

Analisis Strategi Penghimpunan Dana Bantuan Sosial Yayasan Damai Aqsha Samarinda Pada Masa Sebelum dan Saat Pandemi

Syahrul Ramadhan

Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Aji Muhammad Idris Samarinda
Syahrulramadhan241299@gmail.com

Alfitri

Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Aji Muhammad Idris Samarinda
al.alfitri@gmail.com

Nur Rahmatullah

Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Aji Muhammad Idris Samarinda
nurrahmatullah24@gmail.com

Abstract

The condition of the Aqsa Damai Foundation, whose purpose is to contribute to outside Indonesia, is still able to exist despite the Covid-19 pandemic. The study aims to understand the strategy of the Aqha Samarinda Damai Foundation in collecting social assistance funds before and during the pandemic, as well as knowing the influencing factors in implementing strategies for collecting social assistance funds during the pandemic. In this study, the research used qualitative research method using descriptive research. This is because the data collected is in the form of words, pictures and not numbers. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. And the data analysis techniques used are data reduction, data presentation and conclusion drawing. The results of this study indicate that the strategy for collecting social assistance funds is in the form of Direct fundraising and Indirect fundraising. The Direct Fundraising methods implemented include Daulah Sheikh/Sheikho, Cheerful Fairy Tales, Charity Concerts, Watch Together, Boar Tunas Collection, Commitment Cards, Establishment of Outlets, work partners, and account transfers, while the Indirect Fundraising method is through WhatsApp, Instagram, facebook, tiktok and twitter. Supporting factors for the implementation of the various prepared strategies are Indonesia's attitude of always helping Palestine, achieving feedback from the activities carried out, quality services and appreciation for donors, educated people, professional human resources, quality amil quality, strategic location of institutions and innovation. from the institution. Meanwhile, the inhibiting factors that affect the fundraising strategy are the COVID-19 pandemic, the difficulty of obtaining activity permits and innovations that must always be prepared.

Keywords: Strategy, Collection, Social Assistance Fund, Pandemi

PENDAHULUAN

Rasulullah mengajarkan kepada kita bahwa berzakat adalah untuk menghindari sikap boros (bakhil) dan pelit (kikir), sehingga dianjurkan agar semua barang komersial dan industri, masing-masing pedagang eceran dan industri (dengan manajemen) memungut kewajiban zakat 2,5% (Rahman Afzalur:2002). Adapaun zakat, infaq dan saqadoh yang disalurkan tersebut dapat membantu masyarakat yang membutuhkan dan juga akan terjalin kerja sama antara pemberi dan penerima dengan mengacu pada perintah Allah Swt. Hasilnya secara ekonomi dapat membahagiakan serta mensejahterakan umat manusia (Fordeby:2017). Tindakan positif tersebut juga dilakukan semata-mata untuk mewujudkan distribusi kekayaan yang adil, jujur, dan merata (Ika Yunia Fauzia:2014).

Pada tahun 2020 terjadi pandemi wabah virus Covid-19 yang mengakibatkan kegiatan akses manusia menjadi lebih terhambat. Dengan demikian, banyak masyarakat yang terdampak akan kekurangan financial dalam memenuhi kebutuhan hidup contohnya para pedagang kaki lima yang berkurang drastis pelanggannya yang disebabkan saran untuk jangan sering keluar rumah.(Sri Wahyuni:2020).

Dalam Penelitian Skripsi Nike Novita Sari Fadillah menyebutkan bahwa Pandemi Covid-19 memberikan dampak besar pada aspek kesehatan, sosial, ekonomi dan pendidikan yang merugikan kemaslahatan sosial. Biro perjalanan umrah dan haji khusus juga merasakan dampak dari Covid-19. Beberapa biro perjalanan umrah dan haji khusus bahkan merumahkan dan PHK karyawan. Ada juga beberapa departemen yang mengubah karyawannya menjadi distributor produk tertentu. Bisnisnya berkisar pada kebutuhan hidup dan pangan. Selain itu, ada kebijakan pemerintah luar negeri yang untuk sementara waktu melarang orang masuk ke negaranya (Nike Novita:2020). Sedangkan dalam Jurnal Deasy dan Vivi tentang Pasar modal modal dan bisnis menyebutkan bahwa perkembangan pasar modal bergejolak semenjak Pandemi Covid-19. Melihat situasi yang sangat mengkhawatirkan, yang berujung pada koreksi yang mendalam di pasar modal. Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) turun 22% di awal tahun 2020 menyebabkan sektor investasi akan merosot dari tingkat kepercayaan pelakunya (Dessy Kusnandar Lestary:2020).

Penghimpunan atau yang biasa disebut fundrising merupakan upaya dalam melakukan penghimpunan dana dan sumber dana lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan atau pemerintah (Widi Nopiardi:2017). Dana yang didapatkan akan diolah untuk mencapai tujuan dengan melaksanakan pembiayaan program ataupun kegiatan operasional lembaga untuk mencapai pembangunan dan kemaslahatan (Edi Suharto:2017). Di Indonesia banyak dijumpai lembaga amal (fillantrofi) berlatar keagamaan yang mana hasil dana yang diperoleh adalah dana amal yang merupakan perintah dari agama yakni zakat, infak, shadaqah (ZIS) dan wakaf (N. Oneng Nurul bariyah:2016). Dengan adanya pandemi covid-19 tidak menutup kemungkinan bahwa lembaga-lembaga bantuan sosial mengalami kesulitan dalam menghimpun dana (Muhammad

Muslih:2020).

Penelitian ini berusaha untuk menjelaskan bagaimana suatu lembaga sosial non profit dari Indonesia yang menjembatani tangan-tangan kebaikan umat dan penghubung kedermawanan dengan harapan menjadi pintu kebaikan bagi umat yang berada di Palestina khususnya dalam membela dan membantu masjid al-aqsha. Penderitaan yang cukup lama dialami oleh warga Palestina, sudah memberi kesadaran umat Islam untuk mengulurkan bantuan (Ita Aulina Corina:2015). Walaupun terjadi masa pandemi, lembaga ini memiliki inovasi yang luar biasa dan berkualitas serta sangat berdampak baik sekali seperti dalam kategori bencana alam, wakaf, pembangunan masjid, bantuan yatim piatu, al-aqsha, gaza, kemanusiaan dan juga dalam hal penanganan corona. Produk-produk yang dihasilkan kini juga sangat lah membantu warga Palestina dan tujuan sosial kemunisaan dapat tercapai.

Dunia bisa melihat kekejaman rezim zionis yahudi sampai memulai peperangan demi pertempuran hingga berdampak pada ribuan masyarakat Palestina menjadi korban serta jutaan warga Palestina yang terpaksa mengungsi. Banyak sekali anak-anak menjadi yatim karena kehilangan orang tua, dan istri menjadi janda karena kehilangan suami yang menjadi korban setelah melakukan perjuangan mempertahankan Palestina. Penderitaan yang cukup lama dialami oleh warga Palestina, sudah memberi kesadaran umat Islam untuk mengulurkan bantuan. Maka dari itu, didirikanlah Damai Aqsha agar dapat ikut membantu meringankan beban yang ditanggung oleh Palestina.

Dengan memiliki budaya kerja amanah, inspiratif, sinergi dan totalitas menjadikan lembaga ini efektif dalam menjalankan aksi sosial. Walaupun terjadi masa pandemi, lembaga ini memiliki inovasi yang luar biasa dan berkualitas serta sangat berdampak baik sekali seperti dalam kategori bencana alam, wakaf, pembangunan masjid, bantuan yatim piatu, al-aqsha, gaza, kemanusiaan dan juga dalam hal penanganan corona. Akan tetapi, dalam hal strategi fundraising menunjukkan bahwa lembaga Damai Aqsha merasakan dampak dari Pandemi Covid-19 seperti bertambah rumitnya kembali dalam melaksanakan agenda kegiatan.

KAJIAN PUSTAKA

Kajian terhadap masalah yang diangkat ini yakni analisis strategi penghimpunan dana bantuan oleh Damai Aqsha Samarinda pada masa sebelum dan saat pandemi Untuk menghindari kesamaan dari penelitian yang menggunakan objek yang sama, maka perlu adanya kajian terdahulu.

Nurlaelatul Afifah (2011) skripsi yang berjudul *Strategi Fundraising Program Pemberdayaan Ekonomi (Senyum Mandiri) Pada Rumah Zakat*. Di dalam penelitian dibahas mengenai implementasi model Direct marketing, Rumah Zakat mempraktikkan dua metode yakni *offline* dan *Online*. Jika *Offline* yaitu melakukan Rumah Zakat secara langsung seperti *face to face* antara Amil (petugas Rumah Zakat) dan Muzakki (donatur), Menyebarkan brosur, pamflet dan

lain-lain. Sedangkan *online* memberikan fasilitas/layanan kepada donatur dalam bentuk layanan internet, seperti layanan membayar zakat melalui internet. *Indirect Marketing* merupakan bentuk penghimpunan dana yang diimplementasikan Rumah Zakat dalam hal iklan melalui media massa, seperti iklan melalui televisi, radio dan Koran.

Sanwani (2017) dalam jurnal keuangan dan perbankan yang berjudul *Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Pada Baitul Maiwat Tanwil*. Dijelaskan bahwa strategi yang digunakan oleh BMT Al-Hidayah dalam menghimpun serta menyalurkan dana di kabupaten Lombok timur melalui strategi marketing dan manejer yakni layanan yang diberikan kepada nasabah melalui informasi yang diberitahukan secara langsung dengan sistem jemput bola (*pick up service*) yang bertujuan untuk memberikan layanan berkualitas. . Cara-cara yang dilakukan antara lain dengan promosi, dari brosur, penjualan langsung ataupun media lainnya seperti spanduk atau baliho, facebook.

Ahmad Zaki (2010) skripsi yang berjudul *Efektifitas Iklan Zakat Emang Ajib Dompot Dhuafa Republik Tahun 1430 H Dalam Proses Fundraising*. Dibahas mengenai penggunaan tema zakat emang ajib "ajib manfaatnya-ajib berkahnya" adalah sebuah model kampanye yang ajib, sehingga mampu memberikan dorongan kepada masyarakat untuk lebih mengetahui bahwa kewajiban zakat wajib dilaksanakan oleh umat Islam. Maka dari itu, dengan menggunakan tema yang menarik dan kreatif, pengumpulan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf senantiasa mengalami perkembangan baik pada tiap tahunnya.

Suci Utami (2010) dalam jurnal riset manajemen berjudul *Strategi Dana Zakat Organisasi Pengelola Zakat Di Kabupaten Bantul*. Peran ulama dalam hal ini juga mempengaruhi dalam meningkatkan pengetahuan dan kesadaran masyarakat dalam pembinaan agama khususnya dalam ibadah zakat. Selain itu, pemerintah juga penting dalam turut andil terhadap terkumpulnya dana bantuan sosial dengan cara melakukan memberikan infrastruktur berupa kurikulum atau sekolah khusus membahas tuntas kajian mengenai zakat.

A.Aziz (2016) dalam jurnal syirkah berjudul *Strategies Fundraising Zakat, Five Zakat Intitutions In Indonesia*. Penelitian ini memaparkan strategi penghimpunan dana zakat yang dilakukan oleh lima lembaga pengelola zakat yaitu, Baznas pusat melakukan strategi sosialisasi langsung ke donatur dan membuat aplikasi muzaki conner, Dompe Dhuafa melakukan strategi kerja sama dengan mal besar dengan menggunakan sistem ATL (*above the line*) dan BTL (*below the line*), serta Direct campaign yang bertujuan untuk memahami masyarakat muslim dalam melakukan transaksi zakat dan memahami secara langsung masyarakat segmen menengah ke atas. Selain itu, PKPU menjalankan aksi penghimpunan dana zakat dengan menggunakan promosi marketing multi fungsi melalui media maupun cetak. Di lembaga rumah zakat, strategi penghimpunan dana zakat yang dilakukan adalah membuat iklan di media sosial dan pengiriman kabar kepada donatur serta memberikan layanan sesuai kebutuhan donatur melalui media seperti Whatshapp, BB, dan lainnya. Serta, terdapat juga di

DPUDT yang melakukan penghimpunan dana zakat melalui dua tempat yakni dari dalam negeri melakukan iklan di radio darut tauhid dan membentuk tim sosialisasi kepada donatur yang berpotensi. Dan juga dari luar negeri melakukan strategi penghimpunan zakat melalui orang-orang yang dipilih dari darut tauhi untuk menghimpun dana zakat dari WNA ataupun WNI yang menjalankan aktifitas di negara luar atau biasa disebut Direct advertising. Dalam penelitian ini, lembaga pengelola zakat yang paling baik dalam melakukan strategi penghimpunan zakat adalah dompet dhuafa karena mengalami peningkatan yang paling besar dalam menjalankan aksi sosialnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan data kualitatif. Prosedur penelitian lapangan yang menghasilkan data deskriptif, berupa data tertulis atau lisan dari orang-orang dan penelitian observasional. Jenis penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini yakni suatu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan (Abi Anggito:2018). Lokasi penelitian merupakan wilayah dimana peneliti akan melakukan pengamatan, pengambilan data dari sebuah wilayah tertentu. Adapun yang menjadi tempat atau lokasi pada penelitian ini adalah Yayasan Damai Aqsha Samarinda terdapat di Jalan Teuku Umar Ruko No. 28E, Karang Paci, Kec. Sungai Kunjang, Samarinda 75243.

Penelitian ini menggunakan tiga bentuk teknik pengumpulan data, antara lain: Wawancara merupakan melaksanakan mengontruksikan kebulatan sebagai apa yang dialami pada masa lampau, memproyeksikan sesuatu sebagai yang diharapkan untuk dirasakan pada masa yang akan datang, memverifikasi, mengubah dan memperluas informasi dari sumber lain baik manusia maupun bukan manusia serta memverifikasi sebagai pengecekan dan kelayakkan (Lexy J.Moleong:2018). Yang kedua, observasi merupakan metode yang dilakukan sebagai pengmatan dan pencatatan secara sistemati terhadap gejala yang terlihat pada objek penelitian (Albi Anggito:2018) dan ada dua hal yang terpenting dalam observasi yaitu proses-proses pengamatan dan ingatan. Serta yang terakhir, dokumentasi dengan mengumpulkan subjek penelitian melalui bukti atau dokumen dengan dapat memberikan jalan untuk melakukan penelitian (pengumpulan data) (Putu Agung:2018).

Data primer diperoleh secara langsung dari penelitian lapangan melalui wawancara kepada informan, yaitu para amil dan pihak Damai Aqsha samarinda mengenai manajemen serta dari masyarakat yang menjadi donatur ataupun muzakki dalam lembaga tersebut.

Tabel I

No	Informan	Jabatan
1	Caca Andika S.Kom	Direktur Harian
2	Bastian S.E	Manager Fundraising
3	Wahyu Rasawa	Manager Edukasi
4	Ayu Fitria S.Ak	Keuangan
5	Aswin	Donatur Kartu Komitmen
6	Muntik Lestari	Donatur Celeng Tunas

Data sekunder yang diperoleh secara tidak langsung atau menggunakan data pendukung diantaranya teori mengenai Konsep Strategi, konsep amil dan penghimpunan dana, penelitian new normal, ayat Alquran dan hadis Nabi Saw, dokumentasi lembaga Damai Aqsha, monografi wilayah peneliitan dan sebagainya didapatkan melalui dokumen penelitian.

Teknik Analisis Data merupakan proses penyusunan data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkan, menyusun kedalam pola, dan membuat kesimpulan agar dapat difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain (Sugiono:2010). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup tiga langkah sebagaimana yang diungkapkan oleh Miles dan Huberman (1992), yaitu: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan (afrizal:2016). dalam menjelaskan konsep yang digunakan dalam penelitian biasa disebut juga analisis deskriptif (Misbahuddin:2014). Analisis data dengan melihat urutan dan menelaah hubungan sebab akibat juga dapat digunakan dengan dipetakan (Muhammad Irawan:2022). Proses yang bersamaan tersebut meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan yang dilakukan untuk menganalisis data dalam penelitian kualitatif. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono:2010). Adapun teknik pemeriksaan keabsahan data melalui teknik triangulasi, salah satunya data hasil wawancara perlu dengan observasi, melakukan perekaman audio suara narasumber melalui handphone, pengecekan kebenaran informasi, mendiskusikan dan menyeminarkan dengan teman atau kakak tingkat serta analisis kasus negative yakni kasus yang tidak sesuai dengan hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah dan Profil Yayasan Damai Aqsha Samarinda

Dalam salah satu hadisnya, Rasulullah Saw bersabda “Janganlah (kalian) mengkhususkan melakukan perjalanan (jauh) kecuali menuju tiga masjid, (yaitu) Masjidil Haram (Mekkah), Masjidku (masjid Nabawi Madinah), dan masjid al- Aqsha (Palestina)”. (H.R. Bukhari-Muslim).

Hadits di atas menganjurkan kita sebagai umat Islam untuk mengunjungi 3 masjid tersebut. Dua masjid yang mudah dan sering dikunjungi adalah masjid Haram dan masjid Nabawi. Namun untuk masjid yang ketiga umat muslim tidak mudah untuk berkunjung ke sana, karena masjid tersebut dikuasai oleh Israel.

Israel sudah puluhan tahun menjajah dan menguasai Al- Aqsha, sehingga umat muslim yang di Palestina dan di luar nya pun sulit untuk berkunjung ke masjid tersebut. Israel bukan hanya ingin menguasai Al- Aqsha secara penuh, namun juga mereka menginginkan masjid tersebut hancur dan diganti dengan temple of Solomon/kuil sulaiman.

Selain ingin menguasai dan mengganti masjid al – aqsha dengan kuil sulaiman. Israel juga ingin menguasai Palestina secara keseluruhan, hal tersebut terlihat semakin maraknya Yahudisasi Palestina, terutama di Al- quds.

Pada tahun 2014 dan 2015 terjadi gejolak yang sangat hebat di Palestina dari serangan jajahan Israel dan menjadi perhatian dunia pada saat itu. Beberapa individu yang tergabung dalam sebuah kelompok masyarakat independen, merasakan rasa sedih dan iba atas penjajahan tersebut. Seelanjutnya, kelompok tersebut mencoba membuka lembaga kemanusiaan yang tujuannya khusus untuk membantu Palestina.

Pada saat itu, dapat dikatakan bahwa keberadaan lembaga kemanusiaan khusus kePalestinaan masih bisa dihitung jari atau dapat dikatakan jumlahnya masih sedikit. Maka dari itu, pada tahun 2016 dibuka lah Damai Aqsha sebagai lembaga sosial secara khusus untuk menyelesaikan konflik dan membantu masyarakat yang ada di Palestina.

Apalagi ditambah dengan legalitas dari negara, pada tanggal 3 oktober 2016 Yayasan Damai Al-Aqsha secara resmi didirikan dibawah naungan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia dengan nomor AHU-0038719.AH.01.04.

B. Penerimaan Dana Bantuan Sosial Di Yayasan Damai Aqsha Samarinda

Tabel II

Penerimaan Dana Bantuan Sosial Damai Aqsha

LAPORAN KEUANGAN YAYASAN DAMAI AQSHA SAMARINDA		
TAHUN	PENERIMAAN	PENYALURAN (program, kemanusiaan dan bantuan Palestina)

2020	Rp 2.365.053.643,00	Rp 1.010.214.286,00
2021	Rp 2.365.053.643,00	Rp 1.010.214.286,00

Walaupun sebelum pandemi Yayasan Damai Aqsha Samarinda telah melakukan aksi sosial nya, namun untuk laporan keuangan belum bisa dicantumkan karena terkendala atas kelembagaan. Maka dari itu, peneliti memperoleh hambatan saat mencari data ini sehingga diperoleh apa adanya dan sesuai dengan kenyataan yang ada di lapangan. Seperti yang disampaikan oleh Ayu Fitriani selaku staf keuangan, yakni

"Untuk tahun 2017, 2018 dan tahun 2019 data keuangan belum bisa disupport karena masih dalam tahap pembenahan lembaga"(Ayu Fitriani:2022)

Akan tetapi, Pak Caca selaku direktur harian sekaligus ketua dalam struktur yayasan mengemukakan bahwa Yayasan Damai Aqsha Samarinda pada masa sebelum pandemi memperoleh jumlah nominal penerimaan dana bantuan sosial yang lebih banyak dibanding saat pandemi, sebelum pandemi diperoleh kisaran 5 hingga 8 milyar. Namun, saat pandemi tidak menyurutkan gairah masyarakat akan menginfakkan hartanya di Yayasan Pandemi. Saat pandemi ditemukan bahwa jumlah nominal berubah dan menurun sedangkan jumlah donatur menunjukkan jumlah yang tetap atas kepercayaan yang ada (Caca Andika:2022)

Penerimaan dana bantuan sosial di Damai Aqsha diperoleh dari program-program yang telah tersusun dan terlaksana dan didapatkan melalui penyerahan secara langsung atau melalui transfer rekening. Pada penerimaan dana bantuan sosial juga berasal dari yang terikat dan tidak terikat dengan disesuaikan dari program yang telah dijalankan Damai Aqsha, serta didapatkan juga dari bagi hasil atau penyerahan dari hasil pengelolaan dana bantuan sosial komunitas dan lembaga lainnya.

C. Pola Strategi Penghimpunan Dana Bantuan Sosial Di Yayasan Damai Aqsha Samarinda Pada Masa Sebelum Pandemi

Dalam mengelola potensi sumber daya, penggunaan metode penghimpunan dana bantuan sosial akan sangat bervariasi dan sering

menjadi berubah dengan keadaan yang ada dan melihat berbagai peluang yang mudah untuk dilakukan (Miftahul Huda:2015). Berikut terdapat beberapa metode yang digunakan Yayasan Damai Aqsha Samarinda pada masa sebelum pandemi covid-19 guna menghimpun bantuan sosial dari masyarakat, yakni:

1. *Direct Fundraising*

Merupakan metode yang dilakukan dengan secara langsung berinteraksi kepada masyarakat, sehingga sesuai dengan penjelasan Bapak Bastian untuk sasaran penghimpunannya sudah secara jelas jika turun langsung ke lapangan menjumpai masyarakat. Sejak sebelum pandemi, Damai Aqsha juga sudah mampu untuk menjalankan aksi sosialnya dengan berupaya memaksimalkan momentum ataupun potensi yang ada. Untuk strategi yang termasuk dalam *Direct Fundraising* antara lain:

a. Nonton Bareng

Program ini membutuhkan masyarakat yang cukup banyak orang untuk pelaksanaannya. Biasanya, kegiatan nonton bareng menampilkan film-film yang berkaitan dengan kepelestarian. Kegiatan ini juga dilaksanakan pada sebelum terjadinya wabah pandemi covid-19. Tetapi, saat masuk wabah pandemi kegiatan ini sulit sekali untuk dilaksanakan karena adanya sebuah perkumpulan yang ramai.

b. Konser Amal

Sebelumnya, program ini dilaksanakan dengan menghadirkan artis-artis luar biasa dari ibu kota seperti melly goeslaw dan aziz gagap.

c. Pendirian Gerai / *Counter*

Dalam perencanaan pendirian gerai/*counter* tersebut, terdapat beberapa pertimbangan terutama dalam tingkat urgensi pelaksanaannya dan pertimbangan lainnya seperti waktu, penentuan orang-orang yang bertugas dalam gerai/*counter* dan lokasi. Biasanya juga, pendirian gerai/*counter* ini diperuntukkan hanya untuk masyarakat yang ingin berkontribusi melalui penghimpunan celeng tunas (Bastian:2022).

d. Kegiatan Daulah Syeikh (Safari Dapur)

Kegiatan ini dilaksanakan dengan menghadirkan syeikh atau pemuka agama langsung dari Palestina untuk memberikan motivasi singkat berhubungan dengan yang dialami di Palestina. Setelah itu, dilakukan penggalangan dana bagi yang ingin mendonasikan hartanya untuk masyarakat Palestina melalui penghimpunan secara langsung dan melalui sarana kartu komitmen (Wahyu Rasawa:2022).

e. Dongeng Ceria

Program ini mencoba dijalankan dengan menghadirkan narasumber berkualitas seperti tokoh dari luar kota. Narasumber tersebut menyampaikan kisah-kisah heroik dan kisah-kisah motivasi yang terdapat di Palestina.

f. Daulah Syeikho

Program ini dilaksanakan semata-mata hanya terkhusus untuk kaum akhwat / kaum perempuan. Dalam pelaksanaannya, kegiatan ini dirangkai sama seperti kajian Islam atau majelis taklim.

g. Penghimpunan Celeng Tunas

Program ini adalah program yang banyak digunakan oleh lembaga-lembaga sosial di Indonesia. Untuk daerah penyebarannya sendiri memberi tujuan ke seluruh Indonesia melalui relawan-relawan yang ada di berbagai tempat seperti di pulau kalimantan dan pulau sulawesi.

h. Pembayaran Melalui Rekening

Perkembangan zaman yang menjadi canggih membuat berbagai pihak meoptimalkan keadaan ini.

i. Kartu Komitmen

Program ini berupaya untuk memanfaatkan masa waktu antara para donatur bersama pihak amil. Upaya yang dilakukan memberikan kesempatan untuk bisa membantu masyarakat Palestina tidak secara langsung atau dengan

memberikan waktu dalam pemenuhan nominal yang disumbangkan.

j. Kerja Sama (Mitra)

Keberadaan kelompok, lembaga dan yayasan lain membuat Yayasan Damai Aqsha Samarinda harus menjalankan program kerja sama untuk menyambung tali silaturahmi, memudahkan kesempatan yang ada serta dalam mencari referensi lain:

2. *Indirect Fundraising*

Dalam segi inovasi dan hal yang membuat menarik, perlahan Yayasan Damai Aqsha Samarinda mencoba menggunakan metode ini seperti memberikan informasi terupdate seputar kepelestinaan. Media yang digunakan sebelum pandemi antara lain:

a. Instagram

Akun instagram yang dimiliki oleh Damai Aqsha yakni @damai_aqsha yang mana tampilan akun instagram dibuat sekreatif mungkin sebagai ajang promosi ketertarikan para pengguna instagram.

b. Whatshapp

Yayasan Damai Aqsha sangat mengandalkan akan media ini sebagai tempat berkomunikasi yang memudahkan. Dengan dicantumkan nomor whattshapp Yayasan di dalam brosur, media dan tabung celengan, membuat masyarakat akan memudahkan untuk berkomunikasi sebagai konsultasi antar donatur dan pihak amil. Yayasan Damai Aqsha Samarinda juga memanfaatkan media ini sebagai tempat pengiriman pesan siaran. (Bastian:2022).

c. Website

Website Yayasan Damai Aqsha Samarinda yakni <https://damaiaqsha.com/> Sebelum pandemi website ini berisikan informasi-informasi seputar kepelestinaan dan kelembagaan Damai Aqsha. Hal ini dibuat, untuk

memperkenalkan Yayasan ke khalayak masyarakat yang lebih luas lagi (Caca Andika:2022).

d. Facebook

Dalam hal ini, informasi yang diberikan juga mengenai informasi terkini seputar kePalestinaan dan Yayasan Damai Aqsha Samarinda. Media yang telah dicendrung sejak lama, membuat yayasan harus mengoptimalkan facebook sebagai perantara dalam mewujudkan strategi sosial (Caca Andika:2022).

D. Pola Strategi Penghimpunan Dana Bantuan Sosial Di Yayasan Damai Aqsha Samarinda Pada Saat Pandemi

Substansi fundraising berupa pola strategi yang disiapkan dalam halnya bentuk dari cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka penggalangan dana dari masyarakat. Metode fundraising yang disiapkan wajib memberikan dampak positif berupa kemudahan, kebanggaan dan manfaat bagi masyarakat donatur dan muzakki (Royan Ramdhani: 2017).

1. Direct Fundraising

Pada layanan fundraising di Damai Aqsha khusus nya di daerah samarinda dan sekitarnya dalam menunaikan serta menyalurkan bantuan sosial dapat dilakukan dengan cara bertemu langsung kepada donatur dan pihak amil atau bisa dengan mengoptimalkan beberapa layanan dari program yang telah disiapkan oleh Damai Aqsha Samarinda. Dalam hal ini, layanan / program yang akan diberikan antara lain:

a. Kegiatan Daulah Syeikh (Safari Dapur)

Sama halnya dengan sebelum pandemi, agenda ini menggunakan konsep yang sama yakni dengan menghadirkan syeikh langsung dari Palestina atau tokoh agama serta disertai penyampaian dakwah yang berhubungan dengan Palestina.

b. Dongeng Ceria

Dalam pelaksanaan program ini dilakukan dengan upaya memberi motivasi kepada kaum muda mengenai kisah-kisah heroik seperti kisah di Palestina. Pada tahun

2022 program ini telah berhasil dilakukan di sekolah-sekolah yang ada di samarinda, tenggarong dan muara badak.

c. Daulah Syeikho

Daulah Syeikho khusus untuk kaum akhwat yang bisa mengikuti atau hanya diperuntukan untuk perempuan mulai dari yang mengisi kajian nya dan peserta yang mengikutinya. Salah satu narasumber dalam kegiatan ini adalah Ustadzah Mahmudah Lc. MA yang merupakan tokoh berpengaruh dalam kajian agama Islam (Muntik Lestari:2022).

d. Penghimpunan Celeng Tunas

Program kenceng ini biasanya disebar di berbagai tempat seperti di pusat perbelanjaan, toko-toko kuliner dan disebar ke masyarakat langsung dengan cara mendonasikan hartanya melalui celengan yang ada. Serta dalam celengan ini juga diberi gambar atau tulisan menarik mengenai motivasi memberi. Selain itu, penawaran melalui umum ataupun personal kerap kali dilakukan untuk distribusi kenceng contohnya melalui agenda kajian daulah syeikho (Bastian:2022).

e. Pembayaran Melalui Rekening

Para donatur bisa memberikan hartanya dengan cara transfer dana melalui rekening;

- 1) Bank Syariah Indonesia (BSI) (451) – 7555558788.
- 2) Mandiri (008) 148-00-1627-4444.
- 3) CIMB NIAGA (022) 86-000-570-61-000.
- 4) Dan Dengan Scan QR Barcode Melalui Dana, gopay, Shopee Pay, OVO.

f. Kartu Komitmen

Program ini merupakan insisiasi dari Damai Aqsha supaya masyarakat bisa beramal melalui janji berupa harta yang akan disumbangkan dengan memegang kartu

komitmen serta akan dipenuhi secara bertahap contohnya mengambil kartu komitmen dengan nominal Rp 10.000.000 dan ia berhak memenuhi secara bertahap mulai dari per minggu, per bulan atau per tahun nya (Bastian:2022).

g. Kerja Sama (Mitra)

Damai Aqsha sangat memanfaatkan kesempatan kerja sama baik untuk penghimpunan dan pendistribusian. Dalam menghimpun dana Damai Aqsha melakukan kerjasama dengan lembaga dan komunitas seperti PUSDIMA (Pusat Studi Islam Mahasiswa), OBB (Organisasi Bontang Bersatu) , Komunitas Buton ,dan Lembaga-lembaga di Universitas Mulawarman (Bastian:2022).

2. *Indirect Fundraising*

Pada *Indirect Fundraising*, Damai Aqsha Samarinda berusaha mengoptimalkan beberapa perantara dengan tujuan ialah agar masyarakat rutin memperoleh informasi mengenai bantuan di Damai Aqsha Samarinda dan terpenting mengenai kabar terkini di Palestina. Media massa yang digunakan oleh Damai Aqsha Samarinda diantaranya:

a. Instagram

Akun instagram Yayasan Damai Aqsha Samarinda berisikan informasi-informasi seputar kePalestina secara umum baik dalam hal pencapaian kebaikan dan juga dalam hal kesengsaraan masyarakat Palestina seperti langkanya obat-obatan, bencana alam dan disiksanya masyarakat dalam penjajahan kaum lain. Selain itu, terdapat juga motivasi-motivasi kebaikan, edukasi, dan program donasi.

b. Whatsapp

Dalam media ini, komunikasi dan informasi juga bisa dirasakan oleh masyarakat karena secara umum banyak yang menggunakan aplikasi whatsapp sebagai kebutuhan sehari-hari dalam berkomunikasi dan mencari info.

c. Website

Website yang dimiliki oleh Damai Aqsha yakni bearalamatkan <https://damaiaqsha.com/> dimana tampilan dibuat semenarik mungkin. Dalam website ini juga selalu menjadi unggulan Yayasan Damai Aqsha Samarinda karena selalu berinovasi dalam mengikuti perkembangan waktu dan berusaha untuk memberi kemudahan kepada masyarakat.

d. Facebook

Sebagai salah satu media yang berpotensi memiliki banyak pemakai khususnya kaum era 1900an, facebook memiliki keunggulan dalam penyebaran informasi untuk kabar terbaru.

e. TikTok

TikTok merupakan suatu jaringan media sosial dan platform video musik yang diterbitkan dari china pada Sebtember 2016. Hampir sama seperti media sosial lainnya, Damai Aqsa berupaya menggunakan aplikasi TikTok ini untuk menyadarkan umat muslim melalui media dengan disediakan informasi mengenai kepelestinaan.

f. Twitter

Twitter merupakan layanan media sosial dan mikroblog online yang pengguna nya bisa melakukan pengiriman dan pembacaan pesan berbasis kalimat teks dengan andalan kata yang sering didengar yakni Hashtag/ Tagar. Damai Aqsha mulai bergabung pada Juli 2020 dengan akun @damaiaqsha dan selalu berupaya mengirimkan tweet dan media seputar kepelestinaan serta selalu menggunakan pamflet terupdate setiap waktunya (Caca Andika:2022).

Adapun sasaran dalam kegiatan fundraising / penghimpunan dikelompokkan menjadi 2 yaitu:

1. Perorangan

- a. Aparatur Sipil Negara (Pegawai Negeri Sipil).
- b. Jamaah Masjid / Langgar.
- c. Para pelajar sekolah.

- d. Masyarakat umum.
2. Badan Hukum atau Kelompok
 - a. Instansi.
 - b. Tempat Ibadah Umat muslim (Seperti Masjid dan Langgar).
 - c. Sekolah.

E. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pada Penghimpunan Dana Bantuan Sosial Di Yayasan Damai Aqsha Samarinda

Pada umumnya, setiap lembaga sosial memiliki faktor-faktor baik pendukung maupun penghambatan dalam upaya menghimpun dana bantuan sosial. Damai Aqsha dalam menjalankan aktivitas sosial selalu memperoleh jembatan lika-liku meski secara legalitasnya sudah resmi dan sudah memperoleh kewenangan dari Pemerintah Republik Indonesia atas perlindungan dari ketetapan konstitusi. Dalam menjalankan perannya, Damai Aqsha memperoleh faktor-faktor yakni sebagai berikut:

1. Faktor Pendukung

Damai Aqsha memperoleh pendukung atas ide dari agenda yang dimiliki dengan manfaat memberikan semangat berupa energi positif dan kemudahan baik mempersiapkan gagasan fundraising maupun dalam aksi terjun ke lapangan, yakni:

a. Sikap Indonesia

Fenomena sangat jelas bisa dilihat secara bersama-sama melalui kasat mata bahwa keadaan negara Indonesia dengan Palestina sudah sangatlah terlihat jelas dan menunjukkan bahwa Indonesia harus membantu menyelesaikan konflik di Palestina sebagai aksi kemanusiaan dan sebagai keharusan umat beragama muslim. Dalam hal ini, memberikan peluang besar untuk Damai Aqsha untuk melakukan kegiatannya dengan bisa datang kemana saja seperti ke lembaga atau ke kantor pemerintahan.

b. Feedback

Dalam melaksanakan berbagai program kerja fundraising yang dilaksanakan, Damai Aqsha selalu mengedepankan dalam hal pemberian edukasi atau bekal kepada masyarakat berupa kepedulian yang sebenarnya. Hal ini menunjukkan bahwa Lembaga Damai Aqsha tidak melulu mengutamakan nominal dari hasil penghimpunan dana bantuan sosial melainkan berusaha menjadi sosok berpengaruh terhadap kemanusiaan. Seperti contohnya dalam agenda Daulah Syeikh, setiap penyampaian diberikan edukasi bahwa saat ini bagaimana seseorang sebagai umat muslim berkewajiban untuk membantu umat muslim lainnya yang sedang menderita dengan selalu menyertakan landasan agama Islam. Contoh lainnya adalah pemberian apresiasi berupa pemberian kalender kepada donatur tetap yayasan.

c. Inovasi

Setiap kegiatan secara terorganisir dirancang dengan upaya setiap donator nya bisa tetap bertahan kepercayaannya dengan untuk mendonasikan harta di lembaga ini. Damai Aqsha juga selalu aktif mengelola setiap orang yang pernah berkontribusi dengan dilakukan penggunaan broadcast pesan untuk tidak terbatas dalam mengirimkan pesan siaran dan berusaha selalu menjaga kemitraan dengan lembaga lain. Selain itu, juga dilakukan pengadaan media sosial, pengembangan produk website serta upaya kartu komitmen.

Sedangkan menurut pendapat Bapak Bastian (2022) sebagai Manager Fundraising sesuai dengan pengalamannya, beberapa faktor pendukung dalam proses penghimpunan dana bantuan yakni:

- a. Sumber Daya Manusia Yang Profesional
- b. Masyarakat sudah teredukasi untuk membantu sesama
- c. Etos Kerja (Semangat kinerja yang tinggi atas dasar pengabdian masyarakat dan kepedulian)
- d. Tempat yang strategis di pinggir jalan
- e. Relawan selalu dibekali dengan dilakukan upgraiding.

2. Faktor Penghambat

Dalam menjalankan aksi fundraising, secara umum Damai Aqsha mengalami hambatan yang membuat kendala dalam agenda pelaksanaannya. Seluruh karyawan menjelaskan yang menjadi tantangan besar lembaga dalam mengadakan agenda kegiatan adalah Situasi Pandemi Covid-19. Wabah ini mulai muncul pada tahun 2019 dan berangsur di tahun-tahun berikutnya. Faktor penghambat Damai Aqsha dalam melakukan *fundraising* antara lain:

a. Pembatasan Sosial

Salah satu langkah penanganan wabah pandemi adalah selalu menerapkan protokol kesehatan, salah satunya adalah dilarang adanya perkumpulan atau kerumunan banyak orang.

Selain itu, diketahui juga bahwa awal mula nya orang-orang Palestina jika masuk Indonesia akan bebas saja dan tidak perlu menunjukkan visa. Kebijakan ini telah dicabut dan diduga untuk mengurangi mobilitas dalam penanganan pandemi covid-19. (Caca Andika:2022).

b. Izin Kegiatan

Lembaga Damai Aqsha dalam melakukan kegiatan contohnya Daulah Syeikh dan Kisah Dongeng Ceria menjadi sulit dilaksanakan karena tidak semua tempat tujuan mau memberikan izin karena khawatir nya penyebaran virus setelah terlaksananya kegiatan tersebut (Wahyu Rasawa:2022).

c. Tantangan Inovasi

Inovasi tersebut adalah dengan penerapan agenda secara daring melalui aplikasi yang bisa mempertemukan orang secara video call seperti zoom dan googlemeet. Hal ini dicoba dengan mengikuti penerapan pembelajaran di sekolah dan perguruan tinggi, akan tetapi hal ini terasa kurang efektif karena tujuan lembaga menjalankan kegiatan adalah mencoba menyadarkan masyarakat akan kepedulian (Bastian:2022). Permasalahan yang biasanya ditemukan dalam mencapai tujuan tersebut adalah permasalahan jaringan sehingga menyebabkan suara dari aplikasi tidak lancar dan video menjadi macet. Maka dengan ini, strategi digital fundraising perlu adanya dengan membentuk tim khusus yang terpercaya (Nurhidayat:2020).

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi yang diterapkan oleh Damai Aqsha terbagi dalam 2 bentuk, yakni *Direct fundraising* (penghimpunan secara langsung) dan *Indirect Fundraising* (penghimpunan secara tidak langsung). Pola strategi strategi *Direct Fundraising* yang diterapkan antara lain; Daulah Syeikh & Syeikho (Safari dapur), dongeng ceria, nonton bareng, konser amal, celeng tunas, gerai/toko, kartu komitmen, kerja sama/mitra kerja, transfer rekening. Namun, memasuki masa pandemi strategi *Direct fundraising* tersebut hanya dilaksanakan beberapa dan yang tidak bisa terlaksana adalah konser amal dan nonton bareng sebab adanya pembatasan sosial. Sedangkan dalam strategi *Indirect Fundraising* yang diterapkan mengandalkan kecanggihan aplikasi dan media sosial diantaranya melalui; Whattshapp, instagram, facebook, youtube, website, tiktok dan twitter. Saat pandemi lebih dikembangkan media ini seperti sudah bisa berdonasi melalui website dan fitur lebih lengkap.

Faktor pendukung dari penerapan strategi Damai Aqsha samarinda antara lain; sikap Indonesia selalu membantu Palestina, tercapainya feedback dari kegiatan yang dijalankan, pelayanan berkualitas kepada donatur, apresiasi kepada donatur, masyarakat sudah teredekulasi, sumber daya manusia yang profesional, etos kerja yang tinggi, lokasi lembaga yang strategis, kualitas relawan, dan inovasi dari lembaga. Sedangkan faktor penghambat nya sendiri yakni keadaan pandemi covid-19, menyebabkan rintangan seperti adanya pembatasan sosial dan sulitnya memperoleh izin serta inovasi yang harus dibuat dengan melihat kondisi dan harus memberikan pengaruh besar.

B. Saran

Dalam menerapkan strategi penghimpunan dana bantuan sosial, diharapkan lembaga Damai Aqsha Samarinda selalu mempertahankan sifat dalam upaya memberikan kepuasan kepada donatur dengan selalu melakukan inovasi dalam segala produk fundraising mengikuti perkembangan zaman.

Dalam menjalankan perannya, diharapkan ke depan nya Yayasan Damai Aqsha Samarinda memiliki ekonomi kreatif sendiri dengan dibukanya beberapa usaha agar siap menghadapi situasi dan kondisi yang tidak terduga serta memiliki alternatif selain bantuan sosial.

Dalam melakukan aktivitas sosial di media sosial, sebaiknya Damai Aqsha Samarinda bisa memaksimalkan seluruh media sosial yang ada seperti penyebaran informasi agenda kegiatan secara up to date, pembuatan video cuplikan yang menarik dan pemberian motivasi dalam bentuk pamflet. Itu dilakukan agar kesadaran masyarakat dalam hal kepedulian dapat lebih tersalurkan.

Lebih ditingkatkan lagi dalam penyampaian informasi secara terbuka kepada masyarakat agar kepercayaan terhadap Damai Aqsha dan kesadaran sosial dapat terwujud dengan baik contohnya dalam menginformasikan dana yang terhimpun tiap tahun nya dengan mengedepankan transparansi akuntabilitas.

Seiring berjalannya waktu, Yayasan Damai Aqsha Samarinda diharapkan juga menjadi solusi pemecahan masalah dalam negeri melihat masyarakat indonesia masih banyak memerlukan bantuan untuk kesejahteraan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Nurlelatul. (2011). Program Pemberdayaan Ekonomi (senyum mandiri) Pada Rumah Zakat. Jakarta: *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah. 81.
- Afrizal. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Agung, Putu. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Anggito, Albi dan Johan. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Aziz,.A. (20216). Strategies Fundraising Zakat, Five Zakat Intitutions in Indonesia. *Jurnal Syirkah*, 2(1). 147.
- Bariyah, Nurul Oneng N. (2016). Strategi Penghimpunan Dana Sosial Ummat Pada Lembaga-Lembaga Filantropi di Indonesia. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bismis Islam*, 23(1).
- Corina, Aulina Ita dan Tanjung, Hendri. (2015). Formulasi Strategi Penghimpunan Zakat oleh Badan Amil Zakat Nasional. *Junral ipb*. 159(1).
- Djayusman Ramdhani Royyan. (2017). Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infak dan Sedekah. *Islamic Economics Jurnal*. 3(1). 58.
- Fauzia, Yunia Ika. (2014). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*. Jakarta: PT Fajar Interpratama.

- Fordeby dan Adesy. (2017). *Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Depok: Rajawali Pers.
- Huda, Miftahul. (2015). Model Manajemen Fundraising Wakaf. *Jurnal Ahkam*.13(1). 32.
- Irawan, Muhammad. (2022). Bentuk-Bentuk Pemberdayaan Eknomi Pada Pondok Pesantren Modern Al Muttaqien Balikpapan. *Skripsi*, Samarinda: UIN Sultan Aji Muhammad Idris. 63.
- Lestary Kusnandar Dessy. (2020). Perbandingan Abnormal return Saham Sebelum dan Sesudah Perubahan Waktu Perdagangan Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Pasar Modal dan Bisnis*, 2(2). 58.
- Miles & Hubberman. (1992). *Qualitative Data Analysis*. Jakarta: IJI Press.
- Misbahuddin. (2014). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Moleong, J. Lexy, (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muslih, Muhammad. (2020). Strategi Penghimpunan Dana Simpanan Berbasis Lembaga Pendidikan Dalam Meningkatkan Profitabilitas. Surabaya: *Skripsi*, UIN Sunan Ampel. 3
- Nopiardi Widi. (2017). Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznaz Kabupaten Tanah Datar. *Jurnal IMARA*.1(1). 58.
- Novita Nike. (2020). Strategi Pemasaran di Era New Normal Pada Biro Perjalan Umrah. Surakarta: *Skripsi*, IAIN. 4.
- Nurhidayat. (2020). Strategi Fundraising Zakat Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Sosial & Budaya Sya-i*, 7(8). 744.
- Rahman Afzalur. (2002). *Doktrin Ekonomi islam Jilid II*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa.
- Saefuddin, Wahyuni Sri. (2020). Menganalisis Perana Guru Mengenai Kesiapan Kegiatan Pembelajaran Dalam Menghadapi Masa New Normal di Sekolah Dasar. *Jurnal Perseda*, 3(2). 105.
- Sanwani. (2017). Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Pada Baitul Majwat Tanwil. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 1(2). 15.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian (Pendekatan Kuantitatif, Kualitaif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.

- Suharto, Edi. (2017). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Utami, Suci. (2015). Strategi Penghimpunan Dana Zakat Pada Organisasi Pengelola Zakat di Kabupaten Bantul. *Jurnal Riset Manajemen*, 2(1). 138.
- Zaki, Ahmad. (2010). Emang Ajib Dompot Dhuafa Republika Tahun 1430 H Dalam Proses Fundraising. Jakarta: *Skripsi*, UIN Syarif Hidayatullah. 81.