

STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA (FUNDRAISING) ZAKAT, INFAQ, DAN SHADAQAH LAZNAS YATIM MANDIRI CABANG SIDOARJO

Azmiel Habibatul Hazarillah¹, Ahmad Sjamsudin²

¹STAI An-Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo

²STAI An-Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo

¹azmielhabibatul33@gmail.com, ²achmadsjamsudin51@gmail.com)

Abstract: Fundraising is an activity in order to collect funds from the community, both individuals, groups, organizations, and governments which will later be used to finance a program or activity of the institution so as to achieve the goals to be achieved. The purpose of this research is to find out the strategies used in raising funds in LAZNAS Yatim Mandiri Cabang Sidoarjo. This research method uses descriptive qualitative research method. The research was conducted at LAZNAS by collecting data by interview, observation, and data literature. The result of this research is that each fundraiser has its own strategy to raise funds.

Keywords: fundraising, strategy, ZIS

Pendahuluan

Islam merupakan salah satu agama yang mengatur kesejahteraan umatnya. Agama yang dinamis dan memberikan pandangan kehidupan. Menurut ajaran Islam zakat adalah perintah Allah SWT yang diwahyukan kepada Rasul-Nya Muhammad SAW yang berkaitan dengan kegiatan ekonomi maupun kegiatan social umat Islam. Sebagai pondasi ekonomi islam, zakat, infaq, dan sedekah juga merupakan pilar ekonomi umat dan mempunyai kedudukan yang penting dalam islam. Karena bukan hanya ibadah sholat dan puasa, tetapi juga ibadah yang erat kaitannya dengan ekonomi, keuangan dan kemasyarakatan. Zakat, infaq, dan sedekah memiliki peranan yang hamper sama dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pengentasan kemiskinan.¹

Dalam rangka meningkatkan daya guna dan hasil guna, zakat harus dikelola secara sistematis sesuai dengan undang-undang yang mengatur ZIS yakni UU No. 23 Tahun 2011. Undang-undang tersebut menegaskan bahwa yang dimaksud pengelolaan zakat adalah kegiatan perencanaan, pelaksanaan, pengoordinasian dalam pengumngumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat.² Sejak dikeluarkannya undang-undang tersebut, banyak sekali Lembaga-lembaga LAS yang berdiri di Indonesia. Penghimpunan dana zakat (fundraising) bisa dikatakan sebagai kegiatan utama yang dilakukan oleh Lembaga Amil Zakat. Padahal fundraising begitu sederhana dan tidak memerlukan pengetahuan khusus, hanya mengandalkan ketrampilan menjual suatu produk. Kegiatan penghimpunan dana (fundraising) memiliki 5 tujuan pokok utama yakni: menghimpun dana, menghimpun donatur, menghimpun simpatisan atau pendukung, membangun citra lembaga (brand image), dan memberikan kepuasan pada donatur.

Di Jawa Timur sendiri banyak sekali Lembaga Amil Zakat yang berdiri, mereka mempunyai ciri khas sendiri dalam melakukan kegiatannya. Salah satu Lembaga Amal Zakat yang populer di Jawa Timur yakni Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri. LAS Yatim Mandiri berkantor pusat di Surabaya dan memiliki kantor cabang sebanyak 46 yang tersebar di 14 Provinsi di Indonesia. Setiap kantor cabang LAZNAS Yatim Mandiri juga memiliki ciri khas tersendiri dalam kegiatannya, termasuk kegiatan fundraising. Salah satu kantor cabang yang berada di Sidoarjo misalnya. Berikut table susunan kepengurusan LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo:³

¹ Umrotul Khasanah, *Manajemen akat Modern Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (UIN-MALIKI PRE, Malang 2010), hlm. 38

² Undang-Undang Republik Indonesia nomor 23 tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat

³ M. Anwar Sani, *Jurus Menghimpun Fulus, Manajemen Zakat Berbasis Masjid*, (Jakarta: Gramedia Pustaka



Gambar 1. Susunan Kepengurusan LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo

LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo mempunyai satu orang kepala cabang, satu staf program, satu staf keuangan, dua orang staf administrasi, dan dua puluh orang zis consultant (zisco). Kantor cabang yang dikepalai oleh Bapak Nur Hasan Mustofa S.Ag ini merupakan salah satu kantor cabang tersasar di Jawa Timur. Baik segi pendapatan penghimpunan dana maupun organisasinya. Ini merupakan sebuah pencapaian yang tidak terlepas dari strategi-strategi yang dilakukan baik oleh para zisco maupun staf lainnya. Maka dari ini penelitian ini membahas bagaimana strategi yang digunakan dalam penghimpunan dana (fundraising)

Kajian Teori

Menurut Kasmir strategi merupakan Langkah-langkah yang harus dilakukan sebuah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Oleh karena itu, strategi merupakan suatu kegiatan perencanaan yang berupa Langkah-langkah organisasi untuk mencapai suatu tujuan.⁴ Begitu juga dengan penghimpunan dana, suatu organisasi pasti memerlukan strategi untuk mencapai tujuan yang dimaksud. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia penghimpunan

⁴ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 186

adalah suatu proses atau cara perbuatan mengumpulkan.⁵ Sedangkan pengertian dari fundraising sendiri adalah pengumpulan dana untuk membiayai program atau kegiatan bagi sebuah Non Government Organization (NGO).

Fundraising sendiri bisa diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat baik perorangan, kelompok, organisasi, dan pemerintahan yang nantinya akan digunakan untuk membiayai suatu program atau kegiatan Lembaga sehingga mencapai tujuan yang ingin dicapai.⁶ Menurut buku Manajemen Pengelolaan Zakat Departemen Agama, dijelaskan ada tiga strategi dalam pengumpulan zakat, yakni:⁷

1. Pembentukan unit pengumpulan zakat

Hal ini dilakukan untuk memudahkan pengumpulan zakat, baik kemudahan bagi lembaga pengelola zakat dalam menjangkau para muzakki maupun kemudahan bagi para muzakki untuk membayar zakatnya, maka setiap badan amil zakat dapat membuka unit pengumpulan zakat (UPS) diberbagai tempat sesuai dengan tingkatannya, baik nasional, provinsi, dan sebagainya.

2. Pembukaan konter penerimaan zakat

Selain membuka unit pengumpulan zakat diberbagai tempat, lembaga pengelola zakat dapat membuka konter atau loket tempat pembayaran zakat di kantor atau sekretariat lembaga yang bersangkutan.

3. Pembukaan rekening bank

Yang perlu diperhatikan disini adalah bahwa dalam membuka rekening hendaklah dipisahkan antara masing-masing rekening sehingga dengan demikian akan memudahkan para muzakki dalam pembayaran zakat.

Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuakitatif, dimana data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer berasal dari hasil wawancara oleh zisco LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari LAZNAS Yatim Mnadiri Sidoarjo. Yang pertama dilakukan dalam penenlitian ini adalah melakukan wawancara kepada para zisco mengenai strategi yang digunakan selama fundraising. Selain itu penenliti juga

⁵ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Nasional Balai Pustaka), Hlm.402

⁶ April purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Yogyakarta: Sukses, 2009), hlm. 12

⁷ Fakhruddin, *Fiqh dan Manajemen Zakat Di Indonesia*, Cetakan 1 hlm. 310-311

terjun langsung ke lapangan untuk melakukan fundraising serta pengamatan langsung.

Hasil dan Pembahasan

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa setiap zisco (fundraiser) memiliki cara atau strategi sendiri dalam penghimpunan dana. Menurut para zisco, hal ini dilakukan karena merasa lebih efektif untuk memperoleh dana dengan jumlah besar atau mencari donatur lebih banyak lagi. Akan tetapi para zisco juga melakukan strategi secara online dengan cara aktif menyebarkan konten-konten di media soial agar lebih menarik calon donatur maupun donatur tetap.

	GRAND TOTAL	497.410.000	475.100.000	8.575.000	8.425.000	18.600.000	255.000.000
No	PETUGAS	PENGAMBILAN RUTIN				TARGET PENGEMBANGAN	
		INFAQ		ZAKAT		RUTIN	INSIDENTI L
		TARGET	RELISASI	TARGET	RELISASI		
1	NUR HASAN MUSTOFA						
2	ARIS BUDI PRASETYO	47.470.000	46.060.000	550	550	1.000.000	20.000.000
3	HOLIKUR RAHMAN	47.490.000	46.490.000	3.955.000	3.955.000	1.000.000	20.000.000
4	ISWANTI	17.510.000	16.850.000			800	10.000.000
5	LUKMAN HAKIM	31.330.000	29.835.000			1.000.000	18.000.000
6	M ALI MASUD	48.749.000	47.749.000			1.000.000	20.000.000
7	MOCH SUBKHAN	50.970.000	49.095.000	765	765	1.000.000	20.000.000
8	SENIMAN	38.165.000	37.265.000			1.000.000	18.000.000
9	SUHAEDI	51.080.000	48.805.000			1.000.000	20.000.000
10	YUDHAH SETIAWAN	24.000.000	22.290.000	700	700	1.000.000	15.000.000
11	YUSUF FIRMANSYAH	48.155.000	46.265.000	945	945	1.000.000	20.000.000
12	SUGIONO	34.680.000	33.555.000	700	700	1.000.000	18.000.000
13	RITA MONIKA	15.145.000	13.805.000	100	100	800	10.000.000
14	MOCHAMMAD IBRAHIM	13.545.000	12.900.000	210	210	800	8.000.000

15	NISFUL ANAM	8.620.000	6.790.000			800	8.000.000
16	NAUFAL RIZQULLAH	3.931.000	2.831.000	200	200	750	5.000.000
17	AHMAD SYAIFUDIN	3.640.000	2.525.000	150		750	5.000.000
18	SAMSUL HIDAYAT	7.205.000	6.965.000	300	300	750	5.000.000
19	AHMAD SULTON HIDAYAT	595	595			750	5.000.000
20	ISMA KURNIA	2.970.000	2.370.000			1.200.000	5.000.000
21	KHAMIDAH	2.160.000	2.060.000			1.200.000	5.000.000

Table 1. Target Zisco

Dari table diatas setiap zisco mempunyai target setiap bulan yang sudah diberikan oleh kepala kantor cabang sesuai dengan pengalaman zisco saat bekerja. Hal ini dikaukan agar setiap zisco mempunyai motivasi untuk terus melakukan penghimpunan dana. Temuan peneliti di lapangan sendiri memang tidak mudah untuk mengajak seseorang menjadi doantur. Hal ini dikarenakan LAZNAS Yatim Mandiri yang kurang didengar oleh masyarakat. Disini lah strategi marketing untuk meyakinkan seseorang harus dilakukan dengan cara menganalkan LAZNAS Yatim Mandiri beserta program-program unggulan.

Selain itu, ada bebeapa cara yang bisa dilakukan donatur dalam membayar infaq/shadaqah pada LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo yakni:

4. Donatur dating langsung membayar ke kantor cabang atau kantor pusat LAZNAS Yatim Mandiri.
5. Zisco Yatim Mandiri Sidoarjo menjemput dana ke alamat para donatur.
6. Donatur mentrasfer dana infaq/shadaqah ke nomor rekenening LAZNAS Yatim Mandiri setelah itu melakukan konfirmasi pada cs atau zisco.

Keberhasilan penghimpunan dana yang dilakukan oleh para zisco juga didukung dengan manajemen keuangan yang baik. Pada LAZNAS Yatim Mandiri, manajemen keuangan dipegang langsung oleh kantor pusat akan tetapi progres keuangan sudah tersistem dengan baik dan transparan. Di kantor cabang LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo hanya terdapat satu orang bagian keuangan yang mengatur keluar masuknya keuangan kantor cabang.

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah setiap zisco LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo memiliki strategi tersendiri untuk menghimpun dana (fundraising). Strategi yang digunakan yakni strategi penjrmputan dana. Zisco langsung terjun ke lapangan untuk menjemput dana dari para donatur. Tidak hanya itu juga, para zisco harus lebih giat lagi memperkenalkan LAZNAS Yatim Mandiri Sidoarjo ke masyarakat dan mengajak untuk menjadi donatur tetap. Setiap zisco juga memiliki target sendiri yang sudah ditetapkan oleh kepala cabang, dimana target itu sesuai dengan masa kerja dan pengalaman. Semakin lama berkerja menjadi zisco maka semakin banyak target yang diberikan.

References

- Kasmir. 2011. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Khasanah, Umrotul. 2010. *Manajemen akat Modern Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat*. Malang: UIN-MALIKI PRE.
- Kemenag RI DITJEN BIMAS Islam, Direktorat Pemberdayaan Zakat, *Managemen Pengelolaan Zakat*, 2015.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Nasional Balai Pustaka.
- Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Yogyakarta: Sukses.
- Fakhruddin. 2008. *Fiqh dan Manajemen Zakat Di Indonesia Cetakan 1*. Malang: UIN-Malang.