

**ANALISIS SWOT TERHADAP FUNDRAISING
DI LEMBAGA AMIL ZAKAT YAYASAN DANA SOSIAL
AL-FALAH (LAZ YDSF) JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Jazilatut Tamamiyah
NIM : S20165014

Pembimbing :

Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I
NIP. 198209222009012005

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JULI 2020**

**ANALISIS SWOT TERHADAP FUNDRAISING
DI LEMBAGA AMIL ZAKAT YAYASAN DANA SOSIAL
AL-FALAH (LAZYDSF) JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Manajemen Zakat Dan Wakaf

Oleh:

Jazilatut Tamamiyah
NIM : S20165014

Disetujui Pembimbing:



Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I
NIP. 198209222009012005

**ANALISIS SWOT TERHADAP FUNDRAISING DI LEMBAGA
AMIL ZAKAT YAYASAN DANA SOSIAL AL-FALAH
(LAZYDSF) JEMBER**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Manajemen Zakat Dan Wakaf

Hari : Kamis
Tanggal : 16 Juli 2020

Tim Penguji

Ketua,



Toton Fanshurna, S.Th.I., M.E.I
NIP. 19811224 201101 1 008

Sekretaris,



Agung Parmono, SE, M.Si
NIP. 197512162009121002

Anggota:

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
2. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I



Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 198308072000031001

MOTTO

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ

وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿١٢٤﴾

Artinya: ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. dan Allah Maha mendengar lagi Maha mengetahui. (QS. Al-Baqarah : 286)¹



¹Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an 09: 103.dan terjemah* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2002)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Yang pertama sepenuhnya untuk Aba tersayang M. Hisyam Cholid dan Umi tercinta Etikawati, beliau yang tak pernah mengeluh dan selalu mendukung dalam suka maupun saat tersulit dalam hidup saya, yang tidak pernah lepas mendoakan putra-putrinya sehingga tahap inipun bisa dilalui dengan baik. Saya ucapkan banyak-banyak terima kasih yang tak terhingga.
2. Teruntuk kedua adik saya Fadiluzahid Ali Ridho, dan adik bungsu saya Ahmad Fahri Salim, serta seluruh keluarga besar yang turut mensupport dan mendoakan dalam perjalanan studi penulis selama menempuh S1, kalian semua adalah sumber semangat dan sumber inspirasi terbaik.
3. Untuk seluruh guru-guru dari TK hingga Perguruan Tinggi yang sudah mengajarkan ilmunya pada penulis dan memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga penulis bisa sampai pada tahap ini.
4. Untuk teman akrab saya sekaligus saudara tercinta sahabat “kurcaci”, sekaligus keluargaku dari kelas Manajemen Zakat dan Wakaf, Keluarga KKN posko 48, .Terimakasih atas partisipasi semangat dan kasih sayang serta kebersamaan dan dukungan kalian yang luar biasa.
5. Khusus teruntuk saudari saya yang menjadi motivator sekaligus menjadi guru terbaik saya, tidak ada kata lelah, hanya kata ikhlas yang terpancar dalam menemani saya untuk menyelesaikan skripsi hingga tahap ini yakni Sinta Ayuning Tyas, Ahmad Rudiyanto dan Mas Hendra.

6. Untuk teman-teman organisasi IKMPB, dan semua kalangan yang sudah membantu dan berpartisipasi dalam perjalanan kuliah penulis sejak awal.
7. Untuk Almamaterku IAIN Jember tercinta.



KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas kemurahannya penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini berjudul “*Analisis Swot Terhadap Fundraising Di Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah (LAZ YDSF) Jember*”, skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan semua pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Babun Suharto, SE., MM , selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Jember yang telah melindungi, mengayomi, dan menyediakan fasilitas pendidikan.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan izin dan kesempatan untuk mengadakan penelitian.

4. Ibu Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I selaku Dosen Pembimbing skripsi saya, figur ibu, inspirator, motivator yang tidak pernah lelah membimbing, memotivasi dan mendoakan penulis selama pembuatan karya tulis hingga saat ini.
5. Semua dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember yang dengan ikhlas mendoakan dan mengajarkan ilmunya kepada penulis sehingga penulis bisa sampai pada tahap ini.
6. Bapak Deki Zulkainain selaku Direktur Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah Jember beserta seluruh jajarannya yang sudah memberikan izin dan turut membantu dalam penelitian skripsi ini.
7. Seluruh partisipan yang sudah ikut membantu dalam proses penyelesaian karya tulis ini, penulis mengucapkan terimakasih, tanpa partisipasi kalian penyelesaian skripsi ini tentu akan lebih sulit.

Akhir kata, hanya kepada Allah SWT penulis memohon ampunan, taufik, dan hidayah-Nya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan mendatangkan barokah bagi penulis dan pembaca, kendati skripsi ini masih belum sempurna dan banyak kekurangan. Untuk memperbaiki hal tersebut, besar harapan penulis menunggu tegur konstruktif kepada segenap pembaca karya tulis ilmiah ini.

Jember, 21 Mei 2020

Penulis

ABSTRAK

Jazilatut Tamamiyah, Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I 2020 : *Analisis SWOT Terhadap Fundraising Di Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah (LAZ YDSF) Jember.*

Analisis SWOT merupakan suatu penyempurnaan pemikiran dan berbagai kerangka kerja dan rencana strategis (*framework and strategic planning*) yang pernah diterapkan baik dimedan pertempuran maupun bisnis. Dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif. *fundraising* diartikan sebagai kerangka konsep kegiatan dalam rangka pengalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program dan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan.

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising*? (2) Bagaimana analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember?

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Untuk mengetahui strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising*.(2) Untuk mengetahui analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis pendekatan *deskriptif*. Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive* dan menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Dalam menjalankan usahanya, YDSF Jember sudah menerapkan strategi *fundraising* meliputi: identifikasi calon donatur, penggunaan metode *fundraising direct* dan *indirect*, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi *fundraising*.(2). Analisis SWOT dipergunakan untuk memberikan alternatif-alternatif strategi secara umum untuk LAZ YDSF Jember dalam kegiatan *fundraising*. Output yang dihasilkan berupa alternatif strategi yang telah peneliti rangkum, sebagai berikut : 1). Strategi S-O: Program-program unggulan yang ditawarkan oleh *fundraising* juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember. 2). Strategi W-O: Penguatan kapasitas SDM. 3). Strategi S-T : Penguatan aliansi untuk mengkreasikan program zakat *ritel* di lingkungan masyarakat umum. 4). Strategi W-T: Mengkrekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah.

Kata kunci: *Analisis SWOT, Strategi, Fundraising.*

ABSTRACT

Jazilatut Tamamiyah, Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I 2020: *SWOT Analysis of Fundraising at the Amil Zakat Institute Al-Falah Social Fund Foundation (LAZ YDSF) Jember.*

SWOT analysis is a refinement of thinking and various frameworks and strategic plans (framework and strategic planning) that have been applied both in battle and business. Where SWOT is used as a model in analyzing a profit-oriented and non-profit organization with the main objective to find out the state of the organization more comprehensively. fundraising is defined as a framework for the concept of activities in the context of raising funds and other resources from the community that will be used to finance the programs and operations of the institution so as to achieve its objectives.

The focus of this research is: (1) What is LAZ YDSF Jember's strategy in conducting fundraising activities? (2) What is the SWOT analysis of fundraising activities at LAZ YDSF Jember?

This study aims to: (1) To find out LAZ YDSF Jember's strategy in conducting fundraising activities (2) To find out the SWOT analysis of fundraising activities at LAZ YDSF Jember.

This research uses a qualitative method with a descriptive approach. Determination of research subjects using purposive techniques and using data collection techniques through observation, interviews and documentation.

The results showed that (1) In conducting its business, YDSF Jember has implemented a fundraising strategy including: identification of prospective donors, the use of direct and indirect fundraising methods, management and safeguarding of donors, and fundraising monitoring and evaluation (2). The SWOT analysis is used to provide general strategic alternatives for LAZ YDSF Jember in fundraising activities. The resulting output in the form of alternative strategies that researchers have summarized, as follows: 1). S-O Strategy: Leading programs offered by fundraising are also one of the strengths of LAZ YDSF Jember. 2). W-O Strategy: Strengthening HR capacity. 3). S-T Strategy: Strengthening alliances to create a retail zakat program in the general public. 4). W-T Strategy: Recruit HR by providing knowledge and assistance so that professionals become Amil zakat who are professional and trustworthy.

Keywords: *SWOT Analysis, Strategy, Fundraising.*

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Definisi Istilah	13
F. Sistematika Pembahasan	15
BAB II KAJIAN KEPUSTKAAN	16
A. Penelitian terdahulu	16
B. Kajian Teori.....	32
1. Analisis SWOT	32
a. Pengertian Analisis SWOT	32
b. Faktor-Faktor Deskripsi Dalam Analisis SWOT	35

c. Cara Membuat Analisis SWOT.....	37
d. Pengertian Fundraising.....	39
2. Fundraising.....	39
a. Manajemen Fundraising.....	39
b. Tujuan Fundraising	42
c. Pengertian Strategi Fundraising	44
3. Strategi <i>Fundraising</i>	48
4. Indikator Metode <i>Fundraising</i>	53
BAB III METODE PENELITIAN	57
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	57
B. Lokasi Penelitian	57
C. Subyek Penelitian.....	59
D. Teknik Pengumpulan Data.....	60
E. Teknik Analisis Data.....	61
F. Teknik Keabsahan Data	64
G. Tahap – tahap Penelitian	65
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	66
A. Gambaran Objek Penelitian	66
1. Sejarah YDSF Jember.....	66
2. Visi dan Misi YDSF Jember	69
3. Struktur Organisasi YDSF Jember.....	70
4. Program dan Layanan YDSF Jember.....	72

B. Penyajian Data Dan Analisis.....	77
1. Strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan <i>fundraising</i>	77
2. Analisis SWOT terhadap kegiatan <i>fundraising</i> di LAZ YDSF Jember	109
C. Pembahasan Temuan.....	122
1. Strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan <i>Fundraising</i>	123
2. Analisis SWOT terhadap kegiatan <i>fundraising</i> di LAZ YDSF Jember	133
BAB V PENUTUP	139
A. Kesimpulan.....	139
B. Saran.....	140
DAFTAR PUSTAKA	141
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Pedoman Pengumpulan Data	
4. Jurnal Kegiatan Penelitian	
5. Galeri Foto Penelitian	
6. Surat Izin Penelitian Skripsi	
7. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
8. Gambar Peta YDSF	
9. Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

No. Keterangan	Hal
1.1 Data Penghimpunan Dana LAZ YDSF Jember Tahun 2015-2017..	8
2.1 Mapping Penelitian Terdahulu	26
2.2 Matriks SWOT	38
4.1 Hasil Matrik SWOT	121
4.2 Tabel Hasil Matriks SWOT	135
4.3 matrik SWOT	136



DAFTAR GAMBAR

No. Keterangan	Hal
4.1 Daftar Isian Donatur	82
4.2 Identifikasi Calon Donatur	88
4.3 Penggunaan Metode Fundraising	99
4.4 Pengelolaan Dan Penjagaan Donatur	104
4.5 Monitoring Dan Evaluasi Fundraising	108
4.6 Contoh publikasi laporan penerimaan, pengeluaran dan saldo kas..	111
4.7 Identifikasi Calon Donatur	124
4.8 Penggunaan Metode Fundraising	126
4.9 Pengelolaan Dan Penjagaan Donatur	129
4.10 Monitoring Dan Evaluasi Fundraising	131



BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Ajaran Islam memberikan peluang besar dalam persoalan di bidang sosial dan ekonomi. Ajaran Islam yang relevan dengan hal tersebut adalah zakat, infak, dan shadaqah.¹ Zakat adalah *fardu'ain* dan kewajiban yang *ta'abbudi*. Zakat merupakan salah satu rukun Islam yang diperintahkan dalam Al-Qur'an.² Hukum zakat adalah wajib, sedangkan hukum infaq dan shadaqah adalah sunnah. Zakat ruang lingkupnya hanya diberikan kepada delapan golongan asnaf.³

Banyaknya pendirian organisasi pengelola zakat diupayakan untuk bisa mengurangi tingginya angka kemiskinan di Indonesia. Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) dikelompokkan menjadi dua kategori, yaitu OPZ bentukan pemerintah Badan Amil Zakat dan OPZ bentukan masyarakat sipil Lembaga Amil Zakat.⁴ Tujuan organisasi pengelola zakat adalah untuk menghimpun, mengelola, dan mendistribusikan dana kepada para mustahiq.

Pada tahun 2012, penghimpunan dana zakat nasional masih dikatakan rendah. Penghimpunan dana ZISWAF nasional diperoleh sebesar 2,1 triliun. Kondisi tersebut bisa dikatakan jauh dari perkiraan potensi yang mencapai ratusan triliun rupiah. Dalam satu dekade terakhir, pertumbuhan

¹Multifiah, *ZIS Untuk Kesejahteraan Ummat* (Malang: UB Press, 2011), 5.

²Ibid, 5.

³Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2014),249.

⁴Yusuf Wibisono, *Mengelola Zakat Indonesia* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 61.

penghimpunan dana organisasi pengelola zakat mengalami perubahan yang signifikan sekitar 43% per tahun dan cukup meningkat sampai saat ini. Jika potensi zakat dapat dioptimalkan oleh lembaga zakat, maka zakat bisa menjadi salah satu peluang sumber pembiayaan bagi pembangunan yang signifikan. Pengertian pembangunan yang signifikan tersebut adalah pembangunan terhadap suatu program kesejahteraan sosial dan penanggulangan masalah kemiskinan.⁵

Organisasi pengelola zakat perlu menjadi fasilitator antara kaum dhuafa dan para *aghniya*, sehingga lembaga tersebut bisa mengoptimalkan potensi zakat. Suatu lembaga zakat membutuhkan perencanaan dalam pencapaian potensi zakat. Perencanaan adalah proses mendefinisikan berbagai tujuan organisasi, membuat strategi, dan mengembangkan rencana aktivitas kerja dalam suatu organisasi.⁶ Dalam perencanaan, setiap lembaga melakukan manajemen strategi. Lembaga perlu membuat suatu strategi, karena perkembangan dan kemajuan teknologi mengakibatkan resiko dan tantangan pada lembaga.

Strategi adalah pola berbagai tujuan serta kebijakan dasar dan perencanaan untuk mencapai suatu tujuan. Strategi dirumuskan sedemikian rupa sehingga organisasi atau perusahaan dapat mengetahui usaha yang sedang dan akan dilaksanakan.⁷ Strategi disusun melalui perencanaan-perencanaan

⁵Ibid.,72.

⁶Andri dan Endang Shyta Triana, *Pengantar Manajemen (3 in 1)* (Yogyakarta: Mediaterra, 2015),14.

⁷Ismail Nawawi, *Manajemen Strategik Sektor Publik* (Jakarta: Dwiputra Pustaka Jaya, 2010), 3-4.

organisasi dengan berbagai tahapan yang berupa analisis lingkungan internal dan eksternal.

Tiap lembaga selalu mempunyai perbedaan strategi dalam menjaga keberlangsungan hidup lembaga dan sumber pendanaan. Sumber pendanaan organisasi profit didapatkan dari keuntungan usaha dalam mencari keuntungan di dalam lembaga *non profit*, lembaga membutuhkan sumber pendanaan. Lembaga perlu melakukan *fundraising* untuk memperoleh sumber pendanaan. Lembaga *non profit* bisa mencari keuntungan, tetapi lembaga tersebut perlu memperhatikan berbagai aspek persyaratan tertentu. Keuntungan lembaga perlu digunakan untuk investasi kegiatan sosial pada lembaga tersebut.⁸

Fundraising menentukan keberhasilan suatu organisasi atau lembaga. Kegiatan *fundraising* membutuhkan strategi untuk bisa mengoptimalkan lembaga. Dalam strategi *fundraising*, kegiatan *fundraising* akan menentukan kebutuhan lembaga. Dalam penentuan kebutuhan, lembaga perlu meningkatkan kegiatan dan program. Lembaga zakat juga perlu meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya zakat, infak, dan shadaqah. Allah SWT telah berfirman dalam Al-Qur'an surat At-Taubah ayat 103 sebagai berikut:

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ
لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿١٠٣﴾

Artinya :“Ambillah zakat dari harta mereka guna membersihkan dan menyucikan mereka dan berdoalah untuk mereka.Sesungguhnya

⁸Rudhi Prasetya, *Yayasan Dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 61.

doamu itu (menumbuhkan) ketenteraman jiwa bagi mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui”. (QS. At-Taubah:103).⁹

Ayat diatas menjelaskan, bahwa Allah SWT memerintahkan kepada RasulNya untuk mengambil zakat. Perintah wajib zakat perlu dilakukan oleh seluruh umat muslim yang mampu. Zakat dan sedekah bisa membersihkan diri manusia dari dosa. Organisasi pengelola zakat memerlukan para amil untuk menghimpun, mengelola dana, dan mendistribusikan zakat kepada para mustahiq. Dalam menjalankan kegiatan tersebut, para amil merencanakan suatu strategi *fundraising* untuk bisa meningkatkan penghimpunan dana.

Kegiatan *fundraising* menjadi hal penting bagi organisasi pengelola zakat. *Fundraising* dapat mendukung jalannya berbagai program dan kegiatan serta operasional lembaga, sehingga lembaga tersebut dapat mencapai tujuan utamanya. Strategi penggalangan dana adalah mobilisasi dana yang bisa berbentuk finansial dan non finansial untuk mendukung terlaksananya program lembaga.¹⁰

Strategi *fundraising* memberikan peranan penting bagi organisasi nirlaba atau *non profit* dalam menjalankan roda aktivitasnya. Strategi *fundraising* bisa mendorong pengelola dana ZIS untuk bisa meningkatkan sumber pendapatan dana. Dana yang diperoleh dapat berpengaruh pada besarnya kuantitas dana yang diberikan kepada mustahiq. Besarnya kuantitas dana dapat mempengaruhi sistem distribusi atau penyaluran. Jika sistem distribusi disalurkan secara sedikit, maka pendayagunaannya juga hanya bisa

⁹Al-Qur'an 09 : 103.

¹⁰Fahrurrozi, Strategi Penggalangan Dana Untuk Pendidikan, *Jurnal Studi Agama*, Vol. 11, No. 2 (Februari 2012), 427.

menjangkau beberapa mustahik. Konsep penghimpunan dana bisa dilakukan oleh lembaga dengan berbagai cara. *Pertama*, lembaga menggalang dana dari sumber yang tersedia. Sumber yang tersedia bisa meliputi perorangan, perusahaan, dan pemerintah. Lembaga dapat menghimpun dengan cara *direct email*, *media campaign*, keanggotaan, *specialevent*, *endowment*, dan lainnya. *Kedua*, lembaga menciptakan sumber dana baru. Upaya ini dilakukan lembaga dengan membangun berbagai unit usaha dan ekonomi. *Ketiga*, lembaga mengkapitalisasi sumber daya non finansial.¹¹

Strategi *fundraising* merupakan titik tolak dalam menentukan kebutuhan organisasi atau lembaga. *Fundraising* berperan penting bagi lembaga atau organisasi sosial dalam upaya mendukung jalannya program dalam kegiatan roda operasional yang telah digariskan. Oleh karena itu, lembaga atau organisasi pengelola dana ZIS perlu mempersiapkan sejak awal strategi supaya dapat meningkatkan pengelolaan dana ZIS. Secara umum, strategi mencapai cara untuk mencapai tujuan.¹² Strategi merupakan bagian dari manajemen *fundraising* untuk menarik calon donatur dan muzakki. Strategi yang tepat mendorong pengelola dana ZIS untuk meningkatkan sumber pendapatan dana ZIS. Maka strategi akan memberikan kontribusi yang baik bagi lembaga pengelola. ZIS adalah rasa syukur kepada Allah SWT atas segala kenikmatan yang diperoleh.

Di Jember ada beberapa Baznas dan beberapa LAZ seperti Nurul Hayat, Azka Al-Baitul Amien, Yatim Mandiri, dan Nurul Hayat. Peneliti

¹¹Setiyo Iswoyo dan Hamid Abidin, *In Kind Fundraising*(Jakarta: Piramedia, 2016), 2-3.

¹²Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 2.

mengambil contoh Lembaga Nurul Hayat sebagai perbandingan dengan LAZ YDSF Jember, sebagai bentuk adanya perbedaan mendasar dan kekuatan pada masing-masing lembaga dengan citra yang dimiliki masing-masing lembaga, yakni sebagai berikut :

Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat merupakan salah satu Lembaga Amil Zakat Nasional yang memiliki beberapa cabang kantor salah satunya yaitu berada di kota Jember. Sebagai lembaga yang bergerak di bidang kemanusiaan, Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat memiliki beberapa kegiatan inti seperti salah satunya penghimpunan dana baik zakat, infak, maupun sedekah. Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat didirikan sudah dicita-citakan untuk menjadi lembaga milik ummat yang mandiri dengan mengedepankan transparansi dan akuntabilitas pengelolaan dana-dana amanah ummat. Lembaga yang mandiri artinya bahwa donasi dari ummat berupa zakat, infak, dan sedekah (ZIS) 100% tersalurkan untuk mendukung program layanan sosial, dakwah, kesehatan, pendidikan, dan ekonomi, sebagaimana sesuai dengan visi misi dari Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat. Sedangkan gaji dari karyawan atau amil dipenuhi secara mandiri dari hasil usaha yayasan. Hal ini tentunya tidak lepas dari upaya penghimpunan dana untuk memakmurkan masyarakat melalui kegiatan sosial yang sesuai dan mengedepankan syari'at islam (dakwah). Adanya inovasi dan pendistribusian yang berkembang di Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat, rupanya telah dirasakan manfaatnya di kabupaten Jember, dengan kehadirannya Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat cabang Jember. Berbagai program pemberdayaan di beberapa desa binaan dan

pembangunan sarana ibadah dan rumah di beberapa wilayah telah menjadi bukti bahwa Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat khususnya yang berada di cabang Jember telah cukup berhasil dalam menguatkan eksistensinya. Melalui lima rangkaian program diantaranya program di bidang dakwah, sosial, kesehatan, pendidikan, dan ekonomi, telah membawa prestasi dan menjadi bukti keberhasilan tersendiri bagi Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat cabang Jember sebagai lembaga pendayagunaan dana yang amanah dan profesional. Hal tersebut tentu menjadikan Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat cabang Jember sebagai pengelola lembaga ZIS yang terpercaya sehingga membuat citra lembaganya bagus di hadapan *public* dan tentu tidak terlepas dari peran implementasi strategi *fundraising* dengan memanfaatkan salah satu peluang yang saat ini terus berkembang yaitu fokus pada media massa.¹³

Peneliti memilih Lembaga Amil Zakat YDSF Jember karena memiliki segi keunikan dalam kegiatan *fundraising* dan banyak program-program *fundraising* yang sudah dipasarkan melalui beberapa media dan jasa, tidak hanya mengandalkan media massa saja. Untuk penelitian di LAZ YDSF Jember, karena LAZ YDSF Jember mampu memberikan citra positif dan kepercayaan terhadap calon donatur dan donatur tetap dengan baik. LAZ YDSF Jember mampu memperoleh dana dengan mencapai sekitar 1,9-28 miliar per tahun. LAZ YDSF mempunyai donatur rutin dan insidental. Donatur rutin diperkirakan sebanyak 1.000 orang yang terus bertambah tiap bulannya. Donatur LAZ YDSF meliputi berbagai potensi, kompetensi,

¹³Abdul Latif, Wawancara, 20 Juli 2020.

fasilitas, dan otoritas, dan berbagai kalangan. Paradigma prestasi LAZ YDSF menjadi lembaga pendayagunaan dana yang amanah dan profesional, sehingga lembaga ini bisa menjadi lembaga pengelola zakat, infak, dan sedekah (ZIS) yang terpercaya di Indonesia. Di LAZ YDSF Surabaya telah memiliki lima kantor cabang, yaitu YDSF Sidoarjo, Gresik, Banyuwangi, Yogyakarta, dan kantor kas Lumajang. Yayasan Dana Sosial Al-Falah memiliki empat kantor pusat, yaitu YDSF Surabaya, YDSF Jember, YDSF Malang, dan YDSF Jakarta. Dengan berdasarkan uraian penjelasan tersebut, *fundraising* menjadi kegiatan penting dalam lembaga sosial. Jika strategi *fundraising* dapat membawa hasil yang baik, maka proses pendistribusian dan pendayagunaan bisa menjadi lebih optimal.¹⁴ LAZ YDSF Jember mampu membuktikan, bahwa hasil *fundraising* telah mencapai target yang diinginkan lembaga. Berikut ini adalah data laporan keuangan LAZ YDSF Jember Per akhir tahun dari 2015-2017.¹⁵

Tabel 1.1
Data penghimpunan Dana LAZ YDSF Jember per Akhir tahun
dari 2015-2017 (dalam Juta)

KETERANGAN	2015	2016	2017
Arus Kas dari Aktivitas Operasi			
Kas Diterima Dari :			
Zakat	58,735,688.00	73,397,914.00	116,161,938.00
Infak	836,627,180.00	998,531,907.00	1,082,563,312.00
Wakaf	0.00	0.00	400.,000.00
Pendapatan Amil Lainnya	217,547,607.00	265,974,643.00	290,341,074.00
Titipan Donatur yang belum	0.00	12,422,734.00	0.00

¹⁴Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 01 Oktober 2019 pukul 09.00 WIB.

¹⁵Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 16 September 2019

diketahui			
Pendapatan Non Halal	3,482,421.00	2,550,709.00	1,298,908.00
	1,116,392,896.00	1,352,877,907.00	1,490,765,232.00

Sumber Data : Majalah Profil YDSF Jember tahun 2018

Selain strategi penghimpunan dana peneliti juga memakai analisis SWOT sebagai suatu penyempurnaan dan berbagai kerangka kerja dan rencana strategis (*framework and strategic planning*) yang pernah diterapkan baik dimedan pertempuran maupun bisnis, dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara komprehensif.

Analisis SWOT memungkinkan perusahaan atau lembaga nirlaba untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi baik positif maupun negatif dari dalam dan luar perusahaan atau organisasi. Selain bisa diterapkan dalam bisnis atau organisasi, analisis SWOT juga mampu diterapkan pada lembaga *profit* ataupun lembaga *non profit* dengan menggunakan prinsip-prinsip dalam SWOT.

Peran kunci dari SWOT adalah untuk membantu mengembangkan kesadaran penuh dari semua faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan strategis dan pengambilan keputusan, tujuan yang dapat diterapkan pada hampir semua industri atau organisasi. SWOT dimaksudkan terutama untuk

bertindak sebagai teknik penilaian meskipun ada catatan panjang keberhasilan di antara banyak bisnis membuat metode lain dalam manajemen proyek.¹⁶

Keunikan dari fenomena ini di LAZ YDSF Jember memiliki segi keunikan dalam kegiatan *fundraising*. Dimana kualitas kinerja sebagian pegawai dan kuantitas juru pungut penghimpunan yang dimiliki masih belum optimal, data yang diperoleh pada saat wawancara yakni kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) dimana yang aktif melaksanakan tugas sebagai amil yang amanah yakni hanya 21 orang staf resmi, yang dibagi di bagian Direktur pelaksana 1 orang, *Fundraising* 5 orang, *Donor Service* 5 orang, *Finance* 1 orang, *Accounting* 1 orang, *Empowering Program* 1, Juru Pungut 4 orang, Pendayagunaan 3 orang. Tetapi lembaga mampu menghasilkan perolehan dana yang cukup besar. Yakni pada tahun 2018 donasi yang masuk Rp. 1.712.307.934M. LAZ YDSF Jember mampu menggalang dana dengan jumlah yang terus meningkat di setiap tahunnya. Kuantitas SDM yang tidak disertai kualitas yang baik akan menjadi kurang efisien. Tetapi di LAZ YDSF Jember mampu membuktikan, bahwa hasil *fundraising* telah mencapai target yang diinginkan lembaga. Dengan berdasarkan uraian penjelasan tersebut, *fundraising* menjadi kegiatan penting dalam lembaga sosial. Jika strategi *fundraising* dapat membawa hasil yang baik, maka proses pendistribusian dan pendayagunaan bisa menjadi lebih optimal.¹⁷ Berangkat dari fenomena ini penulis bermaksud menjadikan strategi *fundraising* / penghimpunan dana di LAZ YDSF Jember ini sebagai objek penelitian skripsi dengan judul

¹⁶Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis* (Surabaya: Kata Pena, 2014), 31.

¹⁷Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 01 September 2019 pukul 09.00 WIB.

**“Analisis SWOT Terhadap Fundraising Di Lembaga Amil Zakat
Yayasan Dana Sosial Al-Falah (LAZ YDSF) Jember.”**

B. FOKUS PENELITIAN

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian. Adapun fokus penelitiannya sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising*?
2. Bagaimana analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian ini harus mengacu pada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya. Maka dalam penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising*.
2. Untuk mengetahui analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

D. MANFAAT PENELITIAN

Setiap penelitian yang dilakukan tentunya diharapkan memiliki manfaat baik bagi yang mengadakan penelitian, yang diteliti, maupun bagi orang banyak. Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

- a. Penelitian ini digunakan untuk melengkapi syarat memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Manajemen Zakat dan Wakaf.
- b. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan serta pengembangan ilmu pengetahuan yang peneliti peroleh di bangku kuliah.
- c. Sebagai tambahan informasi mengenai informasi tentang hal-hal yang berkaitan tentang analisis SWOT terhadap *fundraising* atau pengumpulan dibidang ekonomi yang berhubungan dengan strategi *fundraising*.

2. Bagi instansi

- a. Sebagai informasi dalam melakukan suatu kebijakan khususnya dalam hal teknik menyampaikan gagasan dari produk yang ditawarkan, yang lazim disebut program.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi serta dapat dijadikan bahan pertimbangan dan acuan bagi LAZ YDSF Jember.

3. Bagi Kampus IAIN Jember

- a. Diharapkan peneliti dapat memperluas keilmuan dan sebagai referensi serta pertimbangan bagi penelitian yang lebih lanjut, menambah kajian wawasan ataupun penelitian yang berkaitan.
- b. Penelitian ini diupayakan dapat memberikan kontribusi dalam menambah wawasan ilmu di nuansa lingkungan kampus IAIN Jember.

E. DEFINISI ISTILAH

Dalam suatu tujuan penelitian, definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalah fahaman terhadap makna istilah sebagaimana oleh peneliti.¹⁸ Berdasarkan fokus dan rumusan masalah penelitian, maka uraian definisi istilah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Analisis SWOT

Analisis adalah ahli ilmu kimia yang bekerja di laboratorium.¹⁹SWOT adalah singkatan dari kekuatan (*Strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threath*), dimana SWOT ini dijadikan satu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara *komprehensif*.²⁰

¹⁸Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: 2017),45.

¹⁹Budiono, *Kamus Bahasa Indonesia* (Surabaya:Pustaka Utama, 1999), 13.

²⁰Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus Dan Solusi* (Bandung:ALFABETA,2011),265.

2. *Fundraising*

Fundraising adalah proses pengumpulan dana dan sumber daya lainnya dalam menciptakan sinergi program untuk pemberdayaan masyarakat. *Fundraising* adalah merupakan proses mempengaruhi individu, masyarakat, lembaga, perusahaan, dan sejenisnya untuk membiayai program atau produk. *Fundraising* merupakan teknik menyampaikan gagasan dari produk yang ditawarkan, yang lazim disebut program.²¹

3. LAZ

Lembaga Amil Zakat (LAZ) didirikan oleh masyarakat. Pengelolaan zakat dilakukan secara konseptual. Berdasarkan pengertiannya, manajemen adalah proses kegiatan melalui kerjasama orang lain dalam rangka mencapai tujuan tertentu.²² Pengelolaan zakat juga diatur dalam PP No. 14 tahun 2014, yang menjelaskan keberadaan OPZ pada setiap struktur BAZNAS, yaitu dari pusat hingga kabupaten atau kota. Undang-undang RI Nomor 38 tahun 1999 tentang pengelolaan zakat Bab III pasal 6 dan pasal 7 menyatakan bahwa lembaga pengelola zakat di Indonesia terdiri dari dua macam, yaitu Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ).²³

²¹ Abdul Ghofur, *Tiga Kunci Fundraising* (Jakarta: PT Gramedia, 2017), 83.

²² Departemen Agama RI Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Pemberdayaan Zakat, *Standarisasi Manajemen Zakat* (Jakarta: t.p, 2007), 19.

²³ Didin Hafidhuddin, *Zakat dalam Perekonomian Modern* (Jakarta: Gema Insani, 2002), 130.

F. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang di mulai dari bab pendahuluan hingga penutup.²⁴ Untuk mempermudah dalam pemahaman isi, maka peneliti di sini menguraikan bab-bab agar memberikan kemudahan, pemahaman dalam pembahasan ini. Sistematikanya adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan, yang berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan, manfaat penelitian, definisi istilah, metode penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II Kajian pustaka, yang berisi tentang ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat tentang kajian teori.

BAB III Metode penelitian, yang berisi tentang metode yang digunakan peneliti yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data dan yang terakhir tahapan-tahapan penelitian.

BAB IV Hasil penelitian, yang berisi tentang inti atau hasil penelitian, objek penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan temuan.

BAB V Kesimpulan dan saran, yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang dilengkapi dengan saran dari peneliti.

²⁴Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*,48.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Kajian terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitian, maka dengan melakukan penelitian terdahulu ini akan tampak orisinalitas dan posisi peneliti yang hendak dilakukan :

1. Atik Abidah menulis jurnal tentang “Analisis Strategi *Fundraising* Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo”(2016).

Hasil penelitian ini menemukan, bahwa strategi *fundraising* LAZ Nasional mampu mengumpulkan dana lebih banyak dibandingkan dengan LAZ lokal. Beberapa LAZ lokal mengalami penurunan terhadap penerimaan ZIS dalam beberapa tahun terakhir. Peningkatan pengelolaan ZIS dipengaruhi oleh *brand image* yang bagus, amil profesional, dan sistem manajemen yang bagus.²⁵

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *fundraising*. Perbedaan penelitian terletak pada fokus yang kedua dan konsep. Fokus penelitian yang kedua adalah bagaimana dampak strategi *fundraising* pada peningkatan pengelolaan zakat pada lembaga-

²⁵Atik Abidah, “Analisis Strategi *Fundraising* Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo”, *Jurnal Muamalah*, Vol. 10, No. 1 (2016), 185- 186.

lembaga amil zakat di Kabupaten Ponorogo ?, sedangkan fokus kedua dari penelitian ini adalah bagaimana analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember ?. Konsep penelitian tersebut adalah pengaruh analisis strategi *fundraising* terhadap peningkatan pengelolaan ZIS. Konsep penelitian ini hanya memfokuskan analisis SWOT *fundraising*.

2. N. Oneng Nurul Bariyah menulis jurnal tentang “Strategi Penghimpunan Dana Sosial Umat Pada Lembaga-Lembaga Fillantrofi di Indonesia (Studi Kasus Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan BAZIS DKI Jakarta)”(2016).

Hasil penelitian menemukan, bahwa bentuk-bentuk penghimpunan dana telah dilakukan dengan berbagai macam cara. Media penghimpunan dana tersebut meliputi media elektronik, internet, dan media komunikasi. Cara penghimpunan yang dilakukan melalui media *campaign*, *direct mail*, *telefundraising*, *direct fundrising*, kerjasama program, *special event*, *religius fund*, pembentukan unit pengumpul zakat (UPZ), kerjasama program PKBL dan CSR, dan donasi ritail dana kemanusiaan.²⁶

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana atau *fundraising*. Perbedaan penelitian terletak pada konsep penelitian. Konsep penelitian N. Oneng Nurul Bariyah adalah meneliti beberapa lembaga-lembaga filantrofi di

²⁶N. Oneng Nurul Bariyah, “Strategi Penghimpunan Dana Sosial Umat Pada Lembaga-Lembaga Fillantrofi di Indonesia (Studi Kasus Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan BAZIS DKI Jakarta)”, *Jurnal Li Falah Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta*, Vol. 1, No.1 (Juni 2016), 33-34.

Indonesia yakni ada 4 lembaga yang diteliti (Dompot Peduli Ummat Darut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan BAZIS DKI Jakarta). Konsep penelitian ini adalah hanya fokus di satu LAZ yaitu LAZ YDSF Jember dan beda pada analisis datanya peneliti menggunakan Analisis SWOT.

3. Murtadho Ridwan menulis jurnal tentang “Analisis Model *Fundraising* dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak”(2016).

Hasil penelitian menemukan, bahwa UPZ Desa Wonoketingal menggabungkan dua model *fundraising* dengan baik. Model *fundraising* tersebut meliputi *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. *Indirect fundraising* digunakan untuk mensosialisasikan program. *Direct fundraising* dilakukan dengan cara mendatangi rumah warga secara langsung. Penerapan model distribusi adalah model konsumtif tradisional dan model produktif kreatif. Model konsumtif tradisional digunakan pada distribusi ZIS, sedangkan model produktif kreatif digunakan pada distribusi dana zakat mal bagi *gharim*.²⁷

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *fundraising* dan di indikator memakai 2 model *fundraising* tersebut meliputi *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Penelitian Murtadho Ridwan lebih memfokuskan terhadap analisis model *fundraising* dan distribusi dana ZIS

²⁷Murtadho Ridwan, “Analisis Model Fundraising dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak”, *Jurnal Penelitian Research Center STAIN Kudus*, Vol.10, No.02 (Agustus 2016), 318-319.

di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak. Peneliti lebih memfokuskan penelitian tentang Analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

4. Pipit Puji Noor Fazri. Jurnal tentang “Analisis Penerapan Strategi *Fundraising* BAZNAS Kabupaten Sumedang dalam Meningkatkan Kesadaran Muzakki Melalui Lembaga Pengelola Zakat” (2017).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 8 strategi *fundraising* BAZNAS Kabupaten Sumedang. Namun ke 8 strategi tersebut belum mampu menyerap potensi dana zakat yang ada secara optimal. Sehingga diperlukan strategi baru yang akan diterapkan oleh BAZNAS dalam kegiatan penghimpunan dana zakatnya. Dari hasil analisis SWOT yang dilakukan peneliti teradap strategi *fundraising* BAZNAS Kabupaten Sumedang, ditemukan 4 set strategi yang kemudian dikategorikan menjadi beberapa alternatif strategi SO, ST, WO, dan WT yang dapat meningkatkan kesadaran muzakki melalui lembaga pengelola zakat. Strategi tersebut diantaranya adalah menghilangkan sistem sukarela untuk menerapkan Peraturan Daerah nomor 11 tahun 2011, publikasi laporan penerimaan dan pendistribusian zakat melalui berbagai media, realisasi setiap strategi *fundraising* hingga mencapai tujuan, meningkatkan loyalitas muzakki, melakukan layanan penjemputan dan perhitungan dana zakat secara gratis, membentuk tim khusus untuk mengawasi strategi *fundraising* yang dilakukan, gerakan BAZNAS keliling Desa, *up date* teknologi, pembuatan aplikasi, menambah jumlah amil, mengadakan

pelatihan bagi amil, dan melakukan koordinasi secara intens dengan pihak BAZNAS Kecamatan, Desa, dan UPZ.²⁸

Persamaannya terletak padadari hasil analisis SWOT yang dilakukan peneliti teradap strategi *fundraising*. Perbedaan penelitian terletak pada hasil penelitian. Penelitian Pipit Puji Noor Fazri adalah Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 8 strategi *fundraising* BAZNAS Kabupaten Sumedang. Namun ke 8 strategi tersebut belum mampu menyerap potensi dana zakat yang ada secara optimal. Hasil peneliti adalah strategi *fundraising* yang dilakukan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode *fundraising*, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi *fundraising*.

5. Dian Purnamasari dan Achmad Firdaus menulis jurnal tentang “Analisis Strategi Penghimpunan Zakat Dengan Pendekatan Business Model Canvas”(2017).

Hasil penelitian menemukan, bahwa penghimpunan zakat pada BAZNAS dilakukan dalam model *Business Model Canvas* (BMC). Model BMC meliputi: *customer segment, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure*. Strategi penghimpunan dana meliputi peningkatan kerjasama berbagai instansi, menambah frekuensi sosialisasi, memberikan beasiswa mahasiswa studi zakat, menjaring muzakki di

²⁸Pipit Puji Noor Fazri, “Analisis Penerapan Strategi Fundraising BAZNAS Kabupaten Sumedang dalam Meningkatkan Kesadaran Muzakki Melalui Lembaga Pengelola Zakat. Program Studi Ekonomi Syariah”, *Jurnal academia.edu*(Sumedang:Universitas Siliwangi Tasikmalaya.2017).

kalangan petani, menambah lokasi konter zakat, mengembangkan sistem ICT pengelolaan zakat, dan mengoptimalkan fungsi NPWZ.²⁹

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang penghimpunan atau *fundraising*. Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Penelitian Dian dan Achmad lebih memfokuskan pada analisis strategi penghimpunan model *Business Model Canvas* di BAZNAS. Peneliti hanya melakukan penelitian tentang Analisis SWOT *fundraising* memakai 2 model *indirect* dan *direct* di LAZ YDSF Jember.

6. Siti Saadah menulis skripsi tentang “Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Roti Fatimah Cabang Bondowoso”(2017).

Hasil penelitian menemukan, bahwa dalam menjalankan usahanya, perusahaan Fatimah Bakery Cabang Bondowoso sudah menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*). Mengenai pola peningkatan penjualan, perusahaan roti Fatimah mengalami kemajuan yang signifikan. Sedangkan dalam Analisis SWOT dalam perusahaan roti Fatimah Cabang Bondowoso sudah menerapkan 4 unsur.³⁰

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang Analisis SWOT. Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Perbedaannya penelitian memfokuskan analisis SWOT dan strategi pemasaran pada perusahaan roti Fatimah cabang Bondowoso.

Peneliti memfokuskan Analisis SWOT saja.

²⁹Dian Purnamasari dan Achmad Firdaus, “Analisis Strategi Penghimpunan Zakat Dengan Pendekatan Business Model Canvas”, *Jurnal Human Falah Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia*, Vol. 4, No.2 (Juli-Desember 2017), 281-282.

³⁰Siti Saadah, “Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran pada Perusahaan Roti Fatimah Cabang Fatimah”, (Skripsi: FEBI Jember, 2017).

7. Royyan, Mufti, Andi, dan Faizal menulis jurnal tentang “Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Sedekah (Studi Kasus di LAZ Ummat Sejahtera Ponorogo)”(2017).

Hasil penelitian menemukan, bahwa analisis strategi penghimpunan meliputi analisis faktor yang mempengaruhi minat donatur dan analisis SWOT yang didapatkan dari 24 strategi pendanaan sesuai perilaku warga muslim Ponorogo. Analisis faktor menunjukkan empat faktor yang mempengaruhi minat muslim Ponorogo dalam membayar zakat. Faktor tersebut meliputi faktor keimanan, layanan, pengetahuan agama, dan ibadah.³¹

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang analisis SWOT terhadap penghimpunan dana. Perbedaan penelitian terletak pada hasil penelitian dan jenis pendekatan penelitian. Hasil yang diteliti Royyan, Mufti, Andi, dan Faizal menemukan, bahwa analisis strategi penghimpunan meliputi analisis faktor yang mempengaruhi minat donatur dan analisis SWOT yang didapatkan dari 24 strategi pendanaan sesuai perilaku warga muslim Ponorogo. Hasil peneliti adalah strategi *fundraising* yang dilakukan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode *fundraising*, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi *fundraising* dan analisis SWOT yang didapatkan dari S-O, W-O, S-T, W-T.

³¹Royyan, Mufti, Andi, dan Faizal, “Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Sedekah (Studi Kasus di LAZ Ummat Sejahtera Ponorogo)”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 3, No. 1 (Juni 2017), 54.

8. Siti Mariyam, Skripsi Berjudul “ Strategi *Fundraising* Zakat dan Infak Berbasis Muzakki Corner (Studi Kasus di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung)”(2018), IAIN Tulungagung.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) perencanaan *fundraising* zakat dan infak berbasis muzaki *corner* di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung meliputi sosialisasi, mencetak NPWZ, dan melakukan praktik pengoperasian aplikasi muzakki *corner*; 2) Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung hanya melaksanakan empat dari empat belas perencanaan yang ada, yaitu sosialisasi kepada masyarakat umum dan UPZ se-Kabupaten Tulungagung, sosialisasi melalui kotak amal, mencetak NPWZ, dan sosialisasi secara umum; 3) Penilaian *fundraising* zakat dan infak berbasis muzaki *corner* di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung tidak berjalan baik. Hal ini disebabkan oleh tidak diterapkannya perencanaan yang telah dibuat sebelumnya, dan langkah korektif belum dilakukan sepenuhnya terhadap kendala-kendala yang ada, sehingga mengakibatkan belum adanya pengguna aplikasi muzakki *corner*, dan penghimpunan zakat dan infak tidak dapat optimal.³²

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *fundraising* dan sama memakai metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Perbedaan penelitian terletak pada jenis penelitian. Penelitian Siti

³²Siti Mariyam, “Strategi *Fundraising* Zakat dan Infak Berbasis Muzakki Corner (Studi Kasus di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung)”(Skripsi, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum IAIN Tulungagung, 2018).

Mariyam membahas tentang penerapan strategi *fundraising* zakat dan infak berbasis muzakki *corner*. Peneliti melakukan penelitian tentang Analisis SWOT terhadap *fundraising*.

9. Rizka Yasin Yusuf. Skripsi berjudul “Strategi *Fundraising* di LAZNAS Dompot Dhuafa Jawa Tengah”.(2018), Universitas Islam Negeri Walisongo.

Hasil dari penelitian yang dilakukan adalah penggunaan metode dengan cara penerapan strategi *fundraising* dan kemitraan membuat Dompot Dhuafa Jawa Tengah dapat diterima masyarakat. Pencapaian ini tidak lepas dari kerja keras pihak karyawan dan para pendukung-pendukung Dompot Dhuafa Jawa Tengah. Penyesuaian dari kebiasaan masyarakat dalam penggalangan dana membuat pengelolaan zakat semakin meningkat dan lebih baik lagi. Akan tetapi penyesuaian masih belum bisa maksimal apabila strategi-strategi baru tidak ditemukan untuk menggalang dana. Faktor penghambat dalam penggalangan dana zakat infaq shodaqah wakaf dapat teratasi dengan menggunakan manajemen strategi, strategi kemitraan dan strategi *fundraising*. Dompot Dhuafa Jawa Tengah menggunakan manajemen strategi untuk membuat pekerjaan menjadi terarah, strategi kemitraan bertujuan untuk menambah donatur yang loyal demi mengentaskan kemiskinan dengan cepat, menggunakan metode *fundraising* untuk penggalangan Ziswaf dapat maksimal.³³

³³Rizka Yasin Yusuf, “Strategi *Fundraising* di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah” (Skripsi, Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Walisongo Jawa Tengah, 2018).

Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *fundraising* dan sama memakai metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian terletak pada hasil penelitian. Penelitian Riski Yasin menemukan hasil dengan penggunaan metode dengan cara penerapan strategi *fundraising* dan kemitraan membuat Dompot Dhuafa Jawa Tengah. Hasil peneliti adalah strategi *fundraising* yang dilakukan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode *fundraising*, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi *fundraising* dan analisis SWOT yang didapatkan dari S-O, W-O, S-T, W-T.

10. Muh Hafidhil Mustaqim, Skripsi dengan judul “Strategi *Fundraising* Program Kaleng Sedekah LAZISNU Kendal (Studi Pada NU Care-LAZISNU Cabang Kendal)”, 2019.

Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *fundraising* LAZISNU Kendal melalui program kaleng sedekah ini terdapat tiga tahapan strategi, yakni perencanaan, pelaksanaan, dan, evaluasi strategi. Dalam proses *fundraising* program kaleng sedekah, LAZISNU Kendal menggunakan dua metode, yaitu *direct fundraising* (secara langsung) dan *indirect fundraising* (tidak langsung).³⁴

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah subyek penelitian yang dituju oleh peneliti adalah pengurus

³⁴Muh hafidhil Mustaqim, “Strategi *Fundraising* Program Kaleng Sedekah LAZISNU Kendal (Studi Pada NU Care-LAZISNU Cabang Kendal)”(Skripsi, Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019).

zakat di divisi *fundraising* dalam instansi atau lembaga yang menjadi tempat penelitian. Persamaannya penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama memakaidua metode, yaitu *direct fundraising* (secara langsung) dan *indirect fundraising* (tidak langsung). Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Muh Hafidhil Mustaqim melakukan fokus penelitian dengan menggunakan program kaleng sedekah ini terdapat tiga tahapan strategi, yakni perencanaan, pelaksanaan, dan, evaluasi strategi. Peneliti melakukan fokus penelitian dengan analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

Berikut tabulasi mengenai penelitian terdahulu, yang terdiri dari :

Tabel .2.1
Mapping Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Atik Abidah, 2016.	Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah pembahasannya sama-sama membahas tentang Fundraising. Selain itu, penelitian ini juga mempunyai pendekatan yang sama yaitu pendekatan kualitatif.	Perbedaan penelitian ini terletak pada fokus yang kedua dan konsep. Fokus penelitian yang kedua adalah bagaimana dampak strategi fundraising pada peningkatan pengelolaan zakat pada lembaga-lembaga amil zakat di Kabupaten Ponorogo ?, sedangkan fokus kedua dari penelitian ini adalah bagaimana analisis SWOT terhadap kegiatan fundraising

				di LAZ YDSF Jember ?, konsep penelitian tersebut adalah pengaruh analisis strategi <i>fundraising</i> terhadap peningkatan pengelolaan ZIS. Konsep penelitian ini hanya memfokuskan analisis SWOT <i>fundraising</i> .
2.	N. Oneng Nurul Bariyah, 2016.	“Strategi Penghimpunan Dana Sosial Umat Pada Lembaga-Lembaga Fillantrofi di Indonesia (Studi Kasus Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan BAZISDKI Jakarta”	Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang penghimpunan dana atau fundraising.	Perbedaan penelitian terletak pada konsep penelitian. Konsep penelitian N. Oneng Nurul Bariyah adalah meneliti beberapa lembaga-lembaga fillantrofi di Indonesia (Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan BAZISDKI Jakarta). Konsep penelitian ini adalah hanya fokus di satu LAZ yaitu LAZ YDSF Jember dan beda pada analisis datanya peneliti menggunakan Analisis SWOT.
3.	Murtadho Ridwan, 2016.	“Analisis Model Fundraising dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak”	Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang fundraising dan di indikator memakai 2 model fundraising tersebut	Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Penelitian Murtadho Ridwan lebih memfokuskan terhadap analisis model fundraising.

			meliputi direct fundraising dan indirect fundraising.	Peneliti lebih memfokuskan penelitian tentang Analisis SWOT terhadap fundraising di LAZ (YDSF) Jember.
4.	Pipit Puji Noor Fazri.(2017).	“Analisis Penerapan Strategi Fundraising BAZNAS Kabupaten Sumedang dalam Meningkatkan Kesadaran Muzakki Melalui Lembaga Pengelola Zakat”	Persamaannya terletak padadari hasil analisis SWOT yang dilakukan peneliti terhadap fundraising.	Perbedaan penelitian terletak pada hasil penelitian. Penelitian Pipit Puji Noor Fazri adalah hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 8 strategi fundraising BAZNAS Kabupten Sumedang. Namun ke 8 strategi tersebut belum mampu menyerap potensi dana zakat yang ada secara optimal. Hasil peneliti adalah strategi fundraising yang dilakukan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode fundraising, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi fundraising.
5.	Dian Purnamasari dan Achmad Firdaus, 2017.	“Analisis Strategi Penghimpunan Zakat Dengan Pendekatan Business Model Canvas”.	Persamaan terletak pada pendekatan penelitian yaitu pendekatan kualitatif. Dan persamaan lainnya yang terdapat pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang penghimpunan atau	Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Penelitian Dian dan Achmad lebih memfokuskan pada analisis strategi penghimpunan model Business Model Canvas di BAZNAS. Peneliti

			fundraising.	hanya melakukan penelitian tentang Analisis SWOT fundraising memaki 2 Model indirect dan direct di LAZ (YDSF) Jember.
6.	Siti Saadah (2017).	“Anilisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan Roti Fatimah Cabang Bondowoso”	Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang Analisis SWOT.	Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian Perbedaannya Penelitian memfokuskan Analisis SWOT dan strategi pemasaran pada perusahaan roti Fatimah cabang bondowoso. Peneliti memfokuskan Analisis SWOT saja.
7.	Royyan, Mufti, Andi, dan Faizal, 2017.	“Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Sedekah (Studi Kasus di LAZ Ummat Sejahtera Ponorogo”	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama dalam metode untuk mengumpulkan datanya yang terdiri dari dokumentasi, wawancara dan observasi, juga dalam analisis datanya menggunakan deskriptif analisis. Dan Persamaannya juga terdapat pada penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang Analisis SWOT terhadap penghimpunan dana.	Perbedaan penelitian hasil penelitian. Hasil penelitian Royyan Mufti, Andi, dan Faizal menemukan, baha analisis strategi penghimpunan meliputi analisis faktor yang mempengaruhi minat donatur dan analisis SWOT yang didapatkan dari 24 strategi pendanaan sesuai perilaku warga muslim Ponorogo. Hasil peneliti adalah strategi fundraising yang dilakuan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode fundraising, pengelolaan dan

				penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi fundraising dan analisis SWOT yang didapatkan dari S-O, W-O, S-Y=T, W-T.
8.	Siti Mariyam, 2018.	“ Strategi Fundraising Zakat dan Infak Berbasis Muzakki Corner (Studi Kasus di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung)”.	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah metode analisis datanya menggunakan metode analisis deskriptif. Persamaan penelitian ini juga terletak pada pendekatan penelitian yaitu pendekatan kualitatif.	Perbedaan penelitian terletak pada jenis penelitian. Penelitian Siti Mariyam membahas tentang penerapan strategi fundraising zakat dan infak berbasis muzakki corner. Peneliti melakukan penelitian tentang Analisis SWOT terhadap fundraising.
9.	Rizka Yasin Yusuf, 2018.	Strategi Fundraising di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang diteliti oleh penulis adalah metode penelitian yang digunakan dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan datanya juga sama-sama menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Perbedaan penelitian terletak pada hasil penelitian. Penelitian Riski Yasin Yusuf menemukan hasil dengan penggunaan metode dengan cara penerapan strategi fundraising dan kemitraan membuat Dompot Dhuafa Jawa Tengah. Hasil peneliti adalah strategi fundraising yang dilakuan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode fundraising, pengelolaan dan

				penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi fundraising dan analisis SWOT yang didapatkan dari S-O, W-O, S-T, W-T.
10.	Muh Hafidhil Mustaqim, 2019.	“Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah Lazisnu Kendal (Studi Pada NU Care-Lazisnu Cabang Kendal)”	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah subyek penelitian yang dituju oleh peneliti adalah pengurus zakat di devisifundraising dalam instansi atau lembaga yang menjadi tempat penelitian. Persamaannya Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan sama-sama memakai dua metode, yaitu direct fundraising (secara langsung) dan indirect fundraising (tidak langsung).	Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian. Muh Hafidhil Mustaqim melakukan fokus penelitian dengan menggunakan program kaleng sedekah ini terdapat tiga tahapan strategi, yakni perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi. Peneliti melakukan fokus penelitian dengan analisis SWOT terhadap kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember.

Sumber Data : Skripsi penelitian terdahulu.

Dari semua pemaparan diatas, maka perbedaan pokok penelitian ini dengan penelitian lainnya adalah objek dan variabelnya yang berbeda, selain itu dari segi keunikan dari fenomena ini di LAZ YDSF Jember memiliki segi keunikan dalam kegiatan *fundraising*. Dimana kualitas kinerja sebagian pegawai dan kuantitas juru pungut penghimpunan yang dimiliki masih belum optimal, data yang diperoleh pada saat wawancara yakni kurangnya SDM

(Sumber Daya Manusia) dimana yang aktif melaksanakan tugas sebagai amil yang amanah yakni hanya 21 orang staf resmi, yang dibagi di bagian Direktur pelaksana 1 orang, *Fundraising* 5 orang, *Donor Service* 5 orang, *Finance* 1 orang, *Accounting* 1 orang, *Empowering Program* 1, Juru Pungut 4 orang, Pendayagunaan 3 orang. Tetapi lembaga mampu menghasilkan perolehan dana yang cukup besar. Yakni pada tahun 2018 donasi yang masuk Rp. 1.712.307.934 M. LAZ YDSF Jember mampu menggalang dana dengan jumlah yang terus meningkat di setiap tahunnya. Kuantitas SDM yang tidak disertai kualitas yang baik akan menjadi kurang efisien. Tetapi di LAZ YDSF Jember mampu membuktikan, bahwa hasil *fundraising* telah mencapai target yang diinginkan lembaga. Berdasarkan uraian penjelasan tersebut, *fundraising* menjadi kegiatan penting dalam lembaga sosial. Jika strategi *fundraising* dapat membawa hasil yang baik, maka proses pendistribusian dan pendayagunaan bisa menjadi lebih optimal.³⁵ Itulah perbedaan pokok dari penelitian ini dan dengan penelitian lainnya.

B. Kajian Teori

1. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu penyempurnaan pemikiran dan berbagai kerangka kerja dan rencana strategis (*framework and strategic planning*) yang pernah diterapkan baik dimedan pertempuran maupun bisnis. Analisis SWOT adalah singkatan dari *strengths*

³⁵Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 01 September 2019 pukul 09.00 WIB.

(kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman). Di mana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.³⁶

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan. Analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis stratejik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk minimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

Dalam perencanaan stratejik, analisis SWOT merupakan teknik yang paling umum digunakan untuk melakukan analisis situasional organisasi. Jadi, bukan hal yang baru analisis SWOT merupakan dasar realisasi yang dibutuhkan untuk banyak tujuan dan berbagi unit analisis. Parameter atribut-atribut analisis SWOT adalah peluang eksternal (*opportunities*) dan kekuatan internal (*strengthness*) yang diharapkan (*desirable parameter*) membantu (*helpful*) pencapaian

³⁶Retna Anggitaningsih, *Manajemen Resiko* (Jember:STAIN Jember, 2013),119-120.

tujuan organisasi dan atribut-atribut ancaman eksternal (*threats*) dan kelemahan internal (*weakness*) yang tidak diharapkan (*undesirable parameter*) karena mengganggu (*harmful*) pencapaian tujuan organisasi.³⁷

Analisis SWOT telah banyak dikembangkan untuk menjawab beberapa kelemahan yang muncul dalam proses perencanaan strategik. Tulisan ini disusun untuk melakukan peninjauan kembali konsep-konsep dasar yang dipakai dalam pengembangan teknik-teknik analisis SWOT meliputi :1) visualisasi pemetaan, 2) konsep subjektif-objektif, 3) perspektif waktu masa lalu, 4) posisi strategik kompetitif, dan 5) perencanaan skenario.³⁸

Dalam hal ini analisis SWOT merupakan salah satu analisis pilihan (*strategic choice*) yang sudah sangat populer. Dalam proses pelatihan ini, analisis SWOT akan digunakan sebagai instrumen analisis yang dapat dipertimbangkan penggunaannya, atau peserta bebas untuk memakai instrumen-instrumen lain yang dinilai lebih sesuai atau memadai dengan fokus-fokus yang telah ditentukan dalam simulasi sub kelompok atau kelompok.³⁹

³⁷T. Hani Handoko dkk, *Manajemen Dalam Berbagai Perspektif* (Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2012), 296.

³⁸Ibid, 296.

³⁹Akdon, *Strategic Management For Educational Management* (Bandung:Alfabeta, 2007), 131.

b. Faktor-Faktor Deskripsi Dalam Analisis SWOT

1) Faktor-faktor kekuatan

Faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada kepemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pra pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan. Contoh-contoh bidang keunggulan itu antara lain ialah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan dipasar, hubungan dengan pemasok, loyalitas pengguna produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.

2) Faktor-faktor kelemahan

Jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa dilihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan

tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

3) Faktor peluang

Definisi sederhana tentang peluang ialah “berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.” Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain ialah :

- a) Kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk.
 - b) Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.
 - c) Perubahan dalam kondisi persaingan
 - d) Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan mencari peluang
 - e) Hubungan dengan pemasok yang “harmonis.”⁴⁰
- ### 4) Faktor ancaman

Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang. Demikian dapat dilakukan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi “ganjalan” bagi satuan

⁴⁰Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 172-174.

bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun di masa depan.⁴¹ Berbagai contohnya, antara lain adalah :

- a) Masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis,
- b) Pertumbuhan pasar yang lamban,
- c) Meningkatnya posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan.
- d) Menguatnya posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk proses lebih lanjut menjadi produk tertentu
- e) Perkembangan dan perubahan teknologi yang belum dikuasai
- f) Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang sifatnya restriktif.⁴²

c. Cara Membuat Analisis SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT, SWOT adalah singkatan dari lingkungan *internal strenghts* dan *weaknesses* serta lingkungan eksternal *opportunities* dan *threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*Strenghts*) dan kelemahan (*Weaknesses*).⁴³

⁴¹Ibid., 173.

⁴²Ibid, 173-174.

⁴³Ibid, 174.

Tabel 2.2
Matrik SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS S Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES W Tentukan 5-10 kelemahan Internal
OPPORTUNITIES O Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS T Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Sumber: Freddy Rangkuti, dalam Buku Analisis SWOT (Teknik Membedah Kasus Bisnis).

1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2) Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4) Strategi WT

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.⁴⁴

d. Indikator SWOT

- 1) Strategi SO (*Strenght-Opportunity*), strategi menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.
- 2) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang perusahaan.
- 3) Strategi ST (*Strenght-Threat*), melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal.
- 4) Strategi WT (*Weakness-Threat*), strategi ini merupakan teknik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.

2. Fundraising

a. Pengertian *Fundraising*

Fundraising adalah proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah

⁴⁴Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT (Teknik Membedah Kasus Bisnis)* (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama,2016), 83-84.

organisasi.⁴⁵ Menurut pendapat Juwaini dan Klein yang dikutip oleh Miftahul Huda mengatakan, bahwa *fundraising* diartikan sebagai kerangka konsep kegiatan dalam rangka pengalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program dan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan.⁴⁶ Kata mempengaruhi masyarakat mengandung banyak makna: *pertama*, dalam kalimat diatas mempengaruhi bisa diartikan memberitahukan kepada masyarakat tentang seluk-beluk keberadaan OPZ. *Kedua*, mempengaruhi dapat juga bermakna mengingatkan dan menyadarkan. Artinya mengingatkan kepada donatur untuk sadar bahwa dalam harta dan dimilikinya bukan seluruhnya diperoleh dari usahanya secara mandiri. Manusia bukanlah lahir sebagai makhluk individu saja, tetapi juga memfungsikan dirinya sebagai makhluk sosial.⁴⁷

Kesadaran yang seperti inilah yang diharapkan oleh OPZ dalam mengingatkan para donatur dan muzakki. Sehingga penyadaran dengan mengingatkan secara terus menerus menjadikan individu dan masyarakat terpengaruh dengan program dan kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dilakukannya.

Ketiga, mempengaruhi dalam arti mendorong masyarakat, lembaga dan individu untuk menyerahkan sumbangan dana baik berupa zakat, infaq dan sedekah dan lain-lain kepada organisasi

⁴⁵ April Purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat* (Yogyakarta :Teras,2009), 12.

⁴⁶ Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012), 27.

⁴⁷ Ibid, 12.

nirlaba. OPZ dalam melakukan *fundraising* juga mendorong kepedulian sosial dengan memperhatikan prestasi kerja atau *annual report* kepada calon donatur. Sehingga ada kepercayaan dari para calon donatur setelah mempertimbangkan segala sesuatunya.

Keempat, mempengaruhi untuk membujuk para donatur dmuzakki untuk bertransaksi. Pada dasarnya keberhasilan suatu *fundraising* adalah keberhasilan dalam membujuk para donatur untuk memberikan sumbangan dananya kepada organisasi pengelola zakat. Maka tidak ada artinya suatu *fundraising* tanpa adanya transaksi.

Kelima, dalam mengartikan *fundraising* sebagai proses mempengaruhi masyarakat, mempengaruhi juga dapat diterjemahkan memberikan gambaran tentang proses kerja, program dan kegiatan sehingga menyentuh dasar-dasar nurani seseorang. Gambaran-gambaran yang diberikan inilah yang diharapkan bisa mempengaruhi masyarakat sehingga mereka bersedia memberikan sebagian dana yang dimilikinya sebagai sumbangan dana zakat, infaq maupun shadaqah kepada organisasi pengelola zakat.

Keenam, mempengaruhi dalam pengertian *fundraising* dimaksudkan untuk memaksa jika diperkenankan. Bagi organisasi pengelola zakat, hal ini bukanlah suatu fitnah, atau kekhawatiran akan menimbulkan keburukan. Tentunya paksaan ini dilakukan dengan

ahsan sebagai perintah Allah dalam Al-Qur'an surat At-Taubah ayat 103 sebagai berikut.⁴⁸

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿١٠٣﴾

Artinya :“Ambillah zakat dari harta mereka guna membersihkan dan menyucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doamu itu (menumbuhkan) ketenteraman jiwa bagi mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui”. (QS. At-Taubah:103).⁴⁹

b. Manajemen *Fundraising*

Penghimpunan dana (*fundraising*) merupakan kegiatan penggalangan dana, baik dari individu, organisasi, maupun badan hukum.⁵⁰ *Fundraising* termasuk proses mempengaruhi masyarakat (calon mustahik) agar mau melakukan amal kebijakan dalam bentuk penyerahan uang sebagai zakat maupun untuk sumbangan pengelolaan harta zakat. Kegiatan penyerahan dana ini sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi, badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk melakukan zakat.

Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising*, banyak metode yang dan teknik yang dapat dilakukan. Pada dasarnya dua jenis yang bisa digunakan yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*). Metode langsung adalah metode yang menggunakan teknik-

⁴⁸Ibid, 12-17.

⁴⁹Al-Qur'an, 09 : 103.

⁵⁰Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 138.

teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi zakat secara langsung. Yakni bentuk-bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon muzakki bias seketika (langsung) dilakukan. Misalnya, melalui *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising*, presentasi langsung. Metode *fundraising* tidak langsung dan merupakan suatu metode yang menggunakan teknik atau cara yang melibatkan partisipasi muzakki secara langsung. Metode ini dilakukan dengan metode promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu. Misalnya, *advertorial*, *image campaign* dan penyelenggaraan suatu kegiatan melalui perantara, menjalin relasi, melalui referensi, dan mediasi para tokoh.⁵¹

Fundraising mempunyai peranan yang sangat penting bagi perkembangan organisasi pengelola zakat dalam rangka pengumpulan dana zakat dari masyarakat. Metode *fundraising* membuat banyak hal dapat dilakukan oleh sebuah lembaga pengelola zakat dalam rangka penggalangan dana, seperti pendekatan terhadap calon donatur yang akan medonasikan dananya kepada lembaga, meningkatkan citra lembaga, mencari pastisipan, dan lain sebagainya. *Fundraising*, penghimpunan harta zakat bisa dilakukan dengan berbagai cara yang positif untuk menarik calon donatur. Karena *fundraising* bertujuan untuk menghimpun dana, memperbanyak donatur, meningkatkan atau

⁵¹Ibid, 139.

membangun citra lembaga, menghimpun simpatisan, relasi dan pendukung, serta meningkatkan kepuasan para muzakki.

Secara makro, menurut Dian Masyita dalam laporan penelitiannya, dalam pengelolaan zakat uang sektor *fundraising* dana zakat adalah salah satu model yang dapat diterapkan. Tanggung jawab pada sektor ini adalah pengumpulan dana zakat dari para donatur. Kemudian, mendistribusikannya pada investasi portofolio. Keuntungan dari investasi didistribusikan pada program pengentasan kemiskinan. Keuntungan yang akan didistribusikan tergantung pada permintaan zakat, seperti dialokasikan kepada program pendayagunaan seperti program pendidikan, program pembangunan masjid, program yatim, program dakwah, dan program kemanusiaan. Dalam sektor peningkatan zakat, ada beberapa hubungan sebab akibat antara orang kaya yang mempunyai potensi sebagai muzakki atau donatur, dan sebagai penngentasan kemiskinan.⁵²

c. Tujuan *Fundraising*

Strategi *fundraising* memiliki berbagai tujuan untuk mengoptimalkan suatu lembaga. Lembaga mempunyai berbagai perbedaan tujuan strategi *fundraising* dalam mengoptimalkan perolehan dana. Menurut teori Miftahul Huda mengatakan, bahwa tujuan *fundraising* meliputi mengumpulkan dana, menambah jumlah atau populasi calon donatur, membentuk dan meningkatkan citra

⁵²Ibid, 139.

lembaga baik langsung maupun tidak langsung, menggalang simpatisan atau pendukung, dan memuaskan donatur.⁵³

Sedangkan menurut teori Fifi Nofiaturohman mengatakan, bahwa tujuan dan hikmah pengelolaan ZIS meliputi mewujudkan keimanan, mensyukuri nikmat Allah, menghilangkan sifat bakhil, menumbuhkan ketenangan hidup, menolong kaum dhuafa ke arah kehidupan lebih baik dan sejahtera, sebagai keseimbangan dalam kepemilikan harta, serta optimalisasi pengumpulan dan pendayagunaan ZIS.⁵⁴

Ada beberapa hal yang menjadi tujuan dari *fundraising* bagi sebuah organisasi pengelola zakat :

- 1) Tujuan pokok dari gerakan *fundraising* adalah pengumpulan dana.

Sesuai dengan istilahnya (*fundraising*) berarti pengumpulan uang. Namun yang dimaksud disini bukanlah uang saja, tetapi dana dalam arti yang luas. Termasuk didalamnya barang dan jasa yang memiliki nilai materi. Walaupun demikian dana dalam arti uang adalah penting. Mengingat sebuah organisasi nirlaba (OPZ) tanpa menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya yang dihasilkan. Sehingga apabila sumber daya sudah tidak ada maka organisasi akan kehilangan kemampuan untuk terus bertahan menjaga kelangsungan hidupnya. Oleh karena itu bisa dikatakan bahwa

⁵³ Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012), 33-35.

⁵⁴ Fifi Nofiaturohman, Pengumpulan dan Pendayagunaan Zakat Infak dan Sedekah, *Jurnal Zakat dan Wakaf*, Vol.2, No.2 (2015), .291-292.

fundraising yang tidak menghasilkan dana adalah *fundraising* yang gagal, meskipun memiliki bentuk keberhasilan yang lain.

- 2) Gerakan *fundraising* juga bertujuan menghimpun para muzakki dan donatur. OPZ yang baik adalah OPZ yang setiap hari memiliki data penambahan muzakki dan donatur. Sebenarnya yang dibutuhkan adalah penambahan jumlah dana untuk program pemberdayaan masyarakat beserta operasionalnya. Ada dua hal yang bisa dilakukan oleh OPZ untuk tujuan ini, *pertama*, menambah jumlah sumbangan dana dari setiap donatur dan muzakki, dan *kedua*, menambah jumlah donatur dan muzakki itu sendiri.⁵⁵
- 3) Jika kepercayaan masyarakat terhadap OPZ meningkat maka bisa dipastikan citra OPZ juga ikut terbawa meningkat. Meningkatkan raa citra lembaga juga menjadi salah satu tujuan dari *fundraising*. Aktifitas *fundraising* yang dilakukan oleh sebuah organisasi pengelola zakat, baik langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra organisasi itu sendiri. Gambaran-gambaran yang diberikan melalui interaksi baik langsung maupun tidak langsung akan menumbuhkan citra rasa yang bersifat positif maupun negatif. Melalui citra ini setiap anggota masyarakat akan mempresepsi organisasi pengelola zakat, yang dilanjutkan dengan mengambil sikap dan menunjukkan perilaku terhadap OPZ. Jika citra yang tertanam dibenak para muzakki dan donatur terhadap OPZ positif, maka

⁵⁵April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, 22.

masyarakat akan mendukung, dan bersimpati dengan memberikan sumbangan ZIS-nya.⁵⁶

- 4) Ketika sebuah OPZ melakukan penggalangan dana ZIS, maka ada tujuan jangka panjang untuk menjaga loyalitas muzaki dan donatur agar tetap memberikan sumbangan dana ZISnya kepada OPZ.

Walaupun harus dengan pengorbanan untuk memberikan sumbangan dana tersebut. Pengorbanan yang dilakukan muzakki dan donatur seolah tidak terasa setelah mendapat imbalan rasa puas dari pengorbanan yang diberikan oleh lembaga tersebut. Jadi tujuan memuaskan donatur adalah tujuan yang bernilai jangka panjang, meskipun kegiatannya dilakukan setiap hari.

- 5) Kadang-kadang untuk melakukan *fundraising*, sebuah OPZ membatasi pada orang-orang tertentu. Sehingga dibutuhkan kepanjangan tangan untuk sampai pada donatur dan muzakki. Apabila OPZ memiliki citra yang baik dimata masyarakat maka akan banyak simpati dan dukungan yang diberikan kepadanya. Bentuk dukungan dan simpati dari masyarakat terhadap OPZ tidak selamanya berupa dana, akan tetapi ada sebagian yang tidak memiliki kemampuan memberikan dana atau sesuatu sebagai sumbangan ZISnya karena ketidakmampuan mereka sebagai donatur dan muzakki dalam memberikan dana, memberikan bantuan tenaga dan pemikiran untuk majunya sebuah organisasi

⁵⁶ Ibid, 22.

pengelola zakat. Kelompok-kelompok seperti ini sangat diperlukan oleh OPZ sebagai pemberi kabar dan pemberi informasi kepada setiap orang yang memerlukannya. Dukungan dan simpatian yang berbentuk informan seperti ini, memudahkan lembaga dalam *fundraising*. Sehingga semakin banyak relasi dan pendukung sebuah OPZ juga merupakan diadakannya *fundraising*.⁵⁷

3. Strategi *Fundraising*

Strategi menggalang dana adalah tulang punggung kegiatan menggalang dana yang diperlukan lembaga.⁵⁸ Selain itu strategi *fundraising* memiliki empat aspek yang dikenal siklus *fundraising*, yaitu identifikasi calon donatur, penggunaan metode *fundraising*, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi *fundraising*.⁵⁹

- a. Identifikasi Calon Donatur, Identifikasi ini merupakan langkah yang dilakukan lembaga dalam menentukan target donatur. Identifikasi donatur meliputi siapa dan bagaimana profil dari potensial donatur dalam penggalangan dana. Potensial donatur bisa meliputi perorangan maupun lembaga atau organisasi tertentu.⁶⁰ Identifikasi donatur meliputi pemilahan database donatur, melihat database donatur, memanfaatkan jasa teman atau relasi, mengetahui dari kerabat donatur,

⁵⁷Ibid.

⁵⁸Wiari Utamingtias, dkk, "Coping Stres Karyawan Dalam Menghadapi Stress Kerja, Share Social Work", *Jurnal Universitas Padjadjaran*, Vol. 5, No.1,(2015) , 93.

⁵⁹Zaid Munawar, "Filantropi Islam Rumah Sabilillah Dan Penanaman Karakter Kepedulian Sosial Pada Siswa di SDIT An Najah Jatinom Klaten", *Elementary Jurnal UIN Suanan Kalijaga Yogyakarta*, Vol. 4, No. 2, (JanuariJuni 2018), 9.

⁶⁰Ririn Nur Hidayah, "Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana Zakat Infaq Shadaqah Wakaf (ZISWAF)", *Jurnal Raden Fatah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No. 1 (2017), 137.

menganalisis kebutuhan donatur, dan mengadakan waktu pertemuan dengan donatur.⁶¹

- b. Penggunaan metode *fundraising* metode diartikan sebagai pola, bentuk atau cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka penggalangan dana/daya dari masyarakat. Metode perlu memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan, dan manfaat lebih bagi masyarakat penerima dan donatur. Lembaga Amil Zakat memerlukan berbagai metode *fundraising* untuk bisa mengoptimalkan hasil penghimpunan dana. Metode *fundraising* merupakan suatu kegiatan khas yang dilakukan oleh nadhir dalam rangka menghimpun dana atau daya dari masyarakat. Pada dasarnya metode *fundraising* meliputi *direct* atau langsung dan *indirect* atau tidak langsung.⁶² *Direct fundraising* meliputi hal sebagai berikut :

1) *Direct Mail*

Pelaksanaan *direct mail* membutuhkan biaya yang cukup besar, sehingga perlu didukung target donatur yang jelas.

2) *Direct Advertising*

Menurut pendapat Ralph S. Alesander yang dikutip oleh Morisson mengatakan, bahwa iklan adalah setiap bentuk

⁶¹April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Yogyakarta: Teras, 2009), 71-79.

⁶²Miftahul Huda, "Model Manajemen Fundraising Wakaf, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo", *Jurnal Intelegensia* Vol. 3, No. 1, (Januari 2013), 35.

komunikasi nonpersonal mengenai organisasi, produk, pelayanan, atau ide. Iklan dibayar oleh satu sponsor yang diketahui.⁶³

3) *Telefundraising*

Telefundraising merupakan penghimpunan melalui telepon.

4) Presentasi Langsung

Presentasi langsung adalah dimana pihak presenter dapat berkomunikasi dan bisa bertatap muka dengan para peserta secara langsung.

Sedangkan, metode *indirect fundraising* meliputi hal berikut ini :

1) *Advertorial*

Teknik penyampaian pesan iklan *advertorial* diarahkan pada bentuk seperti berita yang disajikan dengan bahasa jurnalistik.

2) *Image Campaign*

Kampanye bisa dilakukan melalui media non massa seperti spanduk, baliho, brosur, poster, *event* khusus, dan membuka konter dengan bekerjasama antara berbagai organisasi.⁶⁴

3) Penyelenggaraan *Event*

Kunci utama kesuksesan sebuah *event* adalah pengembangan ide. Inti dari penyelenggaraan *event* adalah unik

⁶³Morisson, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010), 17.

⁶⁴R. Sumantri Raharjo, *Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat*, Jurnal IKON prodi D3 Komunikasi Massa, vol.1, No.5 (Juni 2017), 53.

dan biasanya muncul dari ide. Setiap *event* perlu memiliki perbedaan dari *event* lain.⁶⁵

4) Melalui Perantara

Melalui orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 belah pihak yang berkepentingan.

5) Menjalin Relasi

Melalui hubungan dengan orang lain atau kenalan dengan orang lain.

6) Melalui Referensi

Melalui rujukan suatu untuk informasi yang dilakukan seseorang atau pustakawan untuk membantu seseorang mendapatkan informasi tentang buku atau sumber terkait.

7) Mediasi Para Tokoh

Proses pengambilan keputusan melalui perantara tokoh masyarakat untuk membantu para pihak mencapai hasil yang mereka inginkan bersama.

- c. Pengelolaan dan Penjagaan Donatur Pengelolaan donatur dilakukan lembaga pada tujuan peningkatan jumlah sumbangan, pengarahan donatur untuk menyumbang, dan peningkatan status penyumbang tidak tetap menjadi tetap. Pengelolaan donatur adalah membangun hubungan dengan donatur. Pengelolaan donatur, meliputi database donatur dan donatur potensial, bagian dari perawatan donatur, segmentasi dan

⁶⁵ Any Noor, *Manajemen Event* (Bandung : Alfabeta, 2013), 14.

perlakuan personal donatur. Penjagaan atau perawatan donatur dapat dilakukan melalui kunjungan hangat donatur, mengirimkan informasi, memberi layanan kepada donatur, melibatkan donatur dalam berbagai kegiatan, mengirimkan hadiah, atau memberi solusi permasalahan donatur.⁶⁶ Aspek perawatan donatur tersebut, meliputi transparansi, komunikasi, partisipasi, diversifikasi, kemudahan atau kedekatan, dan atensi. Lembaga melakukan pengelolaan dan penjagaan donatur, supaya donatur dan muzakki menjadi loyal.

- d. Monitoring dan evaluasi *fundraising* monitoring merupakan kegiatan pengawasan dan pengendalian, terhadap program atau kegiatan yang berlangsung. Evaluasi adalah penilaian kualitas program.⁶⁷ Menurut Stahl dan Grigsby yang dikutip dalam jurnal Manajemen dan Kewirausahaan menjelaskan, bahwa evaluasi meliputi apa yang dikontrol, adanya seperangkat standar, pengukuran hasil, perbandingan antara hasil dan standar, pencarian alasan penyimpangan, dan tindakan koreksi.⁶⁸ Monitoring dan evaluasi *fundraising* merupakan upaya dalam memantau proses pelaksanaan kegiatan *fundraising* serta penilaian afektivitasnya.⁶⁹ Melalui kegiatan monitoring dan evaluasi

⁶⁶Ririn Nur Hidayah, "Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana Zakat Infaq Shadaqah Wakaf (ZISWAF)", *Jurnal Intelektualita Raden Fatah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No. 1 (2017), 137-138.

⁶⁷Arsam, "Monitoring dan Evaluasi Dakwah (Studi Terhadap Kegiatan "Dialog Interaktif" Takmir Masjid Ash-Shiddiq)", *Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam*, Vol. 1, No. 1 (2013), 162-163.

⁶⁸Dewie Tri Wijayati, "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Strategik Pada Organisasi Non Profit", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan UNESA*, Vol. 12, No. 1 (2010), 25.

⁶⁹Zaid Munawar, "Filantropi Islam Rumah Sabilillah dan Penanaman Karakter Kepedulian Sosial Pada Siswa DI SDIT AN Najah Jatinom Klaten UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta", *Jurnal Elementary*, Vol.4, No. 1 (Januari 2018), 12.

fundraising, Lembaga Amil Zakat mampu mengoptimalkan strategi *fundraising*.

4. Indikator Metode *Fundraising*

Penggunaan metode *fundraising* diartikan sebagai pola, bentuk atau cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka penggalangan dana/daya dari masyarakat. Metode perlu memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan, dan manfaat lebih bagi masyarakat penerima dan donatur. Lembaga Amil Zakat memerlukan berbagai metode *fundraising* untuk bisa mengoptimalkan hasil penghimpunan dana. Metode *fundraising* merupakan suatu kegiatan khas yang dilakukan oleh nadhir dalam rangka menghimpun dana atau daya dari masyarakat. Pada dasarnya metode *fundraising* meliputi *direct* atau langsung dan *indirect* atau tidak langsung.⁷⁰ Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising* banyak metode dan teknik yang dapat dilakukan. Metode ini pada dasarnya dapat dibagi kepada dua jenis, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*).⁷¹

a. Metode *Fundraising* Langsung (*Direct Fundraising*)

Metode atau cara yang digunakan dengan melibatkan partisipasi muzakki secara langsung. Bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon muzakki bisa seketika (langsung) dilakukan. Dalam metode langsung yang dilakukan ini akan muncul

⁷⁰Miftahul Huda, "Model Manajemen *Fundraising* Wakaf", *Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo, Jurnal Intelegensia* Vol. 3, No. 1, (Januari 2013), 35.

⁷¹Uswatun Hasanah, "Sistem *Fundraising* Zakat Lembaga Pemerintahan Swasta", *Jurnal Penelitian Ilmiah*, Vol 3, No. 2, 2015, 230.

dalam diri seorang muzakki untuk membayar dana baik zakat, infak, dan shodaqoh secara langsung dan datang kepada lembaga. Dari metode tersebut muzakki akan dengan mudah mengetahui informasi yang diperlukan mengenai donasi yang akan disalurkan. *Direct fundraising* meliputi hal sebagai berikut:⁷²

1) *Direct Mail*

Menurut pendapat Anthonny yang dikutip oleh Nurmala, dkk mengatakan, bahwa *direct mail* merupakan setiap bahan cetak seperti surat, kartu pos atau katalog. Bahan cetak tersebut dikirim lembaga melalui alamat email pelanggan yang dapat berupa pernyataan, pengingat atau tagihan.⁷³ *Direct mail fundraising* merupakan penawaran tertulis untuk menyumbang yang didistribusikan melalui surat.

2) *Direct Advertising*

Iklan adalah setiap bentuk komunikasi nonpersonal mengenai organisasi, produk, pelayanan, atau ide. Iklan dibayar oleh satu sponsor yang diketahui.

3) *Telefundraising*

Telefundraising merupakan penghimpunan dana atau daya yang dilakukan melalui telepon.

⁷²Murtadho Ridwan, "Analisis Model Fundraising dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketingal Karnaganyar Demak", *Jurnal Penelitian STAIN Kudus*, Vol.10, No.02 (Agustus 2016), 301.

⁷³Nurmala Dewi, Ridwan, dan Rini, "Pengaruh Direct Mail dan Telemarketing Terhadap keputusan Pembelian Paket Umrah Raka Tours And Travel", *Jurnal Pariwisata dan Perhotelan*, Vol. 3, No. 2 (2013), 258.

4) Presentasi Langsung

Presentasi Langsung merupakan menyampaikan sebuah informasi, informasi-informasi itu bisa produk yang akan diluncurkan untuk perkembangan perusahaan.

b. Metode *Fundraising* Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Metode ini dilakukan dengan tidak melibatkan partisipasi muzakki secara langsung. Bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon muzakki bisa seketika (langsung) dilakukan. Metode ini menggunakan metode promosi yang menggunakan perantara. Metode yang dilakukan mengarah pada pembentukan citra lembaga yang kuat. Promosi akan mengarahkan kepada pembentukan kekuatan citra lembaga yang tanpa diarahkan transaksi donasi saat itu. *Indirect fundraising* meliputi hal sebagai berikut.⁷⁴

1) *Advertorial*

Teknik penyampaian pesan iklan *advertorial* diarahkan pada bentuk seperti berita yang disajikan dengan bahasa jurnalistik.

2) *Image Campaign*

Kampanye dilakukan dengan tujuan menciptakan efek tertentu pada sejumlah besar khalayak yang dilakukan secara berkelanjutan pada waktu tertentu. Kampanye bisa dilakukan melalui media non massa seperti spanduk, baliho, brosur, poster,

⁷⁴R. Sumantri Raharjo, *Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat*, Jurnal IKON prodi D3 Komunikasi Massa, Vol. 1, No. 5 (Juni 2017), 53.

event khusus, dan membuka konter dengan kerjasama antara berbagai organisasi.

3) Penyelenggaraan *Event*

Kunci utama kesuksesan sebuah *event* adalah pengembangan ide. Contoh *event*, meliputi *event* tematik, kajian, dan *talkshow*.

4) Menjalinkan Relasi

Hubungan yang memiliki relasi atau jaringan bisnis yang baik dan terpercaya melalui referensi atau informasi yang baik akan bisa menopang bisnis kita kedepannya.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian suatu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. peneliti ini menggunakan metode penelitian kualitatif sebagaimana dijelaskan berikut ini:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif. *Bogdan* dan *Taylor* mendefinisikan metodologi ini sebagai prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.⁷⁵ Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi *fundraising* yang dilakukan pada LAZ YDSF. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian *purposive* merupakan salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang tidak memerlukan pengetahuan mendalam akan literatur yang digunakan dan kemampuan tertentu dari pihak peneliti. Penelitian lapangan biasa dilakukan untuk memutuskan kearah mana penelitiannya berdasarkan konteks. Karena penelitian ini berdasarkan pada ketertarikan peneliti terhadap analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (Desa, organisasi,

⁷⁵Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 4.

peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis. Contoh: penelitian di desa X” dengan unit analisisnya “individu”.⁷⁶

Penelitian dilakukan oleh peneliti bertempat di Jl. Trunojoyo No. 24, Calok, Arjasa, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68194. Alasan pemilihan lokasi tersebut adalah karena LAZ YDSF Jember merupakan salah satu LAZ di Jember yang memiliki sebuah program paradigma prestasi sebagai lembaga pendayagunaan dana yang amanah dan profesional, menjadikannya sebagai lembaga pengelola zakat, infaq, dan sedekah terpercaya di Indonesia.⁷⁷ Keunikan dari fenomena ini di LAZ YDSF Jember adalah memiliki segi keunikan dalam kegiatan *fundraising*. Dimana kualitas kinerja sebagian pegawai dan kuantitas juru pungut penghimpunan yang dimiliki masih belum optimal, data yang diperoleh pada saat wawancara yakni kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) dimana yang aktif melaksanakan tugas sebagai amil yang amanah yakni hanya 21 orang staf resmi, yang dibagi di bagian Direktur pelaksana 1 orang, *Fundraising* 5 orang, *Donor Service* 5 orang, *Finance* 1 orang, *Accounting* 1 orang, *Empowering Program* 1, Juru Pungut 4 orang, Pendayagunaan 3 orang. Tetapi lembaga mampu menghasilkan perolehan dana yang cukup besar. Yakni pada tahun 2018 donasi yang masuk Rp. 1.712.307.934 M. LAZ YDSF Jember mampu menggalang dana dengan jumlah yang terus meningkat di setiap tahunnya. Kuantitas SDM yang tidak disertai kualitas yang baik akan menjadi kurang efisien. Tetapi di LAZ YDSF Jember mampu membuktikan, bahwa hasil *fundraising* telah mencapai target

⁷⁶Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 46.

⁷⁷YDSF, “*Sekilas YDSF*”, <http://ydsf.org/tentang-kami/sekilas-ydsf> (08, September 2019).

yang diinginkan lembaga. Berdasarkan uraian penjelasan tersebut, *fundraising* menjadi kegiatan penting dalam lembaga sosial. Jika strategi *fundraising* dapat membawa hasil yang baik, maka proses pendistribusian dan pendayagunaan bisa menjadi lebih optimal.⁷⁸

C. Subyek Penelitian

Menentukan subyek penelitian sebagai sumber informasi dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁷⁹ Pertimbangan tertentu tersebut misalnya, orang yang dijadikan sebagai informan adalah orang dianggap paling mengetahui tentang masalah yang akan diteliti. Selain itu, data dalam penelitian ini juga digali dari beberapa informan pendukung lainnya, yang peneliti anggap memiliki kapasitas untuk memberikan informasi terkait dengan penelitian ini.

Adapun informan yang akan dipilih adalah sebagai berikut:

1. Kepala kantor / Direktur Pelaksana : Deki Zulkarnain
2. Supervisor Fundraising : RA Sulistyawati
3. Supervisor Layanan Donatur : Dian Alfi Wulandari
4. Relawan LAZ YDSF Jember : Saiful Bahri
5. Muzakki LAZ YDSF Jember : Abdul Rokhim
6. *Finance and accounting manager* : Majaulur Riska
7. Staff Layanan Donatur : Mochammad Taufiqurrahman.

⁷⁸Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 01September 2019 pukul 09.00 WIB.

⁷⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: ALFABETA, 2008), 300.

D. Teknik Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data, seperti wawancara dan observasi yang masing-masing proses tersebut mempunyai peranan penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat. Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁸⁰ Teknik ini dilakukan bila belum banyak keterangan yang dimiliki tentang masalah yang diselidiki. Dalam hal ini peneliti menggunakan observasi non partisipan, dimana peneliti tidak terlibat secara langsung dan hanya sebagai pengamat independen. Adapun yang akan diamati oleh peneliti meliputi:

- a. Produk *fundraising* untuk calon donatur dan donatur tetap,
- b. Cara tim *fundraising* terjun langsung kelapangan mencari donatur,

2. Wawancara

Wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seorang informan, caranya adalah dengan bercakap-cakap secara tatap muka.⁸¹ Pedoman wawancara digunakan untuk mengingatkan wawancara mengenai aspek-aspek yang harus dibahas, juga menjadi daftar pengecek apakah aspek-aspek relevan tersebut telah dibahas atau ditanyakan. Pedoman wawancara harus

⁸⁰Wiratma Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press), 2015, 94.

⁸¹Abu Achmad dan Narbuko Cholid, *Metode Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), 70.

memikirkan bagaimana pertanyaan tersebut dijabarkan secara konkrit dalam kalimat tanya, sekaligus menyesuaikan pertanyaan dengan kontekstual saat wawancara berlangsung. Teknik wawancara memberikan data tentang:

- a. Strategi *fundraising* di LAZ YDSF Jember
 - b. Analisis SWOT terhadap *fundraising* LAZ YDSF Jember
3. Dokumentasi

Tidak kalah penting dari metode-metode lain adalah metode dokumentasi, yaitu mencari data-data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda, dan seagainya.⁸² Hal yang berkaitan dengan data LAZ YDSF adalah data tentang gambaran umum LAZ YDSF di Kabupaten Jember. Adapun yang dikumpulkan dengan cara metode ini adalah :

- 1) Laporan keuangan LAZ YDSF Jember
- 2) Program *fundraising* LAZ YDSF Jember

E. Teknik Analisis Data

Data analisis dengan menggunakan beberapa langkah sesuai teori Milles, Huberman dan Saldana yakni menganalisis data dengan tiga langkah: Kondeksi data (*data condensation*), menyajikan data (*data display*), dan menarik kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing and verification*). Kondensasi data merujuk pada proses pemilihan (*selecting*), dan transformasi

⁸²Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 23.

data (*transforming*).⁸³

1. Kondensasi Data (*Data condensation*)

“*Data condensation* refresh to the process of selecting data, focusing, simplifying, abstracting, and transforming the data that in written up field notes or transcriptions”. Dalam kondensi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi dan mentransformasi data yang terdapat pada catatan lapangan maupun transkrip dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut.

2. *Selecting*

Menurut Milles dan Huberman peneliti harus bertindak selektif, yaitu menentukan dimensi-dimensi mana yang lebih penting, hubungan-hubungan mana yang lebih bermakna, dan sebagai konsekuensinya, informasi apa yang dapat dikumpulkan dan dianalisis, informasi-informasi yang berhubungan dengan Analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember dikumpulkan pada tahapan ini. Peneliti mengumpulkan seluruh informasi tersebut untuk memperkuat penelitian.

3. *Focusing*

Menurut Milles dan Huberman menyatakan bahwa memfokuskan data merupakan bentuk praanalisis. Pada tahap ini peneliti memfokuskan data yang berhubungan dengan rumusan masalah penelitian. Tahap ini merupakan tahap kelanjutan dari tahap seleksi data. Peneliti hanya membatasi data yang berhubungan dengan fokus penelitian.

⁸³Milles, Huberman dan Saldana, *Qualitative Data Analysis A. Methods Edisi 3*(Unnited States of America:SAGE Publication, 2014), 14.

4. *Abstracting*⁸⁴

Abstraksi merupakan merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses, dan pertanyaan-pertanyaan yang perlu dijaga sehingga tetap berada di dalamnya. Pada tahap ini, data yang telah terkumpul dievaluasi, bahasa yang telah terkumpul dievaluasi, bahasa yang berkaitan dengan kualitas dan kecukupan data. Jika jumlah data sudah cukup, data tersebut digunakan untuk menjawab masalah yang diteliti.

5. *Simplifying dan transforming*

Data dalam penelitian ini selanjutnya disederhanakan dan ditransformasikan dalam berbagai cara, yakni melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan data untuk menyederhanakan dalam berbagai cara, yakni melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan data untuk menyederhanakan data peneliti mengumpulkan data analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember ke dalam analisis data dan pembahasan temuan.

6. *Penyajian Data (Data display)*

Peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, tabel dan bagan yang menggambarkan analisis pada analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dan mudah diraih.

⁸⁴Ibid, 15.

7. Kesimpulan, yaitu⁸⁵

Peneliti menyimpulkan data sesuai dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan. Data yang sudah dideskripsikan disimpulkan secara umum. Simpulan tersebut meliputi analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember setelah disimpulkan, analisis data kembali pada tahap awal sampai semua data kompleks.

F. Teknik keabsahan data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah teknik data pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Adapun teknik triangulasi yang digunakan yaitu teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber adalah membandingkan dan mengecek balik kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya : Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.⁸⁶

⁸⁵Ibid, 16.

⁸⁶Iskandar, *Metodelogi Penelitian Pendidikan dan Sosial Kuantitatif dan Kualitatif* (Jakarta: Gaung Persada Press, 2009), 330-331.

G. Tahapan-tahapan Penelitian

Dalam penelitian ini ada tiga tahapan yang ditempuh peneliti yaitu:

1. Tahap Pra Lapangan

Langkah pertama yang dilakukan oleh peneliti adalah mencari permasalahan dan mencari referensi terkait dengan judul penelitian yang diambil oleh peneliti yaitu "Strategi Fundraising di LAZ YDSF". Adapun tahap pra lapangan meliputi:

- a. Menentukan lokasi penelitian
- b. Menyusun rancangan penelitian
- c. Mengurus perizinan
- d. Menyiapkan perlengkapan penelitian

2. Tahap Pelaksanaan

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi dan wawancara untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan judul yang telah ditetapkan oleh peneliti.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Setelah peneliti mendapatkan data, dan data tersebut sudah dianalisis, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh peneliti adalah membuat laporan penelitian. Laporan penelitian tersebut kemudian diserahkan kepada dosen pembimbing untuk dikoreksi dan direvisi jika ada kesalahan dan kekurangan.

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian LAZ YDSF Jember

1. Sejarah YDSF Jember

YDSF atau biasa disebut dengan (Yayasan Dana Sosial Al-Falah) merupakan sebuah Lembaga Amil Zakat Nasional yang dikukuhkan menjadi LAZNAS oleh Menteri Agama Republik Indonesia dengan SK No. 523 pada tanggal 10 Desember 2001. Dengan perubahan SK. Perubahan No. 524 Tahun 2016 pada tanggal 20 September 2016.⁸⁷ Yayasan Dana Sosial AL-Falah ini berkantor pusat di Jl. Kertajaya 8-C/17, Kertajaya, Gubeng, Surabaya, Jawa Timur. Yayasan Dana Sosial Al-Falah merupakan Lembaga Amil Zakat yang mengelola dana zakat dan infak/sedekah untuk didistribusikan kepada pihak yang sangat membutuhkan sehingga nantinya lembaga ini diharapkan mampu membantu negara dalam mengatasi masalah kemanusiaan yang universal. YDSF memang dikukuhkan menjadi LAZNAS sejak tahun 2001, namun YDSF ini berdiri sejak 1 Maret 1987. Awal mula berdirinya YDSF di Surabaya merupakan keprihatinan terhadap banyaknya proyek-proyek masjid yang tidak berjalan dengan baik, sehingga dibutuhkan sebuah lembaga penghimpun dana yang mampu membantu mengatasi masalah tersebut. Pada akhirnya pengurus masjid Al-Falah Surabaya menginisiasi pembentukan lembaga dana sosial, sehingga terbentuklah Yayasan Dana Sosial Al-Falah.

⁸⁷ LAZ YDSF Jember, Buku *Organisasi Profile*, 08.

Setelah dikukuhkan pada tahun 2001 YDSF terus mengalami perkembangan-perkembangan guna memberikan manfaat yang lebih bagi umat, tidak hanya menyalurkan bantuan untuk perbaikan proyek-proyek masjid, namun YDSF juga menyalurkan bantuan untuk para yatim duafa. Setelah semakin berkembang penyaluran bantuan yang diberikan oleh YDSF, hingga pada akhirnya pada tahun 2002 YDSF mendirikan cabang di Kabupaten Jember. Pada tahun tersebut YDSF tidak hanya mendirikan cabang di Kabupaten Jember saja, namun YDSF juga mendirikan cabang di Kota Malang. *Kedua* pendirian cabang ini diinisiasi dari adanya MOU atau nota kesepahaman antara YDSF dengan beberapa masjid. Pendirian di Kabupaten Jember atas dasar kemitraan dengan masjid Al-Furqon Jember, sedangkan untuk cabang Malang bermitra dengan masjid Ahmad Yani Malang. Pendirian cabang di Kabupaten Jember didasari akibat adanya dari konflik Ambon yang masih terasa dari tahun 1998 hingga tahun 2000. Banyak akibat yang diderita oleh umat muslim dari adanya peristiwa tersebut, diantaranya banyaknya para anak yang kehilangan orang tuanya sehingga pada akhirnya anak-anak tersebut menjadi yatim atau piatu. Khususnya di daerah Jember banyak anak yatim atau piatu yang menjadi korban akibat konflik tersebut. Dari banyaknya yatim atau pengungsi yang mengungsi di Jember pada akhirnya tahun 2002 YDSF berinisiasi untuk mendirikan cabang di Kabupaten Jember untuk membantu para kaum muslim akibat dari adanya konflik Ambon khususnya para yatim dhuafa.

Setelah mendirikan cabang di daerah Jember dan Malang YDSF pada tahun 2006 juga mendirikan cabang di daerah Jakarta, sehingga YDSF memiliki cabang 3 dan 1 kantor pusat. Pada tahun 2010 terdapat sebuah kebijakan dari dewan pembina mengharuskan YDSF Jember, YDSF Malang dan YDSF Jakarta harus dimandirikan total. Akibat dari adanya kebijakan tersebut YDSF Surabaya, YDSF Jember, YDSF Malang, YDSF Jakarta, berakta notaris masing-masing berbeda yayasan satu ijin operasional, ijin operasionalnya lembaga zakat melakukan *holding* jika dalam sebuah perusahaan, namun pada organisasi sosial dikenal dengan kolaborasi. Kolaborasi tersebut berupa sistem keuangan, laporan, beserta pendayagunaan, namun pada hal penghimpunan tetap, berdasarkan potensi masing-masing YDSF.

Yayasan Dana Sosial Al Falah Surabaya memandirikan Cabang Yayasan yang berada di Kabupaten Jember, yang kemudian disebut dengan Yayasan Dana Sosial Al Falah Jember sesuai dengan Akta Notaris Aiman Wahidin, SH., MKn. No. 2 tanggal 11 Agustus 2010. Akta tersebut diperbaharui dengan Akta Notaris Aiman Wahidin, SH, MKn No. 05 tanggal 14 Juni 2011 dan telah mendapatkan pengesahan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-5400.AH.01.04.Tahun 2011 tanggal 11 Agustus 2011.

Seiring berjalannya waktu pada akhirnya pada tahun 2012 YDSF Jember memulai mengawali manajemen secara terpisah dengan YDSF pusat, melakukan aktivitas penghimpunan sendiri, pendayagunaan sendiri

sehingga sekarang. Kantor YDSF Jember pada awalnya berada di Masjid Al-Furqon, lebih tepatnya di radio akbar lalu 2013 berpindah di Jl. Ciliwung kemudian pada tahun 2014 berpindah ke Jl. Slamet Riyadi Patrang, dan saat ini kantor YDSF Jember terletak di Jl. Raya Kalisat No. 24 Arjasa Jember. Ketika lepas dari Al-Furqon YDSF Jember lebih mandiri lagi. Awalnya memang MOU terjadi antara YDSF pusat dengan Masjid Al-Furqon Jember, namun ketika kantor YDSF Jember berpindah dari Masjid Al-Furqon seakan akan YDSF mandiri secara total. Pada tahun 2015 akhirnya YDSF Jember sudah membuat laporan keuangan dan pada tahun 2016 terdapat perubahan dengan Akta Notaris Aiman Wahidin, SH., MKn. No. 01 tanggal 4 Oktober 2016 tentang Pernyataan Keputusan Perubahan Struktur Kepengurusan Yayasan Dana Sosial Al Falah Jember dan telah mendapatkan pengesahan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-AH.01.06-0004033 tanggal 10 Oktober 2016. Tahun saat itu juga laporan keuangan LAZ YDSF Jember sudah teraudit.⁸⁸

2. Visi, Misi YDSF Jember⁸⁹

a. Visi

Menjadi Lembaga Amil Zakat yang benar-benar amanah dan mampu berperan aktif dalam meningkatkan derajat dan martabat umat Islam di Indonesia

⁸⁸ Ibid.

⁸⁹ Ibid.

b. Misi

- 1) Melakukan kegiatan pendayagunaan dana melalui program-program di sektor pendidikan, dakwah, yatim, masjid, dan kemanusiaan
- 2) Melakukan kegiatan penggalangan dana zakat dan Infaq/Sedekah serta dana sosial lainnya yang didukung dengan sistem layanan prima dan manajemen internal yang profesional

3. Struktur Organisasi YDSF Jember⁹⁰

- Dewan pembina
 1. Dr. H.M Cholid baktir, MM
 2. Prof. Mahmud Zaki, MSc
 3. Ir. H. Abdul Kadir Baraja
 4. Drs. Hasanudin
- Dewan pengawas
 1. Abdurrachman Abu Bakar Backtir
 2. Bambang Hermanto, SH
 3. Ir. Shakib Abdullah, MBA
- Dewan pengurus
- Ketua : Drs. Saiful Anam
- Sekertaris : Deki Zukarnain
- Bendahara : Mohammad Khoirul Amin
- Direktur Pelaksana : Deki Zulkarnain
- Accounting : Majaulur Riska
- Sistem IT : Taqiyudin Ahmad

⁹⁰ Ibid.,07.

Staff Empowering	: Yusuf Kurniawan
Finance	: Ane Rizanda Hildasari
Supervisor Layanan Donatur	: Dian Alfi Wulandari
Staff Layanan Donatur	: Mochammad Taufiqurrahman
Staff Layanan Mustahik	: Oki Bintan Ariani
Staff layanan donatur	: Bahrul
Supervisor Fundraising	: RA Sulistyawati
Staff Fundraising	: Indah Suwarni
Staff Fundraising	: Siti Rohana
Staff Fundraising	: Saiful Bahri
Staff Fundraising	: Suci Wartiningsih
Staff Fundraising	: Siti Rohana
Staff Fundraising	: Ernanto
Pelayanan Umum	: Tumirin
Empowerment program	: Dani Ardisa
Juru Pungut	: M. Mukid
Juru Pungut	: Siti Aisyah
Conten Creator	: Fanani
Media Sosial	: Dwi

Total pekerja terdiri dari 24 pekerja termasuk di wilayah Bondowoso dan Situbondo. YDSF pimpinan tertinggi dipegang oleh pembina yayasan. Dalam kegiatan operasional YDSF Jember dipimpin oleh seorang Direkur pelaksana yang bertugas untuk mengkoordinasikan

semua sumber daya manusia yang ada pada lembaga mulai dari divisi operasional, divisi penghimpunan, divisi pendayagunaan agar dapat bekerja sesuai dengan target masing-masing serta mengevaluasi kinerja masing-masing sumber daya manusia sekaligus memberikan motivasi kepada sumber daya manusia agar memiliki etos kerja yang tinggi, agar mampu mencapai target yang ditentukan. Direktur pelaksana diawasi oleh satuan pengendalian internal atau biasa disebut dengan SPI, dimana SPI ini merupakan bendahara yayasan. Untuk mempermudah kinerja lembaga Direkturpelaksana mengangkat beberapa divisi yaitu divisi pendayagunaan (*empowering*) yang bertugas sebagai pihak yang menyalurkan dana, terdapat divisi penghimpunan (*fundraising*) yang bertugas sebagai pihak menghimpun dana dan yang terakhir yaitu divisi operasional yang bertugas sebagai pihak yang mengoperasionalkan kegiatan dikantor.⁹¹

4. Program dan Layanan YDSF Jember⁹²

a. Program LAZ YDSF Jember

Secarakonsepmenangani berbagai program-program disektor pendidikan, dakwah, masjid, yatim dan kemanusiaan.

1) Sektor Pendidikan

Meningkatkan kualitas pengembangan manusia dan mutu guru serta manajemen sekolah, melalui:

- a) Layanan Bantuan Sarpras Dan Material
- b) Layanan Bantuan Insentif Guru Sekolah Islam

⁹¹ Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 12 November 2019.

⁹² LAZ YDSF Jember, *Buku Organisasi Profile*, 3-5.

- c) Layanan Bantuan Perlengkapan Belajar
- d) Layanan Beasiswa Pena Bangsa
- e) Layanan Bantuan Pelajar Tersandra
- f) Layanan Beasiswa Perintis Sarjana
- g) Layanan Beasiswa Perintis Master
- h) Program Yayasan Pendidikan Mitra
- i) Program Pelatihan Pemimpin Sekolah Islam
- j) Program Pengembangan Kapasitas SDM Perintis
- k) Program Bangun Sekolah Mitra
- l) Program Rumah Perintis
- m) Program Pendampingan Masuk PTN

2) Sektor Dakwah

Peningkatan kualitas akidah dan akhlak masyarakat melalui peningkatan peran dai desa maupun kota melalui program berikut:

- a) Program Griya Qur'an
- b) Program Dai Tugas
- c) Layanan Kajian Aktual
- d) Layanan Bantuan Sarpras Dakwah

3) Sektor Masjid

Meningkatkan kualitas fungsi dan peran masjid di masyarakat agar mampu memberikan pelayanan yang optimal

kepada jamaah dalam beribadah dan berbagai fungsi sosial dan pendidikan melalui:

- a) Program Sekolah Manajemen Masjid
- b) Program Workshop Pengeelolaan Masjid
- c) Layanan Bantuan Fisik Dan Sarpras Masjid

4) Sektor Yatim

Meningkatkan kualitas hidup anak yatim dan mutu organisasi-organisasi pengelolaan anak yatim:

- a) Program *family day for* yatim
- b) Program workshop kepengurusan yatim
- c) Layanan beasiswa untuk yatim
- d) Layanan bantuan sarpas dan fisik serta operasional panti yatim
- e) Layanan paket pendidikan untuk yatim
- f) Layanan *event* santunan untuk yatim
- g) Layanan bedah panti yatim

5) Sektor Zakat

Peningkatan kualitas hidup *asnaf* melalui penguatan peran pendayagunaan dana zakat dalam berbagai program dan layanan yang bersifat karitatif maupun pemberdayaan *asnaf* dengan program-program sebagai berikut:

- a) Bantuan kebutuhan pokok *asnaf* fakir
- b) Bantuan kebutuhan pokok *asnaf* miskin

- c) Bantuan bebaskan *gharimin* dari hutang
- d) Pelatihan *gharim* tanpa hutang dan riba
- e) Program *fisabilillah* terfokus
- f) Program bingkisan *muallaf*
- g) Program berdaya karena zakat

6) Sektor Kemanusiaan

Penigktatan kualitas hidup dari aspek sosial dan ekonomi serta kemanusiaan disektor keluarga, komunitas, hingga pada level kawasan melalui berbagai program dan layanan berikut:

- a) Bantuan sosial kemanusiaan
- b) Unit aksi cepat-tanggapan bencana alam
- c) Layanan pendampingan kesehatan
- d) *Care to stakeholder*
- e) Bedah rumah
- f) Layanan bakti sosial kesehatan dan kemasyarakatan
- g) Pemberdayaan masyarakat (keluarga, komunitas, kawasan)

b. Paket Layanan LAZ YDSF Jember⁹³

1) Donatur Tetap

Paket layanan ini diberikan kepada masyarakat yang membiasakan diri dalam menjalankan kewajiban atas zakat maupun infak/sedekah. Namu untuk menjadi donatur tetap proses awalnya menjadi donatur insidental dahulu, setelah donasi yang

⁹³ Dian Alfi Wulandari, *wawancara*, Jember, 14 November 2019.

berikutnya akan masuk sebagai donatur tetap yang nantinya akan mendapat kartu ZIS yang dimana fasilitas yang diberikan dari kartu ZIS itu sendiri dapat untuk mengurangi pajak penghasilan di dinas perpajakan nanti dengan menyerahkan kartu tersebut. Tapi hanya berlaku untuk donasi zakat yang setiap masa pembayaran zakat berdonasi di LAZ YDSF Jember. Nanti ketika masa pembayaran PPh (Pajak Penghasilan) akan dikurangi oleh setiap pembayaran zakatnya selama satu periode dengan memberikan bukti kartu ZIS. Donatur tetap tiap bulannya akan mendapat majalah. Layanan pembayaran yang diberikan berupa 3 proses penyaluran, yaitu datang ke kantor, dan tim melakukan pemjemputan dana ZIS dirumah masing-masing atau dikantornya atau bisa juga dilakukan dengan cara transfer.

2) Donatur Insidental

Paket layanan ini difungsikan bagi masyarakat yang ingin mengamalkan sebagian harta yang dimiliki kepada LAZ YDSF Jember tetapi hanya dilakukan pada hal tertentu saja. Dana yang disalurkan berupa dana zakat dan infak/sedekah. Dana zakat nantinya tetap bisa untuk memperingan PPh (Pajak Penghasilan) tapi tidak dengan kartu ZIS, melainkan bukti pembayaran zakat yang ada lampirannya. Pertama kali membayar dengan donasi 50.000 akan mendapat buku yang berjudul “100 tokoh Islam”,

jika berdonasi 25.000 mendapat buku “siapa membeli surga”.

Selain itu juga mendapat majalah tetapi tidak rutin.

B. Penyajian dan Analisis Data

Penelitian merupakan proses mencari, menemukan dan dapat mendeskripsikan kembali secara terus-menerus untuk memvalidkan atau menguji teori-teori yang sudah ada, melalui prosedur penelitian yang sebelumnya sudah dijalankan peneliti. Baik itu laporan hasil observasi (pengamatan), *interview* (wawancara), dan perolehan data dari dokumentasi yang diperoleh peneliti selama di lapangan.

Penyajian data dalam penelitian sendiri merupakan laporan tertulis dari peneliti, tentang aktivitas-aktivitas penelitian yang dilakukan dilapangan (YDSF Jember). Sehingga data-data yang sudah didapatkan oleh peneliti dituangkan kedalam laporan ilmiah ini. Penyajian data dalam hal ini adalah sebagai berikut :

1. Strategi (LAZ YDSF) Jember Dalam Melakukan Kegiatan Fundraising

a. Tujuan *Fundraising*

Tujuan *fundraising* adalah hasil yang diharapkan lembaga dalam menghimpun dana. Setiap lembaga tentu mempunyai tujuan yang berbeda, salah satunya yaitu dengan *fundraising*. Seperti pernyataan Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ

YDSF Jember menyatakan, bahwa tujuan *fundraising* adalah sebagai berikut :⁹⁴

Untuk tujuannya itu kita menjadi bisa menggalang pendukung, tidak hanya itu kita juga bisa mengumpulkan dana dan menambah jumlah donator. Kalau tidak ada penghimpunan ya kita nggak bisa jalan lembaganya..., selain itu, tujuan penghimpunan ini untuk meningkatkan keimanan, menghilangkan sifat bakhil, mengentaskan kemiskinan, dan mensyukuri nikmat Allah SWT.

Tujuan *fundraising* lembaga adalah menggalang pendukung, mengumpulkan dana, dan menambah jumlah donator. Jika lembaga tidak melakukan penghimpunan dana, maka lembaga tidak dapat menjalankan keberlangsungan hidup. Tujuan penghimpunan lainnya adalah untuk meningkatkan keimanan, menghilangkan sifat bakhil, mengentaskan kemiskinan, dan mensyukuri nikmat Allah SWT.

Seperti pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku Supervisor *Fundraising* di LAZ YDSF Jember juga menyatakan, bahwa *fundraising* bertujuan untuk mengumpulkan dana dan menggalang pendukung sebagai berikut :⁹⁵

Emmm...begini, jadi tujuannya pelaksanaan penghimpunan adalah mengumpulkan dana dan menggalang pendukung. Kemudian, tujuan memberikan dana zakat, infak, dan shadaqah adalah untuk ibadah kita kepada Allah SWT, menolong kaum dhuafa, dan menjadikan ketenangan hidup kita selama di dunia dan akhirat nanti yaa.

Tujuan *fundraising* adalah mengumpulkan dana dan menggalang pendukung. Tujuan *fundraising* lainnya adalah sebagai

⁹⁴Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

⁹⁵RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

ibadah seseorang kepada Allah SWT, menolong kaum dhuafa, dan menjadikan ketenangan hidup kita selama di dunia dan akhirat.

Fundraising juga bertujuan meningkatkan citra lembaga. Pernyataan tersebut sesuai dengan informasi yang ditanyakan oleh Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember, sebagai berikut :⁹⁶

salah satu tujuannya adalah meningkatkan citra lembaga. Jadi karena memang orang yang bertamu secara langsung ini, secara langsung membawa nama lembaga. Untuk membentuk citra lembaga ini perlu diperhatikan, pertama *performance*, yang kedua adalah pola komunikasi yang bagus, Dan reputasi itu bagaimana orang menganggap YDSF baik atau buruk itu reputasi. Nah jadi...apa dampak adanya citra, adanya reputasi itu.”

Tujuan *fundraising* adalah untuk meningkatkan citra lembaga. Orang yang bertemu langsung dengan donator akan mempengaruhi nama lembaga. *Performance* dan pola komunikasi yang bagus dibutuhkan lembaga untuk membentuk citra lembaga. Citra lembaga mempengaruhi terhadap reputasi. Reputasi merupakan cara pandang baik atau buruk orang terhadap sesuatu, contohnya reputasi YDSF. Pernyataan informan tersebut didukung oleh Dian Alfi Wulandari, selaku *Donor Service* sebagai berikut :⁹⁷

Jadi, disinilah yang tadi saya sampaikan bahwa, ada proses pendayagunaan yang berdampak pada penghimpunan..., nanti disini secara otomatis akan meningkatkan citra lembaga ketika pertama, *created* program itu menjangkau luas..., jadi emm cara YDSF meningkatkan citra lembaga, salah satunya adalah melalui program, yang kedua melalui kerjasama program, yang ketiga melalui publikasi program.

⁹⁶ Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

⁹⁷ Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

Proses pendayagunaan mempengaruhi penghimpunan, sehingga proses tersebut bisa meningkatkan citra suatu lembaga. Citra lembaga dapat ditingkatkan melalui kualitas program, kerja sama program, dan publikasi program. Lembaga perlu menciptakan suatu program dengan jangkauan yang cukup luas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan, bahwa tujuan *fundraising* meliputi mengumpulkan dana, menambah donatur, menggalang pendukung, dan meningkatkan citra lembaga. Tujuan dan hikmah pengelolaan ZIS meliputi meningkatkan keimanan, menghilangkan sifat bakhil, mengentaskan kemiskinan, mensyukuri nikmat Allah SWT, sebagai bentuk ibadah seseorang kepada Allah SWT, menolong kaum dhuafa, dan memberikan ketenangan hidup selama dunia akhirat.

b. Implementasi Strategi *Fundraising* Di YDSF Jember

Identifikasi ini merupakan langkah yang dilakukan lembaga dalam menentukan target donatur. Adapun pernyataan informan sebagai berikut :

1) Identifikasi Calon Donatur

Identifikasi ini merupakan langkah pertama yang dilakukan lembaga dalam menemukan target donatur. Adapun pernyataan Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana

LAZ YDSF Jember mengenai identifikasi calon donatur sebagai berikut :⁹⁸

identifikasi donatur kita itu dengan segmentasi donatur perseorangan dan perusahaan sama, jadi ada *database*. Untuk identifikasi donatur, emmm...sebelumnyakan *difrom* donatur ada alamat, nomor telfon, tanggal lahir, ada pekerjaan. Nah, setelah itu, kita mencatat data donatur di sistem computer. Identifikasi donatur diperlakukan lembaga, karena dapat mendukung prospek penghimpunan. Kalau identifikasinya itu, kebanyakan donatur rutin yakni 4900 orang, donatur rutin yang lama. Kalau dari segi donatur rutin ada untuk permohonan donatur, juga *form* donatur

Identifikasi donatur LAZ YDSF Jember meliputi perseorangan dan perusahaan. YDSF memiliki banyak donatur rutin dari pada insidental. Donatur rutin YDSF merupakan donatur perseorangan. LAZ YDSF Jember mempunyai *database* donatur untuk mengetahui profil dari potensial donatur yang akan digalangnya.

Untuk mengetahui identitas donatur, lembaga memberikan *form* donatur kepada calon donatur. Didalam *form* donatur terdapat alamat, nomor telepon, tanggal lahir, pekerjaan, dan lainnya. Pihak lembaga LAZ YDSF Jember akan mencatat data di *database* donatur. Identifikasi donatur lembaga adalah donatur rutin perseorangan. LAZ YDSF Jember memiliki doanatur rutin yakni 4900 orang muzakki. Peneliti melakukan dokumentasi

⁹⁸Deki Zulkarnain, *Wawancara* , Jember, 21 Januari 2020.

terhadap *form* biodata diri donatur LAZ YDSF Jember sebagai berikut:

Gambar 4.1.
Daftar Isian Donatur

Lembaga memerlukan identifikasi untuk mendukung prospek pelaksanaan penghimpunan. Pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor Fundraising* di LAZ YDSF Jember sebagai berikut :⁹⁹

Identifikasi donatur itu penting yaa, untuk mengetahui calon donatur kita itu siapa aja. Untuk cara mengidentifikasinya, kita melakukan tahapan segmentasi dulu donatur kita siapa saja, terus memperoleh data yang ada berbagai diri donatur, kita seleksi mana yang berpotensi dan siapa saja donatur rutin serta isidental kita, nah kemudian akan kita prospek kedepannya atau ditindaklanjuti.

Identifikasi donatur digunakan untuk mengetahui calon donatur lembaga. Cara mengidentifikasi calon donatur adalah melalui segmenatasi donatur, memperoleh data, melakukan seleksi data donatur yang berpotensi, dan memprospek donatur. Didalam

⁹⁹ RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

seleksi data, tenaga penghimpunan menyeleksi donatur yang berpotensi menyumbang kepada lembaga. Tipe donatur dibagi menjadi dua macam, yakni donatur rutin dan insidental. Lembaga akan memprospek para donatur rutin dan insidental tersebut.

Pernyataan ini diperkuat oleh Dian Alfi Wulandari, selaku *Donor*

Service sebagai berikut :¹⁰⁰

Jadi, polanya begini, satu kita ada pola *retail*, ada pola *corporate*, otomatis donatur kita ada perseorangan sama perusahaan untuk identifikasi donaturnya. Cara kita mengidentifikasi dari tahapan segmentasi dulu, seleksi data, adanya *database*, *updating* data prospek. Nah di LAZ YDSF Jember penghimpunan itu ada 2, penghimpunan yang sifatnya rutin dan tidak rutin. Nah, penghimpunan yang rutin itu adalah, penghimpunan yang melalui *door to door* donatur, kemudian ada petugas juru pungut yang mengambil donasi setiap bulan, kemudian untuk di himpun pada menghimpunan yang bisa di simpan dan disetorkan ke bank..., jadi dana rutin ini nanti merupakan modal awal yang digunakan LAZ YDSF Jember untuk mengkreasi program baru berdampak penghimpunan..., sedangkan pendayagunaan berdampak penghimpunan itu lebih banyak kriet yang berdampak pada program-program insidental, misalnya bencana, bakti sosial, dan kerjasama perusahaan. Penghimpunan kita ada dana terikat dan juga tidak terikat.”

Identifikasi donatur juga meliputi donatur perseorangan dan lembaga. Identifikasi donatur dilakukan dengan segmentasi, *database*, seleksi data, melakukan *updating* data, dan memprospek calon donatur yang berpotensi. Penghimpunan LAZ YDSF Jember memiliki sifat penghimpunan rutin dan tidak rutin. Penghimpunan yang rutin adalah penghimpunan melalui *door to door* dengan didatangi oleh tim *fundraising*. Juru pungut (jungut) tugasnya

¹⁰⁰ Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

mengambil donasi dari donatur setiap bulan, kemudian juru pungutmenyetorkan hasil penghimpunan ke bank atau tim penghimpun dana.

Berdasarkan hasil observasi penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 21 Januari 2020, juru pungutmendatangi setiap rumah donatur untuk pengambilan transaksi ZIS.Juru pungut sudah dibagi sesuai area masing-masing daerah pengambilan donasi. LAZ YDSF memiliki 10 orang juru pungut untuk wilayah Jember, Bondowoso, Situbondo.Kwitansi donatur diberikan kepada donatur yang akan memberikan donasi pada waktu akhir bulan. Juru pungut juga memberikan majalah di akhir bulan tersebut.

Pengambilan donasi bagi juru pungutperlu terdapat persentase jumlah yang harus tertagih. Juru pungut mengambil donasi dalam jangka waktu satu bulan. Pada evaluasi penghimpunan, juru pungut dinilai dari persentase donasi yang tertagih. *Fee* juru pungutd disesuaikan dengan hasil penagihan, jika jungut mendapatkan baru, maka jungut akan mendapat*fee* tambahan.

Dana rutin dan insidental merupakan modal awal LAZ YDSF Jember untuk membuat daya cipta program baru lembaga. Dengan adanya program yang bagus, proses pendayagunaan akan berdampak terhadap penghimpunan. Pendayagunaan berdampak

pada pengumpulan lebih banyak berdampak terhadap program insidental, diantaranya program bencana, bakti sosial, dan kerjasama perusahaan. Pengumpulan lembaga meliputi dana terikat. Dana terikat adalah dana dari donatur yang memberikan dana zakat.

Menurut pernyataan Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember :¹⁰¹

Berdasarkan jenis sumber dayanya, kita fokus pada *retail* dan *corporate fundraising*. Ehm,, ritel itu pada perseorangan, *corporate* pada perusahaan. Ya banyak cara ya kita mengidentifikasi donatur, segmentasi, ada data, kita seleksi, updating data, lalu prospek. Karena memang kita berjalan hampir 20 tahun karena kita cabang dari YDSF Surabaya dimana YDSF Pusat sudah berjalan hampir 32 tahun, jadi kita cukup dikenal dan kita cukup punya data, punya jejaring, dan cukup punya mitra. Nah disitulah kita akan kolaborasi, kita kapitalisasi, semua data yang ada di kita, emm kita juga melihat dari perusahaan, karena sejak diberlakukannya apa dana CSR atau PKBL setiap korporasi BUMN terutama, itu mereka harus mengalokasikan dana itu. Nah, itu sering kita beberapa kali mendapatkan dana itu, kita dipercaya untuk mengelola dana itu, seperti Telkom, PT Telkom, Telkomsel, dan beberapa PJB, PTPN.

Berdasarkan jenis sumber daya lembaga, LAZ YDSF Jember memfokuskan terhadap *retail* dan *corporate*. Cara mengidentifikasi donatur adalah dengan melakukan tahap segmentasi donatur, mendapatkan data, menyeleksi data, melakukan *updating* data, dan memprospek para donatur potensial. LAZ YDSF Jember telah menjadi lembaga sosial

¹⁰¹Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

hampir berjalan 20 tahun, sehingga lembaga YDSF Jember mempunyai berbagai jejaring dan mitra. Dengan adanya jejaring dan mitra, lembaga dapat melakukan kerjasama.

Dana perusahaan, LAZ YDSF Jember memanfaatkan dana CSR perusahaan, sejak diberlakukannya dana CSR atau PKBL setiap korporasi BUMN, perusahaan perlu mengalokasikan dana. LAZ YDSF Jember mendapat berbagai kepercayaan untuk mengelola dana CSR atau PKBL perusahaan. Contoh perusahaan yang memberikan amanah kepada LAZ YDSF Jember adalah PT Telkom, Telkomsel, PBJ, PTPN, dan lainnya.

Menurut pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor Fundraising* di LAZ YDSF Jember menyatakan bahwa:¹⁰²

Kita mengidentifikasi donatur berdasarkan emm....,kelasnya. Jadi setiap donatur ini kan punya kemampuan yang berbeda, nilai donasinya berbeda, tetapi kalau bagi kami di layanan donatur, tidak membedakan layanan, artinya mau donasi 15.000 atau 100.000 pun ya mereka berhak mendapatkan layanan yang sama. Identifikasi donatur kita meliputi perseorangan dan perusahaan. Kita punya koordinator di setiap perusahaan.

Setiap donatur mempunyai perbedaan kemampuan dan nilai donasi, baik itu 15.000 atau 100.000. LAZ YDSF Jember tetap tidak membedakan layanan donatur berdasarkan jumlah nilai donasi. Identifikasi donatur lembaga meliputi perseorangan dan

¹⁰²RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

perusahaan. Dana dari perusahaan, pihak lembaga telah mempunyai beberapa perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan, bahwa identifikasi calon donatur dilakukan dengan cara segmentasi donatur, memperoleh data, melakukan seleksi data donatur yang berpotensi, memprospek data, dan menganalisis kebutuhan donatur.

a) Segmentasi donatur

Pada saat menghimpun donatur, lembaga memberikan form donatur kepada calon donatur. Mayoritas segmentasi donatur adalah perempuan dan laki-laki dengan usia 31-35 tahun.

b) Memperoleh data

LAZ YDSF Jember akan memperoleh data melalui form biodata diri donatur. Donatur lembaga terdiri dari perorangan dan perusahaan. Donatur perorangan adalah donatur yang donasinya diambil oleh juru pungut. Donatur perusahaan adalah para pegawai yang donasinya diambil koordinator donatur.

c) Melakukan seleksi data donatur yang berpotensi

Lembaga melakukan seleksi data donatur aktif dan tidak pada lembaga. Lembaga perlu menanyakan penyebab donatur tidak aktif melalui *telemarketing*. *Telemarketing* ini

memberikan salam kepada donatur yang mungkin bisa menawarkan donatur kembali.

d) Memprospek donatur

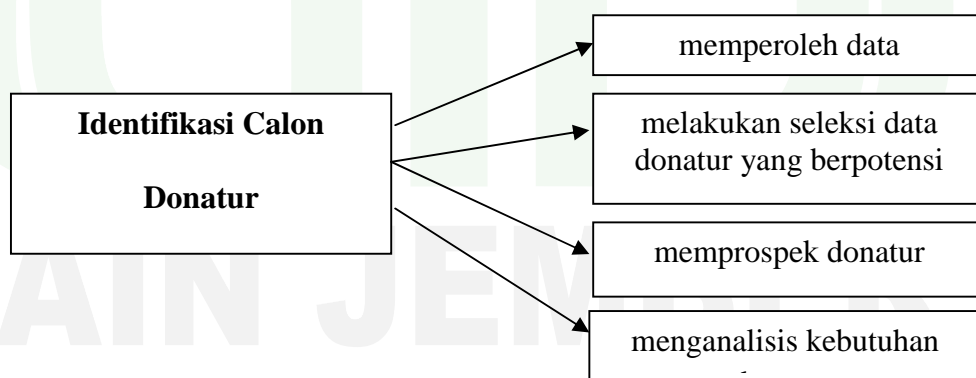
Lembaga Amil Zakat YDSF juga memiliki banyak donatur rutin dari pada insidental. Donatur rutin YDSF merupakan donatur perseorangan. Donatur insidental merupakan donatur perusahaan yang tidak terikat lembaga.

e) Menganalisis kebutuhan donatur

Kebutuhan donatur lembaga meliputi laporan penghimpunan, silaturahmi, seminar, dan *report* program.

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa identifikasi calon donatur yang di laksanakan oleh LAZ YDSF Jember sebagai berikut :

Gambar 4.2.
Identifikasi Calon Donatur.



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, dan Dian Alfi Wulandari.

2) Penggunaan Metode *Fundraising*

Metode *fundraising* yang digunakan di dalam LAZ YDSF Jember. Pernyataannya dijelaskan oleh Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember berikut :¹⁰³

Ada presentasi langsungnya, yang datang kesini sudah kita prospek dulu, kasih video, gambar, kampanye...., terus *telemarketing*, itu donatur yang sudah keluar, kana da nomor telfonnya itu kita telfoni, kita tawari lagi...., sementara itu ada juga *event*, sasaran *fundraising* yaitu melalui kegiatan *event* kajian untuk menghimpun donasi isidental berbasis kasus, contohnya mengadakan *talk show* dengan tema orang sakit, bencana alam dan lain sebagainya.., kalau memang program besarnya lembaga ya program penghimpunan Ramadhan dan qurban, program *take and give*, ada juga kerjasama dengan perusahaan-perusahaan ternama dan relasi ketokoh agama untuk program da'i ke pelosok Desa.

LAZ YDSF Jember menggunakan berbagai metode penghimpunan, diantaranya presentasi langsung, *telemarketing*, penyelenggaraan *event*, menjalin relasi, dan melalui para tokoh. Sebelum melakukan presentasi langsung, donatur telah diprospek terlebih dahulu dengan adanya pemberian video, gambar, dan kampanye kemanusiaan biasanya. Metode *telemarketing* umumnya dilakukan saat ada donatur yang tiba-tiba keluar dan memberikan penawaran program kepada calon donatur.

Donatur yang sudah keluar bisa dihubungi lembaga kembali dengan menelfonnya, kemudian bisa diberi penawaran menjadi donatur kembali. Penawaran menjadi donatur kembali ini

¹⁰³Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

sifatnya tidak memaksa para donatur. Ketika lembaga mempunyai calon donatur pada *event*, lembaga bisa melakukan penawaran orang tersebut untuk menjadi donatur lembaga.

Lembaga juga melakukan cara penghimpunan melalui *event*. *Event* sifatnya besar dari LAZ YDSF Jember adalah pada saat qurban dan ramadhan. Contoh *event* sifatnya kecil, seperti mengadakan *talk show* dengan tema orang sakit, bencana alam dan lain sebagainya. LAZ YDSF Jember melakukan metode penghimpunan menjalin relasi ketokoh agama untuk program da'i kepelosok desa. Juga dengan kerjasama dengan berbagai lembaga atau perusahaan.

Pernyataan tersebut diperkuat oleh pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor Fundraising* di LAZ YDSF Jember yakni :¹⁰⁴

Metode kita ada yang pakai *telemarketing*, kita cukup menelfon donatur rutin, semisal waktunya membayar kewajiban zakat. Kita juga ada iklan, media cetak seperti seperti brosur ya, tetapi kita brosur memang bukan menjadi prioritas, karena gini yaa eemm..., kita mengikuti lagi kepada perilaku *customer* bahwa perilaku donatur sudah mulai berubah. Semuanya sudah melalui *gadget* sekarang, kita cukup bikin meme, cukup bikin poster yang sifatnya itu kita upload di media sosial kita, terus kita LAZ YDSF Jember menggunakan metode *telemarketing*, iklan media cetak, dan *broadcast* melalui wa. *Telemarketing* dilakukan saat kewajiban donatur untuk membayar zakat. Iklan di media cetak masih tahap dikurangi lembaga, karena media cetak dikatakan kurang efisien. Perilaku *customer* sudah mulai bergeser *gadget*. *Direct mail* mulai digantikan dengan *broadcastsms* atau *what's up*.

¹⁰⁴RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

Pernyataan tersebut didukung oleh Dian Alfi Wulandari, selaku *Donor Service* sebagai berikut :¹⁰⁵

Surat sudah mulai kita kurangi, jadi kita ada beberapa banyak *channel* ya yang langsung ya..., ada yang langsung juga, kita juga *broadcast* mengirim dalam bentuk sms yang jumlah cukup banyak, sekarang juga kita tambah dengan *broadcast* via wa, beriklan di *website*..., kemudian *event* kita itu sebenarnya *event* tahunan, ada *event* besar, minimal ya 2 *event* besar kita, di Milad LAZ YDSF Jember..., dan juga setelah Ramadhan, halal-bihalal...., di *event* besar, kita mendatangkan pembicara Nasional..., adapun *event* kecil itu sangat banyak, misalkan *ceremonial* penyerahan bantuan, ada juga pelatihan, seminar, ada *parenting*, *talkshow*, kajian, lalu ada kampanye, jadi kita terutama di bulan Ramadhan yaa dan di beberapa moment itu, kita akan membuat *plan* di banyak media, dengan menggunakan teknologi pada era ini LAZ YDSF Jember masih terus mengembangkan di media onlinenya dengan membuat akun dibisa.com.

Metode pengumpulan LAZ YDSF Jember dilakukan melalui *direct mail*, iklan, relasi melalui berbagai *channel* seperti media online, penyelenggaraan *event*, dan kampanye. Lembaga sudah mengurangi penggunaan surat, tetapi lembaga mengganti cara melalui *broadcoast* via sms dan pesan *whatsaap*. Untuk pengumpulan melalui iklan, LAZ YDSF Jember menampilkan iklan seputar lembaga dan programnya di *website*.

Pernyataan diatas diperkuat oleh Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember sebagai berikut :¹⁰⁶

Direct mail masih di gunakan, tiap tahun masih, meskipun tidak regular yaa.., ada juga metode *door to door*, dan memakai *person to person* kirim ke rumah-rumah itu..,

¹⁰⁵ Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

¹⁰⁶ Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

langsung via jungut...,lalu ada telemarketing. Jadi *telemarketing* itu kan telpon, dibalas wa, notifikasi sms, kalau komunikasi dengan wa sama di *email*. Kalau minta di *email* ya di *email*...,lalu di *event* kayak milad, acara-acara komunitas...,yang penting kan manajemennya gini, bagaimana cara membuat *event* itu orang seneng. Kita mengambil tempatnya juga yang mudah di akses orang, orang pasti akan datang. Kita juga ada relasi, dengan UPZ dan LAZ-LAZ lainnya kolaborasi, seperti yang dikampung zakat, dan berbagai sponsor biasanya dari *brand-brand* mereka.”

LAZ YDSF Jember menggunakan *direct mail*, *door to door* atau presentasi langsung, *telemarketing* atau *telefundraising*, *event*, dan menjalin relasi. Metode penghimpunan *direct mail* dilakukan setiap tahun, tetapi penggunaan *direct mail* tidak bersifat *regular*. Metode *door to door* atau presentasi langsung. Metode *person to person* adalah metode penghimpunan yang didatangi kerumah-kerumah dengan langsung dikirim kewajiban berzakat melalui juru pungut. Metode *telemarketing* atau *telefundraising* adalah menelpon donatur, membalas wa, mengirim notifikasi di sms, dan *email*.

Berdasarkan hasil observasi peneliti pada tanggal 21 Januari 2020 pukul 09.35 WIB, pada kantor bagian *marketing*, *supervisor* layanan sedang menelpon donatur. Pegawai tersebut yang bertugas menangani permasalahan donatur yang belum membayar transaksi donasi. *Supervisor* layanan adalah menangani

semua keluhan kesah donatur dengan cara melayani dengan baik dan profesional.¹⁰⁷

Penyelenggaraan *event*, lembaga membuat *event* yang kreatif dan menyenangkan untuk menarik minat calon donatur. Lembaga juga melakukan kerjasama dengan OPZ dan LAZ-LAZ lain, contohnya kerjasama mengadakan kampung zakat di salah satu daerah yang ada di Jember. Berbagai sponsor biasanya dari *brand-brand* mereka yang mau bekerjasama dengan pihak kami. Menurut pernyataan Siti Rohana selaku HR-Operasional menyatakan bahwa :¹⁰⁸

Penghimpunan polanya ada 2, yaitu pola penghimpunan langsung dan pola penghimpunan tidak langsung. Penghimpunan langsung itu melalui jungut atau juru pungut, tidak langsung itu melalui transfer, sasarannya bisa perseorangan dan bisa *corporate*...kita ada penghimpunan *online* yang mengemas secara luas dan LAZ YDSF Jember mempunyai akun yakni di kitabisa.com...,apa yang dikemas tim *fundraising* bisa disampaikan melalui offline. Kemitraan dalam bentuk penghimpunan, kemitraan dalam pendayagunaan dengan da'i...,lalu ada *direct mail* masih dipakai pada *event* tertentu, misalnya, pada peningkatan donasi kita beri brosur dan pada donatur isidental kami membuka open donasi minimal dengan donasi 50.000 akan mendapatkan buku yang berjudul "100 Tokoh Islam", jika berdonasi minimal 25.000 mendapatkan buku "siapa membeli surga" dan juga memberi majalah al-Falah untuk para donatur tetap tiap akhir bulan setelah berdonasi juga untuk donatur isidental tetapi untuk isidental tidak rutin, nah ada juga kampanye misalnya, ingi mencapai target di *event* bencana.. kita ya tebar seluruhnya dengan membuka gerai pada CFD di beberapa daerah Jember, Bondowoso dan Situbondo dengan membagikan brosur, memperosppek dengan presentasi langsung, dan penawaran langsung.

¹⁰⁷ Observasi, Kantor LAZ YDSF, Jember, 21 Januari 2020 pukul 09.35 WIB.

¹⁰⁸ Siti Rohana, Wawancara, Jember, 22 Januari 2020.

Metode penghimpunan LAZ YDSF Jember dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Berbagai metode penghimpunan lembaga meliputi jungut, *direct mail*, kampanye, *event*, media sosial, spanduk, brosur, penawaran langsung atau presentasi langsung. Metode langsung bisa dilakukan oleh juru pungut, sedangkan metode tidak langsung bisa melalui transfer. Target sasaran calon donatur lembaga adalah perseorangan dan *corporate*. LAZ YDSF Jember menghimpun dengan cara *online* dan *offline*. Pada penghimpunan *offline*, lembaga mempunyai juru pungut. Kemitraan dalam bentuk penghimpunan, kemitraan dalam pendayagunaan dengan da'i, ada program untuk para da'i program motor untuk da'i ke pelosok Desa.

Pada metode penghimpunan *direct mail* masih dipakai pada *event* tertentu, misalnya pada peningkatan donasi kita beri brosur dan pada donatur insidental kami membuka open donasi minimal dengan donasi 50.000 akan mendapatkan buku yang berjudul "100 Tokoh Islam", jika berdonasi minimal 25.000 mendapatkan buku "siapa membeli surga" dan juga memberi majalah al-Falah untuk para donatur tetap tiap akhir bulan setelah berdonasi juga untuk donatur insidental tetapi untuk insidental tidak rutin. Metode melalui kampanye, juga dilakukan pada *event* tertentu, seperti ingin mencapai target di *event* bencana. Kita tebar seluruhnya dengan membuka gerai pada CFD di beberapa daerah Jember,

Bondowoso, dan Situbondo dengan membagikan brosur, memprospek dengan presentasi langsung, dan penawaran langsung.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan bahwa, metode *fundraising* LAZ YDSF meliputi metode *direct* dan *indirect fundraising*. Metode *direct fundraising* lembaga meliputi *direct mail*, *direct advertising*, *telemarketing*, presentasi langsung, *person to person* dan *social media*. *Indirect fundraising* meliputi *image campaign*, penyelenggaraan *event*, dan menjalin relasi.

a) Adapun metode *direct fundraising* lembaga adalah sebagai berikut :

(1) *Direct Mail*

penghimpunan *direct mail* masih dipakai pada *event* tertentu, misalnya pada peningkatan donasi kita beri brosur dan pada donatur insidental kami membuka open donasi minimal dengan donasi 50.000 akan mendapatkan buku yang berjudul “100 Tokoh Islam”, jika berdonasi minimal 25.000 mendapatkan buku “siapa membeli surga” dan juga memberi majalah al-Falah untuk para donatur tetap tiap akhir bulan setelah berdonasi juga untuk donatur insidental tetapi untuk insidental tidak rutin. Metode melalui kampanye, juga dilakukan pada *event* tertentu, seperti ingin

mencapai target di *event* bencana. Kita tebar seluruhnya dengan membuka gerai pada CFD di beberapa daerah Jember, Bondowoso, dan Situbondo dengan membagikan brosur, mempromosikan dengan presentasi langsung, dan penawaran langsung.¹⁰⁹

(2) *Direct Advertising*

Iklan di media cetak masih tahap dikurangi oleh lembaga, karena media cetak dikatakan kurang efisien. LAZ YDSF Jember cukup menampilkan iklan seputar lembaga dan programnya di *website* YDSF Jember. Lembaga melakukan promosi secara *online* dan *offline*.

(3) *Telemarketing*

Metode *telemarketing* adalah menelfon donatur, membalas *whatsapp*, dan berkomunikasi melalui *whatsapp* dan *email*.

(4) Presentasi Langsung

Presentasi langsung disebut juga penghimpunan *ritel*. Penghimpunan *ritel* merupakan penghimpunan yang diperoleh dari masyarakat umum, hasil kunjungan ke perusahaan, *ritel* (perorangan), contoh : m-kios, pedagang sembako, pengusaha independen, calon donatur dari

¹⁰⁹ Observasi, kantor LAZ YDSF, Jember, 22 Januari 2020 pukul 09.30 WIB.

kawasan perumahan juga. Dimana mereka yang bersedia di prospek langsung untuk menjadi donatur rutin.

(5) *Person to person*

Metode *person to person* adalah metode penghimpunan yang didatangi di setiap rumah oleh juru pungut.

(6) *Social media*

Lembaga menghimpun dana melalui media online *whatsapp, twitter, instagram, dan facebook*. LAZ YDSF Jember juga mengembangkan akun di *kitabisa.com*. Karena di segmen online sasarannya adalah masyarakat online dunia maya.

b) Metode *indirect fundraising* YDSF Jember adalah sebagai berikut :

(1) *Image Campaign*

LAZ YDSF Jember melakukan kampanye pada *event-event* tertentu, misalnya ramadhan, qurban, dan bencana. Lembaga meminimalisir pembuatan media cetak. Kampanye bisa dilakukan melalui media non massa seperti spanduk, poster, kegiatan khusus, dan membuka konter dengan kerjasama antara berbagai organisasi.

Selain itu LAZ YDSF Jember masih menggunakan baliho dan brosur yang dibagikan disetiap *event* atau gerai,

contohnya : agar menarik peminat donatur insidental menjadi donatur rutin, pihak YDSF Jember memberikan sebuah buku apabila berdonasi dengan 50.000 akan mendapatkan buku yang berjudul “100 Tokoh Islam”, jika berdonasi 25.000 mendapat buku “Siapa Membeli Surga”. Selain itu mendapatkan majalah Al-falah di setiap bulannya bagi donatur rutin.

(2) Penyelenggaraan *Event*

Penyelenggaraan *event* dimana saran *fundraising* yaitu melalui kegiatan beberapa *event* yang dibuka oleh LAZ YDSF Jember untuk menghimpun donasi rutin dan insidental berbasis kasus. *Event* besar lembaga adalah pada saat qurban, ramadhan, dan milad YDSF Jember. Contoh : *event* sifatnya kecil lembaga adalah konser amal, *event* tematik, *event* kajian, *event* gerai, dan *talkshow*.

(3) Menjaln Relasi

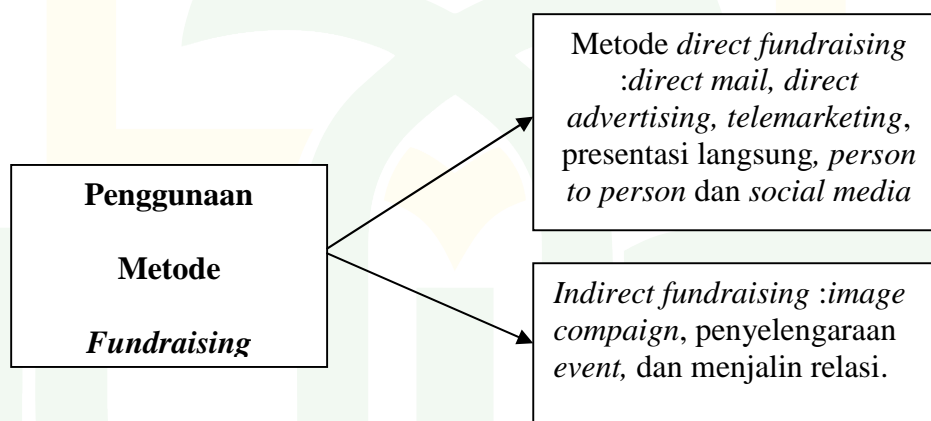
LAZ YDSF Jember melakukan metode penghimpunana menjalin relasi dengan kerjasama berbagai atau perusahaan. LAZ YDSF Jember pernah menjalin kerjasama dengan komunitas tenoker, sponsor minuman bermerk dan perusahaan telkomsel.

Penggunaan metode sangat diperlukan bagi suatu lembaga dalam menghimpun dana umat. Metode

fundraising mampu mempermudah lembaga untuk mendapatkan hasil penghimpunan yang optimal. LAZ YDSF Jember menggunakan berbagai metode *fundraising* yang beragam, sehingga lembaga mampu menggalang dana dari berbagai sumber.

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa penggunaan metode *fundraising* yang di laksanakan oleh LAZ YDSF Jember sebagai berikut :

Gambar 4.3
Penggunaan Metode Fundraising :



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, Dian Alfi Wulandari, Siti rohana, dan Saiful Bahri.

3) Penjagaan dan Pengelolaan Donatur

Penjagaan dan pengelolaan donatur atau perawatan donatur adalah membangun hubungan dengan donatur. Adapun pernyataan

Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF

Jember mengenai penjagaan dan pengelolaan donatur sebagai berikut :¹¹⁰

Eeemm...caranya ya, karena pengelolaan dan penjagaan itu sangat penting juga,disini kita sudah mempunyai berbagai fasilitas layanan yang diberikan kepada donatur yakni seperti *Donor Service* adalah layanan untuk donatur untuk menampung keluh kesah mereka, atau pertanyaan-pertanyaan yang tidak dimengerti para calon donatur, dan melayani pembayaran donasi setiap hari. Kita biasanya kalau merawat donatur bisa dengan cara kunjungan hangat ke donatur, mengirimkan informasi *up to date* tentang program-program atau hal lain yang bersangkutan dengan lembaga kita, fasilitas layanan itu tadi...karena kan ini yaa, dengan merawat donatur itu bisa membuat mereka loyal ke kita, terus yang tadinya donatur isidental bisa menjadi donatur tetap, gitu siih.

Menurut pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor*

Fundraising di LAZ YDSF Jember juga menyatakan, bahwa :¹¹¹

Merawat donatur itu, gampang-gampang susah, makanya kita mulai 2017-2019 kita mulai masuk instansi , masuk rumah-rumah, masuk ke pengajian-pengajian, kita berikan layanan penceramah gratis atau para Da'i muda, kita yang bayar, mereka cukup menentukan temanya apa, menyiapkan tempatnya, menyiapkan pesertanya itu cukup. Jadi pelayan seperti itu dinamis, kalau sekarang, kalau dulu itu kan orang mengatakan *customer* itu adalah raja, memperlakukan *customer* sekarang itu sebagai teman. Bentuk pelayanan kita banyak seperti layanan jemput cepat, *workshop* atau seminar, intinya kalau di LAZ YDSF menjadi EO penyelenggara *eventnya*, karena tanggung jawabnya mensukseskan acara.”

Pengelolaan dan penjagaan donatur merupakan hal yang sangat penting bagi lembaga. Untuk merawat donatur, lembaga mengadakan kunjungan hangat donatur, mengirimkan informasi

¹¹⁰Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

¹¹¹RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

up to date tentang program-program atau hal lain yang bersangkutan dengan lembaga, dan fasilitas layanan donatur yakni *Donor Service* adalah layanan untuk donatur untuk menampung keluhan kesah mereka, atau pertanyaan-pertanyaan yang tidak dimengerti para calon donatur, dan melayani pembayaran donasi setiap hari. Dengan merawat donatur bisa dengan cara kunjungan hangat ke donatur, mengirimkan informasi *up to date* tentang program-program atau hal lain yang bersangkutan dengan lembaga. Merawat donatur itu bisa membuat mereka loyalitas kepada lembaga, dan yang awalnya donatur isidental bisa menjadi donatur tetap.

Merawat donatur perlu memprioritaskan hal yang terbaik. Pada 2017-2019 saat ini, lembaga memaksimalkan masuk instansi, rumah, pengajian. Lembaga memperlakukan donatur tidak lagi sebagai raja, tetapi donatur sama halnya merupakan seorang teman. Dengan menganggap teman, donatur dapat merasa nyaman dan memberi respon yang baik. Jika pihak lembaga tidak dapat memberikan layanan, maka lembaga akan merekomendasikan kepada juru pungut. Adanya komunikasi yang baik dan ramah merupakan prioritas utama lembaga terhadap donatur.

Pengelolaan dan penjagaan donatur dilakukan oleh bagian layanan donatur. Layanan donatur memiliki tujuan untuk

mengarahkan donatur menyumbang pada program tertentu dan meningkatkan status dari penyumbang tidak tetap menjadi tetap.

Menurut oleh Dian Alfi Wulandari, selaku *Donor Service* memperkuat pernyataan di atas, yakni :¹¹²

jadi kita dibagian layanan donatur memang ada devisi khusus, di yakni *donor service*. Jadi tugasnya memberi layanan di kantor, layanan personal, dan layanan pada saat *event* kepada donatur..., salah satunya yang personal itu dia memberi wa tausiyah, kemudian juga *membroadcast* di story wa, seperti eeemm...informasi-informasi pesan positif dan program-program terbaru LAZ YDSF Jember yang dikemas dengan kata-kata mengajak kebaikan. Yang sekarang malah kita kembangkan *event*pelibatan donatur untuk bisa melihat langsung yang dikerjakan di daerah, diantaranya da'i Desa, tujuan agar para donatur melihat bahwa ini dakwah YDSF Jember, biasanya dikemas dalam wisata dakwah atau dakwah qurban.

Tugas layanan donatur memberi layanan *event* kepada donatur. Layanan donatur yang secara personal dapat dilakukan lembaga dengan memberi wa tausiyah, *broadcast* informasi tentang LAZ YDSF Jember, dan adanya *event*. Donatur boleh dilibatkan dalam kegiatan di lapangan lembaga. Donatur akan merasa percaya terhadap penyaluran dana yang diberikannya kepada lembaga. Lembaga mengemas keterlibatan donasi bentuk wisata dakwah atau dakwah qurban.

Pernyataan informan di atas didukung oleh Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember yakni :¹¹³

¹¹²Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

¹¹³Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

Begitu.....caranyakita di ini yaa, ada bagian sendiri yaitu layanan donatur. Kita melakukan pengelolaan donatur, untuk meningkatkan status donatur missal yang dulunya nggak bisa rutin bisa menjadi donatur rutin, terus bisa juga mengarahkan untuk menyumbang atau beri donasi pada program kita, variatiflah tujuannya tapi fokus disitu tadi. Nah, sedangkan perawatan donatur kalau di kita itu ada pemberian informasi dari kita terutama yang berhubungan dengan kegiatan atau program biasanya ada di majalah yah, terus ada kemudahan berkomunikasi seperti sms dan wa untuk salam sapa donatur, jemput zakat yang dilakukan jungut, dan tentunya kelayakan para amil khususnya donatur *service* sendiri.

Lembaga melakukan pengelolaan donatur untuk meningkatkan status donatur dari donatur insidental ke donatur rutin. Penjagaan atau perawatan donatur juga dapat dilakukan lembaga dengan pemberian informasi kegiatan atau program di majalah, kemudahan berkomunikasi, intinya adalah jangan sampai missskomunikasi harus saling terbuka sesama donatur dan amil, agar terjaga dan terpercaya LAZ YDSF Jember di kalangan donatur.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan bahwa pengelolaan dan penjagaan donatur LAZ YDSF Jember dilakukan dengan cara mengadakan kunjungan terhadap donatur, mengirimkan informasi *up to date* program atau kegiatan lembaga, kemudahan berkomunikasi, dan adanya berbagai bentuk layanan donatur.

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan dan penjagaan donatur yang di laksanakan oleh LAZ YDSF Jember sebagai berikut :

Gambar 4.4
Pengelolaan Dan Penjagaan Donatur :



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, Dian Alfi Wulandari, dan Saiful Bahri.

4) *Monitoring dan Evaluasi Fundraising*

Monitoring dan evaluasi *fundraising* adalah pengendalian dan penilaian terhadap kegiatan *fundraising*. Adapun informasi yang dinyatakan oleh Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember mengenai *monitoring* dan evaluasi sebagai berikut :¹¹⁴

Monitoring kita ada bagian pengawa sendiri ya. Kalau evaluasi biasanya tentang target penghimpunan kita berjalan seperti apa, faktor internal eksternal baik pendukung dan penghambat, pengukuran kinerja, dan pengambilan langkah selanjutnya..., kita setiap akhir tahun, kita membuat RKAY (Rencana Kerja Anggaran

¹¹⁴Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

Yayasan). La rencana anggaran yayasan itu tidak hanya berupa angka, tapi juga berupa kegiatan. Kalau evaluasinya itu nanti kita sampaikan ke direksi. Direksi menyampaikan ke pengurus Pembina dan pengawas itu..., agar tahun depan kita dan mungkin kendala kita selama ini apa disampaikan.

Menurut pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor*

Fundraising di LAZ YDSF Jember juga menyatakan, bahwa :¹¹⁵

Emmm...,kalau di kita biasanya ada RKAY. Evaluasi kita biasanya melihat faktor internal eksternal kita selama kita melakukan pelaksanaan penghimpunan ini bagaimana di penghimpunan kitakan ada 4 bagian ya ; marketing, layanan donatur, ZIS, dan humas. Nah waktu kita rapat itu kita evaluasi masalahnya apa, target selanjutnya seperti apa, dan kita melihat target realisasi penghimpunan dari waktu kemarin sampai kedepannya akan seperti apa, sudah mencapai target apa belum. Kalau monitoring biasanya dilakukan oleh pengawas lembaga.

Evaluasi penghimpunan dilakukan dengan cara melihat faktor internal dan eksternal lembaga, baik itu faktor pendukung dan penghambat, pengukuran kinerja, dan pengambilan suatu langkah selanjutnya. Pada setiap akhir tahun, lembaga membuat RKAY (Rencana Kerja Anggaran Yayasan) tahun depan. RKAY berupa angka dan program-program kegiatan lembaga.

Tenaga penghimpunan LAZ YDSF Jember meliputi bagian *marketing*, layanan donatur,ZIS, dan juga humas.Evaluasi penghimpunan disampaikan oleh direksi lembaga kepada pengurus, Pembina, dan pengawas. Bentuk kegiatan evaluasi lembaga adalah melihat perencanaan target di awal tahun dan menganalisis program kegiatan telah berjalan efektif atau tidak

¹¹⁵RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

efektif. *Output* evaluasinya berasal dari rekomendasi, seperti kelayakan program yang diminati. Rekomendasi menjadi langkah utama untuk kedepannya. Pernyataan di atas juga didukung oleh Dian Alfi Wulandari, selaku *Donor Service* sebagai berikut :¹¹⁶

Evaluasi itu berperan penting tentu di semua lembaga *profit* dan non *profit* yaa, bentuk evaluasi kita adalah dengan cara melihat perbandingan target kemarin dengan target di awal tahun misalnya, lah otomatis kita akan tahu, mana program yang efektif berjalan dalam proses penghimpunannya. Jika ada program yang kurang optimal atau efektif, maka kita evaluasi dengan menerapkan cara-cara baru nantinya supaya kedepannya bisa mendapatkan hasil yang efektif untuk hasil penghimpunannya.

Evaluasi memiliki peran penting di lembaga *profit* dan non *profit*. Bentuk evaluasinya melihat target kemarin dan awal tahun, sehingga lembaga dapat mengetahui program yang kurang optimal atau efektif. Monitoring dan evaluasi, lembaga dapat menerapkan cara-cara baru untuk bisa efektif hasil penghimpunannya.

Menurut Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember menyatakan, bahwa :¹¹⁷

Jadi, kalau secara rutin, setiap minggu kita ada evaluasi yaa, hari senin itu adalah evaluasi seminggu yang berlalu plus merencanakan seminggu yang akan datang, itu di seluruh bagian, jadi mulai bagian pendayagunaan, bagian eemm.. layanan donatur.. bagian *fundraising* dan semua berkumpul mengadakan rapat.., kemudian setiap bulan sekali hari senin, itu ada evaluasi di setiap bagian masing-masing divisi dengan laporan terkait satu bulan. Evaluasinya terdiri dari..., evaluasi kegiatan, evaluasi keuangan, dan evaluasi yang berhubungan dengan perkembangan kekinian, kemudian yang terakhir

¹¹⁶Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

¹¹⁷Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

menentukan langkah ke depan itu bagaimana agar mencapai target yang kami ingin capai.”

Evaluasi penghimpunan dilakukan secara rutin setiap seminggu satu kali di hari senin. Evaluasi yang dibahas adalah evaluasi seminggu yang lalu dan merencanakan seminggu yang akan datang. Evaluasi dilakukan di semua bagian. Evaluasi seluruh divisi dilakukan setiap bulan sekali di hari senin juga. Evaluasi keseluruhan ini berkaitan dengan laporan terkait satu bulan yang terdiri evaluasi kegiatan, keuangan, evaluasi yang berhubungan dengan perkembangan kekinian, dan menentukan langkah ke depan agar mencapai target.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan, bahwa *monitoring* lembaga dilakukan oleh manaje bidang terkait setiap begawai. Kegiatan monitoring dan evaluasi *fundraising* LAZ YDSF Jember dilakukan dengan melihat faktor pendukung dan penghambat, pengukuran kerja, dengan mengambillangkah selanjutnya.

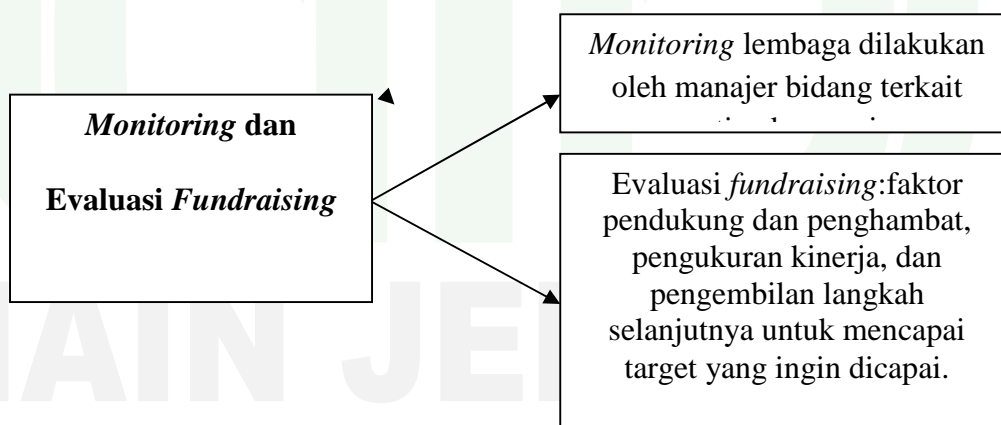
Pada setiap akhir tahun, lembaga membuat RKAY (Rencana Kerja Anggaran Yayasan) untuk 1 tahun kedepan. RKAY berupa angka dan program-program kegiatan lembaga. Bentuk kegiatan evaluasi lembaga adalah melihat perencanaan target di awal tahun dan menganalisis program kegiatan telah berjalan efektif atau tidak efektif. Evaluasi seluruh divisi dilakukan secara rutin setiap minggu di hari senin. Evaluasi

penghimpunan sendiri ada pada akhir bulan berkaitan dengan laporan terkait satu bukan yang terdiri evaluasi kegiatan, keuangan, evaluasi yang berhubungan dengan perkembangan kekinian, dan menentukan langkah selanjutnya untuk mencapai target yang ingin dicapai.

Melakukan monitoring dan evaluasi *fundraising*, lembaga bisa mengetahui tidak optimalnya program dan kegiatan lembaga, memperbaiki program dan kegiatan, dan membuat strategi baru kedepannya.

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan dan penjagaan donatur yang di laksanakan oleh LAZ YDSF Jember sebagai berikut :

Gambar 4.5
Monitoring dan Evaluasi Fundraising:



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, Dian Alfi Wulandari, dan Saiful Bahri.

2. Analisis SWOT Terhadap Kegiatan Fundraising Di LAZ YDSF Jember

Analisis SWOT merupakan suatu penyempurnaan pemikiran dan berbagai kerangka kerja dan rencana strategis (*framework and strategic planning*) yang pernah diterapkan baik dimedan pertempuran maupun bisnis. Analisis SWOT adalah singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman). Dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif. Setelah mengetahui posisi LAZ YDSF Jember dan di dapatkan inti strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, maka diformulasikan alternatif strategi:

a. *Strenght* (Kekuatan) Terhadap Kegiatan *Fundraising* Di LAZ YDSF Jember.

Kekuatan merupakan faktor internal yang berupa kelebihan yang dimiliki dalam lembaga *non profit* LAZ YDSF Jember untuk melihat kegiatan *fundraising*. Jadi kelebihan yang terdapat pada program-program yang dimiliki LAZ YDSF Jember tersebut benar adanya dapat dijadikan kekuatan. Kelebihan tersebut merupakan sesuatu yang dapat memikat hati muzakki. Hal itu sesuai seperti yang

disampaikan oleh IbuRA Sulistyawati selaku *Supervisor Fundraising* di LAZ YDSF Jember mengatakan bahwa :¹¹⁸

Pertama kekuatan kita adalah pembuatan berbagai program *fundraising* dibuat semenarik dan sebagus mungkin, lalu adanya legalitas yang memperkuat lembaga kita sebagai lembaga penghimpun zakat, infaq, dan shadaqah ya, terus ada lagi ehmm..., kemampuan kita dalam menyalurkan program, pengurus kita support dana begitu, jadi kegiatan kita masih banyak yang dikelola oleh lembaga mitra yang lain, maksudnya dalam hal penyaluran. Dana muzakki yang terhimpun sudah dipastikan Transparansi dan akuntabilitas dalam keuangan LAZ YDSF dana dikelola secara syariah, sehingga pasti aman, amanah, terpercaya, dan profesional.

Faktor kekuatan pelaksanaan *fundraising* dipengaruhi berbagai hal, diantaranya program *fundraising* yang bagus, adanya legalitas lembaga, dan kemampuan menyalurkan program. LAZ YDSF Jember merupakan lembaga donor, sehingga mitra banyak yang mengelola kegiatan lembaga dalam hal distribusi. Dana muzakki transparansi dan akuntabilitas dalam keuangan LAZ YDSF dana dikelola secara syariah, sehingga pasti aman, amanah, terpercaya, dan profesional.

Sedangkan menurut Bapak Deki Zulkarnain, selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember :¹¹⁹

Yang menjadi kekuatan kami yaitu kepercayaan dari muzakki, kita saat ini terus berusaha meningkatkan kepercayaan muzakki, salah satunya dengan cara membuat majalah dan dana muzakki yang terhimpun sudah dipastikan transparansi dan akuntabilitas dalam keuangan Laz YDSF dana dikelola secara syariah, sehingga pasti aman, amanah, terpercaya, dan profesional. Ehm... yang sangat mendukung kita dalam penghimpunan itu adalah aspek manfaat yang dirasakan bagi mustahiq yaa. Dengan adanya hal tersebut, masyarakat semakin

¹¹⁸ A Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020

¹¹⁹ Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020

percaya kepada lembaga kita, hingga saat ini sekita 4000 donatur mempercayakan memberikan donasinya kepada kita.

Menurut Majaulur Riska selaku *finance and accounting manager* :¹²⁰

Kita ada laporannya yang kita publikasikan, seperti diwebsite dan majalah untuk setiap bulannya. Namun untuk informasi yang terupdate sebenarnya itu ada dimajalahnya kita, karena setiap majalah ada laporan terupdate mulai dari laporan penerimaan, pengeluaran dan saldo kas/bank.

Laporan yang dipublikasikan didalam majalah merupakan jumlah keseluruhan dari LAZ YDSF, mulai dari Jember, Situbondo dan Bondowoso, Surabaya, Jakarta dan Bandung, Yogyakarta, Lumajang, Banyuwangi, Sidoarjo, Gresik.

Berikut ini merupakan contoh dari laporan yang dipublikasikan oleh LAZ YDSF yaitu:¹²¹

Gambar 4.6
Contoh publikasi laporan penerimaan, pengeluaran dan saldo kas.

	11 Mei	30 Juni
PERIODE 11 MEI		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.234.860.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.960.000.000
PERIODE 30 JUNI	3.667.930.121	3.020.841.895
PERIODE 11 MEI		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.234.860.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.960.000.000
PERIODE 30 JUNI	3.667.930.121	3.020.841.895
PERIODE 11 MEI		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.234.860.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.960.000.000
PERIODE 30 JUNI	3.667.930.121	3.020.841.895
PERIODE 11 MEI		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.234.860.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.960.000.000
PERIODE 30 JUNI	3.667.930.121	3.020.841.895
PERIODE 11 MEI		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.234.860.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.960.000.000
PERIODE 30 JUNI	3.667.930.121	3.020.841.895

Sumber: Majalah Al Falah Edisi 377 Agustus 2019

¹²⁰ Majaulur Riska, *Wawancara*, Jember: 21 Januari 2020.

¹²¹ Majalah Al Falah Edisi 377, Jember: 21 Januari 2020.

Pernyataan di atas juga diperkuat oleh pernyataan Bapak Rokhim selaku donatur tetap di LAZ YDSF Jember :¹²²

Saya sangat percaya dengan LAZ YDSF Jember, karena mereka transparansi dalam laporan keuangan itu jelas dihimpun dan dikeluarkan untuk program apa saja dan saya sangat terbantu ada juru pungut yang sering disebut jungut, bisa membantu saya dalam mengambil donasi, jika saya memiliki kesibukan padat, saya sangat terbantu sekali.”

Jadi pihak LAZ YDSF Jember memberikan kemudahan kepada para muzakki yaitu tanpa mengantarkan langsung uang donasi ke LAZ YDSF Jember, namun sudah ada petugas dalam bagian *fundraising* yakni juru pungut yang lebih dikenal dengan jungut. Tugasnya adalah untuk mengambil uang donasi para muzakki ke rumah-rumah atau tempat usahanya. Muzakki merasa senang dan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Laz YDSF Jember, mereka sangat dipermudah dalam hal mendonasikan sebagian hartanya untuk zakat, infaq, shodaqoh.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan, bahwa kekuatan *fundraising* lembaga YDSF Jember yang dilihat dari faktor internal. Adapun kekuatan yang dilihat dari internal pada kegiatan *fundraising* lembaga YDSF adalah sebagai berikut

- 1) Program *fundraising* yang bagus
- 2) Adanya legalitas lembaga
- 3) Kepercayaan muzakki
- 4) Kemampuan menyalurkan program

¹²² Abdul Rokhim, *Wawancara*, Jember: 23 Maret 2020.

- 5) Manfaat bagi mustahik
- 6) Transparansi dalam laporan keuangan

b. Weaknesses (Kelemahan) Terhadap Kegiatan Fundraising Di LAZ YDSF Jember.

Jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa dilihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan *manajerial* yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

Kelemahan merupakan faktor internal yang berupa kelemahan yang dimiliki dalam lembaga *non profit* LAZ YDSF Jember. Suatu masalah yang terjadi menjadi kendala serta kelemahan bagi produk yang akan diluncurkan. Pernyataan yang disampaikan oleh Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor Fundraising* di Laz YDSF Jember mengatakan bahwa :¹²³

Resiko pasti terjadi di setiap lembaga profit atau non profit, masalah disini yang ada yakni kurangnya atau terbatasnya sumber daya manusia [SDM], sehingga rangkap jabatanpun terjadi di LAZ YDSF Jember, jadi terkadang kurang maksimal

¹²³A Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

dalam bekerja. Dengan jumlah SDM yang terbatas ini menjadi banyaknya program yang dimiliki, secara tidak langsung memaksa sebagian pengurus untuk merangkap jabatan, tetapi ini bisa di atasi karena tiap tahunnya LAZ YDSF membuka lowongan pekerjaan untuk beberapa divisi yang menurut kami kurang dan alhamdulillah tahun ini tidak ada rangkap jabatan.

Dari penjelasan tersebut dapat kita ketahui bahwasanya hambatan yang ada yakni kurangnya sumber daya manusia dan rangkap jabatan, jadi ada ketidak stabilan para amil dalam bekerja dan tidak efisien dalam melakukan 2 divisi yang berbeda dalam satu waktu. Tetapi pada tahun ini sudah ditalangi dengan mengadakan rapat evaluasi di tiap akhir bulan, yang bertujuan untuk mengatasi resiko yang mungkin terjadi seperti itu.

Dari pernyataan diatas jelas bahwasanya di LAZ YDSF Jember memiliki titik kelemahan, yakni di SDM yang terbatas. Hal itu menjadi koreksi bagi pihak lembaga supaya mengoptimalkan strategi agar mengurangi resiko-resiko tersebut dengan evaluasi di tiap akhir bulan.

Menurut informan Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember menyatakan, bahwa :¹²⁴

Emm..., untuk kelemahannya disini pasti penghambat itu kurangnya pemahaman masyarakat dalam berzakat, lalu ada keterbatasan SDM..., kompetensi itu pada dasarnya haru kita *upgrade*. Kalau ternyata dia memang nggak mencapai, nggak sesuai dengan harapan kita, ya nanti akan kita ada evaluasi-evaluasi, bahkan dia bisa dikeluarkan dari tim itu kan begitu. Di kita eemm..., memberikan banyak sosialisasi tentang zakat, ya melalui kajian fikih zakat, yang kita diberikan secara gratis di masyarakat, perusahaan, siapapun yang minta kepada kita, akan dilayani, dan itu tidak semua beban biaya dikenakan. Jadi

¹²⁴Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

yang kedua kita juga banyak memunculkan panduan zakat, memberikan konsultasi zakat di kantor.

Pernyataan di atas juga didukung oleh Dian Alfi Wulandari,

selaku *Donor Services* sebagai berikut :¹²⁵

Untuk kelemahannya juga terhadap pemahaman masyarakat kurang, kita ini kan punya tanggung jawab di bidang kegiatan YDSF, kegiatannya dakwah, termasuk seminar dan lain-lain yang ada di tampilan majalah itu. Kalau sekarang mungkin pertama, melalui media sosial tadi bisa di akses karena juga pengaruh, misalnya tinggal buka *google* itu.., kita mulai masuk ke ranah mereka, komunitas-komunitas mereka, ke perusahaan-perusahaan atau mungkin ke jamaah-jamaah pengajian, kita masuk disitu melalui edukasi. Dan budaya membagikan zakat fitrah secara tradisional atau membagikan secara langsung atau secara konsumtif masih terjadi dikalangan pelosok Desa, cara untuk mengatasi dengan mengadakan sosialisasi, dengan membuat program Dai profesional dan kita caranya kita godok dulu para dai-daiyah, sehingga apabila terjun langsung sudah terbiasa dan profesional dalam berdakwah.

Kelemahan *fundraising* meliputi keterbatasan jumlah SDM dalam kompetensi, kurangnya pemahaman calon donatur, kepercayaan masyarakat, dan budaya membagikan secara langsung. Kurangnya pemahaman masyarakat, lembaga mengadakan workshop, seminar, dan sosialisasi melalui kajian fikih zakat. Semua layanan tersebut diberikan secara gratis bagi masyarakat dan perusahaan. Cara lembaga meningkatkan pemahaman masyarakat juga melalui media sosial. Lembaga juga memberikan edukasi dengan masuk di berbagai komunitas, perusahaan, atau jamaah pengajian. Dan juga budaya membagikan zakat fitrah secara tradisional atau membagikan secara langsung atau secara konsumtif masih terjadi dikalangan pelosok Desa,

¹²⁵Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

cara untuk mengatasi dengan mengadakan sosialisasi, dengan membuat program Dai profesional.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan, bahwa faktor kelemahan *fundraising* lembaga YDSF Jember adalah sebagai berikut ;

- 1) Keterbatasan jumlah SDM dalam kompetensi
- 2) Kurangnya pemahaman calon donatur
- 3) Kepercayaan masyarakat
- 4) Budaya membagikan secara langsung

c. *Opportunities* (Peluang) Terhadap Kegiatan Fundraising Di LAZ YDSF Jember

Peluang merupakan suatu yang menguntungkan dan dapat menjadi senjata untuk memajukan atau mengembangkan suatu produk atau program. Beberapa situasi yang menjadi peluang bagi program LAZ YDSF Jember agar *fundraising* atau penghimpunan dana sesuai dengan target. Peluang merupakan faktor eksternal yang dimiliki dalam lembaga *non profit* LAZ YDSF Jember. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Deki selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember :¹²⁶

Faktor pendukungnya itu dukungan dari pihak eksternal seperti masyarakat dan pemerintah, juga yang mendukung mungkin dari sisi anggaran, trus juga kegiatan, nah ini kan dari *brand* juga..., kedua membangun tim yang solid dari membangun kedekatan personal dulu, lalu berbagai manfaat yang dirasakan mustahiq, sehingga masyarakat mau berdonasi

¹²⁶Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

ke kita. Semua daerah berpotensi untuk berzakat, infak, dan shodaqoh karena masyarakat Indonesia mayoritas muslim, pasti semua ingin memberikan sebagian hartanya di jalan Allah, apalagi kita sebagai lembaga amil zakat memberikan kemudahan bagi mereka untuk menghimpun dana dari para muzakki dan menyalurkan kepada yang berhak menerima yaitu 8 asnaf. Dan tentunya kita menjaga amanah, percaya, dan profesional insya Allah.

Faktor pendukung *fundraising* adalah faktor eksternal, yaitu dukungan dari masyarakat dan pemerintah, adanya tim yang solid, dan manfaat yang dirasakan mustahiq. Dukungan ini bisa mendukung dari sisi penganggaran dan kegiatan. Adanya manfaat bagi mustahiq mampu mendorong calon donatur memberikan donasi. Sebagai lembaga amil zakat memberikan kemudahan bagi mereka untuk menghimpun dana dari para muzakki dan menyalurkan kepada yang berhak menerima yaitu 8 asnaf.

Pernyataan lain juga disampaikan oleh Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor Fundraising* di LAZ YDSF Jember mengatakan bahwa :¹²⁷

Untuk peluangnya sendiri saya yakin kalau masyarakat disini semuanya berminat karena masyarakat juga menunaikan kewajiban dalam berzakat, dan disini kita memerankan para tokoh agama disetiap daerah. Dan kita mengeluarkan para Da'i juga sebagai mediasi untuk terjun langsung ke pelosok Desa, gunanya yang pertama untuk mensyiarkan agama juga mengajak mereka agar sadar zakat, infaq, dan shodaqoh.

Pernyataan diatas juga diperkuat oleh pernyataan relawan Mas Saiful Bahri juga sebagai kepala Kas Bondowoso menyatakan bahwa
.¹²⁸

¹²⁷ A Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

Selama saya menjadi relawan, saya memiliki teman sebagai relasi, ada beberapa link atau patner sehingga dapat menggandeng patner untuk berkerjasama dengan YDSF, contohnya seperti mengadakan Baksos (Bakti Sosial) dan membuka gerai di setiap *event-event* yang ada ; seperti kemaren saya menjaga gerai di car free day Bondowoso, temanya galang donasi untuk masyarakat sempol yang terkena banjir lumpur kemaren. Alhamdulillah dengan membagikan brosur-brosur LAZ YDSF Jember, banyak dari mereka yang sadar untuk peduli bagi sesamanya, banyak juga yang membantu dari para komunitas-komunitas yang ada di Bondowoso.”

Dari pernyataan-pernyataan tersebut dapat kita ketahui bahwasanya beberapa peluang dapat kita temukan, karena masyarakat yang mayoritas muslim, jadi semua daerah berpotensi berzakat. Terutama di wilayah Jember kota dan sekitarnya yang berlingkungan pondok pesantren, mereka menggunakan kesempatan tersebut untuk mempromosikan program-program LAZ YDSF Jember dengan tim *fundraising* yang akan memprospek semua kalangan, dengan adanya patner atau link, teman-teman amil juga dibantu relawan sangat terbantu dengan banyaknya relasi membuka *event* dan bakti sosial, yang berpotensi tinggi menjadi peluang untuk meningkatkan donatur atau muzakki sesuai target. Juga mencari muzakki yang produktif yang memiliki *loyalitas* terhadap LAZ YDSF Jember juga menjadi sasaran untuk menawarkan program LAZ YDSF Jember. Seperti muzakki yang memiliki komunitas LAZ YDSF Jember bisa berkolaborasi dengan membantu mensponsori kegiatan mereka. LAZ YDSF Jember

¹²⁸Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember: 24 Januari 2020.

membuka *event* atau gerai yang digerakkan oleh tim *fundraising* juga dibantu oleh relawan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ditemukan, bahwa faktor peluang *fundraising* LAZ YDSF Jember adalah sebagai berikut :

- 1) Dukungan masyarakat dan pemerintah
- 2) Figuritas Seorang Tokoh
- 3) Menjalin Relasi
- 4) Muzakki yang produktif yang memiliki *loyalitas*

d. *Threats* (Ancaman) terhadap Kegiatan *Fundraising* Di LAZ YDSF Jember

Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang kurang menguntungkan dan bisa dilihat dari tingkat pengaruhnya dan kemungkinan terjadinya. Menurut Bapak Deki Zulkarnain, selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember :¹²⁹

Ancaman disini hanya pada ke masing-masing perindividu masyarakat muslim yang kurang sadar akan zakat produktif, terutama di Desa pelosok yang masih menunaikan zakat secara konsumtif, mereka beranggapan dan hanya mengetahui bahwa zakat hanya wajib bayar ketika bulan Ramadhan idul fitri, ini yang harus kita rubah yaitu pola pikir mereka. Jadi kita berusaha mengubah pola fikir mereka dengan menerjunkan para dai muda profesional yang telah kita godok supaya mereka bisa berdakwah sesuai dengan porsi mereka dan tim fundraising yang juga membantu para dai, supaya mereka berhasil untuk menyadarkan masyarakat pelosok Desa dengan memiliki program motor untuk dai pelosok Desa. Dan alhamdulillah sudah berjalan dalam satu tahun kemaren, ancaman yang kedua yakni kurangnya dukungan (*political will*)

¹²⁹Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

dari pemerintah adalah salah satu ancaman bagi pengelola zakat. Dukungan pemerintah tidak cukup hanya dengan memberikan regulasi, tapi juga diiringi dengan adanya pengawasan.”

Pernyataan diatas juga diperkuat oleh pernyataan relawan Mas

Saiful Bahri juga sebagai kepala Kas Bondowoso menyatakan bahwa:¹³⁰

Jadi menurut saya ini tidak terlalu menjadi ancaman, disini ada pada sistem jaringan IT yang belum merata ke berbagai pelosok masyarakat desa. Faktor ini juga yang akan menghambat kinerja LAZ YDSF Jember dalam menjalankan *fundraising* atau penghimpunan dana, dikarenakan bagian divisi *fundraising* menawarkan kerjasama pemungutan zakat juga melalui donasi online. Sebab itu para relawan lebih sering terjun langsung ke pelosok Desa dan berbaur ke masyarakat dan kami memaklumi mereka kurang mengetahui sistem IT, dikarenakan juga dari kondisi ekonomi Desa pelosok yang begitu rendah.

Pernyataan juga di perkuat oleh muzakki yakni bapak Rohim

selaku donatur tetap LAZ YDSF Jember :¹³¹

Melihat lembaga amil zakat YDSF Jember yakni lembaga *non profit* memang ancaman besarnya yakni Adanya persaingan antar lembaga zakat. Banyaknya lembaga zakat bisa menyebabkan terhambatnya penghimpunan. Cara mengatasi masalah ini adalah dengan saling bekerjasama antar lembaga dengan baik dan saling menguntungkan. Pada tingkat kepercayaan masyarakat yang rendah terhadap lembaga-lembaga amil zakat. Karena masyarakat di pelosok Desa masih menunaikan zakat secara konsumtif. Perlu adanya perubahan yaitu bisa dari amil muda yang profesional untuk membantu meyakinkan para masyarakat percaya akan lembaga amil zakat sebagai penghimpunan yang amanah dan terpecaya sesuai syariah.

¹³⁰ Saiful Bahri, *Wawancara*, 24 Januari 2020.

¹³¹ Abdul Rokhim, *Wawancara* , 23 Maret 2020.

OPPORTUNITIES O 1. Masyarakat dan Pemerintah 2. Figuritas Seorang Tokoh 3. Menjalin relasi 4. Muzakki yang produktif yang memiliki loyalitas.	STRATEGI SO 1. Program-program unggulan yang ditawarkan oleh <i>fundraising</i> juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember. 2. Menjalin relasi.	STRATEGI WO 1. Penguatan kapasitas SDM. 2. Melakukan pendekatan dengan para tokoh masyarakat sebagai tempat mediasi.
TREATHS T 1. Kepercayaan masyarakat terhadap badan pengelolaan zakat kurang 2. Kurangnya dukungan (<i>political will</i>) dari pemerintah 3. Sistem jaringan IT yang belum merata 4. Adanya persaingan antar lembaga zakat 5. Pemahaman muzakki dan donatur masih belum memadai.	STRATEGI ST 1. Penguatan aliansi untuk mengkreasikan program zakat ritel di lingkungan masyarakat umum. 2. Pemanfaatan tokoh LAZ YDSF Jember yang sudah profesional untuk menembus birokrasi di lembaga atau perusahaan. 3. Meningkatkan kampanye sebagai lembaga yang transparan dan bersih. 4. Pendekatan yang loyalitas terhadap calon donatur.	STRAREGI WT 1. Mengkrekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah. 2. Menjalankan program <i>fundraising</i> dengan optimal. 3. Menunjukkan program-program <i>fundraising</i> LAZ YDSF Jember pada tiap lembaga atau perusahaan sesuai target.

Sumber : Data di olah dari wawancara pada tanggal 15 Februari 2020.

C. PEMBAHASAN TEMUAN

Dalam sub bab ini akan dijelaskan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada pembahasan ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Data-data yang diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi sebagaimana telah peneliti deskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diindefikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Pengamatan wawancara telah dilaksanakan yaitu mengumpulkan

data mengenai Analisis SWOT Terhadap Strategi *Fundraising* di Lembaga LAZ YDSF Jember.

Berikut adalah penjelasan dari pembahasan yang akan di komunikasikan dengan teori-teori yang dijadikan sebagai landasan oleh peneliti dalam penelitian. Mengacu pada hasil observasi, wawancara dan dokumentasi serta menganalisa data yang sudah dilakukan, maka disini peneliti akan membahas temuan-temuan di lapangan.

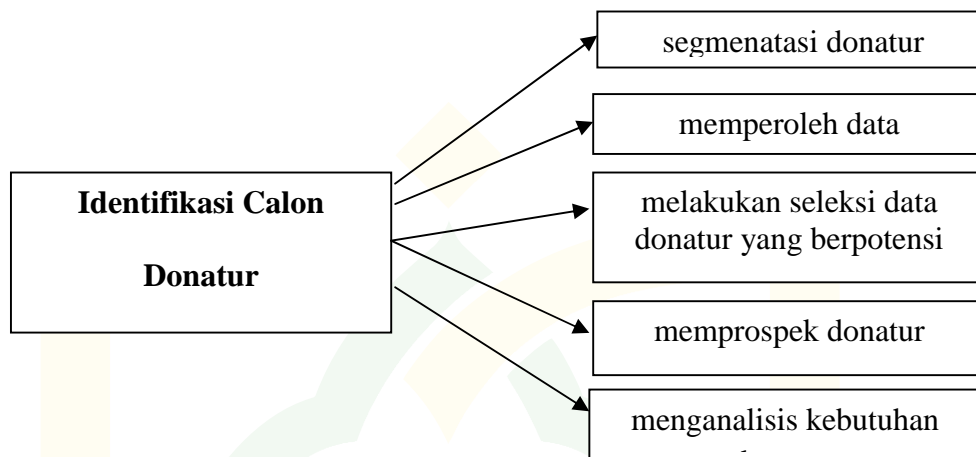
1. Strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising*

LAZ YDSF Jember menggunakan strategi *fundraising* dalam menghimpun dana. Sebagai lembaga sosial yang berlandaskan Islam, strategi *fundraising* tersebut juga menggunakan prinsip-prinsip yang diajarkan pada Al-Qur'an dan Al-Hadits dalam pelaksanaannya. LAZ YDSF Jember menggunakan konsep strategi *fundraising* melalui 4 aspek yang dikenal dengan siklus *fundraising* dalam pelaksanaan penghimpunan dananya, yaitu:

a. Identifikasi Calon Donatur

Identifikasi donatur LAZ YDSF Jember adalah mengetahui identitas para donatur. Data temuan di lapangan ditemukan Skema Identifikasi calon donatur, sebagai berikut :

Gambar 4. 7
Identifikasi Calon Donatur.



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, dan Dian Alfi Wulandari.

Sedangkan menurut teori April Purwanto mengatakan, bahwa identifikasi donatur meliputi pemilahan *database* donatur, melihat *database* donatur, memanfaatkan jasa teman atau relasi, mengetahui dari kerabat doantur, menganalisis kebutuhan donatur, dan mengadakan waktu pertemuan dengan donatur.¹³²

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh April Purwanto dan data yang dikemukakan oleh informan ditemukan empat hal, yaitu segmentasi donatur, memperoleh data, dan memprospek donatur, dan menganalisis kebutuhan donatur. Identifikasi donatur lembaga meliputi donatur perorangan dan perusahaan. Donasi donatur perorangan diambil

¹³² April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Yogyakarta: Teras, 2009), 71-79.

oleh juru pungut setiap bulan di rumah mereka masing-masing. Dana donatur perusahaan diambil oleh koordinator donatur.

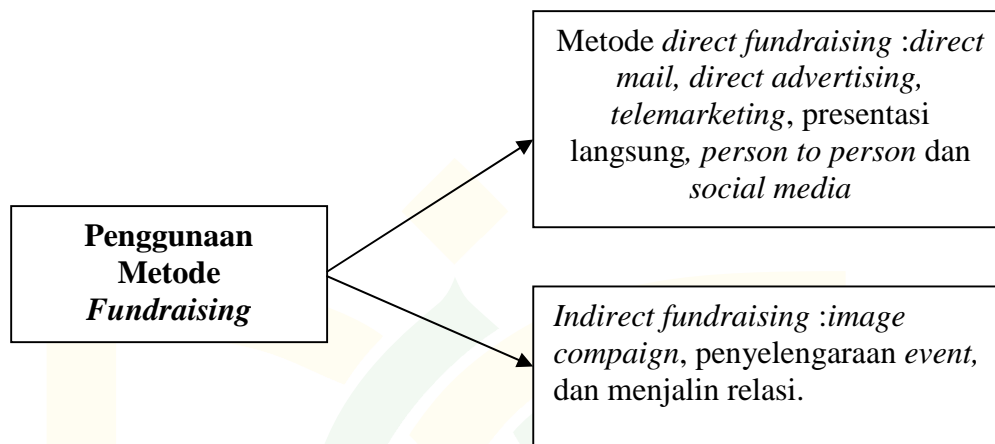
Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Siti Maryam dari IAIN Tulungagung yang mana pada temuan penelitiannya menunjukkan bahwa : perencanaan *fundraising* zakat dan infak berbasis muzakki *corner* di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung meliputi sosialisasi, mencetak NPWZ, dan melakukan praktik pengoperasian aplikasi muzakki *corner*. Jika di temuan peneliti hanya mengidentifikasi donatur LAZ YDSF Jember adalah mengetahui identitas para donatur tidak harus mencetak dengan NPWZ.

b. Penggunaan Metode *Fundraising*

Metode *Fundraising* adalah cara atau teknik penggalangan dana. LAZ YDSF Jember mengkapitalisasi sumber daya non finansial, yaitu barang dan relawan. Ditemukan bahwa lembaga menggalang dana atau menghimpun dana dari sumber yang tersedia melalui metode *direct* dan *indirect fundraising*. Data temuan di lapangan ditemukan Skema 2 penggunaan metode *fundraising*, sebagai berikut :

IAIN JEMBER

Skema 4.8
Penggunaan Metode Fundraising.



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, Dian Alfi Wulandari, Siti rohana, dan Saiful Bahri.

Sedangkan menurut teori Miftahul Huda mengatakan,bahwa metode *fundraising* meliputi *direct* dan *indirect fundraising*.¹³³

1) *Direct fundraising* meliputi hal sebagai berikut :

a) *Direct Mail*

Pelaksanaan *direct mail* membutuhkan biaya yang cukup besar, sehingga perlu didukung target donatur yang jelas.

b) *Direct Advertising*

Menurut pendapat Ralph S. Alesander yang dikutip oleh Morisson mengatakan, bahwa iklan adalah setiap bentuk komunikasi non personal mengenai organisasi, produk,

¹³³ Miftahul Huda, *Model Manajemen Fundraising Wakaf, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri STAIN Ponorogo*, Jurnal Intelegensia Vol. 3, No. 1, (Januari 2013), 35.

pelayanan, atau ide. Iklan dibayar oleh satu sponsor yang diketahui.¹³⁴

c) *Telefundraising*

Telefundraising merupakan penghimpunan melalui telepon.

d) Presentasi Langsung

2) Metode *indirect fundraising* meliputi hal berikut ini :

a) *Advertorial*

Teknik penyampaian pesan iklan *advertorial* diarahkan pada bentuk seperti berita yang disajikan dengan bahasa jurnalistik.

b) *Image Campaign*

Kampanye bisa dilakukan melalui media non massa seperti spanduk, baliho, brosur, poster, *event* khusus, dan membuka konter dengan bekerjasama antara berbagai organisasi.¹³⁵

c) Penyelenggaraan *Event*

Kunci utama kesuksesan sebuah *event* adalah pengembangan ide. Inti dari penyelenggaraan *event* adalah unik dan biasanya muncul dari ide. Setiap *event* perlu memiliki perbedaan dari *event* lain.¹³⁶

¹³⁴Morisson, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010),. 17.

¹³⁵ R. Sumantri Raharjo, *Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat*, Jurnal IKON prodi D3 Komunikasi Massa, vol.1, No.5 (Juni 2017), 53.

¹³⁶ Any Noor, *Manajemen Event* (Bandung : Alfabeta, 2013), 14.

- d) Melalui Perantara
- e) Menjalin Relasi
- f) Melalui Refrensi
- g) Mediasi Para Tokoh¹³⁷

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh Miftahul Huda dan data yang dikemukakan informan ditemukan metode *direct fundraising* yang meliputi *direct mail*, *direct advertising*, *telemarketing*, presentasi langsung, *person to person* dan sosial media. Metode *indirect fundraising* meliputi *image campaign*, penyelenggaraan *event*, dan menjalin relasi. Dalam metode *indirect fundraising*, teori yang dikemukakan oleh Miftahul dan data yang dikemukakan oleh informan ditemukan tiga hal, yaitu *image campaign*, penyelenggaraan *event*, dan menjalin relasi.

Penggunaan metode sangat diperlukan bagi suatu lembaga dalam menghimpun dana umat. Metode *fundraising* mampu mempermudah lembaga untuk mendapatkan hasil penghimpunan yang optimal. Lembaga Amil Zakat YDSF Jember menggunakan berbagai metode *fundraising* yang beragam, sehingga lembaga mampu menggalang dana dari berbagai sumber.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Murtadho ridwan dari UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak yang mana temuan pada penelitiannya

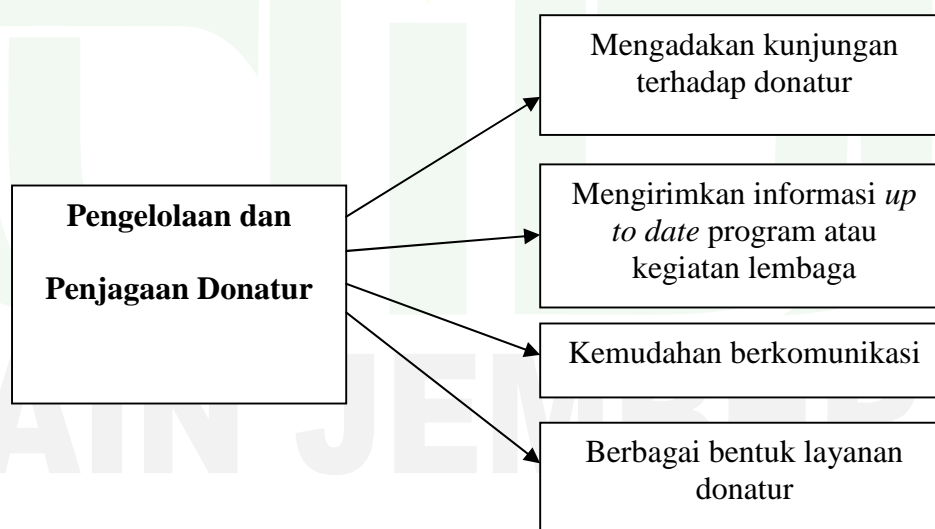
¹³⁷ Miftahul Huda, *Model Manajemen Fundraising Wakaf, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo*, Jurnal Intelegensia Vol. 3, No. 1, (Januari 2013), hal.35.

menggabungkan dua model *fundraising* dengan baik. Model *fundraising* tersebut meliputi *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. *Indirect fundraising* digunakan untuk mensosialisasikan program. *Direct fundraising* dilakukan dengan cara mendatangi rumah warga secara langsung atau dalam temuan saya disebut *person to person*.

c. Pengelolaan dan Penjagaan Donatur

Pengelolaan dan penjagaan donatur bertujuan untuk mengarahkan donatur menyumbang pada program tertentu dan meningkatkan status donatur tidak menjadi aktif. Data temuan di lapangan ditemukan Skema Identifikasi calon donatur, sebagai berikut:

Gambar 4.9
Pengelolaan dan Penjagaan Donatur.



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, Dian Alfi Wulandari, Saiful Bahri.

Sedangkan menurut teori Ririn Nur Hidayah mengatakan, bahwa pengelolaan dan penjagaan donatur dapat dilakukan dengan

kunjungan hangat donatur, mengirimkan informasi, memberi layanan kepada donatur, melibatkan donatur dalam berbagai kegiatan, mengirimkan hadiah, dan memberi solusi permasalahan donatur.¹³⁸

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan Ririn Nur Hidayah dan data yang dikemukakan oleh informan ditemukan pengelolaan dan penjagaan donatur yang meliputi mengadakan kunjungan terhadap donatur, mengirimkan informasi *up to date* program atau kegiatan lembaga, kemudahan berkomunikasi, dan adanya berbagai bentuk layanan donatur. Pengelolaan dan penjagaan donatur berperan penting dalam penghimpunan lembaga.

LAZ YDSF Jember memberikan berbagai layanan dalam mengelola dan merawat donatur. Selama ini, program pengelolaan dan perawatan donatur lembaga YDSF Jember mampu menjadikan para donatur loyal terhadap lembaga. Lembaga tidak menjadikan donatur sebagai raja, tetapi donatur dianggap sebagai teman. Lembaga tidak selalu bisa memenuhi kebutuhan para donatur, sehingga donatur dianggap sebagai teman.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Royyan, Mufti, Andi, dan Faizal dari Studi Kasus di LAZ Ummat Sejahtera Ponorogo yang mana temuan pada penelitiannya bahwa analisis strategi penghimpunan meliputi analisis faktor yang mempengaruhi minat donatur dan analisis SWOT yang

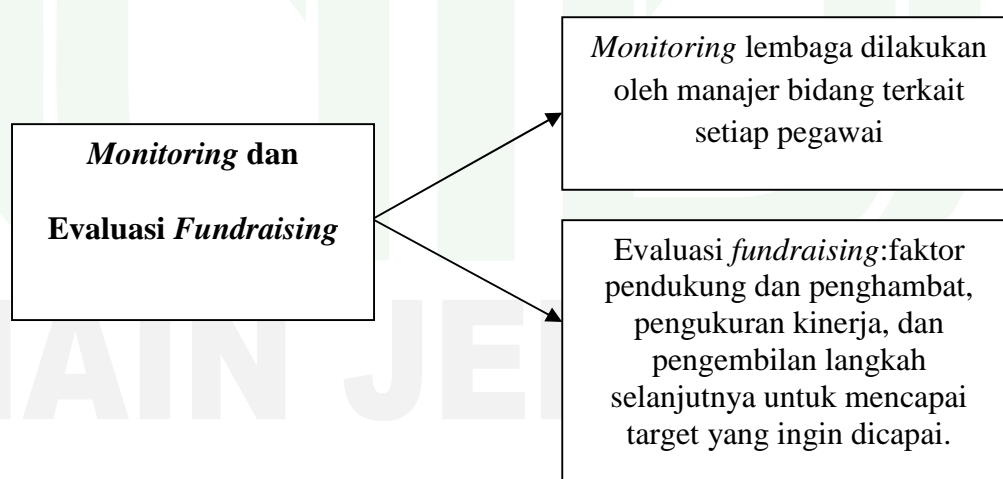
¹³⁸ Ririn Nur Hidayah, *Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana Zakat Infaq Shadaqah Wakaf (ZISWAF)*, Jurnal Raden Fatah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 6, No. 1 (2017), 137-138.

didapatkan dari 24 strategi pendanaan sesuai perilaku warga muslim Ponorogo. Analisis faktor menunjukkan empat faktor yang mempengaruhi minat muslim Ponorogo dalam membayar zakat. Faktor tersebut meliputi faktor keimanan, layanan, pengetahuan agama, dan ibadah. Kesamaan hanya terlihat di faktor layanan yang sama-sama memberikan layanan terbaiknya.

d. *Monitoring dan Evaluasi Fundraising*

Monitoring dan evaluasi *fundraising* merupakan upaya memantau pelaksanaan dan penilaian kegiatan *fundraising*. Lembaga bisa mengetahui program atau kegiatan yang telah berlangsung efektif atau tidak efektif. Data temuan di lapangan ditemukan Skema *monitoring* dan evaluasi *fundraising*, sebagai berikut

Gambar 4.10
Monitoring dan Evaluasi Fundraising.



Sumber :Diolah dari wawancara Deki Zulkarnain, RA Sulistyawati, Dian Alfi Wulandari, Saiful Bahri.

Menurut teori Arsam mengatakan, bahwa *monitoring* merupakan kegiatan pengawasan dan pengendalian terhadap program

atau kegiatan yang berlangsung. Sedangkan menurut teori Stahl dan Grigsby yang dikutip dalam jurnal manajemen dan kewirausahaan mengatakan, bahwa *monitoring* dan evaluasi meliputi apa yang dikontrol, adanya seperangkat standar, pengukuran hasil kerja, perbandingan antara hasil dan standar, pencarian alasan penyimpangan, dan tindakan koreksi.¹³⁹ *Monitoring* dan evaluasi *fundraising* merupakan upaya dalam memantau proses pelaksanaan kegiatan *fundraising* serta penilaian afektivitasnya.¹⁴⁰

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh Stahl dan Grigsby dan data yang dikemukakan oleh informan ditemukan dua hal, yaitu melihat faktor pendukung serta penghambat dan pengambilan langkah selanjutnya. Melakukan *monitoring* dan evaluasi *fundraising*, lembaga bisa mengetahui tidak optimalnya program dan kegiatan lembaga, memperbaiki program dan kegiatan, dan membuat strategi baru kedepannya.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muh hafidhil mustaqim dari studi pada NU care-Lazisnu cabang Kendal yang mana temuan pada penelitiannya hanya membahas tiga tahapan strategi, yakni perencanaan, pelaksanaan, dan, evaluasi strategi. Berbeda dengan temuan peneliti yang memakai 4

¹³⁹ Dewie Tri Wijayati, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Strategik Pada Organisasi Non Profit*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan UNESA, Vol. 12, No. 1 (2010), 25.

¹⁴⁰ Zaid Munawar, *Filantropi Islam Rumah Sabilillah dan Penanaman Karakter Kepedulian Sosial Pada Siswa Di SDIT AN Najah Jatinom Klaten UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, Jurnal Elementary, Vol.4, No. 1 (2018), 12.

tahapan dan pada tahap terakhir memakai *monitoring* tidak hanya evaluasi saja.

2. Analisis SWOT Terhadap Kegiatan *Fundraising* Di LAZ YDSF Jember

a. Matriks

Bisa dilihat dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, bahwa dalam Matriks SWOT dipergunakan untuk memberikan alternatif-alternatif strategi secara umum untuk LAZ YDSF Jember dalam menjalankan *fundraising*. Perumusan matriks SWOT dihasilkan dari faktor-faktor strategi internal dan faktor-faktor strategi eksternal yang memperlihatkan posisi dan kondisi organisasi. Output yang dihasilkan berupa alternatif strategi sebagai berikut :

1) Strategi SO

Dari data yang diperoleh di lapangan terdapat beberapa kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Freddy Rangkuti, bahwa strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Data di lapangan menunjukkan, bahwa Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*) ditemukan :

- a) Program-program unggulan yang ditawarkan oleh *fundraising* juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember.

b) Menjalin relasi.

2) Strategi WO

Dari data yang diperoleh di lapangan terdapat beberapa kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Freddy Rangkuti, bahwa strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Data di lapangan menunjukkan, bahwa Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*) ditemukan :

- a) Penguatan kapasitas SDM.
- b) Melakukan pendekatan dengan para tokoh masyarakat sebagai tempat mediasi.

3) Strategi ST

Dari data yang diperoleh di lapangan terdapat beberapa kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Freddy Rangkuti, bahwa Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Data di lapangan menunjukkan, bahwa strategi S-T (*Strengths -Therats*) ditemukan :

- a) Penguatan aliansi untuk mengkreasikan program zakat *ritel* di lingkungan masyarakat umum.
- b) Pemanfaatan tokoh LAZ YDSF Jember yang sudah profesional untuk menembus birokrasi di lembaga atau perusahaan.
- c) Meningkatkan kampanye sebagai lembaga yang transparan dan bersih.

d) Pendekatan yang loyalitas terhadap calon donatur dan donatur tetap.

4) Strategi WT

Dari data yang diperoleh di lapangan terdapat beberapa kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Freddy Rangkuti, bahwa strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.¹⁴¹ Data di lapangan menunjukkan, bahwa strategi W-T (*Weaknesses-Therats*) ditemukan :

- a) Merekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah.
- b) Menjalankan program dengan optimal
- c) Menunjukkan program-program LAZ YDSF Jember pada tiap lembaga atau perusahaan sesuai target.

Tabel 4.2
Hasil Matrik SWOT

IFAS	STRENGTHS S	WEAKNESSES W
EFAS	1. Program-program unggulan yang ditawarkan oleh <i>fundraising</i> 2. Adanya legalitas lembaga 3. Manfaat bagi mustahik 4. Kepercayaan muzakki 5. Transparansi dalam laporan keuangan.	1. Keterbatasan jumlah SDM dalam kompetensi 2. Kurangnya pemahaman calon donatur 3. Kepercayaan masyarakat 4. Budaya membagikan zakat secara langsung

¹⁴¹Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT (Teknik Membedah Kasus Bisnis)* (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama,2016), 83-84.

OPPORTUNITIES O 1. Masyarakat dan Pemerintah 2. Figuritas Seorang Tokoh 3. Menjalin relasi 4. Muzakki yang produktif yang memiliki loyalitas.	STRATEGI SO 1. Program-program unggulan yang ditawarkan oleh <i>fundraising</i> juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember. 2. Menjalin relasi.	STRATEGI WO 1. Penguatan kapasitas SDM. 2. Melakukan pendekatan dengan para tokoh masyarakat sebagai tempat mediasi.
TREATHS T 1. Kepercayaan masyarakat terhadap badan pengelolaan zakat kurang 2. Kurangnya dukungan (<i>political will</i>) dari pemerintah 3. Sistem jaringan IT yang belum merata 4. Adanya persaingan antar lembaga zakat 5. Pemahaman muzakki dan donatur masih belum memadai.	STRATEGI ST	STRAREGI WT 1. Mengkrekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah. 2. Menjalankan program <i>fundraising</i> dengan optimal. 3. Menunjukkan program-program <i>fundraising</i> LAZ YDSF Jember pada tiap lembaga atau perusahaan sesuai target.

Sumber : Data di olah dari wawancara pada tanggal 15 Februari 2020.

Dari data yang diperoleh di lapangan dan telah di olah dari hasil wawancara terdapat beberapa kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Freddy Rangkuti, sebagai berikut :

Tabel 4.3
Matrik SWOT

IFAS EFAS	STRENGHTS S Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES W Tentukan 5-10 kelemahan Internal
OPPORTUNITIES O Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk

	memanfaatkan peluang	memanfaatkan peluang
TREATHS T Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRAREGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Sumber: Freddy Rangkuti, dalam Buku Analisis SWOT (Teknik Membedah Kasus Bisnis).

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Pipit Puji Noor Fazridari BAZNAS Kabupaten Sumedang yang mana pada temuannya bahwa dari hasil analisis SWOT yang dilakukan peneliti terhadap strategi *fundraising* BAZNAS Kabupaten Sumedang, ditemukan 4 set strategi yang kemudian dikategorikan menjadi beberapa alternatif strategi SO, ST, WO, dan WT yang dapat meningkatkan kesadaran muzakki melalui lembaga pengelola zakat. Strategi tersebut diantaranya adalah menghilangkan sistem sukarela untuk menerapkan Peraturan Daerah nomor 11 tahun 2011, publikasi laporan penerimaan dan pendistribusian zakat melalui berbagai media, realisasi setiap strategi *fundraising* hingga mencapai tujuan, meningkatkan loyalitas muzakki, melakukan layanan penjemputan dan perhitungan dana zakat secara gratis, membentuk tim khusus untuk mengawasi strategi *fundraising* yang dilakukan, gerakan BAZNAS keliling Desa, *up date* teknologi, pembuatan aplikasi, menambah jumlah amil, mengadakan pelatihan bagi amil, dan melakukan koordinasi secara intens dengan pihak BAZNAS Kecamatan,

Desa, dan UPZ.¹⁴² Sedangkan peneliti menemukan 1) Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*): Program-program unggulan yang ditawarkan oleh *fundraising* juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember, dan penguatan aliansi untuk memberikan kemudahan transaksi pembayaran zakat bagi para donatur. 2) Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*): Penguatan kapasitas SDM, memperbaiki sistem IT di daerah untuk meningkatkan pelayanan di daerah, dan melakukan pendekatan dengan para tokoh masyarakat sebagai tempat mediasi. 3) Strategi S-T (*Strengths -Therats*): Penguatan aliansi untuk mengkreasikan program zakat *ritel* di lingkungan masyarakat umum, pemanfaatan tokoh LAZ YDSF Jember yang sudah profesional untuk menembus birokrasi di lembaga atau perusahaan, meningkatkan kampanye sebagai lembaga yang transparan dan bersih, dan pendekatan yang loyalitas terhadap calon donatur dan donatur tetap. 4) Strategi W-T (*Weaknesses-Therats*): Merekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah, menjalankan program dengan optimal, dan menunjukkan program-program LAZ YDSF Jember pada tiap lembaga atau perusahaan sesuai target.

¹⁴²Pipit Puji Noor Fazri, “Analisis Penerapan Strategi Fundraising BAZNAS Kabupaten Sumedang dalam Meningkatkan Kesadaran Muzakki Melalui Lembaga Pengelola Zakat. Program Studi Ekonomi Syariah”, *Jurnal academia.edu*(Sumedang:Universitas Siliwangi Tasikmalaya.2017).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis SWOT terhadap *fundraising* di lembaga amil zakat yayasan dana sosial al-falah Jember, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi *fundraising* yang dilakukan LAZ YDSF Jember meliputi identifikasi calon donatur, penggunaan metode *fundraising*, pengelolaan dan penjagaan donatur, serta monitoring dan evaluasi *fundraising*.
2. Analisis SWOT Terhadap Kegiatan *Fundraising* Di LAZ YDSF Jember

Analisis SWOT dipergunakan untuk memberikan alternatif-alternatif strategi secara umum untuk LAZ YDSF Jember dalam kegiatan *fundraising*. Output yang dihasilkan berupa alternatif strategi yang telah peneliti rangkum, sebagai berikut :1). Strategi S-O: Program-program unggulan yang ditawarkan oleh *fundraising* juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember. 2). Strategi W-O: Penguatan kapasitas SDM. 3). Strategi S-T : Penguatan aliansi untuk mengkreasikan program zakat *ritel* di lingkungan masyarakat umum.4). Strategi W-T: Merekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas maka penulis memberikan saran dalam upaya analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember :

1. Menambahkan jumlah SDM atau pegawai LAZ YDSF Jember agar kinerja lebih maksimal dan tidak ada peran ganda yang di kerjakan pegawai tetap.
2. Meningkatkan kualitas program-program pemberdayaan agar penghimpunan dana atau *fundraising* bisa didistribusikan dan pendayagunaan zakat agar lebih tepat sasaran dan mustahiq lebih terasa manfaatnya.
3. Terus tingkatkan pelayanan yang baik bagi muzakki.
4. Diperlukan analisis kembali terhadap penelitian ini, dikhawatirkan ada hal-hal yang menyangkut *fundraising* kurang sempurna, karena hasil penelitian ini menjawab dari analisis SWOT terhadap *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

- Abidah, Atik. 2016. “Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo”. *Jurnal Muamalah*. Vol.10, No. 1.
- Achmad Abu, dkk. 2007. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Al-Qur’an, *Surat Ali Imran ayat 104* pada tanggal 05 November 2019 pukul 20.00 WIB.
- Andri dkk. 2015. *Pengantar Manajemen (3 in 1)*. Yogyakarta: Mediaterra.
- Anggitaningsih Retna. 2013. *Manajemen Resiko*. Jember: STAIN Jember.
- Arikunto Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arsam. 2013. “Monitoring dan Evaluasi Dakwah (Studi Terhadap Kegiatan “Dialog Interaktif” Takmir Masjid Ash-Shiddiq)”. *Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam*, Vol. 1, No. 1.
- Budiono. 1999. *Kamus Bahasa Indonesia*. Surabaya: Pustaka Utama.
- Departemen Agama RI Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Pemberdayaan Zakat. 2007. *Standarisasi Manajemen Zakat*. Jakarta: tnp.2019.
- FahmiIrham. 2011. *Manajemen Risiko Teori, Kasus Dan Solusi*. Bandung: ALFABETA.
- Fahrurrozi. 2012. Strategi Penggalangan Dana Untuk Pendidikan, *Millah Jurnal*, Vol. 11, No. 2.
- Fazri Pipit Puji Noor. 2017. “Analisis Penerapan Strategi Fundraising BAZNAS Kabupaten Sumedang dalam Meningkatkan Kesadaran Muzakki Melalui Lembaga Pengelola Zakat”. Program Studi Ekonomi Syariah, *Jurnal Penelitian Universitas Siliwangi Tasikmalaya Sumedang*, Vol.1, No.1.
- Ghofur Abdul. 2017. *Tiga Kunci Fundraising*. Jakarta: PT Gramedia.
- Hafidhuddin Didin. 2002. *Zakat dalam Perekonomian Modern*. Jakarta: Gema Insani.
- Hasanah Uswatun. 2015. “Sistem Fundraising Zakat Lembaga Pemerintahan Swasta”, *Jurnal Penelitian Ilmiah*, Vol 3, No. 2.

Hidayah Ririn Nur. 2017. "Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana Zakat Infaq Shadaqah Wakaf (ZISWAF)", *Jurnal Raden Fatah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No. 1 (2017), 137.

<http://www.Hendrakholid.net/blog/2010/03/16/diakses> pada tanggal 06 November 2019.

Huberman, Milles dan Saldana. 2014. *Qualitative Data Analysis A. Methods Edisi 3*. Unnited States of America: SAGE Publication.

Huda Miftahul. 2013. "Model Manajemen Fundraising Wakaf". *Jurnal Intelegensia Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo* Vol. 3, No. 1.

Iskandar. 2009. *Metodelogi Penelitian Pendidikan dan Sosial Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: Gaung Persada Press.

Iswoyo Setiyo dkk. 2016. *In Kind Fundraising*. Jakarta: Piramedia.

Mariyam, Siti. 2018. "Strategi Fundraising Zakat dan Infak Berbasis Muzakki Corner (Studi Kasus di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung)". Tulungagung: IAIN Tulungagung.

Moleong Lexy J. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Multifiah. 2011. *ZIS Untuk Kesejahteraan Ummat*. Malang: UB Press.

Munawar Zaid. 2018. "Filantropi Islam Rumah Sabilillah Dan Penanaman Karakter Kepedulian Sosial Pada Siswa di SDIT An Najah Jatinom Klaten", *Elementary Jurnal UIN Suanan Kalijaga Yogyakarta*, Vol. 4, No. 2.

Mustaqim Muh hafidhil. 2019. Skripsi: "Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah Lazisnu Kendal (Studi Pada NU Care-Lazisnu Cabang Kendal)". Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo.

Nawawi Ismail. 2010. *Manajemen Strategik Sektor Publik*. Jakarta: Dwiputra Pustaka Jaya.

Nurmala Dewi, dkk. 2013. "Pengaruh Direct Mail dan Telemarketing Terhadap keputusan Pembelian Paket Umrah Raka Tours And Travel", *Jurnal Pariwisata dan Perhotelan*, Vol. 3, No. 2.

Nurul Bariyah N. Oneng. 2016. "Strategi Penghimpunan Dana Sosial Umat Pada Lembaga-Lembaga Fillantrofi di Indonesia (Studi Kasus Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan

BAZIS DKI Jakarta)". *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta*, Vol. 1, No.1.

- P. Siagian Sondang. 2011. *Manajemen Strategik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Prasetya Rudhi. 2012. *Yayasan Dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Purnamasari, Dian dkk. 2017. "Analisis Strategi Penghimpunan Zakat Dengan Pendekatan Business Model Canvas", *Jurnal Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia*, Vol. 4, No.2.
- Purwanto April. 2009. *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Yogyakarta : Sukses.
- Raharjo R. Sumantri. 2017. "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat", *Jurnal IKON prodi D3 Komunikasi Massa*, Vol. 1, No. 5.
- Rangkuti Freddy. 2016. *Analisis SWOT (Teknik Membedah KasusBisnis)*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ridwan, Murtadho. 2016. "Analisis Model Fundraising dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak", *Jurnal Penelitian STAIN Kudus*, Vol.10, No.02.
- Royyan, dkk. 2017. "Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Sedekah (Studi Kasus di LAZ Ummat Sejahtera Ponorogo)", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 3, No. 1.
- Rozalinda. 2015. *Manajemen Wakaf Produktif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Rozlinda. 2014. *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Saah Siti. 2017. "Analisis Swot Dan Strategi Pemasaran pada Perusahaan Roti Fatimah Cabang Fatimah". Jember: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Jember.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- SuhartoBabun dkk. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember.
- Sujarweni Wiratma. 2015. *Metodelogi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

- SuryatamaErwin. 2014.*Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis*. Surabaya Kata Pena.
- Tim Penyusun. 2017.*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*.Jember: IAIN Jember Press.
- Utaminingtias Wiari, dkk.2015. “Coping Stres Karyawan Dalam Menghadapi Stress Kerja, Share Social Work”. *JurnalUniversitas Padjadjaran*. Vol. 5, No.1.
- Wibisono Yusuf. 2015. *Mengelola Zakat Indonesia*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Wijayati Dewie Tri. 2010. “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Strategik Pada Organisasi Non Profit”, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan UNESA*, Vol. 12, No. 1.
- YDSF, “*Sekilas YDSF*”, <http://ydsf.org/tentang-kami/sekilas-ydsf> (08, September 2019).
- Yusuf, Rizka Yasin. 2018. *Strategi Fundraising di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah*. Jawa Tengah: Universitas Islam Negeri Walisongo.



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Jazilatut Tamamiyah
Nim : S20165014
Prodi : Manajemen Zakat dan Wakaf
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut : Isntitut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "*Analisis SWOT Terhadap Fundraising Di Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF) Jember*" secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 25 April 2020

Saya yang menyatakan,



Jazilatut Tamamiyah
NIM. S20165014

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN	
Analisis SWOT Terhadap Fundraising Di Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah (LAZ YDSF) Jember.	Analisis SWOT	SWOT	-Strengths (Kekuatan) -Weaknesses (Kelemahan) -Opportunities (Peluang) -Threats (Ancaman)	1. Sumber Data Primer (Informan) : a. Kepala kantor LAZ YDSF Jember b. Tim divisi fundraising c. Muzakki d. Relawan 2. Data Sekunder: a. Buku b. Jurnal c. Skripsi d. Website	1. Pendekatan penelitian menggunakan kualitatif 2. Jenis penelitian: Deskriptif 3. Lokasi Penelitian : Jl. Trunojoyo No. 24, Calok, Arjasa, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68194 4. Subyek Penelitian: <i>Purposive</i> 5. Metode pengumpulan data a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 6. Metode Analisa Data: Analisis Deskriptif 7. Uji Keabsahan Data: Triangulasi Sumber.	1. Bagaimana Laz Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF) Jember dalam melakukan kegiatan fundraising ? 2. Bagaimana analisis SWOT terhadap kegiatan fundraising di Laz YDSF Jember?	
		Fundraising	-Metode Fundraising Langsung (Direct)	-Direct Mail -Direct Advertising -Telefundraising -Presentasi Langsung			
			-Metode Fundraising Tidak Langsung (Indirect)	-Advertorial -Image Campaign -Penyelenggaraan Event -Menjalin Relasi Melalui Refrensi			

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Lokasi dan letak geografis LAZ YDSF Jember.
2. Strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising* dan analisis SWOT terhadap kegiatan *fundraising* di LAZ YDSF Jember.

B. Pedoman Wawancara

1. Wawancara dengan Direktur LAZ YDSF Jember LAZ YDSF Jember

- a. Bagaimana awal berdirinya LAZ YDSF Jember dan tahun berapakah LAZ YDSF Jember didirikan ?
- b. Bagaimana Visi Misi LAZ YDSF Jember ?
- c. Bagaimana struktur organisasi LAZ YDSF Jember dan ada berapakah amil atau karyawannya serta, bagaimana sistem kerja para amil atau karyawan ?
- d. Bagaimana strategi fundraising yang diterapkan di LAZ YDSF Jember ?
- e. Apa kekuatan internal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?
- f. Apa kelemahan internal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?
- g. Apa peluang eksternal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?
- h. Apa ancaman eksternal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?

2. Wawancara dengan beberapa Amil atau karyawan terkait fundraising di LAZ YDSF Jember

- a. Di bagian apa saudara bekerja di LAZ YDSF Jember ?
- b. Bagaimana sistem kerja di LAZ YDSF Jember ?
- c. Yang anda ketahui tentang fundraising itu apa ?
- d. Bagaimana strategi fundraising yang diterapkan di LAZ YDSF Jember?

- e. Apa kekuatan internal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?
- f. Apa kelemahan internal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?
- g. Apa peluang eksternal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?
- h. Apa ancaman eksternal untuk kegiatan fundraising di LAZ YDSF Jember ?

3. Wawancara dengan Mustahik LAZ YDSF Jember

- a. Apakah anda puas dengan layanan amil di LAZ YDSF Jember ?
- b. Apa yang membuat anda percaya dengan layanan LAZ YDSF Jember ?
- c. Apa yang anda rasakan setelah berdonasi di LAZ YDSF Jember ?
- d. Apakah anda di ikut sertakan dalam beberapa event yang dilakukan di LAZ YDSF Jember ?



JURNAL PENELITIAN

ANALISIS SWOT TERHADAP FUNDRAISING DI LEMBAGA AMIL ZAKAT YAYASAN DANA SOSIAL AL-FALAH (LAZ YDSF) JEMBER

NO	KEGIATAN	TANGGAL	INFORMAN	PARAF
1	Observasi awal tempat penelitian sekaligus wawancara dengan Kepala kantor / Direktur Pelaksana	1 September 2019	Bpk. Deki Zulkarnain	
2	Menyerahkan surat izin penelitian	11 Desember 2019	Mbk. Ana	
3	Wawancara dengan Kepala kantor / Direktur Pelaksana	21 Januari 2019	Bpk. Deki	
4	Wawancara dengan Supervisor Fundraising	22 Januari 2019	Ibu. Sulis	
5	Wawancara dengan Supervisor Layanan Donatur	24 Januari 2019	Mbk. Alfi	
6	Wawancara dengan Relawan LAZ YDSF Jember	24 Januari 2019	Bpk. Saiful Bahri	
7	Wawancara dengan muzakki	23 Maret 2019	Bpk. Rokhim	

Jember, 05 Mei 2020


Direktur Pelaksana

Deki Zulkarnain

DOKUMENTASI DI LAZ YDSF JEMBER



Wawancara bersama Kepala kantor / Direktur Pelaksana Bapak Deki Zulkarnain



Wawancara bersama Supervisor Fundraising Ibu RA Sulistyawati



Foto bersama informan Supervisor Layanan Donatur Ibu Dian Alfi Wulandari



Foto bersama salah satu Relawan LAZ YDSF Jember Mas Saiful Bahri



Foto bersama salah satu Muzakki LAZ YDSF Jember Bapak Abdul Rokhim



Foto bersama dan memberi kenang-kenangan setelah selesai penelitian di LAZ YDSF

Jember



Penjelasan Strategi *fundraising* dan program pendayagunaan oleh Mas Gian



Belajar rekap donatur rutin dan donatur gagal tagih

Laporan, Penyerahan, Pengeluaran dan Public Kas / Bank Periode 11 Mei & 30 Juni 2019

PERHITUNGAN	31 Mei	30 Juni
Saldo	4.257.984.227	2.700.905.408
Denda	1.144.500.000	8.150.000.000
Denda SK	4.888.000	6.120.000
Tutug Galangan	1.000.000	10.000.000
Jumlah Penyerahan	6.490.372.227	6.834.905.408
PENGELUARAN		
Program Pendayagunaan		
Program Zakat	411.117.247	204.217.202
Program Pendidikan	344.267.20	402.234.200
Program Masjid	11.007.000	16.022.000
Program BPRS	322.158.100	11.140.000
Program Sosial/Relig	1.000.000.000	100.000.000
Program Amal Zakat	2.000.000.000	900.000.000
Jumlah Pengeluaran Perencanaan	3.257.609.650	2.077.276.641
PENGELUARAN LAINNYA		
MWJ Operasional	37.267.000	400.000.000
Biaya Operasional	24.000.000	200.000.000
Biaya Operasional Lainnya	12.000.000	200.000.000
Biaya Operasional Lainnya	23.000.000	1.000.000
Biaya Operasional Lainnya	0.000.000	100.000
Biaya Operasional Lainnya	0.000.000	100.000
Jumlah Pengeluaran Lainnya	1.106.494.000	770.400.000
Jumlah Pengeluaran Akumulatif	4.364.103.650	2.847.676.641
Saldo dan Penunjt 31 Mei & 30 Juni	1.100.270.577	380.228.767
Saldo dan Penunjt RAS DAN BANK	2.488.088.881	4.887.204.191
Saldo dan Penunjt KAS DAN DAM	2.357.740.121	4.207.000.000

www.giaib.org | VISA & MILES | @giaibank

Laporan penerimaan, pengeluaran kas saldo Bulan Mei dan Juni 2019

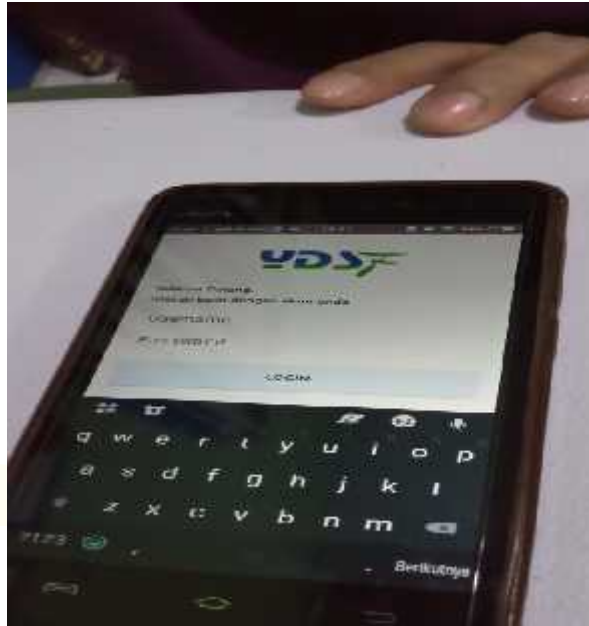


Majalah buletin LAZ YDSF Jember

A registration form for Islamic donors from YDSF Jember. The form is titled "DAFTAR ISLAM DONATUR" and includes fields for personal information such as name, address, phone number, and email. It also has checkboxes for payment methods and a section for the amount of donation. The form is placed on a blue and white background with some text visible.

Daftar isian Donatur

IAIN JEMBER



Contoh metode *direct fundraising Social media* mengembangkan akun di kitabisa.com



Contoh metode *direct fundraising* pengumpulan *direct mail* masih dipakai pada *event* tertentu, misalnya pada peningkatan donasi kita beri brosur dan pada donatur isidental kami membuka open donasi minimal dengan donasi 50.000 akan mendapatkan buku yang berjudul “100 Tokoh Islam”.



Contoh metode *direct fundraising Direct Mail* membagi brosur



Foto LAZ YDSF Jember tampak depan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.nid – e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B-1023/In.20/7.a/PP.00.9/12/2019

Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. Ketua Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah (LAZ YDSF)

Kabupaten Jember

di-

TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Jazilatut Tamamiyah
NIM : S20165014
Semester : VII
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Manajemen Zakat Wakaf
No Telpon : 082330257990
Dosen Pembimbing : Nikmatul Masruroh, M.E.I.
NIP : 198209222009021005
Judul Penelitian : Analisis SWOT Terhadap Fundraising Di Lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al-Falah (LAZ YDSF) Jember

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Jember, 10 Desember 2019

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik



Abdul Rokhim



LAZ Nasional. Yayasan Dana Sosial Al Falah Jember
Pendidikan | Dakwah | Yatim | Masjid | Kemanusiaan | Zakat

SURAT KETERANGAN

YAYASAN DANA SOSIAL AL FALAH JEMBER
NO. 20010/B/YDSF.JBR/V/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Deki Zulkarnain
Alamat : Jl. MT Haryono 151
Jabatan : Direktur

Menerangkan bahwa :

Nama : Jazilatut Tamamiyah
NIM : S20165014
Program Studi : Manajemen Zakat dan Wakaf
Satus : Mahasiswa IAIN Jember

Telah selesai melakukan penelitian skripsi dengan judul “ Analisis Swot Terhadap Fundraising Di lembaga Amil Zakat Yayasan Dana Sosial Al Falah”

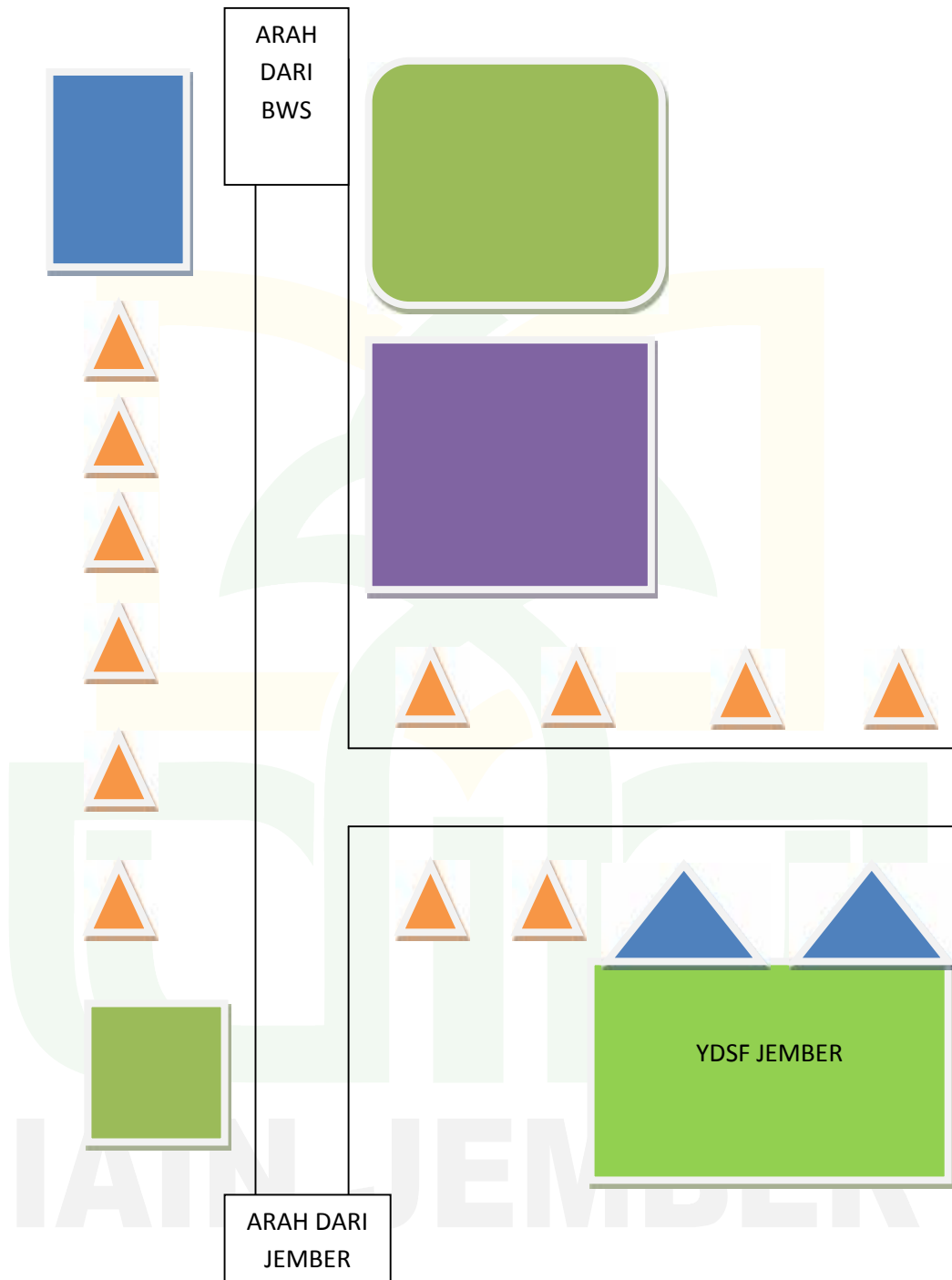
Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar digunakan sebagai mana mestinya.

Jember, 5 Mei 2020

Deki Zulkarnain
Direktur

: Jl . Raya Kalisat No. 24, Arjasa, Jember
Tlp. (0331) 540168 www.zakatydsf.or.id | ydsf.jemberbisa@gmail.com
Layanan Mustahik : Jl. MT Haryono 151
Layanan Kas Bondowoso : Jl. Kis Mangunsarkoro , Bondowoso
Layanan Kas Situbondo : Kampus 2 Unars , Situbondo

PETA YAYASAN DANA SOSIAL AL-FALAH JEMBER



BIODATA PENULIS



- Nama Lengkap : Jazilatut Tamamiyah
- NIM : S20165014
- Alamat : Jl. Situbondo, Rt. 10 Rt. 03, Dusun. Glidung, Desa. Traktakan,
Kec. Wonosari, Kab. Bondowoso, Provinsi Jawa Timur
- Tempat Tanggal Lahir : Bondowoso, 25 Juli 1997
- Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
- Jurusan : Ekonomi Islam
- Prodi : Manajemen Zakat dan Wakaf
- Riwayat Pendidikan :
1. SD : Tahun 2003-2009 SD Darut Thalabah
 2. SMP : Tahun 2009-2012 MTs Negeri Bondowoso 1
 3. SMA : Tahun 2012-2014 MA Al-Qodiri Jember