

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi *Fundraising* Yang Diterapkan Yatim Mandiri Cabang Kediri.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Yatim Mandiri Cabang Kediri berhasil mengintegrasikan metode langsung dan tidak langsung secara sinergis untuk mencapai efektivitas maksimal dalam penghimpunan dana. Pendekatan langsung melalui interaksi tatap muka, kemitraan dengan institusi pendidikan, perusahaan, dan penyelenggaraan donasi dalam berbagai kegiatan mampu membangun kepercayaan serta kedekatan emosional dengan donatur, sementara strategi tidak langsung melalui media sosial untuk memperluas jangkauan, mempermudah akses donasi, serta mendukung transparansi dan akuntabilitas lembaga. Kombinasi kedua metode ini mencerminkan penerapan prinsip *integrated fundraising strategy* yang adaptif terhadap perkembangan teknologi dan sosial, selaras dengan nilai-nilai filantropi Islam, serta mendukung keberlangsungan program sosial, khususnya pemberdayaan anak yatim dan masyarakat dhuafa. Strategi ini tidak hanya berhasil menghimpun dana secara optimal, tetapi juga memperkuat citra profesional dan terpercaya lembaga di mata masyarakat.

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

Yatim Mandiri Cabang Kediri berhasil menerapkan berbagai strategi retensi donatur yang komprehensif, mencakup personalisasi komunikasi,

layanan unggul, program loyalitas dan apresiasi, komunikasi yang konsisten dan relevan, serta inovasi layanan dan pemanfaatan umpan balik. Pendekatan ini membuat donatur merasa dihargai, terlibat secara emosional, dan memperoleh pengalaman positif, sehingga loyalitas dan partisipasi berulang meningkat. Strategi yang terintegrasi ini tidak hanya mempertahankan donatur, tetapi juga mendorong mereka menjadi promotor lembaga, memperkuat fungsi *fundraising*, dan memastikan keberlangsungan program sosial untuk mustahik. Temuan ini menegaskan bahwa keberhasilan retensi donatur bukan hanya soal kuantitas dana, tetapi juga kualitas hubungan jangka panjang antara lembaga dan donatur, sesuai prinsip filantropi Islam dan teori retensi donatur yang menekankan kepercayaan, kedekatan emosional, dan pengalaman positif.

B. Saran

1. Bagi Yatim Mandiri Cabang Kediri

Lembaga disarankan untuk terus mengembangkan strategi *fundraising* yang terintegrasi antara metode langsung dan tidak langsung, memperkuat personalisasi komunikasi dengan donatur. Selain itu disarankan untuk Yatim Mandiri Cabang Kediri menambah media social supaya jangkauannya semakin luas

2. Bagi Donatur

Donatur disarankan untuk aktif memberikan masukan dan saran terkait program serta layanan lembaga. Partisipasi yang lebih intens tidak hanya berupa kontribusi finansial, tetapi juga keterlibatan dalam evaluasi, penyebaran informasi, dan promosi kegiatan sosial kepada masyarakat luas. Hal ini akan memperkuat hubungan emosional antara donatur dan lembaga serta memastikan

bahwa kontribusi yang diberikan tepat sasaran.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian berikutnya dapat meneliti faktor-faktor tambahan yang memengaruhi retensi donatur, seperti pengaruh komunikasi digital yang lebih spesifik, efektivitas gamifikasi dalam program loyalitas, atau hubungan antara kepuasan donatur dengan dampak sosial yang dihasilkan. Selain itu, penelitian komparatif antar lembaga zakat di berbagai daerah juga dapat memberikan pemahaman lebih luas tentang praktik terbaik dalam *fundraising* dan retensi donatur.