BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Kemiskinan masih menjadi masalah klasik di negeri ini yang belum bisa terselesaikan. Banyak masyarakat Indonesia yang masih hidup di bawah garis kemiskinan, baik yang hidup di pedesaan maupun perkotaan. Problematika umat yang kompleks ini terbungkus lama dalam bentuk yang namanya kemiskinan.[1] Dalam hal demikian, salah satu agenda sosial untuk mewujudkan keseimbangan sosial dan ekonomi masyarakat adalah ZIS (zakat, infaq dan shadaqah). ZIS menghendaki kesejahteraan masyarakat dan pemerataan pendapatan, sehingga kekayaan tidak hanya terpusat dan berputar pada kelompok masyarakat tertentu saja. ZIS merupakan suatu mekanisme yang mengontrol keseimbangan atau stabilitas dalam dinamika masyarakat, yang juga diharapkan dapat meningkatkan atau menumbuhkan perekonomian baik di level individu maupun masyarakat.[2]

Ekonomi dalam Islam, mengandung dasar-dasar keutamaan dan kebahagiaan serta kemakmuran bersama dan menghilangkan jurang pemisah yang membedakan si kaya dan si miskin. Misalnya dengan adanya zakat, infaq dan shadaqah Islam menghapus jurang pemisah antara yang kaya dan miskin sehingga membangun suatu hidup yang harmonis diantara segala pihak manusia. ZIS merupakan instrumen dalam mensucikan harta dengan

[1]M. Zen, dkk, *Zakat dan Wirausaha* (Jakarta:Centre Entrepreneurship Development, 2015), 46.
[2]Nuruddin, *Zakat Sebagai Instrumen dalam Kebijakan Fiskal* (Jakarta:Raja Grafindo, 2006), 2.

membayarkan hak orang lain. Selain itu, ZIS merupakan mediator dalam mensucikan diri dan hati dari bakhil dan cinta harta serta merupakan suatu instrumen sosial yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dasar fakir miskin.[3]

Penghimpunan dana atau fundraising merupakan kegiatan penting dan utama dalam sebuah lembaga sosial atau lembaga pengelolaan zakat, infaq dan sedekah. Karena sebuah lembaga kemanusiaan atau lembaga pengelolaan zakat dalam aktifitasnya selalu berhubungan dengan dana. Fundraising tidak identik dengan uang semata, ruang lingkupnya lebih luas dan mendalam. Karena pengaruh fundraising sangat besar bagi eksitensi sebuah lembaga sosial atau lembaga pengelola zakat. Karena dana zakat, infaq dan sedekah dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat untuk mengentaskan kemiskinan dan mempersempit jurang pemisah antara si miskin dan si kaya. Dorongan ajaran Islam yang begitu kuat kepada orang-orang yang beriman untuk berzakat, berinfaq dan bersedekah menunjukkan bahwa ajaran Islam mendorong umatnya untuk mampu bekerja dan berusaha sehingga memiliki harta kekayaan yang memenuhi kebutuhan hidup diri dan keluarganya, juga berlomba-lomba menjadi *muzakki*.[4]

Kegiatan *fundraising* merupakan titik tolak dalam menentukan kebutuhan organisasi atau lembaga. Semua itu dapat dilakukan untuk meningkatkan kegiatan dalam memenuhi kebutuhan yang terus berkembang. Aktifitas

---

[3]Said Sa'ad Marton, *Ekonomi Islami di Tengah Krisis Ekonomi Global* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), 105.
[4]H.M D Jamal Doa, *Pengelolaan Zakat Oleh Negara Untuk Mengurangi Kemiskinan* (Jakarta: KORPUS, 2004), 78.

fundraising sangat menentukan keberhasilan suatu organisasi atau lembaga. *Fundraising* berperan penting bagi lembaga atau organisasi sosial dalam upaya mendukung jalannya program dalam kegiatan operasional yang telah digariskan.[5]

Salah satu problematika umat adalah kemiskinan dan keterbelakangan ekonomi. Sekurang-kurangnya masalah tingkat penghasilan yang rendah, peran serta dan kemampuan bersaing yang rendah dalam pengelolaan sumber-sumber ekonomi nasional, tingkat pengangguran yang tinggi, keterbatasan kemampuan dalam mengakses sumber-sumber informasi dan teknologi industri, dan lain sebagainya. Problematika umat ini terbungkus rapi dan tersembunyi dibalik wajah kemiskinan.[6]

Lembaga pengelola zakat atau lembaga sosial yang masih bersifat tradisioal dalam cara kerjanya kurang begitu memperhatikan fungsi perencanaan, semuanya dilaksanakan sebagaimana kebiasaan. Dalam menyalurkan dana zakat, mereka cenderung menyalurkan untuk jangka pendek dengan menghabiskan seketika itu juga untuk *asnaf* fakir miskin, yatim piatu, dan para ulama serta guru mengaji. Dengan demikian pendayagunaan dana zakat, infaq dan shadaqah dalam arti pemanfaatan dana tersebut sedemikian rupa sehingga memiliki fungsi sosial sekaligus fungsi ekonomi tidak atau kurang dikenal.[7]

---

[5]Iqbal Setyarso, *Manajemen Zakat Berbasis Korporat, Kiprah Lembaga Pengelola Zakat Pulau Sumatra* (Jakarta: Khairul Byan, 2008), 72.
[6]M. Zen, dkk, *Zakat dan Wirausaha* (Jakarta: Centre For Enterpreneurship Development, 2005), 46.
[7]Khasanah Umrotul, *Manajemen Zakat Modern* (Malang: UIN Maliki Press, 2010), 190.

Pengumpulan dana atau sering disebut *fundraising* adalah kegiatan yang sangat penting bagi lembaga pengelolaan zakat atau lembaga sosial. Apabila kegiatan *fundraising* tidak dilakukan oleh sebuah lembaga pengelola zakat atau lembaga sosial, bisa dipastikan kegiatan tidak akan berjalan dengan lancar. Karena *fundraising* ini tidak identik dengan uang semata, melainkan ruang lingkupnya lebih luas dan mendalam. Istilah *fundraising* dapat diartikan sebagai kegiatan atau tindakan menghimpun atau menggalang dana zakat, infaq, dan sadaqah serta sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok dan organisasi yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk *mustahiq*.[8]

Di Indonesia, sudah banyak lembaga sosial yang berwenang dalam mengelola dana zakat, infaq dan sedekah. Bahkan dalam era globalisasi yang tumbuh dengan pesatnya ini, lembaga-lembaga sosial tersebut terus mengalami persaingan. Namun, persaingan tersebut justru memberikan nilai tambah bagi masing-masing lembaga. Karena, persaingan dalam konteks agama bagi lembaga-lembaga tersebut adalah "berlomba-lomba untuk kebaikan". Persaingan yang terjadi muncul karena adanya sebuah strategi fundraising yang diterapkan oleh masing-masing lembaga dalam mengembangkannya. Strategi *fundraising* merupakan sikap lembaga dalam menghadapi lingkungan atau keadaan sekelilingnya agar tujuan lembaga dapat tercapai. Seandainya suatu lembaga berusaha tanpa strategi *fundraising*, mungkin saja bisa sukses, akan tetapi kesuksesan itu bisa dikatakan sebagai

[8]Didin Hafidhuddin dan Ahmad Juwaeni, *Membangun Peradaban Zakat* (Jakarta:IMZ, 2006), 47.

sukses yang kebetulan. Sasaran bisa saja tercapai tanpa strategi *fundraising*, tapi belum pasti efisien. Oleh karena itu, perkembangan yang begitu pesatnya bagi lembaga-lembaga sosial tersebut selalu didasari dengan adanya strategi *fundraising* yang diterapkan oleh masing-masing lembaga. Seperti halnya lembaga Kotak Amal Indonesia, yang kini masih terus berkembang dengan berbagai strategi *fundraisingnya*.

Salah satu lembaga sosial di Indonesia yaitu Kotakamal Indonesia, telah menerapkan konsep *fundraising.* Maka dalam hal ini, proses *fundraising* diharapkan dapat menjadi konsep yang tepat guna sehingga dana dapat terkumpul secara maksimal. Tidak hanya itu, konsep *fundraising* diharapkan mampu menjadikan lembaga lebih berkembang dalam meningkatkan dana zakat, infaq dan shadaqah. Pengembangan dan peningkatan dalam berbagai sisi akan terus digapai guna menjadikan manfaat yang lebih bagi masyarakat luas akan adanya Lembaga Kemanusiaan Kotakamal Indonesia.

Kotakamal Indonesia adalah lembaga nirlaba yang bergerak dan berfokus pada sosial kemanusiaan dan pendidikan masyarakat baik di pedalaman maupun di perkotaan. Kotakamal Indonesia menggunakan dan mengelola dana ZIS (Zakat, Infaq, Shadaqah, serta dana lainnya yang halal dan legal, dari perorangan, kelompok, perusahaan atau lembaga) yang kemudian disalurkan sesuai dengan prioritas.[9] Berawal dari nama yayasan Al-Ummah pada tahun 1998 yang hanya berkonsentrasi sebagai yayasan pendidikan sosial di kota Gresik, kemudian memutuskan untuk menjadi

[9]Lembaga Kemanusiaan Nasional Kotak Amal Indonesia, "Sekilas tentang Sejarah Kotak Amal Indonesia", *Republika on line,* http://www.kotakamalindonesia.com/tentang-kami/, diakses pada tanggal 28 November 2019.

lembaga zakat dengan nama Lembaga Amil Zakat Al-Ummah di tahun 2006. Dengan seiring berjalannya waktu, pengurus Lembaga Amil Zakat Al-Ummah dan masyarakat berharap lembaga tersebut dapat lebih bermanfaat tidak hanya di daerah lokal saja, namun bisa me-nasional. Maka, pada tahun 2010, dengan melibatkan tokoh-tokoh pegiat sosial dan pegiat zakat nasional yang profesional dan berpengalaman, Lembaga Amil Zakat Al-Ummah berubah nama menjadi Kotakamal Indonesia dengan status LKN (Lembaga Kemanusiaan Nasional). Saat ini Kotakamal Indonesia sudah memiliki kantor cabang di 22 kota di Indonesia dan berkantor pusat di kota Surabaya.[10] Meluasnya cakupan wilayah kerja dan manfaat, Kotakamal Indonesia membuka kantor cabang di beberapa wilayah di Jawa Timur, salah satunya adalah Kediri. Pada akhir tahun 2014 resmi dibuka kantor Kotakamal Indonesia Cabang Kediri yang beralamat di Griya Intan Asri Blok CD No. 12-A Mrican Kediri. Kemudian pindah kantor yang baru di Perum Doko Indah Blok B-21 Ngasem Kediri sejak pertengahan tahun 2017.[11] Meskipun Kotakamal Indonesia Cabang Kediri masih terlalu muda dalam hal umur berdirinya, namun sampai saat ini Kotakamal Indonesia Cabang Kediri masih terus mampu meningkatkan perolehan donasi di setiap tahunnya, berikut adalah data peningkatan perolehannya:[12]

---

[10]Lembaga Kemanusiaan Nasional Kotak Amal Indonesia, "Sekilas tentang Sejarah Kotak Amal Indonesia", *Republika on line,* http://www.kotakamalindonesia.com/tentang-kami/, diakses pada tanggal 28 November 2019.

[11]Lembaga Kemanusiaan Nasional Kotak Amal Indonesia, "Sekilas tentang Sejarah Kotak Amal Indonesia", *Republika on line,* http://www.kotakamalindonesia.com/tentang-kami/, diakses pada tanggal 28 November 2019.

[12]Dokumentasi Rekapan Perolehan Donasi Penghimpunan Pertahun, di Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri, 05 Desember 2019.

Tabel 1.1

Perolehan Donasi Tiap Tahun Kotakamal Indonesia Cabang Kediri

No.	Tahun	Perolehan
1.	2015	Rp. 132.926.000,-.
2.	2016	Rp. 153.142.000,-.
3.	2017	Rp. 305.967.300,-.
4.	2018	Rp. 433.112.600,-.

Sumber: Laporan Donasi di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri Tahun 2015-2018

Berdasarkan data tabel diatas, dapat disimpulan bahwa pada tahun 2015 Kotakamal Indonesia Cabang Kediri memperolah penghimpunan dana dengan total nilai donasi sebesar Rp. 13.926.000,-. Selanjutnya, pada tahun 2016 Kotakamal Indonesia Cabang Kediri mampu memperolah penghimpunan dana dengan nominal donasi yang lebih besar dari tahun sebelumnya, yaitu Rp. 153.142.000,-. Perolehan donasi di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri terus meningkat. Pada tahun 2017 Kotakamal Indonesia Cabang Kediri juga mampu memperoleh penghimpunan dana dengan total nilai donasi yang lebih besar, yaitu Rp. 305.967.300,-. Hingga pada tahun 2018 perolehan penghimpunan donasi di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri yakni sebesar Rp. 433.112.600,-.

Semangat dalam mengentaskan kemiskinan menjadi motivasi yang lebih bagi Kotakamal Indonesia Cabang Kediri. Banyak lembaga sosial atau lembaga pengelola zakat yang muncul dan memiliki kriteria sendiri-sendiri

khususnya di wilayah Kediri. Strategi *fundraising* yang dilakukannya juga berbeda-beda menurut kesepakatan dari lembaga-lembaga tersebut. Sama-sama berada di Kediri dan memiliki program kerja untuk mengentaskan kemiskinan. Akan tetapi semua lembaga dapat berkembang dan mengena dihati masyarakat Kediri.

Beberapa strategi *fundraising* yang digunakan di beberapa lembaga pengelola zakat yakni dengan mempromosikan program pengentasan kemiskinan, menyebarkan kotak sedekah (kencleng), memberikan pengajian-pengajian rutin di majelis taklim, bekerjasama dengan berbagai mitra dan lain sebagainya. Strategi *fundraising* tersebut dimiliki berbagai lembaga sosial atau lembaga pengelola zakat untuk menarik donatur sehingga menyalurkan dananya. Tak terkecuali Kotakamal Indonesia cabang Kediri yang memiliki strategi *fundraising* yang lebih bersifat inovatif. Seperti halnya strategi *fundraising* yang didalamnya mengandung ciri khas, unik dan juga menarik. Hal ini dilakukan agar para donatur dan calon donatur bersimpatik untuk menyalurkan donasinya di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri tersebut.

Strategi *fundraising* yang diterapkan di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri tersebut hingga kini terus berkembang dengan berbagai inovasi-inovasi yang unik dan menarik. Seperti halnya dalam merancang program, meningkatkan pelayanan, dan lain sebagainya. Hal ini juga dapat menumbuhkan kepercayaan serta loyalitas para donatur dan calon donatur. Sehingga, para donatur dan calon donatur dengan mudah dan bangga menyalurkan dana donasinya di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri tersebut.

Tujuan dari strategi *fundraising* yang berupa inovasi-inovasi yang unik dan menarik tersebut agar Kotakamal Indonesi Cabang Kediri tidak dianggap sebagai pesaing dari lembaga yang lebih dahulu telah ada, akan tetapi Kotakamal Indonesia Cabang Kediri lebih menginginkan untuk membangun masyarakat bersama agar pengentasan kemiskinan dapat teratasi secara maksimal.[13]

Salah satu yang menjadi pokok dalam hal inovasi-inovasi unik dan manarik adalah merencanakan program dan memaparkan atau menginformasikan program-program yang ada di lembaga Kotakamal Indonesia Cabang Kediri. Harapan ini, akan mampu menjadikan program lebih besar pemanfaatannya di wilayah Kediri Jawa Timur. Diantara program-program tersebut adalah Jejak Sikamal (Jejak Sahabat Inspirasi Kotakamal), Ranger Muda dan Sigab (siaga tanggap bencana). Pelaksanaan program ini menjadi daya tarik donatur dan masyarakat luas untuk setia dalam menyalurkan dananya di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri. Karena penyaluran dananya diprioritaskan ke masyarakat pedalaman bahkan ke pelosok-pelosok desa yang sangat jarang di perhatikan oleh pemerintah.

Kepercayaan donatur untuk Kotakamal Indonesia cabang Kediri ini tidak disia-siakan begitu saja karena hal tersebut akan menjadi dorongan untuk melaksanakan program selanjutnya. Segala bentuk dana yang dikumpulkan dan program-program yang telah dilaksanakan oleh Kotakamal Indonesia cabang Kediri ini akan dilaporkan oleh donatur di dalam Majalah

[13]Wawancara dengan Abdurrahman, Kepala Cabang Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri, Kantor Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri, 05 Desember 2019.

Amal. Majalah ini akan diberikan kepada donatur untuk menyampaikan bahwa dana yang telah dikumpulkan telah direalisasikan dalam berbagai program di Kotakamal Indonesia cabang Kediri. Majalah Amal ini berisi tentang informasi dan kegiatan program-program yang telah dilakukan oleh Kotakamal Indonesia cabang Kediri. Pelayanan ini membuat para donatur menjadi percaya kepada Kotakamal Indonesia cabang Kediri sehingga membuat Kotakamal Indonesia cabang Kediri tetap berkembang di tengah-tengah masyarakat Kediri.

Dari hal tersebut, peneliti menganggap bahwa strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Kotakamal Indonesia Cabang Kediri mampu memberikan ruang tambahan terhadap para donatur dan para calon donatur untuk memborong amal. Selain itu, dapat menumbuhkan kesadaran bagi masyarakat lainnya untuk bisa terus beramal. Dalam hal ini, tujuan Kotakamal Indonesia Cabang Kediri dalam meningkatkan perolehan donasi tesebut dapat terus meningkat di setiap tahunnya. Berangkat dari fenomena ini penulis bermaksud menjadikan strategi *fundraising* Kotakamal Indonesia cabang Kediri ini sebagai objek penelitian skripsi dengan judul "Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Donasi Pada Lembaga Kemanusian Kotakamal Indonesia Cabang Kediri".

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tetarik untuk meneliti dan mengkaji lebih mendalam tentang Strategi *Fundraising* Kotakamal Indonesia

Cabang Kediri dalam meningkatkan donasi, dengan fokus penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi *fundraising* di Lembaga Kemanusiaan Kotakamal Indonesia Cabang Kediri?
2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat dalam penghimpunan dana Lembaga Kemanusiaan Kotakamal Indonesia Cabang Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi *fundraising* di Lembaga Kemanusiaan Kotakamal Indonesia Cabang Kediri.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam penghimpunan dana Lembaga Kemanusiaan Kotakamal Indonesia Cabang Kediri.

D. Kegunaan Penelitian

Manfaat yang diperoleh bagi beberapa pihak dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

   Sebagai bahan referensi bagi pengembangan keilmuan khususnya dibidang *fundraising* dimasa yang akan datang dan sebagai bahan untuk menambah pembendaharaan pustaka dibidang *fundraising* berdasarkan

penerapan yang ada dalam kenyataan. Serta sebagai bahan studi tambahan terhadap penelitian mengenahi *fundraising* yang sudah ada sebelumnya.

2. Secara Praktis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran dalam upaya memperluas wawasan ekonomi syariah khususnya dalam bidang *fundraising*. Serta sebagai informasi untuk menambah ilmu pengetahuan tentang strategi *fundraising* yang baik dalam meningkatkan donasi di Kotakamal Indonesia Cabang Kediri.

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan tinjauan pustaka yang penulis lakukan, mengenai kajian tentang strategi fundraising memang sudah cukup banyak. Maka dari itu, untuk mendukung keaslian hasil penelitian ini, maka perlu disajikan penelitian terdahulu yang terkait dengan fokus penelitian ini sebagai berikut :

1. "Strategi Fundraising Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Pusat Melalui E-Commerce", Oleh Meike Siti Nurhajizah (2017).[14] Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi strategi dalam melakukan penghimpunan atau fundraising yang dilakukan oleh Badal Amil Zakat Nasiolan (BAZNAS) pusat dengan menggunakan teknologi digital yaitu e-commerce. Penerapan dari hasil penelitian ini berisi mengenai penerapan strategi fundraising yang dilakukan oleh BAZNAS pusat melalui e-commerce hasil dari penerapan strategi yang digunakan. Hasil penelitian

[14]Meike Siti Nurhajizah, "Strategi Fundraising Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Pusat Melalui E-Commerce" (Skripsi, Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Tahun 2017).

ini menyimpulkan bahwa BAZNAS menerapkan empat strategi yang saling berintegrasi. Adapun strategi tersebut yaitu Program yang menarik berupa kemudahan bertransaksi, Menumbuhkan rasa empati pada donatur dengan membuat program pendayagunaan dan periklanan, Bekerjasama dengan perusahaan e-commerce dan Memberikan pelayanan berupa pemberian notifikasi dan laporan zakat melalui e-mail. Penerapan strategi tersebut memberikan dampak pada peningkatan jumlah dana, namun penurunan jumlah dana juga terjadi karena kurang maksimlnya penerapan strategi tersebut.

2. "Strategi Fundraising di LAZNAS Dompet Dhuafa Jawa Tengah", oleh Rizka Yasin Yusuf (2018).[15] Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa penggunaan metode dengan cara penerapan strategi *fundraising* dan kemitraan membuat Dompet Dhuafa Jawa Tengah dapat pendukung-pendukung Dompet Dhuafa Jawa Tengah. Dengan penyesuaian dari kebiasaan masyarakat dalam penggalangan dana membuat pengelolaan zakat semakin meningkat dan lebih baik lagi. Akan tetapi penyesuaian masih belum bisa maksimal apabila strategi-strategi baru tidak ditemukan untuk menggalang dana. Faktor penghambat dalam penggalangan dana ziswaf dapt teratasi dengan menggunakan manajemen strategi, strategi kemitraan dan strategi *fundraising*. Dompet Dhuafa Jawa Tengah menggunakan Manajemen Strategi untuk membuat pekerjaan menjadi terarah, Strategi Kemitraan bertujuan untuk menambah donatur yang loyal

[15]Rizka Yasin Yusuf, "Strategi Fundraising di LAZNAS Dompet Dhuafa Jawa Tengah" (Skripsi, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Walisongo Semarang, Tahun 2018).

demi mengentaskan kemiskinan dengan cepat, menggunakan Metode *Fundraising* untuk penggalangan ziswaf dapat maksimal.

3. "Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Al-Ihsan Jawa Tengah (LAZis JATENG) Cabang Kota Semarang (Studi Kepuasan Muzaki dan Peningkatan Pendapatan Mustahik)", oleh Nurul Sholeh (2016).[16] Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi yang dilakulan oleh LAZis Jateng Cabang Kota Semarang dalam penghimpun dana zakat adalah melalui sosialisasi, produk-produk penghimpunan, menjalin kerjasama dan menjalin komunikasi dengan baik. Sedangkan strategi yang dilakukan oleh LAZis Jateng Cabang Kota Semarang dalam penyaluran dana zakat adalah melalui kerjasama dan melalui program-program penyaluran dana zakat yang terdiri dari *Economic Support, Education Support, Health Support* dan *Dakwah Support*. Sedangkan dalam peroses penyaluran dana zakat memalui beberapa proses yaitu melakukan studi kelayakan, menetapkan program tepat guna, melakukan pendampingan, melakukan pengawasan, membuat laporan dan melakukan evaluasi.
4. "Analisis Strategi Fundraising Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Ajibarang Kabupaten Banyumas Dalam

[16]Nurul Sholeh, "Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Al-Ihsan Jawa Tengah (LAZis Jateng) Cabang Kota Semarang (Studi Kepuasan Muzaki dan Peningkatan Pendapatan Mustahiq)" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto, Tahun 2016).

Mendapatkan Muzakki", oleh Sabar Waluyo (2016).[17] Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana strategi fundraising lembaga amil zkt infaq shadaqah (LAZISMU) Ajibarang Kabupaten Banyumas dalam mendapatkn Muzaki. Selain itu jug apa saja faktor pendukung dan penghambat Lazismu Ajibarang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa srategi Lazismu Ajibarang dalam mendapatkan muzaki secara garis besar dikelompokkn menjadi dua bagian: yakni strategi fundraising langsung (direct fundraising) dan strategi fundraising tidak langsung (indirect fundraising). Strategi fundraising seperti: direct mail, presentasi langsung, bayar langsung, jemput zakat kepihak donatur, kotak infaq atau amal, counter atau gerai, pemotongan gaji karyawan, dan kerja sama pemanfaatan atau penyaluran dana zakat. Sementara itu, strategi fundraising tidak langsung (*indirect fundraising*) seperti: membuat brosur atau poster, membuat buku, jurnal atau majalah, membuat aksesoris, mengadakan event, dan sponshorship. Selain itu, faktor pendukungnya adalah Lazismu Ajibarang mempunyai jejaring yang jelas, mempunyai payung hukum yang jelas, dan mempunyai segmentasi donatur. Faktor penghambatnya adalah banyak pengurus yang belum mempunyai kesadaran, minimnya respon pimpinan, minimnya kapasitas sumberdaya manusia yang dimiliki.

Dari beberapa penelitian tersebut, tidak ada yang sama persis dengan judul yang diteliti oleh penulis. Dalam penelitian ini, penulis lebih memfokuskan

[17]Sabar Waluyo, "Analisis Strategi Fundraising Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Ajibarang Kabupaten Banyumas Dalam Mendapatkan Muzaki" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto, Tahun 2016).

kepada strategi *fundraising* yang dilakukan oleh Kotakamal Indonesia Cabang Kediri dalam meningkatkan *donasi*.