

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Kemajuan sebuah negara tidak ditentukan semata pada kekayaan sumber daya alam yang dimilikinya, tetapi juga oleh kemampuan negara tersebut dalam mengelola dan meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya secara merata. Pembangunan ekonomi yang berkelanjutan menuntut adanya pemerataan pendapatan, peningkatan kualitas hidup, serta pengurangan angka kemiskinan. Namun, dalam praktiknya, negara berkembang seperti Indonesia masih menghadapi berbagai hambatan struktural dan sosial yang menghambat tercapainya tujuan tersebut.¹

Salah satu tantangan utama yang menghambat kemajuan Indonesia sebagai negara berkembang adalah laju pertumbuhan ekonomi yang lambat atau pendapatan rata-rata penduduk yang kecil hingga hampir menyentuh batas kemiskinan. Kemiskinan memberikan pengaruh yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi. Peningkatan angka kemiskinan yang disertai kesenjangan sosial serta ketidakmerataan pendapatan antarpenduduk cenderung menurunkan tingkat pertumbuhan ekonomi di suatu negara.² Kondisi ini memerlukan penanganan serius dari pemerintah dan partisipasi aktif masyarakat. Kegagalan dalam mengatasi masalah ini berpotensi besar menyebabkan lonjakan pengangguran, penurunan mutu sumber daya manusia, meningkatnya kecemburuan sosial yang dapat memicu

¹ Ridwan, *Dinamika Pembangunan Global* (Yogyakarta: Yayasan Sahabat Alam Rafflesia, 2023), h.94.

² Moch. Zainuddin Richma Sholawati, Nilna Fauza, "Pengelolaan Dana ZIS Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Mustahik Dalam Mewujudkan Sustainable Development Goals (Sdgs)," *Jurnal Proceedings Of Islamic Economics, Business, And Philanthropy* 2, No. 2 (2022): 522–523.

tindakan kriminal, serta bertambahnya jumlah anak yang tidak melanjutkan pendidikan.

Zakat disyariatkan dalam ajaran Islam merupakan solusi dari berbagai permasalahan ekonomi yang melanda pada berbagai daerah. Hal ini dikarenakan dalam menegakkan zakat menggunakan prinsip tolong menolong (ta'awun), rasa adil, dan rahmat bagi seluruh alam.³ Zakat merupakan instrumen utama dalam ekonomi Islam yang tidak hanya berfungsi untuk membersihkan harta, tetapi juga sebagai mekanisme distribusi kekayaan yang adil di masyarakat. Sebagai salah satu instrumen ekonomi Islam, zakat memiliki peran penting dalam mengatasi kemiskinan dan ketimpangan ekonomi. Pendistribusian zakat yang tepat tidak sekadar memberikan bantuan konsumtif kepada penerima manfaat (mustahik), tetapi juga memiliki potensi untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi mereka. Dengan pemberdayaan tersebut, zakat dapat membantu mustahik meraih kemandirian ekonomi dalam jangka panjang, sehingga mereka tidak terus bergantung pada bantuan. Oleh sebab itu, zakat berperan strategis dalam mengurangi ketimpangan sosial sekaligus meningkatkan kesejahteraan umat Islam, khususnya bagi mereka yang menghadapi kondisi ekonomi sulit.⁴ Dalam penyaluran zakat, Allah SWT telah berfirman dalam surat At-Taubah ayat 60:

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَمِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَرَمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ

وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

³ Sidanatul Janah, "Manajemen Dana Zakat, Infaq, Dan Shodaqoh pada Lazis Al-Haromain Cabang Kota Kediri," *Journal Of Management And Sharia Business* 3, No. 1 (2023): 2.

⁴ Raudatun Nikma Dan Moh. Idil Ghufroon, "Zakat Sebagai Katalisator Kemandirian Ekonomi Peran Strategis LAZISKAF," *Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan* 4, No. 6 (2025): 790.

Artinya: Sesungguhnya zakat itu hanyalah untuk orang-orang Fakir, orang miskin, amil zakat, yang dilunakkan hatinya (mualaf), untuk (memerdekakan) hamba sahaya, untuk (membebaskan) orang yang berutang, untuk jalan Allah dan untuk orang yang sedang dalam perjalanan, sebagai kewajiban dari Allah. Allah Maha Mengetahui, Mahabijaksana.

Potensi zakat di Indonesia tergolong sangat tinggi, di mana pada tahun 2023 diperkirakan mencapai Rp327.000.000.000.000. triliun per tahun.⁵ Namun, pada tahun 2024, potensi tersebut justru mengalami penurunan menjadi sekitar Rp300.000.000.000.000. triliun.⁶ Penurunan tersebut menunjukkan adanya tantangan yang cukup serius dalam pengelolaan zakat di Indonesia, Beberapa faktor diduga menjadi penyebab tidak terpenuhinya target pengumpulan zakat. Pertama, kesadaran wajib zakat (muzakki) dalam menunaikan kewajibannya masih rendah, disertai kurangnya kepercayaan terhadap Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ).

Kondisi ini membuat banyak muzakki memilih menyalurkan zakat secara langsung kepada mustahik tanpa melalui lembaga resmi. Kedua, sumber zakat yang terkumpul masih terfokus pada jenis zakat tertentu saja, sehingga potensi zakat dari sumber lain belum tergali secara optimal. Ketiga, insentif bagi wajib zakat dalam membayar zakat masih minim, terutama terkait manfaat zakat sebagai pengurang pajak. Hal ini menyebabkan muzakki merasa terbebani secara finansial karena harus memenuhi kewajiban pajak dan zakat sekaligus. Faktor-faktor tersebut perlu mendapat perhatian serius agar pengelolaan zakat dapat ditingkatkan dan partisipasi muzakki dalam menjalankan fungsi zakat sebagai instrumen sosial dan ekonomi

⁵ Ditzawa, "Potensi Yang Dimiliki 327 T, Ini Tiga Fokus Kemenag Dalam Pengembangan Zakat," Kementerian Agama Republik Indonesia, 2023, <https://kemenag.go.id/en/nasional/potensi-mencapai-327-t-ini-tiga-fokus-kemenag-dalam-pengembangan-zakat-LobJF> .

⁶ Kontributor, "Otensi Capai Rp300 Triliun, Presiden Dorong Pemberdayaan Ekonomi Lewat Zakat," Kementerian Agama Republik Indonesia, 2024, <https://kemenag.go.id/nasional/potensi-capai-rp300-triliun-presiden-dorong-pemberdayaan-ekonomi-lewat-zakat-36ZVM> .

dapat lebih optimal. Faktor-faktor ini memerlukan perhatian khusus untuk meningkatkan pengelolaan Zakat serta mendorong partisipasi muzakki dalam mendukung fungsi zakat sebagai instrumen sosial dan ekonomi.⁷

Lembaga Amil Zakat (LAZ) merupakan organisasi yang didirikan oleh masyarakat dengan tujuan untuk membantu dalam proses pengumpulan, penyaluran, dan pemanfaatan zakat.⁸ Salah satu Lembaga Amil Zakat yang berada di Indonesia adalah Yatim Mandiri. Yatim Mandiri adalah lembaga amil zakat yang bertugas mengelola zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan dana sosial lainnya dengan fokus utama pada program pemberdayaan mustahiq, khususnya anak yatim dan dhuafa. Program pemberdayaan yang dijalankan mencakup berbagai sektor, antara lain pendidikan, kesehatan, sosial kemanusiaan, serta penguatan ekonomi.⁹ Sebagai upaya meningkatkan produktivitas dan perluasan manfaat, Yatim Mandiri melakukan revolusi kepengurusan maupun manajemen untuk menghadapi tantangan global dan *digital*, hingga pada tanggal 06 Maret 2021 Yatim Mandiri memperbarui akta yayasan di KEMENKUMHAM RI dengan nomer pengesahan KEMENKUMHAM RI/AHU-AH.01.06-0018643. Yatim Mandiri juga memperbarui akta Lembaga Amil Zakat Nasional berdasarkan SK. KEMENAG RI No. 509 tahun 2021. Yatim Mandiri memiliki cabang-cabang yang tersebar di beberapa daerah di Indonesia untuk memudahkan masyarakat menunaikan zakat,

⁷ Raja Fadh Kusuma Negara Dan Yenni Samri Julianti Nasution, "Pengaruh Literasi Zakat, Distribusi Zakat, Dan Transparansi Pengelolaan Zakat Terhadap Minat Muzakki Di Baznas Deli Serdang," *Multiverse: Open Multidisciplinary Journal* 3, No. 2 (2024): 164–165.

⁸ Menteri Agama Republik Indonesia, "Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomer 19 Tahun 2024 Tentang Lembaga Amil Zakat," Regulasip, 2024, <https://www.regulasip.id/book/22380/read>.

⁹ Sutantri Dan Sokhifatussaniyah, "Strategi LAZ Yatim Mandiri Kediri Dalam Upaya Mendistribusikan Zakat Produktif Melalui Program Bantuan Modal Usaha UMKM Bangkit," *Indonesian Proceedings And Annual Conference Of Islamic Law And Sharia Economic (IPACILSE)* 1, no. 1 (2023): 2.

salah satunya Yatim Mandiri Di Kota Kediri.¹⁰

Kemajuan teknologi menjadi kesempatan bagi Lembaga Amil Zakat (LAZ) untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan zaman dalam strategi pengumpulan dana zakat. LAZ diharapkan mampu menghadirkan inovasi dan kreativitas dalam menjalankan kegiatan penghimpunan dana tersebut.¹¹ Oleh karena itu inovasi dan kreatifitas menjadi strategi *fundraising* untuk memastikan kelangsungan dan efektivitas program-program yang dijalankan oleh lembaga pengelola zakat di era *digital* ini.

Penelitian ini dilakukan di Kota Kediri karena masyarakat perkotaan memiliki karakteristik yang heterogen, mobilitas sosial tinggi, dan pola kehidupan yang dinamis. Menurut Ridwan dan Firda, masyarakat kota berbeda dengan masyarakat kabupaten yang disebut dengan masyarakat pedesaan yang cenderung homogen dan berorientasi pada ikatan kekeluargaan. Kondisi tersebut memengaruhi cara masyarakat merespons kegiatan sosial, termasuk ajakan donasi dan aktivitas *fundraising*. Oleh karena itu, penelitian mengenai strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur lebih relevan dilakukan di wilayah perkotaan, karena memungkinkan peneliti mengamati variasi respons dan perilaku donatur secara lebih beragam dibandingkan wilayah kabupaten atau pedesaan.¹² Selain itu, penelitian ini memilih Kota Kediri sebagai lokasi karena penetrasi internet dan literasi digital masyarakat di Kota cenderung lebih tinggi dari pada wilayah

¹⁰ Redaksi YM News, “Sejarah Dan Perjalanan Yatim Mandiri,” 2022, <https://yatimmandiri.org/news/sejarah-dan-jejak-langkah-yatim-mandiri/>.

¹¹ Astuti Nur Rahmawati Dan Arif Sapta Yuniarto, “Analisis Strategi Digital *Fundraising* Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Studi Pada Lazismu Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta,” *Jurnal Kewarganegaraan* 7, No. 1 (2023): 813.

¹² M. Ridwan Dan Firda Fibrila, *Buku Ajar Memahami Ilmu Sosial Budaya Dasar (Isbd) Dalam Kebidanan* (Purwodadi: CV. Sarnu Untung, 2023), h.135-136.

Kabupaten atau yang disebut dengan wilayah yang dihuni oleh orang pedesaan, menurut data asosiasi penyelenggara jasa internet indonesia (APJII) tahun 2023 bahwa penetrasi internet non-perkotaan hanya 60-65% dibandingkan kota besar mencapai lebih dari 90%.¹³ Di Kota Kediri terdapat beberapa lembaga pengelola zakat yaitu LMI, Rumah Zakat, BMH, LAZISNU, LAZISMU, LAZ AL-HAROMAIN dan Yatim Mandiri. Pada penelitian ini peneliti melakukan penelitian di Yatim Mandiri dan sebagai pembandingnya yaitu LAZISMU dan LAZ AL-HAROMAIN, dari banyaknya lembaga pengelola zakat di Kota Kediri hanya beberapa saja yang diperbolehkan untuk digunakan sebagai objek penelitian dikarenakan keterbatasan penelitian, objek yang digunakan sebagai penelitian ini adalah objek yang diperbolehkan.

Untuk memahami strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur, berikut disajikan tabel perbandingan strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur pada lembaga pengelola zakat di kota kediri yaitu yatim mandiri, lazismu, lazis al-haromain.

Tabel 1. 1
Perbandingan Strategi *Fundraising* LAZISMU Kota Kediri, LAZIS Al-Haromain Kota Kediri dan Yatim Mandiri cabang Kediri

Perbandingan	Yatim Mandiri	Lazismu	Lazis Al-Haromain
Alamat	Gg. Mushola Al-Hikmah RT.05/RW.02 Manisrenggo, Kec. Kota Kediri	Jl. Singonegaran, Kec. Pesantren, Kota Kediri	Jl. Urip Sumoharjo 152, Ngronggo Kota Kediri

¹³ Faldi Firmansyah, "Menghapus Kesenjangan Teknologi: Peran Edukasi Digital Di Daerah Terpencil," DIGIDES, 2025, <https://digitaldesa.id/Artikel/Menghapus-Kesenjangan-Teknologi-Peran-Edukasi-Digital-Di-Daerah-Terpencil>.

Strategi <i>Fundraising</i>	1. Kantor Layanan Zakat 2. Sosial Media 3. Jemput ZIS 4. Kaleng Infaq dan Sedekah 5. Spanduk 6. Banner 7. Brosur 8. Apresiasi Donatur 9. Kolaborasi Dengan <i>Influencer</i> 10. Layanan perbankan 11. Sosialisasi 12. Pembukaan <i>stand booth</i> donasi 13. Kemitraan dengan instansi	1. Door to Door 2. Sosial Media 3. Kantor Layanan Zakat 4. Kaleng Infaq dan Sedekah 5. Spanduk 6. Brosur 7. Apresiasi Donatur 8. Jemput ZIS 9. Layanan Perbankan	1. Door to Door 2. Sosial Media 3. Kantor Layanan Zakat 4. Kaleng Infaq dan Sedekah 5. Spanduk 6. Banner 7. Brosur 8. Jemput ZIS 9. Layanan perbankan
Program Utama	1. Program Pendidikan 2. Program Kemanusiaan 3. Program 4. Pemberdayaan 5. Program Kesehatan	1. Pilar Ekonomi 2. Pilar Pendidikan 3. Pilar Dakwah 4. Pilar Kesehatan 5. Pilar Sosial Dan Kemanusiaan	1. Jariyah Pesantren 2. Sahabat Sehat 3. Dai Untuk Negeri 4. Tanggap Musibah 5. Pemberdayaan Ekonomi 6. Sosial Kemanusiaan 7. Bina Pendidikan

Sumber : Hasil wawancara dengan staff pada Yatim Mandiri, Lazismu, Lazis-Al-haromain Kota Kediri.¹⁴

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa masing-masing lembaga amil zakat di Kota Kediri , yaitu Yatim Mandiri, Lazismu dan Lazis Al-Haromain menerapkan strategi *fundraising* dengan karakteristik yang berbeda namun memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperluas jaringan donatur dan

¹⁴ Hasil wawancara dengan staff pada Yatim Mandiri, Lazismu, Lazis-Al-haromain Kota Kediri.

meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berzakat. Walaupun jumlah program Yatim Mandiri lebih sedikit dibanding Lazismu dan Lazis Al-Haromain namun cakupannya bersifat komprehensif dan mencakup seluruh aspek utama yang juga ditawarkan oleh kedua lembaga lainnya. Namun Yatim Mandiri memiliki keunikan dalam strateginya yaitu berkolaborasi dengan *influencer*, sosialisasi, pembukaan *stand booth*, kemitraan dengan instansi serta apresiasi donatur yang menjadi pembeda dari dua lembaga lainnya.

Setiap lembaga pengelola zakat pastinya bergantung pada sumbangan dan donasi dari masyarakat untuk melaksanakan berbagai program kemanusiaan. Seiring dengan perkembangan teknologi dan perubahan perilaku donatur, diperlukan inovasi dalam mengelola jumlah donatur.¹⁵ Kehadiran donatur memiliki peran yang sangat krusial dalam keberlangsungan dan efektivitas pengalokasian dana. Donatur merupakan pilar utama bagi lembaga pengelola zakat, karena menjadi sumber dana pokok yang memungkinkan organisasi menjalankan perannya dalam menghimpun dan menyalurkan zakat kepada para mustahik (penerima manfaat). Dukungan yang diberikan donatur menjadi fondasi penting bagi lembaga zakat dalam memenuhi kebutuhan dasar para penerima, seperti pangan, perumahan, pendidikan, dan kesehatan, sehingga tujuan penyaluran zakat dapat tercapai secara optimal.¹⁶ Untuk melihat sejauh mana efektivitas strategi *fundraising*, berikut disajikan data jumlah donatur ketiga lembaga amil zakat selama tiga tahun terakhir.

¹⁵ Yatim Mandiri, "Profil Lembaga Yatim Mandiri," n.d., <https://yatimmandiri.org/about/profil>.

¹⁶ Ayista Putri Deswanggi Dan M. Iman Taufik, "Peran Donatur Terhadap Peningkatan Efektivitas Lazismu Kalimantan Barat Guna Meningkatkan Kesejahteraan Mustahiq," *Prosiding Seminar Nasional Program Studi Ekonomi Islam* 1 (2013): 70.

Tabel 1. 2
Data Jumlah Donatur Yatim Mandiri, Lazismu, Lazis Al-Haromain Kota Kediri

Tahun	Yatim Mandiri	Lazismu	Lazis Al-Haromain
2022	3.737	176	94
2023	3.360	205	87
2024	3.103	250	85

Sumber : Data diolah peneliti.¹⁷

Berdasarkan Tabel 2, jumlah donatur dari tiga lembaga pengelola zakat di Kota Kediri, yaitu Yatim Mandiri cabang Kediri LAZISMU Kota Kediri, LAZIS Al-Haromain Kota Kediri, menunjukkan tren yang berbeda-beda selama tiga tahun terakhir (2022–2024). Pada tahun 2022, jumlah donatur tertinggi berasal dari Yatim Mandiri cabang Kediri dengan total 3.737 donatur. Sementara itu, LAZISMU Kota Kediri mencatatkan 176 donatur, dan LAZIS Al-Haromain Kota Kediri sebanyak 94 donatur. Memasuki tahun 2023, jumlah donatur Yatim Mandiri mengalami penurunan menjadi 3.360 donatur, begitu pula dengan LAZIS Al-Haromain yang menurun menjadi 87 donatur. Namun, LAZISMU mengalami peningkatan menjadi 205 donatur. Pada tahun 2024, Yatim Mandiri kembali mengalami penurunan menjadi 3.103 donatur, sedangkan LAZISMU terus mengalami peningkatan hingga mencapai 250 donatur. LAZIS Al-Haromain pun mengalami sedikit penurunan kembali menjadi 85 donatur. Dari data tersebut dapat dilihat bahwa meskipun yatim mandiri masih menjadi lembaga dengan jumlah donatur terbanyak, Namun terjadi tren penurunan setiap tahunnya.

Meningkatnya jumlah donatur atau muzakki menjadi salah satu tujuan utama dari kegiatan *fundraising* sekaligus menjadi tolak ukur keberhasilan Lembaga Amil Zakat (LAZ) dalam menjalankan fungsi penghimpunan dana.

¹⁷ Dokumentasi laporan Jumlah donatur Yatim Mandiri, LAZ Al-Haromain, dan Lazismu Kota Kediri.

Jumlah donatur yang terus bertambah tidak hanya mencerminkan kepercayaan publik terhadap LAZ, tetapi juga menjadi tolak ukur bahwa kinerja dan strategi *fundraising* yang dijalankan berjalan dengan efektif.¹⁸

Oleh sebab itu, LAZ wajib memperhatikan jumlah donatur serta terus berupaya meningkatkan jumlah donatur sebagai bagian dari penguatan sistem penghimpunan dana zakat, infak, dan sedekah. Semakin banyak donatur atau muzakki yang berhasil dihimpun, maka secara otomatis akan semakin besar pula dana yang dapat dikumpulkan dan disalurkan kepada mustahik.¹⁹ Untuk mengetahui lebih rinci terkait jumlah donatur, berikut disajikan data jumlah donatur Yatim Mandiri cabang Kediri selama tiga tahun terakhir.

Tabel 1. 3
Data Jumlah Donatur Yatim Mandiri cabang Kediri

Tahun	Jumlah Donatur	Pertumbuhan
2022	3.737	0%
2023	3.360	-10,1%
2024	3.103	-7,6%

Sumber : Data diolah peneliti.²⁰

Berdasarkan Tabel 3, Yatim Mandiri cabang Kediri mengalami penurunan jumlah donatur selama tiga tahun terakhir (2022–2024). Pada tahun 2022 jumlah donatur tercatat sebanyak 3.737 orang. Namun pada tahun 2023 jumlah donatur tersebut menurun menjadi 3.360 orang atau mengalami penurunan sebesar -10,1%. Penurunan kembali terjadi pada tahun 2024 dimana jumlah donatur turun menjadi 3.103 orang dengan tingkat penurunan mencapai -7,6%. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak lembaga, penurunan ini disebabkan oleh beberapa faktor

¹⁸ Muhamad Asep Syaifulloh, “Strategi *Fundraising* Dana Zakat, Infaq, Dan Shadaqah (Zis) Dalam Upaya Meningkatkan Kepercayaan Muzakki Pada Lembaga Amil Zakat Harapan Dhuafa (Laz Harfa)” (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), h.30.

¹⁹ Mufti Afif, Dkk, “Optimalisasi Pengelolaan Filantropi Islam Berbasis Masjid” (UNIDA Gontor, 2021), h.15.

²⁰ Dokumentasi Laporan Jumlah Donatur Yatim Mandiri Kota Kediri.

utama. Salah satunya adalah karena sebagian besar donatur aktif berada pada rentang usia di atas 40 tahun, yang secara alami lebih rentan mengalami penurunan kesehatan hingga meninggal dunia dan pada akhirnya minimnya keberlanjutan donasi dari pihak penerus atau keluarganya. Selain itu penurunannya ini disebabkan oleh semakin banyaknya lembaga amil zakat sehingga persaingan menjadi lebih ketat, dengan banyaknya lembaga amil zakat donatur memiliki lebih banyak alternatif dalam menyalurkan donasinya. Kebijakan pemerintah yang mengarahkan zakat ASN untuk langsung disalurkan melalui BAZNAS juga turut berpengaruh terhadap menurunnya jumlah donatur di Yatim Mandiri.²¹ Faktor lain disebabkan juga oleh sistem di yatim mandiri yaitu adanya penggabungan donatur dimana ketika ada 1 keluarga yang berdonasi berjumlah 5 orang tetapi ketika keluarga tersebut meminta 1 kuitansi saja dan akhirnya disistem yatim mandiri yang tercatat hanya 1 donatur karena dalam sistemnya mencatat perkuitansi namun dalam keterangan dikuitansi 5 orang yang berdonasi tersebut tercatat. Hal tersebut lah faktor yang menyebabkan menurunnya jumlah donatur pada Yatim Mandiri cabang Kediri.²²

Oleh sebab itu menjaga retensi donatur merupakan aspek yang tidak kalah penting dibandingkan dengan upaya menarik donatur baru. Retensi donatur mengacu pada kemampuan lembaga dalam mempertahankan hubungan jangka panjang dengan para donatur agar tetap aktif berdonasi secara berkelanjutan.²³ Retensi donatur menjadi aspek penting dalam menjaga keberlanjutan program lembaga amil zakat, karena keberlanjutan donasi sangat bergantung pada partisipasi

²¹ Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Yatim Mandiri Cabang Kediri.

²² Hasil Wawancara Dengan Staff Administrasi Data Yatim Mandiri Cabang Kediri.

²³ Edlira Shehu, Dkk, "Improving Blood Donor Retention And Donor Relationships With Past Donation Use Appeals," *Journal Of Service Research* 27, no. 3 (2023): 346.

donatur yang konsisten.

Sebagai bentuk penerapan strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur, Yatim Mandiri cabang Kediri memanfaatkan berbagai inovasi dan kreatifitas dalam strategi *fundraising*nya untuk memperkuat komunikasi, pelayanan, serta kedekatan dengan para donatur. Rincian penerapan strategi tersebut disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. 4
Penerapan Strategi *fundraising* Dalam Menjaga Retensi Donatur Yatim Mandiri cabang Kediri

No	Strategi <i>Fundraising</i>	Implementasi
1.	Sosial Media	Untuk mempromosikan program-program baru maupun lama di akun sosial media lembaga, mengunggah dokumentasi pasca penyaluran donasi, melakukan interaksi kepada donatur seperti menyampaikan informasi mengenai program kepada calon donatur baru/lama, memberikan Solusi terhadap kendala yang dialami para donatur, mengingatkan jadwal donasi sesuai dengan kesepakatan diawal, setiap hari jum'at <i>pamflet</i> program baru ataupun lama disebarkan melalui chat ataupun <i>story</i> sosial media Lembaga, hari senin sampai kamis Lembaga menyapa donatur dan mengirimkan laporan kegiatan program setelah program dilaksanakan.
2.	Kantor Layanan Zakat	Sebagai tempat pelayanan utama bagi donatur maupun Masyarakat, kantor layanan zakat menjadi jembatan komunikasi antara Lembaga dengan donatur atau Masyarakat melalui kantor layanan dapat menyalurkan donasi, mendapatkan penjelasan program, atau mendapatkan jawaban atas kendala yang dibutuhkan oleh donatur maupun masyarakat secara langsung dengan petugas Lembaga amil zakat.
3.	Kaleng Infaq dan Sedekah	Kaleng ini ditempatkan pada para donatur yang bersedia untuk berdonasi melalui kaleng tersebut dan akan diambil pada 1 bulan sekali
4.	Spanduk	Mempromosikan program tertentu lembaga seperti dalam mendekati bulan dzulhijjah yaitu program Tabungan qurban dengan menyebarkan diberbagai tempat yang strategis seperti pinggir jalan, masjid, Dll

5.	Banner	Digunakan untuk mempromosikan pada <i>event</i> tertentu
6.	Brosur	Brosur berisikan penjelasan singkat tentang profil lembaga, program lembaga serta cara menyalurkan donasi. Brosur dibagikan secara langsung kepada calon donatur saat kegiatan sosialisasi, ditempatkan di kantor layanan zakat serta mitra kerja sama.
7.	Apresiasi Donatur	Memberikan apresiasi kepada donatur aktif dan donatur premium dengan memberikan penghargaan berupa sertifikat, ucapan terimakasih selain itu ada <i>mercendize</i> untuk donatur premium dan mendoakan pada <i>event</i> tertentu
8.	Kolaborasi Dengan Influencer	Melakukan kolaborasi dengan <i>influencer</i> dalam pelaksanaan program atau mempromosikan maupun program lembaga pada <i>event</i> tertentu.
9.	Jemput ZIS	Petugas menjemput/mengambil donasi yang akan didonasikan ke lembaga oleh donatur ini dilakukan sesuai dengan kesepakatan dengan kedua pihak
10.	Layanan Perbankan	Memberikan informasi rekening donasi lembaga dan ini dicantumkan diberbagai <i>platform</i> seperti di brosur, banner, spanduk, <i>pamflet</i> dan media lainnya, dengan begitu donatur dapat mudah menyalurkan donasinya melalui layanan perbankan ini.
11.	Kemitraan Dengan Instansi	Bekerja sama dengan instansi dalam program <i>coorporate sosial responsibility</i> (CSR) dilakukan pada <i>event</i> tertentu.
12.	Pembukaan Stand booth Donasi	Membuka <i>stand booth</i> donasi diwaktu tertentu dan dilakukan di mall, <i>car free day</i> (CFD) dan <i>event</i> tertentu.
13.	Sosialisasi	Melakukan sosialisasi kepada masyarakat seperti memberikan edukasi tentang pendidikan, keagamaan dan informasi lainnya. Dilakukan pada <i>event</i> tertentu.

Sumber : Hasil Wawancara dan Dokumentasi Pada Yatim Mandiri Cabang

Kediri.²⁴

Lembaga pengelola zakat perlu mengembangkan strategi *fundraising* yang tidak hanya fokus pada peningkatan jumlah donasi, tetapi juga berupaya menjaga retensi donatur agar tetap setia dan berkontribusi secara berkelanjutan. Dengan inovasi dan kreatifitas serta penggunaan teknologi *digital* memungkinkan lembaga

²⁴ Dokumentasi data internal yang diperoleh dari staff administrasi lembaga amil zakat cabang Kediri

untuk mengumpulkan pengumpulan dana secara lebih efisien dan efektif, sekaligus meningkatkan kesadaran serta kepercayaan masyarakat.²⁵ Salah satu bentuk dari menjaga retensi donatur Yatim Mandiri cabang Kediri yaitu selalu membangun hubungan yang baik dengan donatur melalui keterbukaan dan komunikasi yang baik. Keterbukaan dan komunikasi yang baik ini menjadi nilai lebih bagi lembaga dalam mempertahankan kepercayaan dari donatur. Di Yatim Mandiri cabang Kediri setiap kegiatan penyaluran donasi selalu disertai dokumentasi lengkap agar donatur mengetahui bahwa amanah mereka telah tersampaikan kepada pihak yang berhak menerima. Selain itu, lembaga juga membagikan dokumentasi kegiatan penyaluran donasi, memberikan solusi atas kendala yang dihadapi, dan mengingatkan jadwal donasi sesuai kesepakatan. Aktivitas rutin seperti penyebaran *pamflet* program setiap hari Jumat serta penyampaian sapaan dan laporan kegiatan setiap awal pekan juga menjadi bentuk komunikasi dan kedekatan lembaga terhadap para donaturnya.

Dengan meningkatkan kepercayaan dan menjaga hubungan baik dengan donatur maka akan menciptakan loyalitas donatur. Menjaga loyalitas donatur merupakan komponen penting dalam menjaga retensi donatur bagi lembaga Yatim Mandiri cabang Kediri. Menjaga retensi donatur untuk tetap menjadi bagian dari suatu lembaga bukanlah suatu hal yang mudah, maka dari itu berbagai strategi terus dilakukan untuk tetap bisa mempertahankan loyalitas donatur. Melalui penerapan strategi *fundraising* yang tepat, lembaga dapat memperkuat hubungan dengan para donatur, menjaga operasional, serta memaksimalkan potensi penghimpunan dana ZIS. Dengan demikian, keberhasilan lembaga dalam menjaga retensi donatur menjadi faktor penting yang berdampak langsung pada stabilitas pendapatan dan

²⁵ Jihan Nazila Salsabila, "Pemanfaatan Teknologi Dalam Pengelolaan Zakat Di Era Digital," *Jurnal Sharia Economica* 3, no. 2 (2024): 117.

kemampuan lembaga dalam menjalankan berbagai program sosial dan keagamaan.²⁶

Untuk melihat sejauh mana strategi *fundraising* yang diterapkan mampu menjaga kestabilan penghimpunan dana, berikut disajikan data mengenai perkembangan perolehan *fundraising* Yatim Mandiri cabang Kediri selama tiga tahun terakhir.

Tabel 1. 5
Perolehan *Fundraising* Yatim Mandiri cabang Kediri

Tahun	<i>Fundraising</i>	Pertumbuhan
2022	Rp3.473.264.074	0
2023	Rp3.288.757.770	-5,31%
2024	Rp3.346.951.529	1,77%

Sumber : Data diolah peneliti.²⁷

Berdasarkan Tabel 1.5, data perolehan *fundraising* Yatim Mandiri cabang Kediri selama tiga tahun terakhir menunjukkan pertumbuhan fluktuatif. Pada tahun 2022, total dana yang berhasil dihimpun sebesar Rp3.473.264.074. Namun pada tahun 2023 terjadi penurunan sebesar 5,31% yang mengindikasikan adanya penurunan aktivitas donasi atau menurunnya partisipasi sebagian donatur. Meskipun demikian, pada tahun 2024 terjadi peningkatan kembali sebesar 1,77%. Berdasarkan hasil wawancara penurunan perolehan *fundraising* pada tahun 2023 ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu karena pada tahun 2023 adanya reformasi dimana hal ini berkaitan dengan perubahan struktur organisasi, sistem pengelolaan, pendistribusian, penyesuaian strategi serta kebijakan-kebijakan baru dalam mencapai tujuan lembaga. Kondisi ini berdampak pada kinerja karyawan lembaga karena adanya penyesuaian atau adaptasi terhadap tugas, sistem kerja, dan

²⁶ Novie Andriani Zakariya, Dkk, "Implementasi Transparansi Laporan Keuangan Melalui Media Sosial Instagram Pada LAZISNU Wonocolo Surabaya," *MAMEN (Jurnal Manajemen)* 4, no. 1 (2025): 20.

²⁷ Dokumentasi perolehan *Fundraising* Yatim Mandiri Cabang Kediri.

kebijakan baru oleh sebab itu pada periode tahun 2023 kinerja lembaga belum berjalan secara optimal. Faktor lain juga dikarenakan menurunnya donatur sehingga perolehan *fundraising* menurun. Pada tahun 2024 naik dikarenakan adanya inovasi dalam program seperti charty run yang diluncurkan pada tahun 2024 program ini berhasil menarik perhatian publik khususnya para pelari dimana program ini tidak hanya sekedar menyalurkan hobi namun berpotensi juga untuk meningkatkan nilai kepedulian dan menyadarkan pentingnya berbagi. Melalui program ini peserta secara tidak langsung turut berpartisipasi dalam berdonasi karena dana pendaftaran peserta pelari tidak sepenuhnya kembali ke peserta tersebut tetapi sebagian dialokasikan untuk donasi pada yatim mandiri. Sementara itu program safari dongeng yang telah berjalan pada tahun 2020 mengalami peningkatan jangkauan dan kualitas pada tahun 2024, sehingga program ini berhasil untuk mendorong peningkatan perolehan *fundraising* pada tahun 2024 tersebut. Hal ini menunjukkan adanya upaya lembaga dalam memperbaiki kinerja penghimpunan dana melalui strategi *fundraising* yang lebih optimal.

Peningkatan tersebut menandakan bahwa Yatim Mandiri cabang Kediri mulai berhasil menstabilkan kinerjanya dalam menghimpun dana melalui inovasi dan kreativitasnya strategi *fundraisingnya* meskipun donaturnya turun tiap tahunnya. Hal ini juga berkaitan erat dengan upaya lembaga dalam menjaga retensi donatur , yaitu mempertahankan loyalitas dan keterlibatan donatur agar tetap aktif berkontribusi secara berkelanjutan.

Berbagai penelitian sebelumnya telah menyoroti strategi *fundraising* lembaga pengelola zakat dari berbagai sudut pandang, seperti efektivitas media sosial, penggunaan *platform* digital, hingga upaya peningkatan loyalitas donatur.

Misalnya, penelitian oleh Kurniawati²⁸ (2020) dengan judul “*Strategi Pengumpulan Dana ZIS Melalui Sistem Berbayar Nontunai QRIS Dalam Meningkatkan Minat Donatur di BAZNAS Provinsi Bali*” menjelaskan bahwa penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran nontunai terbukti mampu meningkatkan minat donatur melalui kemudahan transaksi yang ditawarkan. Sistem pembayaran digital ini memberikan alternatif praktis, cepat, dan aman bagi donatur. Selain itu, penerapan sistem QRIS juga dinilai mampu memperluas jangkauan calon donatur dari berbagai kalangan yang terbiasa menggunakan transaksi digital. Namun, penelitian tersebut belum membahas secara umum pada strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur pada lembaga amil zakat, terutama pada menggabungkan strategi online dan offline terkait bagaimana lembaga mempertahankan hubungan jangka panjang serta mempertahankan konsistensi dalam berdonasi dengan para donatur yang telah berkontribusi.

Sementara itu, Mohammad Zainuri, Fitriyana Agustin, dan Robiatul Adawiyah²⁹ (2022) dengan judul “*Strategi Fundraising Digital dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana ZISWAF Program Pemberdayaan Ekonomi pada Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil*” memaparkan pemanfaatan media digital seperti website, media sosial dan e-commerce sebagai sarana promosi, penggalangan dana, dan pelaporan program untuk menarik minat masyarakat dalam menyalurkan dana ZISWAF. Fokus penelitian tersebut lebih pada peningkatan penghimpunan dana melalui strategi digital, bukan pada upaya menjaga retensi

²⁸ Kurniawati, “Strategi Pengumpulan Dana Zis Melalui Sistem Berbayar Nontunai QRIS Dalam Meningkatkan Minat Donatur Di Baznas Provinsi Bali,” *Jurnal Widya Balina* 5, No. 2 (2020).

²⁹ Mohammad Zainuri, Fitriyana Agustin dan Robiatul Adawiyah “Strategi *Fundraising* Digital Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana Ziswaf Program Pemberdayaan Ekonomipada Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil,” *Journal Of Islamic Banking And Shariah Economy* 2, no. 2 (2022).

donatur agar tetap berkontribusi terhadap lembaga sehingga bukan hanya berupaya menambah minat donatur, tetapi juga berupaya memastikan donatur lama tetap konsisten dalam berdonasi.

Selanjutnya, penelitian oleh Amanda Widiana³⁰ (2023) dengan judul “*Peran Teknologi Digital dalam Mempertahankan Donatur pada Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri*” menjelaskan bahwa strategi mempertahankan donatur dilakukan melalui peningkatan kualitas pelayanan, menjalin hubungan baik dengan donatur lama dan baru, serta melakukan promosi melalui media digital seperti WhatsApp, Facebook, Instagram, dan YouTube. Penelitian ini menegaskan bahwa teknologi digital berperan penting dalam meningkatkan loyalitas donatur. Namun, fokus penelitian tersebut masih belum mengkaji strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur.

Meskipun ketiga penelitian tersebut memberikan kontribusi terhadap pemahaman mengenai strategi *fundraising* pada lembaga pengelola zakat, namun belum ada yang secara spesifik meneliti bagaimana strategi *fundraising* dapat berdampak terhadap retensi donatur, yaitu upaya lembaga dalam mempertahankan loyalitas dan keterlibatan donatur agar tetap konsisten berdonasi secara berkelanjutan. Sebagian besar penelitian terdahulu masih fokus pada peningkatan penghimpunan dana atau penambahan jumlah muzakki, bukan pada bagaimana lembaga mempertahankan hubungan jangka panjang serta berupaya meningkatkan loyalitas donatur melalui strategi yang terintegrasi. Selain itu, belum banyak kajian yang menggali penerapan strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur, khususnya dalam memanfaatkan inovasi berkolaborasi dengan *influencer* dan

³⁰ Amanda Widiana Ufari, “Peran Teknologi Digital Dalam Mempertahankan Donatur Pada Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri” (IAIN Kediri, 2023).

memberikan apresiasi donatur sebagai sarana untuk meningkatkan kepercayaan, loyalitas dan memperluas jangkauan donatur.

Oleh karena itu, penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan fokus pada strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur pada lembaga amil zakat, khususnya di Yatim Mandiri cabang Kediri. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai efektivitas strategi *fundraising* dalam membangun hubungan jangka panjang dengan donatur melalui komunikasi, pelaporan yang transparan, serta peningkatan kepercayaan donatur terhadap lembaga.

Berdasarkan uraian permasalahan yang telah dijabarkan, menunjukkan adanya urgensi untuk memahami lebih dalam mengenai strategi yang diterapkan lembaga amil zakat dalam mempertahankan donatur agar tetap loyal dan berpartisipasi secara berkelanjutan. Fenomena yang diamati mengindikasikan bahwa meskipun potensi donasi dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan sosial semakin meningkat di era digital, namun loyalitas donatur terhadap lembaga masih fluktuatif. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, mulai dari tingkat kepercayaan terhadap lembaga, kualitas komunikasi yang dibangun, hingga efektivitas strategi dalam menjaga hubungan dengan donatur. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut dengan mengangkat judul skripsi yaitu: **“STRATEGI *FUNDRAISING* DALAM MENJAGA RETENSI DONATUR PADA YATIM MANDIRI CABANG KEDIRI”**.

B. Fokus Penelitian

Melalui pemaparan latar belakang di atas, kemudian peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi *Fundraising* Pada Yatim Mandiri Cabang Kediri?
2. Bagaimana Penerapan Strategi *Fundraising* Dalam Menjaga Retensi Donatur Pada Yatim Mandiri Cabang Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Melalui rumusan permasalahan di atas, ada beberapa tujuan dari penelitian yaitu:

1. Menjelaskan strategi *fundraising* pada Yatim Mandiri cabang Kediri.
2. Menjelaskan penerapan strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur pada Yatim Mandiri cabang Kediri.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang strategi *fundraising*. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan mampu memperkuat kajian-kajian ilmiah sebelumnya serta mendorong pengembangan studi yang lebih mendalam dan kritis terhadap isu-isu strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Yatim Mandiri cabang Kediri maupun lembaga pengelola zakat lainnya sebagai bahan masukan mengenai strategi *fundraising* dalam

menjaga retensi donatur.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat menjadi sumber referensi bagi mahasiswa, dosen dan peneliti dalam memahami strategi *fundraising* yang diterapkan lembaga pengelola zakat, khususnya pada Yatim Mandiri cabang Kediri dalam menjaga retensi donatur.

E. Telaah Pustaka

1. Penelitian Penelitian yang ditulis oleh Kurniawati pada tahun 2020 dengan judul Strategi Pengumpulan Dana ZIS Melalui Sistem Berbayar Nontunai QRIS Dalam Meningkatkan Minat Donatur di BAZNAS Provinsi Bali.³¹

Hasil penelitian ini dijelaskan bahwa penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran nontunai terbukti mampu meningkatkan minat donatur melalui kemudahan transaksi yang ditawarkan, sistem pembayaran digital ini memberikan alternatif praktis, cepat, dan aman bagi donatur.

Persamaan pada kedua penelitian ini adalah sama-sama membahas strategi *fundraising* dalam upaya mengoptimalkan dukungan donatur terhadap lembaga. Kedua penelitian ini menyoroti pentingnya penerapan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan penghimpunan dana, serta memperkuat hubungan antara lembaga dengan donatur.

Adapun perbedaannya terletak pada fokus dan objek penelitian. Penelitian terdahulu menekankan pada penggunaan QRIS sebagai sistem pembayaran non-tunai yang praktis dan spesifik digunakan oleh BAZNAS

³¹ Kurniawati, "Strategi Pengumpulan Dana Zis Melalui Sistem Berbayar Nontunai QRIS Dalam Meningkatkan Minat Donatur Di Baznas Provinsi Bali," *Jurnal Widya Balina* 5, No. 2 (2020).

Provinsi Bali, sementara penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada strategi *fundraising* secara umum yang diterapkan oleh Lembaga Yatim Mandiri cabang Kediri dalam menjaga retensi donatur, Fokus penelitian ini menitikberatkan untuk menjaga retensi donatur dengan menggabungkan strategi online dan offline.

2. Penelitian yang ditulis oleh Mohammad Zainuri, Fitriyana Agustin, dan Robiatul Adawiyah pada tahun 2022 dengan judul Strategi *Fundraising Digital* dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana ZISWAF Program Pemberdayaan Ekonomi pada Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil.³²

Hasil penelitian ini dijelaskan bahwa strategi *fundraising digital* berperan penting dalam meningkatkan penghimpunan dana ZISWAF. Pemanfaatan media digital seperti website, media sosial dan e-commerce digunakan sebagai sarana promosi, penggalangan dana, dan pelaporan program, sehingga mampu menarik minat masyarakat untuk menyalurkan zakat, infaq, sedekah, dan wakaf melalui koperasi syariah. Strategi ini mendukung program pemberdayaan ekonomi anggota dan masyarakat sekitar.

Kedua penelitian sama-sama membahas mengenai strategi *fundraising* yang memanfaatkan berbagai strategi seperti strategi langsung dan tidak langsung sebagai sarana untuk meningkatkan efektivitas penghimpunan dana. Baik penelitian terdahulu maupun penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Keduanya juga menyoroti peran penting membangun kepercayaan publik terhadap lembaga pengelola zakat.

³² Mohammad Zainuri, Fitriyana Agustin dan Robiatul Adawiyah “Strategi *Fundraising Digital* Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana Ziswaf Program Pemberdayaan Ekonomipada Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil,” *Journal Of Islamic Banking And Shariah Economy* 2, no. 2 (2022).

Perbedaan terletak pada fokus dan objek penelitian. Penelitian ini dilakukan pada Koperasi Syariah Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dengan fokus pada strategi *digital fundraising* dalam meningkatkan penghimpunan dana ZISWAF yang digunakan untuk program pemberdayaan ekonomi anggota dan masyarakat sekitar melalui media digital seperti website, sosial media dan e-commerce Sementara penelitian ini dilakukan pada Yatim Mandiri cabang Kediri, dengan menggabungkan strategi online dan offline yang fokus pada strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur.

3. Penelitian yang ditulis oleh Amanda Widiana pada tahun 2023 dengan judul Peran Teknologi Digital dalam Mempertahankan Donatur pada Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri.³³

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi yang digunakan untuk mempertahankan donatur pada Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri yaitu menjalin hubungan baik dengan para donatur baru maupun donatur lama dengan, meningkatkan kualitas pelayanan, mengajak donatur untuk berperan aktif dalam pelaksanaan program, dan melakukan promosi melalui teknologi digital seperti whatsapp, facebook, instagram, dan youtube. Peran teknologi digita dalam mempertahankan donatur pada Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri sangat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah donatur dalam setiap tahunnya. Loyalitas donatur terbukti dari adanya rasa kepuasan dalam diri donatur, kesetiaan donatur terhadap jasa yang diberikan, donatur yang melakukan donasi secara berulang ulang dan donatur yang memberi kepada calon donatur.

³³ Amanda Widiana Ufari, “Peran Teknologi Digital Dalam Mempertahankan Donatur Pada Kotak Amal Indonesia Cabang Kediri” (IAIN Kediri, 2023).

Persamaan pada kedua ini terletak pada fokus kajiannya yang sama mengupayakan untuk mempertahankan atau menjaga hubungan donatur. Keduanya sama-sama menyoroti pentingnya inovasi dan kreatifitas dalam strategi untuk mempertahankan hubungan jangka panjang dengan donatur agar tetap loyal dalam memberikan donasi. Selain itu, kedua penelitian tersebut memiliki yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.

Adapun perbedaannya terletak pada fokus utama penelitian. Penelitian ini lebih menekankan pada peran teknologi digital secara umum dalam mempertahankan donatur, sehingga pembahasannya cenderung menjelaskan bagaimana teknologi berfungsi sebagai alat bantu dalam kegiatan penghimpunan dan komunikasi dengan donatur. Sementara itu, penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Yatim Mandiri cabang Kediri dalam menjaga retensi donatur. Fokus penelitian ini menitikberatkan untuk menjaga retensi donatur agar terus berpartisipasi dan konsisten dalam berdonasi.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Shengsheng Xiao & Qing Yue pada tahun 2021 dengan judul *The Role You Play, the Life You Have: Donor Retention in Online charitable crowdfunding platform*.³⁴

Hasil penelitian ini, menjelaskan bahwa faktor-faktor seperti identitas donatur, pengalaman awal donasi, dan program pemasaran prososial memegang peran penting dalam mempengaruhi retensi. Misalnya program gift card dan matching offer terbukti mampu meningkatkan intensitas donasi,

³⁴ Shengsheng Xiao & Qing Yue, "The Role You Play, The Life You Have: Donor Retention In Online Charitable Crowdfunding Platform," *Decision Support Systems Journal* 140, no. 113427 (2021).

namun disisi lain dapat meningkatkan risiko donatur berhenti memberikan kontribusinya atau dukungan (*attrition*).

Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama menyoroti pentingnya strategi *fundraising* dalam upaya mengoptimalkan dukungan donatur terhadap lembaga. Kedua penelitian menekankan bahwa pentingnya penerapan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan pengumpulan dana, serta memperkuat hubungan antara lembaga dengan donatur melalui komunikasi, pelayanan, dan penyampaian dampak dari program yang dijalankan.

Adapun perbedaannya terletak pada pendekatan dan fokus penelitian. Penelitian Shengsheng Xiao & Qing Yue berfokus pada *platform* crowdfunding berbasis daring dengan sistem transaksi digital dan interaksi yang berlangsung cepat, dimana donatur berdonasi melalui *platform* tanpa membangun hubungan personal atau komunikasi jangka panjang dengan penerima manfaat. Sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi *fundraising* online dan offline yang diterapkan oleh Yatim Mandiri cabang Kediri dalam menjaga retensi donatur. Penelitian ini menitikberatkan pada menjaga retensi donatur melalui penguatan hubungan interpersonal, penyediaan layanan yang baik, serta peningkatan kepercayaan donatur agar terus berpartisipasi dan konsisten dalam berdonasi.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Juliana Nasution pada tahun 2022 dengan judul Strategi *Digital Fundraising* Zakat di Indonesia.³⁵

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Dompot Dhuafa berhasil

³⁵ Juliana Nasution, "Strategi Digital *Fundraising* Zakat Di Indonesia," *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)* 10, no. 2 (2022).

mengembangkan strategi *digital fundraising* dengan memanfaatkan berbagai bentuk digital marketing, antara lain search engine optimization (SEO), content marketing, *marketing automation*, *pay-per-click* (PPC), *native advertising*, *affiliate marketing*, dan social media marketing. Strategi ini terbukti efektif dalam meningkatkan jangkauan dan volume penghimpunan zakat, khususnya selama masa pandemi Covid-19, ketika aktivitas tatap muka terbatas.

Selain itu, penelitian ini juga mengungkap bahwa *digital fundraising* berperan penting dalam memperkuat interaksi antara lembaga dan muzakki melalui transparansi informasi, kemudahan akses donasi, dan penyampaian konten yang menarik. Namun demikian, Juliana Nasution menegaskan bahwa lembaga zakat tetap perlu memadukan strategi digital dan non-digital, karena tingkat literasi digital masyarakat masih beragam.

Persamaan antara penelitian Juliana Nasution (2022) dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas strategi *fundraising* sebagai sarana untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan dana zakat, infak, dan sedekah (ZIS). Keduanya juga menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode wawancara dan observasi sebagai teknik utama dalam pengumpulan data.

Perbedaannya terletak pada fokus dan objek penelitian. Penelitian Juliana Nasution (2022) berfokus pada strategi *digital fundraising* dalam meningkatkan penghimpunan dana zakat, sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi *fundraising* dalam menjaga retensi donatur pada Yatim Mandiri cabang Kediri agar donatur tetap konsisten dalam berkontribusi terhadap lembaga.