

**ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* YANG DILAKUKAN  
LAZISMU CABANG GAMPING SLEMAN DAN LAZISMU  
UMBULHARJO KOTA YOGYAKARTA UNTUK MENCAPAI  
TARGET PEROLEHAN ZAKAT.**

**ANALYSIS OF *FUNDRAISING* STRATEGIES OF LAZISMU  
GAMPING SLEMAN AND LAZISMU UMBULHARJO TO  
ACHIEVE ZAKAT TARGETS**

**Dynar Tyara Sany dan Mukhlis Rahmanto.**

*Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jl. Lingkar Selatan, Tamantirto,  
Kasih, Bantul, Yogyakarta*

[dynartyara@gmail.com](mailto:dynartyara@gmail.com)

[mukhlisindunisi@gmail.com](mailto:mukhlisindunisi@gmail.com)

**ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi fundraising yang dilakukan LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta untuk mencapai target perolehan zakat. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) dengan metode kualitatif deskriptif melalui wawancara secara langsung dengan amil (fundraiser) serta penanggung jawab bagian fundraising LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta. Keabsahan data diuji dengan cara triangulasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan LAZISMU Cabang Gamping Sleman yaitu menentukan target sasaran, persiapan sumber daya, menyusun & melakukan sistem pelayanan, pengevaluasian hasil. Sedangkan strategi fundraising LAZISMU Cabang Umbulharjo adalah menentukan program jangka panjang, menganalisis ruang lingkup & target sasaran, menentukan target perolehan, menentukan metode, pemantauan hasil kerja, evaluasi & rencana kedepan.*

***Kata kunci: Strategi, Fundraising, LAZISMU, Zakat.***

**ABSTRACT**

*This study aims to find out how fundraising strategies are carried out by LAZISMU Branch Gamping Sleman and LAZISMU Branch Umbulharjo to achieve the target of zakat acquisition. This type of research is field research with descriptive qualitative methods through direct interviews with amil (fundraisers) and the person in charge of the LAZISMU fundraising section of the LAZISMU Branch Gamping Sleman and LAZISMU Branch Umbulharjo. The validity of the data test by triangulation. The*

*results of this study indicate that the strategy used by LAZISMU Branch Gamping Sleman is to determine targets, prepare resources, compile and conduct a service system, evaluate results. Whereas the LAZISMU branch Umbulharjo fundraising strategy is to determine the long-term program, analyze the scope & target, determine target acquisition, determine methods, monitor work results, evaluate & plan.*

**Keywords: Strategy, Fundraising, LAZISMU, Zakat.**

## **PENDAHULUAN**

Dengan pengelolaan yang baik, zakat merupakan sumber dana potensial yang dapat dimanfaatkan untuk memajukan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat.<sup>1</sup> Hal ini akan terwujud jika pemberdayaan zakat dilakukan secara terorganisasi. Data Pusat kajian Strategis Badan Amil Zakat (BAZNAS) menunjukkan serapan zakat di Indonesia masih rendah. Pada 2016, tercatat zakat masuk Rp 5 triliun. Jumlah ini hanya 1 persen dari potensi zakat di Indonesia sebesar Rp 217 triliun. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa potensi zakat di Indonesia belum dapat terserap dengan maksimal.

Lembaga Amil Zakat membutuhkan strategi untuk mengoptimalkan penarikan atau pengumpulan dana zakat dari masyarakat di Indonesia. Selain itu, Lembaga Amil Zakat juga perlu melakukan evaluasi terhadap metode pengumpulan dana zakat yang telah dilakukan selama ini.<sup>2</sup> Perolehan zakat di LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman selalu mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Jumlah dana yang diperoleh juga dapat dikatakan cukup tinggi untuk tingkat kecamatan. Ini membuktikan bahwa LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman ini memiliki strategi yang baik dalam penghimpunan dana/*fundraising*. Berbeda halnya dengan LAZISMU lain yang setara di tingkat Kantor Layanan namun perolehan zakatnya masih jauh di bawah perolehan zakat di LAZISMU kantor Layanan Gamping Sleman.

Salah satu dari LAZISMU yang setingkat dengan Kantor Layanan untuk daerah kabupaten kota Yogyakarta adalah LAZISMU Kantor Layanan Umbulharjo Kota Yogyakarta. LAZISMU Kantor Layanan Umbulharjo Kota Yogyakarta juga mengalami

---

<sup>1</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 38 Tahun 1999 Tentang Pengelolaan Zakat

<sup>2</sup> Azis dan Sukma. "Strategi Penghimpunan Dana Zakat Lima Lembaga Pengelola Zakat di Indonesia". Jurnal Syarikah ISSN 24424420 Volume 2 Nmomor 1. Juni 2016 hal, 132.

peningkatan setiap tahunnya walaupun jumlahnya masih lebih sedikit bila dibandingkan LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman. Hal ini dapat disebabkan karena kantor-kantor layanan di daerah kota atau lebih tepat di Kota Yogyakarta masih baru berdiri bila dibandingkan dengan LAZISMU kantor layanan Gamping Sleman.

Salah satu contoh strategi *fundraising* yang di terapkan pada lembaga zakat tertera pada hasil dari penelitian yang dilakukan Mutadho Ridwan (2016), yang menunjukkan bahwa UPZ Desa Wonoketingal menggabungkan dua model *fundraising*, yaitu *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. *Indirect fundraising* digunakan untuk menyosialisasikan program melalui pengumuman di pengajian, pertemuan warga ataupun pada saat solat Jum'at. *Direct fundraising* dilakukan pengurus UPZ dengan cara mendatangi rumah warga secara langsung. Sementara model distribusi dana ZIS yang diterapkan UPZ Desa Wonoketingal adalah model konsumtif tradisional dan model produktif kreatif.<sup>3</sup>

Untuk itu, dalam segi penghimpunan dana/*fundraising* LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman lebih baik karena sudah lebih berpengalaman. Sehingga peneliti ingin mengetahui bagaimana strategi *fundraising* LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman serta LAZISMU Kantor Layanan Umbulharjo Kota Yogyakarta. Sehingga dapat diketahui perbedaan strategi yang mempengaruhi perolehan zakat dari masing-masing LAZISMU. Karena suatu lembaga amil zakat progresifitasnya sangat dipengaruhi oleh strategi kegiatan *fundraising* yang dilakukan, seperti cara-cara berzakat melalui lembaga amil zakat tersebut.

## **Kerangka Teoritik**

### **Strategi**

Strategi sangat terkait dalam menentukan bagaimana suatu organisasi menempatkan dirinya dengan mempertimbangkan keadaan sekeliling, terutama pada pesaingnya. Akan tetapi, pesaing bukanlah sesuatu halangan yang harus ditakuti atau bahkan dimusuhi. Justru sebaliknya, para kompetitor dirangkul sebagai mitra komplementer yang saling sinergis, di antaranya pesaing akan membuka, menciptakan, dan melebarkan pasar. Pesaing bisa kita jadikan sebagai sumber inspirasi dalam

---

<sup>3</sup> Ridwan, Murtadho. 2016. "Analisis Model Fundraising dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketingal" Jurnal Peneitian. Vol. 10 No. 2.

memperbaiki kinerja manajemen perusahaan sehingga menjadikan perusahaan selalu lebih profesional. Pesaing dapat mendorong kita bekerja lebih kreatif dalam menghasilkan produk ataupun jasa dengan bekerja secara lebih efisien dan efektif.

### ***Fundraising.***

*Fundraising* adalah proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi.<sup>4</sup> Strategi *fundraising* dapat diartikan sebagai rencana sebuah proses mempengaruhi masyarakat agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan dana atau sumber daya lainnya yang bernilai, untuk disampaikan kepada masyarakat yang membutuhkan. Adanya strategi *fundraising* yaitu untuk menjalankan program baik jangka panjang maupun jangka pendek suatu lembaga agar lebih maksimal dalam memperoleh dana.

Untuk membandingkan strategi *fundraising* antara dua lembaga yaitu LAZISMU Gamping dan LAZISMU Umbulharjo Kota Yogyakarta, untuk itu dibutuhkan indikator yang dapat dijadikan pembandingan antara strategi dari lembaga yang satu dengan yang lain. Indikator-indikator tersebut adalah:

1. Karakteristik *fundraiser*.
2. Ruang lingkup atau cakupan dalam proses *fundraising*.
3. Perumusan/perencanaan strategi *fundraising*.
4. Metode *fundraising*.
5. Manajemen *fundraising*.
6. Faktor pendukung dalam proses *fundraising*.
7. Faktor penghambat dalam proses *fundraising*.
8. Dampak dari *fundraising*.
9. Evaluasi strategi *fundraising*.

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan) yaitu pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti guna mendapatkan data yang relevan.<sup>5</sup> Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu dengan metode

---

<sup>4</sup> Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising: bagi organisasi pengelola zakat*. Teras. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam., hal: 12.

<sup>5</sup> Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, hal:17.

deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah pengurus dari LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan pengurus LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta. Sampel dalam penelitian ini adalah penanggung jawab bagian *fundraising* serta amil/*fundraiser* yang bertugas melakukan kegiatan yang berhubungan dengan strategi *fundraising* karena memiliki pengetahuan lebih seputar *fundraising* di LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta.

Sumber data yang digunakan adalah data primer yang bersumber dari data-data yang didapat dari hasil wawancara dengan informan dalam penelitian ini adalah penanggung jawab atau pengurus LAZISMU. Karena pengurus LAZISMU yang mengetahui bagaimana strategi *fundraising* zakat ini diterapkan. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang dibutuhkan, dari jurnal-jurnal, buku dan catatan lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Pada penelitian ini, peneliti menguji kredibilitas data menggunakan teknik triangulasi.

Teknik triangulasi adalah pengecekan atau pemeriksaan keabsahan data yang didapat dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu serta dilakukan pada sumber data, teknik pengumpulan data dan waktu pengumpulan data.<sup>6</sup> Sehingga dapat disimpulkan bahwa, teknik triangulasi dilakukan untuk pengecekan terhadap data yang diperoleh dari berbagai sumber dengan berbagai teknik pengumpulan data seperti observasi, wawancara dengan narasumber dan dokumentasi yang diperoleh dari buku-buku serta jurnal yang terkait penelitian ini.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Strategi *Fundraising* LAZISMU Cabang Gamping Sleman.**

Berhasil atau tidaknya suatu strategi dapat dilihat dari hasil capaian dari kegiatan yang terlaksana dari suatu strategi tersebut. Hal itu juga berlaku bagi Lembaga Amil Zakat seperti LAZISMU. Strategi sangatlah penting demi kelancaran dan terlaksananya kegiatan penghimpunan zakat (*fundraising*) di LAZISMU. Masing-masing LAZISMU tentunya memiliki strateginya masing-masing dalam menghimpun dana zakat agar dapat memenuhi target perolehan zakat yang ditentukan. Terdapat beberapa indikator yang

---

<sup>6</sup> Moleong. Lexy J, 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, hal: 330.

peneliti jadikan pembanding dalam menganalisis strategi *fundraising* antara LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta, diantaranya yaitu:

1. Karakteristik *fundraiser*.

Setiap lembaga pastinya memiliki karakteristik tersendiri dalam menentukan SDM yang dimilikinya, begitu pula dengan LAZISMU. Salah satu SDM yang pasti dimiliki oleh Lembaga Amil Zakat adalah *Fundraiser* atau amil, mereka sangatlah berperan penting dalam proses *fundraising*. Karena dengan adanya *fundraiser* yang berkualitas maka akan berimbas pada maksimalnya hasil pencapaian kegiatan *fundraising* itu sendiri.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, ternyata tidak terdapat kriteria khusus untuk menjadi amil zakat. Karena untuk menjadi amil zakat menurut masing-masing lembaga dibutuhkan niat khusus sebagai ibadah karena pekerjaannya cukup berat.<sup>7</sup>

2. Ruang lingkup atau cakupan dalam proses *fundraising*.

LAZISMU Cabang Gamping Sleman, masih berada di bawah naungan PCM Gamping yang memiliki 10 ranting. Dari masing-masing ranting rata-rata terdiri dari 8-10 orang yang menjadi amil zakat bagi LAZISMU Cabang Gamping Sleman. Para amil ini bertugas mencari sasaran target yang terdapat wilayah mereka serta melakukan *fundraising* zakat.<sup>8</sup>

3. Perumusan/perencanaan strategi *fundraising*.

Dalam melakukan kegiatan *fundraising* dibutuhkan strategi agar kegiatan tersebut dapat berjalan lancar dan sesuai rencana.<sup>9</sup> Untuk menentukan bagaimana strategi *fundraising* yang akan dilakukan, LAZISMU Cabang Gamping Sleman akan mengadakan rapat. Adapun strategi *fundraising* yang akan digunakan oleh LAZISMU Cabang Gamping Sleman, diantaranya yaitu:

a. Menentukan target sasaran *fundraising*.

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Muhasir, Kordinator Cabang LAZISMU Gamping tanggal, 29 November 2018.

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Zaini, Kordinator Ranting LAZISMU Gamping tanggal, 30 November 2018.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Zaini, Kordinator Ranting LAZISMU Gamping tanggal, 30 November 2018.

Menganalisis target sasaran *fundraising* zakat sangatlah penting. Hal ini, karena kita dapat tahu seputar target yang dijadikan sasaran. Salah satunya karakter muzaki yang akan dijadikan sasaran. Dengan mengetahui karakter muzaki, itu akan mempermudah kita dalam menawarkan produk sehingga muzaki mau menyalurkan zakatnya melalui LAZISMU Cabang Gamping Sleman.

b. Penyiapan sumber daya.

Sumber daya juga berperan penting dalam kegiatan *fundraisings*. Tanpa adanya sumber daya yang baik maka *fundraising* tidak dapat berjalan dengan baik. Untuk itu maka diadakan pertemuan dengan para amil/*fundraiser* guna memberikan serta memupuk semangat para *fudraiser* agar lebih giat dalam melakukan kegiatan *fundraising*.

c. Menyusun dan melakukan sistem pelayanan.

Sebelum terlaksananya kegiatan *fundraising*, akan diadakan rapat guna penentuan target sasaran serta target perolehan. Dari rapat tersebut *fundraiser* akan diberikan pemberitahuan berupa surat dan amplop untuk disebarakan kepada para muzaki sesuai wilayahnya masing-masing. Selama *fundraising* berjalan akan dilakukan monitoring apakah *fundraising* berjalan dengan baik serta apakah target sudah tercapai atau belum.

d. Pengevaluasian hasil.

Diakhir periode akan dilakukan evaluasi *fundraising* zakat yang telah berjalan, biasanya dilakukan setelah lebaran. Dalam evaluasi tersebut akan dibahas seputar perolehan zakat yang peroleh, membahas hambatan serta keberhasilan yang tercapai.

4. Metode *fundraising*.

Metode *fundraising* dibagi menjadi dua yaitu metode *fundraising* langsung (*Direct Fundraising*) dan metode *fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*). Metode *fundraising* langsung merupakan metode yang menggunakan cara-cara yang melibatkan partisipasi *muzaki* secara langsung. Contoh dari *direct fundraising* yang dilakukan LAZISMU Gamping diantaranya dengan presentasi langsung kepada muzaki seputar zakat dan memberikan pemahaman agar menyalurkan zakat melalui lembaga, melalui *direct mail* atau pesan Whatsapp.

Sedangkan metode *fundraising* tidak langsung adalah metode yang tidak melibatkan partisipasi *muzaki* secara langsung didalamnya. Sebagai contoh yaitu melakukan promosi dengan mengadakan pengajian, dengan bantuan para dai' yang mengisi tausiyah ke daerah agar sekaligus mempromosikan untuk berzakat di LAZISMU Cabang Gamping Sleman. Kedua metode tersebut digunakan secara beriringan, agar dapat bermanfaat dengan semestinya dan dapat memaksimalkan hasil dari proses *fundraising* itu sendiri.<sup>10</sup>

5. Manajemen *fundraising*.

Rumusan strategi yang telah ditentukan dapat dijadikan pedoman bagi amil dalam menjalankan tugasnya dalam menghimpun dana zakat. Dengan adanya pedoman tersebut maka kegiatan *fundraising* akan lebih terstruktur dan memperoleh hasil yang lebih maksimal. Koordinator pada tiap ranting akan mengawasi, memantau serta membantu tiap amil selama kegiatan *fundraising* berjalan. Untuk komunikasi kami biasanya saling berkonsultasi lewat *whatsapp*.<sup>11</sup>

6. Faktor pendukung dalam proses *fundraising*.

Faktor pendukung yang dimiliki oleh LAZISMU Cabang Gamping Sleman yaitu memiliki masa gemuk atau banyak masyarakat muhammadiyah sehingga lebih mudah dalam mempromosikan LAZISMU Cabang Gamping Sleman ini yang notabene merupakan lembaga dibawah naungan Muhammadiyah. Selain itu LAZISMU Cabang Gamping Sleman memiliki beberapa kader dai' yang sering mengisi pengajian-pengajian, sehingga selain berdakwah mereka juga dapat sekaligus mempromosikan LAZISMU Cabang Gamping Sleman tersebut.<sup>12</sup>

7. Faktor penghambat proses *fundraising*.

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Bapak Muhasir, Koordinator Cabang LAZISMU Gamping tanggal, 29 November 2018.

<sup>11</sup> Wawancara dengan Bapak Zaini, Koordinator Ranting LAZISMU Gamping tanggal, 30 November 2018.

<sup>12</sup> Wawancara dengan Bapak Muhasir, Koordinator Cabang LAZISMU Gamping tanggal, 29 November 2018.

Sedangkan untuk faktor yang menjadi penghambat dalam berjalannya proses *fundraising* bagi LAZISMU Gamping yaitu kurangnya kesadaran masyarakat untuk membayar zakat terutama melalui lembaga amil yang resmi.<sup>13</sup>

8. Dampak dari *fundraising*.

Strategi *fundraising* yang tersusun akan berdampak kepada kegiatan *fundraising* dan hasil perolehan zakat.<sup>14</sup> Hasil dari *fundraising* yang telah dilakukan oleh LAZISMU Gamping dapat dilihat dari hasil perolehan zakat yang berhasil terhimpun sesuai dengan tabel di bawah ini.

**Tabel 1. Perolehan Zakat LAZISMU Cabang Gamping Sleman periode 2000-2018.**

Periode	Tahun	Jumlah Perolehan
1	1421 H/2000 M	17.109.000
2	1422 H/2001 M	24.003.500
3	1423 H/2002 M	26.459.500
4	1424 H/2003 M	31.090.700
5	1425 H/2004 M	30.866.500
6	1426 H/2005 M	45.046.000
7	1427 H/2006 M	67.276.500
8	1428 H/2007 M	90.976.750
9	1429 H/2008 M	128.479.200
10	1430 H/2009 M	166.999.400
11	1431 H/2010 M	182.032.600
12	1432 H/2011 M	253.072.300
13	1433 H/2012 M	332.142.300
14	1434 H/2013 M	382.940.000
15	1435 H/2014 M	386.849.700
16	1436 H/2015 M	419.214.500

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Zaini, Kordinator Ranting LAZISMU Gamping tanggal, 30 November 2018.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Zaini, Kordinator Ranting LAZISMU Gamping tanggal, 30 November 2018.

17	1437 H/2016 M	466.602.040
18	1438 H/2017 M	588.923.811
19	1439 H/2018 M	578.131.625

*Sumber: Laporan Pertanggungjawaban pengelolaan zakat awal, infaq dan shadaqoh periode XIX tahun 2018/1439 H.*

Dari data tersebut terlihat bahwa perolehan zakat di LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Walaupun pernah mengalami penurunan pada tahun 2004 tetapi kembali peningkatan bahkan sampai saat ini. Jumlah dana yang diperoleh juga dapat dikatakan cukup tinggi untuk tingkat kecamatan. Ini membuktikan bahwa strategi yang LAZISMU Kantor Layanan Gamping Sleman terapkan ini sudah dapat terlaksana dengan baik dalam penghimpunan dana/*fundraising*. Dengan jumlah perolehan zakat yang terhimpun tersebut juga menandakan bahwa tingkat kepercayaan *muzaki* pada LAZISMU Gamping ini cukup tinggi. Semakin tinggi perolehannya maka semakin banyak pula dana yang dapat tersalur sehingga dapat membantu bagi mereka yang membutuhkan.

#### 9. Evaluasi strategi *fundraising*.

Evaluasi merupakan tahap akhir dari proses *fundraising* yang telah dilakukan. Di LAZISMU Cabang Gamping Sleman, hasil dari *fundraising* akan dievaluasi bersama. Pada akhir periode tepatnya pada saat setelah Ramadhan karena kegiatan *fundraising* zakat lebih banyak dilakukan pada bulan Ramadhan, evaluasi akan membahas seputar jumlah perolehan hasil *fundraising* yang telah telah terlaksana, hal apa saja yang menjadi hambatan dan perlu diperbaiki, serta apa saja yang perlu untuk dikembangkan dan diterapkan kedepannya.<sup>15</sup>

#### **Analisis Strategi *Fundraising* LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta.**

Peran strategi sangatlah penting demi kelancaran dan terlaksananya kegiatan penghimpunan zakat (*fundraising*) di LAZISMU. Masing-masing LAZISMU tentunya memiliki strateginya masing-masing dalam menghimpun dana zakat agar dapat memenuhi target perolehan zakat yang ditentukan. Terdapat beberapa indikator yang peneliti jadikan pembanding dalam menganalisis strategi *fundraising* antara LAZISMU

---

<sup>15</sup> Bapak Muhazir, 29 November 2018).

Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta. Indikator yang dimiliki LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta diantaranya yaitu:

1. Karakteristik *fundraiser*.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, ternyata tidak terdapat kriteria khusus untuk menjadi amil zakat. Karena untuk menjadi amil zakat menurut masing-masing lembaga dibutuhkan niat khusus sebagai ibadah karena pekerjaannya cukup berat.<sup>16</sup> Walaupun demikian, tidak mudah untuk menemukan orang yang mau bekerja sebagai amil. Hal ini terbukti dengan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta yang masih memiliki kendala berupa kurangnya *fundraiser* yang bertugas menghimpun dana zakat. Karena hanya ada 2 orang *fundraiser* yang dibantu 1 orang *volunteer* dalam melakukan kegiatan *fundraising*.

2. Ruang lingkup atau cakupan dalam proses *fundraising*.

LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta melakukan pemetaan ruang lingkup yang menjadi sasaran kegiatan *fundraising*. Pemetaan dan penentuan pos-pos mana saja yang akan dijadikan target sasaran tersebut dilakukan pada saat rapat di awal tahun. LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta sendiri memiliki ruang lingkup cakupan yang terluas di Yogyakarta. Hal ini disebabkan karena LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta memiliki ruang lingkup seluas sepertiga dari luas Kota Yogyakarta itu sendiri.<sup>17</sup>

3. Perumusan/perencanaan strategi *fundraising*.

Perumusan atau perencanaan sebuah strategi *fundraising* sangatlah penting. Dengan perencanaan yang tepat maka dapat tercipta strategi yang sesuai dengan target atau tujuan dari strategi tersebut. LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta selalu mengadakan rapat untuk menyusun suatu strategi untuk kegiatan *fundraising* dengan bersumber dari program yang akan dilakukan. diatarannya sebagai berikut:<sup>18</sup>

a. Menentukan program jangka panjang.

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Abdul Rosyid, Kepala Kantor LAZISMU Umbulharjo tanggal, 3 Desember 2018.

<sup>17</sup> Wawancara dengan Dedy Febriansyah, *Fundraiser* LAZISMU Umbulharjo tanggal, 5 Desember 2018).

<sup>18</sup> Wawancara dengan Abdul Rosyid, Kepala Kantor LAZISMU Umbulharjo tanggal, 3 Desember 2018.

Program sangat penting bagi kegiatan *fundraising*, karena dari program kita akan tahu bagaimana *fundraising* akan berjalan. Program-program yang ada di LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta diantaranya adalah program Layanan Jemput ZIS, Sahabat, koin surga, Rumah smart, dll.

b. Menganalisis ruang lingkup serta target sasaran.

Menganalisis target sangat penting, dengan adanya pengetahuan akan muzaki itu akan mempermudah kita dalam mempromosikan produk sehingga muzaki mau menyalurkan zakatnya ke LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta.

c. Menentukan target perolehan zakat.

Target perolehan zakat terus bertambah seiring berjalannya waktu serta seiring bertambahnya pengetahuan masyarakat akan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta. Dari tahun ke tahun LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Tidak hanya meningkat, akan tetapi perolehan zakat di LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta ini selalu mencapai target perolehan zakat yang ditentukannya pada setiap periode.

d. Menentukan metode yang akan digunakan.

Penentuan metode yang digunakan akan sangat bermanfaat bagi *fundraiser*, dengan adanya metode tersebut maka akan mempermudah proses berjalannya *fundraising*. LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta menggunakan kedua metode, yaitu metode langsung dan metode tidak langsung.

e. Pemantauan hasil kerja.

Dalam pelaksanaannya, kegiatan *fundraising* ini akan dipantau oleh kepala kantor karena beliau juga merangkap menjadi *fundraiser*. Perkembangan sudah sejauh mana, apakah terdapat hambatan yang menghalangi berjalannya kegiatan tersebut. Dan selalu mengkoordinasikan apapun yang terjadi di lapangan. Agar *fundraising* dapat berjalan lancar sesuai tujuan dan target yang direncanakan dapat tercapai.

f. Evaluasi dan rencana kedepan.

Evaluasi sangat penting dalam kegiatan *fundraiser*. Mengingat dengan adanya evaluasi kita dapat mengetahui hasil akhir dari kegiatan yang telah dilaksanakan dalam kurun waktu tersebut. Dengan adanya evaluasi juga lembaga dapat

mengintrospeksi kegiatan yang sudah berjalan. Demi kelancaran kegiatan di periode waktu yang berikutnya agar dapat lebih baik lagi. Di LAZISMU Umbulharjo Kota Yogyakarta evaluasi dilakukan setiap minggu diakhir pekan. Dengan begitu diharapkan LAZISMU dapat lebih mudah dalam memantau apabila terjadi masalah atau hambatan. Agar dapat dibahas bersama bagaimana pemecahan solusi yang tepat untuk masalah tersebut, sehingga dapat tercipta kelancaran dalam proses *fundraising*.

#### 4. Metode *fundraising*.

Dalam mempromosikan diri kepada para *muzaki* LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta memadukan antara metode *fundraising* langsung (*Direct Fundraising*) dan metode *fundraising* tidak langsung (*Indirect Fundraising*). Contoh dari *direct fundraising* yang dilakukan diantara dengan membagikan surat bersama dengan presentasi langsung kepada muzaki seputar zakat dan memberikan pemahaman agar menyalurkan zakat melalui lembaga, melalui *direct mail* atau pesan *Whatsapp*.<sup>19</sup> Sedangkan untuk contoh dari *indirect fundraising* yaitu melakukan promosi dengan mengadakan pengajian, menjalin relasi dengan para pengusaha dan wiraswasta serta melalui media internet yang terdiri dari *blog*, *twitter*, *facebook*, dan *instagram*. Kedua metode tersebut digunakan secara beriringan, karena masing-masing metode memiliki kelebihan dan manfaatnya masing-masing.

#### 5. Manajemen *fundraising*.

Dari rumusan strategi yang telah ditentukan dapat dijadikan acuan bagi para *fundraiser* melakukan tugasnya dalam menghimpun dana zakat. Agar dapat berjalan lancar maka dalam menjalankan tugasnya *fundraiser* tidak bekerja sendiri, mereka akan dibantu oleh *volunteer* atau relawan yang membantu kegiatan *fundraising* serta personalia lainnya dalam organisasi tersebut agar dapat mempermudah tujuan atau pun target yang ditentukan.

Pimpinan akan membantu memberikan bimbingan dan pengarahan sederhana seputar strategi dan target yang telah direncanakan. Serta melakukan

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Dedy Febriansyah, *Fundraiser* LAZISMU Umbulharjo tanggal, 5 Desember 2018.

pengawasan agar tidak ada penyimpangan baik dari kegiatan *fundraising*, *fundraiser* maupun dari luar organisasi itu sendiri.<sup>20</sup>

6. Faktor pendukung dalam proses *fundraising*.

Faktor pendukung yang dimiliki oleh LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta yaitu dari segi pemasaran atau promosi mereka sudah cukup baik. Kerena dapat memanfaatkan media internet sebagai alat yang digunakan untuk promosi.<sup>21</sup>

7. Faktor penghambat dalam proses *fundraising*.

Faktor penghambat terbesar dan masih dialami oleh LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta adalah kurangnya SDM. Hal ini disebabkan karena tidak mudah untuk memiliki *fundraiser* tetap.<sup>22</sup> Selain itu, hambatan juga muncul dari masyarakat itu sendiri. Saat ini, masih banyak juga masyarakat yang belum paham tentang pentingnya zakat, pentingnya penyaluran zakat melalui lembaga amil zakat, serta kesadaran diri untuk membayar zakat. Umumnya masyarakat masih menyalurkan zakat secara langsung atau pun kepada masjid di sekitarnya bukan melalui lembaga amil zakat yang resmi.

8. Dampak dari *fundraising*.

Strategi yang telah tersusun haruslah dilaksanakan dan diterapkan dengan baik, sehingga strategi yang diterapkan hasilnya cukup efisien, apalagi jika dilihat dari perolehan zakat yang terus meningkat dan selalu memenuhi target.<sup>23</sup> Adapun data dari beberapa tahun sudah tercatat dalam tabel berikut:

**Tabel 2. Perolehan Zakat LAZISMU Cabang Umbulharjo Tahun 2014-2017.**

<b>Periode</b>	<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Perolehan</b>
1	1435 H/2014 M	7.678.874
2	1436 H/2015 M	11.291.731

<sup>20</sup> Wawancara dengan Diky Febriansyah, *Fundraiser* LAZISMU Umbulharjo tanggal, 5 Desember 2018.

<sup>21</sup> Wawancara dengan Abdul Rosyid, Kepala Kantor LAZISMU Umbulharjo tanggal, 3 Desember 2018.

<sup>22</sup> Wawancara dengan Diky Febriansyah, *Fundraiser* LAZISMU Umbulharjo tanggal, 5 Desember 2018.

<sup>23</sup> Wawancara dengan Abdul Rosyid, Kepala Kantor LAZISMU Umbulharjo tanggal, 3 Desember 2018).

3	1437 H/2016 M	18.492.000
4	1438 H/2017 M	63.856.900

Sumber: Laporan Akhir Tahun 2017 LAZISMU Umbulharjo.

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa meskipun masih baru bila dibandingkan dengan LAZISMU Gamping, tetapi perolehan zakat LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Terutama terjadi kenaikan cukup signifikan pada tahun 2017 yaitu sebesar 63.856.900 rupiah sangat jauh lebih banyak dari tahun sebelumnya yaitu 18.492.000 rupiah. Hal tersebut membuktikan bahwa strategi yang telah diterapkan telah berjalan dengan baik. Untuk data yang diperoleh hanya hingga periode tahun 2017 saja dikarenakan pada saat penelitian LAZISMU Umbulharjo belum tutup buku untuk periode tahun 2018.

#### 9. Evaluasi strategi *fundraising*.

Di LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta, hasil dari *fundraising* akan dievaluasi bersama. Pada setiap minggunya tepatnya pada akhir pekan, akan diadakan evaluasi seputar kegiatan pada jangka waktu satu minggu tersebut. Evaluasi pada akhir periode juga dilaksanakan guna membahas seberapa besar capaian hasil *fundraising* yang telah telah terlaksana, hal apa saja yang menjadi hambatan dan perlu diperbaiki, serta apa saja yang perlu untuk dikembangkan dan diterapkan ke depannya.<sup>24</sup>

### Perbandingan Strategi *Fundraising* LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta.

Tabel 3. Perbandingan Strategi *Fundraising* LAZISMU Cabang Gamping Umbulharjo.

Aspek Perbandingan	LAZISMU Cabang Gamping Sleman	LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta
<b>Karakter <i>Fundraiser</i></b>	Tidak ada kriteria khusus	Tidak ada kriteria khusus

<sup>24</sup> Wawancara dengan Abdul Rosyid, Kepala Kantor LAZISMU Umbulharjo tanggal, 3 Desember 2018.

<b>Target Sasaran</b>	Ditentukan oleh amil pada masing-masing ranting.	Ditentukan bersama pada rapat awal tahun.
<b>Perencanaan Strategi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menentukan target sasaran.</li> <li>• Persiapan sumber daya.</li> <li>• Menyusun &amp; melakukan sistem pelayanan.</li> <li>• Pengevaluasian hasil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan program jangka panjang.</li> <li>• Menganalisis ruang lingkup &amp; target sasaran.</li> <li>• Menentukan target perolehan.</li> <li>• Menentukan metode.</li> <li>• Pemantauan hasil kerja.</li> <li>• Evaluasi &amp; rencana ke depan.</li> </ul>
<b>Metode <i>Fundraising</i></b>	Menggabungkan dua metode ( <i>direct fundraising</i> & <i>indirect fundraising</i> ).	Menggabungkan dua metode ( <i>direct fundraising</i> & <i>indirect fundraising</i> ).
<b>Manajemen <i>Fundraising</i></b>	Kegiatan <i>fundraising</i> diawasi oleh kordinator pada tiap ranting.	Kegiatan <i>fundraising</i> diawasi oleh kepala kantor.
<b>Faktor pendukung</b>	Memiliki kader dai yang dijadikan sarana promosi.	Memanfaatkan sosial media sebagai sarana promosi.
<b>Faktor penghambat</b>	Kurangnya	Kurangnya SDM untuk

	pemahaman dan kesadaran masyarakat.	<i>fundraising</i> .
<b>Dampak <i>fundraising</i></b>	Perolehan <i>fundraising</i> zakat meningkat.	Perolehan <i>fundraising</i> zakat meningkat.
<b>Evaluasi</b>	Dilakukan sesuai Bulan Ramadhan.	Dilakukan seminggu sekali pada akhir pekan, dan pada akhir tahun.

Dari pemaparan tabel tersebut dapat diketahui bahwa:

1. LAZISMU Gamping dan LAZISMU Umbulharjo memiliki beberapa persamaan dalam beberapa aspek. Diataran beberapa aspek tersebut adalah karakteristik *fundraiser*, dampak dari hasil *fundraising* yang dilakukan yaitu meningkatnya jumlah perolehan zakat yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Serta metode *fundraising* yang digunakan. Walaupun memiliki persamaan dalam metode yang digunakan tetapi mereka juga memiliki beberapa metode yang berbeda. LAZISMU Gamping memiliki kader yang sering mengisi tausiah di beberapa daerah yang bisa sekaligus mempromosikan citra LAZISMU sehingga masyarakat memiliki pengetahuan seputar LAZISMU Gamping. Berbeda halnya dengan LAZISMU Umbulharjo yang lebih memilih social media untuk mempromosikan diri kepada masyarakat luas terutama pada generasi milenial.
2. Selain persamaan tentunya juga terdapat perbedaan diantara LAZISMU Gamping dan LAZISMU Umbulharjo. Adapun beberapa aspek yang berbeda diantaranya adalah proses perencanaan strategi, target sasaran, manajemen fundraising, faktor pendukung dan penghambat serta evaluasi hasil akhir. LAZISMU Gamping dalam perencanaan strateginya melakukan dengan cara menentukan target sasaran *fundraising*, penyiapan sumber daya, menyusun dan melakukan sistem pelayanan, pengevaluasian hasil. Sedangkan LAZISMU Umbulharjo melakukannya dengan cara menentukan program jangka panjang, menganalisis ruang lingkup serta target sasaran, menentukan target perolehan zakat, menentukan metode yang akan digunakan, pemantauan hasil kerja, evaluasi dan rencana kerja. Untuk target sasaran

di LAZISMU Gamping ditentukan oleh para *fundraiser* sedangkan di LAZISMU Umbulharjo ditentukan di rapat awal tahun. Lazismu Gamping memiliki faktor pendukung dengan memiliki kader dai untuk promosi, sedangkan untuk LAZISMU Umbulhaarjo factor pendukungnya dengan penggunaan sosial media sebagai media untuk promosi. Untuk faktor penghambat yang dimiliki LAZISMU Gamping yaitu kurangnya kesadaran masyarakat untuk membayar zakat melalui lembaga resmi dan belum menggunakan sosial media untuk promosi. Sedangkan faktor penghambat yang dimiliki LAZISMU Umbulharjo adalah kurangnya kesadaran masyarakat untuk membayar zakat melalui lembaga resmi dan kurangnya SDM yang dijadikan *fundraiser* untuk kegiatan penghimpunan zakat.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti tentang strategi *fundraising* LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta. Maka peneliti menarik kesimpulan bahwa LAZISMU Gamping dan LAZISMU Umbulharjo memiliki beberapa persamaan seperti karakter *fundraiser*, manajemen *fundraising*, serta beberapa metode yang digunakan dalam proses *fundraising*. Sedangkan perbedaan di antara kedua LAZISMU tersebut adalah target sasaran, perumusan strategi *fundraising*, faktor pendukung dan penghambat, dan evaluasi. Pada LAZISMU Gamping, faktor pendukung yang dimiliki adalah memiliki beberapa kader dai yang dapat dijadikan sarana promosi, sedangkan pada LAZISMU Umbulharjo memiliki sosial media yang dapat dijadikan sarana promosi. Faktor penghambat yang dimiliki oleh LAZISMU Cabang Gamping Sleman yaitu belum menggunakan sosial media untuk promosi sedangkan untuk LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta adalah kurangnya SDM dalam bagian *fundraiser*.

Adapun saran yang bisa disampaikan pada LAZISMU Cabang Gamping Sleman sebaiknya dapat memanfaatkan sosial media sebagai sarana promosi karena di era milenial ini sebagian besar masyarakat sudah menggunakan sosial media, sehingga ini merupakan suatu sarana yang cukup efektif untuk promosi. Untuk LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta sebaiknya menambah jumlah SDM sehingga kegiatan *fundraising* yang berlangsung dapat memperoleh hasil yang lebih maksimal lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Azis dan Sukma. 2016. "Strategi Penghimpunan Dana Zakat Lima Lembaga Pengelola Zakat di Indonesia". *Jurnal Syarikah* ISSN 24424420 Volume 2 Nmomor 1. Juni 2016.
- Moleong. Lexy J, 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising: bagi organisasi pengelola zakat*. Teras. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam.
- Ridwan, Murtadho. 2016. "Analisis Model Fundraising dan Distribusi Dana ZIS di UPZ Desa Wonoketinggal" *Jurnal Peneitian*. Vol. 10 No. 2.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 38 Tahun 1999 Tentang Pengelolaan Zakat <http://www.Lazismu.org/> (diakses pada tanggal 7 April 2017 pukul 10.00)