

Penggunaan metode profitability analysis dan lifetime value untuk mengelola profitabilitas donatur pada not-for-profit organization (NFP): Studi kasus pada organisasi z = Profitability analysis and lifetime value to manage donor profitability of not-for-profit organization: Case study at z organization.

Ade Handayani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20513031&lokasi=lokal>

---

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis profitabilitas dan lifetime value donatur pada salah satu organisasi nonprofit di Indonesia, yaitu Organisasi Z. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan melakukan perhitungan profitabilitas dan lifetime value pada donatur Organisasi Z sebagai dasar pengelolaan pelayanan donatur (donor relationship management). Pemilihan sampel penelitian menggunakan metode purposive sampling dengan menetapkan sebesar 20% donatur dengan total donasi tertinggi pada periode 2019 sebagai sampel penelitian. Analisis profitabilitas dan perhitungan lifetime value donatur menggunakan data primer yang diperoleh dari divisi fundraising dan divisi keuangan Organisasi Z pada periode 2019. Hasil penelitian berupa identifikasi dan klasifikasi donatur ke empat kategori berdasarkan analisis gabungan analisis profitabilitas donatur dan lifetime value donatur. Dari hasil penelitian diperoleh empat kategori pengklasifikasian donatur yaitu high value donors (53%), growing donors (9%), declining donors (4%), dan low value donors (33%). Berdasarkan hasil analisis penelitian diperoleh informasi bahwa kelompok paling dominan adalah high value donors, yaitu kelompok donatur yang memiliki nilai profitabilitas dan lifetime value tinggi yang mengindikasikan bahwa keberlanjutan pendanaan organisasi Z cukup baik. Namun demikian organisasi Z memiliki tantangan untuk segmen low value donors, yang merupakan kelompok terbanyak kedua, karena memiliki profitabilitas dan lifetime value yang rendah.

---

The aim of this research is to measure the profitability analysis and lifetime value of donors in one of the non-profit organizations (NFPs) in Indonesia, namely Organization Z. This research uses a case study approach with single unit analysis. The sampling used the purposive sampling method by selecting 20% of total donors with the highest donations in 2019 as the samples. The analysis is conducted by calculating the donor profitability analysis and donor lifetime value using primary data obtained from the fundraising and the financial reports of Z Organization Z in the period of 2019. The results identified the classification of donors into four categories based on the joint analysis of the donors' profitability analysis and donors' lifetime value as the basis for managing donor relationships and resource allocation. From this research, it is obtained donors' classification, namely High-Value Donors (53%), Growing Donors (9%), Declining Donors (4%), and Low-Value Donors (33%). The most dominant group is the High Value Donors, having high profitability and lifetime value, which indicates that the sustainability of Z organization's funding is good. However, organization Z faces a challenge for the low-value donors' segment, which is the second largest group, because it has low profitability and lifetime value.