Foundations of Canada untuk membuat panduan daring pada investasi berdampak, berusaha menjawab beberapa pertanyaan dasar yang diajukan yayasan.”

Ada minat yang kuat dalam investasi berdampak di Australia, catat Krystian Seibert, “dan banyak anggota kami yang ingin menjalankannya. Ini adalah bagian kecil dari portofolio mereka, tetapi beberapa bagian yang lebih kecil memiliki tujuan untuk sepenuhnya diinvestasikan dalam investasi berdampak dan banyak anggota kami menjalankan sebagian kecil dari korpusnya.” Krystian merasa kondisi saat ini sudah mencapai tahap di mana jika sebuah yayasan tidak melakukannya, maka orang-orang akan bertanya mengapa.

Carol Mack menggunakan istilah investasi sosial, yang ia definisikan sebagai “meminjamkan uang kepada organisasi dengan harga di bawah harga pasar. Anda akan mengharapkan sebagian atau semua uang itu kembali ke yayasan dan Anda juga akan mengharapkan tingkat pengembalian sosial.” Carol merasa bahwa saat ini ada “cukup banyak aksi di Inggris”. “ACF [Association of Charitable Foundations] menemukan investasi berkomitmen senilai GBP 50 juta [sekitar USD 67 juta] ketika kami meneliti hal ini beberapa tahun yang lalu dan yang mengejutkan ada sejumlah besar wali amanat dan yayasan yang telah membuat investasi sosial.” Dia juga memperhatikan bahwa investasi sosial mungkin tidak dibuat sebagai preferensi terhadap hibah tetapi sebagai cara menghemat anggaran hibah. “Beberapa yayasan berpikir bahwa hibah adalah mata uang yang sangat berharga sekarang sehingga jika Anda bisa mendapatkan sesuatu dengan melakukan investasi sosial ketimbang hibah, maka Anda harus melakukannya.”

Danny Sriskandarajah merasa bahwa investasi berdampak sedang berlangsung, tetapi tidak harus melalui yayasan. Menurutnya, “ada banyak orang yang berbagi tujuan filantropi pribadi atau filantropi tradisional, tetapi mereka tidak perlu melakukan investasi berdampak melalui rute tradisional untuk mendirikan yayasan swasta.”

Potensi investasi berdampak

Dua perkembangan signifikan pada tahun 2017 adalah peluncuran oleh dana investasi berdampak oleh Sasakawa Peace Foundation dari Jepang yang mencapai USD 100 juta, yang akan menekankan pada isu-isu gender; dan pengumuman Ford Foundation bahwa mereka akan menyerahkan USD 1 miliar (dana abadi yang kedua belasnya) untuk investasi berdampak selama sepuluh tahun ke depan. The Narada Foundation di Tiongkok memberikan dua pinjaman lunak kepada perusahaan sosial pada tahun 2015 dan 2016. Komitmen Heron Foundation yang berbasis di AS untuk menyerahkan seluruh asetnya pada investasi berdampak cukup terkenal. Selain penting, komitmen terkenal tersebut cenderung membuka kesempatan lebih lanjut.

Mengapa kemajuannya lamban?

Meskipun demikian, saat ini investasi berdampak tetap merupakan sasaran minoritas di banyak tempat. Yayasan kebanyakan memulai dengan perlahan alih-alih memulai dengan berapi-api, sebagian karena kehati-hatian dan sebagian karena kurangnya peluang investasi yang baik.

Krystian Seibert mengamati, di Australia ada lebih banyak penawaran dana investasi daripada permintaannya. Laurence Lien pun mengatakan hal yang sama.

Kehati-hatian bukan satu-satunya alasan. Investasi berdampak sering menjadi topik perdebatan dalam sebuah konferensi di Rusia ketimbang praktik, pikir Oksana Oracheva, terutama karena sebagian besar yayasan Rusia dan LSM tidak mendapatkan endowment sehingga tidak memiliki aset yang dapat diinvestasikan. Hal yang sama kurang lebih terjadi di Tiongkok, Spanyol dan Singapura, di mana sebagian besar yayasan tidak memiliki aset yang signifikan untuk diinvestasikan. Menurut Yanni Peng, meski undang-undang mengharuskan yayasan Tiongkok mendapatkan endowment, namun level yang ditetapkan saat ini sangat rendah. Jika Anda mendirikan yayasan di tingkat regional atau provinsi, Anda hanya perlu

CNY 2 juta (USD 306.000); di tingkat nasional Anda membutuhkan CNY 50 juta (USD 7,6 juta). Namun, situasinya dapat berubah pada akhir tahun ini ketika tingkat endowment akan dinaikkan menjadi masing-masing CNY 8 juta (USD 1,2 juta) dan CNY 100 juta (USD 15,2 juta).

Hambatan lebih lanjut bagi yayasan Tiongkok dalam menggunakan aset mereka untuk berinvestasi dengan tujuan sosial adalah bahwa lingkungan peraturan tidak mendorong hal tersebut. Yayasan harus melakukan investasi untuk melindungi aset mereka, kata Peng, sehingga dewan biasanya tidak mau melakukan investasi berisiko. Namun, ada solusi untuk mengatasi ini. Misalnya, sebuah yayasan dapat membentuk perusahaan investasi berdampak dan mendorong perusahaan melakukan investasi.

SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING (SRI)/INVESTASI BERTANGGUNG JAWAB SOSIAL

Gerry Salole percaya sebagian besar anggota European Foundation Center (EFC) setidaknya melakukan skrining negatif - “tidak mendanai senjata, tidak



Ada banyak orang yang berbagi tujuan filantropi pribadi atau filantropi tradisional tetapi mereka tidak perlu melakukan investasi berdampak melalui rute tradisional dalam mendirikan yayasan swasta

mendanai tembakau, atau apa pun yang Anda miliki - dan sekarang ada transisi dari skrining negatif ke skrining positif dan bahkan ada kelompok yang mulai terlibat secara penuh dengan perusahaan tempat mereka berinvestasi daripada menarik diri dari perusahaan yang melakukan hal-hal yang tidak mereka sukai. Menurutny, “Yayasan bergerak sepanjang spektrum.” Yayasan Eropa telah berkembang secara berbeda dari yayasan di Inggris atau AS, ia berpendapat (Yayasan Bosch, misalnya, adalah pemilik perusahaan multinasional Bosch, dan bukan sebaliknya) dan “gagasan bahwa Anda akan menggunakan total aset Anda tidak begitu asing dan mulai memiliki daya tarik yang serius.”

Gerakan divestasi-investasi jelas penting dalam diskusi SRI. Meski ada perdebatan yang berkelanjutan dan menuntut keterlibatan tentang apakah lebih baik melepaskan investasi atau mencoba



“Jumlah yayasan yang memilih untuk melepaskan investasi terus meningkat ... 155 yayasan, kantor dan badan amal keluarga telah berikrar untuk melepaskan dari bahan bakar fosil dan berinvestasi kembali dalam ‘solusi iklim dan ekonomi energi baru’

memengaruhi perusahaan dengan praktik yang dipertanyakan dengan melibatkannya, jumlah yayasan yang memilih untuk melepaskan investasi terus meningkat. Menurut situs web DivestInvest Philanthropy, 155 yayasan, kantor dan badan amal keluarga telah menandatangani ikrar Divest-Invest Philanthropy untuk melepaskan dari bahan bakar fosil dan berinvestasi kembali dalam “solusi iklim dan ekonomi energi baru.”²⁷

Potensi SRI

Ada beberapa perasaan bahwa apa yang saat ini mungkin dianggap kecil dapat dengan mudah berubah menjadi sesuatu yang besar. Hilary Pearson berpendapat “perubahan kuncinya adalah ketika investor institusi besar mulai terlibat dalam permainan. Jika dana pensiun dan bank bergerak ke arah ini, maka hal tersebut akan mengubah pasar dan kami baru saja mulai melihat hal itu terjadi. “Pada bulan September 2015, Dana Investasi Pensiun Pemerintah Jepang, dana pensiun terbesar di dunia, yang mencapai USD 240 miliar, menjadi penandatanganan Prinsip-prinsip PBB untuk Investasi Bertanggung Jawab dan membuat keputusan terkait ESG dalam berbagai investasi.

Sebuah artikel baru-baru ini di Financial Times, mengutip Rory Sullivan, kepala standar dan investasi berkelanjutan di FTSE Russell, yang mengatakan bahwa “tren ke arah alokasi modal besar ke dalam strategi-strategi ini oleh dana-dana terkemuka dunia menunjukkan perubahan kualitatif. Ketika kami mengukir sejarah ini, kami akan melihat 2017 sebagai tahun di mana [investasi ESG] mencapai titik kritis,” kata Sullivan.²⁸

Mengapa kemajuannya lamban?

Mungkin sikap ini terlalu optimis. Seperti yang dikatakan Matthias Fiedler, ketua investasi etis di Edge Funders, banyak yayasan memandang modal mereka sebagai wahana untuk menghasilkan tingkat pengembalian daripada sebagai “tuas perubahan,” dan konservatisme sederhana di pihak pengawas dan manajer investasi adalah faktor yang lainnya.²⁹ Banyak yayasan khawatir bahwa

investasi ESG mungkin tidak menghasilkan tingkat pengembalian seperti yang diberikan investasi tradisional, dan mereka tidak berpengalaman dalam menilai prospek investasi ESG.

Sebuah laporan pada tahun 2016 oleh Commonfund and Council on Foundations mengenai investasi yayasan di AS menunjukkan bahwa kemajuannya mungkin lambat. Ditemukan bahwa dari 123 yayasan swasta dan 80 komunitas yang disurvei, hanya 15 yayasan swasta dan 8 yayasan komunitas yang “berupaya memasukkan investasi yang berperingkat tinggi pada kriteria ESG.” Dalam hal menyaring investasi yang tidak selaras dengan misi lembaga, masing-masing angkanya adalah 14 dan 17.

Hanya 25 yayasan swasta dan 20 yayasan komunitas yang mengalokasikan sebagian dari *endowment* mereka untuk investasi yang memajukan misinya.

PERTUMBUHAN PERUSAHAAN SOSIAL/BISNIS SOSIAL

Indeks signifikan lainnya dari perubahan praktik dalam penggunaan modal untuk manfaat sosial adalah pengembangan perusahaan sosial, yang sering didukung melalui investasi berdampak maupun hibah - meskipun ada kesulitan secara definisi. Lokakarya pada WINGS Forum di Mexico City pada bulan Februari 2017, misalnya, menghabiskan lebih banyak waktu untuk membahas apa itu bisnis sosial daripada membahas kelebihan atau kekurangannya, sebelum sampai pada definisi kerja dari bisnis yang digerakkan oleh tujuan yang mengembalikan semua dividen kepada perusahaan.

Bagaimanapun Anda mendefinisikannya, jelas sekali kehadirannya cukup berkembang di berbagai daerah. Sementara sektor perusahaan sosial relatif baru di sebagian besar negara yang diteliti dalam laporan AVPN tentang lanskap investasi sosial di Asia, studi ini menyebutkan angka 2 juta perusahaan sosial di India, 51.000 di Jepang dan 60.000 di Filipina - meskipun Laurence Lien tidak merasa sektor ini tumbuh secara signifikan di Asia Timur dan

Tenggara. Pemerintah Hong Kong, Singapura, Korea Selatan, dan Filipina sedang bergerak untuk merangsang pengembangan ekonomi sosial baik dengan melonggarkan peraturan untuk sektor ini atau dengan memfasilitasi investasi di dalamnya atau dengan menyediakan modal awal untuk perusahaan sosial baru. Hong Kong memiliki Dana Inovasi Sosial dan Kewirausahaan senilai USD 64 juta untuk tujuan ini, dan di Korea Selatan, pemerintah, perusahaan, dan masyarakat sipil memiliki dana kolaboratif untuk merangsang perusahaan sosial.

“Tentu saja ruang perusahaan sosial sedang ramai di India,” kata Ingrid Srinath. “Ada puluhan perusahaan sosial baru yang didirikan setiap bulannya.” Laporan FASES memperkirakan ada sekitar 20.000 perusahaan sosial di Australia.³⁰ Sedangkan di Inggris adalah sekitar 70.000, menurut angka tahun 2015, sementara sebuah studi terkini yang dilakukan oleh Social Enterprise Scotland menemukan 5.600 perusahaan sosial Skotlandia, jumlahnya bertambah sebanyak 400 di 2016.

Atallah Kuttub merasa ada banyak contoh di wilayah Arab - bahkan jika istilah tersebut memiliki nama yang berbeda di sini. Di Arab Saudi, misalnya, “sangat menakutkan jika melihat betapa banyaknya ‘bisnis sosial’ tetapi tidak disusun seperti seharusnya. Pasar sedang dibangun, perumahan bagi pasangan muda yang berasal dari lingkungan miskin - ini semua dilakukan dengan endowment.”

Satu kelemahan dari perusahaan sosial, yang diidentifikasi dalam lokakarya Mexico City, adalah bahwa perusahaan sosial hanya mengatasi konsekuensi dari masalah alih-alih penyebabnya. Poin lain yang diangkat dalam lokakarya adalah bahwa perusahaan sosial menarik dana dari bidang-bidang seperti advokasi dan hak asasi manusia yang tidak begitu setuju dengan pendekatan bisnis sosial. Namun, hal ini masih bisa diperdebatkan, seberapa seriuskah masalah ini.

Mereka yang mendanai perusahaan sosial mungkin tidak akan mendanai hak bekerja dalam hal apa pun.

Potensi perusahaan sosial

Kuttub merasa bahwa perusahaan sosial memiliki potensi besar di wilayah Arab. Perusahaan sosial menjembatani, “pertama, kebutuhan sosial yang sangat tinggi; kedua, keterkaitan dengan sektor swasta karena di situlah pekerjaan berada; dan, ketiga, pemerintah tidak menekannya sehingga Anda dapat melakukan banyak hal baik dan mengalihkan banyak uang tanpa mengganggu, bahkan menyelesaikan masalah sosial yang sangat penting.”

Penekanannya, dalam membicarakan tentang perusahaan sosial, lebih pada kemampuannya untuk menciptakan lapangan pekerjaan daripada di banyak negara lainnya. “Perusahaan sosial memiliki masalah karena saat ini banyak uang yang dihabiskan untuk pelatihan daripada penempatan dan Anda akan mudah jenuh jika hal tersebut terjadi.” Dibutuhkan banyak dinamisme dan keterlibatan sektor swasta dalam menjalankan perannya dan menyetujui untuk mempekerjakan peserta pelatihan. “Yang terpenting, Kuttub melihatnya sebagai platform yang berpotensi berguna untuk kolaborasi antara filantropi, sektor swasta, dan akademisi. “SAANED terus melibatkan bisnis untuk menciptakan lebih banyak bisnis sosial dan lebih banyak nilai sosial dalam bisnis biasa. Jika Anda ingin memiliki dampak di masyarakat, Anda bisa memulainya dari sana.”

Kenapa kemajuannya lamban?

Menurut Laurence Lien, salah satu alasan lambatnya pertumbuhan perusahaan sosial di Asia Timur dan Tenggara adalah, “karena banyak yang tidak bertahan.” Ini mungkin masalah yang lebih umum yang tidak ingin diakui oleh para pendukung. Perusahaan sosial adalah sektor yang relatif baru, dan sebagian besar perusahaan sosial masih muda, sementara infrastruktur pendukungnya tidak selalu berfungsi. Selain itu, menengahi tuntutan sosial dan ekonomi dari perusahaan sosial itu cukup sulit. Sebagaimana ditunjukkan oleh Lien, “menghasilkan satu laporan akhir saja sudah cukup sulit. Ketika Anda menghasilkan dua laporan akhir, ini hanya akan menjatuhkan Anda.”

Begitu pun di Kanada, perusahaan sosial menghadapi perjuangan yang berat. Menurut laporan tahun 2013,³¹ kendala utamanya adalah tidak adanya struktur hukum yang berbeda. Calon perusahaan sosial Kanada dapat memilih menjadi badan amal atau bisnis. Jika mereka memilih untuk menjadi amal, maka mereka tidak diizinkan untuk mendapatkan keuntungan apa pun; jika mereka memilih untuk menjadi perusahaan, maka tidak ada kredit pajak dan sulit untuk mengakses modal.

pada kenyataannya, kesulitan untuk mengakses modal, merupakan hambatan utama bagi perusahaan sosial di berbagai tahap perkembangan mereka di berbagai tempat.

Di wilayah Arab, meskipun “orang-orang membicarakannya, tetap saja kita tidak melihat aliran uang yang masuk ke perusahaan sosial,” kata Atallah Kuttub. Salah satu alasannya adalah “orang-



Banyak perusahaan sosial yang tidak bertahan.

Menghasilkan satu laporan akhir saja sudah cukup sulit. Ketika Anda memiliki dua laporan akhir, ini hanya akan menjatuhkan Anda”

orang lupa bahwa investasi sosial mengandung risiko serta mungkin tidak langsung mendapatkan keuntungan dan orang-orang harus sabar untuk jangka panjang. Mungkin kami tidak jujur tentang sisi keuntungan.

Ketika kami mengatakan investasi berdampak, orang-orang mendengar investasi, tetapi dampak harus ditebus, yang mungkin lebih rendah untungnya.”

Lokakarya Mexico City mencatat peran penting bagi lembaga infrastruktur dalam menyatukan filantropi tradisional dan bisnis sosial untuk melihat apa yang dapat mereka ambil dari satu sama lain. Salah satu peserta mengingatkan kelompok itu, bahwa beberapa bisnis sosial, sama skeptisnya dengan filantropi tradisional seperti halnya filantropi tentang bisnis sosial.

KABURNYA GARIS PEMBATAS

Perkembangan ini adalah bagian dari kaburnya garis pembatas antar sektor. Baik Carol Mack dan Atallah Kuttub menekankan pentingnya tren ini. “Saya percaya ini adalah cara yang tepat di masa depan, kata Kuttub. “Kami melihat filantropi sebagai potongan yang sangat kecil dan keseluruhan PDB adalah potongan yang sangat besar, yang dapat dialihkan ke cara yang lebih ramah dalam menginvestasikan uang untuk ekuitas sosial dan ekonomi.” bisnis memiliki tujuan sosial dan mungkin dalam wadah nirlaba, catatan Carol Mack. Dalam mengenali tren kaburnya garis pembatas, ACF telah menegaskan kembali definisinya tentang yayasan pemberian hibah untuk memasukkan yayasan-yayasan yang melakukan investasi sosial.

Ingrid Srinath berbicara tentang “seluruh kontinum - perusahaan sosial, bisnis sosial, lembaga nirlaba yang memiliki beberapa tujuan sosial, lembaga nirlaba yang memiliki karakter yang lebih seperti bisnis.” AVPN juga sedang mengerjakan apa yang disebutnya dengan kontinum modal, di mana tidak ada perbedaan yang jelas antara kegiatan profit dan nirlaba.

Ada sejumlah faktor yang berkontribusi terhadap perkembangan ini:

- Semakin banyak pengusaha yang beralih menjadi filantrop dan adaptasi praktik bisnis mereka - yang merupakan keahliannya - untuk kegiatan baru mereka.
- Keterbelakangan relatif dari yayasan profesional di negara-negara

berkembang, yang telah membuat investasi, ketimbang memberikan hibah, tampaknya merupakan pilihan yang lebih baik untuk menghasilkan kebaikan sosial.

- Keinginan untuk efektif. Para pendiri EVPA sebagian besar termotivasi oleh keinginan untuk membuat dermanya lebih efektif. Standar penilaian bisnis tentang pekerjaan LSM tampaknya banyak membantu dalam mencapai hal ini.
- Kesadaran bahwa banyak masalah akan membutuhkan lebih dari sekedar pengalaman dan sumber daya yang dapat dimanfaatkan oleh filantropi. Pada Konferensi AVPN 2017, Shuichi Ohno dari Sasakawa Peace Foundation mengatakan bahwa kita hidup di dunia dengan minat rendah dan investasi yayasan tradisional menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih kecil pada saat dibutuhkan lebih banyak sumber daya. Atallah Kuttub, juga, mencatat perlunya menarik sebanyak mungkin modal - apa yang ia sebut “potongan kue yang sangat besar” - untuk menghasilkan solusi dari masalah yang tampaknya semakin besar dan sulit dipecahkan.

Bagi Gerry Salole, ini bukan hanya tentang sektor filantropi yang memperoleh peralatan dan sekutu yang lebih besar. Filantropi kelembagaan dapat memberikan kontribusi yang lebih besar pada penciptaan masyarakat yang baik daripada sekedar menyumbangkan uang. Dia juga mencatat kaburnya garis pembatas dalam sektor ini dan pengembangan bentuk hibrida. “Kami melihat tren untuk lebih banyak orang yang mengadakan pertemuan, lebih banyak orang mengenali bahwa mereka bukan hanya pemberi hibah. Mereka adalah investor, mereka adalah mitra; kapasitas mereka untuk mendanai pemikiran independen lebih sering digunakan. Van Leer, misalnya, lebih pantas disebut lembaga pemikir ketimbang lembaga pemberi hibah.”

Dia juga merasa kekaburan membawa sedikit obsesi tentang sifat pribadi dari uang, sehingga Anda mulai melihat yayasan dibuat oleh privatisasi sumber daya publik atau, sesuatu yang bahkan lebih menarik, pemerintah yang

menyerahkan uang ke yayasan mengatakan, “Anda bisa melakukan hal ini lebih baik daripada kami.” Ini adalah tren yang dia lihat sedang terjadi di Eropa dan di daerah yang sangat sensitif. Integrasi para migran adalah bidang yang sangat menarik, begitu juga radikalisasi.” Menurutnya, peralihan dari obsesi terhadap uang, memungkinkan yayasan memainkan kekuatan mereka yang lain.



“Filantropi kelembagaan dapat memberikan kontribusi yang lebih besar pada penciptaan masyarakat yang baik daripada sekedar menyumbangkan uang”

6

Kolaborasi

Bab ini berfokus pada kolaborasi, baik di dalam sektor filantropi dan antar sektor, dan berbagai alasan mengapa hal ini sulit dilakukan. Bab ini juga melihat Tujuan Pembangunan Berkelanjutan, yang secara tegas mendorong kolaborasi, meskipun masih kurang terlihat.

Kolaborasi, baik di antara lembaga filantropi dan dengan sektor lain, semakin disebut-sebut sebagai cara bagi filantropi untuk mengoptimalkan dampaknya, memanfaatkan sebaik-baiknya sumber daya yang terbatas dan menyatukan keterampilan masing-masing sektor yang berbeda secara efektif.

Namun, para responden untuk penelitian ini memiliki lebih banyak berbicara tentang mengapa kolaborasi itu sulit daripada tentang kolaborasi yang sudah ada. Faktor-faktor yang menghambat termasuk menghargai kemandirian yayasan, investasi waktu yang dibutuhkan untuk sukses, dan kurangnya sumber daya staf di lembaga filantropi. Basak Ersen sangat tegas. Kurangnya kolaborasi antara yayasan di Turki dan dengan pemerintah, malah tidak ada sama sekali. Yayasan tidak terkecuali dalam aturan umum ketidakpercayaan yang ia lihat sebagai akar dari sebagian besar kegiatan di Turki. “Orang-orang tidak mempercayai yayasan, yayasan tidak mempercayai orang, dan yayasan tidak saling mempercayai.”

KOLABORASI ANTAR YAYASAN

Di Kolombia, Asociación de Fundaciones Empresariales (AFE) telah membuat kemajuan, terlepas dari kecenderungan

yayasan perusahaan, khususnya, untuk bertindak sendiri. Mereka telah meluncurkan proyek bersama, Learning to Work Together (judul yang serius). Ini adalah sebuah proyek umum yang fokusnya adalah transparansi, papar Carolina Suarez, meskipun akan memiliki implikasi yang lebih luas dalam hal pendidikan, proyek-proyek peningkatan pendapatan, dll. Maksud dari proyek ini adalah bahwa yayasan telah memahami bahwa “mereka tidak dapat mendanai hanya di wilayahnya sendiri atau di wilayah yang mereka memiliki kepentingan.” Meskipun ada operator independen, namun yayasan pendanaan akan terus terlibat melalui komite eksekutif dan majelis dengan perwakilan dari 17 yayasan yang berpartisipasi. Proyek ini berupaya mengembangkan visi konsolidasi suatu wilayah, dan ini akan menjadi kekuatan pendorong dari komitmen yayasan yang berpartisipasi untuk proyek tersebut.

“Visi regional terpadu itu sangat penting jika inisiatif ini akan direplikasi di masa depan,” kata Suarez. “Kami memahami pentingnya pengaruh kerja sama, dan efek positif dari yayasan AFE yang bekerja dengan tujuan yang sama untuk meningkatkan kualitas hidup di masyarakat yang dipilih proyek.”

Sementara beberapa kolaborasi sedang berlangsung di Afrika Selatan – “ada

beberapa kolaborasi berbasis isu, ada kolaborasi pendidikan, ada beberapa lembaga infrastruktur yang mencoba mendukung kolaborasi, ada upaya antara yayasan internasional yang berbasis di Afrika Selatan dan yayasan lokal” – itu tidak cukup terjadi, kata Halima Mahomed. Dia menyebutkan kepemimpinan sebagai faktor kunci dalam menciptakan dan mempertahankan kolaborasi. “Ketika Anda menemukan individu yang berpikiran sama yang pemikirannya selaras dengan tujuan yang sama, maka kolaborasi jauh lebih mudah.”

Di Inggris, ACF telah mendapatkan 14-15 jaringan berbasis isu yang dipimpin anggota pada topik-topik seperti peradilan pidana, anak-anak dan orang muda, dan pencari suaka dan pengungsi. ACF telah menempatkan sejumlah kecil sumber daya untuk memelihara jaringan-jaringan itu, kata Carol Mack, dan hal ini telah membuahkan hasil, katanya. “Di luar itu, kami sudah mulai bertanya pada diri sendiri apa yang akan terjadi jika kami mengambil pendekatan lintas-sektoral, jadi saat ini kami sedang menjajaki potensi yayasan untuk bekerja sama untuk mengatasi kemiskinan.” Yang penting dengan kolaborasi, dia merasa, adalah untuk menuju “di mana momentum itu dan di mana kepentingan berada.”

Bagi Barry Gaberman, pertanyaan kuncinya adalah apakah ada kemitraan sejati atau tidak. Dia percaya tidak semua yang terlihat seperti kolaborasi benar-benar kolaborasi. “Ketika sekelompok yayasan mendanai suatu kegiatan, mereka membicarakannya seolah-olah mereka berkolaborasi, padahal sebenarnya itu adalah dana bersama. Anda mendapatkan kemitraan ketika Anda memiliki lembaga yang akan menyediakan sumber daya di ruangan bersama dengan organisasi yang akan melaksanakan pekerjaan. “Dia mencatat kesulitan yang ditimbulkan oleh kemitraan seperti itu – parokialisme yang melekat pada yayasan, kekuatan yang tidak setara, hubungan, yang berarti bahwa “orang harus menyerahkan sedikit wewenang” – tetapi ia percaya hal-hal mulai berubah dan ada kolaborasi yang lebih nyata.



“Kolaborasi semakin digembarkan sebagai sebuah cara bagi filantropi untuk mengoptimalkan dampaknya, memanfaatkan sebaik-baiknya sumber daya yang terbatas dan menyatukan keterampilan masing-masing sektor yang berbeda secara efisien”



Generasi milenial, yang mungkin mendirikan yayasan atau mengambil alih kepemimpinannya, cenderung lebih bersedia untuk berkolaborasi”

Kolaborasi dapat menjadi cara untuk mengimbangi risiko karena membuat donor individu kurang terlihat. Di sisi lain, satu orang responden merasa bahwa kolaborasi dapat meningkatkan risiko dalam beberapa keadaan, karena Anda tidak dapat mengontrol tindakan dari mitra yang lain.

Mengapa kolaborasi begitu sulit?

Menurut pengalaman Danny Sriskandarajah, “organisasi filantropi swasta memiliki dorongan paling sedikit untuk berkolaborasi dan contoh terburuk yang pernah saya temui adalah ketika mereka berusaha memberikan dorongan.” Organisasi ini nyaris dirancang untuk tidak berkolaborasi, katanya. Mereka telah dipersiapkan untuk mandiri.

Carolina Suarez juga mencatat bahwa gelagat kemandirian yang tidak bertanggung jawab membuat yayasan enggan berkolaborasi. Selain itu Caroline percaya, jika mereka adalah yayasan perusahaan, seperti anggota AFE, mereka menyerap semangat bersaing dari perusahaan induknya.

Gerry Salole, juga, melihat adanya ketegangan antara kebutuhan “yang dipahami dengan baik” untuk berkolaborasi dan kesulitan menjalankannya. “DNA dan konsekuensi yang dihadapi yayasan adalah otonomi. Mereka sangat bangga dengan kemampuan mereka untuk bergerak cepat, untuk memiliki proses pengambilan keputusan sendiri, untuk menjadi ahli di bidang khusus mereka sendiri. Semua itu menunjukkan bahwa Anda bisa sangat yakin dengan cara kerja Anda sendiri namun kurang yakin dengan cara kerja orang lain, sehingga

melepaskan kekuatan dan berkolaborasi adalah sebuah tantangan. Hal ini sedang berlangsung tetapi masalah ini terus berulang dan ini tidak bisa diterima begitu saja, Anda harus sangat terbuka dan transparan.” Bagian dari pekerjaan EFC adalah “untuk mendorong lebih banyak kolaborasi, namun Anda harus menyadari bahwa ada masalah di sini, yaitu ketegangan yang nyata, lantas Anda bisa mengatasinya. Anda tidak bisa berpura-pura bahwa ini adalah sesuatu yang sepele atau bahkan sama sekali tidak ada atau bukan suatu masalah.”

Di Kanada, kata Hilary Pearson, beberapa yayasan memiliki staf yang mencukupi dan orang tidak perlu memiliki keterampilan untuk mengelola kolaborasi. “Ini bukanlah sesuatu yang bisa Anda lakukan begitu saja - untuk menjadi sukses dalam kolaborasi Anda harus penuh perhatian dan terlatih.” Selain itu, yayasan keluarga cenderung dijalankan oleh kelompok yang pada dasarnya tertutup dan mungkin sulit untuk menerima gagasan-gagasan baru.

Dia juga merasa ada kecenderungan di antara beberapa pendiri yayasan sekolah yang lebih tua untuk merasa bahwa kedermawanan mereka bersifat pribadi. Meskipun begitu, hal ini akan berubah. Generasi Milenial, yang mungkin mendirikan yayasan atau mengambil alih kepemimpinannya, cenderung lebih bersedia untuk berkolaborasi. Ia menunjukkan, jika Anda telah bergabung dengan Philanthropic Foundations of Canada (PFC), “maka Anda sudah termotivasi untuk melihat kolaborasi.” Selain itu, “dalam lima tahun terakhir kami telah melihat perkembangan sejumlah besar kelompok afinitas penyandang dana,” yang sebelumnya tidak pernah terjadi.

KOLABORASI ANTARA FILANTROPI DAN PEMERINTAH

Salah satu contoh penting dari kolaborasi lintas sektor adalah inisiatif Vibrant Communities, yang diselenggarakan oleh Tamarack Institute, yang telah hadir selama satu dekade terakhir dan sekarang beroperasi di 13 kota Kanada, menyatukan bisnis, filantropi, dan pemerintah di tingkat kota mengenai strategi pengentasan kemiskinan. Fokus lokalnya mungkin memberikan petunjuk bahwa kolaborasi bisa lebih mudah pada skala kota yang lebih kecil.

Contoh bagus lainnya adalah hasil kerja Cripplegate Foundation di London, yang dicermati oleh Carol Mack. Cripplegate Foundation hadir untuk menangani kebutuhan di bagian tertentu di kota London dan kini telah berjanji untuk “berperan aktif dalam kemitraan lokal dalam menghapus kemiskinan dan ketimpangan.”³² Mereka melihat bahwa kebutuhan tersebut jauh lebih besar daripada yang dapat mereka atasi, sehingga mereka mengadakan penggalangan dana di wilayah mereka dan mereka telah cukup berhasil menggandeng yayasan dan perusahaan lain yang memiliki kepentingan di wilayah tersebut, juga pemerintah daerah dan penduduk. Ini adalah contoh yang bagus dari kolaborasi berbasis tempat lintas sektor. “Dia juga memberikan contoh pada skala nasional. Seperti kampanye “I Will”, yang didanai oleh Big Lottery Fund, Cabinet Office dan sejumlah yayasan. Living Wage Campaign (Kampanye Upah Hidup) berskala nasional dan lintas sektoral. Ia yakin, jika masalah ini berskala nasional dan cukup spesifik, Anda bisa mendapatkan kolaborasi.

Di India, Ingrid Srinath melihat dua cara di mana kolaborasi antara kedua sektor mulai berjalan, meskipun masih ada kelemahan dalam kedua hal. “Salah satunya adalah pemerintah mendorong filantropi untuk mengarahkan perhatiannya pada hal-hal yang semestinya menjadi tanggung jawab pemerintah” (tren yang tampaknya terjadi di mana-mana). Selain itu ada juga yang dia sebut dengan “keyakinan utopis yang agak naif dari para filantrop dan LSM yang mengatakan ‘kami akan

mengembangkan model, maka pemerintah akan membantu kami dalam mengembangkannya.' Beberapa di antaranya berhasil mendapatkan daya tarik, namun bagi sebagian besar ini hanya angan-angan belaka."

Banyak kegiatan yayasan di Rusia disetujui oleh pemerintah lokal, regional atau federal, tetapi umumnya pemerintah tidak memiliki keterlibatan langsung. Adakalanya, pemerintah lebih banyak terlibat langsung ketika para pejabat benar-benar berpartisipasi dalam kegiatan yang diprakarsai oleh LSM. Masalahnya adalah bahwa dialog yang berkelanjutan bergantung pada individu-individu di dalam instansi pemerintah yang bersangkutan alih-alih menjadi suatu persoalan kebijakan. Mayoritas pejabat pemerintah bersikap netral atau tidak tertarik. Ia percaya bahwa apa yang mendorong dialog adalah kebutuhan pemerintah akan uang.

Di Spanyol, meskipun dorongan awalnya adalah uang, namun kerja sama tampaknya memang tulus. Menurut pemaparan Rosa Gallego, "sejak masa krisis, ketika dana publik menjadi sangat langka, sektor publik telah mencoba mendekati yayasan dengan mengucapkan "bagaimana kita bisa bekerja sama?" Hal ini terjadi dalam bidang sains, contohnya, dengan yayasan yang mendukung riset." hal ini telah menghasilkan kelompok kerja nasional bersama. Di Spanyol, masalah ini bukan sekadar menghabiskan uang yayasan karena tidak banyak dari kelompok yayasan itu memiliki uang, katanya.

Meskipun hubungan antara filantropi dan pemerintah di Pakistan meragukan, namun ada LSM yang menjalin hubungan baik dengan pemerintah. Di Punjab, misalnya, ketika sekolah negeri mengalami kegagalan, pemerintah negara bagian meminta sejumlah LSM untuk mengambil alih tugas mereka. Beberapa bisnis juga mendukung inisiatif ini, kata Shazia Amjad. Selain itu, sebagian inisiatif didanai oleh pemerintah, tetapi tidak semua, sehingga uang filantropi yang menutupinya. Hal ini telah berlangsung selama lebih dari setahun dan ternyata cukup sukses."

Seberapa berhasilnya kolaborasi sebagian tergantung pada bidang tematik. Hubungan antara pemerintah

dan masyarakat sipil cenderung lebih baik di daerah-daerah klasik yang 'aman' seperti pendidikan dan kesehatan.

Kemitraan antara filantropi dan pemerintah sangat jarang terjadi di Singapura, kata Laurence Lien. Tetapi ada lebih banyak potensi di tempat lain di Asia Timur.

Uang bukan sebuah masalah di Singapura, katanya. Pemerintah merasa memiliki uang dan solusinya. Berbeda dengan di negara-negara tetangga kami. Negara-negara ini ingin filantropi terlibat secara finansial karena mereka memang mengalami defisit dan, selain itu, mereka kesulitan untuk menjadi efektif' karena kurangnya kapasitas dan korupsi.

Menurutnya, di Singapura ada materi yang lebih menjanjikan untuk mewujudkan kolaborasi. "Para filantrop sebagian besar adalah orang-orang yang telah menjalankan bisnis yang sukses dan mereka dapat menggunakan keahlian tersebut untuk menjalankan program filantropi."

Saat ini, di Turki, kolaborasi dengan pemerintah bahkan tidak menjadi masalah. "Anda tidak dapat berbicara tentang kolaborasi dengan pemerintah," tutur Basak Ersen. "Keadaan semakin lama semakin buruk. Malah, pemerintah menjadi lawan. Saat ini semuanya hanya menguntungkan satu pihak. Semuanya disebabkan oleh pemerintah dan Anda harus menerimanya atau mengabaikannya. Tidak ada komunikasi yang nyata."

Apa yang menghalangi kolaborasi antara filantropi dan pemerintah?

Meskipun sering kali ada kemauan untuk bersikap baik, bahkan untuk mencapai tujuan bersama, namun ada kekhawatiran di kedua sisi dan, adakalanya, kecenderungan untuk mengutamakan kepentingan pribadi di atas kepentingan mitra. Keluhan paling umum dari pihak filantropi adalah bahwa pemerintah melihat filantropi sebagai saku praktis yang dapat digunakan untuk mendampingi dompet publik. Meskipun sangat jelas dan diterima secara umum untuk menyebutkan bahwa uang yayasan jumlahnya sangat kecil dibandingkan

dengan anggaran pemerintah, namun nyatanya tetap saja filantropi dipandang di pelbagai kalangan pemerintah sebagai semacam cadangan darurat. Danny Sriskandarajah menuturkan bahwa "dalam hal kegiatan antar pemerintah, telah jelas bahwa kami berada pada tahap di mana, karena uang pemerintah untuk mendukung kegiatan internasional perlahan mulai surut, yayasan adalah bagian dari strategi penyelamatan, sebuah wadah uang yang dapat digunakan oleh pemerintah."

Sebetulnya ini adalah sebuah pertanyaan tentang motivasi: apakah ada alasan bagus untuk berkolaborasi?

Apakah yayasan melihat adanya insentif untuk berkolaborasi tergantung pada bagaimana mereka melihat peran mereka, kata Sriskandarajah. Jika mereka melihat peran mereka hanya untuk mengalirkan sumbangan amal, "mereka tidak mungkin memiliki hubungan yang kompleks atau kuat dengan sektor lain mana pun. Tetapi jika yayasan berada di sana untuk membuat semacam perubahan yang lebih besar termasuk kebijakan, maka mereka harus mengarahkan bagaimana mereka berinteraksi dengan berbagai pemangku kepentingan."

Sejak kemerdekaannya pada tahun 1965, Laurence Lien merasa bahwa pemerintah Singapura tidak melihat banyak peran bagi filantropi. Di negara ini terdapat sebuah tradisi pemerintahan paternal yang kuat dan cenderung "mendorong keluar tindakan individu" dalam bentuk filantropi. Pada awal kemerdekaan, pemerintah menasionalisasi sekolah-sekolah, sebagian besar perumahan umum dan perawatan kesehatan. Ia merasa, hal ini berubah, ketika masalah sosial menjadi lebih kompleks dan pemerintah sendiri kesulitan dalam mengatasi masalah tersebut. Namun, mereka cenderung tidak mencari solusi bagi sektor nirlaba, meskipun dia merasa mereka sangat senang filantropi berpartisipasi dalam proyek apa pun yang telah mereka rancang asalkan mereka tidak "ikut campur dalam kebijakan."

Di Singapura terdapat model kontrak yang kuat, katanya, di mana penyedia layanan dialihdayakan kepada LSM, tetapi sekali lagi pemerintah mengaturnya

dengan sangat ketat, “dengan menetapkan parameter pendanaan dan mengendalikan intervensi.” Sampai pemerintah Singapura memang ingin mendorong filantropi, namun ini semata-mata untuk alasan simbolis daripada praktis – “inovasi tidak begitu banyak, karena pemerintah masih merasa punya sebagian besar solusi, tetapi demi membina masyarakat yang lebih inklusif di mana kalangan berada terlihat memberikan sumbangan kepada kaum miskin.”

Kurangnya saling pengertian juga merupakan masalah. Sementara Krystian Seibert melihat “contoh-contoh kolaborasi yang sempurna” di Australia dan “keinginan yang besar pada kedua belah pihak untuk berbuat lebih banyak,” ia juga melihat sejumlah tantangan: “di mana Anda memulainya, bagaimana Anda menyetujui hasil dan apa masing-masing perannya?”

Di balik semua ini, dia merasa bahwa kedua belah pihak tidak benar-benar memahami satu sama lain dengan sebaik mungkin. Sebagian karena pengalaman. ‘Di AS, banyak eksekutif senior suatu yayasan memiliki latar belakang pemerintah, dan ada lebih banyak pergerakan lintas sektor, tetapi di Australia bukan itu masalahnya.’

Untuk mencoba menumbuhkan saling pengertian yang lebih besar dan kolaborasi yang tulus, Philanthropy Australia mengadakan Pertemuan Tahunan Philanthropy Australia “sehingga para anggota kami dapat pergi ke Canberra dan berbicara dengan para politisi dan, yang lebih penting, para pejabat terkait. Kami sudah bicara tentang program pertukaran bagi pejabat pemerintah untuk datang dan menghabiskan waktu di sebuah yayasan, sehingga mereka akan belajar apa yang dilakukan yayasan. Saat mereka bergerak di sekitar kalangan pemerintahan dan menjadi lebih senior, mereka akan membawa pengalaman tersebut bersama mereka.”

Apakah ada kemitraan yang benar-benar tulus?

Ada kejadian-kejadian di mana kolaborasi antara filantropi dan pemerintah benar-benar berarti pemerintah mencari

dukungan untuk tindakan yang telah ditentukan. Pada tahun 2016, lanjut Seibert, sebuah departemen pemerintah Australia mengeluarkan prospektus untuk filantropi dan masyarakat tentang proyek-proyek yang telah mereka periksa dalam bidang kebijakan tertentu, mengundang dukungan untuk proyek-proyek dari filantropi, bisnis, dll. “Saya akan terkejut jika ada yang tertarik.” Proyek sudah disiapkan; pada dasarnya, para mitra “diundang” untuk membantu membiaya proyek ini. Seperti yang dicermati, “banyak penyandang dana filantropi yang peka tentang membiayai, mengisi celah dalam penyediaan layanan pemerintah, dll, tetapi mereka sangat tertarik pada peningkatan kolaborasi.”

Halima Mahomed memberikan contoh serupa dari Afrika Selatan. “Pada tahun 2016, pemerintah memulai penelitian ini untuk melihat bagaimana hal itu dapat memanfaatkan filantropi. Penelitian ini sangat terbatas karena hanya melihat bagaimana filantropi dapat berkontribusi terhadap tujuan pembangunannya ketimbang bertanya bagaimana kita mendukung dan memungkinkan filantropi untuk agenda pembangunan yang lebih luas?”

Dia mencermati bahwa beberapa yayasan bersedia bekerja di dalam wilayah yang terbatas, tetapi itu bermuara pada bagaimana yayasan melihat perannya. “Apakah yayasan melihat dirinya sebagai perantara yang akan memungkinkan negara untuk melakukan tugasnya atau apakah ia melihat dirinya sebagai agen perubahan? Kami memiliki semua perbedaan corak.” Kedua contoh ini maupun contoh Australia membawa kami kembali kepada pendapat Barry Gaberman tentang kemitraan sejati. Inti dari masalah ini adalah bagaimana kolaborasi ditafsirkan oleh kedua belah pihak.

AFE Kolombia memandang kolaborasi antara negara-filantropi lebih dari sekadar menjadi kontraktor namun “saat ini, begitulah cara yang dipahami sebagian besar yayasan dalam bekerja dengan pemerintah”, kata Caroline Suarez.

Hal ini kemungkinan tidak berubah dengan diperkenalkannya undang-undang baru yang diproyeksikan yang akan mewajibkan yayasan yang bekerja

pada proyek pemerintah untuk ikut menyumbang 30 persen pada biaya proyek. Sementara pengaturan baru akan melibatkan pendanaan bersama, tidak ada petunjuk bahwa mereka akan melibatkan kolaborasi dalam arti desain dan tanggung jawab bersama.

TUJUAN PEMBANGUNAN BERKELANJUTAN

Kolaborasi lintas sektor dipandang penting untuk keberhasilan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs). Menurut Barry Gaberman, yang menarik tentang SDG adalah bahwa, tidak seperti pendahulunya, Tujuan Pembangunan Milenium, “ada upaya nyata untuk memasukkan sektor profit dan nirlaba dalam wacana ini, yang cukup berhasil.” Dia memperhatikan SDG Philanthropy Platform sebagai upaya yang tulus untuk menghubungkan filantropi AS dengan SDGs.

Keterlibatan yayasan dengan SDGs ...

Bagaimana yayasan merespons SDGs di seluruh dunia? Apakah mereka bekerja secara bertahap, mengatur strategi atau menarik diri? Menurut Gerry Salole, sejauh menyangkut yayasan Eropa, “semua hal di atas benar.” “Ada lembaga yang mengatakan, ‘kami akhirnya bisa melihat di mana kami dapat memainkan peranan yang memiliki dampak dan relevansi,’ sementara yang lain mengatakan, ‘Saya melakukan apa yang saya lakukan. Saya tidak memahami bagaimana hal ini bisa diterima,’ dan



Kolaborasi lintas sektor dipandang penting untuk keberhasilan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan

kemudian ada orang lain yang kagum dengan gagasan serangkaian tantangan ini namun merasa bingung dengan jumlah dan tingkat tujuan.”

Dia mencatat bahwa ada anggota EFC yang terlibat dalam SDG Philanthropy Platform yang berbasis di AS, yang dipimpin oleh United Nations Development Programme (UNDP), Rockefeller Philanthropy Advisors serta Foundation Center, dan dalam Network of Foundations yang berbasis OECD yang Bekerja untuk Pembangunan (NetFWD). Keduanya memberikan dukungan kepada organisasi filantropi kelembagaan yang mencari cara untuk terlibat dengan SDGs. SDG Philanthropy Platform aktif di Kolombia, Ghana, Indonesia, Kenya, Zambia, dan Brasil. NetFWD, yang didirikan oleh OECD pada 2012 sebagai “jaringan global yayasan yang berkomitmen untuk mengoptimalkan dampak filantropi terhadap pembangunan,” tidak dirancang secara khusus sebagai tanggapan terhadap SDGs, namun aktif melobi penyertaan filantropi dalam proses merancang Tujuan dan sekarang berfungsi sebagai titik fokus bagi yayasan yang ingin menjalankannya.

Di Italia, Assifero, salah satu dari dua organisasi payung yayasan, aktif mempromosikan SDG. Sementara itu di Spanyol Rosa Gallego meyakini bahwa kurangnya aktivitas SDGs adalah “kegagalan yayasan sejauh ini.”

Ada beberapa pengecualian, seperti La Caixa (yang cenderung luar biasa dalam banyak hal), tetapi “AEF tidak benar-benar mempromosikannya dan oleh karena itu kami tidak benar-benar memahami bagaimana anggota kami menjalankannya.”

Satu contoh yang baik dari upaya kolaboratif dalam mengejar tujuan yang melibatkan yayasan Eropa adalah Kolaborasi ‘With and For Girls’, yang diprakarsai oleh Stars Foundation, dengan mitra termasuk Mama Cash, Plan UK International dan Global Fund for Children.

Kolombia memiliki minat khusus pada SDGs, kata Suarez, karena SDGs menawarkan cara untuk mengarahkan pembangunan negara ini setelah perjanjian perdamaian. “Kami adalah

mitra lokal SDG Philanthropy Platform,” katanya. “Bagi kami untuk melibatkan SDG adalah suatu keharusan dalam pekerjaan kami karena ini adalah jalan bagi kami untuk mendorong yayasan, dan masyarakat secara keseluruhan, untuk berpikir di luar proses perdamaian dan untuk melihat gambaran besar dari pembangunan nyata.” Titik fokus untuk ini adalah SDG 16 tentang perdamaian, keadilan dan lembaga-lembaga yang kuat, dan di sinilah Tujuan seiras dengan Rencana Pembangunan Nasional Kolombia, yang tiga bagian pentingnya adalah perdamaian, kesetaraan, dan pendidikan. Seperti yang ditunjukkan sebuah laporan dari AFE Colombia pada awal tahun lalu,³³ bahwa perdamaian bukan hanya sekedar dari berakhirnya konflik bersenjata. Menerjemahkan berakhirnya kekerasan ke dalam masyarakat yang inklusif dan demokratis yang taat pada aturan hukum akan membutuhkan usaha dan pemenuhan berbagai sasaran dari Tujuan.



Tujuan Pembangunan Berkelanjutan adalah cara bagi kita untuk melihat gambaran besar dari pembangunan nyata

AFE telah meluncurkan peta proyek anggotanya (lebih dari 1.500 di antaranya) dan “Anda dapat menyaringnya sesuai dengan SDG dan target mereka, sehingga Anda dapat melihat mana yang sedang mereka kerjakan”, kata Suarez. Pada saat penelitian ini, AFE sedang merencanakan seminar bersama dengan Inter-American Development Bank pada bulan September untuk melihat bagaimana yayasan Kolombia dapat

menggabungkan SDG ke dalam pekerjaan mereka.

... dan niat untuk terlibat dengan SDGs

Namun, di banyak tempat, adalah niat ketimbang aktivitas yang menjadi ciri respon filantropi terhadap SDGs. Dalam sebuah survei baru-baru ini terhadap para pemberi hibah dari wilayah Arab, lebih dari 90% mengatakan mereka ingin mengambil bagian dalam SDGs, meskipun hanya 37% yang menindaklanjuti dengan serius daripada diskusi internal (dan biasanya “menindaklanjuti” berarti berdiskusi dengan orang lain, alih-alih melakukan inisiatif). Secara alami, ada pengecualian. The King Khalid Foundation di Arab Saudi telah melakukan penilaian terhadap program-programnya sehubungan dengan SDGs dan sedang menyusun strategi serta mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk mencapai Tujuan.

Pemerintah Pakistan baru-baru ini membentuk unit SDG untuk berkonsultasi dengan para pemangku kepentingan terkait tentang bagaimana berbagai mitra, termasuk filantropi, dapat berkontribusi dalam memenuhi Tujuan. Tetapi, kata Shazia Amjad, “Saya kira tidak ada kejelasan dalam pemerintah mengenai jenis dana filantropi yang ada dan bagaimana dana itu dapat dimanfaatkan.” Dia menyebutkan kesulitan lain: “Sebagian besar OMS dan yayasan, dengan beberapa pengecualian, tidak tahu apa itu SDG.” Namun, masih ada dialog dan dia berharap strategi bersama bisa tumbuh.

Kesulitan untuk menghubungkan global dengan lokal

Satu masalah adalah bahwa organisasi lokal, baik publik maupun filantropi, mengalami kesulitan untuk mendamaikan prioritas mereka sendiri dengan bahasa dan kategori di mana SDG dirumuskan. “Sangat sedikit bahasa SDG yang digunakan di Singapura,” kata Laurence Lien. “Hal ini nyaris tidak berguna bagi kami.”

Menurut Hilary Pearson, meskipun

badan-badan infrastruktur di Kanada - PFC dan Community Foundations of Canada adalah salah satu di antaranya - telah membahas SDG, namun mereka pada hakikatnya belum “berhasil memobilisasi banyak aksi filantropi swasta di sekitar SDGs. Hal ini sebagian karena kami belum dapat membangun koneksi antara SDG dan pekerjaan yang dilakukan yayasan secara lokal. Yayasan bisa saja berpendapat, ‘kami memiliki beberapa proyek yang bertujuan untuk menghapuskan kemiskinan secara lokal, tetapi kami tidak tahu bagaimana menghubungkannya dengan beberapa laporan berdampak luas dari Kanada.’ Jadi inilah bagian yang hilang, yang sedang kami upayakan saat ini.” (Pada saat mengumpulkan data untuk laporan ini, sebuah pertemuan akan diadakan di Ottawa, diselenggarakan oleh pemerintah Kanada dan dihadiri oleh sejumlah kelompok payung filantropi, dengan maksud untuk membangun koneksi ini. Hilary Pearson berharap bahwa pada akhir tahun ini “kami akan memiliki beberapa alat yang dapat membantu anggota kami memahami apa artinya kerangka kerja dan bagaimana menghubungkannya dengan pekerjaan mereka.”)

Menurut lokakarya di wilayah Arab, dengan pengecualian Maroko, ada sedikit dukungan pemerintah terhadap kerangka kerja SDG. Akibatnya, LSM lokal tidak perlu merasakan kewajiban yang kuat untuk menghubungkan pekerjaan mereka dengan tujuan. Secara keseluruhan, peserta lokakarya merasa bahwa SDG mungkin bukan kerangka kerja terbaik untuk mewujudkan perubahan yang nyata dan bertahan lama di tingkat lokal.

Masalah lain adalah bahwa Tujuan Pembangunan Berkelanjutan dengan tegas dimaksudkan untuk menjadi universal dalam aplikasinya, tetapi sering kali tidak ditafsirkan seperti itu. “Kami telah berdiskusi tentang apa arti SDGs di lingkungan Inggris,” kata Carol Mack, “tapi saya tidak mendapat kabar tentang pemerintah kami sendiri berbicara tentang SDGs di lingkungan Inggris, hanya di lingkungan internasional, dan saya pikir bagaimana pemerintah mendekati banyak hal menetapkan kerangka kerja untuk keterlibatan di negara ini.”

Seberapa relevan SDGs dengan filantropi?

Halima Mahomed berpendapat “perasaan saya, adalah jika dengan lembaga filantropi progresif maka posisinya adalah: ‘ini adalah masalah yang ingin kami tinjau. Jika ada keselarasan dengan SDG, maka ini hal yang baik.’” Bagi organisasi yang lebih kecil yang belum memiliki agenda progresif atau tidak memiliki banyak kapasitas, dia merasa mereka mungkin menyediakan templat yang berguna, “tetapi saya tidak melihat hal ini sering terjadi.”

Danny Sriskandarajah melihat SDG Philanthropy Platform sebagai “upaya yang baik untuk menyediakan infrastruktur data bagi yayasan untuk memantau pengeluarannya terhadap SDG.” Di sisi lain, “kekhawatiran saya adalah bahwa kita akan melihat banyak pendekatan birokrasi dan kurangnya transformasi dalam hal kolaborasi, kita mungkin perlu membuat perubahan yang signifikan.” Dalam pandangannya, “mungkin hal terbesar yang dapat dilakukan yayasan untuk memberikan dampak signifikan pada SDGs dan pada pembangunan berkelanjutan secara umum adalah dengan mengubah praktik investasinya, dan bukan membuat sedikit perubahan dalam pemberian hibahnya.”

Banyak anggota Filantropi Australia telah mendengar tentang SDG, kata Krystian Seibert, “meskipun mereka belum tentu menemukan relevansinya dengan filantropi. Ada peran edukatif untuk lembaga infrastruktur dalam hal ini dan peran inilah yang dicari oleh Philanthropy Australia untuk tahun 2017.” Namun, ia melanjutkan: “bagian diri saya yang sinis mengatakan ini hanyalah sekelompok target yang tidak akan pernah diukur dengan baik atau pemerintah hanya akan memilih mana yang mereka ukur untuk kepentingannya sendiri. Hal ini menggambarkan peran penting masyarakat sipil dalam meminta pertanggungjawaban pemerintah untuk berusaha mencapai dan memenuhi target.”

Jenny Hodgson juga merasa ragu. “Jika semua SDGs dimaksudkan agar yayasan swasta di Zambia, katakanlah, mulai berderma kepada PBB, maka ini bukan hasil yang dapat diterima.” Dan ini bukan

sekadar tentang uang, tetapi untuk memperkuat dinamika kekuasaan yang ada: “banyak sekali yayasan lokal yang tidak mempercayai masyarakat sipil merasa bahwa berderma kepada PBB adalah cara untuk mengatasinya - saya pikir cara ini sangat bermasalah. Cara ini menghindari seluruh pertanyaan tentang bagaimana kita membuat masyarakat menjadi lebih adil, lebih efektif, lebih setara.” Kecuali jika Anda dapat menggunakan Tujuan untuk mengajukan beberapa pertanyaan mendasar seperti kesetaraan dan kekuasaan, Jenny pikir hal ini terlihat seperti “latihan yang baik di mana semua orang menunjukkan bahwa mereka melakukan pekerjaan yang hebat dan kemudian tidak ada yang benar-benar berubah.” Dia memperhatikan saat ini ada “percakapan besar” di Kenya tentang SDG, “tetapi bagi saya hal ini selalu terlihat seperti para aktor yang sama tidak berhadapan dengan masalah mendasar yang sama. Kerangka kerja ini tidak serta merta memfasilitasi perubahan pemikiran sistem karena telah dibuat oleh sistem pamungkas.”

Atallah Kuttub menyimpulkan ada dua arus yang bertentangan dalam pemikiran filantropi kelembagaan. Di satu sisi, semua orang melihat perlunya pengembangan terintegrasi: “Anda tidak bisa mengembangkan pendidikan, kesehatan, dan sebagainya secara



Yang kami butuhkan adalah keterlibatan berbagai pemangku kepentingan yang efektif, dan platform untuk melakukan dialog, kolaborasi, dan akuntabilitas bersama

sendirian. Tautan sangat penting dan para pelaku yang berbeda harus bekerja sama. “Di sisi lain adalah sinisme. Yayasan percaya bahwa PBB dan pemerintah nasional mengejar uang filantropi, dan tidak tertarik pada kemitraan sejati.

“Hal ini pernah terjadi dengan MDGs – kami akan mengambil uang Anda, kami lebih mengerti.”

Selain itu, pembatasan ruang gerak untuk masyarakat sipil di wilayah Arab menunjukkan bahwa, secara efektif, kerja sama akan berarti pemerintah bekerja dengan “sektor yang dikriminalisasi.” Kuttub percaya bahwa “kecuali ada keringanan hukum, hal ini hanya omong kosong belaka. SDGs hanya akan menjadi alat penggalangan dana; yayasan dan LSM akan menyebutkan mereka telah selaras dengan SDGs sehingga mereka dapat menangkap sebagian uang yang mungkin dihabiskan melalui SDGs, tidak lebih tidak kurang.”

Basak Ersen hanya tahu sedikit organisasi yang bekerja pada SDGs di Turki. Oksana Oracheva juga tidak mengetahui adanya yayasan yang mengerjakan SDGs di Rusia. Dia merasa bahwa, dalam hal Potanin, “sangat jauh dengan apa yang kami kerjakan, mungkin karena retorika yang berbeda.” Agar lebih masuk akal, mereka perlu diintegrasikan dalam agenda yang lebih luas, “tapi saya tidak belum melihatnya terjadi.” Yanni Peng mengatakan pandangan umum filantropi

kelembagaan di Tiongkok adalah bahwa SDGs “lebih dari agenda komunitas internasional.” Tidak ada platform nasional. Di Narada Foundation, “kami belum menempatkan diri kami terhadap SDGs.”

Strategi nasional yang terkoordinasi?

Yayasan-yayasan di Australia saat ini sedang melihat bagaimana mereka dapat “menyelaraskan hasil kerja mereka secara lebih luas dan SDGs menyediakan cara yang baik untuk melakukannya sebagai bagian dari agenda nasional dan internasional”, tutur Krystian Seibert. Terlepas dari contoh di Australia, akan terlihat jelas dari apa yang telah terjadi sebelumnya bahwa strategi nasional yang terkoordinasi sangat sedikit dan jauh di antara, bahkan di dalam sektor filantropi.

“Apa yang kami butuhkan adalah keterlibatan berbagai pemangku kepentingan yang efektif, dan platform untuk melakukan dialog, kolaborasi, dan akuntabilitas bersama,” kata Danny Srisikandarajah, “tapi saya tidak melihat hal tersebut terjadi.” Sangat sulit untuk mendapatkan kolaborasi kecil dan keberpihakan melewati tahap awal, sehingga akan terlalu berat untuk mendapatkan strategi nasional yang terkoordinasi.”

Ingrid Srinath melihat “sejauh ini tidak

ada platform untuk strategi bersama atau kerja sama formal. VANI, platform LSM nasional India, telah berusaha untuk menyusun segala sesuatunya dalam hal SDGs tetapi saya tidak yakin apakah mereka membuat kemajuan. Saya juga tidak banyak mendengar dari pemerintah, jadi saya curiga bahwa pada kenyataannya, badan-badan PBB-lah yang berorientasi pada SDGs.” Dia ragu, dalam hal apa pun, tentang gagasan platform, yang menurutnya akan cenderung berubah menjadi pembicaraan yang tidak efektif dan tidak memiliki hasil praktis.

SDGs akan menjadi fitur terbesar dari lanskap pembangunan internasional antara saat ini dan tahun 2030, dan tidak dapat dihindari bahwa filantropi kelembagaan akan memiliki beberapa hubungan dengannya. Bentuk hubungan itu akan beragam dari satu tempat ke tempat. Paling tidak, yayasan mungkin akan memetakan apa yang mereka kerjakan pada tujuan yang sesuai. Apakah mereka akan mengerjakannya dengan sepenuh hati bergantung pada apakah dan siapa yang mengambil inisiatif, secara lokal atau nasional, dan apakah pemerintah nasional dan PBB dapat menghilangkan skeptisme yang muncul di banyak tempat. Untuk saat ini, bagi banyak lembaga filantropi, kata-kata “agenda pembangunan internasional” nyaris tak ada artinya.



SDG hanya akan menjadi alat penggalangan dana: yayasan dan LSM akan menyebutkan bahwa mereka selaras dengan SDG sehingga mereka dapat menangkap sebagian uang yang mungkin dihabiskan melalui SDG, tidak lebih tidak kurang

Filantropi, pemerintah, dan masyarakat sipil

Meskipun pemerintah kerap mendorong filantropi dan LSM ketika keduanya melakukan pekerjaan yang disetujui olehnya, namun pemerintah juga bisa menjadi tidak bersahabat ketika melihat kepentingannya sendiri dalam masalah. Bab ini berfokus pada hubungan pemerintah yang sering kali ambivalen dengan masyarakat sipil dan filantropi. Bab ini juga melihat beberapa perkembangan yang lebih positif untuk LSM, serta pembebasan pajak dan insentif untuk donor dan penerima.

Garis besar hubungan antara filantropi dan masyarakat sipil sudah cukup jelas. Filantropi beroperasi umumnya melalui masyarakat sipil. Seperti dikatakan Barry Gaberman, ‘filantropi umumnya menjalankan tugasnya melalui organisasi masyarakat sipil yang beroperasi. Ada garis langsung yang membentang dari pekerjaan OMS ke lembaga filantropi dan melalui mereka ke organisasi pendukung filantropi.’

Hubungan dengan pemerintah lebih kompleks. Adam Pickering dari CAF menulis dalam laporan WINGS 2017 “Sebuah Gambaran Global Baru tentang Organisasi yang Mengelola Filantropi,” mengamati situasi paradoks di mana meski pemerintah antusias untuk mendorong filantropi dengan mudah, namun di sisi lain mereka mencegah dirinya sendiri dari pendanaan ke mana saja mereka kehendaki.

Jadi di satu sisi pemerintah mentolerir, bahkan mendorong, masyarakat sipil dengan ketentuan melakukan pekerjaan yang disetujui olehnya - dan termasuk yayasan sebagai penyandang dana masyarakat sipil. Di sisi lain, ketika OMS mendukung isu-isu yang mempertanyakan posisi atau kebijakan pemerintah, maka bantuan itu ditarik, dan sering kali diganti dengan antipati. Semakin meningkatnya kejadian ini diterjemahkan ke dalam undang-undang punitif. Ketakutan Gaberman, yang juga dirasakan oleh banyak orang, adalah



Ancaman terhadap masyarakat sipil akan membuat organisasi yang bergerak di ‘pihak yang provokatif’ menjadi semakin sulit untuk didanai filantropi.

bahwa sementara OMS-OMS yang bergerak pada bidang yang ia sebut “sisi aman – seperti layanan sosial, kesehatan, pendidikan, seni” akan berkembang, ancaman terhadap masyarakat sipil akan membuat mereka yang berada pada ‘sisi provokatif – seperti keadilan sosial, hak asasi manusia, pengorganisasian masyarakat, analisis kebijakan independen, organisasi yang luar biasa penting – menjadi semakin sulit untuk didanai filantropi.’

SIKAP AMBIVALEN DI KUBU PEMERINTAH

Dukungan pemerintah untuk masyarakat sipil dan filantropi ...

Ada kecenderungan yang kian meningkat bagi pemerintah untuk mengontrak LSM guna memberikan layanan tertentu. Ini adalah praktik sudah berlangsung lama di, misalnya, Inggris dan Australia, dan baru saja dimulai di Rusia. Untuk kebanyakan LSM di Rusia, kata Oksana Oracheva, ini adalah cara untuk memiliki masa depan yang berkelanjutan. Dia melihat banyak bidang di mana LSM yang berpengalaman dapat mencapai hasil yang jauh lebih baik daripada pemerintah, misalnya dalam perawatan paliatif atau perawatan anak yatim. Legislasi yang baru dan lebih baik telah diperkenalkan sebagai hasil dari dorongan oleh LSM dan lembaga filantropi yang tertarik untuk mempromosikan bidang-bidang tersebut (meskipun, secara bersamaan, ia mencatat bahwa undang-undang yang mengatur filantropi, yang berasal dari 1996, perlu diperbarui).

LSM Tiongkok mengalami peningkatan peran dalam pemberian layanan, kata Yanni Peng, lagi-lagi di bidang serupa - perawatan lansia, layanan untuk orang cacat dan pendidikan. Pemerintah India “sangat mendorong filantropi asalkan sesuai dengan definisi mereka di mana ia harus pergi”, kata Ingrid Srinath. Ada lebih banyak ‘wortel daripada stik’ yang terlibat, katanya, dan tidak ada batasan resmi di mana Anda dapat mendanai.

Pemerintah juga kerap menjadi pembayar gaji masyarakat sipil melalui dana hibah. Carol Mack mencatat bahwa pada tahun 2016, “untuk pertama kalinya setelah sekian lama”, dengan nilai yang

mencapai GBP 2,7 miliar (USD 3,5 miliar), pemberian hibah yayasan saat ini mulai sebanding dengan hibah pemerintah yang dibuat untuk amal, sedangkan pendanaan pemerintah untuk sektor amal Australia bernilai lima kali lipat dari jumlah yang diberikan oleh filantropi.

Doug Rutzen dari International Center for Not-for-profit Law (ICNL) menyebutkan sejumlah negara di mana situasi untuk LSM kian membaik. Argentina telah meluncurkan inisiatif bersama pemerintah-masyarakat sipil untuk memajukan legislasi, sementara di Maroko undang-undang baru memungkinkan warga negara untuk mengajukan mosi dan petisi, untuk pertama kalinya mereka dapat menyampaikan keprihatinan mereka langsung kepada pemerintah dan legislatif.

Di sebagian negara perbaikan adalah persoalan mencabut undang-undang yang ketat alih-alih memberlakukan undang-undang yang lebih positif. “Kirgistan memiliki undang-undang perwakilan asing yang melewati dua tahap pembacaan di parlemen sebelum ditolak pada tahun 2016,” ujar Doug. Di Kenya pada tahun 2015, ada langkah-langkah untuk membatasi pendanaan internasional sebesar 15 persen dari anggaran organisasi, yang akan menyebabkan puluhan juta warga Kenya tidak memiliki akses terhadap perawatan kesehatan pokok. “Parlemen mengalahkan RUU itu. Di El Salvador, Honduras, Nigeria dan negara-negara lain undang-undang pembatasan telah digagalkan yang sebagian disebabkan oleh keterlibatan masyarakat sipil.”

... dan antipasti pemerintah

Tidak diragukan lagi ancaman terbesar bagi masyarakat sipil, khususnya bagian dari masyarakat sipil yang terlibat dalam kampanye dan advokasi untuk hak-hak, adalah fenomena yang disebut sebagai pembatasan ruang gerak.

Pemerintah India menggunakan Foreign Contributions (Registration) Act (FCRA) atau Undang-Undang Kontribusi (Registrasi) Asing sebagai sarana pengontrol sektor LSM, kata Srinath. Penggunaannya “sarat politis”, katanya. Sangat sulit untuk mendapatkan pendanaan dari sumber-sumber

domestik jika, sebagai sebuah LSM, Anda terlibat dalam salah satu masalah 'provokatif' yang diutarakan Barry Gaberman; ini berarti, dalam kenyataannya, Anda bergantung pada pendanaan eksternal. Di sinilah FCRA berperan. "Anda harus memiliki lisensi untuk menerima dana asing, yang berlaku selama lima tahun," ungkap Srinath. "Anda harus memiliki rekening bank terpisah di mana uang asing disimpan. Setiap transaksi pada rekening tersebut harus dilaporkan dalam waktu 48 jam dan persyaratan pelaporannya sangat berat. FCRA dapat membekukan rekening sehingga Anda tidak dapat melakukan transaksi sama sekali atau Anda harus meminta persetujuan sebelum transaksi dapat diselesaikan. Akhirnya, lisensi Anda bisa saja dicabut. Hal ini mutlak sewenang-wenang."

Srinath melanjutkan: "Selama 40 tahun keberadaan undang-undang tersebut, saya tidak dapat mengingat satu kejadian pun di mana sebuah LSM diketahui telah mencuci uang atau mendanai teror atau hal lain yang harus dicegah menurut undang-undang. Hingga saat ini kejadiannya selalu sama, di mana LSM telah menantang pemerintah dengan satu atau lain cara dan sebagai konsekuensinya lisensi LSM tersebut untuk menerima uang ditarik atau dikurangi."

Demikian pula, Rohini Mohan menulis di New York Times pada Januari 2017, yang menyebutkan penggunaan undang-undang tersebut untuk memutuskan pasokan keuangan kepada kelompok advokasi di Delhi, Lawyers' Collective, yang memberikan bantuan hukum kepada perempuan, para karyawan non-serikat pekerja, aktivis dan kelompok terpinggirkan lainnya, Mohan menduga, karena kelompok ini telah melontarkan kritik terhadap kebijakan perdana menteri Modi.

Di Rusia, di samping dukungan pemerintah untuk pemberian layanan oleh LSM, Foreign Agent Law atau Undang-Undang Perwakilan Asing mewajibkan LSM yang menerima sumbangan asing dan terlibat dalam "kegiatan politik" untuk mendaftar dan menyatakan diri mereka sebagai perwakilan asing. Hal ini menunjukkan "kurangnya kepercayaan dari pihak pemerintah terhadap LSM," kata

Oracheva. Salah satu hasil dari undang-undang ini adalah bahwa definisi kegiatan politik telah diperluas, menciptakan ketidakpastian tentang apa sebenarnya kegiatan politik. Tidak diragukan lagi, hal ini mengarah pada tingkat kehati-hatian yang lebih besar. "Dengan dana asing, selalu saja ada risiko," simpulnya. The Dynasty Foundation, misalnya, yang kemudian ditutup, melanggar Undang-Undang Perwakilan Asing. Salah satu penerima hibah mereka adalah sebuah *think-tank* liberal dan Dynasty dibiayai dari luar negeri, sehingga mudah sekali untuk menekan yayasan.



Sejumlah masyarakat yang Anda anggap partisipatif menunjukkan ancaman terhadap lingkungan yang menguatkan"

Meskipun pemerintah Tiongkok menyukai peran penyediaan layanan yang semakin sering ditampilkan oleh LSM, namun mereka tidak begitu tertarik ketika terlibat dalam advokasi – bahkan, kata Yanni Peng, pemerintah daerah akan membatasi masuknya LSM lingkungan ke daerah-daerah di mana terdapat degradasi lingkungan. Ada kekhawatiran bahwa UU LSM Luar Negeri, yang mulai berlaku pada awal tahun lalu, akan digunakan untuk mendiskriminasi LSM yang bergerak di bidang yang sensitif secara politik.

Menurut satu sumber, Kementerian Keamanan Publik Tiongkok menerbitkan daftar organisasi pemerintah yang akan bertugas mengawasi LSM asing, "namun daftar tersebut tidak termasuk unit pengawasan untuk LSM yang beroperasi di daerah sensitif seperti reformasi

hukum dan isu-isu hak. Hasilnya bisa menjadi situasi di mana mayoritas NPO asing terjebak dalam ketidakpastian hukum."

"Organisasi berbasis hak dan akar rumput yang bergerak untuk perubahan sosial di Kolombia mengalami kesulitan, karena surutnya dana dan mereka mungkin sekarang tidak mendapatkan sumbangan yang cukup besar," kata Carolina Suarez.

Semakin otoriter suatu pemerintah, kemungkinan akan melahirkan undang-undang yang semakin berat dan bermacam-macam untuk membatasi kegiatan masyarakat sipil. Doug Rutzen berbicara tentang "gelombang kendala selama 12-13 tahun terakhir." Tapi, seperti yang diperingatkan Gaberman, "sejumlah masyarakat yang Anda anggap partisipatif, termasuk AS, menunjukkan ancaman terhadap lingkungan yang menguatkan." ICNL mencatat ada 98 undang-undang yang membatasi kebebasan berserikat atau berkumpul di seluruh dunia ... yang diusulkan atau disahkan sejak 2012."

Carol Mack merasa bahwa di Inggris juga, lingkungan untuk filantropi "semakin ditentang. Semakin tidak jelas apa yang bisa dan tidak bisa dikatakan oleh badan amal - dan di Inggris yayasan adalah badan amal - menjelang pemilihan." Isu kepercayaan berperan penting di sini, katanya. Hancurnya kepercayaan pada lembaga meluas ke sektor amal, dan "kini tidak lagi diterima bahwa hanya karena Anda adalah badan amal, maka Anda secara otomatis adalah hal yang baik." (Hanya separuh dari responden dalam studi CAF mengatakan bahwa mereka percaya kepada badan amal.)

Implementasi, dan bukan undang-undang, adalah masalah yang dihadapi yayasan di sejumlah negara. Menurut Basak Ersen, "pada prinsipnya, jika Anda mendirikan yayasan di Turki untuk tujuan yang sah, maka Anda bebas untuk melakukan apa yang Anda suka." Undang-undang dasar tahun 2008, yang TUSEV bantu kembangkan, sejalan dengan undang-undang yang mengatur sektor ini di sebagian besar Eropa barat. "Namun pada kenyataannya ada pengecualian. Sebagai contoh, selalu sulit untuk mendanai pekerjaan hak asasi manusia." Organisasi dapat menerima

dana asing, tetapi sangat sulit bagi mereka untuk beroperasi jika mereka mencoba melakukannya dengan mengingkari keinginan pemerintah dan masalah diperburuk oleh keadaan darurat saat ini yang berarti “Anda tidak dapat melakukan apa pun bahkan untuk hal-hal yang sah secara hukum, yang merupakan hak Anda. Saat ini kami tidak memiliki kebebasan berekspresi atau berserikat, yang merupakan dasar dari masyarakat sipil. Kami tidak bisa menatap masa depan. Segalanya mungkin bisa bertambah buruk.”

Alasan sikap antipati pemerintah

Walaupun pengenalan undang-undang yang membatasi masyarakat sipil dan filantropi sudah tersebar dengan luas, namun motif dari undang-undang tidak selalu sama. Selain keinginan untuk melumpuhkan oposisi, Doug Rutzen menunjuk beberapa faktor yang ia lihat sebagai kekuatan gelombang kendala saat ini: “Ada sekelompok negara yang berpikir bahwa pemerintah sendiri perlu memiliki peran yang jauh lebih kuat dalam mengoordinasikan bantuan internasional. Untuk negara-negara ini, hal ini lebih mengarah tentang agenda itu sendiri daripada tentang membatasi perbedaan pendapat.” Seorang peserta lokakarya Johannesburg juga melihat ini sebagai motif yang kuat dan merasa bahwa di masa depan filantropi kemungkinan akan diatur di sebagian besar negara untuk mengintegrasikannya ke dalam agenda pembangunan nasional.



Bank dan kementerian mengawasi proses yang memastikan pembatasan ruang gerak masyarakat sipil

Motif kedua, menurut Rutzen, adalah apa yang ia sebut “konsep akuntabilitas dan transparansi yang salah tempat.”

Di AS, ia mengamati hadirnya “inisiatif akar rumput untuk memperluas atau meningkatkan penegakan Undang-Undang Registrasi Perwakilan Asing AS³⁷ oleh kelompok progresif yang berusaha meminta pertanggungjawaban pemerintahan Presiden Trump – tetapi, saya percaya, atas nama transparansi mereka pada akhirnya, secara tidak sengaja akan membatasi masyarakat sipil.” Akhirnya, ia mencatat “agenda seputar anti-terorisme, isu kedaulatan” dan kecenderungan alami pemerintah yang ingin mengonsolidasikan kekuasaan.

Atallah Kuttub berpendapat, di wilayah Arab ada dua motif untuk undang-undang yang membatasi. Yang langsung adalah gerakan Islam politik. Yang tidak langsung adalah bahwa orang-orang telah mengalihkan tuntutannya sejak 2011. Sekarang, keamanan adalah yang terpenting, jadi tidak ada yang berbicara tentang kebebasan, integritas, dll. Orang-orang menerima pengetatan demi keamanan yang lebih baik dan pemerintah memanfaatkannya.”

Gerry Salole tidak berpikir “pembatasan ruang lingkup kebebasan dalam bertindak dan berpikir” semata-mata disebabkan oleh kecemasan atas pendanaan untuk terorisme atau ketidaknyamanan politik dengan masyarakat sipil. Dia juga melihat pertanyaan legitimasi yang diajukan tentang penggunaan (daripada sumber) uang filantropi. “Saya mengira ada suara kritis yang diangkat yang mempertanyakan legitimasi sumber daya swasta yang digunakan dengan cara tertentu. Dan ada juga yang memang meminta pertanggungjawaban tentang ke mana uang tersebut mengalir dan bagaimana keputusan dibuat.”

KONTROL PEMERINTAH MELALUI REGULASI DAN KEKURANGANNYA

Pemerintah juga dapat mengendalikan masyarakat sipil, dan filantropi, melalui birokrasi dan peraturan, yang mungkin atau mungkin tidak dimaksudkan bersifat membatasi. Adakalanya kurangnya

regulasi itu sendiri bisa menjadi masalah.

Seperti yang ditunjukkan oleh Hudson Institute Index³⁸, “kebebasan filantropi telah terhambat oleh meningkatnya prevalensi regulasi valuta asing dan kontrol modal.” Kutipan ini menggambarkan peraturan valuta asing Venezuela sebagai “sama buruknya seperti bencana”, dan menambahkan: kebijakan ini sangat nyata di Venezuela, Argentina, Bolivia, dan Brasil, namun tidak terbatas di Amerika Selatan saja. Negara-negara seperti Tiongkok, Mesir, Georgia, India, Myanmar, Pakistan, Rusia, dan Afrika Selatan semuanya memiliki sistem kontrol mata uang yang memengaruhi aktivitas filantropi di negara mereka.”

Birokrasi yang memberatkan

Di wilayah Arab, kendali pemerintah atas filantropi dijalankan dengan “perpaduan antara penolakan dan pembatasan formal”, kata Atallah Kuttub.

Walaupun pendanaan untuk layanan seperti kesehatan dan pendidikan didorong, “namun Anda perlu persetujuan untuk hibah, dan jika seseorang membuat masalah, maka Anda akan berada dalam masalah.” Birokrasi belaka dapat menjadi cara yang efektif untuk menghambat dukungan terhadap tujuan-tujuan yang membuat pemerintah di wilayah tersebut menolaknya. “Saya menutup LSM saya di Jordan pada akhir tahun 2016,” kata Kuttub, “karena saya tidak bisa menyalurkan apa pun melaluinya. Perizinan tertahan di kementerian. Mereka memang tidak menolaknya, tetapi mereka juga tidak menyetuainya.” Pada saat yang sama, saat ini mustahil untuk mendapatkan uang hibah dari luar wilayah. Bank-bank, yang didorong oleh pemerintah, menjadi sangat ketat selama enam bulan terakhir. Negara-negara lain di wilayah ini bahkan lebih buruk lagi, dalam hal ini Jordan adalah negara yang paling longgar. Jadi bank dan kementerian mengawasi proses yang memastikan pembatasan ruang gerak masyarakat sipil.”

Menurut Ingrid Srinath, bank juga berperan di India; sangat mungkin untuk mengajukan banding terhadap operasi sewenang-wenang dari hukum yang membatasi. Jika Anda memiliki uang yang cukup banyak, Anda dapat

menyeret pemerintah ke pengadilan. Greenpeace melakukan hal tersebut dan menang di pengadilan, tetapi tetap saja mereka tidak dapat berfungsi secara efektif karena pemerintah telah mengerahkan semua senjata yang tersedia untuk membuat pekerjaan mereka sangat sulit dijalankan: “bank tidak ingin berbisnis dengan Anda, penyedia layanan tidak ingin berbisnis dengan Anda, karyawan Anda tidak bisa membuat rekening bank. Ini cara yang terencana untuk melecehkan Anda.”

Di Kolombia, sektor masyarakat sipil menjadi subyek pengawasan beberapa departemen pemerintah, yang bahkan lebih memberatkan LSM daripada untuk yayasan. Keduanya tunduk pada undang-undang yang sama, tetapi yayasan memiliki pengacara dan akuntan, sedangkan LSM kebanyakan tidak, kata Carolina Suarez, “jadi bagaimana mereka akan menyiasati birokrasi yang terlibat?” Pemerintah Kolombia pun tidak terlalu mendorong untuk berderma. Anda memerlukan izin pemerintah untuk dapat menerima sumbangan. Jika izin sudah tersedia, maka donor Anda memenuhi syarat untuk pembebasan pajak. Jika Anda tidak mendapatkan izin tersebut, maka donor tidak memenuhi syarat.

Tidak ada batasan pada sumbangan domestik di Pakistan, tetapi ada rancangan undang-undang yang sedang diujicoba untuk mengatur filantropi lintas batas secara lebih ketat. Saat ini, Bank Negara Pakistan memiliki peraturan sendiri untuk uang yang masuk dan keluar dari Pakistan dan peraturan itu sekarang dibuat lebih ketat, kata Shazia Amjad.

Kurangnya regulasi

Bahkan ketika secara teori pemerintah bersikap positif terhadap filantropi, namun undang-undang sering kali perlu dirombak agar sesuai dengan zaman. Menurut Hilary Pearson, dari satu perspektif lingkungan hukum di Kanada sangat menguntungkan karena sistem insentif pajak yang sangat bersahabat. Namun, hal itu juga “sangat perlu dimodernisasi.”

Dia mengutip beberapa contoh di Australia dan Selandia Baru, yang telah “setidaknya mencoba mengeluarkan regulator dari dinas pajak dan

membuatnya independen, dan memperluas definisi amal,” tetapi hal ini belum terjadi di Kanada. “Ketika diangkat dua tahun lalu, pemerintah saat ini berjanji secara publik akan mencermati kerangka kerja legislatif dengan maksud untuk melakukan modernisasi, namun terlalu banyak yang menentang.” Dia mengatakan bahwa salah satu alasan mengapa ia keberatan tentang persoalan tersebut, adalah kekhawatiran tentang membuka undang-undang badan amal untuk organisasi advokasi: “banyak sekali pertanyaan tentang peran badan amal sebagai advokat untuk perubahan kebijakan - ada keengganan, kelambanan dalam sistem yang melingkunginya.”

Apakah pembatasan filantropi disengaja?

Rosa Gallego percaya efek merugikan pada filantropi dapat sebagian besar disebabkan oleh sempitnya pandangan pemerintah. Jadi, meski pemerintah Spanyol umumnya mendukung filantropi, namun “otoritas pengawas mempersulit hidup semua orang. Saya tidak menganggap bahwa hal ini disengaja. Saya pikir pemerintah tidak menyadari bahwa dengan meletakkan penghalang-penghalang ini terhadap yayasan, mereka sebenarnya menghambat pekerjaan mereka sendiri.”

Meskipun Hudson Institute Index mengakui bahwa pemerintah memiliki kepentingan sah dalam mengendalikan arus mata uang yang masuk dan keluar dari negara, namun indeks ini menunjukkan bahwa pembatasan filantropi yang diberlakukan oleh peraturan tersebut sampai batas tertentu mungkin saja disengaja. “Di Pakistan, Rusia, Turki, dan Malaysia, bukti-bukti bermunculan yang menunjukkan bahwa kerusakan aktivitas filantropi tidak sepenuhnya tidak disengaja. Di masing-masing negara ini, undang-undang yang disahkan untuk memerangi IFF [aliran keuangan ilegal] telah digunakan untuk membatasi otonomi pegiat filantropi, menyelidiki dan mengawasi kelompok-kelompok yang kritis terhadap pemerintah, dan menghambat organisasi yang mencoba mengakses dana asing.”



Sikap antipati pemerintah - dan ‘pembatasan ruang gerak’ bagi masyarakat sipil - bukan satu-satunya alasan mengapa LSM semakin sulit untuk mencapai tujuannya, terlebih untuk bertahan. Banyak sumber pendanaan yang mereka dapatkan secara tradisional semakin menyusut

Namun, Shazia Amjad melihat tidak ada ancaman dalam usulan peraturan baru Pakistan untuk filantropi lintas-batas: peraturan ini sama sekali sesuai dengan perjanjian anti-pencucian uang internasional, di mana Pakistan ikut menyepakatinya. Sampai sekarang, katanya, sebagian besar LSM Pakistan bebas untuk melakukan apa yang mereka inginkan. “Sekarang setelah pemerintah, di bawah tekanan internasional, mulai memberlakukan peraturan, orang-orang mengatakan bahwa lingkungan yang menguatkan mulai berkurang, tetapi bahkan untuk mengatur lalu lintas, ada lampu lalu lintas. Apa yang akan terjadi jika tidak ada lampu lalu lintas? Dalam arti tertentu, OMS saat ini sedang diarahkan.”

Dia juga menunjuk pada posisi geografis

Pakistan. “Dengan mempertimbangkan jenis negara penyangga seperti apa Pakistan saat ini, dengan mempertimbangkan kami memiliki perbatasan yang sensitif di kedua sisi, mempertimbangkan situasi geopolitik kami, jumlah uang yang telah mengalir ke Pakistan, dan jumlah serangan teroris yang ada, timbul kebutuhan untuk mengawasi aliran uang tersebut diatur dan dibatasi.”

MASA DEPAN MASYARAKAT SIPIL

Tekanan pada LSM

Sikap antipati pemerintah - dan “pembatasan ruang gerak” bagi masyarakat sipil - bukan satu-satunya alasan mengapa LSM semakin sulit untuk mencapai tujuannya, terlebih untuk bertahan. Banyak sumber pendanaan yang mereka dapatkan secara tradisional semakin menyusut. Pendanaan pemerintah semakin langka karena kendala fiskal mulai terasa. Di beberapa negara berkembang, di mana LSM (terutama yang berurusan dengan isu-isu sensitif secara politis) lazimnya mengandalkan pendanaan dari sumber-sumber internasional, namun kini pendanaan tersebut semakin menyusut secara perlahan selama 20 tahun terakhir atau lebih karena para penyandang dana pindah ke negara-negara yang dianggap membutuhkan dukungan yang lebih besar.

Pendanaan internasional yang hilang sukar diganti dengan sumber-sumber pendanaan lokal. Hal ini sebagian disebabkan oleh banyaknya LSM yang tidak memiliki akar dalam komunitas lokal dan komunitas masih tidak mengetahui apa yang mereka lakukan; sebagian karena ketidakpercayaan; dan sebagian lagi karena LSM dipandang mampu menarik dana eksternal daripada membutuhkan uang lokal. Sebagaimana diamati oleh Atallah Kuttub: “dalam sebuah pertemuan para filantrop Afrika dan Arab yang saya pimpin, mereka mengatakannya dengan jelas: mereka tidak memberikan uang kepada LSM lokal karena mereka seharusnya membawa masuk uang dari luar.”

Ada alasan lain mengapa LSM merasa terkekang oleh kesulitan keuangan ini.

Mereka sering tidak sejalan dengan filantropi baru, kata Jenny Hodgson, “sehingga timbul tumpang tindih yang sangat sempit di mana LSM melakukan sesuatu yang ingin didukung oleh yayasan baru dan kesenjangan besar antara yayasan dan organisasi baru yang bergerak dalam bidang hak dan keadilan.”

Implementasi langsung program oleh yayasan operating; bisnis sosial berlomba untuk mendapatkan perhatian dan dukungan; munculnya sarana aktivisme sosial baru yang lebih informal; kesediaan para milenial dan kalangan muda untuk menyumbang ke entitas yang jangkauannya jauh lebih luas (misalnya Kickstarter, B-corps) - yang semuanya mempertanyakan alasan LSM, sampai-sampai Atallah Kuttub melihatnya sebagai “dalam masalah yang nyata sebagai bagian dari sektor kami.” Hampir semua tekanan ini dirasakan lebih genting oleh LSM-LSM yang terlibat dalam isu-isu yang dianggap sensitif secara politis.

Pergerakan sosial

Akan mudah untuk melebih-lebihkan tekanan pada LSM: ada juga tren yang lebih positif yang mungkin memengaruhi lintasan mereka di masa depan. Kemungkinan menciptakan gerakan sosial dengan cepat melalui media sosial menjadi perhatian utama pada Forum WINGS 2017 di Mexico City, dengan para peserta bertanya-tanya tentang implikasi sebuah situasi di mana dorongan untuk perubahan lebih mungkin ditemukan dalam pergerakan yang mengalir daripada sebuah organisasi formal.

“Saya pikir sebagian besar yayasan dapat

terhubung dengan gerakan sosial,” kata Gerry Salole. “Jenis pendekatan ‘mari kita lihat apa yang orang inginkan’ kembali lagi kepada inti dari pekerjaan amal, dan sampai batas mana Jenny Hodgson bersama Global Fund for Community Foundations menghidupkan kembali sebagian darinya.”

Kepemilikan lokal dan tata kelola lokal

“Jika Anda dapat menyebutkan alasan bahwa kepemilikan lokal dan pemerintahan lokal mengalahkan pihak luar yang mengambil keputusan atas nama masyarakat,” lanjutnya, ‘apakah mereka disebut yayasan komunitas atau bukan, mungkin ini perantara yang paling kuat yang dapat kami bantu untuk kembangkan. Pada akhirnya, Anda utamanya memvalidasi gagasan yang paling dikenal orang. Jadi apa yang disebut tidak menjadi masalah, apakah itu telah terdaftar secara resmi atau tidak, seharusnya tidak menjadi masalah, karena sumber daya harus dapat diakses oleh orang-orang.”

Dia juga menunjuk ini sebagai area lain di mana pembatasan ruang gerak memiliki efek berbahaya. “Dalam konteks ini, undang-undang anti-terorisme akan membuat hidup jadi lebih sulit. Anda tidak dapat bersikap informal seperti yang Anda inginkan dalam sebuah situasi di mana Anda harus mengetahui kepada siapa Anda memberikan uang Anda dan Anda harus membuktikan apa yang mereka lakukan uang tersebut.”

Jenny Hodgson mengakui bahwa “ada pertanyaan eksistensial bagi masyarakat sipil,” namun melihat kemungkinan yang



Kebutuhan yang sebenarnya adalah untuk membangun organisasi yang kuat yang dapat mengatasi masalah pelik dan memiliki konstituensi untuk pekerjaan itu”

baik datang dari solusi-solusi. Dia “sangat yakin pada pentingnya institusi karena ketika Anda duduk di meja bersama para pelaku besar, siapa yang menjadi tautannya? Bahkan jika Anda memiliki kampanye *crowdfunding* yang besar dan sukses, jika Anda tidak bisa eksis seperti yang lainnya, maka pelaku yang sudah mapan akan merasa bahwa mereka tidak perlu melibatkan Anda lagi.”

Menurutnya, apa yang dibutuhkan adalah organisasi yang beroperasi dengan cara yang tidak terlalu transaksional ketimbang pola klasik dalam mencari hibah, yang biasanya diperoleh dari luar, dan menerapkannya pada suatu masalah. Ia berpendapat, jika Anda mulai mengumpulkan uang secara lokal, Anda harus mulai memikirkan membangun konstituensi untuk pekerjaan Anda. Mungkin dengan uang, “tetapi itu mungkin berarti orang-orang peduli apakah Anda ditutup atau tidak.” Dia melihat ini sebagai “bagian tak terhindarkan dari lingkungan pendanaan yang berubah dan pembatasan ruang gerak, yang akan mendorong evolusi ini menjadi sesuatu yang lebih responsif, lebih fleksibel, dan lebih organik.” Dia percaya kebutuhan yang sebenarnya adalah membangun “organisasi kuat yang dapat mengatasi masalah pelik dan memiliki konstituensi untuk pekerjaan itu.”

Gagasan Danny Sriskandarajah tentang ‘*fundermediaries*’ - perantara pendanaan yang didirikan untuk menyalurkan dana donor secara lebih langsung kepada penerima akhir - menyinggung ide-ide serupa.

Ia percaya pendanaan untuk keberagaman akan menjadi penting, dan para donor perlu memikirkan cara untuk mendukung berbagai jenis organisasi. “Jika Anda mengambil semua risiko progresif dan tiba-tiba lingkungan peraturan berubah, maka Anda telah terjebak.” Jika kepercayaan terhadap LSM rendah, kami harus “mencari tahu bagaimana cara mendukung tujuan progresif tersebut melalui berbagai lembaga.”

Berkembang tanpa lingkungan yang mendukung

Di Afrika Sub-Sahara, Hudson Institute

Index menyebutkan “filantropi terstruktur baru” sebagai alasan tidak adanya undang-undang yang kondusif. “Akibatnya, hanya ada sedikit lembaga pemberi hibah asli di Afrika Sub-Sahara daripada di daerah lain, dan infrastruktur administratif untuk filantropi tetap terbelakang.”³⁹

Akan tetapi, Keterbelakangan ini mungkin tidak terlalu menjadi masalah. Meskipun Afrika Selatan berada pada peringkat yang relatif rendah pada Index of Philanthropic Freedom (Indeks Kebebasan Filantropi), Halima Mahomed menuturkan bahwa “kami memiliki masyarakat sipil yang dinamis dan kami memiliki yayasan keadilan sosial yang progresif yang mendanai OMS progresif yang kemudian menyeret pemerintah ke pengadilan dan menang. Kasus yang paling terkenal adalah kampanye anti-retroviral yang membawa pemerintah ke pengadilan untuk mendesak mereka menyediakan ARV.” Kadang-kadang, katanya, Anda menemukan pejabat pemerintah berbisik tentang LSM yang didanai asing yang memiliki suatu agenda, tetapi pemerintah tidak melakukan apa pun dalam hal kebijakan untuk mengekang mereka.

PEMBEBASAN DAN INSENTIF PAJAK

Kebanyakan negara memiliki beberapa bentuk pembebasan pajak untuk donor, organisasi penerima atau keduanya.

Pajak dan yayasan

Di Turki, misalnya, yayasan dibebaskan dari pajak perusahaan dan ada insentif pajak untuk individu yang memberikan uang kepada organisasi manfaat publik terdaftar. Endowment (dana abadi) yayasan juga bebas pajak (meski yayasan diharuskan memiliki endowment, namun biasanya jumlahnya tidak besar) dan jika Anda memberikan atau menyumbangkan uang kepada suatu yayasan, tidak ada kewajiban pajak warisan.

Ingrid Srinath merasa tidak ada insentif pajak yang signifikan bagi para filantrop di India. Ambang batas untuk penghapusan kontribusi 50% cukup rendah. Di Rusia juga terdapat insentif pajak yang terbatas, yang berlaku untuk individu tetapi tidak untuk perusahaan

atau institusi. Yanni Peng mencatat bahwa yayasan Tiongkok harus membayar pajak penghasilan sebesar 25 persen atas laba dari investasi.

Singapura memiliki rezim yang sangat menguntungkan jika Anda menyumbang untuk program atau organisasi yang disetujui negara. Jika Anda berderma satu dolar, SGD 2.50 dipotong dari penghasilan kena pajak Anda. Tetapi sikap yang mendasari rezim ini parokial (terbatas dan sempit), kata Laurence Lien. Jika Anda bekerja di daerah yang menguntungkan sebagian besar orang asing atau orang di luar Singapura, Anda tidak akan mendapatkan izin yang diperlukan untuk pemotongan ini. Demikian pula, jika Anda melakukan penggalangan dana publik, sebagian besar dana yang Anda kumpulkan harus dihabiskan di Singapura. “Beramal diawali dari rumah, Singapura adalah negara kecil, perbedaan apa yang dapat kita buat untuk tujuan luar negeri? Begitulah argumennya,” tuturnya.

Meskipun ada beberapa batasan, ia mencermati adanya peningkatan jumlah pelaporan karena tindakan anti pencucian uang dan anti-teroris.

Di Spanyol, sebagaimana disebutkan sebelumnya, insentif pajak untuk sumbangan kurang dari EUR 150 (USD 176) telah ditingkatkan. “Yayasan tidak harus membayar pajak perusahaan atas laba mereka; mereka tidak perlu membayar pajak atas sumbangan. Selain isu PPN yang besar, perlakuan pajak terhadap yayasan juga baik,” menurut Rosa Gallego. Namun dia menaruh perhatian pada masalah berkelanjutan untuk filantropi Spanyol. “Ketika suatu yayasan memberikan hibah tetapi tidak menjalankan programnya sendiri, maka otoritas pajak mempertanyakan apakah yayasan memenuhi syarat untuk insentif pajak, tetapi jika pemberi hibah tidak memenuhi syarat, lantas siapa? Ini adalah masalah yang masih diperdebatkan. “Selain menjadi contoh dari jenis arthritik birokrasi yang tanpa disadari dapat menonaktifkan filantropi, masalah ini memiliki pengaruh yang mengecilkan hati yang kentara pada pemberian hibah.

Meskipun terdapat insentif pajak untuk berderma di beberapa negara di kawasan Arab,

namun sangat rumit sehingga hanya sedikit orang yang berusaha mendapatkannya. “Ini mimpi buruk,” kata Atallah Kuttub, “sehingga orang-orang yang saya kenal yang berderma, mereka berderma tanpa keringanan pajak.” Namun, persoalan ini tidak muncul di wilayah Teluk, “tempat di mana uang dalam jumlah besar berada,” karena di sana tidak ada pajak.

Di tempat lain, insentif pajak digunakan untuk mengarahkan aliran kedermawanan. “Jika Anda berderma kepada organisasi setingkat pemerintah, LSM, atau yayasan, tidak masalah untuk meminta potongan pajak. Tetapi jika yang meminta adalah LSM yang melakukan pekerjaan di luar kewenangan pemerintah, maka jangan coba-coba. Birokrasi yang disyaratkan sangat berat.”

Pajak untuk LSM

Pajak adalah masalah bagi lembaga penerima serta donor. Meski secara teori, LSM Tiongkok dapat memperoleh pembebasan dari membayar pajak atas sumbangan, namun pada kenyataannya mereka sering kali tidak dapat melakukannya, kata Yanni Peng. Posisi ini pelik: “Kita tidak perlu membayar pajak atas saldo sumbangan sepanjang tahun asalkan gaji rata-rata organisasi kita kurang dari dua kali gaji rata-rata lokal.” Menurutny, ini membatasi ke arah lain, karena ini berarti “kami tidak dapat menawarkan gaji yang lebih tinggi untuk menarik orang-orang baik.” Di India, menurut Srinath, jika Anda terdaftar sebagai perwalian amal atau lembaga atau perusahaan nirlaba, penghasilan Anda bebas pajak, tetapi Anda harus menghabiskan setiap sumbangan pada tahun yang sama Anda mengumpulkannya.

Apakah insentif pajak merangsang berderma?

Dalam hal apa pun, dapat diperdebatkan apa peran insentif pajak dalam mendorong berderma. Banyak riset yang dilakukan menunjukkan bahwa insentif pajak bukanlah motif utama bagi donor individu. Menurut Oksana Oracheva, sebagian besar donor individu di Rusia tidak mengklaim keringanan pajak. Ada studi di AS, kata Barry Gaberman, yang

berpendapat bahwa jika Anda tidak mengecualikan sumbangan amal dari perpajakan, “Anda akan melihat penurunan signifikan dalam pemberian sumbangan amal. Saya tidak yakin itu benar. Jika Anda mengetahui bahwa lebih dari 40% sumbangan amal diberikan untuk kegiatan keagamaan, saya tidak melihat aturan pajak menjadi penggerak utama.”

Sebuah laporan oleh CAF⁴⁰ menunjukkan bahwa insentif pajak merupakan faktor yang signifikan tetapi tidak menentukan dalam meningkatkan pemberian derma. Ditemukan bahwa di negara-negara dengan insentif pajak, 33% dari masyarakatnya telah memberikan derma di bulan sebelumnya, bila dibandingkan dengan 21% di negara-negara tanpa insentif pajak. Namun, ia mengakui bahwa lingkungan hukum di mana masyarakat sipil beroperasi, pelbagai tujuan yang menerima insentif, hambatan administratif untuk berderma dan kemampuan organisasi untuk

menggalang dana secara publik cenderung lebih penting dalam memotivasi pemberian daripada insentif pajak.”

Akan tetapi, meski insentif pajak bukan satu-satunya alasan orang berderma, namun insentif pajak dapat mendorong orang untuk memberi derma lebih banyak. Ashish Dhawan, ketua Central Square Foundation India dan salah satu pendiri Universitas Ashoka, percaya bahwa membuka gerbang hanya dapat mendorong penderma untuk masuk.⁴¹ Observatoire de la Fondation de France berpendapat bahwa, setidaknya di Eropa, insentif pajak dapat memengaruhi ukuran pemberian bahkan jika insentif pajak bukan merupakan faktor penentu untuk memberikan derma atau tidak. Di Prancis dan Inggris, menurut laporannya,⁴² “negara dengan tingkat keringanan pajak yang lebih besar daripada di negara lain, proporsi populasi donor hanya rata-rata, sedangkan jumlah donasi rata-rata merupakan yang tertinggi di Eropa.”



Dalam hal apa pun, dapat diperdebatkan apa peran insentif pajak dalam mendorong pemberian. Banyak riset yang dilakukan menunjukkan bahwa insentif pajak bukan motif utama untuk donor individu

8

Lembaga infrastruktur

Infrastruktur terdistribusi sangat tidak merata, dengan 80% dari pendanaan untuk infrastruktur terkonsentrasi di Amerika Utara. Bab ini menekankan perhatiannya pada lembaga infrastruktur yang mendukung sektor filantropi. Mencermati bagaimana peran-peran yang dimainkan oleh lembaga infrastruktur dan beberapa area di mana mereka dapat menjadi lebih baik. Akhirnya, bab ini membahas tantangan untuk memperlihatkan nilai yang dimilikinya kepada sektor filantropi dan kesinambungan dari “model bisnisnya.”

Tahun lalu, WINGS menerbitkan studi tentang lembaga infrastruktur filantropi, yang memberikan gambaran sedetail mungkin tentang keadaan lembaga infrastruktur filantropi secara global. Untuk keperluan laporan ini, temuan penting dari penelitian itu adalah bahwa 80% dari pendanaan untuk infrastruktur terkonsentrasi di Amerika Utara dan bahwa infrastruktur paling lemah di tempat yang paling membutuhkannya.

Organisasi yang membentuk infrastruktur filantropi mencakup bidang yang luas. Barry Gaberman memberi kita pembedaan yang berguna, memisahkannya menjadi “lembaga keanggotaan, seperti Council on Foundations, EFC dan 70 atau 80 asosiasi nasional” dan apa yang dia sebut lembaga “aspek kedua” yang berspesialisasi dalam bidang-bidang tertentu “seperti pembangunan dana abadi, pengembangan dewan, penggalangan dana, dll.” Biasanya, laporan ini akan membahas kategori pertama, meskipun implikasi untuk

organisasi yang lebih spesialis dalam hal-hal berikut akan terlihat.

DISTRIBUSI INFRASTRUKTUR FILANTROPI YANG TIDAK MERATA

Kepadatan infrastruktur di AS dan Eropa

Salah satu masalah potensial yang muncul dari kepadatan lembaga infrastruktur di Amerika Utara dan Eropa adalah duplikasi. “Kami mulai melihat terlalu banyak duplikasi,” kata Gerry Salole. “Adanya gereja-gereja yang menyimpang, maka ketika Anda melihat lebih dekat ke Eropa dan AS, Anda mungkin memiliki infrastruktur yang lebih khusus, kerap bersaing di medan yang sama dan mungkin agak terlalu militan mengenai pendekatan khususnya untuk masalah-masalah tertentu.” Tekanan berkepanjangan pada lembaga infrastruktur untuk menghasilkan pendapatan dan untuk menunjukkan hasil mengakibatkan “tingkat pemasaran dan penjualan” yang ia rasakan “sangat tidak menyenangkan.”

Barry Gaberman memiliki penjelasan untuk duplikasi ini. Berdasarkan pengalamannya, “setidaknya untuk AS, setiap penyandang dana yang mendanai sedikit bagian dari infrastruktur filantropi memiliki infrastruktur favoritnya sendiri, jadi jika Anda berbicara tentang cara menghilangkan redundansi, ini tidak akan berhasil.” Dia juga memiliki saran untuk menghadapinya. “Kita harus mendefinisikan untuk AS - tetapi saya pikir hal ini akan berlaku di negara mana pun - apa inti dari lembaga infrastruktur yang perlu kita dukung. Di lingkaran luar kedua, penyandang dana dapat melanjutkan dan mendanai lembaga infrastruktur yang mereka sukai serta biarkan mereka menghadapi ujian pasar. Jika mereka memberikan nilai, lembaga infrastruktur akan terus ada; jika tidak, mereka tidak akan bertahan. Tapi setidaknya mari kita coba untuk menetapkan apa inti dari lembaga infrastruktur.”

Kelangkaan infrastruktur di negara-negara selatan

Jika di beberapa tempat ada terlalu banyak infrastruktur, maka di tempat lain terlalu sedikit - terutama di negara-negara selatan. Lembaga infrastruktur di Afrika umumnya bersifat regional dan jangkauan tematiknya terbatas, yang menunjukkan bahwa ada kesenjangan yang signifikan dalam intelijen dan informasi yang dapat diambil sektor ini.

African Philanthropy Network, African Philanthropy Forum dan East African Association of Grantmakers semuanya bersifat regional. Mungkin saja ada keinginan di antara organisasi-organisasi tertentu untuk membentuk kelompok-kelompok nasional, “tetapi mereka tidak dapat memperoleh dukungan atau sumber daya yang cukup, yang membuat mereka bergabung dengan jaringan regional.” Sebagian karena para penyandang dana internasional yang memberikan pendanaan infrastruktur cenderung mendanai baik lembaga global atau lembaga yang berada di negara mereka sendiri. Banyak penyandang dana lokal tidak mengetahui lembaga infrastruktur yang ada atau tidak melihat kebutuhan akan lembaga-lembaga ini. Halima Mahomed percaya bahwa lembaga infrastruktur, “harus mengunjungi ke tempat para filantrop berada dan berhenti berharap para filantrop akan mendatangnya.”

Di kawasan Arab, kata Atallah Kuttub, muncul kebutuhan akan “pengelompokan di Teluk, terutama jaringan yayasan dan/atau investor sosial,” untuk melengkapi tiga badan infrastruktur regional utama - yakni, Gerhart Center, Arab Foundations Forum dan SAANED.

Jenny Hodgson dan Ingrid Srinath menunjuk pada minimnya organisasi jaringan nasional sebagai kekurangan yang signifikan dalam lansekap filantropi India. Bahkan, Srinath mengidentifikasi absennya lembaga infrastruktur sebagai tantangan terbesar sektor ini. Dasra memiliki beberapa fungsi dari badan pendukung filantropi “tetapi tanpa harus menjadi perwakilan sektoral.” Dasra memang penting, tetapi “kami membutuhkan selusin Dasra.” Bridgespan, CAF India dan Centre for the Advancement of Philanthropy semua memiliki beberapa peran infrastruktur, tetapi, ia menekankan, “mereka semua sangat kecil bila dibandingkan terhadap



Lembaga infrastruktur di Afrika umumnya bersifat regional dan jangkauan tematiknya terbatas, yang menunjukkan bahwa ada kesenjangan yang signifikan dalam intelijen dan informasi yang dapat diambil sektor ini”

kebutuhan.” Minimnya infrastruktur adalah “sesuatu yang sudah ditanggung akibatnya oleh sektor ini dan akan menanggung akibat yang lebih buruk di masa depan jika tidak diperbaiki - semuanya mulai dari ketiadaan data hingga ketiadaan norma sepenuhnya hingga tidak adanya satu pun platform kolektif.”

Menurut Laurence Lien, di Singapura, apa yang dulunya merupakan badan perwakilan telah terkooptasi secara efektif ke dalam sektor publik. “Badan perwakilan dulu merupakan Dewan Nasional Layanan Sosial sebelum dinasionalisasi. Sekarang menjadi bagian dari pemerintahan sehingga tidak ada badan perwakilan.”

Dengan pengecualian dari China Foundation Center, infrastruktur di Tiongkok relatif terbatas dan “cukup mendasar,” kata Yanni Peng. Selain kurangnya data, ada juga masalah transparansi yang mendesak, yang disorot sebelumnya dalam laporan ini. China Foundation Center membantu dalam kedua bidang ini, baik melalui pengumpulan data (Narada Foundation mendukung yayasan ini untuk membuat database LSM di Tiongkok) dan melalui Foundation Transparency Index atau Indeks Transparansi Yayasan (jelas, bahwa data yang lebih baik juga sangat penting). Selain itu juga ada kesenjangan besar dalam advokasi dan lobi. “Mungkin kurang dari lima organisasi melobi untuk perubahan kebijakan terhadap sektor infrastruktur filantropi dan hukum,” kata Peng. Sumber daya manusia juga sangat mahal. Ada dua organisasi yang mengincar sektor ini dan mendorong para pebisnis untuk bekerja di dalamnya, tetapi dia juga melihat perlunya seorang *broker* untuk menyatukan bisnis dan sektor filantropi dan untuk memfasilitasi kolaborasi.



KAMI membutuhkan sebuah badan untuk mempromosikan filantropi secara umum, dan khususnya di antara HNWI”

PERAN LEMBAGA INFRASTRUKTUR FILANTROPI

Lembaga pendukung filantropi menjalankan peran yang sangat luas. Nyaris semua orang menyebutkan penelitian dan pengumpulan data, berbagi praktik terbaik, serta pelatihan dan pertemuan, tetapi masih banyak lagi fungsi yang lain. Australia Philanthropy memahami misinya secara luas sebagai sebuah upaya menuju “a more giving Australia” atau Australia yang lebih dermawan dengan “melayani komunitas filantropi untuk mencapai lebih dan menjadi lebih baik dalam filantropi,” kata Krystian Seibert. Ini sebagian karena sektor filantropi Australia sangat beragam. Karena itu, “kami tidak mengatakan pada segmen tertentu dan mengatakan “sektor inilah yang paling kami jaga.”

Mewakili sektor infrastruktur filantropi

Sejauh mana organisasi jaringan dapat mewakili sektor ini, terutama mengingat bahwa tidak akan ada kesepakatan di antara para anggota mengenai setiap isu?

Oksana Oracheva merasa bahwa “lembaga infrastruktur perlu mewakili sektor ini, bukan organisasi individu. Dan mereka perlu menyatakan agenda bersama - bukan menciptakan, tetapi menyatakannya. Lembaga infrastruktur tidak dapat membuat agenda, tetapi mereka dapat menggabungkan elemen-elemen agenda kemudian menyajikannya.”

Carol Mack berpendapat bahwa anggota ACF tidak harus bersatu agar kita dapat mewakili mereka. Apa yang ingin Anda

lakukan sebagai organisasi keanggotaan, dan apa yang berharga bagi pembuat kebijakan, adalah untuk memastikan spektrum pendapat didengar. Anggota kami bersatu tentang kemandirian mereka dan nilai dalam memiliki sektor independen, sehingga hal itu menunjukkan bahwa kami akan lebih cermat dari biasanya mengenai apa yang mereka pikirkan tentang sebuah masalah sebelum memberanikan diri untuk mewakilinya.”

Untuk masa depan, ia ingin melihat “seperangkat prinsip tentang seperti apa praktik yayasan yang baik di mana sektor ini disatukan dan berkomitmen untuk menerapkan dalam pekerjaannya. Itulah yang kami rencanakan untuk dilakukan sebagai bagian dari strategi kami selama lima tahun ke depan. Kami juga ingin memengaruhi lingkungan kebijakan; kami ingin memastikan bahwa yayasan memang dihargai.”

“Jika Anda adalah *broker* yang jujur,” kata Gerry Salole, “Maka Anda mewakili keberagaman, Anda mengingatkan orang bahwa tidak hanya ada satu jenis pelaku. Jadi, Anda harus memahami keberagaman dan Anda harus menyajikan kembali seperti apa keberagaman tersebut.”

Rosa Gallego mencatat peran jaringan yang dijalankan organisasi dalam menciptakan identitas bersama untuk yayasan. AEF telah menyatukan “berbagai jenis yayasan bersama-sama berkenaan dengan gagasan menjadi sektor. Bahkan jika mereka benar-benar berbeda secara individu, ada satu tempat di mana keunikan bentuk yayasan dikenal secara luas dan ada identitas bersama.” Demikian pula, pencapaian terbesar ACF, menurut Carol Mack, adalah “membantu komunitas yayasan melihat dirinya sebagai sektor, dan menyediakan platform di mana yayasan dapat bersatu, mengambil tindakan bersama dan berbagi praktik terbaik.”

Kurangnya pemahaman di antara sektor-sektor lain tentang peran apa yang dapat dimainkan filantropi masih kerap terjadi. Laurence Lien membahas tentang lembaga infrastruktur yang mewakili sektor ini terhadap pemerintah - dan ini dapat terjadi bahkan ketika sektor tersebut tidak ingin terlibat dengan pemerintah, kata Doug Rutzen. “Ada

banyak kejadian di mana sektor ini tidak ingin menarik perhatian,” katanya, “mungkin karena tidak ingin terlibat dengan pemerintah, atau mungkin merasa tidak memiliki banyak kredibilitas dengan pemerintah.” Lembaga infrastruktur terkadang dapat menyatukan berbagai jenis organisasi ini dan bertindak sebagai suara sektor ini.

Lembaga infrastruktur juga dapat memainkan peran diagnostik, kata Rutzen, “menetapkan apa tantangan-tantangan utama bagi filantropi di negara tertentu dan di mana ada kemungkinan perubahan yang wajar. Saya pikir lembaga infrastruktur berada pada posisi yang tepat untuk mengatasinya karena biasanya lembaga infrastruktur tidak berada di bawah kekuasaan dari kelompok tertentu.”

Infrastruktur filantropi yang kurang berkembang di suatu negara atau wilayah menunjukkan bahwa sektor ini akan kekurangan suara kolektif dan gambaran yang koheren tentang dirinya sendiri. Di Amerika Latin, kata Carolina Suarez, “banyak sekali tugas yang harus diselesaikan, namun masih ada kekurangan koherensi, bahkan di tingkat nasional.”

Advokasi, eksternal ...

Sebagian besar responden melihat advokasi sebagai bagian dari peran mereka. Prioritas untuk AFE di Kolombia adalah menggerakkan sektor ini menuju “pencapaian pembangunan berkelanjutan,” kata Carolina Suarez. Fokus kami adalah menghubungkan, advokasi dan komunikasi sehingga kami akan bekerja dengan anggota kami untuk mempromosikan pembicaraan dengan pemerintah, dengan mitra dan dengan kerjasama internasional untuk mencapai perubahan sosial.”

Hilary Pearson juga banyak membahas tentang advokasi. “Saya sangat terlibat dalam pekerjaan kebijakan publik dan menjadi suara bagi sektor yayasan Kanada bersama pemerintah federal kami dan berusaha untuk meningkatkan fleksibilitas regulasi serta mempertahankan diri terhadap regulasi yang membuat segalanya lebih buruk ketimbang membuatnya menjadi lebih baik.”

Legislasi yang lebih baik adalah fokus bagi kebanyakan organisasi. “Kami berkampanye atas nama sektor ini, meskipun kami tidak mewakilinya, untuk legislasi yang lebih baik, rezim fiskal yang lebih baik, dll,” kata Basak Ersen. Dia melihat Undang-Undang Yayasan Turki tahun 2008 sebagai salah satu kesuksesan terbesar TUSEV. “Pada masa itu, kami lebih sukses karena ada kesempatan bagi kami dan ada permintaan yang datang dari sektor publik.” SAANED bekerja mengembangkan model Undang-Undang Filantropi Arab pada tahun 2013. Gagasannya adalah bahwa undang-undang tersebut berisi unsur-unsur umum yang ingin dicapai oleh para pegiat dan filantrop di wilayah ini tetapi akan disesuaikan di setiap negara. Meskipun tidak banyak yang telah dicapai sejauh ini - seperti yang Atallah Kuttub tunjukkan, pada kenyataannya persoalan ini telah menjadi semakin buruk - penciptaan model tersebut setidaknya memberikan sektor filantropi sebuah posisi yang disepakati jika dan ketika masa yang lebih baik tiba.

Lembaga infrastruktur juga dapat berperan dalam menghubungkan tingkat lokal dan global, kata Rutzen. Terkadang membantu mendapatkan dukungan global untuk kelompok atau masalah di negara tertentu. Kelompok-kelompok lokal, khususnya di luar ibukota, “acapkali tidak memiliki akses terhadap Laporan Khusus PBB - dari apa yang kami dengar keterlibatan mereka sering kali membantu karena PBB memiliki pengaruh yang kuat di negara itu - atau terhadap filantropi di negara lain, dan mereka dapat memainkan peranan penting dalam membangun koneksi-koneksi tersebut.”

Dia mencatat bahwa kapasitas lembaga infrastruktur untuk melakukan hal-hal ini tidak selalu diatur oleh sumber daya. “Tergantung pada negaranya. Ada beberapa negara di mana lembaga infrastruktur memang memiliki kapasitas bahkan dengan sumber daya yang ramping. Lalu ada kejadian di mana organisasi dengan staf yang memadai tidak memiliki kapasitas. Mungkin mereka tidak ingin melakukannya atau tidak tahu bagaimana melakukannya, tetapi saya pikir ada peran bagi mereka untuk melangkah di beberapa negara tersebut.”



Lembaga infrastruktur juga dapat memainkan peran diagnostik, kata Rutzen, ‘menetapkan apa tantangan-tantangan utama bagi filantropi di negara tertentu dan di mana ada kemungkinan perubahan yang wajar’

... dan internal

Advokasi memiliki dimensi internal dan eksternal - yang disebut sebagai “melobi dan juga dilobi” oleh Krystian Seibert. Advokasi internal berarti “bekerja dengan anggota kami untuk mencoba dan mengalihkannya ke arah praktik terbaik.” Laurence Lien berbicara tentang mendorong lebih banyak filantropi strategis dan lebih banyak pemberian hibah.

Sejumlah peserta di lokakarya Mexico City menunjukkan bahwa organisasi jaringan harus siap untuk menantang anggotanya guna meningkatkan pekerjaan mereka dan, sampai batas tertentu, melobinya untuk mengambil pendekatan yang berbeda. Advokasi dapat menjadi proses dua arah - menentukan posisi Anda dengan masukan serta umpan balik anggota dan berusaha untuk memengaruhi pandangan anggota.

Kurangnya akuntabilitas dan transparansi, dalam menghadapi tuntutan yang

meningkat, adalah masalah besar bagi yayasan. Di Spanyol, Rosa Gallego menyebutkan bahwa, “ada banyak pembicaraan tentang transparansi dan kebutuhan nyata bagi beberapa yayasan untuk mengatakan apa yang mereka kerjakan.” Salah satu hal yang telah dilakukan AEF adalah “menelusuri situs web semua anggota kami untuk melihat apakah mereka menerbitkan akun secara teratur dan merekomendasikannya sebagai praktik terbaik. Anggaran rumah tangga kami sebenarnya mengatur hal ini, namun kami tidak memiliki cara untuk menegakkannya. Kami telah memberi mereka pedoman tentang kode praktik.”

Memperkenalkan ide-ide baru dan menghadapi masalah sulit

“Kami mencoba memperkenalkan model-model baru ke Turki,” kata Ersen. “Ini penting karena lembaga-lembaga Turki tidak memiliki hubungan yang sangat dekat dengan rekan-rekan sejawat di negara lain. Jadi misalnya, kami sedang mengerjakan database hibah untuk mengumpulkan informasi tentang semua lembaga penerima hibah. Kami pula organisasi pertama yang mempromosikan filantropi komunitas dan mengorganisir lingkaran berderma.”

Adakalanya lembaga infrastruktur dapat memungkinkan filantropi kelembagaan untuk menghadapi pertanyaan yang lebih sering untuk dihindari. Setelah Krystian Seibert bergabung dengan Philanthropy Australia, konferensi pertamanya (tahun 2014) “adalah tentang betapa bagusnya filantropi. Pada tahun 2016, muncul kemauan untuk menjadi mawas diri dan pada konferensi berikutnya kami tidak akan takut mengatasi masalah penting yang tidak dibahas secara terbuka seperti sifat filantropi yang tidak demokratis. Jika kita tidak berada di sana, hal tersebut tidak akan terjadi.” Baginya, pencapaian terbesar organisasi adalah “membuat anggota merasa nyaman dengan bersikap kritis terhadap diri sendiri dan berpikiran terbuka dengan cara yang konstruktif dan memberi mereka konten untuk melakukannya.”

Gerry Salole juga mengakui mediasi sudut pandang yang berbeda sebagai

bagian penting dari pengembangan pemikiran dan praktik sektor yayasan: “apa yang harus Anda sadari adalah bahwa yayasan belajar dari dirinya sendiri dan rekan-rekan sejawatnya, dan tugas Anda adalah menyatukannya dengan rekan-rekan sejawat yang tidak sependapat dengan mereka sehingga mereka dapat saling memengaruhi. Mereka perlu mendengar pandangan alternatif. Dan Anda harus berbicara dengan baik dan sopan agar orang-orang tetap berada di ruangan dan saya pikir ini adalah sesuatu yang kami lakukan dengan cukup baik di EFC.”

“Kami bisa menengahi karena kami mandiri,” kata Carolina Suarez. “AFE tidak memiliki kepentingan komersial atau teritorial, dan tidak ada tautan ke perusahaan mana pun,” jadi, sebagai contoh, yayasan yang terlibat dalam program *Learning to Work Together* “memandang kami sebagai organisasi tulang punggung, mempertahankan filosofi program.”

Menciptakan dan diseminasi pengetahuan

Memastikan sektor ini memiliki informasi dan pengetahuan yang dibutuhkan secara luas dipandang sebagai peran bagi lembaga infrastruktur. Krystian Seibert menyebutkan, “kami dapat mengumpulkan pengetahuan yang dihasilkan oleh anggota kami, yang mana mereka tidak akan punya waktu untuk melakukannya sendiri. Mereka semua mendapatkan pekerjaan harian mereka. Jadi kami mengadakan acara, fokus pada kepemimpinan pemikiran dan diseminasi pengetahuan. Lembaga infrastruktur harus menjadi titik fokus untuk itu.”

Organisasi pendukung filantropi juga dapat melakukan riset sendiri untuk mencoba mengisi kesenjangan, walaupun kapasitas mereka terbatas. TUSEV di Turki, PCP di Pakistan, serta GIFE dan IDIS di Brasil semuanya telah melakukan hal ini.

Selain itu, ada sejumlah lembaga akademis yang muncul secara tak terduga dengan fokus pada pengajaran atau penelitian filantropi, yang akan membantu mengimbangi kekurangan data dan meningkatkan kapasitas penelitian sektor ini. Dua di antaranya

berada di tempat-tempat di mana keberadaan infrastruktur sangat jarang: Pusat Dampak Sosial dan Filantropi di Universitas Ashoka di India dan Ketua di African Philanthropy di Universitas Wits, Afrika Selatan.



Adakalanya lembaga infrastruktur dapat memungkinkan filantropi kelembagaan untuk menghadapi pertanyaan yang lebih disukai untuk dihindari”

Memupuk budaya kolaborasi

Lembaga infrastruktur dapat berperan penting dalam memupuk kolaborasi. Mereka adalah “sang analis, mereka dapat memahami apa yang sedang terjadi dan membantu menyingkap hal-hal yang belum terungkap,” kata Gerry Salole. “Anda dapat menemukan cara untuk mengadakan pertemuan, dan Anda harus sangat terampil dalam mewujudkan kolaborasi.” Anda juga harus sangat berhati-hati dalam mengklaim hal-hal ini. “Jika ada lembaga infrastruktur dianggap bagus, maka mereka bekerja tanpa menarik perhatian,” katanya. “Anda harus menjadi asisten yang sangat pendiam dalam beberapa hal. Orang-orang paham jika Anda telah melakukan sesuatu dengan baik atau tidak, Anda tak perlu membicarakannya.” Mungkin hal ini benar, tetapi prestasi mudah diabaikan. Ini bisa menjelaskan mengapa lembaga infrastruktur sering kali gagal dalam hal memanfaatkan sumber daya. Penyatuan kelompok afinitas oleh organisasi jaringan (dan/atau membantu mendukungnya, sebagaimana dilakukan ACF di Inggris) juga menawarkan cara

untuk mendorong kebiasaan kerja sama. Hilary Pearson adalah orang yang merasa organisasinya “dapat melakukan lebih banyak untuk mendukung pengembangan kelompok afinitas dan menghubungkannya satu sama lain. Selama lima tahun ke depan, saya bisa melihat kami memainkan peranan yang jauh lebih kuat dalam mengembangkan hal tersebut.”

Khususnya dalam hal kolaborasi antara sektor publik dan filantropi, Philanthropy Meets Parliament Summit sebuah pertemuan tingkat tinggi yang diselenggarakan secara tahunan oleh Philanthropy Australia dan Foundations on the Hill di AS adalah sebuah upaya signifikan untuk mewujudkan pemahaman yang lebih besar antara kedua sektor - meskipun pertemuan di AS lebih bertindak sebagai sebuah peluang bagi yayasan-yayasan untuk mewakili kepentingan mereka kepada legislator ketimbang eksplorasi yang lebih umum dari isu-isu yang menjadi perhatian bersama.

APA YANG BISA DILAKUKAN OLEH LEMBAGA INFRASTRUKTUR DENGAN LEBIH BAIK?

Mengumpulkan data yang berkualitas di sektor infrastruktur filantropi

“Data yang andal jelas merupakan bagian yang hilang,” kata Oksana Oracheva. Tidak adanya data - kurangnya informasi tentang, dan analisis, sektor filantropi - ditekankan oleh sebagian besar responden, bahkan di negara-negara dengan infrastruktur yang relatif berkembang dengan baik. Hilary Pearson ingin “lebih banyak infrastruktur Kanada yang membantu yayasan memahami keefektifan mereka sendiri dan bagaimana menjadi lebih dari itu” serta lebih banyak investasi dalam penelitian.

Infrastruktur di India umumnya kekurangan dan data merupakan kesenjangan terbesar. Pendekatan terdekat untuk kumpulannya adalah Laporan tahunan India Philanthropy Bain & Co “dan laporan tersebut merupakan satu-satunya perkiraan kuantitatif,” kata

Ingrid Srinath. “Pusat Dampak Sosial dan Filantropi sedang mempersiapkan data tetapi kami butuh waktu untuk menerbitkannya.” Shazia Amjad melihat pengambilan data lebih banyak pada sektor filantropi Pakistan sebagai prioritas besar di tahun-tahun mendatang.

Meskipun ada data, namun data kerap tidak dikumpulkan dengan cara yang bermanfaat untuk sektor ini. Ada banyak data di Singapura, tetapi, kata Laurence Lien, data itu dikumpulkan oleh pemerintah dan pemerintah sebagian besar tidak membagikannya. Data tersebut dapat diakses, seperti data yang dikumpulkan oleh Komisi Badan Amal, “datanya sangat makro. Mereka akan memberitahukan Anda tentang status sektor amal, jumlah total pemberian, yang dirinci menurut subsektor, tetapi itu semua data yang dikumpulkan dari berbagai sumber.”



Data yang andal jelas merupakan bagian yang hilang. Tidak adanya data - kurangnya informasi tentang, dan analisis, sektor filantropi - ditekankan oleh sebagian besar responden, bahkan di negara-negara dengan infrastruktur yang relatif berkembang dengan baik”

Philanthropy Australia meluncurkan proyek “Foundation Maps Australia,” bermitra dengan Foundation Center di AS, untuk menyiasati masalah data.

“Kami memiliki data yang wajar mengenai ukuran sektor ini,” menurut Krystian Seibert, “tetapi kami tidak memiliki data tingkat mikro.” Ia juga mencermati bahwa “akan sangat bagus untuk mengadakan semacam kampanye publik yang terus bergerak maju di Australia untuk mendorong filantropi di semua tingkatan - namun hal ini akan membutuhkan investasi yang besar jika harus dilakukan dengan benar serta memiliki dampak, dan dukungan ini harus berasal dari sekelompok yayasan,

meskipun ada kejadian yang menarik untuk investasi bersama dari pemerintah.”

“Kami tidak memiliki gambaran statistik keseluruhan tentang bagaimana sektor ketiga didanai,” kata Rosa Gallego. Menurutnnya, “Laporan tahunan ‘Yayasan’ - menunjukkan siapa yayasan yang sebenarnya, berapa banyak uang yang mereka miliki, bidang apa mereka kelola - harus dipublikasikan kepada otoritas pengawas, “namun mereka tidak memiliki sumber daya untuk melakukannya.”

Halima Mahomed memaparkan bahwa “nyaris semua aspek berderma, kami mengetahui tugas kecil dari tugas-tugas kecil.” Beberapa elemen filantropi memiliki lembaga infrastruktur mereka sendiri, tetapi mereka memiliki pandangan yang parsial, terbatas pada bidang usaha khusus mereka. “Tidak ada yang memiliki pandangan keseluruhan.

Dan hal tersebut di Afrika Selatan, infrastrukturnya jauh lebih berkembang daripada di bagian selatan Afrika lainnya.”

Keadaan “tugas-tugas kecil” yang serupa juga terjadi di Rusia. Ada sebuah laporan tahunan oleh Forum Donatur Rusia, tetapi, Oksana Oracheva merasa, bahwa “beberapa data akan dipertanyakan.” Ada beberapa riset oleh CAF Rusia “tetapi hanya dilakukan di daerah terbatas.” Ada juga penelitian tentang masyarakat sipil dari Higher School of Economics, yang, meskipun berbasis statistik dan kuat, tidak secara khusus tentang filantropi.

“Potongan-potongan infrastruktur yang dicari ada di wilayah Arab,” kata Atallah Kuttab, “tetapi datanya tidak ada sehingga kami tidak tahu apa yang kami bicarakan, kami hanya menduga.” Di antara hal-hal lain, sektor ini membutuhkan lebih banyak swa-definisi. Kami seharusnya tidak hanya mendokumentasikan institusi filantropi di sepanjang tepi barat, kita harus masuk dengan pemikiran segar dan melihat bagaimana uang diberikan, digunakan dan bagaimana uang mencapai pengguna akhir.” Ketika membahas investasi sosial, katanya, banyak yang mempraktekannya tetapi mereka tidak tahu itu, “sehingga pengalaman kaya tersebut tidak dikumpulkan. Mereka melakukan pekerjaan mutakhir dengan firasat ketimbang aturan, tetapi hal tersebutlah yang membuat mereka lebih berharga dan apa yang mereka lakukan perlu ditangkap dan direplikasi.”

Mendukung filantropi individu dan pribumi

Lebih dari satu responden berbicara tentang perlunya mempromosikan filantropi secara umum, bukan hanya filantropi kelembagaan. “Kami membutuhkan sebuah badan untuk mempromosikan filantropi secara umum dan khususnya di antara HNWI,” kata Rosa Gallego.

Halima Mahomed ingin lembaga infrastruktur melakukan lebih banyak untuk mendukung filantropi individu dan adat. “Kami terus mengatakan bahwa narasi telah dipaksakan dan bahwa ada semua tradisi ini di Afrika dan bahwa mereka benar-benar melambangkan apa filantropi di sini, tetapi lembaga infrastruktur sebagian besar mendukung kelembagaan dan bukan individu.” Alasannya sebagian bersifat finansial: “jauh lebih mudah mendapatkan pendanaan untuk konferensi di mana institusi-institusi akan hadir atau mendukung lembaga filantropi untuk belajar bagaimana melakukan sesuatu yang berbeda.”

Hal ini mungkin saja dengan mudah melibatkan menemukan kembali bentuk-bentuk lama dari berderma dan memberinya kehidupan baru seperti menciptakan yang baru. Di wilayah Arab, Atallah Kuttab dan organisasinya,

SAANED, berusaha menyoroiti praktik berderma masyarakat asli dan menyesuainya ke dalam situasi terkini. Salah satu contohnya adalah praktik gaya endowment (dana abadi) yang dikenal sebagai AlQard AlHasan (memberikan uang atau properti untuk digunakan selama periode waktu tertentu dan kemudian diberikan kembali kepada penderma pemberi pada akhir periode yang ditentukan). Yang lainnya adalah sumbangan senilai sepertiga dari kekayaan seseorang sebagai sebuah warisan (secara tegas, Kuttab menjelaskan, Islam tidak menyokong hibah, tetapi menyisihkan sepertiga dari kekayaan seseorang untuk kebaikan sosial diperbolehkan).

Mendukung OMS

Membantu mengembangkan kapasitas sektor nirlaba adalah peran lain yang mungkin dijalankan oleh lembaga infrastruktur, ujar Laurence Lien. Shazia Amjad melihat perlunya dukungan untuk OMS yang masih muda yang “tidak membutuhkan uang, tetapi memang membutuhkan dukungan organisasi dan pengembangan kapasitas” - meskipun



Hal tersebut sangat kecil nilainya bagi lembaga mana pun untuk menyisihkan bagiannya dalam sejumlah uang yang dikumpulkan untuk mendukung lembaga infrastruktur”

PCP tidak selalu ditempatkan dengan baik untuk memasoknya. Semenjak

pembiayaan lintas batas kurang terbuka, dengan melihat bagaimana OMS dapat menghasilkan dana untuk menjadi berkelanjutan adalah peran lain yang mungkin dijalankan bagi PCP.

APAKAH MODEL BISNIS DAPAT DIJALANKAN?

Semua keanggotaan organisasi dan di seluruh dunia mengalami kesulitan. Masalah yang sulit atau terus-menerus dari lembaga infrastruktur berusaha memenuhi tuntutan yang dibuat terhadapnya dengan sumber daya terbatas yang mereka miliki. Sebagaimana dipaparkan oleh Krystian Seibert: bagaimana Anda menyelaraskan harapan (“Kami diminta melakukan banyak hal dan sulit untuk mengatakan tidak”) dengan sumber daya yang Anda miliki? Sebagian besar organisasi jaringan hanya memiliki sedikit staf. Mereka tidak dapat menawarkan lebih banyak layanan tanpa meminta lebih banyak sumber daya dari anggota, yang, pada gilirannya, menghasilkan harapan yang lebih tinggi dari anggota tersebut. “Ini adalah sebuah lingkaran setan.”

“Kami terus-menerus harus menyebutkan alasan-alasan kepada anggota kami tentang mengapa penting untuk mendanai kami,” kata Hilary Pearson. Halima Mahomed berbicara tentang lembaga infrastruktur yang harus mencari uang untuk melakukan apa yang perlu mereka lakukan. Saya hampir merasa seperti kami membuat lembaga infrastruktur kami untuk gagal. Kami terus-menerus berbicara tentang mendorong filantropi dan kami akan menepati ucapan kami.”

Barry Gaberman mencantumkan hal ini dalam perspektif: “sektor publik dan sektor nirlaba tidak akan pernah berpikir untuk mendanai organisasi-organisasi pendukung untuk sektor mereka, namun ketika Anda melihat sektor nirlaba, ada semacam keengganan, komitmen yang menjengkelkan untuk mendanai infrastruktur, dan ini memalukan.” Hasilnya adalah “ketika kita tersandung masalah, kita mengeluh tentang kenyataan bahwa organisasi pendukung yang kapasitasnya tidak kita pertahankan tidak mampu menjalankan tugasnya untuk melindungi sektor ini. Anda tidak bisa mendapatkan keduanya.”

Jika ada keengganan untuk mendukung lembaga infrastruktur, secara umum, katanya, “ada keengganan dua kali lebih besar untuk mendukung mereka yang merupakan payung untuk lembaga infrastruktur.” WINGS dan CIVICUS bertahan tanpa hasil dan hampir tidak akan selamat jika bukan karena beberapa lembaga utama. “WINGS membutuhkan lebih banyak sumber daya untuk mendapatkan lebih banyak kapasitas staf dan harus belajar bagaimana menggunakan kapasitas lembaga-lembaga yang menjadi anggotanya.”

Poin-poin ini mengangkat apa yang dilihat oleh beberapa responden sebagai pertanyaan penting untuk masa depan lembaga infrastruktur: apakah “model bisnis” yang sebagian besar diadopsi oleh lembaga infrastruktur - penyedia layanan teknis atau informasi dengan imbalan biaya keanggotaan tahunan - adalah model bisnis yang akan dapat dipertahankan untuk jangka panjang? Jika tidak, apa yang harus dilakukan?

Poin-poin ini juga diangkat oleh para peserta dalam lokakarya Johannesburg.

Carolina Suarez memperhatikan tanggung jawab para anggota. Sangat sering, yayasan lebih peduli dengan apa yang bisa mereka dapatkan dari suatu organisasi daripada apa yang mereka berikan kepadanya. “Penting untuk diingat bahwa mereka dapat berkontribusi untuk kita daripada kita sekadar berkontribusi untuk mereka. Mereka dapat berbagi informasi dan pengalaman dengan kami.”

Solusi Gaberman untuk persoalan sumber daya sederhana saja: “Jika kita mengatakan, ‘hal ini bernilai bagi kita semua di sektor ini dan merupakan tanggung jawab kita semua untuk mendukungnya dan kita dapat menghasilkan formula yang bersifat perpajakan secara mandiri,’ hal tersebut akan bernilai sangat kecil bagi lembaga mana pun untuk menyisihkan bagiannya dalam sejumlah uang yang dikumpulkan

untuk mendukung lembaga infrastruktur.”

Bagi kebanyakan organisasi, fakta bahwa mereka bisa terus bertahan karena mereka mampu menunjukkan nilai mereka sendiri adalah sebuah pencapaian besar. “Prestasi terbesar kami adalah memiliki AFE sebagai forum bagi kami untuk berkumpul, dan kepercayaan yang telah kami ciptakan untuk melakukannya,” kata Carolina Suarez. Hilary Pearson merasakan ujian dari nilai PFC adalah bahwa keanggotaannya terus bertambah setiap tahun sejak didirikan 15 tahun yang lalu. “Kami telah melahirkan suara untuk sektor ini, kami telah menciptakan komunitas di antara yayasan, kami telah menunjukkan kepada mereka ada beberapa cara di mana komunitas dapat bercita-cita untuk menjadi lebih baik dan kami telah mendukung mereka menjadi pemimpin - mengambil risiko, memiliki visi, menatap ke depan.”



Kami telah melahirkan suara untuk sektor ini, kami telah menciptakan komunitas di antara yayasan, kami telah menunjukkan kepada mereka ada beberapa cara di mana komunitas dapat bercita-cita untuk menjadi lebih baik dan kami telah mendukung mereka menjadi pemimpin - mengambil risiko, memiliki visi, menatap ke depan”

Beberapa cara untuk maju

Bab ini tidak berpura-pura menjadi pandangan komprehensif di masa depan. Sebaliknya, dibutuhkan beberapa masalah besar yang dihadapi filantropi yang telah muncul dalam laporan ini dan menyarankan beberapa cara lembaga filantropi, termasuk lembaga infrastruktur, dapat mengatasinya. Bab ini juga membahas perlunya filantropi itu sendiri untuk mengembangkan visi menyeluruh tentang perannya di dunia dan untuk lembaga infrastruktur, terutama WINGS sebagai badan global, untuk memainkan peranan yang lebih besar dalam meminta pertanggungjawaban filantropi.

MEMBANTU ORGANISASI MASYARAKAT SIPIL UNTUK TETAP BERTAHAN

Bab 7 mencermati berbagai tekanan pada LSM di berbagai penjuru dunia yang mengancam operasi mereka, bahkan kelangsungan hidupnya. Apa yang dapat dilakukan filantropi untuk membantu?

Menyediakan pendanaan inti

Di Inggris, kata Carol Mack, tekanan pada organisasi sukarela memaksa yayasan untuk memikirkan kembali jenis dukungan yang mereka tawarkan. Dukungan ini lebih banyak membahas tentang bagaimana kita dapat membantu organisasi yang benar-benar kita pedulikan untuk tetap bertahan. Mari kita beri mereka pendanaan inti sehingga mereka dapat mengamankan masa depan mereka dan menutup bagian lain dari pendanaan dari penyandang dana yang lain. “Dia juga memperhatikan pengembangan diskusi tentang bagaimana pendanaan “dapat menjadi lebih mudah untuk organisasi yang ingin didukung oleh para penyandang dana – membuat proses menjadi lebih sederhana, penerbitan piagam untuk penerima hibah dalam beberapa kejadian.”

Meningkatkan ketangguhan melalui peningkatan pendapatan dan pelatihan penggalangan dana

Lokakarya Mexico City juga mengidentifikasi hal-hal yang mungkin membantu menciptakan organisasi yang lebih tangguh. Cara yang jelas adalah untuk mendapatkan penghasilan, meskipun hal ini memiliki kelemahan dalam risiko organisasi teralihkan dari tujuan utamanya. Pelatihan penggalangan dana untuk LSM (dan untuk komunitas lokal di mana tidak ada LSM yang terlibat) juga diperdebatkan. Cara yang lebih hemat biaya untuk melakukan ini adalah melalui kursus *e-learning* yang dapat membantu memobilisasi masyarakat baik untuk melakukan penggalangan dana mereka sendiri dan untuk melakukan advokasi untuk diri mereka sendiri. Gagasan lain



Bagaimana kita mendukung ketahanan masyarakat dalam beberapa dekade mendatang? Lembaga apa yang perlu kita bangun sekarang untuk melindunginya dan apa peran sektor filantropi tradisional dalam mendukungnya?”

yang serupa adalah dana gabungan, di mana dua atau lebih yayasan dapat membentuk dana berkelanjutan untuk mendorong pengembangan ketangguhan di antara LSM.

Yang juga dicermati adalah tekanan pada individu yang terlibat, bukan hanya pada organisasi. Ada banyak kelelahan di sektor ini dan pergantian personil yang tinggi. Satu yayasan bahkan mendanai cuti panjang untuk membantu menyiasati masalah ini.

Membangun bentuk filantropi yang lebih demokratis

Danny Sriskandarajah menunjukkan kemungkinan bahwa *crowdfunding* menawarkan pembangunan bentuk-bentuk filantropi yang lebih demokratis dan lebih luas untuk dukungan masyarakat. Dilihat dengan cara ini, ia berpikir pertanyaan sebenarnya untuk filantropi dan untuk lembaga infrastruktur adalah “bagaimana kita mendukung ketahanan masyarakat dalam beberapa dekade mendatang? Apa lembaga yang perlu kita bangun sekarang untuk melindunginya dan apa peran sektor filantropi tradisional dalam mendukungnya?”

Kami telah melihat sebelumnya advokasi dari Danny Sriskandarajah dalam pengembangan “*fundermediaries*” untuk menyalurkan dana donor lebih langsung ke penerima akhir. Dia berpendapat bahwa kelompok seperti WINGS dapat memimpin dalam hal ini,

mempertemukan pihak lain seperti AWDF dan Mama Cash, kelompok-kelompok dengan rekam jejak yang kuat untuk bekerja dekat dengan masyarakat.”

Mengadakan forum untuk mempertemukan donor dan LSM

Sriskandarajah juga menyarankan bahwa kelompok infrastruktur mungkin mengumpulkan kelompok sejawat dari negara-negara selatan yang melihat peran mereka memiliki dimensi politik. Dia percaya, boleh dikatakan, hanya ada sedikit peluang bagi LSM, konsumen, untuk melakukan percakapan kolektif dan jujur dengan dunia donor. Menurutnya, ketimbang seorang filantrop berangkat dari Meksiko ke Warsawa atau ke mana pun dan berbicara kepada diri sendiri, kita membutuhkan kesempatan bagi mereka untuk berbicara dengan rakyat dari sektor di tingkat struktural, ketimbang pada tema atau tingkat operasional tertentu. “Karena hal tersebut akan melibatkan pertemuan tingkat sektor, pertemuan semacam ini akan lebih baik dilakukan oleh lembaga infrastruktur.

Tetap terlibat ketika pendanaan sulit

Peserta di Mexico City WINGS Forum mencatat hal-hal yang bisa dilakukan penyandang dana untuk tetap terlibat di mana pendanaan resmi untuk LSM tidak tersedia. Termasuk bekerja melalui kelompok-kelompok yang tidak memiliki

keberadaan formal dan mendidik kelompok-kelompok masyarakat sipil tentang ketentuan undang-undang, sehingga mereka dapat mendapatkan kejelasan tentang apa yang sah dan apa yang tidak sah. Contohnya, Open Society Foundation melakukan pelatihan keuangan karena, pada tingkat dasar, hal ini menunjukkan bahwa auditor pemerintah tidak dapat menggunakan ketiadaan sebagai alasan untuk menutup suatu organisasi.

Selalu patuhi hukum yang berlaku

Doug Rutzen melihat sejumlah cara filantropi dapat membantu mengurangi dampak hukum yang membatasi. “Jika Anda menemui hampir di negara mana pun, ada sebuah jaringan hukum yang dapat menangkap badan amal dan LSM, dan kami tidak ingin mereka begitu fokus pada hukum sehingga mereka tidak dapat menjalankan misi fundamentalnya, sehingga filantropi perlu menyediakan bantuan guna memungkinkan badan amal untuk terus beroperasi.”

Dalam rezim otoriter, pembatasan sering kali dapat didasarkan pada poin-poin teknis minor. Ada beberapa contoh di mana “filantropi dan donor lain telah melangkah maju dan membantu menciptakan infrastruktur sehingga mereka tidak dapat menutup kelompok-kelompok karena tidak memiliki alat pemadam kebakaran yang memadai - yang merupakan sebuah contoh nyata. Jadi Anda bisa membantu kepatuhan. Anda dapat membantu dengan adaptasi. Kadang-kadang hal terbaik untuk dilakukan adalah dengan tidak beroperasi sebagai nirlaba, sehingga donor dapat memikirkan cara mereka untuk dapat terlibat dengan perusahaan sosial dan mendanainya dalam kapasitas tersebut.”

Membantu dengan memberikan perlindungan

Rutzen juga mencatat “serangkaian hal yang dapat dilakukan untuk perlindungan. Mungkin keamanan digital, mungkin pelatihan keamanan fisik, mungkin membantu memindahkan seseorang ke negara tetangga selama berakhirnya periode kontrak. Sehingga ada serangkaian strategi perlindungan yang bergantung pada situasinya.”

KONFLIK DAN MIGRASI

Bab 1 menunjukkan sejumlah tantangan utama yang timbul dari konflik dan pemindahan penduduk yang terjadi. Barry Gaberman mencatat peran kunci dari International Center for Transitional Justice dalam situasi konflik. Ia membantah bahwa “ini adalah bidang yang sangat sulit untuk dibahas, ada banyak risiko, tetapi bidang ini kian penting.” Mengingat tantangan seperti ini, pendanaan dan keberlanjutan “yang menetapkan lembaga yang memegang panji hak asasi manusia dan keadilan sosial” menjadi semakin penting. Tetapi Atallah Kuttub melihat peran terbatas untuk filantropi dalam menangani “persoalan pengungsi” di wilayah Arab. “Filantropi tidak dapat berbuat banyak karena kami belum memposisikan diri untuk peran yang efektif dalam masyarakat kami.”

Konsekuensi langsungnya adalah bahwa “berapa pun uang yang ada akan digunakan untuk pekerjaan bantuan.

Saya berharap lebih banyak kebutuhan bantuan akan muncul apakah itu akibat perang atau karena pengungsi.”



Orang-orang perlu merasa bahwa mereka didengarkan. Jika mereka tidak menjadi lebih ekstrem - merasa seperti kehilangan budaya, menjadi orang asing di kota mereka sendiri”

Apa yang dapat dilakukan yayasan untuk membantu orang mengenali kenyataan migrasi, dan fakta bahwa hal tersebut tidak akan berhenti? “Ini bukan pekerjaan pendanaan,” ucap dengan yakin Gerry Salole. “Yayasan perlu terlibat dengan orang-orang, berbicara dengan mereka, mengatur tempat-tempat di mana orang dapat melakukan percakapan yang aman tentang hal ini. Orang-orang perlu merasa bahwa mereka didengarkan. Salah satu hal yang muncul dari apa yang diajarkan Trump dan Nigel Farage adalah bahwa orang perlu mengekspresikan pandangan mereka dan meminta seseorang untuk mendengarkannya. Jika mereka tidak menjadi lebih ekstrem - merasa seperti kehilangan budaya, menjadi orang asing di kota mereka sendiri. Semua itu perlu didengarkan dan ditangani.”

Dalam konteks Kanada, di mana persoalan masyarakat adat tampak lebih besar, yayasan mungkin memiliki peran mediasi. Seperti yang ditunjukkan Hilary Pearson, sementara pemerintah sering “dilihat sebagai musuh oleh penduduk asli, saya tidak berpikir filantropi dilihat seperti itu.”

TEKNOLOGI DIGITAL

Teknologi digital sudah memengaruhi banyak aspek dari cara sektor filantropi beroperasi. Carol Mack melihat peran penting bagi lembaga infrastruktur dan penyanggah dana dalam membantu sektor ini melakukan transisi ke teknologi digital “dengan cara yang baik.” Ia menggambarkan revolusi teknologi sebagai “pengubah permainan yang sangat besar”, terutama teknologi digital. “teknologi digital mengubah jalan raya, mengubah sektor komersial, teknologi akan mengubah sektor dan yayasan sukarela dan komunitas, menjadi penyanggah dana inovasi tradisional.”

Seperti yang telah kita lihat, teknologi digital sudah memiliki efek mendalam pada derma individu saat platform berderma secara daring dan crowdfunding berkembang. Juga disebutkan di atas, kemungkinan memanipulasi set data yang besar dengan cara yang semakin canggih sedang dieksplorasi oleh Foundation Center dalam proyek Foundation Maps-nya, sebuah konsep yang didatangkan oleh Philanthropy Australia dan yang

kemungkinan akan menyebar dalam satu varian atau lainnya.

Digital Civil Society Lab di Stanford Centre on Philanthropy and Civil Society saat ini dalam proses mengadakan serangkaian lokakarya di seluruh dunia untuk memeriksa kemajuan dan teknik data digital serta implikasinya bagi masyarakat sipil. Proyek ini akan mempertimbangkan potensi pelanggaran hak dalam penggunaannya serta kemungkinan yang ditawarkan untuk masyarakat sipil dan filantropi. Hilary Pearson menunjukkan bahwa Canada Revenue Agency telah menyediakan “set data besar dalam bentuk yang dapat dibaca mesin tentang amal dan yayasan.”

Selain itu, juga akan ada implikasi untuk sisi “permintaan” filantropi. Menyelesaikan bidang Pendidikan! Saat ini di Asia sedang menjajaki cara memanfaatkan smartphone untuk mengembangkan program pendidikan guna menjangkau anak-anak yang tidak bersekolah tetapi yang memang memiliki smartphone. Semakin banyak, LSM dan penyandang dana akan menggali cara-cara baru bekerja untuk memanfaatkan perkembangan teknologi.

Efek yang mungkin dimiliki teknologi digital pada sektor ini tidak dapat diperkirakan pada saat ini. Yang jelas adalah bahwa efek ini akan mendalam dan semakin meningkat dan mereka akan membutuhkan perhatian dari pegiat filantropi, pengamat dan mahasiswa – serta organisasi pendukung.

WAJIB: PERAN MENYELURUH UNTUK FILANTROPI GLOBAL

Di tingkat global, “perlu ada lebih banyak proposisi abstrak, berbasis nilai tentang apa itu filantropi,” kata Jenny Hodgson. Ini adalah masalah prinsip dan juga kebijakan: ketika ide filantropi global mulai tumbuh, “perlawanan akan menjadi global juga,” dan pertanyaan tentang legitimasinya, tentang pembenaran untuk intervensi dalam pembuatan kebijakan, akan menjadi lebih kentara. Semakin banyak upaya pemberian kolektif dan yayasan/donor super besar memperluas perbincangan global tentang ketimpangan kekayaan dan sumber uang filantropi. Karena itu, ia melihat perlunya



“Efek yang mungkin dimiliki teknologi digital pada sektor ini tidak dapat diperkirakan pada saat ini. Yang jelas adalah bahwa efek ini akan mendalam dan semakin meningkat”

platform global “yang dapat mengambil posisi tentang apa tujuan filantropi.”

Halima Mahomed merasa bahwa infrastruktur harus memainkan peranan yang jauh lebih besar, mempertanggungjawabkan filantropi itu sendiri. Menurutnya, lembaga infrastruktur enggan menghadapi masalah kekuasaan dalam filantropi, tetapi, jika mereka ingin dianggap serius, maka mereka wajib melakukannya. Orang-orang yang mendirikan yayasan terlibat dalam hubungan kekuasaan yang mendominasi masyarakat. Jika Anda ingin mendorong filantropi untuk mengatasi ketimpangan, Anda harus mengatasi gagasan tentang bagaimana mereka terlibat dalam hubungan yang ada.”

Saat ini lembaga infrastruktur mengatakan “kami ingin mendukung filantropi,” tetapi “mereka tidak bertanya apakah filantropi yang ingin mereka dukung itu produktif atau kontra-produktif.”

Keterbelakangan infrastruktur filantropi di suatu negara atau wilayah memperlihatkan tidak adanya forum untuk mengembangkan pandangan yang koheren tentang peran dan tujuan filantropi (percakapan besar tidak terjadi di sejumlah tempat karena kurangnya tempat untuk mengadakannya, pikir Hodgson).

Rujukan

- 1 AFE, GDPE, Cemefi et al (2015) Private Funds for Social Transformation: Philanthropy and private social investment in Latin America today.
- 2 USEV (September 2016) Individual Giving and Philanthropy in Turkey: www.tusev.org.tr/userfiles/images/belgeler/Individual_Giving_and_Philanthropy_in_Turkey.pdf
- 3 Clubs of 12 or more people which act as rotating credit unions or savings schemes in South Africa.
- 4 Observatoire de la Fondation de France, Giving in Europe 2015: www.fondationdefrance.org/sites/default/files/atoms/files/philanthropy_in_europe_2015.pdf
- 5 Observatoire de la Fondation de France, op cit.
- 6 TUSEV, op cit.
- 7 CAF Southern Africa (2015) 'I believe I can make a difference': Individual Giving by 'Ordinary People' Living in Gauteng Province, South Africa.
- 8 TUSEV, op cit.
- 9 CAF India/Ethica (September 2015) Daring Giving in India: Insights to improve results.
- 10 Wealth-X (2016) Changing Philanthropy: Trend shifts in ultra-wealthy giving.
- 11 BNP Paribas Individual Philanthropy Report (2017) Passing the Torch: Next-generation philanthropists.
- 12 Ibid.
- 13 www.hudson.org/research/13314-index-of-global-philanthropy-and-remittances-2016
- 14 World Bank (13 April 2015) Migration and Remittances: Recent developments and outlook, Migration and Development Brief No.24.
- 15 Statistics in this section are taken from Observatoire de la Fondation de France, Giving in Europe 2015:
- 16 www.fondationdefrance.org/sites/default/files/atoms/files/philanthropy_in_europe_2015.pdf
- 17 Bain & Co (2017) India Philanthropy Report 2017. 'Gates Foundation failures show philanthropists shouldn't be setting America's public school agenda', Los Angeles Times, 1 June 2016.
- 18 Amitabh Behar, 'What role for philanthropy in a democratic India?' Alliance, September 2016: www.alliancemagazine.org/feature/what-role-for-philanthropy-in-a-democratic-india
- 19 <http://data.foundationcenter.org/#/foundations/operating/nationwide/total/list/2014>
- 20 The Rise of Foundations: Hope for grassroots civil society in China? 10 May 2017: www.chinoiresie.info/the-rise-of-foundations-hope-for-grassroots-civil-society-in-china
- 21 Ingrid Srinath (2017) 'Will the new Southern Philanthropy live up to its potential for Transformational Change?' State of Civil Society Report 2017, CIVICUS.
- 22 GFCF (2010) More than the Poor Cousin? The Emergence of Community Foundations as a New Development Paradigm.
- 23 <http://communityfoundations.ca/vitalsigns/community-vital-signs>
- 24 Foundation Center/Council on Foundations (2017) Local Communities with Global Reach: International Giving by US Community Foundations: www.cof.org/content/local-communities-global-reach-international-giving-us-community-foundations
- 25 Lester Salamon (2014) Leverage for Good, OUP.
- 26 www.netimpact.org/careers/what-is-the-difference-between-socially-responsible-investing-and-impact-investing
- 27 divestinvest.org/philanthropy/about
- 28 James Kynge, 'The Ethical Investment Boom', Financial Times, 3 September 2017.
- 29 See Andrew Milner, 'What happens to the rest of it?' Alliance, June 2017.
- 30 Social Traders, Finding Australia's Social Enterprise Sector, 2016.
- 31 University of Toronto (Spring 2013) Failure in Social Enterprises.
- 32 Cripplegate Foundation, Strategic Objectives and Priorities, 2016-18.
- 33 AFE (May 2017) Peace and Sustainable Development in Colombia: The role of philanthropy in building a shared future.
- 34 Rohini Mohan, 'Narendra Modi's Crackdown on Civil Society in India', New York Times, 9 January 2017.
- 35 <http://theconversation.com/a-new-law-in-china-is-threatening-the-work-of-international-ngos-70884>
- 36 Hudson Institute, Center for Global Prosperity, Hudson Institute Index of Philanthropic Freedom, 2015.
- 37 Penting untuk dicatat bahwa pendahulu dari Foreign Agent Law atau Undang-Undang Perwakilan Asing Rusia dan undang-undang lainnya yang serupa kemungkinan adalah Foreign Agent's Registration (FAR) atau Undang-Undang Pendaftaran Agen Asing tahun 1938 di AS. Terminologi 'perwakilan asing' diambil dari UU FAR beberapa tahun yang lalu oleh seorang pengacara di Venezuela dan pemerintah Venezuela kemudian mulai menyebut LSM yang didanai pihak asing sebagai perwakilan asing. Sejak saat itu istilah ini telah disebarkan secara luas melalui undang-undang di Rusia dan istilah serupa diproyeksikan di Israel, Kyrgyzstan dan Ukraina. Menurut Rutzen, kembali ke AS, "ada sebuah kontroversi tentang keterlibatan administrasi Trump dengan Rusia, jadi sekarang kelompok-kelompok melihat keterlibatan ini dengan mengingat Undang-Undang tahun 1938. Proyek Pengawasan Pemerintah kini telah meluncurkan sebuah inisiatif meminta warga untuk menulis kepada anggota Kongres mereka untuk memberikan dampak nyata kepada Departemen Kehakiman guna menegakkan Undang-Undang FAR."
- 38 Hudson Institute, op cit.
- 39 Hudson Institute, op cit.
- 40 CAF (2016) Donation States: An international comparison of the tax treatment of donations.
- 41 See www.bridgespan.org/insights/library/rem-arkable-givers/profiles/ashish-dhawan-rejects-the-status-quo/tax-incentives-increase-giving-india-ashish-dhawan
- 42 Observatoire de la Fondation de France, op cit.
- 43 WINGS (2017) Infrastructure in Focus: A new global picture of organizations serving philanthropy.

Lampiran A

DAFTAR PELAPOR UNTUK LAPORAN INI

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada para responden berikut ini yang menyediakan banyak bahan untuk dokumen ini:

Andre Degenszaijn, Direktur Eksekutif, Instituto Ibirapitanga, Brasil

Atallah Kuttub, Pendiri dan Ketua, SAANED for Philanthropy Advisory in the Arab Region

Barry Gaberman, Ketua Dewan Emeritus WINGS dan Mantan Wakil Direktur Utama Ford Foundation

Basak Ersen, Sekretaris Jenderal, Third Sector Foundation of Turkey (TUSEV)

Carol Mack, *Chief Executive Officer*, Association of Charitable Foundations (ACF), UK

Danny Sriskandarajah, Sekretaris Jenderal, CIVICUS

Douglas Rutzen, Direktur Utama dan CEO, International Center for Not-for-Profit Law (ICNL)

Gerry Salole, *Chief Executive Officer*, European Foundation Centre (EFC)

Halima Mahomed, Konsultan filantropi independen, Afrika Selatan

Hilary Pearson, Direktur Utama, Philanthropic Foundations of Canada (PFC), Kanada

Ingrid Srinath, Direktur, Centre for Social Impact and Philanthropy, Ashoka University, India

Jenny Hodgson, Direktur Eksekutif, Global Fund for Community Foundations

Krystian Seibert, Manajer Advokasi dan , Philanthropy Australia

Laurence Lien, Pendiri, Lien Foundation and Executive Director, Asia Philanthropy Circle, Singapura

Maria Carolina Suarez Visbal, Direktur Eksekutif, Asociación de Fundaciones Empresariales (AFE), Kolombia

Narmeen Adeel, Manajer Riset, Pakistan Centre for Philanthropy (PCP)

Oksana Oracheva, *General Director*, Vladimir Potanin Foundation, Rusia

Rosa Gallego, Direktur Hubungan Masyarakat, Asociación Española de Fundaciones (AEF), Spanyol

Shazia Amjad, Direktur Eksekutif, Pakistan Centre for Philanthropy (PCP)

Yanni Peng, Sekretaris Jenderal, Narada Foundation, Tiongkok

Lampiran B

PESERTA LOKAKARYA

LOKAKARYA JOHANNESBURG

Andres Thompson	Social justice & Philanthropy Network	Brazil
Andrew Chunilall	Community Foundations of Canada	Canada
Ansis Berzins	Community Foundation Movement in Latvia	Latvia
Beulah Fredericks	Southern African Community Grantmakers Leadership Forum	South Africa
Bill Lockington	Community Foundations Canada	Canada
Brian Toller	Community Foundations Canada	Canada
Carola Carazzone	ASSIFERO - Associazione Italiana delle Fondazioni ed Enti della filantropia Istituzionale Italy	
Christopher Worman	TechSoup	United States
Colleen du Toit	Charities Aid Foundation South Africa	South Africa
Dajana Berisha	Forum for Civic Initiatives	Albania
Dana Doan	Lin Center	Vietnam
David Jacobstein	DCHA/DRG Cross-Sectoral Programs Team	United States
Emmanuel Marfo	GADeF - Global Alliance for Development Foundation	Ghana
Florencia Roitstein	Centro de Estudios de Estado y Sociedad: CEDES	Argentina
Hansa Goolab	Charities Aid Foundation South Africa	South Africa
Ian Bird	Community Foundations of Canada	Canada
Janet Topolsky	Aspen Institute Community Strategies Group	United States
Jason Franklin	Dorothy A. Johnson Center for Philanthropy (GVSU)	United States
John Harvey	Independent Consultant	United States
Kathleen McCarthy	CUNY - The Center University of New York	United States
Kevin McCort	Vancouver Foundation	Canada
Lara Kalwinski	Council on Foundations	United States
Monica Nkrumah	GADeF - Global Alliance for Development Foundation	Ghana
Natalie Ross	Council on Foundations	United States
Nick Deychakiwsky	The Charles Stewart Mott Foundation	United States
Olwethu Sizani	SGS Consulting	South Africa
Sahar Khajeali	Community Foundations Canada	Canada
Sarah Tansey	Human Rights Funders Network	United States
Sean Lowrie	The Start Network	United Kingdom
Shannon L. Lawder	The Charles Stewart Mott Foundation	United States
Shaun Samuels	SGS Consulting	South Africa
Shazia	Pakistan Centre for Philanthropy	Pakistan
Shekeshe Mokgosi	The Other Foundation	South Africa
Stewart Mtulisi Mantula	Community Foundation for Western Region of Zimbabwe	Zimbabwe
Titania Fernandez	Community Chest	South Africa
Vuyiswa Sidzumo	The Charles Stewart Mott Foundation	South Africa

LOKAKARYA MEKSIKO

Amanda Martin	Australian Environmental Grantmakers Network	Australia
Amy Taylor	CIVICUS World Alliance	United States
Ana Valeria Araujo	Social justice & Philanthropy Network	Brazil
Andres Thompson	Social justice & Philanthropy Network	Brazil
Angela Bishop	Community Foundation of Nova Scotia	Canada
Anke Paetsch	Association of German Foundations	Germany
Ansis Berzins	Community Foundation Movement in Latvia	Latvia
Armando Casis	Asociación UNACEM	Mexico

Artemisa Castro	Fondo Accion Solidaria, AC	Mexico
Barbara Ibrahim	American University in Cairo	Egypt
Bruce Thao	Minnesota Council on Foundations	United States
Carol Brennan	Charities Aid Foundation	United States
Christian Tohmé	International Committee of the Red Cross	Switzerland
Christopher Worman	TechSoup	United States
David Perez Rulfo	Corporativa de Fundaciones	Mexico
Emmanuel Marfo	GADeF - Global Alliance for Development Foundation	Ghana
Esther Hughes	Global Dialogue	UK
Florencia Roitstein	Centro de Estudios de Estado y Sociedad: CEDES	Argentina
Heather Grady	Rockefeller Philanthropy Advisors	United States
Hideo Tone	The Toyota Foundation	Japan
Iara Rolnik	Grupo de Institutos, Fundações e Empresas - GIFE	Brazil
Ingrid Srinath	Ashoka University	India
Jacinth Morgan Collie	Jamaica Public Service Company Limited (JPS Foundation)	Jamaica
James Magowan	Spanish Association of Foundations	UK
Janet Mawiyoo	KCDF - Kenya Community Development Foundation	Kenya
Jason Franklin	Dorothy A. Johnson Center for Philanthropy at Grand Valley State University	United States
Jessie	Charities Aid Foundation America	United States
John Harvey	Independent Consultant	United States
Joyce Teo	The Community Foundation of Singapore	Singapore
Lorenzo Davids	Community Chest of the Western Cape	South Africa
Lourdes Sanz	CEMEFI- Centro Mexicano para la Filantropia	Mexico
Luiza Souza	Institute for Climate and Society	Brazil
Maggi Alexander	The Philanthropic Initiative	United States
Maree Sidey	Australian Communities Foundation	Australia
Marisa Ohashi	Grupo de Institutos, Fundações e Empresas - GIFE	Brazil
Mizmun Kusairi	GuideStar	United States
Natalie Ross	Council on Foundations	United States
Niamani Mutima	Africa Grantmakers' Affinity Group	United States
Nick Deychakiwsky	The Charles Stewart Mott Foundation	United States
Nolitha Tiba	African Philanthropy Network	South Africa
Oksana Oracheva	The Vladimir Potanin Foundation	Russia
Patricia Lobaccaro	BrazilFoundation	Brazil
Paula Johnson	Harvard University	United States
Richard Marker	Wise Philanthropy Institute	United States
Sameera Mehra	Charities Aid Foundation	UK
Sandra Richardson	Community Foundations of Canada	Canada
Sarah Afraz	Ashoka University	India
Sarah Tansey	Human Rights Funders Network	United States
Shazia Maqsood Amjad	Pakistan Centre for Philanthropy	Pakistan
Stigmata Tanga	The Foundation for Civil Society	Tanzania
Susan	KCDF - Kenya Community Development Foundation	Kenya
Tevfik BaÅYak Ersen	TUSEV - Third Sector Foundation of Turkey	Turkey
Tina Thiert	HGG NPO Sustainability Solutions PTY Ltd.	South Africa
Wendy Richardson	Global Fund for Community Foundations	Brussels

LOKAKARYA AMMAN

Barry Knight	Centris	UK
Atallah Kuttub	SAANED for Philanthropy Advisory	Jordan
Guesturd Haule	Foundation for Civil Society	Tanzania
Hannen Khatib	Arab Foundations Forum	Jordan
Helena Monteiro	WINGS	Brazil
Larry McGill	Foundation Center	United States
Lauren Bradford	Foundation Center	Australia
Naila Farouky	Arab Foundations Forum	United States/Jordan



CHARLES STEWART
MOTT FOUNDATION•



Mitra pengetahuan WINGS



Pandangan penulis yang disampaikan dalam laporan ini tidak mencerminkan pandangan dari para penyandang dana.



www.wingsweb.org
email: info@wingsweb.org
Tel: +55 11 3078 7299

Alamat:
Av. Faria Lima, 2391 - Cj 122
Sao Paulo - SP - 01452-905 Brazil