

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Ekonomi merupakan aspek fundamental dalam kehidupan manusia karena berkaitan langsung dengan upaya pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Tingkat kemajuan suatu negara umumnya diukur melalui perkembangan ekonomi masyarakatnya, termasuk dalam hal pendapatan, produktivitas, dan kesejahteraan sosial.¹ Salah satu faktor yang berkontribusi dalam pembangunan ekonomi khususnya dalam konteks pengentasan kemiskinan adalah keberadaan lembaga amil zakat. Lembaga amil zakat mampu memberikan pengaruh positif pada perekonomian masyarakat jika di dalam pengelolaan lembaganya dilakukan secara optimal. Lembaga amil zakat merupakan lembaga yang dibentuk untuk membantu pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat. Dengan adanya LAZ, pengelolaan zakat menjadi lebih efektif dan efisien, serta memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat².

Prosedur penyelenggaraan zakat harus berdasarkan undang-undang untuk menjamin semua pihak memenuhi kewajiban tersebut tanpa penyimpangan. Sesuai dengan Maqashid, kewajiban menunaikan Zakat Islam merupakan kewajiban terhadap hajat hidup umat, pemerintah Indonesia telah menetapkan,

¹ Arief Teguh Nugroho, Ali Nur Ahmad, dan Wirjo Wijoyo, "Analisis Strategi Fundraising Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Studi Pada LAZ BaitulMaalKu Kabupaten Karawang (online)," (*Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* (online), jilid 6, no. 1 2021), <https://journal.lppmpelitabangsa.id/index.php/jespb/article/view/179> , (diakses 11 april 2022): 1-8

² Nahnuriyah, Andreas Vernando. Strategi *Fundraising* Dalam Pengelolaan Dana Zis Di Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Muhammadiyah (Studi Kasus Kantor Layanan Lazismu Umy)." (*Jurnal Ekonomika: Manajemen, Akuntansi dan Perbankan Syari'ah*. Vol. 12 No. 1, (2023): 22-30.

UU No. 23 tahun 2011 tentang pengelolaan ZIS, bahwa yang dimaksud pengelolaan zakat adalah kegiatan perencanaan, pelaksanaan, pengoordinasian dalam pengumpulan, pendistribusian dan pendayagunaan zakat.³ Sesuai dengan syariat Islam yang amanah, kemanfaatan, keadilan, memenuhi kepastian hukum, terintegrasi, dan akuntabilitas.⁴

Banyaknya lembaga-lembaga amil zakat yang lahir tentu akan mendorong penghimpunan dana zakat masyarakat, karena semakin banyak dana zakat yang dihimpun, makin banyak pula dana untuk kepentingan sosial. Bahkan, hal ini dapat membantu pemerintah mengatasi kemiskinan jika dikelola dengan baik.⁵ Adapun beberapa lembaga-lembaga badan zakat yang ada di wilayah Kota Kediri antara lain:

Tabel 1.1 Data Lembaga Zakat Resmi Kota Kediri

No	Nama lembaga zakat	Alamat
1.	LAZISMU (Muhammadiyah)	Jl. Urip Sumoharjo Kota Kediri
2.	LAZISNU (Nahdatul Ulama)	Jl. Sriwijaya, Jagalan Kec. Kota Kediri
3.	RUMAH ZAKAT	Jl. RA Kartini No 10 Pocanan Kota Kediri
4.	YATIM MANDIRI	Perum Jl. Candra Kirana N.4a Mojoroto Kota Kediri
5.	NURUL HAYAT	Jl. Penanggungan No. 64 Bandar Kidul Kec. Mojoroto Kota Kediri
6.	BMH	Jl. Erlangga No. 9 Ngadirejo Kota Kediri
7.	LMI	Jl. Ronggowarsito No 28 Pocanan Kota Kediri
8.	SAHABAT MUSTAHIQ	Terusan Anjasmoro No. 27 Sukorame Kec. Mojoroto Kota Kediri
9	LAZIS HAROMAIN	Permata Hijau Blok A 12 Kelurahan Sigonegaran Kota Kediri

³ Undang-Undang Republik Indonesia nomor 23 tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat.

⁴ M. Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), 248.

⁵ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana 2010), 429.

Berdasarkan lembaga zakat di atas ada sembilan lembaga zakat yang ada di Kota Kediri, BMH adalah salah satu lembaga resmi yang layak untuk diteliti karena memiliki program-program yang beragam. Berikut perbandingan dari lembaga zakat;

Tabel 1.2 Perbandingan Baznas Kota Kediri dengan tiga lembaga zakat

No	Perbedaan	BMH Kota Kediri	Lazismu Kota Kediri	Lazisnu Kota Kediri
1.	Tahun berdiri	2002	2002	2010
2.	Lokasi	Jl. Bandar ngalim No. 12 Bandar Kidul Kota Kediri Jawa Timur	Jl. Urip Sumoharjo Kota Kediri Jawa Timur	Jl.Sri Wijaya Jagalan, kec. Kota, Kota Kediri Jawa Timur
3.	Kepemilikan	Pemerintah	Muhammadiyah	NU
4.	Mitra / kerjasama	Bank Jatim / Bank Daerah	-	Toko swalayan/retail
5.	Pelayanan	Jemput zakat, layanan zakat langsung, konsultasi, transfer bank, layanan digital	Konsultasi, kalkulator zakat, konfirmasi zakat	Go Ziswaf
6.	Program	BMH memfokuskan program pada program sumur bor, pemberian daging kurban di daerah pendalaman, adanya dai-dai di daerah pendalaman, pembangunan 1001 masjid, dompet peduli, buka puasa berkah, fidyah ramadhan, berkat fitrah, bingkisan yatim dan dhuafa, kafarat (tebus denda), bingkisan	Dana zakat, infaq, wakaf, dan dana kedermawanan	Nu Care dakwah, zakat maal, fidyah, shodaqoh buka puasa muharram, shodaqoh air buka puasa, zakat fitrah (mudah & bikin tenang), ramadhan, edisi ramadhan

		dai tangguh, rumah qur'ab, wakaf al-qur'an (mushaf + braille), wakaf produktif pembangunan asrama santri		
--	--	---	--	--

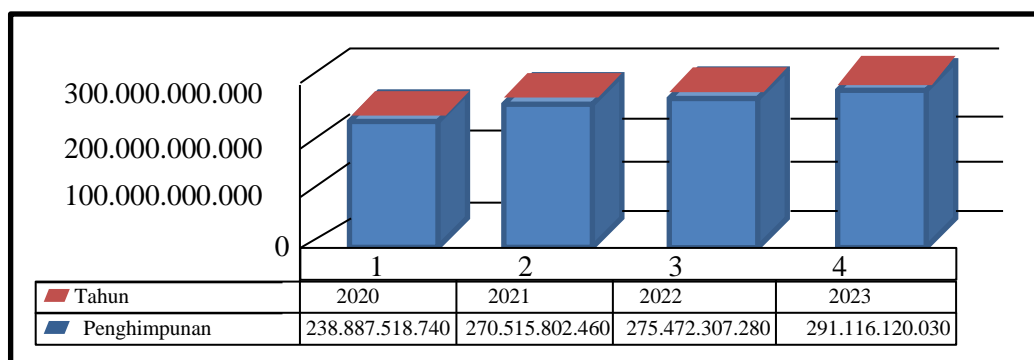
Dari tabel di atas terdapat 3 lembaga zakat yang merupakan lembaga zakat kepemilikan pada lembaga zakat BMH merupakan milik pemerintah sedangkan Lazismu Kota Kediri kepemilikan Muhammadiyah dan Lazisnu Kota Kediri kepemilikan NU kedua lembaga ini merupakan lembaga swasta non pemerintah. Dari ketiga lembaga di atas bahwasannya BMH memiliki program lebih banyak dan beragam dibandingkan dengan kedua lembaga lainnya. Program BMH yang menarik dan tidak dimiliki oleh kedua lembaga di atas adalah program sumur bor yang penyalurannya hingga seluruh pelosok daerah bahkan hingga keluar negeri (Afrika dan Palestina). Berdasarkan laporan penerimaan dan penyaluran dana ZIS oleh BMH kota Kediri dijabarkan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.3 Laporan Penerimaan dan Penyaluran Dana ZIS oleh
BMH Kota Kediri Pada Tahun 2021-2024**

Tahun	Total Penerimaan	Total Penyaluran	Persentase Penyaluran	Capaian Penyaluran
2021	400.006.142	378.875.004	94,7%	95%
2022	444.745.333	420.605.666	94,5%	95%
2023	577.747.837	550.161.010	95,2%	95%
2024	603.780.368	570.775.080	94,5%	95%

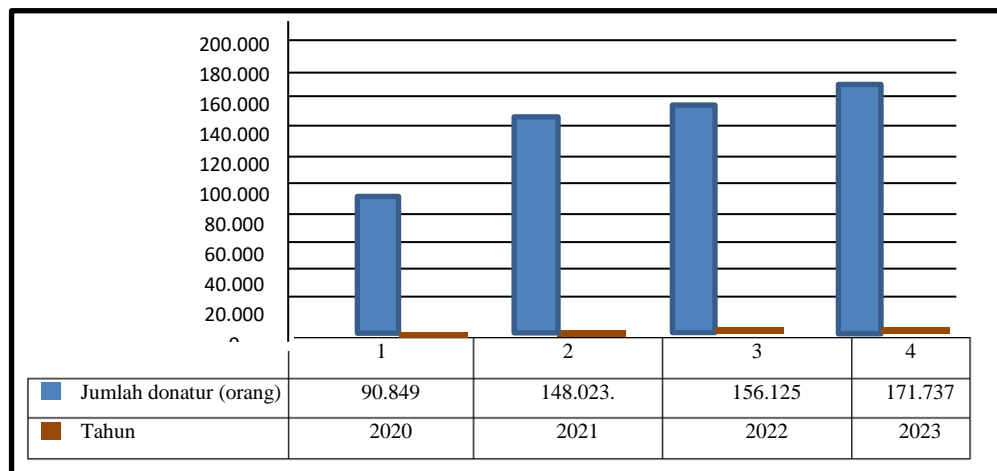
Sumber data: BMH, 2025

Berdasarkan data penerimaan dan penyaluran dana ZIS di BMH Kota Kediri bahwa pada tahun 2021 presentase penyaluran sebesar 94,7% dengan capaian penyaluran sebesar 95%, kemudian di tahun 2022 mengalami penurunan presentase penyaluran sebesar 94,5% dengan capaian penyaluran sebesar 95%, tetapi pada tahun 2023 mengalami kenaikan persentase penyaluran sebesar 95,2% dengan capaian penyaluran sebesar 95%, sedangkan pada tahun 2024 persentase penyaluran mengalami penurunan kembali sebesar 94,5% dengan capaian penyaluran sebesar 95%. Dari hasil wawancara bahwasannya capaian penyaluran dari tahun 2021 sampai dengan 2024 telah terpenuhi dan disalurkan sesuai pada program-program yang ada di BMH Kota Kediri. Setiap lembaga BMH seluruh Indonesia memiliki target penghimpunan dana setiap bulannya termasuk BMH Kota Kediri, dan ketika target setiap bulan belum terpenuhi maka dapat tertutup atau terpenuhi pada saat bulan ramadhan dan idul adha, karena pada bulan tertentu terdapat banyak program-program yang berbeda seperti dapur ramadhan (pembagian takzil), public expose serta memberikan edukasi zakat kepada masyarakat, berkorban sehingga penghimpunan dana dapat terpenuhi sesuai target.



Gambar 1.1 Dana pengumpulan ZIS

Berdasarkan data di atas bahwasannya laporan pengelolaan dan penyaluran BMH Kota Kediri pada tahun 2020-2023 telah disalurkan secara maksimal dengan pencapaian penyaluran sebesar 95%. Dari dana pengumpulan ZIS pada tahun 2020-2023 penghimpunan dana setiap tahunnya mengalami kenaikan yang sangat signifikan pada tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan sebesar Rp. 31.628.283.712, sedangkan pada tahun 2021 ke tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar Rp. 4.956.504.826 dan kenaikan pada tahun 2022 ke tahun 2023 sebesar Rp. 15.643.812.744 dengan demikian bahwasannya pengumpulan dana ZIS telah mengalami kenaikan. Sedangkan banyaknya jumlah donatur dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 1.2. Jumlah Donatur /Muzaki

Berdasarkan jumlah donatur atau muzaki yang ada di setiap tahunnya semakin bertambah dari tahun 2020 terdapat sebanyak 90.849 menjadi 148.023 di tahun 2021, pada tahun 2022 meningkat menjadi 156.125 naik menjadi 171.737 pada tahun 2023. Jika di lihat kenaikan yang paling banyak di tahun 2020 ke tahun 2021 kenaikan mencapai sebanyak 57.174 donatur atau muzaki.

Untuk memastikan proses pengumpulan dana ZIS berjalan secara optimal dan sesuai dengan prosedur yang berlaku, lembaga zakat menerapkan berbagai teknik pengelolaan yang sistematis. Tujuan utamanya adalah memaksimalkan potensi penghimpunan dana sekaligus meminimalkan penyimpangan dari target yang telah ditetapkan. Salah satu pendekatan strategis yang dapat digunakan dalam evaluasi dan perencanaan adalah analisis SWOT, yang membantu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam proses penghimpunan ZIS.

Analisis SWOT merupakan pendekatan sistematis untuk menganalisis faktor internal kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*) perusahaan dalam kaitannya dengan peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi perusahaan dari lingkungan eksternalnya. Selain itu, analisis SWOT berfungsi sebagai pedoman perencanaan strategis dalam rangka merumuskan dan melaksanakan rencana strategis guna mencapai tujuan. Manfaat analisis SWOT adalah teknik analisis paling mendasar untuk mengidentifikasi masalah dalam bisnis dari empat perspektif berbeda. Hasil analisis SWOT ini berupa rekomendasi atau arahan seperti mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, serta untuk mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman. Jika diterapkan dengan baik, analisis SWOT ini akan cukup bermanfaat, dimana dalam analisis SWOT, sebuah lembaga akan terlihat jelas ketika terdapat banyak sisi yang terabaikan dan tidak terlihat. Oleh karena itu, analisis SWOT ini sangat membantu untuk menganalisis serta meminimalisir kelemahan sebuah lembaga dan dapat menekan dampak ancaman yang muncul.

Penelitian ini dilakukan karena, beberapa masalah yang terjadi di lembaga BMH Kota Kediri dalam penghimpunan dana ZIS secara umum, dari kesadaran dan pemahaman muzaki masih rendah, serta perilaku muzaki yang masih karikatif yaitu berorientasi jangka pendek dan interpersonal lebih menyukai pemberian ZIS secara langsung ke mustahik khususnya yang mereka kenal. Kemudian masih minimnya sumber daya manusia yang fokus dalam penghimpunan dana ZIS dikarenakan terlalu sedikit staf divisi penghimpunan dana sehingga muzaki belum percaya sepenuhnya.

Meskipun BMH merupakan lembaga zakat milik pemerintah tetapi masih banyak masyarakat yang belum mengetahuinya sehingga banyak masyarakat yang menyalurkan ZIS di tempat lain, padahal BMH banyak memiliki program-program yang dapat membantu masyarakat untuk menyalurkan dana ZIS baik secara metode *direct* dan *indirect fundraising*. Proses penghimpunan dana zakat, infaq dan shodaqoh disebut sebagai *fundraising* baik secara langsung maupun tidak langsung merupakan proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah lembaga amil zakat yang terpercaya.⁶ Selain itu alasan peneliti melakukan penelitian di BMH Kota Kediri karena merupakan salah satu lembaga amil zakat yang memiliki laporan keuangan yang sudah di up date pada annual report BMH situs www.bmh.or.id serta memiliki program-program yang tidak dimiliki oleh lembaga zakat lainnya, selain itu BMH juga melakukan pengumpulan dana zis secara *fundraising*.

⁶ Budi, S., & Handayani, E. (2023). Strategi Fundraising sebagai Upaya Peningkatan Perolehan Dana Zakat, Infaq, Shadaqah dan Dana Sosial Keagamaan Lainnya Pada LAZISMU Daerah Banyuwangi. *JEKOBIS: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2 No.1, (2023): 1–7.

Oleh karena itu, untuk mengatasi berbagai permasalahan baik yang bersumber dari faktor internal maupun eksternal, peneliti bermaksud untuk menganalisis kemampuan BMH Kota Kediri dalam menerapkan strategi *fundraising* dalam penghimpunan dana ZIS (Zakat, Infak, dan Sedekah).⁷ Analisis ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi sebuah lembaga untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh lembaga dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi. Jika peran penentu strategi sebuah lembaga mampu melakukan dua hal tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan.

LAZ di Kota Kediri menunjukkan perkembangan yang signifikan, khususnya dalam hal pengumpulan dana zakat. Adapun penghimpunan dana yang telah diterapkan oleh BMH Kota Kediri saat ini adalah menggunakan metode *fundraising* (*direct* dan *indirect*) melalui berbagai program sebagai upaya memaksimalkan penghimpunan dana yang tepat dan optimal. Oleh karena itu penelitian ini, difokuskan pada penelitian yang berjudul analisis SWOT dari metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* pada pengumpulan zakat, infak dan shodaqoh di BMH Kota Kediri.

⁷ Ma'wa, M. A. F., & Surohman, A. Strategi Fundraising Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) di PW NU Care-Lazisnu D.I. Yogyakarta Tahun 2019. *Jurnal Manajemen Dakwah*, 7 No.2, (2021): 225–248

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana kelebihan metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri?
2. Bagaimana kelemahan metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri?
3. Bagaimana peluang metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri?
4. Bagaimana ancaman metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan kelebihan metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri.
2. Untuk menjelaskan kelemahan metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri.
3. Untuk menjelaskan peluang metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri.
4. Untuk menjelaskan ancaman metode *direct fundraising* dan *indirect fundraising* dalam pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh di BMH Kota Kediri.

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memperkaya wawasan keilmuan serta menjadi bahan pertimbangan dan referensi bagi penyusunan karya ilmiah yang berkaitan dengan analisis SWOT terhadap metode *direct fundraising dan indirect fundraising* dalam penghimpunan zakat, infak, dan sedekah (ZIS) di BMH Kota Kediri..

2. Kegunaan Secara praktis

a. Bagi BMH Kota Kediri

Diharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran serta pemahaman kepada BMH Kota Kediri dalam pengumpulan dana ZIS terkait analisis SWOT.

b. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan rujukan awal bagi peneliti selanjutnya dalam mengkaji topik-topik yang relevan, baik sebagai pengayaan, pelengkap, maupun pengembangan lanjutan dari penelitian ini.

c. Bagi Peneliti

Memberi tambahan referensi kepada penulis selanjutnya di kampus IAIN Kediri dan juga kampus diluar wilayah IAIN Kediri yang akan sampai pada tahap tugas akhir penyusunan skripsi.

E. Penelitian Terdahulu

1. Amalia Miftahul Jannah 2021⁸ Mahasiswa UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi dengan judul “Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Perolehan Dana Zakat, Infaq Dan Shodaqoh Pada Lembaga Amil Zakat Daarut Tauhiid Jambi” , studi ini berisikan Di Indonesia kemampuan zakat itu amat besar, tetapi kemampuan yang amat besar itu dikala ini belum tergali dengan cara maksimum. Salah satu tantangan dalam aktivitas fundraising ialah strategi fundraising, sebagaimana badan zakat bisa menghasilkan inovasi dalam penerapan fundraising untuk tercapainya tujuan fundraising.
2. Istiqomah, Ahmad Fauzi, 2021⁹ Jurnal At-Tanwil, “Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Kota Kediri”, yang mana berisikan Penghimpunan(*fundraising*) anggaran zakat ialah sesuatu usaha ataupun cara aktivitas dalam bagan menghimpun anggaran zakat dan sumber daya yang lain dari warga baik orang, golongan, ataupun badan yang akan disalurkan dan di dayagunakan buat mustahik. Dalam aktivitas fundraising diperlukannya strategi yang pas untuk menyukkseskan tujuan dari fundraising dengan cara efisien. Terdapat sebagian strategi fundraising yang butuh dicermati antara lain: menganalisa daya, kelemahan, kesempatan serta bahaya. Strategi yang tepat sungguh berpengaruh besar kepada jalannya amal di tiap lembaga.

⁸ Amalia Miftahul Jannah, Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Perolehan Dana Zakat, Infaq Dan Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Daarut Tauhiid Jambi, Skripsi, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021.

⁹ Istiqomah, & Fauzi, A. Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Kota Kediri. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 3 No. 1 (2021):99–124.

3. Moh. Farhan, 2024¹⁰ Sekolah Tinggi Agama Islam Al Falah Pamekkasan Analisis Swot (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Dan Tantangan) Serta Evaluasi Terhadap Manajemen Zis (Studi Baznas Kabupaten Probolinggo) Penelitian ini mengkaji analisis SWOT terhadap penghimpunan dana Zakat, Infaq, dan Shodaqoh (ZIS) pada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Probolinggo. Melalui identifikasi faktor internal dan eksternal, penelitian ini menyoroti kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi kinerja BAZNAS. Kekuatan, seperti dukungan pemerintah dan fokus pada program pemberdayaan, menjadi fondasi positif, sedangkan kelemahan seperti kurangnya sosialisasi dan perlunya penekanan tanggung jawab anggota menjadi fokus perbaikan. Peluang penyaluran zakat berdasarkan 8 asnaf dan variasi bantuan infaq dan sodaqoh memberikan ruang strategis. Ancaman terutama terkait dengan kewajiban pelaporan dan perlunya sosialisasi yang lebih intensif. Hasil analisis SWOT menjadi dasar penyusunan strategi untuk meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan penghimpunan dana ZIS di daerah.
4. Ahmad Safiq Mughni 2021¹¹. UIN Sunan Ampel Surabaya dengan judul Analisis SWOT Terhadap Program LAZ IZI Cabang Surabaya Di Dusun Kedungwaru I Desa Arjosari Kecamatan Kalipare Malang Jawa Timur. Hasil penelitian menunjukkan Implementasi Program LAZ IZI mempunyai

¹⁰ Moh. Farhan. Analisis Swot (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Dan Tantangan) Serta Evaluasi Terhadap Manajemen Zis (Studi Baznas Kabupaten Probolinggo) *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah*. Volume 5, No.1, (April, 2024): 121-130.

¹¹ Ahmad Safiq Mughni. 2024. Analisis SWOT Terhadap Program Lembaga Amil Zakat Inisiatif Zakat Indonesia Cabang Surabaya Di Dusun Kedungwaru I Rt 13 Rw 03 Desa Arjosari Kecamatan Kalipare Malang. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Senin, (Juni 2021)

empat program diantaranya yaitu : Program TPQ ini memberikan beberapa pengajaran kepada anak santri di daerah Arjosari, Santunan Anak Yatim memberikan santunan berupa donasi dari lembaga IZI dan masyarakat kepada anak yatim tersebut, Olan air bersih, dengan minimnya air bersih dan tanah yang kering membuat masyarakat kesusahan dan pada akhirnya ada program sumur bor, Pemberdayaan Industry Satelcock, lebih kepada pemberdayaan ekonomi masyarakat agar tidak menjadi pengangguran, dari ke empat program tersebut sudah sesuai harapanyang bisa membuat warga disana menjadi senang akan adanya 4 program tersebut. Analisis SWOT Terhadap Program Lembaga IZI Di Desa Arjosari Kecamatan Kalipare Malang mempunyai empat program yang memiliki kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman, adapun kekuatannya adanya support dari lembaga zakat serta masyarakat yang mendukung jalanya program Lembaga IZI Cabang Surabaya, selanjutnya kelemahan yaitu kurangnya support dana dan fasilitas yang kurang memadai untuk melanjutkan program tersebut, selanjutnya peluangnya adalah membuat generasi didesa menjadi generasi penerus yang bisa lebih baik dari pada generasi sebelumnya, yang bisa mencetak generasi yang ilmu pengetahuan agamanya yang lebih luas dan mantap, selanjutnya adalah ancaman, ancaman tidak secara langsung akan tetapi secara perlahan dari pihak gereja untuk membuat kegiatan tandingan yang bisa memicu warga atau pemuda pemudi ikut dalam kegiatan mereka.

5. I Wayan Sujana. 2020¹². Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau, Indonesia dengan judul Analisis SWOT Guna Meningkatkan Kesadaran Umat Untuk Menyalurkan Zakat Melalui Lembaga Amil Zakat Di Baznas Kota Baubau. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT yakni membandingkan antara faktor eksternal, peluang, dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara. Melalui pendekatan analisis SWOT, skor faktor internal-kekuatan BAZNAS sebesar 2,66 dan skor faktor internal-kelemahan sebesar 0,68 dan jumlah keseluruhan dari faktor internal adalah 3,34. Hal tersebut berarti bahwa BAZNAS Kota Baubau mempunyai peran besar terhadap pendapatan BAZNAS. Skor faktor eksternal – peluang BAZNAS sebesar 2,40. Sedangkan skor faktor eksternal – ancaman sebesar 0,40 dan secara keseluruhan faktor eksternal mempunyai skor 2,80. Hal tersebut menggambarkan bahwa peluang BAZNAS sangat besar. Dari analisis skor tersebut dapat disimpulkan bahwa BAZNAS berada pada posisi kuadran I (positif) yang berarti bahwa lembaga ini kuat dan memiliki peluang. Strategi yang tepat digunakan oleh BAZNAS guna meningkatkan kesadaran muzakki yaitu strategi agresif berdasarkan kekuatan dan peluang pada BAZNAS kota Baubau antara lain berkoordinasi dengan semua Unit Pengumpul Zakat di setiap kecamatan di Kota Baubau, meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat, serta lebih meningkatkan pelayanan kepada masyarakat misalnya

¹² I Wayan Sujana. 2020. Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau, Indonesia dengan judul Analisis SWOT Guna Meningkatkan Kesadaran Umat Untuk Menyalurkan Zakat Melalui Lembaga Amil Zakat Di Baznas Kota Baubau. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*. Volume 3 Nomor I (April 2020): 44-55.

dengan memanfaatkan teknologi sehingga pengumpulan zakat dapat dilakukan melalui online dan akses masyarakat untuk melihat penyalurannya akan dapat dilakukan dengan baik.

Dapat disimpulkan dari penelitian yang relevan diatas bahwa setiap lembaga pengelola zakat dalam melakukan strategi *fundraising* dan analisis SWOT disesuaikan dengan realita atau kondisi yang ada *muzakki* di wilayah tersebut. Sehingga, meski penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian sebelumnya dalam hal pembahasan strategi *fundraising* dengan analisis SWOT, tetapi memiliki perbedaan pada hasil penelitian dan lokasi penelitian.