

## STRATEGI *FUNDRAISING* PADA LEMBAGA AMIL ZAKAT INFAQ SEDEKAH MUHAMMADIYAH KOTA BATU

Nauval Hilmy Ramadhan<sup>1</sup>, Rahmad Hakim<sup>2</sup>, Muslikhati<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Muhammadiyah Malang

E-mail: [nauvalhimy270499@gmail.com](mailto:nauvalhimy270499@gmail.com)<sup>1</sup>, [rahmadhakim@umm.ac.id](mailto:rahmadhakim@umm.ac.id)<sup>2</sup>, [muslikhati@umm.ac.id](mailto:muslikhati@umm.ac.id)<sup>3</sup>

### **Abstract**

*The purpose of this study is to conduct an in-depth analysis of the LAZISMU fundraising strategy in Batu City. In this research, the researcher uses descriptive qualitative method so that it can describe what kind of fundraising strategy used by LAZISMU Batu City. The conclusion of this study shows that LAZISMU Batu City has two patterns in its fundraising strategy, namely, raising funds through available sources and raising funds by creating new funding sources. Fundraising on available sources by institutions uses methods such as identification of muzakki, use of direct and indirect fundraising methods, safeguarding and management of muzakki, as well as monitoring and evaluation. Raising by creating new funding sources is carried out through PPOB services in the form of bill payment service providers such as water, electricity, wifi, and others.*

**Keywords:** Strategy, Fundraising, Direct, Indirect, Zakat Management Organization

*Pendahuluan*

### **Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melakukan analisis mendalam tentang strategi *fundraising* LAZISMU Kota Batu. Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif sehingga dapat mendeskripsikan seperti apa strategi fundraising yang digunakan oleh LAZISMU Kota Batu. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa LAZISMU Kota Batu memiliki dua pola pada strategi fundraising diantaranya, penggalangan dana melalui sumber yang tersedia serta penggalangan dengan menciptakan sumber pendanaan yang baru. Penggalangan pada sumber yang tersedia lembaga menggunakan cara berupa identifikasi terhadap *muzakki*, penggunaan metode *direct* dan *indirect fundraising*, penjagaan dan pengelolaan terhadap *muzakki*, serta monitoring dan evaluasi. Penggalangan dengan menciptakan sumber pendanaan yang baru dilakukan melalui layanan PPOB berupa penyedia layanan pembayaran tagihan seperti air, listrik, wifi, dan lainnya.

**Kata kunci:** Strategi; *Fundraisin*; *Direct*; *Indirect*; Lembaga Amil Zakat

### **Pendahuluan**

Indonesia menjadi salah satu negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, Indonesia juga tergolong dalam sepuluh negara dengan kekuatan ekonomi terbesar di dunia, potensi yang dimiliki Indonesia sangatlah besar dalam segala aspek dan zakat menjadi salah satu aspek yang berpotensi besar. Telah banyak penelitian yang dilakukan tentang potensi zakat, meskipun terdapat perbedaan angka potensi pengumpulan zakat, akan tetapi keseluruhan kajian menyebutkan

bahwa potensi zakat yang ada di Indonesia memiliki nilai di atas Rp. 200 Triliun. (PUSKAS BAZNAS, 2020)

Pengumpulan dana zakat merupakan hal yang selalu menjadi tema utama sebuah organisasi amil zakat, dalam upaya untuk dapat mengejar serta menangkap peluang zakat, lembaga amil zakat semestinya pasti telah mempersiapkan strategi yang bermacam-macam. Bahkan, didapatkan bahwa organisasi pengelola zakat yang berbasis kantor lembaga dengan gaya organisasi bisnis, dimana organisasi amil

zakat tersebut cenderung memanfaatkan potensi dana zakat melalui lingkungan internal, untuk organisasi amil zakat yang berbasis perbankan dilaksanakan dengan membuat aturan tentang keharusan karyawan dana zakatnya. Sementara itu, organisasi amil zakat yang tidak berbasis pada perbankan maka mereka akan memungut zakat secara langsung dan tidak langsung dari masyarakat (Khasanah, 2010).

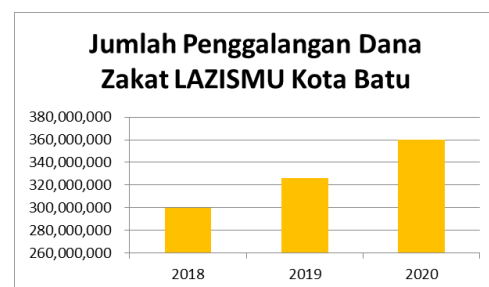
Terjadinya kesenjangan antara potensi dan realisasi pengumpulan zakat disebabkan oleh beberapa hal, salah satunya ialah masih rendahnya kesadaran muzakki untuk membayar zakat melalui lembaga amil zakat, kurangnya kepercayaan muzakki terhadap lembaga amil zakat, serta perilaku muzakki yang kadang masih banyak berorientasi jangka pendek, desentralis dan interpersonal. Bila dilihat dari efisiensi lembaga amil zakat dalam hal pengelolaan, perlu adanya tata kelola yang baik sehingga dapat semakin mendorong efisiensi lembaga amil zakat (Permana, 2018).

Organisasi atau lembaga pengelola zakat perlu menjadi penyedia fasilitas antara kaum *dhuafa* dan para *aghniya*, sehingga lembaga tersebut mampu mengoptimalkan potensi zakat. Suatu lembaga atau organisasi zakat sangat membutuhkan perencanaan dalam pencapaian potensi zakat. Perencanaan ialah suatu proses yang mendefinisikan berbagai tujuan dari organisasi, membuat sebuah strategi dan membuat pengembanagan rencana kegiatan kerja dalam organisasi. Dalam perencanaan tersebut, setiap organisasi atau lembaga melakukan manajemen strategi (Andri & Triana, 2015).

Organisasi perlu membuat sebuah strategi, agar mampu dalam menghadapi perkembangan serta kemajuan teknologi yang dimana dapat menjadi resiko dan tantangan pada organisasi. *Fundraising* adalah kegiatan yang menjadi sesuatu yang begitu penting bagi lembaga pengelola dana

zakat. *Fundraising* mampu mendukung jalannya berbagai program, kegiatan serta operasional lembaga, sehingga apa yang menjadi tujuan utama dari lembaga tersebut mampu untuk dicapai. Strategi dalam *fundraising* adalah pengalangan dana yang bisa berbentuk finansial dan non finansial untuk mendukung terlaksananya program serta kegiatan lembaga (Fahrurrozi, 2012).

LAZISMU kota Batu dalam 3 tahun terakhir mampu mengumpulkan dana ZIS sebanyak kurang lebih 900 juta, dengan rincian sebagai berikut:



Berdasarkan grafik 1.1 terdapat peningkatan penggalangan zakat tiap tahunnya. Tercatat hingga akhir desember 2019 terdapat 1300 muzakki tetap yang ada di LAZISMU Kota Batu. Violandita juga menambahkan bahwa LAZISMU Kota Batu dalam pelaksanaan fundraising memaksimalkan peluang atau potensi melalui skala kecil seperti desa ataupun kelurahan, hal ini karena banyaknya masyarakat yang memiliki minat zakat akan tetapi kurangnya lembaga yang mewadahi minat zakat serta kesulitan untuk mengakses layanan zakat melalui lembaga yang besar sehingga LAZISMU Kota Batu mampu memberikan wadah tersebut untuk mempermudah akses layanan zakat hingga kedaerah pelosok yang ada di Kota Batu. Berdasarkan data dari grafik 1.1 serta wawancara dengan petugas LAZISMU Kota Batu penting bagi peneliti untuk mengetahui strategi fundraising yang digunakan.

## Tinjauan Pustaka

### A. Strategi Fundraising

Pengertian umum dari strategi ialah suatu proses penentuan rencana yang dilakukan para pemimpin tertinggi dimana berfokus pada tujuan jangka panjang dari suatu organisasi, dimana hal tersebut disertai penyusunan suatu cara atau upaya untuk bagaimana agar suatu tujuan dari organisasi tersebut dapat dicapai (Umar, 2001).

Strategi dalam pengertian khusus ialah suatu tindakan yang memiliki sifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan berkelanjutan, serta dilakukannya berdasar pada sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para *customer* (pelanggan) yang ada pada masa depan. Para ahli juga memberikan pengertian yang berbeda dari strategi, misalnya Morrissey mengartikan strategi sebagai suatu proses untuk menentukan sebuah arah yang dimana harus dituju oleh perusahaan agar bisa tercapai segala rencananya (Amirullah, 2015).

Memahami istilah *fundraising* kita dapat mengambil rujukan terlebih dahulu ke dalam bahasa Inggris. *Fundraising* memiliki terjemahan berupa pengumpulan uang. *Fundraising* bukanlah sekedar hanya mengumpulkan dana semata, akan tetapi dapat juga disebut sebagai bentuk partisipasi dan kepedulian yang diberikan oleh masyarakat kepada suatu organisasi atau lembaga yang memiliki bentuk berupa dana dan segala macam benda serta fasilitas yang dapat diambil manfaatnya untuk keperluan dan kesesuaian lembaga terkait. Sedangkan istilah dari *fundraising* pada ruang lingkup yang berkaitan dengan zakat infaq serta shodaqoh, ialah suatu upaya dalam proses kegiatan dalam hal penghimpunan dana zakat infaq sedekah begitu pula sumber daya lainnya yang diberikan masyarakat baik individu, kelompok organisasi, maupun perusahaan yang akan disalurkan dan dimanfaatkan untuk mustahik (Humaini, 2013).

Terdapat beragam bentuk penerapan strategi *fundraising* di beberapa lembaga pengelola zakat dalam memaksimalkan potensi pengumpulan zakat yang ada

Strategi penggalangan dana oleh LAZIS PP Muhammadiyah memberikan kemudahan kepada para *muzakki* berupa layanan jemput zakat, sehingga dapat menghadirkan rasa puas dalam pelayanan yang diberikan lembaga, hasil penelitian ini memberikan pemahaman terkait seberapa efektif layanan jemput zakat pada penambahan jumlah donasi zakat (Pratiwi, 2010).

Strategi *fundraising* yang efektif untuk dilaksanakan pada lembaga amil zakat. Diantaranya ialah, melakukan pembentukan unit-unit pengumpul zakat pada setiap lembaga amil zakat diberbagai tempat yang sesuai dengan tingkatannya, baik itu nasional, provinsi, daerah dan sebagainya. Selanjutnya perlu ada pembukaan counter atau semacam loket untuk tempat pembayaran zakat di kantor atau sekretariat lembaga yang bersangkutan, loket atau *counter* tersebut setidaknya harus dilengkapi dengan alat tulis dan hitung yang sesuai dengan keperluan pembayaran zakat. Adanya pembukuan rekening zakat merupakan salah satu strategi yang efektif dalam pengumpulan zakat, hal ini memberikan gambaran akan transparansi dari pembayaran zakat serta dapat mempermudah amil dalam melakukan pengelolaan zakat yang diterima, dan yang terakhir adalah hal yang penting terhadap pengumpulan zakat, ialah tentang pemberian wawasan yang memadai kepada masyarakat tentang zakat mengenai manfaat yang didapat oleh muzakki dan mustahik (Permatasari, 2018).

Lazis Nahdlatul Ulama desa Nanggerang kabupaten Sukabumi menerapkan dua strategi dalam *fundraising* yakni strategi subuh mengaji dan strategi zakat sebelum nishab. Pada pelaksanaan strategi tersebut dilakukan secara unik dan cara yang tepat sasaran. Sehingga pada pendapatan setiap tahunnya terdapat

peningkatan yang dialami oleh Lazis Nahdlatul Ulama Desa Nanggerang Sukabumi, diantaranya pada tahun 2015 Lazis Nahdlatul Ulama memperoleh pendapatan sebesar Rp. 285.456.200, pada tahun 2016 memperoleh sebesar Rp. 298.744.500, dan pada tahun 2017 pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 305.485.500 (Rahmawati, 2018).

Strategi *fundraising* yang diterapkan LAZNAS Daarut Tauhid Peduli Jakarta menggunakan konsep tiga strategi yang merupakan suatu kesatuan yang tak terpisahkan atau suatu strategi dengan strategi lainnya saling berkaitan. Adapun ketiga strategi yang digunakan meliputi pembuatan program yang menarik dan unik, dimana memiliki daya tarik untuk kemudian mampu mendapatkan perhatian lebih dari para calon muzakki. Program strategi selanjutnya ialah memahami karakter dari muzakki secara baik, sehingga kegiatan dari *fundraising* dapat tepat sasaran serta mampu membuahkan hasil bahkan diharapkan lebih dari ekspektasi. Program yang terakhir ialah *maintenance muzakki* yaitu dengan cara memberikan pelayanan kepada para *muzakki* dengan memberikan pelaporan secara langsung serta menjalin kedekatan secara emosional kepada *muzakki* (Ilyas, 2019).

## B. Tujuan Fundraising

Tujuan dari kegiatan *fundraising* suatu lembaga zakat adalah sebagai berikut, yakni (Huda, 2012):

### a. Mengumpulkan Dana

Istilah *fundraising* dapat diaartikan sebagai upaya dalam mengumpulkan uang, namun dalam arti luas *fundraising* juga dapat diartikan sebagai upaya dalam mengumpulkan barang ataupun jasa yang memiliki nilai materi.

### b. Menambah Calon Muzakki atau Menambah Populasinya

### c. Memberi Bentuk Serta Peningkatan Terhadap Citra Lembaga

Citra adalah suatu pandangan masyarakat terhadap persepsi dari perusahaan. Pada lembaga zakat citra yang baik akan memberi pengaruh terhadap minat masyarakat dalam memberikan donasinya.

### d. Menggalang Simpatisan Atau Pendukung

Lembaga dalam menjalankan kegiatan memerlukan sekelompok pendukung dalam memberikan informasi terkait kepada orang yang memerlukan. Simpatisan dan pendukung juga dapat memberi keuntungan dengan meluasnya jaringan informasi dari lembaga zakat.

### e. Memberi Kepuasan Terhadap Muzakki

Zeithami memberikan pendapat, bahwa kepuasan pelanggan adalah suatu tanggapan dari pemenuhan kebutuhan baik itu berupa barang atau jasa. Kepuasan *muzakki* adalah tujuan tertinggi suatu lembaga zakat dan bernilai jangka panjang. Kepuasan dari *muzakki* dapat diperoleh melalui aspek pelayanan, program, dan operasional lembaga.

## C. Pola Fundraising

Secara umum pola *fundraising* yang dilakukan lembaga sosial memiliki tiga pola, pola pertama, ialah penggalangan melalui sumber yang tersedia dalam bentuk *muzakki* perorangan, perusahaan, dan pemerintahan. Pola yang kedua, ialah dengan lembaga menciptakan sumber pendanaan yang baru bisa berupa unit usaha dan ekonomi yang bisa menambah pendapatan dana lembaga. Pola yang terakhir, ialah dengan mengkapitalisasi sumber non finansial dengan bentuk penggalangan *in kind* dan kerelawanan (Iswoyo, 2016).

Abidin (2009) memberikan pendapat, strategi *fundraising* memiliki empat aspek yang bersifat frekuentatif meliputi identifikasi calon *muzakki*,

penggunaan metode pada kegiatan *fundraising*, pengelolaan dan penjaminan *muzakki*, serta *monitoring* dan evaluasi kegiatan *fundraising*.

#### D. Faktor Pendukung dan Penghambat

##### *Fundraising*

Faktor pendukung dari *fundraising* meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Berikut beberapa faktor pendukung internal *fundraising* (Kusmanto, 2014):

- a) Lokasi lembaga yang strategis
- b) Sumber daya manusia yang mumpuni
- c) Program pendayagunaan yang bagus
- d) Legalitas lembaga
- e) Kemampuan dalam menyalurkan program
- f) Manajemen lembaga yang baik
- g) Adanya figuritas seorang tokoh

Faktor pendukung eksternal *fundraising* adalah pemerintah dan masyarakat. Peran tokoh masyarakat dapat berperan penting dalam memberi pemahaman kepada masyarakat terkait pentingnya menunaikan zakat, infaq, dan sedekah melalui lembaga yang amanah dan terpercaya.

Hambatan adalah halangan atau rintangan yang dialami oleh suatu lembaga dalam pelaksanaan operasinya lembaga. Suatu hambatan tentunya berdasarkan pada faktor tertentu. Jika faktor lembaga tidak segera diatasi, maka dapat memberikan pengaruh buruk pada kegiatan suatu lembaga. Faktor penghambat dapat menjadikan strategi *fundraising* tidak berjalan secara optimal. Berikut beberapa faktor yang menjadi penghambat suatu kegiatan *fundraising*:

Pemahaman dari *muzakki* yang masih kurang memadai

Kepercayaan masyarakat terhadap lembaga zakat yang masih kurang

Kredibilitas pemerintah sebagai regulator

Faktor eksternal penghambat *fundraising* adalah budaya masyarakat serta kebijakan pemerintah yang kurang mendukung.

#### Metode

Metode yang digunakan pada penelitian strategi *fundraising* pada LAZISNU Kota Batu ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Dilakukan dengan pendekatan kualitatif deskriptif sebagaimana sebuah penelitian yang tidak memiliki kaitan dengan angka-angka (Bungin, 2001). Penelitian bertempat di kantor LAZISNU Kota Batu.

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan dua cara, yaitu wawancara dan dokumentasi. Dengan metode wawancara, peneliti dapat memperoleh berbagai data yang meliputi informasi tentang tujuan pelaksanaan *fundraising* di lazisnu kota batu, pola *fundraising* di lazisnu kota batu, strategi identifikasi *muzakki*, penggunaan metode, pengelolaan dan penjaminan *muzakki*, *monitoring* dan evaluasi pelaksanaan kegiatan *fundraising* di lazisnu kota batu, apa saja faktor yang mendukung, menghambat, dari kegiatan *fundraising* di lazisnu kota batu.

Data yang diperoleh pada penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer yang ada pada penelitian ini diperoleh melalui wawancara bersama petugas *fundraising* lembaga, ketua program lembaga, dan general manager lembaga dengan menggali informasi terkait dari tujuan, pola, aspek, serta faktor pendukung dan penghambat kegiatan *fundraising* Lembaga. Data sekunder diperoleh dengan melakukan dokumentasi terkait program lembaga.

#### Pembahasan

Strategi *fundraising* tentunya memiliki berbagai tujuan dalam mengoptimalkan kinerja suatu lembaga. Tujuan *fundraising* merupakan suatu hasil yang diharapkan oleh suatu lembaga dalam melakukan

penghimpunan dana. Setiap lembaga tentunya memiliki tujuan *fundraising* yang berbeda-beda.

LAZISMU Kota Batu menggunakan dua pola penggalangan yakni penggalangan melalui sumber pendanaan yang tersedia serta menggalang dana dengan menciptakan sumber pendanaan yang baru. Penggalangan yang dilakukan lembaga pada sumber pendanaan yang tersedia melalui pertemuan langsung dengan para *muzakki*, petugas lembaga perlu persiapan yang baik saat melakukan penggalangan baik itu siap secara mental maupun penampilan. Penggalangan dengan menciptakan sumber pendanaan yang baru lembaga menyediakan layanan *Payment Point Online Bank* (PPOB) untuk pembayaran tagihan seperti listrik, wifi, PDAM, dan lainnya.

Strategi *fundraising* pada LAZISMU Kota Batu adalah sebagai berikut:

### Identifikasi Muzakki

Identifikasi *muzakki* merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mengetahui lebih dalam seperti apa karakter dari *muzakki* sebelum melakukan penggalangan. Identifikasi *muzakki* juga berfungsi untuk membangun komunikasi serta kepercayaan terhadap *muzakki*, sehingga petugas bisa dengan mudah untuk memberikan penawaran program kepada *muzakki* serta mempertahankannya. LAZISMU Kota Batu dalam melakukan tahapan identifikasi adalah sebagai berikut :

- a) Melalui form pendaftaran *muzakki*
- b) Memperoleh informasi melalui Kerabat
- c) Melalui jalinan relasi
- d) Menganalisis kebutuhan dari *muzakki*

Pada penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Zainul Ilyas pada DT Peduli Cabang Jakarta, menemukan bahwa lembaga dalam melakukan identifikasi *muzakki* meliputi menganalisis terkait kebutuhan *muzakki* saja sehingga *muzakki* yang baru tidak menjadi sasaran utama.

Sedangkan identifikasi *muzakki* pada LAZISMU Kota Batu meliputi empat hal tersebut berupa form pendaftaran, hubungan kerabat, menjalin relasi serta analisis kebutuhan *muzakki*.

### Metode penggalangan

Penggalangan dana pada LAZISMU Kota Batu dibagi pada dua pola, pola pertama lembaga menggalang melalui sumber yang tersedia yaitu *muzakki* dengan menggunakan metode *direct* dan *indirect fundraising*. Pola penggalangan yang kedua lembaga menciptakan sumber pendanaan yang baru berupa penyedia layanan PPOB.

Metode penggalangan melalui sumber yang tersedia yang digunakan lembaga meliputi *direct fundraising* dimana petugas lembaga atau amil terlibat langsung pada saat penggalangan. *Direct fundraising* pada LAZISMU Kota Batu diantaranya sebagai berikut:

#### - Telefundraising

*Telefundraising* merupakan cara yang digunakan dalam penggalangan dengan menghubungi *muzakki* dalam menggalang dana, biasanya cara ini untuk *muzakki* rutin yang ada pada lembaga yang setiap bulan menyalurkan dananya ke lembaga. *Telefundraising* ini berfungsi untuk mengingatkan bagi *muzakki* rutin sebagai pemberitahuan, fungsi lainnya juga sebagai sarana awal dalam menawarkan program untuk *muzakki* yang baru.

#### - Persentase Langsung

Persentase langsung sebagai metode dalam penggalangan yang dilakukan oleh LAZISMU Kota Batu bertujuan untuk menawarkan program lembaga dengan maksimal serta mengajak masyarakat untuk bergabung menjadi *muzakki*. Kelebihan dari metode persentase langsung, masyarakat bisa menerima informasi dengan lengkap terkait segala kebutuhannya terhadap lembaga dan juga juga dapat membangun hubungan yang erat antara petugas lembaga dan *muzakki*.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ronald Reagan pada Dompot Dhuafa Cabang Yogyakarta *direct fundraising* yang diterapkan meliputi kampanye fundraising, iklan respon, direct mail, telemarketing, jemput zakat, dan konter. Pada LAZISNU Kota Batu ditemukan kesamaan *direct fundraising* meliputi telemarketing serta persentase langsung, untuk layanan jemput zakat pada lembaga bukan sebagai metode penggalangan akan tetapi cara untuk meminimalisir biaya transaksi yang dikeluarkan oleh *muzakki*.

Metode penggalangan kedua yang digunakan oleh LAZISNU Kota Batu ialah metode *indirect fundraising*, diantaranya meliputi:

#### 1. Image Campaign

LAZISNU Kota Batu memanfaatkan sarana media sosial untuk menjaring dana dan *muzakki* saat melakukan penggalangan, hal ini menjadi salah satu sarana yang bagus karena saat ini hampir setiap orang menggunakan media sosial. LAZISNU Kota Batu perlu secara kreatif dan inovatif dalam menarik minat masyarakat untuk menyalurkan dana zakat, infaq, maupun sedekahnya kepada lembaga.

#### 2. Penyelenggaraan event

Dalam mempromosikan program dan lembaga penyelenggaraan event dapat menjadi salah satu sarana yang dapat digunakan lembaga untuk menyampaikan pesan promosi dengan maksimal. LAZISNU Kota Batu mengadakan event seperti bazaar ramadhan.

#### 3. Jalinan Relasi

Metode jalinan relasi lembaga berupa kerjasama yang dilakukan dalam suatu kegiatan misalnya LAZISNU Kota Batu bersama dengan KUA Kota Batu mengadakan kegiatan pelatihan, hal tersebut dapat menjadi peluang lembaga dalam memperoleh *muzakki* baru.

Pada penelitian Rahmayati (2018) pada LAZISNU Desa Nanggerang ditemukan

bahwa, metode *indirect fundraising* menggunakan *image campaign* dengan buletin bulanan yang nantinya memberikan informasi terkait proram lembaga tersebut.<sup>1</sup> Sedangkan menurut penelitian Susanti pada LAZISNU Lampung metode *indirect fundraising* dibagi menjadi *online* dan *offline*, metode *online* meliputi *website* LAZISNU Lampung dan juga aplikasi ZAINS sedangkan metode *offline* berupa *image campaign* dan koin nusantara. Berdasarkan pada kedua penelitian tersebut serta data yang diperoleh dari LAZISNU Kota Batu ditemukan metode *indirect fundraising* berupa *image campaign* yang efektif dalam melakukan penggalangan.

#### 4. Penjagaan dan Pengelolaan Muzakki

Setiap lembaga zakat tentunya memiliki cara yang berbeda-beda dalam menjaga dan mengelola *muzakkinya* masing-masing. LAZISNU Kota Batu menjaga dan mengelola *muzakkinya* bertujuan untuk menjadikan *muzakki* semakin loyal serta meningkatkan citra lembaga dimasyarakat. Penjagaan dan pengelolaan terhadap *muzakki* yang digunakan oleh LAZISNU Kota Batu meliputi

- a) Kunjungan hangat *muzakki* setiap bulan,
- b) Mengirimkan informasi kepada *muzakki* terkait lembaga,
- c) Melayani *muzakki* dengan baik
- d) Memberikan hadiah kepada *muzakki*,
- e) Mengajak *muzakki* untuk ikut berpartisipasi dalam kegiatan lembaga.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Susanto (2018) pada tiga lembaga zakat di Kota Solo bahwa dalam menjaga dan mengelola *muzakki* ketiga lembaga tersebut sepakat dengan penyampaian kegiatan pentasarufan kepada para *muzakki* dan

<sup>1</sup>Alfi Syahrin Dyah Rahmawati, "Strategi *Fundraising* Dana Infak dan Sedekah LAZIS Nahdlatul Ulama Desa Nanggerang Kabupaten Sukabumi" (Skripsi Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta 2018) 80

masyarakat harus dengan maksimal sangat berpengaruh pada loyalitas *muzakki*.

Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Dewi (2020) pada BAZNAS Kabupaten Indragiri Hulu menjelaskan bahwa, strategi penjagaan dan pengelolaan pada *muzakki* meliputi pelayanan *muzakki* yang maksimal pelayanan tersebut dapat dilakukan secara *online* berupa layanan maupun *offline* berupa pelayanan dengan standarisasi yang telah disusun oleh lembaga serta transparansi laporan keuangan lembaga.

Berdasarkan kedua penelitian tersebut ditemukan kesamaan pada LAZISMU Kota Batu berupa, penyampaian informasi berupa transparansi laporan keuangan lembaga secara rutin serta pemberian pelayanan yang baik terhadap *muzakki*.

Monitoring pada LAZISMU Kota Batu berupa pengawasan dari badan pengawas yang juga menentukan standar pelaksanaan kegiatan, sedangkan untuk evaluasi lembaga melalui briefing setiap harinya selanjutnya rapat evaluasi setiap pekan dan setiap bulan. Lembaga dalam melakukan evaluasi membahas terkait pengukuran dari hasil kegiatan fundraising, menganalisa apa yang menjadi pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan kegiatan, melakukan perbaikan terhadap beberapa kesalahan yang terjadi pada saat pelaksanaan kegiatan, dan membahas perencanaan lembaga untuk kedepannya.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Lutfiah (2019) pada YSDF Surabaya menemukan bahwa, lembaga dalam monitoring dilaksanakan oleh manajer bidang yang terkait atau badan yang sudah diberi tugas untuk melakukan monitoring pada bidang pelaksana. Penelitian yang dilakukan oleh Wiwit Pujiati Ningsih pada LAZISNU Limpung, lembaga perlu melakukan evaluasi untuk membahas permasalahan dilapangan dan mencari solusi untuk mengurangi permasalahan tersebut.

Pada LAZISMU Kota Batu monitoring kegiatan lembaga dilakukan oleh badan pengawas lembaga sama seperti YSDF Surabaya, sedangkan evaluasi yang dilakukan lembaga bertujuan untuk mengukur hasil dari kinerja lembaga, analisa terhadap pendukung dan penghambat kegiatan, mencari penyebab serta solusi dari permasalahan yang terjadi saat kegiatan, selanjutnya membahas perencanaan program lembaga kedepannya. Sedangkan pada penelitian wiwit, evaluasi yang dilakukan lembaga hanya pada penyelesaian permasalahan yang dihadapi pada saat kegiatan dan mencari cara untuk menanggulangnya.

### **Faktor Pendukung dan Penghambat**

Faktor pendukung kegiatan fundraising pada LAZISMU Kota Batu meliputi manajemen lembaga yang sudah tertata dengan baik, pengelolaan database yang bagus, kantor lembaga yang berada pada lokasi strategis, pendayagunaan dana zakat yang baik, program lembaga yang bervariasi, serta lembaga yang sudah memiliki legalitas.

Faktor penghambat kegiatan penggalangan berupa kualitas SDM lembaga yang masih kurang, pemahaman masyarakat pada zakat serta minat masyarakat yang kurang dalam menyalurkan zakat melalui lembaga terpercaya.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Lutfiah (2019) di YSDF Surabaya menyatakan bahwa, yang menjadi faktor pendukung *fundraising* meliputi bagusnya pendayagunaan dana zakat, lembaga telah memiliki legalitas, lembaga memiliki kemampuan dalam menyalurkan program, kebermanfaatan terhadap mustahik, serta tim yang solid. Perbedaan faktor pendukung dari LAZISMU Kota Batu meliputi manajemen lembaga yang sudah tertata dengan baik serta *data base* dari *muzakki* yang dikelola sebaik mungkin.

Pada penelitian lainnya yang dilakukan oleh Ningsih (2019) pada LAZISNU



Limpung terkait faktor penghambat lembaga dalam melakukan penggalangan meliputi masyarakat yang masih banyak menyalurkan dana zakatnya secara mandiri tanpa melalui lembaga amil zakat, kurangnya kecakapan petugas lembaga atau amil, serta pemahaman yang berbeda pada masyarakat saat memperoleh informasi dari LAZISNU Limpung. Faktor penghambata yang dihadapi oleh LAZISNU Kota Batu memiliki faktor penghambat yang sama dengan LAZISNU Limpung.

### Kesimpulan

Strategi fundraising pada LAZISNU Kota Batu meliputi empat aspek diantaranya adalah identifikasi terhadap donatur, penggunaan metode, pengelolaan dan penjagaan donaturu lembaga, serta monitoring dan evaluasi kegiatan fundraising. Pada penggunaan metode terbentuk dua pola yaitu penggalangan melalui sumber yang tersedia dengan bentuk direct dan indirect fundraising, dan pola kedua dengan menciptakan sumber pendanaan yang baru. Faktor pendukung fundraising pada LAZISNU Kota Batu meliputi manajemen lembaga yang baik, lokasi lembaga yang strategis, pendayagunaan zakat melalui program yang baik, legalitas lembaga, serta dukungan dari masyarakat. Sedangkan faktor penghambat lembaga meliputi, kualitas SDM yang masih perlu ditingkatkan serta pemahaman masyarakat terhadap zakat.

### Daftar Pustaka

- Puskas Baznas (2020), *Outlook Zakat Indonesia 2020*, Jakarta Pusat : Baznas Pusat
- Umrotul Khasanah. (2010). *Manajemen Zakat Modern*. Malang: Penerbit UIN Maliki Press
- Agus & Ahmad. (Juli-Desember 2018). *Manajemen Pengelolaan Lembaga Amil Zakat Dengan Prinsip Good Governance*, AL-MASRUF, Vol. III No.2. 117-118
- Andri dan Endang Shyta Triana (2015), *Pengantar Manajemen (3 in 1)*, Yogyakarta : Penerbit Mediatara
- Fahrurrozi, (Februari 2012), Strategi Penggalangan Dana Untuk Pendidikan, MILLAH Jurnal, Vol. XI, No. 2. 427
- Husein Umar (2011). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: Penerbit Rajagrafindo Persada
- Amirullah (2015), *Manajemen Strategi teori-konsep-kinerja*, Malang : Penerbit Mitra Wacana Media
- Ayatulloh Humaini, (Juni, 2013), Strategi Fundraising di Badan Amil Zakat Daerah (Bazda) Kota Bekasi, EMPATI, Vol. II No. 1. 64
- Putri Restu Pratiwi. (2010). Strategi Penggalangan Dana Melalui Program Layanan Jemput Zakat Lazis PP Muhammadiyah, Skripsi Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Jakarta, Jakarta 2010
- Bella Permatasari. (2018). Pelaksanaan Fundraising Pada LAZISNU Solo Yang Berdasarkan Undang-Undang No 23 Tahun 2011, Skripsi Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta 2018
- Alfi Syahrin Dyah Rahmawati. (2018). Strategi Fundraising Dana Infak dan Sedekah LAZIS Nahdlatul Ulama Desa Nanggerang Kabupaten Sukabumi, Skripsi Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta 2018
- Muhammad Zainul Ilyas. (2019). Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Pada Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) Daarut Tauhid Peduli (DT Peduli) Cabang Jakarta. Skripsi Fakultas Ilmu Dakwah dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
- Miftahul Huda, (2013: Januari), Model Manajemen Fundraising Wakaf, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo, *Jurnal Intelegensia* Vol. 3, No. 1, hal. 35
- Setiyo Iswoyo dan Hamid Abidin (2016), *Inkind Fundraising*, Depok: PIRAMEDIA
- Hamid, Abidin., dkk. (2009). *Membangun Kemandirian Perempuan Potensi dan Pola Derma Untuk Pemberdayaan Perempuan, Serta Strategi Pengggalannya*, Depok : Penerbit PIRAMEDIA
- Arif Kusmanto, (2014), Peran Lembaga Amil Zakat Nasional Dalam Penghimpunan

- Dana Zakat, Infaq, dan Shodaqoh, *Jurnal Pandeta*, Vol. 9, No. 2. 292
- Burhan Bungin (2001), *Metode Penelitian Sosial: Format Kuantitatif dan Kualitatif*, Surabaya : Penerbit Airlangga UP
- Muhammad Ronald Reagan, (2018). “Dampak Penerapan Strategi *Fundraising* Terhadap Peningkatan Pengelolaan Dana Zakat (Studi Pada Dompot Dhuafa Cabang Yogyakarta)” Skripsi Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta
- Adien Dwi Susanto. (2018). Strategi Penghimpunan Dana Zakat Pada Organisasi Pengelola Zakat di Kota Surakarta : Studi di LAZISMU Solo, DT Peduli Solo, dan LAZ Ar-Risalah Peduli, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri, Surakarta 2018
- Pini Novia Dewi. (2020). Strategi *Fundraising* Zakat, Infak, dan Sedekah(ZIS) di BAZNAS Kabupaten Indragiri Hulu, Skripsi Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Riau
- Siti Lutsfiah (2019). Strategi *Fundraising* di Yayasan Dana Sosial Al Falah (YSDF) Surabaya. Skripsi Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya 2019
- Wiwit Pujiati Ningsih. (2019). Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Penerimaan Dana ZIS Oleh LAZISNU Limpung, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Pekalongan, Pekalongan