

BAB III

PEMBAHASAN

A. Latar Belakang Berdirinya LAZISMU.

Di Indonesia, terdapat dua organisasi pengelola Zakat, Infak dan Sedekah yang dikenal. Yaitu Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAZ) yang merupakan lembaga untuk mengelola zakat yang dibentuk oleh pemerintah. Dan yang kedua adalah Lembaga Amil Zakat (LAZ) yaitu organisasi yang dibentuk oleh masyarakat dan swasta yang bertujuan menghimpun dana Zakat, Infak dan Sedekah dari masyarakat untuk disalurkan dalam pembangunan dan pemberdayaan masyarakat. Ada berbagai LAZ yang telah berdiri di Indonesia seperti Dompot Dhuafa Republika (DD), Rumah Zakat, LAZISMU dll (Latief, 2010: 59-60).

Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Sedekah, Muhammadiyah (LAZISMU) adalah lembaga zakat tingkat nasional yang berkhidmat dalam pemberdayaan masyarakat melalui pendayagunaan secara produktif dana zakat, infaq, wakaf dan dana kedermawanan lainnya baik dari perseorangan, lembaga, perusahaan dan instansi lainnya (<http://www.lazismu.org/latarbelakang/>). Didirikan oleh PP. Muhammadiyah pada tahun 2002, selanjutnya dikukuhkan oleh Menteri Agama Republik Indonesia sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional melalui SK No. 457/21 November 2002.

Latar belakang berdirinya LAZISMU terdiri atas dua faktor. Pertama, fakta Indonesia yang berselimut dengan kemiskinan yang masih meluas, kebodohan dan indeks pembangunan manusia yang sangat rendah. Semuanya berakibat dan sekaligus disebabkan tatanan keadilan sosial yang lemah.

Kedua, zakat diyakini mampu bersumbangsih dalam mendorong keadilan sosial, pembangunan manusia dan mampu mengentaskan kemiskinan. Sebagai negara berpenduduk muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi zakat, infaq dan wakaf yang terbilang cukup tinggi. Namun, potensi yang ada belum dapat dikelola dan didayagunakan secara maksimal sehingga tidak memberi dampak yang signifikan bagi penyelesaian persoalan yang ada.

Berdirinya LAZISMU diharapkan mampu menjadi lembaga pengelola zakat dengan manajemen yang dapat menghantarkan zakat menjadi bagian dari penyelesaian masalah sosial masyarakat yang terus berkembang. Dengan budaya kerja amanah, profesional dan transparan, LAZISMU berusaha mengembangkan diri menjadi lembaga zakat terpercaya. Dan seiring waktu, kepercayaan publik semakin menguat. Dengan spirit kreativitas dan inovasi, LAZISMU senantiasa memproduksi program-program pendayagunaan yang mampu menjawab tantangan perubahan dan problem sosial masyarakat yang berkembang. Dalam operasional programnya, LAZISMU didukung oleh jaringan multi lini, sebuah jaringan konsolidasi lembaga zakat yang tersebar di seluruh

propinsi (berbasis kabupaten/kota) yang menjadikan program-program pendayagunaan LAZISMU mampu menjangkau seluruh wilayah Indonesia secara cepat, terfokus, dan tepat sasaran.

LAZISMU bersifat *desentralistik* berarti memberikan otoritas penuh kepada pimpinan daerah untuk mengkoordinasi seluruh proses penghimpunan dan penyaluran zakat melalui unit pengumpul zakat yang dibentuk di tingkat Cabang, Ranting, dan dalam amal usaha Muhammadiyah. Sedangkan kebijakan yang *teratomisasi* merupakan kebijakan yang memberikan peluang seluas-luasnya kepada semua komponen organisasi Muhammadiyah, baik di tingkat daerah, cabang, Ranting, maupun amal usaha Muhammadiyah untuk menghimpun dan mendistribusikan sendiri dana zakat, infaq, dan sedekah tanpa campur tangan dari pimpinan daerah. Kebijakan strategis program LAZISMU difokuskan pada program pendayagunaan produktif yang terdiri atas:

1. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Micro Economic Empowerment)
2. Pemberdayaan Pertanian dan Perternakan
3. Pengembangan Pendidikan (Education Development)
4. Pelayanan Sosial dan Dakwah (Social & Dakwah Service).

Saat ini LAZISMU telah tersebar hampir diseluruh Indonesia yang menjadikan program pendayagunaan mampu menjangkau seluruh wilayah secara cepat, fokus dan tepat sasaran. LAZISMU Pusat didirikan oleh Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Pada tingkat wilayah terdapat LAZISMU Wilayah yang didirikan oleh LAZISMU Pusat atas usul PWM.

LAZISMU Wilayah memiliki kewenangan mendirikan LAZISMU Daerah atas usul dari PDM. LAZISMU Pusat, LAZISMU Wilayah dan LAZISMU Daerah memiliki wewenang untuk mendirikan Kantor Layanan LAZISMU (<http://www.lazismujateng.org/wp/tentang-kami/>). LAZISMU DIY pada tahun 2018 menargetkan 1000 Kantor Layanan Lazismu di seluruh DIY. Dari sekian banyak Kantor Layanan Lazismu di Yogyakarta dua diantaranya adalah Kantor Layanan LAZISMU Umbulharjo Kota Yogyakarta dan Kantor Layanan LAZISMU PCM Gamping yang dijadikan objek penelitian dalam penelitian ini.

B. Gambaran Umum LAZISMU Cabang Gamping Sleman.

1. Visi dan Misi

Setiap lembaga tentu memiliki visi dan misi agar kegiatan yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan terstruktur. Berikut adalah visi dan misi LAZISMU Cabang Gamping Sleman.

Visi: *“Menjadikan lembaga amil zakat, infak dan shadaqah secara amanah sesuai dengan nilai syar’i.”*

Misi:

- a. Mengoptimalkan pengelolaan zakat, infak dan shadaqoh secara amanah dan profesional.
- b. Mengoptimalkan pendayagunaan zakat, infak dan shadaqoh demi kesejahteraan umat.
- c. Mengoptimalkan pelayanan penghimpunan zakat, infak dan shadaqoh.

2. Struktur Kepengurusan Tahun 2018.

Penasehat : Drs. Samino SW
H. Daliman, BA
Karjono, BA
Hj. Lutfatul Latifah, S.Pd.

Koordinator Cabang : H. Muhasir

Wakil Koordinator : Imam Sukiman, BA
Drs. H. Bahrhun

Sekretaris Umum : Muh Imron Sayuti

Wakil Sekretaris : Sarjianto.
H. M. Jadfah Wiranto, SE

Bendahara Umum : Hadi Supanan

Wakil Bendahara : Giyanti.
Dwi Astuti
Uswatun Khasanah
Riza Kharisma
Ananto Kurniadi
Agung Cahyo Legowo
Atika Puspitasari

Ajeng Pradita Sari

Yuyun Ovi Wulandari

Inayatul Farikha

3. Program pemberdayaan dan pelaksanaan.

Salah satu fungsi zakat adalah sebagai sarana untuk saling berhubungan dan saling tolong-menolong antar sesama manusia antara yang mampu dengan yang tidak mampu. Dana zakat yang tersalurkan dapat dimanfaatkan untuk kesejahteraan masyarakat terutama mengatasi kemiskinan yang masih menjadi polemik negeri ini. Agar pendayagunaan zakat dapat dilakukan dengan maksimal maka zakat harus diberdayakan dengan selektif untuk kebutuhan konsumtif dan produktif.

Untuk program pemberdayaan LAZISMU Cabang Gamping Sleman memiliki program bea siswa bagi para siswa dari TK-SMA/SMK serta mahasiswa bagi yang memenuhi syarat. Serta ada pula program zakat produksi dimana LAZISMU Cabang Gamping Sleman memberikan modal kepada peternak kambing untuk dikelola dengan baik.

C. Gambaran Umum LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta.

1. Visi dan Misi

Visi: *“Menjadi Lembaga Zakat dibawah naungan persyarikatan Muhammadiyah yang amanah dan manfaat untuk umat”*.

Misi:

- a. Membentuk Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqoh dibawah naungan persyarikatan Muhammadiyah (LAZISMU).
- b. Menghimpun dan menyalurkan ziswaf kepada yang berhak.
- c. Mewujudkan lembaga yang professional dan amanah untuk kesejahteraan umat.

2. Struktur Kepengurusan Tahun 2018.

Penasehat	: Anggota Pimpinan Cabang Umbulharjo
Pengawas Syariah	: H. Poniman, S.Ag. Safroni Syaefudin
Audit Syariat dan Keuangan	: H. Rakhmat Sutomo, SE Muhammad Soleh

Badan Pengurus

Ketua	: Eman Suherman, S.Sos.I.
Sekretaris	: Muhammad Ridwan Muthohar, S.Pd.
Bendahara	: Ir. H. Murbani
Anggota	: H. Suradiyono, S.Sos.

Badan Eksekutif

Kepala Kantor	: Abdul Rosyid, S.Pd.
Keuangan	: Nadifa G.A.L
Administrasi	: Darayani Hanifah Asry
Penghimpunan dan Pentasyarufan	: Rifai Abdul Qohar Deky Febriansyah

3. Program pemberdayaan dan pelaksanaan.

Dalam usahanya memperkenalkan diri sebagai lembaga zakat nasional dan juga sara penghimpun dan penyalur dana zakat, infaq, shadaqoh, LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta selaku unit pengimpunan zakat, melakukan terobosan-terobosan dengan mengusung tema “AKSI BERSAMA UNTUK SESAMA”. Dengan program yang terdiri dari:

a. Donasi Langsung

Lazismu menerima donai langsung zakat, infaq dan shadaqoh donator/muzaki/wakif baik dengan cara datang langsung ke kantor, melalui transfer ke rekening ZISWAF atau juga melalui layanan jemput ZISWAF.

b. SAHABAT (Shadaqoh Hebat Bisnis Melesat)

Program SAHABAT ini sasaran utamanya adalah para pelaku usaha, bisnis dan wirasawasta. Harapan dengan adanya program ini bisa menjadi ladang dakwah untuk seluruh pelaku usaha dengan menyalurkan donasinya baik berupa uang tunai ataupun barang-barang sembako.

c. KOIN SURGA (Kotak Infaq Sahabat Keluarga)

KOIN SURGA adalah program kotak amal yang diberikan untuk masyarakat umum, sebagai sarana infaq shadaqoh yang nantinya akan diambil setiap bulan oleh petugas.

d. SMART (Shadaqoh Manfaat Barang Tak Terpakai)

Program SMART atau Rumah Smart yaitu rumah penghimpun dan penyaluran pakaian dan barang siap dan pantas pakai. Barang siap pakai seperti buku-buku bacaan, perabot rumah tangga ataupun barang-barang elektronik baik dalam kondisi mati ataupun masih hidup. Barang-barang tersebut nantinya akan disalurkan kepada yang berhak dalam bentuk barang dan juga materi (hasil barang yang terjual).

e. Layanan Jemput ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqoh)

Untuk mempermudah para donator/muzaki/wakif LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta memberikan kemudahan dalam pelayanan dengan sistem jemput ZIS, dengan cara menghubungi *contact person* LAZIS.

f. Reporting (Sumber Dana dan Rencana Penggunaan).

Sumber dana atau sumber penghimpunan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta adalah seluruh amal usaha Muhammadiyah di bawah Pimpinan Cabang Muhammadiyah Umbulharjo Kota Yogyakarta, seluruh anggota Muhammadiyah dan masyarakat umum. Adapun penggunaannya selain 8 asnaf juga digunakan dalam hal-hal berikut:

1) Pendidikan

- Beasiswa anak kurang mampu dan Yatim.
- Bantuan Bisyaroh guru dan karyawan kepada sekolah yang membutuhkan.

2) Pemberdayaan

- Santunan fakir miskin.
- Santunan panti asuhan.
- Tebar ta'jil (khusus Ramadhan).
- Paket berbuka anak yatim dan dhuafa (khusus Ramadhan).
- Paket lebaran anak yatim dan dhuafa (khusus Ramadhan).

3) Kesehatan.

- Bantuan gizi anak keluarga miskin.

4) Wakaf Tunai.

- Rintisan mobil dakwah dan kesehatan
- Pembuatan buku "Wisata Qolbu"
- Wakaf kotak amal Rp. 90.000/kotak
- Wakaf produkif (bebas)

D. 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 LAZSIMU. 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 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, hal ini sesuai dengan pernyataan kordinator cabang sebagai berikut:

“Tidak ada kriteria khusus untuk amil zakat, bagi siapa saja yang ingin menjadi amil bisa-bisa saja, karena menjadi amil itu tergantung dari kesadaran diri sendiri untuk niat ibadah” (Bapak Muhasir, 29 November 2018).

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

Fundraising memiliki pengaruh yang sangat berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan lembaga pengelola zakat. *Fundraising* tidak identik hanya dengan uang semata. Sama halnya dengan *fundraising* zakat yang dilakukan LAZISMU tidak hanya uang yang dihimpun oleh lembaga, akan tetapi juga bisa berupa sumber daya

lainnya. Dalam menjalankan kegiatannya suatu lembaga tentu sudah memiliki ruang lingkup serta cakupannya masing-masing.

Untuk 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 sebagaimana dijelaskan oleh kordinator ranting berikut ini:

“Untuk target sasaran biasanya para amil sudah tahu mana saja yang memungkinkan untuk dijadikan sasaran, umumnya orang-orang kaya di daerahnya masing-masing yang dirasa mampu dan mau menyalurkan zakatnya ke LAZISMU Cabang Gamping Sleman” (Bapak Zaini, 30 November 2018).

3. Perumusan/perencanaan strategi *fundraising*.

Dalam melakukan kegiatan *fundraising* dibutuhkan strategi agar kegiatan tersebut dapat berjalan lancar dan sesuai rencana. Seperti yang dikatakan oleh kondinator Ranting:

“Dengan cara kita adakan rapat untuk menentukan sasaran yang sekiranya akan menghimpun zakat di LAZISMU kami. Lalu kita juga memberikan pembekalan kepada para amil sebagai modal dalam kegiatan *fundraising* nanti. Kita juga tentukan akan mendekati para muzaki atau donatur ini dengan cara bagaimana atau metode yang seperti apa. Saat kegiatan berjalan kita lakukan pemantauan hasil dan nanti di akhir kita adakan evaluasi untuk membahas perolehan zakat dan akan disalurkan kemana saja” (Bapak Zaini 30 November 2018).

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*.

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. Hal tersebut didukung oleh pernyataan dari kordinator cabang berikut ini:

“Metode yang digunakan yaitu kita datangi rumah para muzaki satu persatu, kita berikan surat pemberitahuan untuk membayar zakat, kita berikan penjelasan seputar zakat lalu membantu pembayaran zakat jika memang muzaki ingin dananya dijemput. Kita juga menggunakan pesan whatsapp, serta dengan promosi di tausiah-tausiah yang diisi oleh kader dai'-dai' yang ada” (Bapak Muhasir, 29 November 2018).

5. Managemen *fundrising*.

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. Coordinator pada tiap ranting “akan mengawasi, memantau serta membantu tiap amil selama kegiatan *fundraising* berjalan. Untuk komunikasi kami biasanya saling berkonsultasi lewat *whatsapp*” (Bapak zaini, 30 November 2018)

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, sebagai mana diungkapkan oleh kordinator cabang berikut ini:

“..... kita punya beberapa kader da'I yang sering mengisi tausiah atau pengajian sehingga selain mengisi tausiah mereka juga bisa sekaligus mempromosikan LAZISMU Gamping agar masyarakat dapat menyalurkan zakatnya disini. Dengan terciptanya kepercayaan masyarakat maka akan berpengaruh juga pada peningkatan jumlah zakat yang tersalur” (Kordinator cabang, 29 November 2018).

7. Faktor penghambat proses *fundraising*.

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. Seperti halnya pernyataan kordinator ranting berikut:

“Faktor penghambatnya dikarenakan kurangnya kesadaran serta Pemahaman masyarakat dalam membayar zakat apalagi melalui lembaga yang resmi, karena masih banyak masyarakat yang menyalurkan zakatnya secara individu ataupun menyalurkan zakat ke masjid-masjid didaerahnya bukan ke lembaga resmi. Dan terkadang ada amil yang kurang giat mengajak masyarakat untuk berzakat di LAZISMU Cabang Gamping Sleman sehingga kalah dengan para amil masjid didaerah yang dapat mengajak masyarakat untuk lebih memilih membayar di masjid” (Bapak Zaini, 30 November 2018).

8. Dampak dari *fundraising*.

Strategi *fundraising* yang tersusun akan berdampak kepada kegiatan *fundraising* dan hasil perolehan zakat, sesuai dengan yang dikemukakan oleh kordinator ranting berikut ini:

“Dengan adanya strategi, proses *fundraising* menjadi lebih terstruktur. Sehingga dapat mempermudah kordinasi antara kordinator dengan para amil dalam menjalankan tugas serta pengawasan. Dengan berjalan lancarnya proses tersebut juga akhirnya dapat memperoleh hasil yang lebih maksimal dan memenuhi target” (Bapak zaini 30 November 2018).

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 4.1 Daftar Perkembangan Perolehan Zakat LAZISMU Cabang Gamping Sleman periode tahun 2000-2018 (LAZISMU “BAPELURZAM” Gamping, 2018: 12).

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

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 pengumpulan 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, sebagaimana diungkapkan kordinator cabang berikut:

“Kita adakan evaluasi biasanya setelah bulan Ramadhan karena kegiatan *fundraising* zakat biasanya banyak dilakukan di bulan Ramadhan. Dalam evaluasi tersebut kita akan ketahui jumlah perolehan zakat yang berhasil terkumpul, kendala-kendala yang mungkin dihadapi, serta kemana saja dana tersebut nantinya akan disalurkan” (Bapak Muhazir, 29 November 2018).

E. 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 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, sesuai dengan pernyataan kepala kantor berikut:

“Bagi siapa saja yang memiliki keinginan atau kesadaran dari dalam diri untuk menjadi amil, dapat menjadi amil. Karena menjadi amil itu berat, jadi betul-betul atas dasar niat sendiri dan untuk niat ibadah agar dapat melaksanakan tugasnya dengan sungguh-sungguh. Yang pasti dapat bekerja dalam target, tekun dan pekerja keras. Karena menjadi amil tugasnya juga cukup berat” (Abdul Rosyid, 3 Desember 2018).

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, sebagaimana diungkapkan oleh *fundraiser*:

“LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta memiliki luas wilayah sepertiga dari luas wilayah kota Jogja sehingga menjadi LAZISMU dengan luas wilayah terluas di Jogja. Ini sangat berpengaruh karena ruang lingkup atau target sasarnya pun bisa menjadi lebih banyak” (Deky Febriansyah, 5 Desember 2018).

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. Untuk strategi yang diterapkan LAZISMU Umbulharjo ini sesuai dengan strategi *fundraising* yang dipaparkan April Purwanto (2009: 85-94) yaitu: (1) rencana program jangka panjang atau rencana strategi, (2) anggaran jangka panjang untuk rencana strategis, (3) menetapkan skala prioritas program, (4) membangun scenario penggalangan umber lembaga, (5)

tujuan *fundraising*, (6) strategi *fundraising*, (7) identifikasi sumber-sumber daya/dana, (8) membuat tim kerja dan rencana kerja, (9) pemantauan hasil kerja, (10) evaluasi dan rencana ke depan.

“Kita tentukan dulu program jangka panjang, program sangat penting karena dengan adanya program kegiatan *fundraising* dapat berjalan. Setelah itu kita tentukan teknisnya, tentukan rencana anggaran pendapatan dan rencana anggaran tahunan. Tentukan juga target perolehan dan target sasaran serta metode yang akan digunakan nantinya. Selama kegiatan berjalan akan dilakukan pemantauan hasil kerja serta akan diadakan evaluasi seputar hasil kegiatan pada tiap akhir pecan dan akhir periode” (Abdul Rosyid, 3 Desember 2018).

Dari pernyataan tersebut, dapat diketahui bahwasannya strategi LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta diatarannya sebagai berikut:

a. Menentukan program jangka panjang.

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.

Mengalisis 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 Cabanag 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 mengkordinasikan 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*, sesuai pernyataan *fundraiser* berikut:

“Kita melakukan imbauan melalui surat yang kita sebarkan kepada calon muzaki atau pun muzaki tetap yang telah menyalurkan zakatnya di LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta. Dapat juga melalui *whatsapp* atau kita datangi

persatu-satu muzaki agar dapat melakukan pendekatan lebih intensif” (Deky Febriansyah, 5 Desember 2018).

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. Managemen *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 pengawasan agar tidak ada penyimpangan baik dari kegiatan *fundraising, fundraiser* maupun dari luar organisasi itu sendiri, hal tersebut sesuai dengan pernyataan *fundraiser* berikut:

“Dalam pelaksanaannya *fundraising* dilakukan oleh *fundraiser* akan dibantu oleh *volunteer* yang dalam pengawasan kepala

kantor. Kita *sharing* bila memang ada masalah atau terjadi hambatan, kita juga adakan evaluasi mingguan agar hasil kerja *fundraiser* bisa lebih terpantau” (Deky Febriansyah, 5 Desember 2018).

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. Sebagai mana diungkapkan oleh kepala kantor:

“Faktor pendukung yang cukup terasa adalah kita sudah menggunakan internet sebagai media untuk memasarkan produk-produk LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta, sehingga lebih banyak masyarakat yang tahu karena ruang lingkungannya menjadi lebih luas. Hal ini terbukti karena pernah ada donatur dari luar daerah yang menyalurkan zakatnya melalui LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta, saat ditanya dapat informasi dari mana seputar LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta, jawabannya dari internet” (Abdul Rosyid, 3 Desember 2018).

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. Sesuai dengan pernyataan *fundraiser* berikut:

“Untuk faktor penghambat yang paling besar asalnya dari SDM karena jumlah SDM yang terbatas. Karena minimnya jumlah *fundraiser* serta sering berganti sehingga menjadikan proses *fundraising* menjadi tidak begitu maksimal. Serta alamat muzaki yang biasa menyalurkan dana di LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta biasanya tidak tepat. Padahal alamat itu berasal dari *fundraiser* yang sudah berhenti sehingga

sulit ditemukan bagi *fundraiser* yang baru” (Deky Febriansyah, 5 Desember 2018).

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” (Abdul Rosyid, 3 Desember 2018). Adapun data dari beberapa tahun sudah tercatat dalam tabel berikut:

Tabel 4.2 Daftar Perkembangan Perolehan Zakat LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta periode tahun 2014-2017 (LAZISMU Umbulharjo, 2017).

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

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

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, sesuai pernyataan kepala kantor berikut:

“Untuk evaluasi biasanya seminggu sekali atau tepatnya di akhir pekan, serta evaluasi di akhir periode dengan kita cek

apakah targetnya sudah tercapai atau belum. Jika sudah tercapai kita dapat mengetahui kekuatan yang kita miliki agar dapat dipertahankan. Jika tidak tercapai maka kita cari penyebabnya apa saja agar dapat diperbaiki dan dicarikan solusi yang tepat” (Abdul Rosyid, 3 Desember 2018).

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

Tabel 4.3 Perbandingan Strategi *Fundraising* LAZISMU Cabang Gamping Sleman dan LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta melalui beberapa aspek.

Aspek Perbandingan	LAZISMU Cabang Gamping Sleman	LAZISMU Cabang Umbulharjo Kota Yogyakarta
Karakter <i>Fundraiser</i>	Tidak ada kriteria khusus	Tidak ada kriteria khusus
Target Sasaran	Ditentukan oleh amil pada masing-masing ranting.	Ditentukan bersama pada rapat awal tahun.
Perencanaan Strategi	<ul style="list-style-type: none"> • Menentukan target sasaran. • Persiapan sumber daya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tentukan program jangka panjang. • Menganalisis ruang lingkup & target

	<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun & melakukan sistem pelayanan. • Pengevaluasian hasil. 	<p>sasaran.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menentukan target perolehan. • Menentukan metode. • Pemantauan hasil kerja. • Evaluasi & rencana ke depan.
Metode <i>Fundraising</i>	Menggabungkan dua metode (<i>direct fundraising & indirect fundraising</i>).	Menggabungkan dua metode (<i>direct fundraising & indirect fundraising</i>).
Manajemen <i>Fundraising</i>	Kegiatan <i>fundraising</i> diawasi oleh kordinator pada tiap ranting.	Kegiatan <i>fundraising</i> diawasi oleh kepala kantor.
Faktor pendukung	Memiliki kader dai yang dijadikan sarana promosi.	Memanfaatkan sosial media sebagai sarana promosi.
Faktor penghambat	Kurangnya	Kurangnya SDM untuk

	pemahaman dan kesadaran masyarakat.	<i>fundraising</i> .
Dampak <i>fundraising</i>	Perolehan <i>fundraising</i> zakat meningkat.	Perolehan <i>fundraising</i> zakat meningkat.
Evaluasi	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. Di antara 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.