

**ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* LEMBAGA AMIL
ZAKAT YATIM MANDIRI JEMBER DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH MUZAKI**

SKRIPSI

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



Oleh:

Irfan Ardiansyah
S20165016

IAIN JEMBER

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JANUARI 2021**

**ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* LEMBAGA AMIL
ZAKAT YATIM MANDIRI JEMBER DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH MUZAKI**

SKRIPSI

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

Oleh:

Irfan Ardiansyah
S20165016

Disetujui Pembimbing:



Roni Subhan., S.Pd., M.Pd.
NIP.197103062005011001

**ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* LEMBAGA AMIL
ZAKAT YATIM MANDIRI JEMBER DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH MUZAKI**

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 : Jum'at
Tanggal : 08 Januari 2021

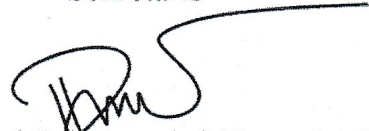
Tim Penguji

Ketua



Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I.
NIP. 198209222009012009012005

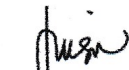
Sekretaris



Rini Puji Astuti, S.Kom., M.SI.
NUP. 201708174

Anggota:

1. Dr. Hj. Khoirunnisa M, M.MT

()

2. Roni Subhan., S.Pd., M.Pd.

()

Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

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

“Ambillah zakat dari harta mereka, guna membersihkan dan mensucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doamu itu (menumbuhkan) ketentraman jiwa bagi mereka. Allah maha mendengar, Maha mengetahui”

(QS At-Taubah; 103)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Sepenuhnya untuk kedua orang tua saya bapak Nagiman dan ibu Atim, 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.
2. Teruntuk saudara saya, 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 SD hingga Perguruan Tinggi yang sudah mengajarkan ilmunya pada penulis dan memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga penulis bisa sampai pada tahap ini.
4. Untuk teman, sahabat sekaligus keluargaku dari kelas Manajemen Zakat dan Wakaf, Keluarga KKN posko 64. Terimakasih atas partisipasi semangat dan kasih sayang serta kebersamaan dan dukungan kalian yang luar biasa.
5. Untuk teman-teman organisasi, dan semua kalangan yang sudah membantu dan berpartisipasi dalam perjalanan kuliah penulis sejak awal.
6. Untuk Almamaterku IAIN Jember tercinta

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis haturkan kehadiran 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 Strategi Fundraising Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki*”, skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi(S.E.) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah 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, S.E., 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.S.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Ibu Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, M.Si, selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
5. Bapak Muhammad Saiful Anam, M.Ag, selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
6. 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.
7. Bapak Roni Subhan, S.Pd.,M.Pd selaku Dosen Pembimbing dalam penyelesaian karya tulis ini yang selalu bersedia membantu dan membimbing sejak awal hingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik.

8. 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.
9. Bapak Khotib, SPd.I selaku pimpinan Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Cabang Jember beserta seluruh jajarannya yang sudah memberikan izin dan turut membantu dalam penelitian skripsi ini.
10. 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. Terimakasih juga saya ucapkan kepada Bapak Dr. Abdul Wadud, Lc., MEI yang telah banyak memberi saran kepada saya, dan juga 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, 01 Januari 2021

Penulis

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Irfan Ardiansyah, Roni Subhan S.Pd., M.Pd. 2020: Analisis Strategi *Fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki

Seorang amil sebagai pengelola zakat dapat mencerminkan kualitas manajemen suatu Organisasi Pengelola Zakat. Kualitas manajemen Organisasi Pengelola Zakat dapat diketahui melalui kinerjanya. Kegiatan dalam menghimpun dana zakat, infak, sedekah dan wakaf atau diartikan sebagai proses mempengaruhi masyarakat baik individu atau perwakilan masyarakat maupun organisasi supaya menyalurkan dananya kepada sebuah lembaga. Dalam hal ini Lembaga Amil Zakat dituntut untuk mengaplikasikan surat At-Taubah ayat 103, serta melaksanakan tugasnya dalam pengambilan secara langsung kerumah-rumah. Karena sejatinya, zakat itu harta yang harus diambil, sebagaimana sahabat Abu Bakar RA sampai memerangi orang-orang yang mengingkari kewajiban zakat

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana Strategi *Fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki ? (2) Bagaimana Kendala Strategi *Fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki ? (3) Bagaimana Solusi Strategi *Fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki ?.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Menganalisis strategi *fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki. (2) Mendeskripsikan kendala strategi *fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki. (3) Mendeskripsikan solusi strategi *fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki.

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

Hasil ini menunjukkan bahwa (1) Strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki dengan menggunakan metode secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). (2) Kendala LAZ Yatim Mandiri Jember Penolakan menjadi donatur, pindah tempat tinggal atau kerja. (3) Meningkatkan pelayanan kepada calon donatur, menjalin komunikasi dengan baik.

Kata Kunci: Strategi *Fundraising*, LAZ Yatim Mandiri, Muzaki.

ABSTRACT

Irfan Ardiansyah, Roni Subhan S.Pd., M.Pd. 2020: Analysis of the Fundraising Strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institute in Jember in Increasing the Number of Muzaki.

An amil as a zakat manager can reflect the quality of management of a Zakat Management Organization. The quality of the management of the Zakat Management Organization can be seen through its performance. activities in collecting zakat, infaq, alms and waqf funds or interpreted as a process of influencing the community, both individuals or representatives of society and organizations to channel their funds to an institution. In this case, the Amil Zakat Institution is required to apply the At-Taubah verse 103 letter, and carry out its duties in taking it directly to homes. because in fact, zakat is a property that must be taken, like the friend of Abu Bakr RA to fight those who deny the obligation of zakat.

The research focuses in this study are: (1) How is the Fundraising Strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institution in Jember Increasing the Number of Muzaki? (2) What are the Constraints of the Fundraising Strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institute in Jember in Increasing the Number of Muzaki? (3) How is the solution for the Fundraising Strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institution in Jember to Increase the Number of Muzaki?

This study aims to: (1) Analyze the fundraising strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institute in Jember in increasing the number of Muzaki. (2) Describe the constraints of the fundraising strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institute in Jember in increasing the number of Muzaki. (3) Describe the solution to the fundraising strategy of the Yatim Mandiri Yatim Mandiri Institute in Jember in increasing the number of Muzaki.

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

These results indicate that (1) LAZ Yatim Mandiri Jember's fundraising strategy in increasing the number of Muzaki is by using direct and indirect (indirect) fundraising methods. (2) Obstacles LAZ Yatim Mandiri Jember Refusal to become a donor, move to live or work. (3) Improve services to potential donors, establish good communication.

Keywords: Fundraising Strategy, LAZ Yatim Mandiri, Muzaki.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat penelitian	10
E. Definisi Istilah.....	11
F. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	32
1. Strategi <i>Fundraising</i>	33
a. Pengertian.....	33

b. Metode <i>Fundraising</i>	34
c. <i>Indirect fundraising</i>	37
d. Tujuan Strategi <i>Fundraising</i>	38
e. Faktor penghambat kegiatan <i>fundraising</i>	39
2. Lembaga Amil Zakat.....	46
3. Muzaki.....	47
BAB III METODE PENELITIAN	49
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	49
B. Lokasi Penelitian	49
C. Subjek Penelitian.....	50
D. Teknik Pengumpulan data	50
E. Teknis Analisis Data	52
F. Teknik Keabsahan Data	53
G. Tahap-tahap Penelitian	54
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	56
A. Gambaran Objek Penelitian.....	56
1. Sejarah LAZ Yatim Mandiri Jember.....	56
2. Visi dan Misi LAZ Yatim Mandiri Jember.....	58
3. Struktur Organisasi LAZ Yatim Mandiri Jember	59
4. Program LAZ Yatim Mandiri	62
B. Penyajian Data Dan Analisis.....	67
1. Strategi <i>Fundraising</i> Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.....	68

2. Kendala Strategi <i>Fundraising</i> Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.....	79
3. Solusi Strategi <i>Fundraising</i> Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Dalam Meningkatkan Jumlah muzaki.....	82
C. Pembahasan Temuan.....	85
1. Strategi <i>Fundraising</i> Lembaga Amil zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.....	85
2. Kendala Strategi <i>Fundraising</i> Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.....	94
3. Solusi Strategi <i>Fundraising</i> Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Dalam Meningkatkan Jumlah muzaki.....	96
BAB V PENUTUP.....	99
A. Kesimpulan.....	99
B. Saran.....	99
DAFTAR PUSTAKA.....	101
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Surat pernyataan keaslian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Pedoman Pengumpulan Data	
4. Jurnal Penelitian	
5. Galeri Foto Penelitian	

6. Surat Izin Peneliti Skripsi
7. Surat Keterangan Selesai Penelitian
8. Biodata Penulis



DAFTAR TABEL

2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	28
4.1 Struktur Organisasi LAZ Yatim Mandiri Jember	59



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Zakat menurut bahasa, berarti *nama'* berarti kesuburan, *thaharah* berarti kesucian, *barokah* berarti keberkatan dan berarti juga *tazkiyah tahrir* yang artinya mensucikan. Syara' memakai kata tersebut untuk kedua arti ini. Pertama, dengan zakat diharapkan akan mendatangkan kesuburan pahala, sehingga dinamakanlah "harta yang dikeluarkan" dengan zakat. Kedua, zakat merupakan suatu kenyataan jiwa yang suci dari kikir dan dosa.¹

Abu Hasan Al-Wahidi mengatakan bahwa zakat mensucikan harta dan memperbaikinya, serta menyuburkan. Menurut pendapat yang lebih nyata, zakat ini bermakna kesuburan dan penambah serta perbaikan. Asal maknanya, menambah kebajikan.²

Zakat adalah suatu unsur dari rukun Islam, suatu fardhu yang wajib diselenggarakan. Beberapa unsur yang menjadi dasar kehidupan seorang muslim yang tercermin dari terlaksananya suatu ibadah yang disebut dengan rukun Islam. Rukun Islam merupakan inti dari pada Islam itu sendiri, diawali syahadat, kemudian shalat, zakat, puasa dan diakhiri dengan haji. Dari kelima tersebut empat diantaranya dilaksanakan oleh diri sendiri dan pahala yang mengalir juga hanya untuk diri sendiri tanpa melibatkan orang lain. Berbeda

¹Teungku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pedoman Zakat* (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2009), 3.

²Ibid., 4.

dengan zakat yang pelaksanaannya melibatkan orang lain, setelah itu seseorang tersebut akan mendapatkan pahala.³

Sebagai ibadah yang melibatkan orang lain, zakat juga bersifat vertikal (*hablu min Allah*) yaitu hubungan mahluk dengan Tuhannya dan bersifat horizontal (*hablu min al-nas*) yaitu hubungan manusia dengan sesamanya, sehingga pembayaran zakat bukan hanya mencerminkan kesalehan individual melainkan juga kesalehan sosial. Zakat dibayarkan oleh muzaki dan diterima oleh mustahik, yaitu orang yang berhak menerima zakat yang dikategorikan kepada 8 golongan penerima zakat⁴ sebagaimana firman Allah dalam QS Al-Taubah ayat 60:

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَمَلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبِهِمْ وَفِي
الرِّقَابِ وَالْغَرَمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ
عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴿٦٠﴾

Artinya: *Sesungguhnya hanyalah untuk orang-orang yang fakir, orang miskin, amil zakat, yang dilunakkan hatinya (muallaf), untuk (memerdekakan) hamba sahaya, untuk (membebaskan) orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk orang yang sedang dalam perjalanan, sebagai kewajiban dari Allah. Allah Maha Mengetahui, Maha Bijaksana.*⁵

Selain terbagi dalam 8 golongan zakat juga memiliki berbagai fungsi misalnya, bahwa kesediaan berzakat akan membangun etos dan etika kerja, mengembangkan dan memberkahkan harta, menjernihkan pikiran dan jiwa, membantu dan menolong kaum duafa dalam meningkatkan kesejahteraannya,

³Ibid., 13.

⁴Muhammad Zen, dkk, *Zakat dan Wirausaha* (Jakarta: Center For Entrepreneurship Development, 2005), 1.

⁵Al-Qur'an, 09:60.

sekaligus memperkuat kegiatan ekonomi masyarakat karena harta tidak hanya terakumulasi di tangan sekelompok orang kaya saja, dan masih banyak fungsi yang lainnya.⁶ Sebagaimana firman Allah dalam surah At-Taubah ayat 103:

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

Artinya: *Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu menjadi ketentraman jiwa bagi mereka. Dan Allah maha mendengar lagi maha mengetahui.*⁷

Lebih jelasnya ayat tersebut menjelaskan bahwa menunaikan zakat dapat membersihkan, mensucikan dan menentramkan jiwa bagi yang mampu menunaikan. Membersihkan artinya seluruh harta yang ia miliki bisa membawa manfaat bagi kehidupannya, membawa berkah (kebaikan yang tumbuh terus menerus), dan harta tersebut mampu membawa ia kearah yang lebih baik. Mensucikan berarti harta yang telah diberikan dalam rangka menunaikan kewajiban berzakat dapat mensucikan hati dari perkara-perkara yang merugikan diri sendiri seperti sifat tamak harta dan lain sebagainya. Ketika hati seseorang telah suci berarti sudah tidak memiliki sifat tamak harta, maka Allah akan berikan ketentraman jiwa yang sesungguhnya.

Ketentraman jiwa yang akan diberikan Allah kepada hambanya diantaranya adalah dengan berbagi kepada sesama melalui zakat, infak, sedekah dan wakaf. Zakat selain untuk membersihkan diri, menjaga

⁶Didin Hafhiduddin, "Peran Strategis Organisasi Zakat Dalam Menguatkan Zakat Di Dunia", *Jurnal, Al-Infaq*, Vol. 2, No. 1 (Maret, 2011), 2.

⁷Al-Qur'an, 09:103.

kesuciannya dan hartanya, bermanfaat untuk orang lain, juga dapat berfungsi untuk mengatasi masalah ekonomi, kemiskinan, dan kesenjangan sosial yang terjadi ditengah-tengah masyarakat.⁸

Jika pengelolaannya dilakukan dengan baik dan benar, maka fungsi zakat dapat membantu meringankan beban perekonomian yang dihadapi masyarakat. Selain bermanfaat dari segi perekonomian, juga segi sosial mampu menurunkan tingkat kesenjangan dalam ketidakadilan dan ketidaksetaraan distribusi atau hal-hal yang dianggap penting oleh umat muslim. Dalam hal ini, muzaki sangat berperan dalam membantu masyarakat dalam segi ekonomi dan sosial.⁹

Dari sebagian muzaki mempercayakan pendistribusian zakatnya melalui lembaga amil maupun organisasi lainnya. Walaupun sebagian masyarakat masih memahami amil zakat sebagai panitia penghimpun zakat yang belum sepenuhnya dikenal baik oleh masyarakat. Padahal secara formil panitia pengelola zakat sudah dilembagakan dalam bentuk Lembaga Badan Amil Zakat (BAZ) Lembaga Amil Zakat (LAZ).¹⁰

Selama ini pengelolaan zakat telah terdistribusikan dengan baik oleh LAZ, adapun yang mendasari mengapa penghimpunan zakat masih jauh dari potensi yang ada. *Pertama*, karena sebagian besar masyarakat Indonesia masih memahami zakat dengan pemahaman yang klasik yaitu pembayaran zakat

⁸ Maltuf Fitri, "Pengelolaan Zakat Produktif Sebagai Instrumen Peningkatan Kesejahteraan Umat", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8, No. 1 (2017), 150.

⁹ Ahmad Atabik, "Manajemen Pengelolaan Zakat Yang Efektif Di Era Kontemporer", *Jurnal Ziswaf*, Vol. 2, No. 1 (Juni, 2015), 41.

¹⁰ Tim Penyusun Direktorat Pengelolaan Zakat, *Peraturan Perundang-Undangan Pengelolaan Zakat* (Jakarta: Jenderal Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji Departemen Agama RI, 2004), 22.

hanyalah fitrah yang ditunaikan pada malam idul fitri saja. *Kedua*, sebagian besar masyarakat masih menunaikan zakatnya secara personal, yaitu dengan memberikannya langsung kepada mustahiq. Hal ini terjadi karena sebagian besar dari mereka tidak mengetahui fungsi dan tugas BAZ, LAZ dan lembaga lainnya. *Ketiga*, lembaga yang berkiprah dalam dunia zakat belum begitu populer di kalangan masyarakat, khususnya masyarakat pedesaan. *Keempat*, lembaga pengelola zakat belum sepenuhnya dipercaya oleh masyarakat. Hal ini berpengaruh dengan maraknya korupsi di kalangan pemerintah. *Kelima*, sosialisasi yang belum merata, sehingga hanya masyarakat tertentu yang mengenal lembaga-lembaga pengelola zakat tersebut.

Selain BAZ, organisasi yang memiliki peran untuk mengelola dan mendistribusikan zakat dan wakaf adalah organisasi yang selama ini terbentuk diberbagai tingkatan yang eksis menjalankan perannya, baik di daerah, provinsi maupun kabupaten. Salah satunya di Kabupaten Jember.

Di Kabupaten Jember, lembaga zakat yang masih aktif adalah Yayasan Dana Sosial Al Falah (YDSF) Cabang Jember, Rumah Itqon Zakat Infak (RIZKI), Lembaga Amil Zakat Infak dan Shadaqah Muhammadiyah (LAZIZMU), Amil Zakat Al-Baitul Amien (AZKA), dan Baitul Maal Hidayatullah (BMH) Cabang Jember, Lembaga Amil Zakat Infak dan Shadaqah Nahdlatul Ulama (LAZISNU), Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat (NH), Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri (LAZ Yatim Mandiri).¹¹

¹¹ Nurul Widyawati Islami Rahayu, "Lembaga amil Zakat, Politik Lokal, dan *Good Governance* di Jember", *Jurnal Dakwah*, Vol. 22, No. 2 (Desember, 2014), 212.

Selama ini, Lembaga Amil Zakat di Jember hanya melihat perkembangan *input* dan *output* dari pengelolaan zakat melalui beberapa program yang dijalankan. Beberapa metode untuk mengukur kinerja organisasi pengelola zakat telah dibuat, tetapi belum ada pengaplikasian secara nyata oleh Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) di Kabupaten Jember. Salah satu metode pengukuran yang ada di Indonesia adalah kinerja prima pengelola zakat yang dikembangkan oleh Indonesia *Magnificience of Zakat* atau IMZ pada tahun 2009.¹²

IMZ adalah lembaga konsultasi pemberdayaan dan manajemen organisasi nirlaba yang bergerak dalam bidang pelatihan, konsultasi dan pendamping, serta riset dan advokasi zakat. IMZ telah mengadakan pengukuran kinerja OPZ yang dikemas dalam acara IMZ Award. Penilaian kinerja dengan pendekatan IMZ dapat menilai kinerja OPZ secara komprehensif, dimulai dari kinerja kepatuhan *syariat*, legalitas, kelembagaan, manajemen, keuangan, program pendayagunaan, dan legitimasi sosial.¹³

Strategi kinerja seorang amil sebagai pengelola zakat dapat mencerminkan kualitas manajemen suatu OPZ. Kualitas manajemen OPZ dapat diketahui melalui kinerjanya. Kegiatan dalam menghimpun dana zakat, infak, sedekah dan wakaf atau diartikan sebagai proses mempengaruhi masyarakat baik individu atau perwakilan masyarakat maupun organisasi supaya menyalurkan dananya kepada sebuah lembaga. Dalam hal ini LAZ

¹²Ardani Salman, dkk, "Analisis Kinerja Lembaga Amil Zakat pada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Ogan Ilir dengan Metode Indonesia Magnificience Zakat (IMZ)", *Jurnal, Penelitian dan Pengembangan Akuntansi*, Vol. 12. No. 19 (2019), 21.

¹³Ibid., 22.

dituntut untuk mengaplikasikan surat At-Taubah ayat 103, serta melaksanakan tugasnya dalam pengambilan secara langsung ke rumah-rumah. Karena sejatinya, zakat itu harta yang harus diambil, sebagaimana sahabat Abu Bakar RA sampai memerangi orang-orang yang mengingkari kewajiban zakat.¹⁴

Adapun perintah langsung dari Allah, kegiatan menghimpun dana ini merupakan hal yang sangat penting bagi lembaga zakat, sebab dalam menjalankan tugasnya pasti selalu berhubungan dengan dana. Tanpa dana, program-program pun tidak akan terlaksana. Bahkan bisa mengancam keberadaan lembaga itu sendiri. Oleh karenanya, dibutuhkan kinerja yang baik, yang mampu mengedukasi masyarakat dan mempengaruhinya sehingga masyarakat akan berbondong-bondong menunaikan kewajiban zakatnya secara sukarela dan *continue* ke suatu lembaga zakat.

Salah satu LAZ yang berada di Kabupaten Jember adalah Yatim Mandiri Cabang Jember yang beralamat di Ruko Pandora Square No. 8 E, Jl. Mastrip Summersari, Lingkungan Panji, Tegal Gede, Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember. Yatim Mandiri merupakan sebuah LAZ nasional yang bertujuan untuk menghimpun dana zakat, infak, sedekah dan wakaf dari umat muslim, yang kemudian dari dana yang telah terkumpul didistribusikan terutama yatim duafa. Yatim Mandiri lahir sebagai sebuah lembaga yang berdedikasi tinggi untuk mewujudkan impian para yatim duafa. Hal tersebut bermula dari keprihatinan beberapa aktivis panti asuhan di Surabaya yaitu Sahid Has, Sumarno, Hasan Sadzili, Syarif Mukhodam dan Moch Hasyim.

¹⁴Ibid., 28.

Pada 31 Maret 1994 para aktivis tersebut kemudian membentuk sebuah Yayasan Pembinaan dan Pengembangan Panti Asuhan Islam dan Anak Purna Asuh (YP3IS), seiring berjalannya waktu YP3IS berkembang dengan cukup pesat dengan dukungan masyarakat dalam hal pendanaan.¹⁵

Untuk pengembangan lebih lanjut dengan ini diperlukan penelitian di LAZ Yatim Mandiri Jember. Hal ini karena LAZ Yatim Mandiri Jember sudah resmi menjadi LAZ nasional berdasarkan SK Kementerian Agama (KEMENAG) RI No. 185 tahun 2016 dengan berbagai prestasi baik di tingkat daerah maupun nasional. LAZ Yatim Mandiri juga memberikan perhatian lebih terhadap program-programnya, salah satunya program BESTARI (Beasiswa Yatim Mandiri).

Beberapa program yang diunggulkan oleh LAZ Yatim Mandiri cabang Jember diantaranya dengan peningkatan jumlah muzaki. Program ini dilakukan dengan *pertama*, menyelenggarakan kunjungan ke instansi-instansi yang belum menjadi donatur, maupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri, silaturahmi secara *continue* sampai instansi atau perorangan tersebut bisa menjadi donatur Yatim Mandiri, pada intinya (memperbanyak kunjungan atau silaturahmi). *Kedua*, mengadakan suatu kegiatan yang sifatnya layanan kepada masyarakat (Layanan Kesehatan Keliling dan Mobil Sehat) dengan harapan masyarakat bisa mengenal Yatim Mandiri dengan perantara layanan ini. Setelah masyarakat mengetahui tentang apa itu Yatim Mandiri, lalu Yatim Mandiri mengajak masyarakat untuk

¹⁵ Khotib, *Wawancara*, Jember, 17 Februari 2020.

menjadi donatur di Yatim Mandiri. Ketiga, Yatim Mandiri juga memberikan layanan berupa *merchandiser* (penghargaan) kepada donatur berupa majalah dan lain-lain. Yatim Mandiri sejak tahun 1994 sampai sekarang selalu berkonsentrasi penuh terhadap program-program pendidikan dan pemberdayaan yatim. Dengan demikian bisa dikatakan bahwa selalu memprioritaskan pendidikan dan pemberdayaan yatim.

Berdasarkan latar belakang yang dideskripsikan diatas sehingga judul **“Analisis Strategi *Fundraising* Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki”** menjadi orientasi pilihan untuk diangkat dalam penelitian skripsi ini.

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Adapun fokus penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki?
2. Bagaimana kendala strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki?
3. Bagaimana solusi strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam sebuah penelitian. Tujuan penelitian ini mengacu pada masalah-

masalah yang dirumuskan sebelumnya. Maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.
2. Untuk mendeskripsikan kendala strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.
3. Untuk mendeskripsikan solusi strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis.¹⁶ Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak, antara lain sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pihak yang membutuhkan dalam mengangkat permasalahan yang sama, serta menambah keilmuan khususnya di bidang manajemen zakat dan wakaf. Diharapkan bagi para peneliti sebagai pertimbangan khususnya yang berkenaan dengan kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki.

¹⁶Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 45.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, penelitian ini digunakan sebagai kelengkapan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).
- b. Bagi akademik, semoga penelitian ini membantu dalam menambah wawasan dan referensi keilmuan mengenai strategi *fundraising* dalam meningkatkan jumlah muzaki.
- c. Bagi praktisi, hasil penelitian ini diharapkan juga dapat bermanfaat bagi LAZ Yatim Mandiri, yakni menjadi masukan berupa informasi tentang strategi *fundraising* dalam meningkatkan jumlah muzaki. Sehingga dapat menjadi acuan dalam menentukan kebijakan bagi LAZ Yatim Mandiri Jember.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah yang menjadi titik penelitian peneliti dalam sebuah judul penelitian. Tujuan definisi istilah, agar tidak terjadi kesalahpahaman pembaca dalam memaknai istilah-istilah yang dimaksud oleh peneliti.¹⁷

1. Strategi *fundraising*

Suatu proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi. Strategi dalam meningkatkan jumlah muzaki sangat berhubungan dengan kemampuan perorangan, organisasi, badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran dan kepedulian mereka. Lembaga Amil Zakat

¹⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 45.

Yatim Mandiri Jember menggunakan dua model metode dalam meningkatkan jumlah muzaki, yaitu secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Strategi tersebut dapat mempermudah LAZ Yatim Mandiri untuk meningkatkan jumlah muzaki.

2. Muzaki

Persoalan yang sangat terkait dalam kewajiban zakat adalah atas siapa diwajibkan berzakat itu. Orang yang wajib berzakat disebut dengan muzaki. Telah disepakati oleh umat Islam bahwa zakat hanya diwajibkan kepada seorang muslim, merdeka, dewasa yang berakal, yang memiliki kekayaan dalam jumlah tertentu.¹⁸

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga penutup. Untuk mempermudah dalam pemahaman isi, maka peneliti disini menguraikan bab-bab agar memudahkan pemahaman dalam pembahasan ini. Sistematikanya adalah sebagai berikut:

BAB I pendahuluan, yang berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, 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, berisi tentang metode yang digunakan peneliti yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian

¹⁸Isnawati Rais, "Muzakki Dan Kriterianya Dalam Tinjauan Fiqih Zakat", *Jurnal Majelis Ulama Indonesia Pusat*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2009), 92.

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 dan hasil penelitian yang dilengkapi dengan saran dari peneliti.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.¹⁹

Untuk menghindari terjadinya duplikasi terhadap penelitian ini, maka penulis melakukan pengkajian terhadap karya-karya ilmiah yang telah ada. Penelitian ini yang berkaitan dengan kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki, memang bukan yang pertama kali. Sebelumnya sudah ada penelitian yang berkaitan dengan hal tersebut, diantara penelitian tersebut sebagai berikut:

1. Penelitian skripsi dari Ines Yuanta, Universitas Jember pada tahun 2016 yang berjudul “Penilaian Kinerja Lembaga Amil Zakat Dengan pendekatan Indonesia *Magnificience of Zakat.*”

Jenis Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode evaluasi ini bertujuan untuk menganalisis kinerja LAZ Lembaga Amil Zakat YDSF Cabang Jember selama tahun 2012-2014 dengan menggunakan standar penelitian berdasar buku *Indonesian Zakat*

¹⁹ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 45.

and Development Report (IZDR) 2011 oleh IMZ. Metode data dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi secara triangulasi teknik. Hasil penelitian terhadap lima komponen pada YDSF Cabang Jember, yaitu Kinerja Kepatuhan Syariah, Legalitas, dan Kelembagaan, Kinerja Manajemen, Kinerja Keuangan, Kinerja Pendayagunaan, dan Kinerja Legitimasi Sosial, menunjukkan bahwa kinerja YDSF Cabang Jember tidak mengalami peningkatan maupun penurunan kinerja selama tahun 2012-2014.²⁰

Adapun persamaan penelitian ini membahas tentang kinerja LAZ, metode yang digunakan kualitatif. Perbedaan terletak pada rumusan masalah, dimana peneliti memiliki 1 rumusan masalah tentang dana non halal di LAZ YDSF Jember tahun 2016, sedangkan peneliti membahas tentang strategi *fundraising* di LAZ Yatim Mandiri Jember pada tahun 2020.

2. Penelitian skripsi ini dari Siti Sarah Salim, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2016 yang berjudul “Analisis Kinerja Keuangan Lembaga Amil Zakat”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur dan menganalisis kinerja keuangan LAZ dalam mengelola dana zakat berdasarkan data tahun 2014. Penelitian ini dilakukan dengan lima objek penelitian yaitu Yayasan Baitul Mal Ummat Islam Bank Negara Indonesia (Bamuis BNI), Dompot Dhuafa, Pos Kemanusiaan Peduli Umat (PKPU), Rumah Zakat (RZ), dan

²⁰Ines Yuanta, “Penilaian Kinerja Lembaga Amil Zakat Dengan Pendekatan Indonesia Magnificence of Zakat”, (Skripsi, Universitas Jember, 2016).

Yayasan Baitul Maal Bank Rakyat Indonesia (YBM BRI). Metode yang digunakan adalah pengukuran kinerja prima bagian kinerja keuangan yang dikeluarkan oleh IMZ dalam IZDR 2011 mencakup tiga kriteria penilaian yaitu penilaian laporan keuangan, efisiensi keuangan dan kapasitas organisasi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sekunder. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan, laporan publikasi LAZ yang terkait dengan penelitian.

Berdasarkan pada data yang telah diperoleh dan hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti melalui analisis kinerja prima bagian kinerja keuangan, maka dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan YBM BRI menempati urutan terbaik pertama, Bamuis BNI menempati urutan kedua, PKPU menempati urutan ketiga, Dompot Dhuafa menempati urutan keempat, dan RZ menempati urutan kelima.²¹

Persamaan penelitian tersebut sama-sama tentang analisis kinerja di LAZ. Adapun perbedaan dari penelitian tersebut ialah penelitian tersebut berfokus pada pengukuran kinerja prima bagian kinerja keuangan yang dikeluarkan oleh IMZ. Sedangkan peneliti berfokus pada kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember.

3. Penelitian skripsi dari Citra Aisya Madania, UIN Sumatera Utara pada tahun 2016 yang berjudul “Dampak Pemahaman Pengelola Zakat Tentang Maqashid Syariah Pada Kinerja Lembaga Zakat Yatim Mandiri Surabaya”.

²¹ Siti Sarah Salim, “Analisis Kinerja Keuangan Lembaga Amil Zakat”, (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan ruang lingkup penelitian dibatasi pada *maqashid syariah* lembaga zakat dalam mengelola zakat dari masyarakat. Narasumber penelitian akan diambil sebanyak 4 orang pengurus LAZ Yatim Mandiri Surabaya. Teknik pengumpulan data menggunakan *in-depth interview*, observasi partisipan, dan dokumentasi, sedangkan teknis analisis data menggunakan analisis kualitatif.

Hasil analisis data menyimpulkan pemahaman *maqashid syariah* bagi pengelola zakat menjelaskan pemahaman mengenai konsep zakat adalah sesuatu yang wajib ditunaikan bagi setiap muslim apabila telah memenuhi ketentuan nisab dan haulnya, zakat tersebut bisa ditunaikan secara mandiri atau dititipkan melalui lembaga penyalur zakat atau LAZ nasional yang kemudian diberikan ke orang-orang yang membutuhkan.²²

Adapun persamaan penelitian tersebut sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan dari penelitian tersebut dengan pemahaman *maqashid syariah* bagi pengelola zakat dengan pemahaman mengenai konsep zakat di Yatim Mandiri Surabaya. Sedangkan penulis membahas tentang peningkatan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember.

4. Penelitian skripsi dari Irma Ardy Sari, IAI Syarifuddin Lumajang pada tahun 2017 yang berjudul “Analisis Kinerja BAZNAS Kabupaten Lumajang dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki untuk Membayar Zakat”.

²² Citra Aisya Madani, “Dampak Pemahaman Pengelola Zakat Tentang *Maqashid Syariah* Pada Kinerja Lembaga Zakat Yatim Mandiri Surabaya”, (Skripsi, Universitas Airlangga Surabaya, 2016).

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan pendekatannya menggunakan metode penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dilakukan dengan cara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini adalah: 1. Program kerja BAZNAS Kabupaten Lumajang dalam meningkatkan jumlah muzaki untuk membayar zakat adalah meliputi: (a) Program Lumajang Peduli; (b) Program Lumajang Taqwa; (c) Program Lumajang Cerdas; (d) Program Lumajang Makmur; (e) Program Lumajang Sehat. 2. Pelaksanaan kinerjanya meliputi: (a) Mewujudkan bantuan bidang sosial; (b) Mewujudkan bantuan bidang keagamaan; (c) Mewujudkan beasiswa pendidikan; (d) Mewujudkan dalam bidang bantuan modal usaha; (e) Mewujudkan dalam bidang biaya pengobatan. 3. Faktor pendukung meliputi (a) Pemerintah Daerah sangat mendukung adanya program ini; (b) Masyarakat sangat percaya adanya BAZNAS. 4. Faktor penghambat meliputi: (a) Banyak alasan; (b) Pemahaman masyarakat kurang.²³

Adapun persamaan penelitian ini membahas tentang analisis kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki dan metode yang digunakan deskriptif kualitatif. Perbedaan terletak pada fokus penelitian, yang mana penulis mempunyai 3 fokus penelitian pada tahun 2020 di LAZ Yatim Mandiri Jember. Sedangkan peneliti mempunyai 2 fokus penelitian di BAZNAS Kabupaten Lumajang pada tahun 2017.

²³Irma Ardiyasari. "Analisis Kinerja BAZNAS Kabupaten Lumajang Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki Untuk Membayar Zakat", (Skripsi, Institut Agama Islam Syarifuddin Lumajang, 2017).

5. Penelitian skripsi dari Rizka Phianita Sitorus, UIN Sumatera Utara pada tahun 2018 yang berjudul “Analisis Kinerja BAZNAS Provinsi Sumatera Utara Dengan Metode *Balanced Scorecard* (Studi Kasus BAZNAS Provinsi Sumatera Utara)”.

Penelitian ini mengemukakan bahwa di Sumatera Utara penghimpunan zakat selama tahun 2015 hanya memperoleh Rp 19,38 Milyar, jumlah ini meningkat jika dibandingkan dengan tahun 2014 yang berjumlah Rp13,72 Milyar. Namun demikian penghimpunan zakat oleh BAZNAS Sumatera Utara masih jauh dari potensi zakat yang ada. Sekretaris BAZNAS Sumatera Utara memperkirakan potensi zakat yang bisa terkumpul di Sumatera Utara bisa terkumpul sebesar Rp 2 Triliun lebih. Dibandingkan dengan potensi zakat tersebut, zakat yang terhimpun sebesar 0.95% dari potensi yang ada.

Masalah yang sering terjadi pada lembaga pengelola zakat tidak hanya pada mekanisme pelaporan keuangan saja. Masalah lain juga terdapat pada kinerja lembaga pengelola zakat tersebut. Pengukuran kinerja suatu lembaga dapat dilakukan secara keseluruhan, baik dari segi keuangan maupun non-keuangan. Tujuan dari penelitian untuk mengetahui kinerja BAZNAS Provinsi Sumatera Utara dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* dan diharapkan dapat memaksimalkan kinerja BAZNAS Provinsi Sumatera Utara menjadi lebih baik. Hasil penelitian yang didapat dari penelitian ini adalah bahwa kinerja BAZNAS Provinsi

Sumatera Utara sudah cukup baik dengan arti bahwa hasil kinerja yang didapat sudah sesuai dengan target kerja yang ingin dicapai.²⁴

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan analisis kinerja. Adapun yang membedakan dari penelitian ini ialah selain dari objek, yang mana objek penelitian tersebut di BAZNAS Sumatera Utara pada tahun 2018, juga penelitian ini menggunakan metode *Balanced Scorecard* dengan empat perspektif yaitu finansial, pelanggan, proses bisnis internal, serta pertumbuhan dan pembelajar. Penulis lebih fokus kepada analisis kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki di LAZ di Jember.

6. Penelitian skripsi dari Suci Nofelia, UIN Raden Intan Lampung, pada tahun 2018 yang berjudul “Evaluasi Kinerja Karyawan Dalam Peningkatan Jumlah Muzaki di Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (Cabang Lampung)”.

Peneliti menggunakan metode kualitatif, yaitu metode angket, wawancara, atau penelaahan dokumen. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengurus atau karyawan Lembaga Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (DPU-DT) Cabang Lampung yang berjumlah sembilan orang. Sedangkan sampelnya sejumlah sembilan orang pengurus DPU-DT Cabang Lampung. Apabila kurang dari 100 sampel atau jumlah populasi dan sampel sama, maka penelitian ini merupakan penelitian populasi.

²⁴ Rizka Phianita Sitorus, “Analisis Kinerja BAZNAS Provinsi Sumatera Utara Dengan Metode *Balanced Scorecard* (Studi Kasus BAZNAS Provinsi Sumatera Utara)”, (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2018).

Hasil penelitian yang diperoleh yaitu DPU-DT Cabang Lampung memakai unsur-unsur yang terdapat dalam evaluasi kinerja yaitu kesetiaan, prestasi kerja, tanggung jawab, kejujuran, kerjasama, dan kepemimpinan. Lembaga DPU-DT Cabang Lampung mengevaluasi kerja secara terstruktur. Dari sisi pelaksanaan, evaluasi dilaksanakan secara rutin dalam waktu tertentu (periodik), yakni progres bulanan dan evaluasi tahunan. Strategi yang dilakukan oleh lembaga DPU-DT untuk meningkatkan jumlah muzaki sudah optimal. Strategi yang selama ini dilakukan oleh lembaga DPU-DT yaitu mensosialisasikan melalui media massa, media cetak, brosur, khutbah Jum'at, dan melalui program-program atau dengan cara pendayagunaan zakat melalui program-program yang dilaksanakan oleh lembaga DPU-DT cabang Lampung.²⁵

Persamaan dari penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif, dan sama-sama membahas tentang jumlah peningkatan jumlah muzaki di LAZ. Adapun dari perbedaan terletak pada fokus masalah, yang mana penulis memiliki fokus masalah tentang strategi dalam meningkatkan jumlah muzaki pada tahun 2020. Sedangkan peneliti membahas tentang progres bulanan dan evaluasi tahunan di (DPU-DT) Cabang Lampung tahun 2018).

7. Penelitian skripsi dari Sigit Hariyanto, Universitas Ponorogo pada tahun 2018 yang berjudul “Pengaruh Kinerja Amil, Akuntabilitas Dan Transparansi Pelaporan Terhadap Kepercayaan Donatur Tetap (Studi

²⁵ Suci Nofelia, “Evaluasi Kinerja Karyawan Dalam Peningkatan Jumlah Muzakki Di Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (DPU DT Cabang Lampung) UIN Raden Intan Lampung”, (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2018).

penelitian ini adalah dari warga atau simpatisan Muhammadiyah itu sendiri. Sehingga responden tidak ragu lagi karena mereka sudah yakin bahwa dana yang mereka donasikan akan dialokasikan sebagaimana mestinya oleh LAZISMU. Hasil pengujian hipotesis yang ketiga menunjukkan transparansi pelaporan berpengaruh positif terhadap kepercayaan donatur tetap. Dengan menerapkannya prinsip keterbukaan informasi maka donatur dapat mudah mendapatkan informasi yang mereka butuhkan. Sehingga semua itu membuktikan bahwa prinsip keterbukaan informasi pada LAZISMU Kabupaten Ponorogo sangat mempengaruhi kepercayaan donatur tetapnya.²⁶

Persamaan penelitian tersebut sama-sama membahas tentang kinerja di LAZ. Adapun perbedaan dari penelitian tersebut tentang pertama pengaruh positif terhadap kepercayaan donatur, akuntabilitas yang tidak berpengaruh terhadap kepercayaan donatur, transparansi pelaporan berpengaruh positif terhadap kepercayaan donatur. Sedangkan penulis membahas tentang kinerja di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.

8. Penelitian skripsi dari Muhammad Zainul Ilyas, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2019 yang berjudul “Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Pada Lembaga Amil Zakat (LAZNAS) Daarut Tauhiid Peduli (DT Peduli) Cabang Jakarta”.

²⁶ Sigit Hariyanto, “Pengaruh Kinerja Amil, Akuntabilitas dan Transparansi Pelaporan Terhadap Kepercayaan Donatur Tetap (Studi Empiris Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shodaqoh Muhammadiyah Kabupaten Ponorogo)”, (Skripsi, Universitas Ponorogo, 2018).

Menjelaskan bahwa tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi *fundraising* yang diterapkan DT Peduli Cabang Jakarta, implementasi strategi dan evaluasi strategi dalam meningkatkan jumlah muzaki. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yang bersumber dari observasi, dokumentasi dan hasil wawancara.

Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa strategi *fundraising* yang diterapkan oleh DT Peduli yaitu: a. Membuat program; b. Memahami karakter donatur; c. *Maintenance donature*. Kemudian dalam implementasinya, DT Peduli membagi tugas kepada para petugas *fundraising*, yaitu FO (*Front Office*), Timsil (Tim Silaturahmi), Petugas *Event* dan *Telemarketing* dengan memaksimalkan potensi *online* dan *offline*. Dengan strategi yang terapkan ini dan memaksimalkan peran petugas *fundraising*, penghimpunan dana mengalami kenaikan. Ini membuktikan bahwa strateginya berhasil.²⁷

Persamaan penelitian ini membahas tentang peningkatan jumlah muzaki di Lembaga Amil Zakat Nasional, metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Adapun perbedaan dari penelitian ini terletak pada rumusan masalah, yang mana penulis membahas tentang strategi, kendala dan solusi dalam meningkatkan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember tahun 2020.

²⁷Muhammad Zainul Ilyas. "Strategi Faudraising Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Pada Lemabaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) Daarut Tauhiit Peduli (DT Peduli) Cabang Jakarta", (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2019).

Sedangkan peneliti mempunyai rumusan masalah yang berbeda di LAZ Daarut Tauhiid Cabang Jakarta pada tahun 2019.

9. Penelitian skripsi dari Femita Maharani, UIN Raden Intan Lampung pada tahun 2020 yang berjudul “Manajemen Evaluasi Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Amil Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) di Kota Bandar Lampung”

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana manajemen evaluasi kerja dalam meningkatkan kinerja amil zakat pada Badan Amil Zakat Nasional. Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif. Penelitian ini dilakukan terhadap manajemen evaluasi kerja BAZNAS Kota Bandar Lampung yang dinilai oleh penulis mampu menjalankan manajemen evaluasi secara maksimal, walaupun belum melaksanakan evaluasi dengan waktu yang tersusun dan terencana. Dalam penelitian ini jumlah populasi pada lembaga BAZNAS Kota Bandar Lampung berjumlah 12 orang. Dalam pengambilan *sample* penulis menggunakan metode *sampling purposive* yang merupakan teknik penentuan *sample* dengan pertimbangan tertentu. Dengan demikian jumlah *sample* yang digunakan berjumlah 4 orang. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *interview*, obsevasi, dan dokumentasi.²⁸

Persamaan penelitian tersebut sama-sama dengan penelitian kualitatif, dalam penelitian tersebut juga menggunakan metode *interview*, obsevasi, dan dokumentasi. Adapun perbedaan perbedaan penelitian

²⁸ Femita Maharani, “Manajemen Evaluasi Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Amil Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Di Kota Bandar Lampung”, (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2020).

tersebut tentang manajemen evaluasi kerja dalam meningkatkan kinerja amil zakat pada Badan Amil Zakat Nasional. Sedangkan penulis membahas tentang kinerja LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.

10. Penelitian Skripsi dari Regita Putri, UIN Suska Riau pada tahun 2020 yang berjudul “Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Kota Pekanbaru”.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah 1 orang pimpinan dan 19 orang karyawan. Sedangkan teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah total sampling yaitu mengambil seluruh populasi untuk dijadikan sampel yaitu 1 orang pimpinan dan 19 orang karyawan, dengan teknik pengumpulan data angket, observasi, wawancara dan dokumentasi.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pengamatan penulis mengenai strategi pengembangan sumber daya manusia dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan pada LAZ swdaya ummah kota Pekanbaru. Berdasarkan dari penelitian, strategi pengembangan sumber daya manusia yang dilakukan oleh LAZ Swadaya Ummah kota pekanbaru telah terealisasi, namun dari pengembangan diri tersebut tidak terlihat perubahan yang signifikan terhadap kinerja karyawannya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan sumber daya manusia dalam upaya meningkatkan kinerja

karyawan pada LAZ Swadaya Ummah kota Pekanbaru dan bagaimana pandangan ekonomi Islam tentang pengembangan sumber daya manusia dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan tersebut.

Hasil penelitian di LAZ Swadaya Ummah kota Pekanbaru berdasarkan metode angket, wawancara dan observasi menunjukkan bahwa strategi pengembangan sumber daya manusia yang dilakukan oleh LAZ Swadaya Ummah kota Pekanbaru dalam meningkatkan kinerja karyawannya adalah dengan melakukan program pengembangan diri melalui pendidikan, pelatihan dan motivasi. Baik pendidikan yang dilakukan di tempat kerja, ataupun dengan magang pada tempat yang ditentukan. Dari program pendidikan, pelatihan dan motivasi yang dijalani oleh karyawan memberikan pengaruh yang baik terhadap kinerja karyawan dan kantor LAZ Swadaya Ummah sendiri. Berdasarkan tinjauan ekonomi Islam tentang pengembangan sumber daya manusia di LAZ Swadaya Ummah kota Pekanbaru sudah sesuai dengan aplikasinya secara nyata, hal ini ditunjukkan adanya kegiatan terkait sebagai sarana mendekatkan diri pada Allah dan bukan hanya untuk pencapaian *profit* semata.²⁹

Persamaan penelitian tersebut sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif. Adapun perbedaan dari penelitian tersebut membahas tentang strategi pengembangan sumber daya manusia dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan pada LAZ Swadaya Ummah kota

²⁹ Regita Putri, "Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Kota Pekanbaru", (Skripsi, UIN Suska Riau, 2020).

pekanbaru. Sedangkan penulis membahas tentang strategi kinerja LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian / Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Ines Yuanta, Universitas Jember pada tahun 2016.	Penilaian Kinerja Lembaga Amil Zakat Dengan pendekatan Indonesia Magnificience Of Zakat.	Adapun persamaan penelitian ini membahas tentang kinerja LAZ, metode yang digunakan kualitatif.	Perbedaan terletak pada rumusan masalah, dimana peneliti memiliki 1 rumusan masalah tentang dana non halal di LAZ YDSF Jember tahun 2016, sedangkan peneliti membahas tentang strategi <i>fundraising</i> di LAZ Yatim Mandiri Jember pada tahun 2020.
2.	Siti Sarah Salim, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2016.	Analisis Kinerja Keuangan Lembaga Amil Zakat.	Persamaan penelitian tersebut sama-sama tentang analisis kinerja di LAZ.	Adapun perbedaan dari penelitian tersebut ialah penelitian tersebut berfokus pada pengukuran kinerja prima bagian kinerja keuangan IMZ. Sedangkan peneliti berfokus pada peningkatan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember.
3.	Citra Aisyah Madania, UIN Sumatera	Dampak Pemahaman Pengelola Zakat Tentang Maqashid	Adapun persamaan penelitian tersebut sama-sama menggunakan	Sedangkan penulis membahas tentang peningkatan jumlah muzaki di LAZ Yatim

	Utara pada tahun 2016.	Syariah Pada Kinerja Lembaga Zakat Yatim Mandiri Surabaya”.	pendekatan kualitatif. Dan perbedaan dari penelitian tersebut dengan pemahaman maqashid syariah bagi pengelola zakat dengan pemahaman mengenai konsep zakat di Yatim Mandiri Surabaya.	Mandiri Jember.
4.	Irma Ardyasari, IAI Syarifuddin Lumajang pada tahun 2017.	Analisis Kinerja BAZNAS Kabupaten Lumajang Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Untuk Membayar Zakat.	Adapun persamaan penelitian ini membahas tentang analisis kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki dan metode yang digunakan deskriptif kualitatif.	Perbedaan terletak pada fokus penelitian, yang mana penulis mempunyai 3 fokus penelitian pada tahun 2020 di LAZ Yatim Mandiri Jember. Sedangkan peneliti mempunyai 2 fokus penelitian di BAZNAS Kabupaten Lumajang pada tahun 2017.
5.	Rizka Phianita Sitorus, UIN Sumatera Utara pada tahun 2018.	Analisis Kinerja BAZNAS Provinsi Sumatera Utara Dengan Metode <i>Balanced Scorecard</i> (Studi Kasus BAZNAS Provinsi Sumatera Utara.	Sama sama menggunakan penelitian kualitatif	Penelitian tersebut meneliti di BAZNAS Provinsi Sumatera Utara Dengan Metode <i>Balanced Scorecard</i> (Studi Kasus BAZNAS Provinsi Sumatera Utara pada tahun 2018, dan rumusan masalahnya pun tentang bagaimana strategi bersaing

				produk yang diterapkan di KJKS BMT BUS dalam meningkatkan jumlah nasabah. Sedangkan peneliti menggunakan deskriptif kualitatif
6.	Suci Nofelia, UIN Raden Intan Lampung, pada tahun 2018.	Evaluasi Kinerja Karyawan Dalam Peningkatan Jumlah Muzakki Di Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (Dpu Dt Cabang Lampung).	Persamaan dari penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif, dan sama-sama membahas tentang jumlah peningkatan jumlah muzaki di Lembaga Amil Zakat.	Adapun dari perbedaan terletak pada fokus masalah, yang mana penulis memiliki fokus masalah tentang strategi dalam meningkatkan jumlah muzaki pada tahun 2020. Sedangkan peneliti membahas tentang progres bulanan dan evaluasi tahunan di (DPU-DT) Cabang Lampung tahun 2018).
7.	Sigit Hariyanto, Universitas Ponorogo pada tahun 2018.	Pengaruh Kinerja Amil, Akuntabilitas Dan Transparansi Pelaporan Terhadap Kepercayaan Donatur Tetap (Studi Empiris Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shodaqoh Muhammadiyah Kabupaten Ponorogo).	Penelitian ini membahas tentang peningkatan jumlah muzaki di Lembaga Amil Zakat Nasional, metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif.	Adapun perbedaan dari penelitian tersebut tentang pengaruh positif terhadap kepercayaan donatur, akuntabilitas yang tidak berpengaruh terhadap kepercayaan donatur, transparansi pelaporan berpengaruh positif terhadap

				kepercayaan donatur. Sedangkan penulis membahas tentang kinerja di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.
8.	Muhammad Zainul Ilyas, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2019.	Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Pada Lembaga Amil Zakat (LAZNAS) Darut Tauhid Peduli (DT Peduli) Cabang Jakarta.	Persamaan penelitian ini membahas tentang peningkatan jumlah muzaki di Lembaga Amil Zakat Nasional, metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif.	Adapun perbedaan dari penelitian ini terletak pada rumusan masalah, yang mana penulis membahas tentang strategi, kendala dan solusi dalam meningkatkan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember tahun 2020. Sedangkan peneliti mempunyai 2 rumusan masalah di LAZ Daarut Tauhiid Cabang Jakarta pada tahun 2019.
9.	Femita Maharani, UIN Raden Intan Lampung pada tahun 2020.	Manajemen Evaluasi Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Amil Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Di Kota Bandar Lampung.	Persamaan penelitian tersebut sama-sama dengan penelitian kualitatif, dalam penelitian tersebut juga menggunakan metode <i>interview</i> , observasi, dan dokumentasi.	Adapun perbedaan perbedaan penelitian tersebut tentang manajemen evaluasi kerja dalam meningkatkan kinerja amil zakat pada BAZNAS. Sedangkan penulis membahas tentang kinerja LAZ Yatim Mandiri Jember dalam

				meningkatkan jumlah muzaki.
10.	Regita Putri, UIN Suska Riau pada tahun 2020.	Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Kota Pekanbaru.	Persamaan penelitian tersebut sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif.	Adapun perbedaan dari penelitian tersebut membahas tentang strategi pengembangan sumber daya manusia dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan pada LAZ Swadaya Ummah kota pekanbaru. Sedangkan penulis membahas tentang strategi kinerja LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.

Sumber data: Skripsi penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

Kajian teori berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.³⁰

³⁰ Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Press, 2018). 46.

1. Strategi *Fundraising*

a. Pengertian

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

Fundraising sangat berhubungan dengan kemampuan perorangan, organisasi, badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran dan kepedulian mereka.³¹

Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional

lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut. Kata mempengaruhi masyarakat mengandung banyak makna:

1) Mempengaruhi dapat bermakna mengingatkan menyadarkan.

Artinya mengingatkan kepada donatur untuk sadar bahwa dalam harta yang dimilikinya bukan seluruhnya diperoleh dari usahanya secara mandiri.

2) Mempengaruhi dapat bermakna mendorong masyarakat, lembaga dan individu untuk menyerahkan sumbangan dana baik berupa zakat, infaq dan sedekah kepada Badan Amil Zakat Nasional.

³¹ April Purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat* (Yogyakarta: Sukses, 2009), 12.

3) Mempengaruhi dapat bermakna membujuk para donatur dan muzaki untuk bertransaksi. Pada dasarnya keberhasilan suatu *fundraising* adalah keberhasilan dalam membujuk para donatur untuk memberikan sumbangan dananya kepada organisasi pengelola zakat.

4) Mempengaruhi dalam pengertian dimaksud untuk memaksakan jika diperkenankan. Sebab zakat merupakan suatu kewajiban yang dibebankan kepada umat Islam yang wajib dilaksanakan.

b. Metode *Fundraising*

Fundraising pada dasarnya mempunyai dua jenis metode yang bisa digunakan, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Metode langsung merupakan sebuah metode yang menggunakan teknik-teknik yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Bentuk-bentuk *fundraising* adalah proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa seketika dilakukan.³²

Direct fundraising meliputi hal sebagaimana berikut:

1) *Telemarketing*

Menurut Machfoedz, *telemarketing* adalah pemasaran menggunakan via telepon untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen atau pelanggan. Pada umumnya, konsumen menyukai penawaran melalui telepon. Penggunaan telepon sebagai alat pemasaran memiliki kelebihan, diantaranya adalah hemat biaya

³² Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif*, 138.

dan tenaga daripada pemasar menjual langsung di lapangan, memberi kemudahan pembelian barang atau jasa perusahaan, serta meningkatkan informasi mengenai barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan. *Telemarketing* dilakukan untuk menjual produk dan memberikan pelayanan kepada pelanggan yang baru maupun yang lama dengan cara menelepon untuk memancing pelanggan agar mau membeli, serta menanyakan kondisi pelanggan yang menggunakan produk guna meningkatkan penjualan dan mengetahui permintaan.³³

2) Silaturahmi

Silaturahmi merupakan cara paling efektif dalam kegiatan *fundraising*, karena bisa bertatap muka secara langsung dengan para donatur ataupun calon donatur dan bisa saling *sharing*.

3) Sosialisasi

Pada strategi ini, staf *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.

4) Media Sosial

Public relation atau petugas yang mengurus *fundraising* berkomunikasi dengan donatur atau calon donatur melalui teknologi *online*, seperti *share* di Facebook, Twitter maupun Instagram.

³³Septiana Arsitawati, "Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo", *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1. (Maret, 2016), 8.

5) Transfer Donasi

Strategi ini merupakan cara mudah bagi donatur untuk mendonasikan hartanya kepada lembaga atau yayasan. Karena transfer bisa dilakukan dimana saja, kapan saja tanpa perlu datang ke kantor layanan terkait. Hal ini sangat membantu dalam peningkatan penerimaan donasi.³⁴

6) *Direct Mail*

Suatu bentuk pemasaran langsung dengan penyampaian pesan dari lembaga kepada donatur atau calon donatur melalui surat yang diterima secara personal sehingga target bersedia mendonasikan dana atau sumber daya materialnya kepada lembaga. Penggalangan dana bisa didapat dengan mengajukan proposal program milik lembaga atau yayasan yang kemudian dinegosiasi untuk mencapai kesepakatan akhir perolehan dana.³⁵

7) Layanan Donasi

Layanan donasi merupakan sebuah strategi yang bertujuan memberi kemudahan untuk berdonasi sehingga calon donatur bersedia menjadi donatur. Layanan ini menyediakan berbagai fasilitas, diantaranya adalah:

a) Layanan jemput donasi

³⁴ Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon", *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 8.

³⁵ R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompok Dhuafa Yogyakarta Dalam Menggalang Dana)", *Jurnal Komunikasi Massa*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 51.

- b) Penyediaan rekening transfer
- c) Kotak infak
- d) Celengan filantropi.³⁶

c. *Indirect fundraising*

Metode *fundraising* tidak langsung merupakan metode yang menggunakan teknik tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Metode ini dilakukan dengan cara promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat tanpa diarahkan melakukan donasi pada saat itu.³⁷

1) Pelaksanaan *Event*

Event adalah salah satu strategi *fundraising* secara tidak langsung yang diselenggarakan untuk menarik minat para calon donatur baru maupun donatur lama agar terlibat atau berpartisipasi serta memberikan donasinya. *Event* tersebut bisa berupa *event* Hari Ibu, tematik, kajian-kajian, dan *talkshow*.

2) Menjalin Relasi

Untuk memperlancar donasi masyarakat, lembaga bisa menerapkan strategi menjalin relasi, yakni bekerjasama dengan organisasi, perusahaan, *mall*, toko, dan bank syariah yang merupakan donatur potensial untuk membngun bangsa dan masyarakat. Selain itu, bisa bekerjasama antar lembaga dan BMT,

³⁶ Aswin Fahmi D, “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Kota Medan”, *Jurnal At-Tawassuth LAZISMU*, Vol. 4, No. 1 (Juni, 2019), 16.

³⁷ Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif*, 139.

serta bersinergi dengan berbagai komunitas terutama komunitas pengajian untuk mengumpulkan donasi secara kolektif yang kemudian disalurkan dalam program. Lembaga juga bisa bekerjasama dengan orang-orang yang dapat mempengaruhi kesadaran masyarakat, seperti artis tertentu.³⁸

3) Kampanye Media Non-Massa

Kampanye media non massa merupakan metode *fundraising* tidak langsung untuk meningkatkan penerimaan dana ZISWAF. Salah satu caranya dengan membuka *stand* ZISWAF yang dijaga oleh 4 orang dengan sistem shif. Praktek di lapangan dengan cara menyebarkan brosur dan menerima layanan konsultasi ZISWAF. Selain itu, kampanye media non-massa dilakukan dengan media luar ruang, seperti *billboard* dan spanduk.

d. Tujuan Strategi *Fundraising*

1) Sebagai penghimpunan dana, menjadi tujuan yang paling mendasar.

Tujuan ini yang paling utama dalam pengolaan lembaga dan ini pula yang menyebabkan mengapa harus diadakan strategi *fundraising* harus dilakukan.

2) Menambah calon donatur atau menambah populasi donatur.

Lembaga yang melakukan strategi *fundraising* ini harus menambah jumlah donaturnya.

³⁸ R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompok Dhuafa Yogyakarta dalam Menggalang Dana)", *Jurnal Komunikasi Massa*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 51.

- 3) Meningkatkan atau membangun citra lembaga, bahwa aktifitas strategi *fundraising* yang telah dilakukan oleh organisasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), baik secara langsung ataupun tidak langsung akan berpengaruh kepada citra lembaga.
- 4) Meningkatkan kepuasan donatur, tujuan ini menjadi tujuan tertinggi dan bernilai jangka panjang, meskipun dalam pelaksanaan kegiatan secara teknis dilakukan sehari-hari. Kepuasan donatur akan berpengaruh terhadap nilai donasi yang akan diberikan kepada lembaga. Mereka akan mendonasikan dana kepada lembaga secara berulang-ulang, bahkan menginformasikan kepuasannya terhadap lembaga secara positif kepada orang lain. Dengan demikian, secara otomatis kegiatan strategi *fundraising* ini juga bertujuan memuaskan donatur.³⁹

e. Faktor penghambat kegiatan *fundraising*

Setiap perusahaan atau lembaga yang bergerak di bidang apapun pasti memiliki penghambat dalam melaksanakan kegiatannya masing-masing, serta penghambatnya juga pasti berbeda-beda. Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising* di LAZ mengalami faktor penghambat yang mengakibatkan kendala dalam melakukan kegiatan *fundraising* sehingga belum bisa dikatakan maksimal. Berikut adalah perincian dari beberapa kendala yang dialami:⁴⁰

³⁹ Badan Amil Zakat Nasional, *Fikih Zakat Kontektual Indonesia* (Jakarta Pusat: Badan Amil Zakat Nasional, 2018), 257.

⁴⁰ Abdul Haris Naim, "Problematika Fundraisng di LAZISNU Kudus", *Jurnal ZISWAF*, Vol. 1, No. 2 (Desember, 2017), 288.

1) Kendala secara langsung

Kendala yang dirasakan secara langsung adalah sebagai berikut:

a) Ditolak secara langsung

Ketika melakukan *fundraising* secara *door to door*, yakni *fundraiser* yang terjun langsung kelapangan yang belum tentu mereka kenali. Cara penolakan mereka juga beragam. Hal ini bisa saja sering terjadi dikarenakan kurang memperhatikan Analisis kebutuhan dari donatur yakni bisa berupa tentang:

(1) Kesesuaian dengan syari'ah. Donatur adalah orang yang memberikan sebagian dananya untuk membiayai sejumlah program dan atau kegiatan yang dilakukan oleh lembaga yang akan dituju. Zakat merupakan bagian dari salah satu rukun Islam yang juga merupakan bentuk peribadatan kepada Allah, karena zakat adalah bentuk ibadah maka harus sesuai dengan tuntunan yang pernah diajarkan oleh rasulullah Muhammad SAW.

(2) Laporan dan pertanggung jawaban. Sesuatu yang dibutuhkan donatur selain kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah ketika ia memberikan dana ZIS kepada sebuah LAZ maupun BAZ, adalah laporan dan pertanggungjawaban. Faktor kepercayaan, merupakan hal utama dalam meningkatkan perolehan dana ZIS bagi LAZ maupun BAZ.

Untuk menjaga tingkat kepercayaan para donatur dan muzaki itulah laporan dan pertanggungjawaban sangat diperlukan.

- (3) Manfaat bagi kesejahteraan umat, Kebutuhan donatur yang lain selain kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan laporan pertanggungjawaban tepat waktu adalah sejauh mana manfaat dana ZIS yang diberikan donatur dan muzaki bagi kaum duafa. Donatur dan muzaki perlu mengerti penggunaan dana ZIS yang diberikan kepada LAZ maupun BAZ.
- (4) Pelayanan yang berkualitas. Salah satu kekuatan yang mendorong para donatur dan muzaki mau mengeluarkan dana ZIS untuk mendanai program dan kegiatan LAZ maupun BAZ adalah pelayanan yang baik yang diberikan LAZ maupun BAZ kepada para donatur dan muzaki. Kemudahan tersebut bisa berupa memudahkan dalam melakukan transaksi, misalnya: pembayaran ZIS melalui gesek kartu kredit atau transfer melalui ATM, layanan jemput zakat bagi yang sibuk untuk keluar melakukan pembayaran ZIS, membuka konsultasi ZIS bagi para donatur dan muzaki yang kesulitan untuk menghitung dan mengeluarkan zakatnya.
- (5) Silaturahmi dan komunikasi. Ini menjadi hal penting bagi peningkatan pendapatan dana zakat, infak dan sedekah. Ini

juga merupakan salah satu kebutuhan bagi para donatur dan muzaki yang harus dipahami oleh organisasi pengelola zakat. Silaturahmi dan komunikasi kepada para donatur dan muzaki penting bagi LAZ maupun BAZ untuk meningkatkan pendapatan dana ZIS.

b) Donatur izin libur berdonasi

Kendala yang lain adalah ketika donatur memutuskan untuk berhenti atau izin libur berdonasi. Hal ini bisa terjadi dikarenakan beberapa faktor.

- (1) Donatur izin libur berdonasi bisa saja karena apabila donatur sedang ada butuh dana untuk dialokasikan ke yang lain jadi tidak ada sisa untuk didonasikan ke LAZ. Bisa juga pelayanan dari LAZ kurang baik. Bisa juga terjadi miskounikasi antar LAZ dengan donatur yang bersangkutan.
- (2) Kendala secara tidak langsung yakni sebagai berikut, Fanatisme terhadap Organisasi Masyarakat (ORMAS). Ketika terjun langsung dalam *event*, LAZ menawarkan brosur-brosur maupun *tool marketing* kepada khalayak ramai yang ikut serta dalam *event*.

2) Solusi dalam Pengolaan Zakat

Hadirnya permasalahan zakat tentunya memiliki solusi yang akan menjadi bahan pertimbangan dalam mengelolaa zakat. Prioritas solusi regulator adalah keteladanan pejabat dalam

menunaikan zakat sesuai syariat, kewajiban audit eksternal, meningkatkan fungsi pengaturan dan pengawasan, meningkatkan peran Majelis Ulama Indonesia (MUI), sertifikasi amil, standarisasi dan akreditasi Organisasi Pengelola Zakat (OPZ).

Adapun deskripsi tentang solusi-solusi tersebut adalah sebagai berikut:

a) Menunaikan Zakat secara benar sesuai Syari'at

Pengelolaan zakat pada regulator adalah dengan pemberian keteladanan dalam menunaikan zakat secara benar sesuai syariat. Para pemimpin, pejabat, termasuk juga pengelola zakat, para da'i harus memulai dari diri sendiri sebelum menyuruh orang lain berzakat. Contoh konkret lain terkait dengan sosialisasi zakat adalah dengan melakukan kampanye zakat baik di media elektronik, jejaring sosial, maupun media cetak.

b) Memperbaiki Komunikasi

Mengadakan kewajiban audit eksternal yang dilakukan oleh regulator zakat kepada OPZ. Kewajiban audit bagi setiap OPZ dapat meningkatkan penerapan *good corporate governance* (GCG) pada OPZ.⁴¹ Peningkatan GCG dapat membantu meningkatkan transparansi dan akuntabilitas OPZ yang dapat membantu meningkatkan kepercayaan masyarakat

⁴¹ Nurul Huda, Dkk, "Prioritas Solusi Permasalahan Pengelolaan Zakat dengan Metode AHP (Studi di Banten dan Kalimantan Selatan)", *Jurnal Banten dan Kalimantan Selatan*, Vol. VI, No. 2 (Juli, 2014), 228.

terhadap OPZ. Selain itu, regulator juga dianggap perlu melakukan fungsi pengaturan dan pengawasan kepada OPZ sebagaimana Bank Indonesia melakukan fungsi tersebut kepada perbankan. Jika ada OPZ yang berprestasi, maka regulator dapat memberikan penghargaan. Sebaliknya, jika OPZ tidak menjalankan perannya dengan baik, maka regulator dapat memberikan sanksi.

c) Meningkatkan Pengolaan Zakat

Pertama adalah dengan pengadaan manajemen pelatihan dan kerjasama dengan perguruan tinggi dalam memenuhi kebutuhan amil profesional. Manajemen pelatihan adalah langkah jangka pendek yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan amil pada OPZ, sedangkan pembentukan kerja sama dengan perguruan tinggi adalah langkah jangka menengah dan panjang untuk menjamin stok amil profesional di masa yang akan datang.

Prioritas solusi pengelolaan zakat pada OPZ selanjutnya adalah pembangunan sinergi antar *stakeholder* zakat. Sinergi yang dapat dilakukan adalah dalam sosialisasi zakat, persamaan fikih zakat, standarisasi pengelolaan zakat, penyusunan *database* mustahik dan muzaki, hingga sinergi dalam program pendayagunaan zakat di lapangan. Memperluas jaringan OPZ dianggap oleh sebagian informan sebagai prioritas solusi

pengelolaan zakat pada OPZ. Saat ini terdapat 33 BAZDA provinsi, 447 BAZDA Kabupaten/Kota serta 18 LAZ Nasional dan 22 LAZ daerah. Meski jaringan OPZ sudah cukup luas, perlu dilakukan peningkatan baik dari sisi kuantitas maupun kualitas jaringannya sehingga dapat semakin menjangkau mustahik atau muzaki.

Peningkatan efektifitas program pendayagunaan zakat juga dianggap sebagai prioritas solusi pengelolaan zakat pada OPZ. program pendayagunaan yang dilakukan OPZ hendaknya dilakukan dengan prinsip tepat guna agar benar-benar dapat memberikan masalah kepada mustahik. Transparansi adalah keterbukaan dalam pengelolaan keuangan, sedangkan akuntabilitas yang dimaksud adalah ketersesuaian antara rencana dengan pelaksanaan keuangan. Pengelolaan keuangan yang transparan dan akuntabel pada akhirnya dapat menimbulkan kepercayaan masyarakat terhadap OPZ.

Prioritas solusi pengelolaan zakat pada OPZ terakhir yang diungkap adalah standarisasi zakat nasional. Standarisasi zakat nasional yang dimaksud adalah penyamaan standar pengelolaan zakat pada OPZ. Pengelola zakat dianggap perlu melakukan standarisasi pada aspek-aspek lain seperti:

- a) Kaderisasi da'i zakat.
- b) Kemudahan layanan.

- c) Memperbaiki materi zakat dalam pelajaran sekolah.
- d) Pemberian penghargaan bagi yang menunaikan zakat dan hukuman *punishment* bagi yang tidak menunaikan zakat.
- e) Peningkatan sosialisasi dan edukasi zakat kepada masyarakat.
- f) Menjadikan zakat sebagai gaya hidup masyarakat.

2. Lembaga Amil Zakat (LAZ)

LAZ adalah institusi pengelolaan zakat yang sepenuhnya dibentuk oleh masyarakat yang bergerak dibidang dakwah, pendidikan, sosial atau kemasyarakatan umat Islam, dikukuhkan, dibina dan dilindungi oleh pemerintah.⁴²

LAZ sebagai sebuah lembaga keuangan Islam yang mempunyai fungsi dan peran dalam mengelola zakat, infak, shadaqoh atau wakaf. Menurut UU No. 23 Tahun 2011 tentang pengelolaan zakat memiliki tujuan utama yaitu untuk membantu BAZNAS dalam pelaksanaan pengumpulan, pendistribusiandan pendayagunaan zakat, serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi pelayanan dalam pengelolaan zakat, dan meningkatkan manfaat zakat untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat dan penanggulangan kemiskinan.⁴³

Ketentuan mengenai-LAZ dapat ditemukan pada pasal 17, 18, 19 dan, 20 dalam UU No. 23 Tahun 2011. Smentara itu, ketentuan mengenai

⁴²Andik Eko Siswanto, dkk, "Pemberdayaan Anak Yatim Melalui Pendayagunaan Dana Zakat, Infaq, Dan Shodaqoh Pada Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Surabaya", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 9 (September, 2017), 704.

⁴³Ibid., 705

LAZ dalam PP No. 14 tahun 2014 mulai tercantum pada pasal 56 dengan rincian sebagai berikut:⁴⁴

- a. Bunyi pasal 56 dan 57 dalam PP sama dengan bunyi pasal 17 dan 18 dalam UU mengenai kebolehan pembentukan LAZ dan syarat normatif pembentukan LAZ.
- b. Mekanisme pembentukan LAZ secara rinci diatur dalam pasal 58, 59, 60, dan 61 dalam PP.
- c. LAZ dapat membuka kantor perwakilan. Bagi LAZ nasional, pembukaan kantor perwakilan diatur dalam pasal 62. Sementara bagi LAZ provinsi pembukann kantor perwakilan bagi LAZ nasional dan LAZ provinsi diatur dalam pasal 64 dan 65.
- d. Pasal 66 membuka kesempatan bagi alim ulama dan takmir masjid untuk dapat menjadi pengelola zakat dari masyarakat apabila masyarakat disuatu daerah belum dijangkau oleh BAZNAS ataupun LAZ. Pengelolaan zakat oleh alim ulama dan takmir masjid harus dengan sepengetahuan Kantor Urusan Agama (KUA).

3. Muzaki

Secara Bahasa, muzaki merupakan Bahasa arab dengan *shigat ismu al-maf'ul* dari *wajan fa'ala, fahua'ilun* yang maksudnya adalah subjek jakat. Dengan demikian, muzaki adalah orang yang dipandang kaya menurut syariat hukum zakat atau orang kaya hartanya dikenakan

⁴⁴Harry Azhar, dkk, *Zakat Dan Pemberdayaan* (Surabaya: Airlangga University Press, 2017), 129.

kewajiban untuk dizakati. Muzaki memiliki kewajiban tertentu, diantaranya:⁴⁵

- a. Mencatat harta kekayaan yang dimilikinya
- b. Menghitung zakat dengan benar
- c. Membayar zakat pada amil zakat
- d. Meniatkan membayar zakat karena Allah SWT.
- e. Melafalkan akad pada saat membayar zakat
- f. Menunaikan infak dan sedekah jika harta masih berlebih



⁴⁵ Muhammad Hasan, *Manajemen Zakat* (Yogyakarta: Idea Press Yogyakarta, 2011), 129.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Disebut kualitatif karena merupakan penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian. Penelitian ini adalah termasuk kategori penelitian lapangan (*field research*) yaitu kegiatan penelitian pendekatan luas dalam penelitian kualitatif, atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.⁴⁶ Penelitian ini merupakan bentuk penelitian yang menggunakan format deskriptif kualitatif yaitu dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kejadian peristiwa pada masa sekarang.⁴⁷ Metode deskriptif merupakan pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat, Tujuannya yaitu mendeskripsikan apa adanya suatu variabel, gejala, atau keadaan, bukan untuk menguji hipotesis.⁴⁸

B. Lokasi Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti bertempat di Yatim Mandiri Cabang Jember yang beralamat di Ruko Pandora Square No. 8 E Jl. Mastrip Sumpersari, Lingkungan Panji, Tegal Gede, Kecamatan Sumpersari, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur. Alasan pemilihan lokasi tersebut adalah karena LAZ Yatim Mandiri merupakan salah satu LAZ di Jember yang

⁴⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), 26.

⁴⁷ Moh. Nazir *Metodologi Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 61.

⁴⁸ Andi Prastowo *Memahami Metode-Metode Penelitian* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2011), 204.

merupakan LAZNAS yang telah memiliki legalitas berdasarkan SK. KEMENAG RI No. 185 tahun 2016, LAZ Yatim Mandiri sejak tahun 1994 sampai sekarang selalu berkonsentrasi penuh terhadap program-program pendidikan dan pemberdayaan yatim. Dengan demikian bisa dikatakan bahwa selalu memprioritaskan pendidikan dan pemberdayaan yatim.

C. Subjek Penelitian

Untuk mendukung data yang peneliti perlukan, maka dalam penelitian ini pencarian dan pengumpulan data dari informan dengan menggunakan teknik *purposive*. Yaitu teknik pengambilan *sample* sumber data dengan pertimbangan tertentu. Maksudnya adalah peneliti hanya memilih informan dengan kriteria tertentu dari orang yang paling tahu terhadap fenomena disertai alasan mengambil informan tersebut.

Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama adalah orang yang dianggap paling tahu mengenai segala aktifitas yang ada di lembaga tersebut yaitu peneliti memilih Khotib selaku Kepala Cabang, Erfan Rifa'i selaku *fundraising*, Amelinda selaku Admin LAZ Yatim Mandiri Jember.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam suatu penelitian, data merupakan suatu hal yang penting guna menjawab permasalahan penelitian. Data diperoleh dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang akan diolah dan dianalisis dengan metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan jalan pengamatan dan pencatatan secara langsung dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang di selidiki.⁴⁹ Dari pengertian di atas dapat diartikan bahwa observasi adalah suatu teknik pengamatan untuk mendapatkan dari fenomena-fenomena yang diamati baik secara tidak langsung seperti penggunaan media sosial sebagai salah satu strategi *fundraising* di era digital sekarang. *Fundraising* tinggal memposting dan secara otomatis akan bisa terbaca oleh pengguna media. Masyarakat pengguna media dapat mengakses kapanpun, dimanapun dan semua orang bisa berdonasi.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁵⁰ Metode wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara terstruktur yaitu wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan.

Dengan menggunakan teknik wawancara ini, peneliti mendapat data tentang:

⁴⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoriti* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 128.

⁵⁰ Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), 186.

- a. Strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki
 - b. Kendala strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki
 - c. Solusi strategi *fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan Jumlah Muzaki.
3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah setiap bahan tertulis ataupun film, dokumen biasanya dibagi atas dokumen pribadi dan dokumen resmi. Dokumen pribadi adalah catatan atau karangan seseorang secara tertulis tentang tindakan, pengalaman, dan kepercayaannya. Sedang dokumen resmi berupa memo pengumuman, intruksi, aturan suatu lembaga masyarakat, majalah, atau buletin.⁵¹

Pengumpulan data dengan teknik dokumentasi digunakan untuk melengkapi data yang di dapat melalui teknik wawancara dan observasi. Dokumentasi yang diteliti adalah data-data tertulis seperti data muzaki dan mustahik dan brosur yang berkaitan dengan pendistribusian zakat, infak dan sedekah di LAZ Yatim Mandiri Jember.

E. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif. Analisis data merupakan proses mencari serta menyusun secara sistematis sebuah data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan

⁵¹ Ibid., 219.

cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁵²

1. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.⁵³

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data biasa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.

3. Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan reduksi dan penyajian data, maka langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dari data-data yang sudah disajikan. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab fokus penelitian yang sejak awal.

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

⁵² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: CV Alfabeta, 2009), 244.

⁵³ *Ibid.*, 247.

Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara
2. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap yang dilakukan terdiri dari pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian.

Berikut penjelasannya:

1. Tahap pra lapangan
 - a. Penyusunan rancangan penelitian
 - b. Memilih lapangan penelitian, yaitu di LAZ Yatim Mandiri Jember
 - c. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing
 - d. Mengurus surat izin
 - e. Mempersiapkan penelitian lapangan
 - f. Memilih dan memanfaatkan informan
 - g. Informan adalah orang yang akan dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian informan.

2. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Kelancaran proses penelitian merupakan hal yang penting, maka penelitian tidak hanya memerlukan perlengkapan fisik, akan tetapi juga segala macam perlengkapan penelitian, seperti alat tulis berupa ATK, kamera dan alat perekam.

3. Persoalan etik penelitian

Dalam menghadapi persoalan etik tersebut, peneliti mempersiapkan diri baik secara fisik, psikologis maupun mental. Secara fisik memahami peraturan, norma, nilai sosial masyarakat melalui: (a) kepustakaan; (b) orang, kenalan, teman yang berasal dari latar belakang tersebut; dan (c) orientasi latar penelitian.

4. Tahap Pelaksanaan Lapangan

Setelah mendapat izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan strategi kinerja.

5. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul setelah melalui beberapa tahapan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Yatim Mandiri Jember

Yatim Mandiri saat ini merupakan sebuah Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) milik masyarakat Indonesia yang berkhidmat mengangkat harkat sosial kemanusiaan yatim duafa dengan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf (ZISWAF) serta dana lainnya yang legal dan halal yang diperoleh dari individu atau perorangan, kelompok, lembaga, organisasi maupun perusahaan.⁵⁴

Kelahiran Yatim Mandiri bermula dari kegelisahan beberapa aktivis panti asuhan di Surabaya, yaitu Moch. Hasyim, Sunarno, Hasan Sadzili dan Sahid Has yang melihat keadaan adik-adik yatim dipanti asuhan, khususnya yang telah lulus dari SMA. Tidak semua panti asuhan mampu menyekolahkan anak binaan sampai pada jenjang perguruan tinggi atau mencarikan mereka lapangan pekerjaan, sehingga setelah lulus SMA, adik-adik yatim tersebut dikembalikan kepada keluarganya yang masih ada dan kehidupan mereka akan kembali seperti semula. Melihat fenomena yang sedemikian rupa, mereka pun mulai memikirkan cara agar adik-adik yatim tersebut bisa hidup mandiri tanpa harus bergantung kepada orang lain lagi.

Para aktivis tersebut kemudian tergerak untuk merancang sebuah yayasan yang bergerak dalam bidang pendidikan anak yatim purna asuh

⁵⁴ Sumber dari data LAZ Yatim Mandiri

dari panti asuhan dengan program mengikutsertakan adik-adik yatim pada kursus keterampilan. Yayasan ini berjalan dengan baik dan potensi anak yatim yang perlu dimandirikan cukup banyak. Maka untuk mewujudkan cita-cita memandirikan anak yatim yang banyak itu, yayasan tersebut kemudian diresmikan pada tanggal 31 Maret 1994 dan diberi nama Yayasan Pembinaan dan Pengembangan Panti Asuhan Islam dan Anak Purna Asuh (YP3IS), selanjutnya tanggal tersebut dijadikan sebagai hari lahir.

Dukungan masyarakat yang baik membuat YP3IS semakin berkembang dan profesional dalam perjalanannya memandirikan adik-adik yatim melalui beberapa program. Setelah mengalami banyak perubahan, baik dari segi manajemen maupun kepengurusan, serta untuk memperluas kemanfaatan dalam memandirikan anak yatim, maka dalam sebuah rapat diputuskan untuk mengganti nama YP3IS menjadi Yatim Mandiri.

Nama Yatim Mandiri terdaftar di Depkumham dengan nomor AHU-2413.AH.01.02.2008 pada tanggal 22 Juli 2008. Pada tahun 2016, Yatim mandiri resmi terdaftar sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) berdasarkan SK. Kemenag RI No. 185/2016 sesuai dengan ketentuan UU no. 23 Tahun 2011 dan PP No. 14 Tahun 2014 tentang pemenuhan aspek legal atau izin operasional wajib dimiliki oleh organisasi pengelola zakat, baik LAZ nasional, provinsi maupun kabupaten atau kota. Dalam perjalanannya menghimpun dana ZISWAF, Yatim Mandiri juga

telah berhasil mendapatkan legalitas dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan nomor pendaftaran 3.3.00052 sebagai nadzir wakaf uang.

Yatim Mandiri hingga kini telah tersebar di 13 provinsi di Indonesia dengan total 45 kantor layanan yang bertempat di Graha Yatim Mandiri Surabaya, Balikpapan, Bandung, Banten, Batam, Bekasi, Blitar, Bogor, Bojonegoro, Denpasar, Depok, Gresik, Jakarta, Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Jember, Jombang, Kediri, Kudus, Kepanjen, Lampung, Lamongan, Lumajang, Madiun, Magelang, Makassar, Malang, Maros, Mojokerto, Medan, Palembang, Pasuruan, Pekalongan, Ponorogo, Purwokerto, Probolinggo, Semarang, Sidoarjo, Solo, Sragen, Surabaya, Tangerang, Tuban, Tulungagung dan Yogyakarta. Yayasan ini diharapkan menjadi sebuah lembaga pemberdayaan anak yatim yang kuat di negeri ini. Yatim Mandiri cabang Jember berdiri sejak tahun 2008. Awalnya kantor tersebut terletak di Jl. Sumatra Jember. Saat ini, kantor cabang Yatim Mandiri Jember terletak di Jl. Mastrip Ruko Pandora Square No. 8E Sumpalsari Jember, Jawa Timur. Depan kantor layanan Yatim Mandiri cabang Jember tersebut terdapat pom bensin, sedangkan sebelah kanan dan kirinya berbatasan dengan toko Indomaret dan Soto Ayu.

2. Visi dan Misi Yatim Mandiri Jember⁵⁵

a. Visi

Menjadi lembaga terpercaya dalam membangun kemandirian yatim dan duafa.

⁵⁵ Sumber dari data LAZ Yatim Mandiri

b. Misi

- 1) Membangun nilai-nilai kemandirian yatim dan duafa
- 2) Meningkatkan partisipasi masyarakat dan dukungan sumber daya untuk kemandirian yatim dan duafa
- 3) Meningkatkan *capacity building* organisasi.

3. Struktur Organisasi Yatim Mandiri Jember

Struktur organisasi merupakan sebuah susunan berbagai komponen atau unit kerja dalam sebuah organisasi. Dengan adanya struktur organisasi ini, kita bisa melihat pembagian kerja yang ada di Yatim Mandiri. Berikut merupakan susunan struktur organisasi pada Yatim Mandiri Cabang Jember.

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Yatim Mandiri

No	Jabatan	Nama
1	Dewan Pembina	H. Nur Hidayat, S.Pd, M.M
		Prof. Dr. Moh. Nasih, S.E, M.T, Ak
		Drs. Sumarno
2	Dewan Pengawas	Ir. H. Bimo Wahyu Wardoyo
		Drs. H. Abdul Rokib, M.H.I
		Yusuf Zain, S.Pd, M.M
3	Dewan Pengawas Syariah	Prof. Dr. H. Imam Bamawi, M.A
		Prof. Dr. HM. Roem Rowi M.A
		Drs. Agustianto, M.A
		KH. Abdurrahman Navis, Lc., M.H.I
4	Dewan Pengurus	Achmad Zaini Faisol, S.M
		H. Mutrofin, S.E
		Bagus Sumbodo, S.T
5	GM Wakaf	Rudi Mulyono, S.Kom
6	GM Regional 1	H. Mutrofin, S.E
7	GM Regional 2	Agus Budiarto, A.md. Pd
8	GM Regional 3	Sugeng Riyadi, S.E
9	Penasehat	Dr. Zaim Uchrowi
		Ir. H. Jamil Azzaini, MM

		Dr. Muhammad Nafik
10	Direktur Utama	Achmad Zaini Faisol, S.M
11	Direktur Fundraising	Andrias Eko, S.TP
12	Direktur Keuangan	Bagus Sumbodo, S.T
13	Direktur Operasional	Heni Setiawan, S.H
14	Direktur Program	Hendy Nurrohmanasyah, S.S
15	Sekretaris Eksekutif	H. Imam Fahrudin, S.E
16	Kepala Cabang YM Jember	Khotib, S.Pd.I
17	Staf Keuangan	Rina Dafita
18	Staf Pendayagunaan	Nurul Imam
19	Staf Data	Khoridatul Fauziah
20	<i>Zis Consultant</i>	Erfan Rifa'i
		M. Faiz Daroini
		M. Hasyim Maslukin
		M. Sholeh
		M. Umar Mukhtar
		Priyo Sigit Purnomo
		Resardi Esa Prasetyo
		Syaiful Bari
		Zainal Abidin
21	<i>Fundraising Wakaf</i>	Zaenullah

Sumber: Diolah dari dokumentasi dan majalah Yatim Mandiri.

Total pekerja di Yatim Mandiri cabang Jember adalah 14 orang dengan rincian 1 kepala cabang, 1 staf keuangan, 1 staf pendayagunaan, 1 staf data dan 10 *ZIS Consultant* atau *fundraising*. Pimpinan tertinggi Yatim Mandiri dipegang oleh dewan pembina yayasan beserta jajarannya yang bertugas untuk memberikan sosialisasi, fasilitas, edukasi serta mengaudit kinerja dan laporan keuangan dari seluruh kantor layanan Yatim Mandiri di Indonesia.

Sistem keuangan pada Yatim Mandiri dilakukan secara terpusat sehingga pada kantor cabang tidak mengelola uang tunai sama sekali. Dari pengumpulan dana yang diterima di kantor cabang, seluruhnya disetorkan ke kantor pusat. Hal tersebut dilakukan untuk meminimalisir tingkat

kecurangan yang akan terjadi. Berikutnya kantor pusat yang akan mengalokasikan dana sebagai kebutuhan masing-masing kantor cabang termasuk di kantor layanan Jember. Adapun penjelasan kinerja pekerja di Yatim Mandiri cabang Jember adalah:

a. Kepala Cabang Yatim Mandiri Jember

Tugas kepala cabang Jember adalah memimpin dan mengelola kegiatan di Kantor Cabang Yatim Mandiri Jember. Kepala cabang memiliki wewenang untuk mengambil keputusan guna keperluan kantor cabang agar dapat berjalan dengan optimal dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan operasional yang berada di kantor cabang sesuai dengan sistem dan prosedur yang ada dan bertanggung jawab langsung kepada staf-staf di kantornya.

b. Staf Keuangan

Staf keuangan bertugas mencatat semua donasi yang masuk dan melaporkannya kepada kantor pusat Yatim Mandiri, khususnya yang berkenaan dengan keuangan operasional dan penyaluran.

c. Staf Pendayagunaan

Staf ini bertanggung jawab untuk menyalurkan donasi kepada penerima dana ZISWAF, salah satunya bertanggung jawab untuk *survey* mustahik.

d. Staf Data

Tugas staf data adalah meng *entry* data, publikasi, melayani donatur, mencetak kuitansi penerimaan donasi, dan mengarsipkan surat menyurat.

e. *ZIS Consultant*

ZIS Consultant bertanggung jawab sebagai pengumpul dan menjemput donasi, sekaligus merupakan staf di lapangan yang berdakwah untuk menyadarkan masyarakat tentang kewajiban berzakat dan pentingnya zakat, infak, wakaf, dan sedekah.

4. Program Yatim Mandiri Cabang Jember

Pergerakan program-program pada Yatim Mandiri cabang Jember secara konsep dapat mencakup pada bidang pendidikan, kesehatan, kemanusiaan, dakwah dan pemberdayaan ekonomi.

a. Bidang Pendidikan

Merupakan bagian terpenting dalam kehidupan, apalagi masih dalam usia anak-anak. Pendidikan mengantarkan anak-anak dalam kesuksesan mereka. Pendidikan yang dimaksud bukan hanya dalam perihal akademik atau intelektual saja, namun spiritual, emosional dan akhlak juga penting bagi mereka. Yatim Mandiri hadir dalam rangka membantu mengembangkan program pendidikan tersebut bagi anak-anak, khususnya yatim duafa. Yatim Mandiri mempersembahkan program-program dari yang bersifat *charity* sampai pemberdayaan.

Semua itu sebagai wujud kepedulian serta turut membangun kemandirian yatim duafa dalam bidang pendidikan anak-anak Indonesia.

1) Rumah Kemandirian (RK)

Rumah kemandirian adalah program pemberdayaan anak yatim dalam bidang pendidikan. Anak yatim dalam program RK ini diharapkan menjadi anak yang siap mental untuk mandiri. Mereka akan dibekali ilmu aqidah, akhlak, al Qur'an serta pelajaran umum. Potensi diri mereka akan dibangun selama pembinaan di asrama. Disamping anak yatim menjadi fokus binaan, para bunda yatim juga akan mendapat bimbingan dan pendampingan.

2) Beasiswa Yatim Mandiri (Bestari)

Bestari merupakan bantuan biaya pendidikan anak yatim dari tingkat sekolah dasar hingga SMA se-Indonesia. Bantuan tersebut diberikan sebanyak 2 kali dalam setahun. Adanya bantuan semacam ini diharapkan agar tidak ada anak yatim duafa yang putus sekolah.

3) *Supercamp*

Supercamp merupakan program pembentukan karakter kemandirian anak yatim duafa. Karakter kemandirian yang diajarkan meliputi sikap dasar seorang muslim, *leadership*, kepercayaan diri dan manajemen diri. Program ini dilaksanakan pada saat liburan sekolah tiba dan diikuti oleh setidaknya 1.000 anak yatim duafa tingkat SMP dan SMA setiap tahunnya.

4) Pembinaan Lulus Ujian Sekolah (PLUS)

Sebuah program pembinaan dalam pemberian bekal-bekal persiapan ujian sekolah kepada anak yatim duafa agar mereka bisa lulus ujian dengan hasil yang memuaskan. Program ini dilaksanakan setiap menjelang ujian nasional.

5) Sanggar Genius

Sebuah program pembinaan yatim duafa dalam bidang akademik khususnya akhlak dan matematika. Anak-anak yatim duafa dapat mengembangkan potensi dirinya melalui program ini sebanyak 3 kali dalam seminggu. Saat ini, sanggar genius sudah tersebar sebanyak 320 sanggar di seluruh Indonesia.

6) Duta Guru

Duta guru adalah program pembinaan diniyah dan al-qur'an untuk anak yatim duafa yang didampingi oleh ustadz dan ustadzah pilihan. Program ini berjalan 4 kali dalam sepekan dan dominan di panti asuhan mitra Yatim Mandiri agar yatim duafa dapat membaca Al-Qur'an dan memiliki kepribadian muslim yang berakhlak mulia

7) Insan Cendekia Mandiri *Boarding School* (ICMBS)

ICMBS adalah program pendidikan beasiswa untuk anak yatim tingkat SMP dan SMA.

8) Sekolah Tinggi Agama Islam An Najah Indonesia Mandiri (STAINIM)

STAINIM adalah program sekolah berbeasiswa untuk yatim duafa. Saat ini masih ada dua jurusan, yaitu S1 Manajemen Pendidikan Islam dan Ekonomi Syariah.

b. Bidang Kesehatan

Yatim Mandiri berkeinginan setiap anak yatim duafa mampu meraih cita-citanya tanpa ada gangguan masalah kesehatan dalam perkembangan fisiknya. Oleh karenanya, Yatim Mandiri memunculkan beberapa program kesehatan, diantaranya:

1) Super Gizi Qurban (SGQ)

Sebuah program optimalisasi qurban menjadi kornet dan sosis. Pengolahan daging qurban tersebut diharapkan dapat memberikan kemanfaatan lebih lama dan lebih disukai anak-anak.

2) Klinik Rumah Sakit Mandiri (RSM)

Salah satu bentuk program kesehatan Yatim Mandiri untuk melayani masyarakat sekitar, terutama anak-anak yatim duafa. Klinik ini memberikan pelayanan di beberapa cabang dengan cara berkeliling dan membuka praktek di klinik setempat.

3) Layanan Kesehatan Keliling

Program ini merupakan bentuk layanan kesehatan untuk anak-anak yatim duafa di sekitar tempat domisili mereka berupa layanan medis dasar. Layanan ini dilakukan minimal satu kali dalam sebulan di setiap cabang-cabang Yatim Mandiri.

4) Gizi

Yatim Mandiri memberikan suplemen tambahan untuk meningkatkan gizi anak-anak yatim duafa dalam bentuk susu, roti, kacang hijau dan perlengkapan mandi.

c. Bidang Kemanusiaan

1) Bantuan Langsung Mustahik

BLM merupakan program layanan ekstra kepada masyarakat sebagai bentuk kepedulian Yatim Mandiri kepada mustahik untuk meringankan beban mereka.

2) Bantuan Bencana alam

Sebuah program bantuan yang diberikan kepada korban bencana alam.

3) Ramadan

Sebuah program yang digulirkan setiap tahunnya pada saat bulan Ramadan untuk anak-anak yatim duafa. Kegiatan dikemas mulai dari penyambutan bulan Ramadan sampai menjelang Idul Fitri. Penyelenggaraan program ini bersinergi dengan berbagai instansi untuk bersama-sama menyemarakkan bulan suci Ramadan.

Beberapa program yang diselenggarakan berupa:

- a) Buka Puasa Bersama
- b) Bercahaya (Berbagi Cerita di Hari Raya)
- c) Berbagi Al-Quran
- d) Bina Lingkungan

4) Alat Sekolah Ceria (ASA)

ASA merupakan program bantuan berupa alat-alat sekolah semisal buku tulis, tas sekolah, alat tulis, seragam dan lainnya untuk anak yatim. Program ini diselenggarakan setiap tahunnya pada saat momen kenaikan kelas kepada 15.000 anak yatim.

d. Bidang Pemberdayaan Ekonomi

1) Bunda Yatim Sejahtera

Sebuah usaha dari Yatim Mandiri untuk mensejahterakan keluarga anak yatim. Program ini berupa pembinaan keIslaman, kepengasuhan dan pemberdayaan ekonomi. Keluarga anak yatim diharapkan menjadi lebih sejahtera dan mampu mandiri dengan adanya program ini.

2) Mandiri *Entrepreneur Center* (MEC)

MEC adaah diklat berbeasiswa bagi anak yatim lulusan SMA sederajat.

e. Bidang Dakwah

1) Eksemplar berupa majalah Yatim Mandiri

2) Hijrah *Center* berupa layanan bagi donatur atau instansi.

B. Penyajian Dan Data Analisis

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yang mana didalamnya terdapat sebuah observasi, *interview* dan dokumentasi. Peneliti melakukan upaya untuk mengeksplorasi data, memberikan intensifikasi untuk mendapatkan data yang kualitatif dan intensifikasi yang

berimbang berdasarkan hasil penelitian maka diuraikan data-data tentang strategi, kendala maupun solusi di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki. Untuk lebih jelasnya akan dipaparkan penyajian data sebagai berikut:

1. Strategi *Fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.

Suatu proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi. Strategi dalam meningkatkan jumlah muzaki sangat berhubungan dengan kemampuan perorangan, organisasi, badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran dan kepedulian mereka. Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember menggunakan dua model metode dalam meningkatkan jumlah muzaki, yaitu secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Strategi tersebut dapat mempermudah LAZ Yatim Mandiri untuk meningkatkan jumlah muzaki.

a. Metode secara langsung (*direct fundraising*)

Metode ini merupakan teknik atau cara LAZ Yatim Mandiri Jember yang melibatkan calon donatur secara langsung.

1) Sosialisasi

Di LAZ Yatim Mandiri Jember, sosialisasi dalam menjelaskan zakat sangatlah penting bagi masyarakat Jember. Di dalam sosialisasi Yatim Mandiri juga mengenalkan program

unggulan kepada calon donatur, agar calon donatur mengetahui bahwasanya di Yatim Mandiri memiliki program unggulan yaitu Beasiswa Yatim Mandiri.

Selanjutnya Yatim Mandiri juga melakukan sosialisasi yang berupa *door to door* atau presentasi secara langsung kepada calon donatur, kegiatan ini dilakukan oleh Yatim Mandiri dalam mencari calon donatur, melakukan kunjungan ke instansi-instansi ataupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri Jember.

Selanjutnya gerai zakat, kegiatan dilakukan oleh Yatim Mandiri Jember yang digelar pada saat memasuki bulan Ramadan. Kegiatan ini tidak hanya melibatkan pegawai lembaga Yatim Mandiri Jember saja, melainkan para relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter di pusat perbelanjaan, salah satunya Matahari Plaza atau Roxi Square secara bergantian atau secara *shift*.

Strategi tersebut dilakukan oleh Yatim Mandiri Jember untuk memberikan pengetahuan tentang zakat serta kewajiban berzakat bagi masyarakat muslim yang masih membutuhkan sosialisasi dari Yatim Mandiri serta lembaga-lembaga lainnya. Karena masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui kewajiban berzakat, terutama berkaitan dengan jenis barang dan kekayaan lain yang wajib dizakati. Disampaikan juga oleh Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri Jember:

Salah satu cara Yatim Mandiri Jember yaitu dengan bersosialisasi, dengan besosialisasi dengan menyelenggarakan kunjungan ke instansi-instansi yang belum menjadi donatur, maupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri, silaturahmi secara *continue* sampai instansi atau perorangan tersebut bisa menjadi donatur Yatim Mandiri, pada intinya (memperbanyak kunjungan atau silaturahmi).⁵⁶

Kemudian ditambahkan juga oleh Bapak Erfan, selaku

Bidang ZIS *Consultant* Yatim Mandiri Jember:

Sosialisasi sangat penting untuk disampaikan kepada masyarakat luas terutama Jember. Sosialisasi dalam peranannya juga sangat dibutuhkan masyarakat untuk mengetahui pentingnya dalam melakukan sebuah tindakan dalam berzakat, yang mana berzakat dipahami oleh masyarakat hanya dengan memberikan langsung kepada mustahik atau sipenerimanya.⁵⁷

Senada dengan yang disampaikan oleh Mbak Amelinda, selaku Bidang Admin di Yatim Mandiri Jember:

“Kita banyak sosialisasi kepada masyarakat, terutama mengenalkan apa itu zakat, dan macam-macam zakat itu apa. Sembari kita bersosialisasi kita juga mengajak calon donatur untuk bisa bergabung menjadi donatur di Yatim Mandiri”⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat disimpulkan bahwa salah satu strategi LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki dengan cara sosialisasi. Sosialisasi kepada masyarakat dengan menyelenggarakan kunjungan ke instansi-instansi yang belum menjadi donatur, maupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri, silaturahmi secara *continue* sampai instansi atau perorangan

⁵⁶ Khotib, *wawancara*, Jember, 17 Februari 2020.

⁵⁷ Erfan, *wawancara*, Jember, 21 Februari 2020.

⁵⁸ Amelinda, *Wawancara*, Jember, 19 Februari 2020.

tersebut bisa menjadi donatur Yatim Mandiri, pada intinya (memperbanyak kunjungan atau silaturahmi).

Cara ini terbilang cukup efektif dalam meningkatkan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember. Karena dengan bersosialisasi Yatim Mandiri Jember juga memberikan pengetahuan kepada masyarakat muslim yang masih membutuhkan sosialisasi dari Yatim Mandiri. Karena masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui kewajiban berzakat, terutama dengan jenis barang dan kekayaan lainnya yang wajib dizakati. Selain itu dalam hal sosialisasi ini Yatim Mandiri juga mengajak masyarakat atau calon donatur untuk bergabung menjadi doatur tetap di Yatim Mandiri Jember.

2) Pengenalan Program

Secara konsep LAZ Yatim Mandiri Jember menangani beberapa program-program di sektor pendidikan, kesehatan, ekonomi, kemanusiaan, pemberdayaan ekonomi, dakwah. Akan tetapi Yatim Mandiri Jember saat ini lebih fokus atau lebih mengunggulkan kepada program pendidikan, yaitu program BESTARI dikarenakan program ini dibentuk agar supaya fasilitas pendidikan yatim duafa secara formal dapat terpenuhi.

Dikarenakan program ini membantu keberlangsungan pendidikan formal bagi yatim duafa, karena melalui program ini yatim duafa dapat terus melanjutkan program pendidikannya kejenjang yang lebih tinggi tanpa harus memikirkan beban biaya

yang harus dikeluarkan. Dari program ini pula diharapkan memunculkan yatim duafa berprestasi sehingga memperbaiki taraf kehidupan yatim duafa. Disampaikan juga oleh Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri Jember:

Sebenarnya kalau program di Yatim Mandiri Jember sendiri sangat banyak programnya. Diantaranya pendidikan, kesehatan, ekonomi, kemanusiaan, pemberdayaan ekonomi dan dakwah. Akan tetapi sejak dulu sampai sekarang memang Yatim Mandiri berfokus pada program pendidikan, salah satunya Beasiswa Yatim Mandiri ini.⁵⁹

Kemudian ditambahkan juga oleh Bapak Erfan, selaku Bidang ZIS *Consultant* Yatim Mandiri Jember:

Program unggulan Yatim Mandiri Jember saat ini adalah program pendidikan, salah satunya BESTARI. Yang mana program ini kita tawarkan kepada berbagai masyarakat, semakin besar program jarak jangkauannya yatim duafa semakin *welcome* juga terhadap Yatim Mandiri terutama ingatannya kepada Yatim Mandiri.⁶⁰

Senada dengan yang disampaikan oleh Mbak Amelinda, selaku Bidang Admin di Yatim Mandiri Jember:

“Yatim Mandiri itu sebenarnya banyak sekali programnya mas, tapi memang Yatim Mandiri sejak dulu sampai sekarang selalu berfokus pada program pendidikan, salah satunya program BESTARI.”

Salah satu strategi Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki ialah dengan program unggulannya yaitu BESTARI, yang mana program unggulan ini bertujuan untuk membantu keberlangsungan pendidikan formal bagi yatim duafa, karena melalui program ini yatim duafa dapat terus

⁵⁹ Khotib, *wawancara*, Jember, 17 Februari 2020.

⁶⁰ Erfan, *wawancara*, Jember, 21 Februari 2020.

melanjutkan program pendidikannya kejenjang yang lebih tinggi tanpa harus memikirkan beban biaya yang harus dikeluarkan.

Sehingga dapat disimpulkan dari pernyataan tersebut bahwasanya di *ZIS Consultant Yatim Mandiri Jember*, lebih memprioritaskan program pendidikan yaitu BESTARI. Cara ini terbilang efektif dalam meningkatkan jumlah calon donatur ataupun muzaki, program Beasiswa Yatim Mandiri ini ditawarkan kepada masyarakat atau calon donatur. Karena semakin besar jarak program jangkauannya terhadap yatim duafa, semakin *welcome* juga masyarakat terhadap Yatim Mandiri.

3) *Door to Door*

Door to door adalah salah satu strategi Yatim Mandiri dalam peningkatan jumlah muzaki, kegiatan ini dilakukan oleh Yatim Mandiri dalam rangka mensosialisasikan zakat, serta pengenalan diri dalam menawarkan calon donatur untuk menjadi donatur di Yatim Mandiri. *Door to door* sendiri sering dilakukan oleh Yatim Mandiri dalam mencari donatur, melakukan kunjungan ke instansi-instansi ataupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri Jember.

Dengan cara Yatim Mandiri akan mengobrol ringan terlebih dahulu seperti menanyakan kabar setelah itu mulai memberikan informasi dan mempresentasikan tujuan mereka. Hal ini menyenangkan karena pihak *presenter* dan komunikan bisa bertukar

ide dan menyampaikan gagasan secara langsung, serta dapat melihat ekspresi lawan bicara yang sesungguhnya.

Kegiatan *door to door* ini dengan cara mengedukasi masyarakat ataupun calon donatur untuk memberikan zakatnya melalui Yatim Mandiri. Disampaikan juga oleh Bapak Khotib selaku

Pimpinan Yatim Mandiri Jember:

Salah satu cara Yatim Mandiri yaitu mensosialisasikan zakat dengan cara datang langsung *door to door* baik ke rumah calon donatur atau ke instansi-instansi atau perorangan yang belum pernah menjadi donatur di Yatim Mandiri. Yatim Mandiri memang lebih banyak langsung kepada masyarakat untuk menyampaikan program-program Yatim Mandiri. Tujuannya yaitu mensosialisasikan zakat yang kemudian membayar zakatnya ke Yatim Mandiri.⁶¹

Senada dengan yang disampaikan oleh Bapak Erfan, selaku

Bidang ZIS *Consultant* di Yatim Mandiri Jember:

“ZisCo terkadang melakukan penyebaran brosur ke perumahan bahkan ke pasar-pasar ataupun menawarkan secara *up to up* yaitu secara langsung kunjungan ke rumah-rumah.”⁶²

Kegiatan *door to door* ini sangatlah diperlukan dalam sebuah LAZ, terutama dalam hal menambah atau meningkatkan jumlah muzaki di Yatim Mandiri.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam strateginya ialah *door to door*. Dengan cara *door to door* Yatim Mandiri berkunjung ke rumah calon donatur atau melakukan kunjungan ke instansi-instansi ataupun

⁶¹ Khotib, *wawancara*, Jember, 17 Februari 2020.

⁶² Erfan, *wawancara*, Jember, 21 Februari 2020.

perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri, memberikan penjelasan tentang program yang ada di Yatim Mandiri, mempresentasikan dengan tujuan untuk mengajak calon donatur, supaya dapat bergabung dengan menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri. Cara inipun terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah calon donatur atau muzaki.

4) Gerai Zakat

Pelaksanaan gerai zakat merupakan salah satu strategi LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah donasi ataupun menambah jumlah muzaki. Kegiatan ini adalah salah satu cara untuk peningkatan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember dan menarik calon donatur agar berdonasi di Yatim Mandiri. Salah satunya yaitu dengan melalui gerai zakat. Gerai zakat biasanya dilaksanakan pada bulan Ramadan bertempat di pusat perbelanjaan kota Jember yaitu Matahari.

Alasan membuka gerai zakat di *mall* atau pusat perbelanjaan karena memiliki banyak pengunjung setiap harinya, sehingga memudahkan masyarakat untuk pengeluaran donasi dengan harapan muzaki dapat bertambah. Gerai zakat sendiri sangat membantu para donatur maupun calon donatur dalam menunaikan zakatnya di Yatim Mandiri Jember, karena dengan membuka gerai zakat donatur maupun calon donatur juga bisa berkonsultasi mengenai zakatnya di gerai Yatim Mandiri. Dan pada momen itu juga banyak sekali

masyarakat muslim yang melaksanakan kewajiban membayar zakat.

Berikut penjelasan Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri

Jember:

Yatim Mandiri sangat memanfaatkan *event* di bulan Ramadhan, ya meskipun setahun sekali, disitu kita membuka gerai, biasanya bertempat di Matahari. Kalau gerai Ramadhan itu selain kita sendiri yang menjaga konter, kita juga melibatkan relawan-relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter Yatim Mandiri.⁶³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri Jember. Di sini peneliti menyimpulkan bahwa *event* yang digelar oleh Yatim Mandiri seperti gerai zakat pada bulan Ramadan, secara tidak langsung dapat mempengaruhi para donatur dan para calon donatur untuk berdonasi di Yatim Mandiri, serta membangun citra positif lembaga. Selain itu, sebagai bentuk perawatan terhadap donatur, mempromosikan program-program yang ada di lembaga dan sebagai sarana untuk menanamkan kepercayaan di hati para donatur terhadap Yatim Mandiri Jember.

Kegiatan yang digelar pada saat memasuki bulan Ramadan.

Tidak hanya melibatkan pegawai lembaga Yatim Mandiri Jember saja, namun juga para relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter di pusat perbelanjaan Matahari secara bergantian atau *shift*. Cara ini terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah donasi ataupun jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember.

⁶³ Khotib, *wawancara*, Jember, 17 Februari 2020.

b. Metode tidak langsung (*indirect fundraising*)

Metode ini adalah cara atau teknik Yatim Mandiri Jember yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Strategi *fundraising* tidak langsung meliputi hal-hal sebagaimana berikut:

1) Media Sosial

Penggunaan media sosial sebagai salah satu strategi *fundraising* di era digital sekarang ini sangatlah tepat. *Fundraising* tinggal memposting dan secara otomatis akan bisa terbaca oleh pengguna media. Masyarakat pengguna media dapat mengakses kapanpun, dimanapun dan semua orang bisa berdonasi.

Media sosial adalah alat atau sarana yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari komunikator kepada khalayak, LAZ Yatim Mandiri adalah salah satu pengguna media, khususnya media sosial seperti Facebook, Instagram, Whatsapp dan lain sebagainya. Media sosial secara otomatis turut berkontribusi dalam kelancaran kegiatan *fundraising* Yatim Mandiri Jember. Bermula dari postingan *fundraising* dan staf yang lain di media tersebut hingga pada akhirnya ada orang yang tertarik dan menghubungi nomor yang tertera. Calon donatur pun juga bisa konfirmasi lewat *messenger* dan *direct message* instagram.

LAZ Yatim Mandiri Jember memiliki tim khusus dalam strategi melalui media. Berikut penjelasan dari Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri Jember:

Penggunaan media sosial di Yatim Mandiri mempunyai dua tujuan, yang pertama untuk sarana atau saluran untuk menyampaikan kepada donatur bahwa dana yang telah dititipkan kepada Yatim Mandiri tersalurkan dengan baik. Yang kedua untuk masyarakat umum, yang tujuannya adalah membuat orang yang belum menjadi donatur bisa mengetahui terkait dengan program-program yang ada di Yatim Mandiri. Yang dari tidak tau menjadi tau sehingga mereka tertarik untuk menjadi donatur di Yatim Mandiri.⁶⁴

Ditambahkan juga oleh Mas Hafidh, selaku Staf Program di Yatim Mandiri Jember:

Foto atau *caption* yang kami *post* terkait dengan informasi-informasi zakat, infak, sedekah, dan wakaf baik itu caranya, manfaatnya, serta fadilahnya. Selain tentang ZISWAF, yang kita *post* juga berupa program-program Yatim Mandiri. Dengan memposting program-program Yatim Mandiri bisa mendapat kepercayaan dari donatur yang sudah berdonasi di Yatim Mandiri, bahwasanya donasi yang telah diberikan sudah sampai langsung kepenerimanya. Selain menambah kepercayaan dari donatur juga bisa menambah donatur, karena tertarik dengan program yang ada di Yatim Mandiri.⁶⁵

Senada dengan yang disampaikan oleh Mbak Rida, selaku Admin Yatim Mandiri Jember:

“Strategi ini mampu untuk menarik calon donatur untuk menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri Jember, kalau sosial medianya dioptimasi dengan baik. Maksudnya dioptimasi kayak rajin posting, terus dipromosikan gitu, pokoknya bener-bener ngembangin media.”⁶⁶

Media yang dikelola dengan baik, tentunya akan sedikit banyak mendatangkan manfaat yang baik pula. Para staf bisa melancarkan aksi *fundraising* mereka melalui strategi pemanfaatan

⁶⁴ Khotib, *wawancara*, Jember, 11 Januari 2021

⁶⁵ Hafidh, *wawancara*, Jember, 12 Januari 2021.

⁶⁶ Rida, *wawancara*, Jember, 11 Januari 2021.

media sosial ini. Mereka bisa promosi, berkomunikasi, membalas pertanyaan secara langsung melalui media sosial.

Kesimpulan yang peneliti peroleh dari wawancara diatas adalah pemanfaatan media sosial, seperti Facebook, Instagram, Whatsap dan lain sebagainya. Media sosial sangatlah mempermudah lembaga sosial dalam menggencarkan kegiatan *fundraising* dari masyarakat, baik dalam maupun luar kota dan Provinsi.

2. Kendala Strategi *Fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki

Yatim Mandiri Jember merupakan sebuah LAZNAS yang bertujuan untuk menghimpun dana zakat, infak, sedekah dan wakaf dari umat muslim, yang kemudian dari dana yang terkumpul didistribusikan terutama kepada yatim duafa. Dalam melakukan strategi peningkatan jumlah muzaki tentunya ada kendala-kendala yang dihadapi LAZ Yatim Mandiri Jember dalam menjalankannya, dengan adanya kendala tersebut dapat berpengaruh dengan peningkatan jumlah muzaki di Yatim Mandiri.

Beberapa kendala yang terjadi di LAZ Yatim Mandiri Jember diantaranya:

a. Penolakan Menjadi Donatur

Salah satu masalah yang terjadi di LAZ Yatim Mandiri Jember yaitu, kurangnya minat dari masyarakat dalam kesediannya menjadi donatur di Yatim Mandiri. Bila dijelaskan secara singkat, penolakan menjadi donatur ini menjadi berpengaruh dengan peningkatan jumlah

muzaki yang ada di Yatim Mandiri Jember. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Khotib selaku Pimpinan di LAZ Yatim Mandiri Jember:

Kalau berbicara tentang kendala dalam hal meningkatkan muzaki, yang pertama mereka calon donatur menolak untuk menjadi donatur di Yatim Mandiri, dengan beberapa alasan yang memang mereka belum bisa atau siap untuk menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri. Selanjutnya ada juga donatur yang pindah kerja atau dipindahkan oleh perusahaannya. Jadi di Yatim Mandiri itu ada donatur yang awalnya kerja atau tinggal di Jember tiba-tiba mereka pindah atau dipindahkan oleh perusahaannya.⁶⁷

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ervan, selaku Bidang ZIS

Consultant Yatim Mandiri Jember:

Yang sering terjadi ketika kita menawarkan calon donatur menjadi donatur tetap, palingan ya nolak sih, dengan cara penolakan halus. Bilang maaf pak, atau sering kita temui yang klasik mas, untuk sekarang masih belum bisa lain kali saja ya pak, nanti kalau memang bisa saya hubungi njenengan lagi, seperti itu.⁶⁸

Senada dengan apa yang disampaikan oleh Mbak Amelinda, selaku Admin Yatim Mandiri Jember:

“Belum pernah terjun langsung saya, jadi tidak begitu faham. Tetapi kalau mendengar cerita para *ZisCo* yang ada di Yatim Mandiri paling-paling mereka bilang kalau sering ada yang menolak jadi donatur gitu.”⁶⁹

Berdasarkan dari pernyataan dan penjelasan informan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa kendala strategi dalam meningkatkan jumlah muzaki ialah penolakan menjadi donatur, yang mana sering ditemui di lapangan pada saat *ZisCo* menemui calon donatur. Dengan berbagai macam alasan dari mereka menolak untuk menjadi donatur di

⁶⁷ Khotib, *wawancara*, Jember, 17 Februari 2020.

⁶⁸ Erfan, *wawancara*, Jember, 21 Februari 2020.

⁶⁹ Amelinda, *wawancara*, Jember, 19 Februari 2020.

Yatim Mandiri, salah satunya belum siap atau belum bisa menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri.

b. Pindah Tempat Tinggal atau Tempat Kerja

Kendala selanjutnya ialah pindah tempat tinggal atau tempat kerja, ini menjadi sebuah kendala Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki yaitu donatur pindah tempat tinggal atau tempat kerja, yang mengakibatkan peningkatan jumlah muzaki menjadi terhalang karena kendala tersebut. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri Jember:

Kalau berbicara tentang kendala dalam hal meningkatkan muzaki, yang pertama mereka calon donatur menolak untuk menjadi donatur di Yatim Mandiri, dengan beberapa alasan yang memang mereka belum bisa atau siap untuk menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri. Selanjutnya ada juga donatur yang pindah kerja atau dipindahkan oleh perusahaannya. Jadi di Yatim Mandiri itu ada donatur yang awalnya kerja atau tinggal di Jember tiba-tiba mereka pindah atau dipindahkan oleh perusahaannya.⁷⁰

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa ketika ada donatur yang berpindah tempat tinggal, ataupun dipindahkan oleh perusahaannya. Ini menjadi kendala bagi Yatim Mandiri Jember, karena dengan adanya kendala ini bisa menghambat terjadinya peningkatan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember.

⁷⁰ Khotib, *wawancara*, Jember, 19 Februari 2020.

3. Solusi Strategi *Fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.

Berdasarkan kendala yang terjadi di Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki diatas, terdapat sebuah solusi ataupun jalan keluar untuk menyelesaikan kendala yang ada antara lain:

a. Meningkatkan Pelayanan Kepada Calon Donatur

Salah satu solusi di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam peningkatan jumlah muzaki adalah memberikan pelayanan terhadap calon donatur, Yatim Mandiri dalam memberikan pelayanan terhadap calon donatur dengan cara mempermudah calon donatur untuk berdonasi seperti menawarkan donasinya lewat transfer ataupun bisa diambil langsung/jemput oleh petugas Yatim Mandiri, sehingga dengan cara ini calon donatur bisa bergabung dengan menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri. Sebagaimana diungkapkan Bapak Khotib selaku Pimpinan Yatim Mandiri Jember:

Yatim Mandiri selalu berusaha agar dapat dipercaya oleh masyarakat. Dan disini kita Yatim Mandiri juga berusaha untuk meyakinkan masyarakat atau calon donatur untuk menyalurkan donasinya kepada kita. Dengan memberikan pelayanan kepada calon donatur dengan cara memberikan penawaran donasinya melalui transfer, apalagi kita juga punya beberapa rekening yang berbeda sehingga mempermudah juga mereka dalam berdonasi. Tetapi kalau calon donatur tidak punya rekening, calon donatur juga bisa menghubungi Yatim Mandiri sehingga bisa diambil atau dijemput oleh petugas kita ketempat calon donatur berada.⁷¹

⁷¹ Khotib, *wawancara*, Jember, 19 Februari 2020.

Seperti halnya juga dijelaskan oleh Bapak Ervan Rifai selaku ZIS *Consultant* di LAZ Yatim Mandiri Jember:

Saya selaku ZIS *consultant* berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik, salah satunya selalu berusaha terbaik agar donatur nyaman dengan kita, sopan santun, rapi, dan disiplin dalam segala hal. Bagaimanapun caranya akan kita lakukan, berusaha mengajak masyarakat untuk kesediannya mejadi donatur di Yatim Mandiri.⁷²

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa meningkatkan pelayanan terhadap calon donatur bisa menjadi suatu solusi untuk meningkatkan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember, karena dengan adanya pelayanan seperti menawarkan donasinya dengan cara diambil langsung atau di jemput di rumah calon donatur atau bisa transfer ke nomor rekening Yatim Mandiri. Dengan cara ini maka calon donatur akan lebih mudah dalam memberikan donasinya ke Yatim Mandiri.

b. Menjalin Komunikasi Yang Baik

Salah satu untuk menjaga agar hubungan tetap membaik ialah dengan cara menjalin komunikasi yang baik terhadap sesama. Karena bagaimanapun menjalin komunikasi sangatlah penting dalam sebuah lembaga, begitupun dengan LAZ Yatim Mandiri Jember. Menjalin komunikasi yang baik sangatlah penting dalam sebuah lembaga karena dengan adanya komunikasi yang baik juga akan tumbuh kepercayaan masyarakat terhadap lembaga tersebut. Dan juga Yatim Mandiri memberikan arahan kepada donatur dalam memberikan donasinya di

⁷² Erfan, *wawancara*, Jember, 21 Februari 2020.

Yatim Mandiri, dalam arahan tersebut Yatim Mandiri menawarkan donasinya atau pembayarannya bisa lewat rekening atau bisa di ambil langsung ditempat donatur berada. Adapun solusi yang disampaikan oleh Bapak Khotib, Pimpinan Yatim Mandiri Jember.

Dalam hal ini Yatim Mandiri selalu menjaga agar hubungan antara Yatim Mandiri dan donatur tetap terjalin hubungan yang baik. Kita meyakinkan para donatur agar tetap memberikan donasinya kepada Yatim Mandiri, yang mana Yatim Mandiri menyediakan 6 rekening konvensional meliputi BCA, Mandiri, Mandiri Syariah, BNI Syariah, BRI, dan Bank Muamalat. Dan apabila donatur atau calon donatur tidak memiliki rekening di bank maupun tidak mempunyai waktu luang untuk transfer, para donatur bisa langsung menghubungi nomor telepon Yatim Mandiri dan selanjutnya kita yang akan mengambil donasi di kediaman donatur sesuai dengan keinginan donatur yang bersangkutan.⁷³

Selanjutnya pemaparan dari bapak Ervan, selaku *Zis Consultant* di Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember:

“Yatim Mandiri selalu berusaha untuk meyakinkan para donatur agar tetap memberikan donasinya ke pada kita, menjalin komunikasi atau hubungan yang baik, agar mereka bisa bertahan dengan menjadi donatur tetap kita.”⁷⁴

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa menjalin komunikasi sangatlah perlu dilakukan oleh sebuah lembaga ataupun perusahaan, karena menjalin komunikasi yang baik juga bisa menjaga citra dari lembaga itu sendiri. Selain menjalin komunikasi yang baik, Yatim Mandiri juga memberikan arahan kepada donatur untuk melakukan pembayaran donasinya melalui via transfer ataupun diambil langsung oleh Yatim Mandiri. Sehingga dengan adanya kemudahan

⁷³ Khotib, *wawancara*, Jember, 19 Februari 2020.

⁷⁴ Erfan, *wawancara*, Jember, 21 Februari 2020.

tersebut dapat mempertahankan donatur ataupun untuk memperoleh donatur baru.

C. Pembahasan Temuan

Pada bagian ini akan dijabarkan mengenai temuan-temuan peneliti tentang strategi kinerja LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki. Berdasarkan hasil analisis dari data yang diperoleh dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi yang berkenaan dengan strategi kinerja LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki. Maka hasil tersebut perlu adanya pembahasan terhadap penemuan dengan dikaitkan dengan teori-teori yang berkaitan dengan topik penelitian. Untuk itu pembahasan temuan ini disesuaikan dengan sub yang menjadi pokok pembahasan. Kegunaannya untuk mempermudah dalam menjawab pertanyaan yang menjadi landasan dalam penelitian ini. Hasil temuan ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Strategi *Fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.

Strategi adalah cara untuk mengantisipasi tantangan-tantangan dan memanfaatkan kesempatan (peluang-peluang) masa depan pada kondisi lingkungan yang berubah cepat.⁷⁵

Ada dua metode yang dapat dilakukan dalam strategi *fundraising* dalam meningkatkan jumlah muzaki, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*).

⁷⁵ Supriyono, *Manajemen Strategis Dan Kebijakan Perusahaan* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta,1998), 8.

Metode langsung (*direct fundraising*) merupakan sebuah metode yang menggunakan teknik-teknik yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Bentuk-bentuk *fundraising* adalah proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa seketika dilakukan. Seperti: *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising*, dan presentasi langsung.

Metode *fundraising* tidak langsung merupakan metode yang menggunakan teknik tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Metode ini dilakukan dengan cara promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat tanpa diarahkan melakukan donasi pada saat itu.⁷⁶

Data temuan di lapangan menunjukkan bahwa strategi Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki dengan menggunakan dua metode *fundraising* yaitu dengan metode langsung (*direct fundraising*), dan dengan metode tidak langsung (*indirect fundraising*). Hal tersebut senada dengan teori yang dikemukakan oleh Rozalinda bahwa *fundraising* pada dasarnya mempunyai dua jenis metode yang biasa digunakan, yaitu secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*).⁷⁷ Adapun strategi Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki sebagai berikut:

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

Metode ini merupakan teknik ataupun cara Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki secara langsung dengan

⁷⁶ Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 138.

⁷⁷ *Ibid.*, 138.

bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan akomodasi terhadap respon calon donatur bisa dilakukan seketika. Adapun strategi tidak langsung adalah:

1) Sosialisasi

Salah satu strategi LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki dengan cara sosialisasi. Sosialisasi kepada masyarakat dengan menyelenggarakan kunjungan ke instansi-instansi yang belum menjadi donatur, maupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri, silaturahmi secara *continue* sampai instansi atau perorangan tersebut bisa menjadi donatur Yatim Mandiri, pada intinya memperbanyak kunjungan atau silaturahmi. Cara seperti ini sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib bahwa strategi *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.

Dari hasil penelitian, peneliti menemukan bahwa Yatim Mandiri Jember memiliki cara efektif dalam meningkatkan jumlah muzaki di LAZ Yatim Mandiri Jember. Karena dengan bersosialisasi Yatim Mandiri Jember juga memberikan pengetahuan kepada masyarakat muslim yang masih membutuhkan sosialisasi dari Yatim Mandiri. Karena masih banyak masyarakat yang tidak

mengetahui kewajiban berzakat, terutama dengan jenis barang dan kekayaan lainnya yang wajib dizakati. Selain itu dalam hal sosialisasi ini Yatim Mandiri juga mengajak masyarakat atau calon donatur untuk bergabung menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri Jember.

2) Pengenalan Program

Peneliti menemukan bahwa salah satu strategi LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki ialah dengan program unggulannya yaitu BESTARI, yang mana program unggulan ini bertujuan untuk membantu keberlangsungan pendidikan formal bagi yatim duafa, karena melalui program ini yatim duafa dapat terus melanjutkan program pendidikannya kejenjang yang lebih tinggi tanpa harus memikirkan beban biaya yang harus dikeluarkan.

Sehingga dapat disimpulkan dari pernyataan tersebut bahwasanya di LAZ Yatim Mandiri Jember, lebih memprioritaskan program pendidikan yaitu BESTARI. Cara ini terbilang efektif dalam meningkatkan jumlah calon donatur ataupun muzaki, program beasiswa Yatim Mandiri ini ditawarkan kepada masyarakat atau calon donatur. Karena semakin besar jarak program jangkauannya terhadap yatim duafa, semakin *welcome* juga masyarakat terhadap Yatim Mandiri. Yatim Mandiri Jember, juga memberi perhatian lebih terhadap program-programnya, salah

satunya program pendidikan BESTARI. BESTARI merupakan salah satu program Yatim Mandiri yang berfokus pada beasiswa pendidikan bagi anak-anak yatim duafa dari tingkat SD, SMP dan SMA sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditentukan. Program ini dibentuk agar supaya fasilitas pendidikan yatim duafa secara formal dapat terpenuhi. Program ini sangat membantu keberlangsungan pendidikan formal bagi yatim duafa karena melalui program ini yatim duafa dapat terus melanjutkan program pendidikannya kejenjang yang lebih tinggi tanpa harus memikirkan beban biaya yang harus dikeluarkan. Dari program ini pula diharapkan dapat memunculkan yatim duafa berprestasi sehingga dapat memperbaiki taraf kehidupan para yatim duafa.

Data yang diperoleh di lapangan memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib bahwa strategi *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.

3) *Door to door*

Peneliti menemukan bahwa Yatim Mandiri Jember menerapkan strategi *door to door* atau tatap muka secara langsung dengan donatur. Kegiatan ini dilakukan oleh Yatim Mandiri dalam rangka mensosialisasikan zakat, serta pengenalan diri dalam

menawarkan calon donatur untuk menjadi donatur di Yatim Mandiri. *Door to door* sendiri sering dilakukan oleh Yatim Mandiri dalam mencari donatur, melakukan kunjungan ke instansi-instansi ataupun perorangan yang belum menjadi donatur di Yatim Mandiri Jember.

Dengan cara Yatim Mandiri akan mengobrol ringan terlebih dahulu seperti menanyakan kabar setelah itu mulai memberikan informasi dan mempresentasikan tujuan mereka. Hal ini menyenangkan karena pihak presenter dan komunikan bisa bertukar ide dan menyampaikan gagasan secara langsung, serta dapat melihat ekspresi lawan bicara yang sesungguhnya.

Data yang diperoleh di lapangan memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib bahwa strategi *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.

4) Gerai zakat

Peneliti menemukan bahwa Yatim Mandiri Jember menerapkan strategi dengan gerai zakat dan bertatap muka secara langsung dengan donatur dan calon donatur. Secara tidak langsung dapat mempengaruhi para donatur dan para calon donatur untuk berdonasi di Yatim Mandiri. Serta membangun citra positif

lembaga. Selain itu, sebagai bentuk perawatan terhadap donatur, mempromosikan program-program yang ada di lembaga dan sebagai sarana untuk menanamkan kepercayaan di hati para donatur terhadap Yatim Mandiri Jember.

Kegiatan yang digelar pada saat memasuki bulan Ramadhan. Tidak hanya melibatkan pegawai lembaga Yatim Mandiri Jember saja, namun juga para relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter di pusat perbelanjaan Matahari secara bergantian atau sif-sifan. Cara ini terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah donasi ataupun jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember.

Data yang diperoleh di lapangan memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib bahwa strategi *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.

Alasan membuka gerai zakat di *mall* atau pusat perbelanjaan karena memiliki banyak pengunjung setiap harinya, sehingga memudahkan masyarakat untuk pengeluaran donasi dengan harapan muzaki dapat bertambah. Gerai zakat sendiri sangat membantu para donatur maupun calon donatur dalam menunaikan zakatnya di Yatim Mandiri Jember, karena dengan membuka gerai zakat donatur maupun calon donatur juga bisa berkonsultasi mengenai

zakatnya di gerai Yatim Mandiri. Dan pada momen itu juga banyak sekali masyarakat muslim yang melaksanakan kewajiban membayar zakat.

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

Metode ini adalah cara atau teknik Yatim Mandiri Jember yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Dari data yang diperoleh di lapangan terdapat kesesuaian dengan teori yang dikemukakan oleh Rozalinda bahwa *Indirect Fundraising* mengarah kepada kegiatan promosi untuk memperkuat citra positif lembaga tanpa diarahkan berdonasi atau berzakat pada saat itu juga.⁷⁸

1) Media Sosial

Data yang peneliti temukan di lapangan berupa pengguna media sosial sebagai salah satu strategi *fundraising* di Yatim Mandiri Jember. Penggunaan media sosial sebagai salah satu strategi *fundraising* di era digital sekarang ini sangatlah tepat. *Fundraising* tinggal memposting dan secara otomatis akan terbaca oleh pengguna media. Masyarakat pengguna media dapat mengakses kapanpun, dimanapun dan semua orang bisa berdonasi.

Media sosial adalah alat atau sarana yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari komunikator kepada khalayak, LAZ Yatim Mandiri adalah salah satu pengguna media, khususnya media sosial seperti Facebook, Instagram, Whatsapp dan lain

⁷⁸ Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 139.

sebagainya. Media sosial secara otomatis turut berkontribusi dalam kelancaran kegiatan *fundraising* Yatim Mandiri Jember. Bermula dari postingan *fundraising* dan staf yang lain di media tersebut hingga pada akhirnya ada orang yang tertarik dan menghubungi nomor yang tertera. Calon donatur pun juga bisa mengkonfirmasi lewat *messenger* dan *direct message* Instagram.

Media yang dikelola dengan baik, tentunya akan sedikit banyak akan mendatangkan manfaat yang baik pula. Para staf bisa melancarkan aksi *fundraising* mereka melalui strategi pemanfaatan media sosial ini. Mereka bisa promosi, berkomunikasi, membalas pertanyaan secara langsung melalui media sosial. Media sosial sangatlah mempermudah Yatim Mandiri Jember dalam mengencarkan kegiatan *fundraising* dari masyarakat, baik dalam maupun luar kota dan provinsi.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon yang dalam temuannya menyatakan bahwa kegiatan *direct fundraising* berupa penggunaan media sosial dapat dilakukan dengan cara *public relation* atau petugas yang mengurus *fundraising* berkomunikasi dengan donatur atau calon donatur

melalui teknologi *online*, seperti *share* di Facebook, Twitter maupun Instagram.⁷⁹

2. Kendala strategi *Fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki.

Hasil penelitian peneliti dilapangan menunjukkan bahwa Yatim Mandiri Jember memiliki beberapa kendala yang bisa menghambat dalam peningkatan jumlah muzaki, diantaranya:

a. Penolakan Menjadi Donatur

Salah satu masalah yang terjadi di LAZ Yatim Mandiri Jember yaitu, kurangnya minat dari masyarakat dalam kesediannya menjadi donatur di Yatim Mandiri. Bila dijelaskan secara singkat, penolakan menjadi donatur ini menjadi berpengaruh dengan peningkatan jumlah muzaki yang ada di Yatim Mandiri Jember.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Abdul Haris Naim bahwa dalam Problematika *Fundraising* penolakan menjadi donatur juga beragam. Hal ini bisa saja sering terjadi dikarenakan kurang memperhatikan kebutuhan dari donatur itu sendiri, bisa saja karena donatur sedang butuh dana untuk dialokasikan kepada yang lain jadi tidak ada sisa untuk didonasikan ke LAZ.⁸⁰

Data temuan peneliti di lapangan tentang kendala dalam meningkatkan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember adalah

⁷⁹ Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi *Fundraising* Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No.1 (Januari, 2018), 8.

⁸⁰ Abdul Haris Naim, “Problematika *Fundraising* di LAZISNU Kudus”, *Jurnal ZISWAF*, Vol. 1, No. 2 (Desember, 2017), 288.

penolakan menjadi donatur, yang mana sering ditemui di lapangan pada saat *ZIS Consultant* menemui calon donatur. Dengan berbagai macam alasan dari mereka menolak untuk menjadi donatur di Yatim Mandiri, salah satunya belum siap atau belum bisa menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri.

b. Pindah Tempat Tinggal atau Kerja

Kendala selanjutnya ialah pindah tempat tinggal atau tempat kerja, ini menjadi sebuah kendala Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki yaitu donatur pindah tempat tinggal atau tempat kerja, yang mengakibatkan peningkatan jumlah muzaki menjadi terhalang karena kendala tersebut.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Abdul Haris Naim bahwa dalam Problematika *Fundraising*, donatur ijin libur berdonasi bisa saja karena apabila donatur sedang ada butuh dana untuk dialokasikan ke yang lain.⁸¹

Data temuan peneliti di lapangan tentang kendala dalam meningkatkan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember adalah ketika ada donatur yang berpindah tempat tinggal, ataupun dipindahkan oleh perusahaanya. Ini menjadi kendala bagi Yatim Mandiri Jember, karena dengan adanya kendala ini bisa menghambat terjadinya peningkatan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember. Salah satu kendala Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki yaitu donatur

⁸¹ Ibid., 288.

pindah tempat tinggal atau tempat kerja, yang mengakibatkan peningkatan jumlah muzaki menjadi terhalang karena kendala tersebut.

3. Solusi Strategi *Fundraising* LAZ Yatim Mandiri Jember dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki.

Berdasarkan data di lapangan, peneliti menemukan adanya solusi dalam mengatasi kendala yang terjadi di Yatim Mandiri Jember, diantaranya:

a. Meningkatkan Pelayanan Kepada Calon Donatur

Salah satu solusi di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam peningkatan jumlah muzaki adalah memberikan pelayanan terhadap calon donatur, Yatim Mandiri dalam memberikan pelayanan terhadap calon donatur dengan cara mempermudah calon donatur untuk berdonasi seperti menawarkan donasinya lewat transfer ataupun bisa diambil langsung/jemput oleh petugas Yatim Mandiri, sehingga dengan cara ini calon donatur bisa bergabung dengan menjadi donatur tetap di Yatim Mandiri.

Dari hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Nurul Huda, Dkk, prioritas solusi permasalahan pengelolaan zakat. Adalah dengan memperbaiki komunikasi dapat meningkatkan kepercayaan donatur ataupun calon donatur.⁸²

Data temuan peneliti di lapangan tentang solusi dalam meningkatkan jumlah muzaki adalah meningkatkan pelayanan

⁸² Nurul Huda, Dkk, "Prioritas Solusi Permasalahan Pengelolaan Zakat dengan Metode AHP (Studi di Banten dan Kalimantan Selatan)", *Jurnal Banten dan Kalimantan Selatan*, Vol. 6, No. 2 (Juli, 2014), 228.

terhadap calon donatur bisa menjadi suatu solusi untuk meningkatkan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember, karena dengan adanya pelayanan seperti menawarkan donasinya dengan cara diambil langsung atau dijemput di rumah calon donatur atau bisa *transfer* ke nomor rekening Yatim Mandiri. Dengan cara ini maka calon donatur akan lebih mudah dalam memberikan donasinya ke Yatim Mandiri.

b. Menjalin Komunikasi Dengan Baik

Salah satu untuk menjaga agar hubungan tetap membaik ialah dengan cara menjalin komunikasi yang baik terhadap sesama. Karena bagaimanapun menjalin komunikasi sangatlah penting dalam sebuah lembaga, begitupun dengan LAZ Yatim Mandiri Jember. Menjalinkan komunikasi yang baik sangatlah penting dalam sebuah lembaga karena dengan adanya komunikasi yang baik juga akan tumbuh kepercayaan masyarakat terhadap lembaga tersebut. Dan juga Yatim Mandiri memberikan arahan kepada donatur dalam memberikan donasinya di Yatim Mandiri, dalam arahan tersebut Yatim Mandiri menawarkan donasinya atau pembayarannya bisa lewat rekening atau bisa di ambil langsung ditempat donatur berada.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Abdul Haris Naim bahwa dalam Problematika *Fundraising* didalamnya menyatakan bahwa pelayanan yang baik yang diberikan LAZ maupun BAZ kepada para donatur dan muzaki. Kemudahan tersebut bisa berupa memudahkan dalam melakukan transaksi,

misalnya: pembayaran ZIS melalui gesek kartu kredit atau transfer melalui ATM.⁸³

Data temuan peneliti di lapangan tentang solusi dalam meningkatkan jumlah muzaki adalah selain menjalin komunikasi yang baik, Yatim Mandiri juga memberikan arahan kepada donatur untuk melakukan pembayaran donasinya melalui via *transfer* ataupun diambil langsung oleh Yatim Mandiri. Sehingga dengan adanya kemudahan tersebut dapat mempertahankan donatur ataupun untuk memperoleh donatur baru.



⁸³ Abdul Haris Naim, "Problematika *Fundraising* di LAZISNU Kudus, *Jurnal ZISWAF*, Vol. 1, No. 2 (Desember, 2017), 288.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi yang digunakan LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki, diambillah kesimpulan sebagaimana berikut:

1. Strategi *fundraising* dalam meningkatkan jumlah muzaki yang diterapkan di Yatim Mandiri Jember meliputi dua metode, yakni secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). *Direct fundraising* meliputi, sosialisasi, pengenalan program, *door to door*, gerai zakat. Sedangkan *indirect fundraising* meliputi sosial media.
2. Adapun kendala yang dihadapi Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki, diantaranya: 1) Penolakan menjadi donatur; 2). Pindah tempat tinggal atau tempat kerja.
3. Adapun solusi dalam mengatasi kendala Yatim Mandiri dalam meningkatkan jumlah muzaki, diantaranya: 1) Meningkatkan pelayanan kepada calon donatur; 2) Menjalin komunikasi dengan baik.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian terkait strategi kinerja dalam meningkatkan jumlah muzaki di Yatim Mandiri Jember, peneliti memiliki beberapa saran untuk lembaga sebagaimana berikut:

1. Yatim Mandiri Jember diharapkan lebih meningkatkan pelayanan dan sosialisasi terhadap masyarakat terutama donatur ataupun calon donatur.

2. Diharapkan Yatim Mandiri mampu mempertahankan citra lembaga yang sudah terbangun, agar donatur bisa tetap bertahan dan memberikan donasinya di Yatim Mandiri.



DAFTAR PUSTAKA

- Aisya, Citra Madani. 2016. *Dampak Pemahaman Pengelola Zakat Tentang Maqashid Syariah Pada Kinerja Lembaga Zakat Yatim Mandiri Surabaya*. Skripsi, Universitas Airlangga Surabaya.
- Ardiyasari, Irma. 2017. *Analisis Kinerja BAZNAS Kabupaten Lumajang Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Untuk Membayar Zakat*. Skripsi, Institut Agama Islam Syarifuddin Lumajang.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arsitawati, Septiana. 2016. “Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo”. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1: 162-220.
- Ash-Shiddieqy, Teungku Muhammad Hasbi. 2009. *Pedoman Zakat*. Semarang: PT Pustaka Rizki Putra.
- Atabik, Ahmad. 2015. “Manajemen Pengelolaan Zakat yang Efektif Di Era Kontemporer”. *Jurnal Ziswaf*, Vol. 2, No. 1: 41-62.
- Azhar, Harry, dkk, 2010. *Zakat dan Pemberdayaan*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Fahmi, D Aswin. 2019. “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Kota Medan”. *Jurnal At-Tawassuth*, Vol 4, No. 1: 16-17.
- Fitri, Maltuf. 2017. “Pengelolaan Zakat Produktif Sebagai Instrumen Peningkatan Kesejahteraan Umat”. *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 8, No. 1: 173-194.
- Hafhiduddin, Didin. 2014. “Peran Strategis Organisasi Zakat dalam Memperkuat Zakat di Dunia”. *Jurnal Al-Infaq*, Vol 2, No. 1: 1-4.
- Haris, Abdul Naim, “Problematika Fundraising di LAZISNU Kudus”. *Jurnal ZISWAF*, Vol. 1, No. 2: 278-296.
- Haris, Abdul, dkk. 2018. “Kajian Strategi Zakat, Infaq, dan Shadaqah Dalam Pemberdayaan Umat”. *Jurnal Ekonomi Ekonomi Syariah*, Vol 1, No. 1: 22-37.
- Hariyanto, Sigit. 2018. *Pengaruh Kinerja Amil, Akuntabilitas Dan Transparansi Pelaporan Terhadap Kepercayaan Donatur Tetap (Study Empiris Pada*

Lembaga Amil Zakat Infaq Shodaqoh Muhammadiyah Kabupaten Ponorogo). Skripsi, Universitas Ponorogo.

Hasan, Muhammad. 2011. *Manajemen Zakat*. Yogyakarta: Idea Press Yogyakarta.

Huda, Nurul Dkk. 2014. “Prioritas Solusi Permasalahan Pengelolaan Zakat Dengan Metode AHP (Studi di Banten dan Kalimantan Selatan)”. *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. VI, No. 2: 224-238.

Ikatan Bankir Indonesia IBI dan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP), *Strategi Sukses Bisnis Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Ismail, Ahmad Satori Dkk. 2018. *Fikih Zakat Kontekstual Indonesia*. Jakarta: Badan Amil Zakat Nasional.

J, Lexy Moleong. 2017. *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Maharani, Femita. 2020. *Manajemen Evaluasi Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Amil Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Di Kota Bandar Lampung*. Skripsi, UIN Raden Intan Lampung.

Nazir, Moh. 2011. *Metodologi Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Nilasari, Senja. 2014. *Manajemen Strategi Itu Gampang*. Jakarta Timur: Dunia Cerdas.

Nofelia, Suci. 2018. *Evaluasi Kinerja Karyawan Dalam Peningkatan Jumlah Muzakki Di Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (Dpu Dt Cabang Lampung) UIN Raden Intan Lampung*. Skripsi, UIN Raden Intan Lampung.

Pasal 1 UU No. 23 tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat

Phianita, Rizka Sitorus. 2018. *Analisis Kinerja BAZNAS Provinsi Sumatera Utara Dengan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus BAZNAS Provinsi Sumatera Utara)*. Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan.

Prastowo, Andi. 2011. *Memahami Metode-Metode Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Yogyakarta: Sukses.

Putri, Regita. 2020. *Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Kota Pekanbaru*. Skripsi, UIN Suska Riau.

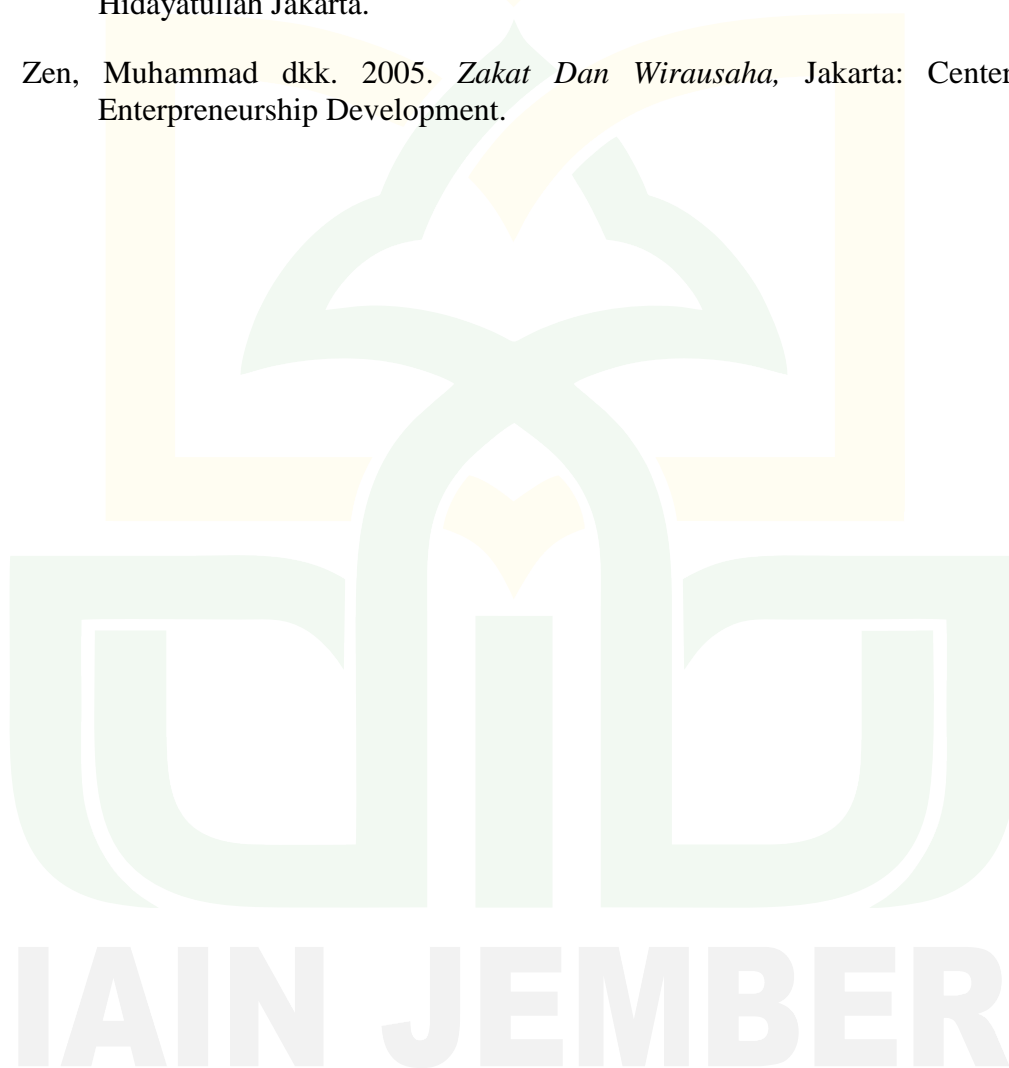
- Rais, Isnawati. 2009. "Muzakki Dan Kriterianya Dalam Tinjauan Fiqih Zakat". *Jurnal MUI Pusat*, Vol 1, No. 1: 92-106.
- Rozalinda. 2015. *Manajemen Wakat Produktif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Salman, Ardani dkk. 2019. "Analisis Kinerja Lembaga Amil Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Ogan Ilir Dengan Metode Indonesia Magnificience Zakat (IMZ)". *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Akuntansi*, Vol 12, No. 1: 19-32.
- Sanusia, Anwar dan Chaeranib, Yufa. 2018. "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon", *Jurnal Manajemen*, Vol 1, No. 1: 1-14.
- Sarah, Siti Salim. 2016. *Analisis Kinerja Keuangan Lembaga Amil Zakat*. Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Siswanto, Andik Eko, Dkk. 2017. "Pemberdayaan Anak Yatim Melalui Pendayagunaan Dana Zakat, Infaq, Dan Shodaqoh Pada Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Surabaya". *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 1, No. 9: 698-712.
- Sugiono. 2009. *Metode Peneitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&B*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suharto, Babun dkk. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Press.
- Sumantri, R Raharjo. 2017. "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompot Dhuafa Yogyakarta Dalam Menggalang Dana)". *Jurnal Komunikasi Massa*, Vol 1, No. 5: 42-58.
- Supratikno, Hendrawan. 2003. *Advanced Strategic Management; Back to Basic Approach*. Jakarta: PT Grafindo Utama.
- Supriyono. 1998. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Tim Penyusun. 2004. *Peraturan Perundang-Undangan Pengelolaan Zakat*, Jakarta: Jenderal Bimas Islam Dan Penyelenggaraan Haji Departemen Agama RI.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Wibowo. 2007. *Manajemen Kinerja*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Widyawati, Nurul Islami Rahayu. 2014. "Lembaga amil Zakat, Politik Lokal, Dan Good Governance Di Jember". *Jurnal Dakwah*, Vol 22, No. 2: 208-222.

Yuanta, Ines. 2016. *Penilaian Kinerja Lembaga Amil Zakat Dengan Pendekatan Indonesia Magnificience of Zakat*. Skripsi, Universitas Jember.

Zainul, Muhammad Ilyas. 2019. *Strategi Faudraising Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Pada Lemabaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) Daarut Tauhiit Peduli (DT Peduli) Cabang Jakarta*. Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Zen, Muhammad dkk. 2005. *Zakat Dan Wirausaha*, Jakarta: Center For Entrepreneurship Development.



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Irfan Ardiansyah
NIM : S20165016
Prodi : Manajemen Zakat Dan Wakaf
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut : Institut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis Strategi Kinerja Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki**" 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, 19-12-2020
nyatakan
METERAI
TEMPEL
907FA44FB45E4900F
6000
IRFAN ARDIANSYAH
Irfan Ardiansyah
NIM. S20165016

PEDOMAN PENGUMPULAN DATA

A. Pedoman Observasi

1. Lokasi dan letak geografis Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Cabang Jember
2. Kegiatan yang dilakukan Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Cabang Jember

B. Pedoman Wawancara

1. Bagaimana sejarah berdirinya lembaga amil zakat Yatim Mandiri ?
2. Bagaimana visi misi lembaga amil zakat Yatim Mandiri?
3. Bagaimana struktur organisasi lembaga amil zakat pusat dan cabang ?
4. Program apa saja yang ada di lembaga amil zakat Yatim Mandiri ?
5. Apa sebenarnya strategi kinerja bagi lembaga amil zakat Yatim Mandiri ?
6. Bagaimana strategi *fundraising* di LAZ Yatim Mandiri Cabang Jember ?
7. Bagaimana strategi *fundraising* di LAZ Yatim Mandiri Jember dalam meningkatkan jumlah muzaki?
8. Apa saja kendala Yatim Mandiri dalam meningkatkan jumlah muzaki ?
9. Apa saja solusi dalam mengatasi kendala di Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri?
10. Apakah ada peningkatan jumlah muzakki setelah adanya strategi *fundraising* yang dilakukan Yatim Mandiri Jember ?

C. Pedoman Dokumentasi

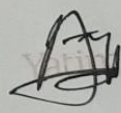
1. Visi misi lembaga amil zakat Yatim Mandiri
2. Struktur Organisasi lembaga amil zakat Yatim Mandiri
3. Laporan keuangan lembaga amil zakat Yatim Mandiri

JURNAL PENELITIAN

ANALISIS STRATEGI KINERJA LEMBAGA AMIL ZAKAT YATIM MANDIRI JEMBER
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH MUZAKKI

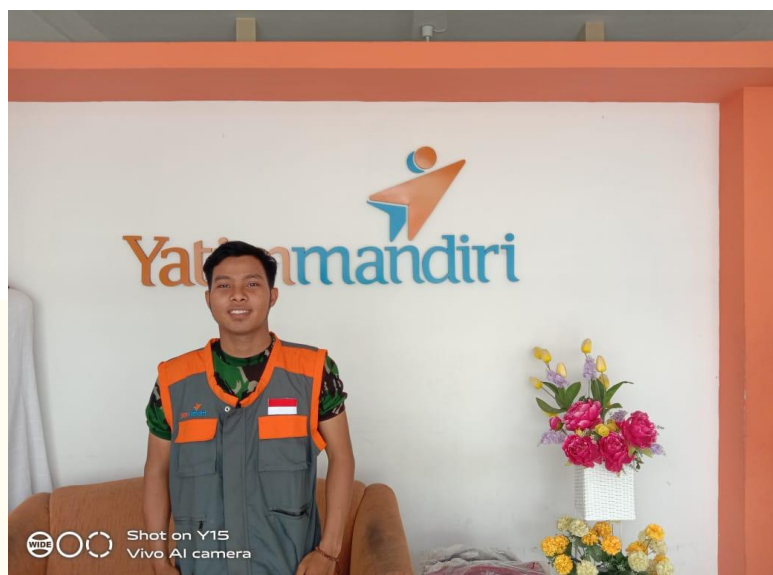
NO	KEGIATAN	TANGGAL	INFORMAN	PARAF
1.	Observasi awal tempat penelitian		Bapak Khotib	
2.	Menyerahkan surat izin penelitian kepada Admin Yatim Mandiri		Mbak Rida	
3.	Pencarian data jumlah muzakki		Mbak Rida	
4.	Wawancara dengan pimpinan Yatim Mandiri		Bapak Khotib	
5.	Wawancara dengan Zis Consultant Yatim Mandiri		Erfan Rifa'i	
6.	Wawancara dengan Admin Yatim Mandiri		Mbak Rida	

Jember, 23 Desember 2020
Kepala cabang

 mandiri

Khotib, S.Pd.I

DOKUMENTASI



Gambar: Persiapan terjun kelapangan untuk mencari calon donatur



Gambar: Salah satu kegiatan Lembaga Amil Zakat Yatim Mandir Jember dalam pendistribusian di Wuluhan Jember



Gambar: Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember dalam mengemas bantuan pangan.



Gambar: Wawancara dengan pimpinan Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri



Gambar: Foto bersama Pimpinan Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember beserta relawan



Gambar: Penyerahan Rapor yang diberikan oleh Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember.

SURAT PERMOHONAN IZIN PENELITIAN



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

Jl. Mataram No. 1 Jember, Telp. : (0331) 487350, 427001, Fax. (0331) 427001, Kode Pos : 68136
Website : WWW.iain-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B-104-In.20/7.a/PP.00.9/ /2020
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Kabupaten Jember
di-
TEMPAT

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

Nama Mahasiswa : Irfan Ardiansyah
NIM : S20165016
Semester : VIII
Program Studi : Manajemen Zakat dan Wakaf
No Telpn : 085733800551
Dosen Pembimbing : Roni Subhan, M. Pd
NIP : 197103062005011001
Judul Penelitian : Analisis Kinerja Yatim Mandiri Jember Dalam
Meningkatkan Jumlah Muzakki

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

Jember, 22 Januari 2020

dan Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN



SURAT KETERANGAN PENELITIAN SKRIPSI

Nomor : 001/YYM-JBR/I/2020

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khotib, S. Pd. I.
Jabatan : Kepala Cabang Yatim Mandiri Jember
Alamat : Jln. Mastrip Ruko Pandora Square no.8E Sumbersari, Jember

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember, dengan nama berikut ini:

No.	Nama	NIM
1	Irfan Ardiansyah	S20165016

yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan penelitian skripsi di Lembaga Amil Zakat Nasional Yatim Mandiri Cabang Jember, terhitung mulai tanggal 15 Januari – 8 Februari 2020.

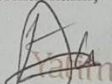
Demikian surat keterangan penelitian ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Kantor Cabang Yatim Mandiri Jember
Jl. Mastrip Ruko Pandora Square No. 8 E
Sumbersari Jember

Tlp. (0331) 443 5943
WA. 0817-9393-412 (KHOTIB)

Jember, 5 Januari 2021
Hormat kami,


Khotib, S.Pd.I
Kepala Cabang

BIODATA PENULIS



Nama Lengkap : Irfan Ardiansyah
NIM : S2165016
Alamat : Desa Sukorejo Kecamatan. Bangsalsari Jember
Tempat Tanggal Lahir : Jember, 12 Desember 1997
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Manajemen Zakat Dan Wakaf
Riwayat Pendidikan : 1. SDN 01 Sukorejo Bangsalsari Jember
2. SMPN 01 Bangsalsari Jember
3. SMKT BAITULMU'MININ

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.