

## **BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

### **A. Gambaran Objek Penelitian LAZ YDSF Jember**

#### **1. Sejarah YDSF Jember**

YDSF atau biasa disebut dengan (Yayasan Dana Sosial Al-Falah) merupakan sebuah Lembaga Amil Zakat Nasional yang dikukuhkan menjadi LAZNAS oleh Menteri Agama Republik Indonesia dengan SK No. 523 pada tanggal 10 Desember 2001. Dengan perubahan SK. Perubahan No. 524 Tahun 2016 pada tanggal 20 September 2016.<sup>87</sup> Yayasan Dana Sosial AL-Falah ini berkantor pusat di Jl. Kertajaya 8-C/17, Kertajaya, Gubeng, Surabaya, Jawa Timur. Yayasan Dana Sosial Al-Falah merupakan Lembaga Amil Zakat yang mengelola dana zakat dan infak/sedekah untuk didistribusikan kepada pihak yang sangat membutuhkan sehingga nantinya lembaga ini diharapkan mampu membantu negara dalam mengatasi masalah kemanusiaan yang universal. YDSF memang dikukuhkan menjadi LAZNAS sejak tahun 2001, namun YDSF ini berdiri sejak 1 Maret 1987. Awal mula berdirinya YDSF di Surabaya merupakan keprihatinan terhadap banyaknya proyek-proyek masjid yang tidak berjalan dengan baik, sehingga dibutuhkan sebuah lembaga penghimpun dana yang mampu membantu mengatasi masalah tersebut. Pada akhirnya pengurus masjid Al-Falah Surabaya menginisiasi pembentukan lembaga dana sosial, sehingga terbentuklah Yayasan Dana Sosial Al-Falah.

---

<sup>87</sup> LAZ YDSF Jember, Buku *Organisasi Profile*, 08.

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

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

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

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

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

## 2. Visi, Misi YDSF Jember<sup>89</sup>

### a. Visi

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

---

<sup>88</sup> Ibid.

<sup>89</sup> Ibid.

b. Misi

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

3. Struktur Organisasi YDSF Jember<sup>90</sup>

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

---

<sup>90</sup> Ibid.,07.

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

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

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

#### 4. Program dan Layanan YDSF Jember<sup>92</sup>

##### a. Program LAZ YDSF Jember

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

##### 1) Sektor Pendidikan

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

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

<sup>91</sup> Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 12 November 2019.

<sup>92</sup> LAZ YDSF Jember, *Buku Organisasi Profile*, 3-5.

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

## 2) Sektor Dakwah

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

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

## 3) Sektor Masjid

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



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

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

#### 4) Sektor Yatim

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

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

#### 5) Sektor Zakat

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

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

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

6) Sektor Kemanusiaan

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

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

b. Paket Layanan LAZ YDSF Jember<sup>93</sup>

1) Donatur Tetap

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

<sup>93</sup> Dian Alfi Wulandari, *wawancara*, Jember, 14 November 2019.

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

## 2) Donatur Insidental

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

jika berdonasi 25.000 mendapat buku “siapa membeli surga”.

Selain itu juga mendapat majalah tetapi tidak rutin.

## **B. Penyajian dan Analisis Data**

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

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

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

#### **a. Tujuan *Fundraising***

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

YDSF Jember menyatakan, bahwa tujuan *fundraising* adalah sebagai berikut :<sup>94</sup>

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

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

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

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

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

<sup>94</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

<sup>95</sup>RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

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

*Fundraising* juga bertujuan meningkatkan citra lembaga.

Pernyataan tersebut sesuai dengan informasi yang ditanyakan oleh Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember, sebagai berikut :<sup>96</sup>

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

Tujuan *fundraising* adalah untuk meningkatkan citra lembaga.

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

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

<sup>96</sup> Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

<sup>97</sup> Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

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

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

#### **b. Implementasi Strategi *Fundraising* Di YDSF Jember**

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

##### **1) Identifikasi Calon Donatur**

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

LAZ YDSF Jember mengenai identifikasi calon donatur sebagai berikut :<sup>98</sup>

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

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

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

---

<sup>98</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara* , Jember, 21 Januari 2020.



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

**Gambar 4.1.**  
**Daftar Isian Donatur**

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

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

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

<sup>99</sup> RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

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

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

*Service* sebagai berikut :<sup>100</sup>

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

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

<sup>100</sup> Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

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

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

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

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

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

Menurut pernyataan Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember :<sup>101</sup>

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

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

---

<sup>101</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

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

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

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

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

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

<sup>102</sup>RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

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

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

a) Segmentasi donatur

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

b) Memperoleh data

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

c) Melakukan seleksi data donatur yang berpotensi

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

memberikan salam kepada donatur yang mungkin bisa menawarkan donatur kembali.

d) Memprospek donatur

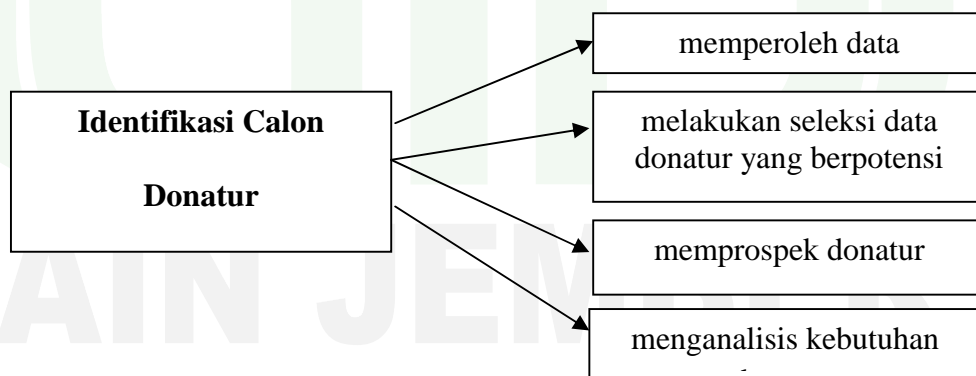
Lembaga Amil Zakat YDSF juga memiliki banyak donatur rutin dari pada insidental. Donatur rutin YDSF merupakan donatur perseorangan. Donatur insidental merupakan donatur perusahaan yang tidak terikat lembaga.

e) Menganalisis kebutuhan donatur

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

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

**Gambar 4.2.**  
**Identifikasi Calon Donatur.**



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

## 2) Penggunaan Metode *Fundraising*

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

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

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

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

<sup>103</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.



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

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

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

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

<sup>104</sup>RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

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

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

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

Pernyataan diatas diperkuat oleh Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember sebagai berikut :<sup>106</sup>

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

<sup>105</sup> Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

<sup>106</sup> Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

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

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

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

semua keluhan kesah donatur dengan cara melayani dengan baik dan profesional.<sup>107</sup>

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

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

<sup>107</sup> Observasi, Kantor LAZ YDSF, Jember, 21 Januari 2020 pukul 09.35 WIB.

<sup>108</sup> Siti Rohana, Wawancara, Jember, 22 Januari 2020.

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

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

Bondowoso, dan Situbondo dengan membagikan brosur, memerospek dengan presntasi langsung, dan penawaran langsung.

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

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

(1) *Direct Mail*

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

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

### (2) *Direct Advertising*

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

### (3) *Telemarketing*

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

### (4) Presentasi Langsung

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

<sup>109</sup> Observasi, kantor LAZ YDSF, Jember, 22 Januari 2020 pukul 09.30 WIB.

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

(5) *Person to person*

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

(6) *Social media*

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

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

(1) *Image Campaign*

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

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



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

### (2) Penyelenggaraan *Event*

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

### (3) Menjalin Relasi

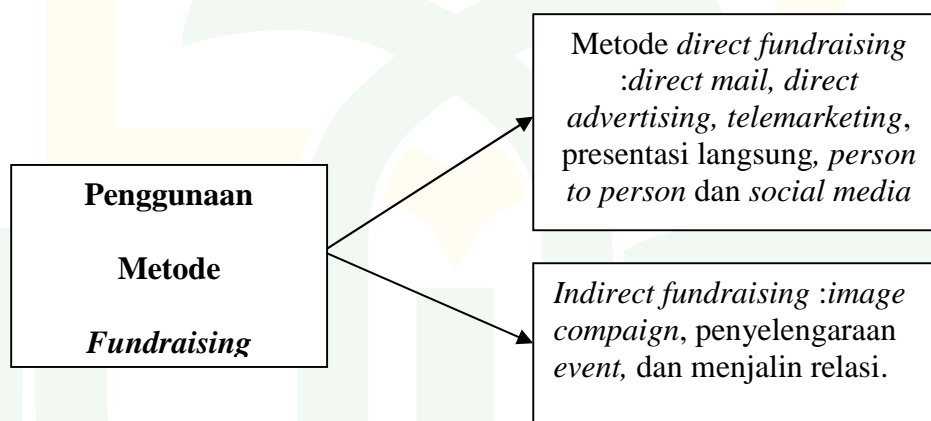
LAZ YDSF Jember melakukan metode penghimpunana menjalin relasi dengan kerjasama berbagai atau perusahaan. LAZ YDSF Jember pernah menjalin kerjasama dengan komunitas tenoker, sponsor minuman bermerk dan perusahaan telkomsel.

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

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

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

**Gambar 4.3**  
**Penggunaan Metode Fundraising :**



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

### 3) Penjagaan dan Pengelolaan Donatur

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

Bapak Deki Zulkarnain selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF

Jember mengenai penjagaan dan pengelolaan donatur sebagai berikut :<sup>110</sup>

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

Menurut pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor*

*Fundraising* di LAZ YDSF Jember juga menyatakan, bahwa :<sup>111</sup>

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

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

<sup>110</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

<sup>111</sup>RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

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

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

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

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

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

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

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

Pernyataan informan di atas didukung oleh Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember yakni :<sup>113</sup>

<sup>112</sup>Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

<sup>113</sup>Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

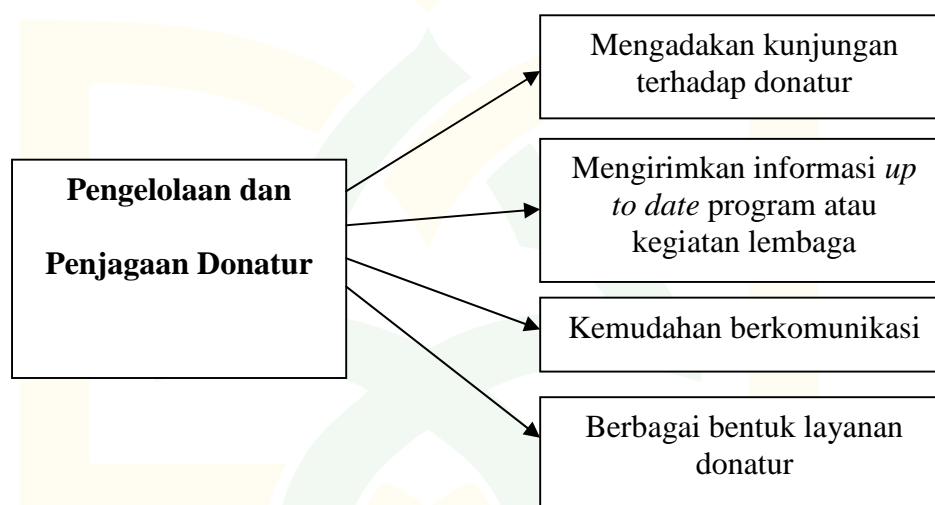
Begini.....caranyakita di ini yaa, ada bagian sendiri yaitu layanan donatur. Kita melakukan pengelolaan donatur, untuk meningkatkan status donatur missal yang dulunya nggak bisa rutin bisa menjadi donatur rutin, terus bisa juga mengarahkan untuk menyumbang atau beri donasi pada program kita, variatiflah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

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

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

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

**Gambar 4.4**  
**Pengelolaan Dan Penjagaan Donatur :**



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

#### 4) *Monitoring dan Evaluasi Fundraising*

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

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

<sup>114</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

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

Menurut pernyataan Ibu RA Sulistyawati selaku *Supervisor*

*Fundraising* di LAZ YDSF Jember juga menyatakan, bahwa :<sup>115</sup>

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

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

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

---

<sup>115</sup>RA Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.



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

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

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

Menurut Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember menyatakan, bahwa :<sup>117</sup>

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

<sup>116</sup>Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

<sup>117</sup>Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

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

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

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

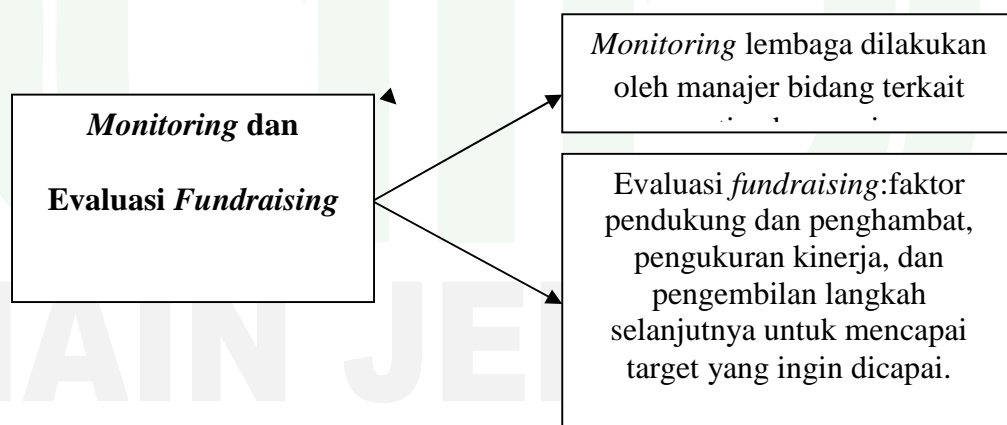
Pada setiap akhir tahun, lembaga membuat RKAY (Rencana Kerja Anggaran Yayasan) untuk 1 tahun kedepan. RKAY berupa angka dan program-program kegiatan lembaga. Bentuk kegiatan evaluasi lembaga adalah melihat perencanaan target di awal tahun dan menganalisis program kegiatan telah berjalan efektif atau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

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

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

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

**Gambar 4.5**  
**Monitoring dan Evaluasi Fundraising:**



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

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

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

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

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

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

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

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

Sedangkan menurut Bapak Deki Zulkarnain, selaku Direktur Pelaksana LAZ YDSF Jember :<sup>119</sup>

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

<sup>118</sup> A Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020

<sup>119</sup> Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020

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

Menurut Majaulur Riska selaku *finance and accounting manager* :<sup>120</sup>

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

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

Berikut ini merupakan contoh dari laporan yang dipublikasikan oleh LAZ YDSF yaitu:<sup>121</sup>

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

	11 Mei	30 Juni
<b>PERIODE 11 MEI</b>		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.273.880.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.921.822.895
<b>PERIODE 30 JUNI</b>	<b>3.667.930.121</b>	<b>3.021.821.895</b>
<b>PERIODE 11 MEI</b>		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.273.880.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.921.822.895
<b>PERIODE 30 JUNI</b>	<b>3.667.930.121</b>	<b>3.021.821.895</b>
<b>PERIODE 11 MEI</b>		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.273.880.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.921.822.895
<b>PERIODE 30 JUNI</b>	<b>3.667.930.121</b>	<b>3.021.821.895</b>
<b>PERIODE 11 MEI</b>		
Penerimaan	4.041.130.121	2.295.702.609
Pengeluaran	1.373.200.000	1.273.880.714
Saldo Awal	1.119.000.000	1.921.822.895
<b>PERIODE 30 JUNI</b>	<b>3.667.930.121</b>	<b>3.021.821.895</b>

Sumber: Majalah Al Falah Edisi 377 Agustus 2019

<sup>120</sup> Majaulur Riska, *Wawancara*, Jember: 21 Januari 2020.

<sup>121</sup> Majalah Al Falah Edisi 377, Jember: 21 Januari 2020.

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

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

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

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

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

<sup>122</sup> Abdul Rokhim, *Wawancara*, Jember: 23 Maret 2020.

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

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

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

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

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

<sup>123</sup>A Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.



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

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

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

Menurut informan Saiful Bahri selaku relawan YDSF Jember menyatakan, bahwa :<sup>124</sup>

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

---

<sup>124</sup>Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

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

Pernyataan di atas juga didukung oleh Dian Alfi Wulandari,

selaku *Donor Services* sebagai berikut :<sup>125</sup>

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

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

<sup>125</sup>Dian Alfi Wulandari, *Wawancara*, Jember, 24 Januari 2020.

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

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

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

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

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

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

<sup>126</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

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

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

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

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

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

<sup>127</sup> A Sulistyawati, *Wawancara*, Jember, 22 Januari 2020.

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

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

---

<sup>128</sup>Saiful Bahri, *Wawancara*, Jember: 24 Januari 2020.

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

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

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

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

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

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

<sup>129</sup>Deki Zulkarnain, *Wawancara*, Jember, 21 Januari 2020.

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

Pernyataan diatas juga diperkuat oleh pernyataan relawan Mas

Saiful Bahri juga sebagai kepala Kas Bondowoso menyatakan bahwa:<sup>130</sup>

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

Pernyataan juga di perkuat oleh muzakki yakni bapak Rohim

selaku donatur tetap LAZ YDSF Jember :<sup>131</sup>

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

<sup>130</sup> Saiful Bahri, *Wawancara*, 24 Januari 2020.

<sup>131</sup> Abdul Rokhim, *Wawancara* , 23 Maret 2020.

Jadi ancaman disini hanya pada ke masing-masing perindividu masyarakat muslim yang kurang sadar akan zakat produktif, terutama di Desa pelosok yang masih menunaikan zakat secara konsumtif, mereka beranggapan dan hanya mengetahui bahwa zakat hanya wajib bayar ketika bulan Ramadhan idul fitri, ini yang harus kita rubah yaitu pola pikir mereka.

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

- 1) Kepercayaan masyarakat terhadap badan pengelolaan zakat
- 2) Kurangnya dukungan (*political will*) dari pemerintah
- 3) Sistem jaringan IT yang belum merata
- 4) Adanya persaingan antar lembaga zakat
- 5) Pemahaman muzakki dan donatur masih belum memadai.

**Tabel 4.1**  
**Hasil Matrik SWOT**

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



<p><b>OPPORTUNITIES O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat dan Pemerintah</li> <li>2. Figuritas Seorang Tokoh</li> <li>3. Menjalin relasi</li> <li>4. Muzakki yang produktif yang memiliki loyalitas.</li> </ol>	<p><b>STRATEGI SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Program-program unggulan yang ditawarkan oleh <i>fundraising</i> juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki LAZ YDSF Jember.</li> <li>2. Menjalin relasi.</li> </ol>	<p><b>STRATEGI WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penguatan kapasitas SDM.</li> <li>2. Melakukan pendekatan dengan para tokoh masyarakat sebagai tempat mediasi.</li> </ol>
<p><b>TREATHS T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kepercayaan masyarakat terhadap badan pengelolaan zakat kurang</li> <li>2. Kurangnya dukungan (<i>political will</i>) dari pemerintah</li> <li>3. Sistem jaringan IT yang belum merata</li> <li>4. Adanya persaingan antar lembaga zakat</li> <li>5. Pemahaman muzakki dan donatur masih belum memadai.</li> </ol>	<p><b>STRATEGI ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penguatan aliansi untuk mengkreasikan program zakat ritel di lingkungan masyarakat umum.</li> <li>2. Pemanfaatan tokoh LAZ YDSF Jember yang sudah profesional untuk menembus birokrasi di lembaga atau perusahaan.</li> <li>3. Meningkatkan kampanye sebagai lembaga yang transparan dan bersih.</li> <li>4. Pendekatan yang loyalitas terhadap calon donatur.</li> </ol>	<p><b>STRAREGI WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengkrekrut SDM dengan memberi ilmu dan pendampingan agar profesional dalam menjadi Amil zakat yang profesional dan amanah.</li> <li>2. Menjalankan program <i>fundraising</i> dengan optimal.</li> <li>3. Menunjukkan program-program <i>fundraising</i> LAZ YDSF Jember pada tiap lembaga atau perusahaan sesuai target.</li> </ol>

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

### C. PEMBAHASAN TEMUAN

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

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

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

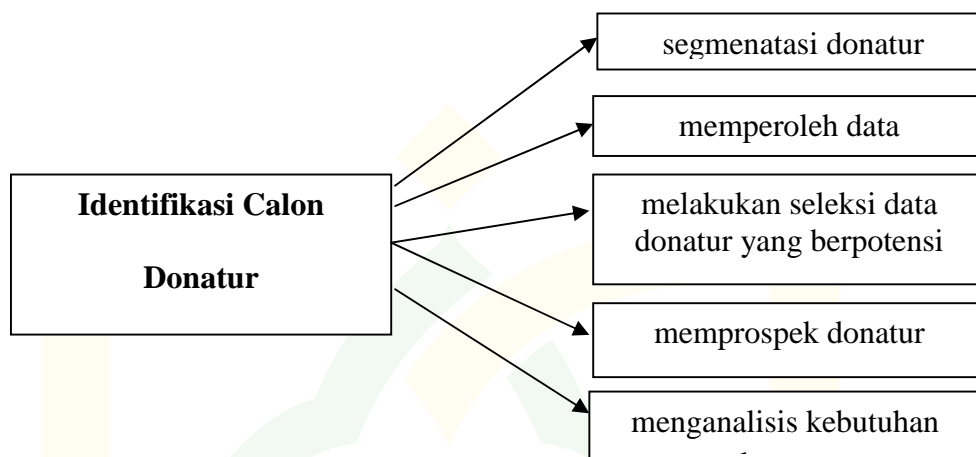
### **1. Strategi LAZ YDSF Jember dalam melakukan kegiatan *fundraising***

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

#### **a. Identifikasi Calon Donatur**

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

**Gambar 4. 7**  
**Identifikasi Calon Donatur.**



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

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

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

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

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

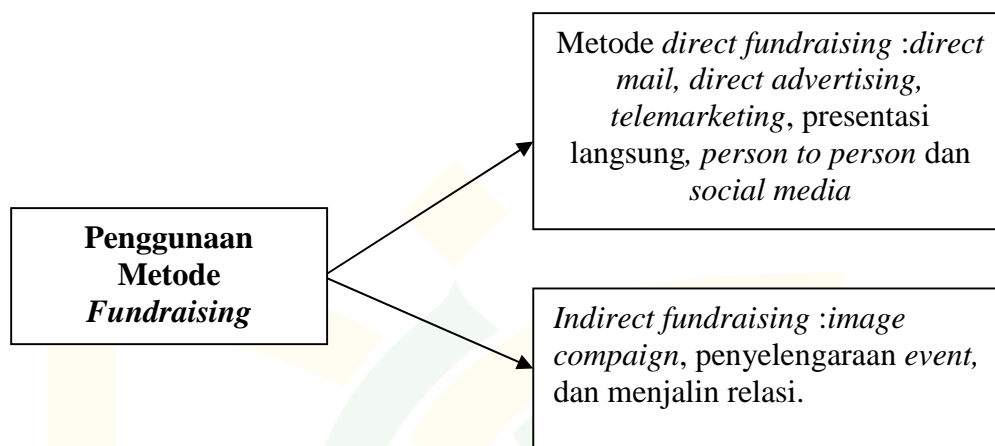
Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Siti Maryam dari IAIN Tulungagung yang mana pada temuan penelitiannya menunjukkan bahwa : perencanaan *fundraising* zakat dan infak berbasis muzakki *corner* di Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Tulungagung meliputi sosialisasi,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

#### **b. Penggunaan Metode *Fundraising***

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

IAIN JEMBER

**Skema 4.8**  
**Penggunaan Metode Fundraising.**



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

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

1) *Direct fundraising* meliputi hal sebagai berikut :

a) *Direct Mail*

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

b) *Direct Advertising*

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

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

pelayanan, atau ide. Iklan dibayar oleh satu sponsor yang diketahui.<sup>134</sup>

c) *Telefundraising*

*Telefundraising* merupakan penghimpunan melalui telepon.

d) Presentasi Langsung

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

a) *Advertorial*

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

b) *Image Campaign*

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

c) Penyelenggaraan *Event*

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

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

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

<sup>136</sup> Any Noor, *Manajemen Event* (Bandung : Alfabeta, 2013), 14.

- d) Melalui Perantara
- e) Menjalin Relasi
- f) Melalui Refrensi
- g) Mediasi Para Tokoh<sup>137</sup>

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

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

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

---

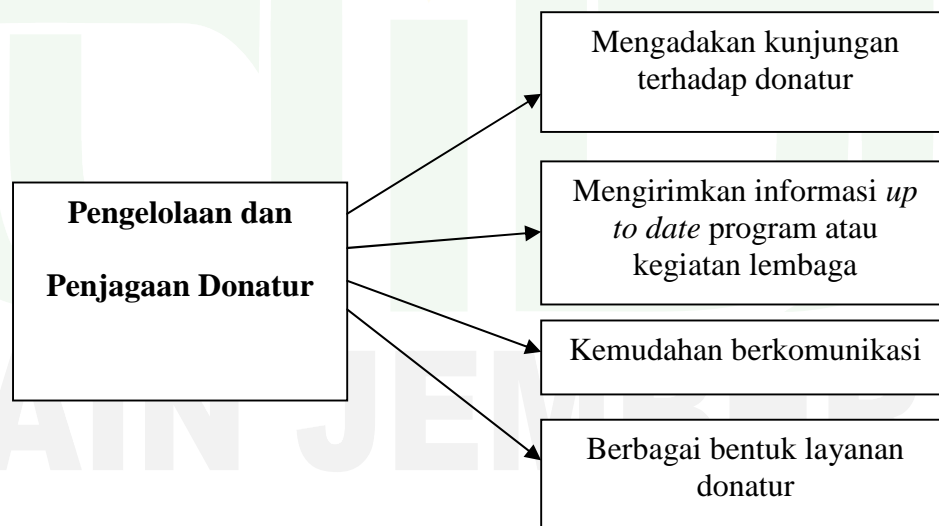
<sup>137</sup> Miftahul Huda, *Model Manajemen Fundraising Wakaf, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo*, Jurnal Intelgensia Vol. 3, No. 1, (Januari 2013), hal.35.

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

### c. Pengelolaan dan Penjagaan Donatur

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

**Gambar 4.9**  
**Pengelolaan dan Penjagaan Donatur.**



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

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



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

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

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

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

---

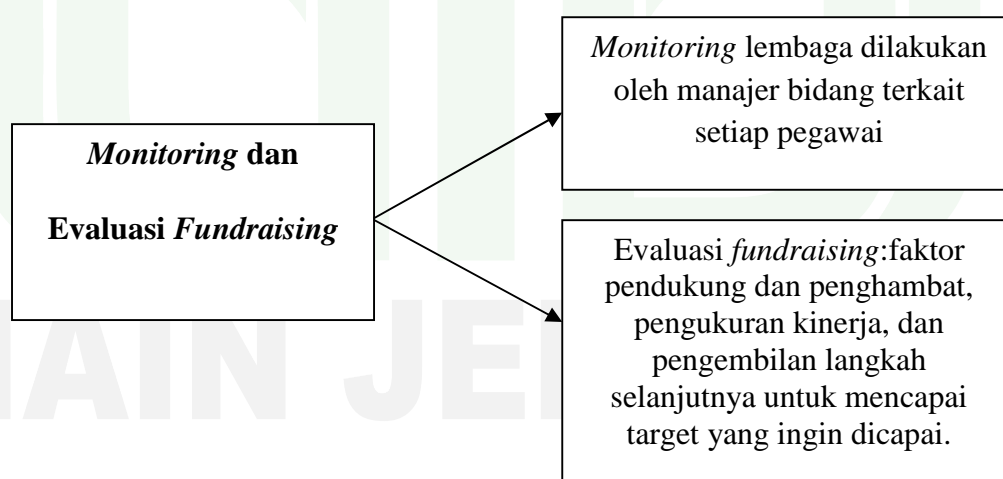
<sup>138</sup> Ririn Nur Hidayah, *Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana Zakat Infaq Shadaqah Wakaf (ZISWAF)*, Jurnal Raden Fatah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 6, No. 1 (2017), 137-138.

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

#### d. *Monitoring dan Evaluasi Fundraising*

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

**Gambar 4.10**  
**Monitoring dan Evaluasi Fundraising.**



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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

### a. Matriks

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

#### 1) Strategi SO

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

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

b) Menjalin relasi.

## 2) Strategi WO

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

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

## 3) Strategi ST

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

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

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

#### 4) Strategi WT

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

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

**Tabel 4.2**  
**Hasil Matrik SWOT**

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

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

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

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

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

Tabel 4.3  
Matrik SWOT

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

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

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

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



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

---

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