

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang menuntun umatnya menuju jalan yang benar dan menebarkan kebaikan serta memberi rahmat bagi seluruh alam (*rahmatan lil'alam*). Nabi Muhammad menjadi panutan bagi seluruh umatnya lewat perkataan dan perbuatan. Ajaran Agama Islam juga menjelaskan untuk berbuat kebaikan sesama manusia (*hablum minannas*).

Zakat, infaq, dan sedekah tidak hanya dipahami sebagai ibadah individual, tetapi juga sebagai instrumen sosial ekonomi yang dapat mendukung pembangunan masyarakat. Menurut Mufrodi, ZISWAF merupakan instrumen keuangan sosial Islam yang bertujuan memberdayakan umat serta mendukung pertumbuhan sosial ekonomi masyarakat sebagai bagian dari upaya pembangunan nasional.¹ Oleh karena itu, pengelolaan dana ZIS memerlukan sistem yang baik agar manfaatnya dapat tersalurkan secara optimal kepada masyarakat yang membutuhkan.

Dalam pengelolaan dana ZIS, aspek penghimpunan dana menjadi salah satu faktor penting bagi keberlangsungan lembaga pengelola zakat. Penghimpunan dana atau *fundraising* merupakan aktivitas yang dilakukan lembaga untuk memperoleh dukungan dana dari masyarakat guna mendukung pelaksanaan program-program sosial dan kemanusiaan.

¹ Muhammad Zainudin, "Filantropi Islam Dalam Pertumbuhan Ekonomi Umat," *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Perbankan Syariah* 7, no.1 (2023): 85–98, <https://doi.org/https://doi.org/10.34005/elarbah.v7i1.2600> Muhammad.

Keberhasilan *fundraising* akan memengaruhi keberlanjutan program lembaga, sebab penyaluran dana tidak dapat berjalan secara optimal tanpa adanya penghimpunan dana yang baik. Oleh karena itu, lembaga pengelola zakat perlu menyusun strategi *fundraising* yang tepat agar mampu meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berdonasi.

Lembaga Amil Zakat dan Unit Pengumpul Zakat (UPZ) memiliki peran penting dalam proses penghimpunan dana ZIS.² Setiap lembaga umumnya memiliki strategi *fundraising* yang berbeda sesuai dengan karakteristik target donatur yang dituju. Strategi *fundraising* yang inovatif dan sesuai dengan kondisi masyarakat dapat membantu lembaga meningkatkan jumlah donasi serta memperluas jangkauan donatur. Dengan demikian, strategi *fundraising* menjadi salah satu aspek penting dalam keberhasilan pengelolaan dana ZIS pada suatu lembaga.

Salah satu lembaga yang aktif melakukan penghimpunan dana ZIS adalah UPZ BAZNAS YAKINDO Kabupaten Kediri yang merupakan kantor pusat. Peneliti melakukan perbandingan terhadap beberapa lembaga zakat yang memiliki program *fundraising* berbasis sosial dan edukatif di wilayah Kediri. Perbandingan ini dilakukan antara YAKINDO, Yatim Mandiri Kediri, dan NU Care LAZISNU Kabupaten Kediri. Ketiga lembaga tersebut dipilih karena sama-sama aktif dalam penghimpunan dana ZISWAF melalui berbagai program sosial dan memiliki strategi

² Siti Aisyah, Sofiatil Laili, and Ifan Syifauddin, "Optimizing the Role and Function of Zakat Institutions in Carrying Out the Socio-Economic Functions of the Community at the Al-Mashduqiah Infaq and Zakat Collection Unit Optimalisasi Peran Dan Fungsi Lembaga Amil Zakat Dalam Menjalankan Fungsi Sosial Ekon," *Journal of Economic Sharia Law and Business Studies* 1, no. 1 (2025): 1.

promosi yang memanfaatkan media sosial maupun pendekatan langsung kepada masyarakat.

Tabel 1. 1

Perbandingan YAKINDO, Yatim Mandiri Kediri, dan NU Care Lazisnu

Kab.Kediri

NO	Perbandingan	YAKINDO	YATIM MANDIRI KEDIRI	NU CARE LAZISNU KAB. KEDIRI
1.	Lokasi	Jl.Pemenang No.52 A, Katang, Sukorejo, Kec. Ngasem, Kabupaten. Kediri, Jawa Timur 64182, Indonesia	Gg. Musholla Al Hikmah, RT.05/RW.02, Manisrenggo, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur 64112	Desa Sukorejo, Kec. Gurah, Kabupaten Kediri, Jawa Timur 64181
2.	Strategi Promosi	1.Media Sosial (IG,FB,WA, Website dan Youtube) 2.Secara langsung atau tatap muka	1. Media sosial (Website, Youtube, FB dan IG) 2. Secara langsung atau tatap muka	1. Media sosial (IG,Website,FB dan Youtube) 2. Secara langsung atau tatap muka
3.	Program	1. Amal Dakwah (Senyum Seribu Dai, TABUH, dan lain-lain) 2. Amal Cerdas (GESBER,Jejak Si Kamal dan Parenting Sobo Deso) 3. Amal Mandiri (Borong Amal,Bazar Amal, dan Modal Usaha Dhuafa) 4. Amal Yatim (Bintang Masa Depan, Tamasya Yatim Oke(TAYO), dan lain-lain) 5.Amal Kemanusiaan (Khitan Gratis, Sumur Bor, Pengobatan Gratis, dan lain-lain)	1.Pedidikan (Sanggar Al-Quran,Bestari, Sanggar Jenius, dan lain-lain) 2. Ekonomi (Bunda Mandiri Sejahtera) 3. Kesehatan (Mobil Sehat, Yatim Berseri, dan lain-lain) 4. Kemanusiaan (Bantuan Mustahik) 5. Dakwah (Safari Dongeng, Pengiriman Dai, dan lain-lain) 6. Qurban (Super Gizi Qurban) 7. Wakaf (Wakaf Manfaat dan Wakaf Produktif)	1.Ekonomi(Warung Nusantara, Karya Difabel, dan lain-lain) 2.Pendidikan (Madrasah Amil, PandAI, dan lain-lain) 3.Kesehatan (Sunatan Massal, Klinik Sehat NU, dan lain-lain) 4. Dakwah dan Kemanusiaan (NU Peduli Bencana, Santri Mengabdikan, dan lain-lain) 5.Lingkungan (Jamban Bagus, Sedekah Pohon, GSR,dan lain-lain)

4.	Program Unggulan	GESBER (Gerakan Semangat Berbagi) yaitu program <i>fundraising</i> yang dilakukan di sekolah-sekolah berbasis edukasi yang menanamkan nilai kepedulian sosial dan semangat berbagi sejak dini kepada siswa. Kegiatan ini dilakukan melalui motivasi, <i>sains eksperimen, parenting, fun games</i> , dan aksi sedekah interaktif.	Safari Dongeng yaitu program <i>fundraising</i> yang memberikan edukasi dan hiburan berupa dongeng. Kegiatan ini menyampaikan nilai moral, kebaikan, dan keagamaan dengan cara yang mudah dipahami.	GSR (Gerakan Sedekah Rosok) yaitu program <i>fundraising</i> yang mengajak warga bersedekah melalui barang bekas atau sampah bernilai ekonomi (rosok). Barang tersebut dikumpulkan, dijual, dan hasilnya digunakan untuk membantu warga kurang mampu.
5.	Waktu Operasional	Senin – Sabtu: 08.00 – 16.00 WIB	Senin – Sabtu: 08.00 – 17.00 WIB	Senin – Sabtu: 09.00-17.00 WIB

Sumber: Data observasi peneliti pada UPZ BAZNAS YAKINDO,

serta diolah dari majalah, *website*, dan sosial media Yatim Mandiri dan NU Care Lazisnu Kab. Kediri.2026

Berdasarkan tabel perbandingan di atas, dapat diketahui bahwa UPZ BAZNAS YAKINDO, Yatim Mandiri Kediri, dan NU Care Lazisnu Kabupaten Kediri memiliki beberapa persamaan dalam pelaksanaan kegiatan *fundraising*. Ketiga lembaga sama-sama memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan penyebaran informasi kepada masyarakat, seperti *Instagram, website, YouTube*, dan platform digital lainnya. Selain menggunakan media digital, ketiga lembaga juga menerapkan pendekatan secara langsung atau tatap muka dalam membangun hubungan dengan calon donatur maupun masyarakat.³

³ <https://yatimmandiri.org/program>,” n.d..

Persamaan lainnya juga terlihat pada adanya program unggulan yang dijadikan sebagai strategi utama dalam penghimpunan dana sekaligus sarana meningkatkan kepedulian sosial masyarakat. Dari segi operasional, ketiga lembaga juga memiliki waktu pelayanan yang hampir serupa, yaitu beroperasi pada hari Senin sampai Sabtu dengan jam pelayanan dimulai pada pagi hingga sore hari.

Meskipun memiliki beberapa persamaan, masing-masing lembaga mempunyai karakteristik program unggulan yang berbeda sesuai dengan pendekatan *fundraising* yang digunakan. UPZ BAZNAS YAKINDO memiliki program GESBER (Gerakan Semangat Berbagi) yang dilaksanakan di sekolah-sekolah dengan konsep *fundraising* berbasis edukasi. Program ini dikemas melalui kegiatan motivasi, *sains eksperimen*, *parenting*, *fun games*, dan aksi sedekah interaktif sehingga siswa tidak hanya diajak untuk berdonasi, tetapi juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya kepedulian sosial dan semangat berbagi sejak usia dini. Pendekatan tersebut menjadikan program GESBER memiliki kegiatan yang lebih variatif, interaktif, dan melibatkan partisipasi siswa secara langsung dalam proses *fundraising*.

Sementara itu, Yatim Mandiri Kediri memiliki program Safari Dongeng yang berfokus pada pemberian edukasi dan hiburan kepada anak-anak melalui kegiatan mendongeng. Dalam pelaksanaannya, program ini menyampaikan pesan moral, nilai keagamaan, dan kebaikan dengan metode yang mudah dipahami oleh anak-anak. Adapun NU Care Lazisnu

Kabupaten Kediri memiliki program GSR (Gerakan Sedekah Rosok) yang memanfaatkan barang bekas atau sampah bernilai ekonomi sebagai media penghimpunan dana. Barang yang telah dikumpulkan kemudian dijual dan hasilnya digunakan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan.⁴

Berdasarkan perbandingan tersebut, UPZ BAZNAS YAKINDO memiliki program GESBER (Gerakan Semangat Berbagi) yang dilaksanakan di sekolah-sekolah dengan konsep *fundraising* berbasis edukasi dan interaktif. Program ini dikemas melalui kegiatan motivasi, *sains eksperimen, parenting, fun games*, serta aksi sedekah interaktif sehingga siswa tidak hanya diajak untuk berdonasi, tetapi juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya kepedulian sosial dan semangat berbagi sejak usia dini. Pendekatan tersebut menjadikan program GESBER memiliki kegiatan yang lebih variatif dan melibatkan partisipasi siswa secara langsung dalam proses *fundraising*.

Selain memiliki konsep kegiatan yang menarik, program GESBER juga menunjukkan perkembangan dalam pelaksanaannya. Hal tersebut dapat dilihat dari bertambahnya jumlah titik lokasi sekolah yang terlibat serta meningkatnya perolehan dana *fundraising* program GESBER dari tahun ke tahun. Pada tahun 2024, program GESBER dilaksanakan di 10 titik lokasi dengan perolehan dana sebesar Rp11.631.500. Kemudian pada tahun 2025 meningkat menjadi 13 titik lokasi dengan perolehan dana sebesar Rp15.952.000. Sementara pada tahun 2026, program GESBER

⁴ <https://www.nucare.id/program/>,” n.d.

telah dilaksanakan di 6 titik lokasi dengan perolehan dana sebesar Rp5.111.000. Meskipun data tahun 2026 masih bersifat sementara karena periode *fundraising* belum berjalan selama satu tahun penuh, program GESBER tetap menunjukkan kontribusi terhadap penghimpunan dana di UPZ BAZNAS YAKINDO

Secara keseluruhan, program GESBER tidak hanya berperan sebagai strategi penghimpunan dana, tetapi juga menjadi sarana edukasi sosial bagi peserta didik untuk menanamkan nilai kepedulian dan semangat berbagi sejak dini. Karakteristik program yang memadukan unsur edukasi, hiburan, dan aksi sosial menjadikan GESBER memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan program *fundraising* lainnya. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Peran Strategi *Fundraising* Program Gerakan Semangat Berbagi (GESBER) dalam Meningkatkan Jumlah Donasi pada UPZ BAZNAS YAKINDO.”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks masalah yang telah dikembangkan di atas, maka penulis merumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi *fundraising* program Gerakan Semangat Berbagi (GESBER) pada UPZ BAZNAS YAKINDO?
2. Bagaimana peran Program Gerakan Semangat Berbagi (GESBER) terhadap peningkatan jumlah donasi pada UPZ BAZNAS YAKINDO?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang dirumuskan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi *fundraising* program Gerakan Semangat Berbagi (GESBER) pada UPZ BAZNAS YAKINDO.
2. Untuk menganalisis peran program Gerakan Semangat Berbagi (GESBER) terhadap peningkatan jumlah donasi pada UPZ BAZNAS YAKINDO.

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil dari pelaksanaan penelitian ini dimaksudkan sebagai tambahan sumber referensi atau bahan rujukan serta menambah cakrawala pengetahuan dan keilmuan terkait strategi *fundraising* sedekah melalui program Gerakan Semangat Berbagi (GESBER) di UPZ BAZNAS YAKINDO dalam meningkatkan jumlah donasi.

2. Kegunaan Secara praktis

- a. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi dan meningkatkan wawasan terkait teknik *fundraising* dana ZISWAF yang benar. Menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya terkait optimalisasi penghimpunan dana ZIS serta penerimaan masyarakat terhadap program sosial berbasis keagamaan.

b. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan UPZ BAZNAS YAKINDO dalam menyusun strategi penghimpunan dana yang lebih efektif, transparan, dan sesuai dengan regulasi.

c. Bagi Pembaca

Dapat meningkatkan kesadaran akan pentingnya bersedekah dan pentingnya dana ZISWAF dalam pemberdayaan sosial serta memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai mekanisme penghimpunan dana secara legal dan etis.

d. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini berguna bagi peneliti untuk memahami secara mendalam strategi, proses, dan keunggulan Unit Pengumpul Zakat (UPZ) lokal seperti YAKINDO dalam menghimpun dana ZIS secara efektif. Pengetahuan ini dapat menjadi dasar dalam merancang program-program sosial keagamaan yang berbasis kearifan lokal, serta memberikan inspirasi bagi pengembangan model pemberdayaan masyarakat yang partisipatif dan berkelanjutan. Selain itu, temuan dari penelitian ini juga dapat dijadikan rujukan dalam menyusun rekomendasi kebijakan atau program kerja di bidang filantropi Islam, baik oleh peneliti sendiri maupun oleh pihak lain yang berkepentingan.

E. Penelitian Terdahulu

1. “Efektivitas *Fundraising* Zakat, Infak Dan Sedekah (Zis) Melalui Platform Kitabisa.Com Pada Badan Amil Zakat Nasional/Baznas Pusat”, oleh: Rara Vellanieka Aprillaili. Tahun 2023.⁵

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengukur seberapa efektif aplikasi Kitabisa.com sebagai media penggalangan dana digital oleh BAZNAS. Menggunakan penelitian kualitatif studi kasus dengan metode wawancara dan dokumentasi. Hasilnya menunjukkan bahwa aplikasi Kitabisa.com efektif membantu penghimpunan ZIS, dengan indikator: Peningkatan donasi digital. Kemudahan akses masyarakat berdonasi. Respons positif donatur. Dukungan sistem dari BAZNAS dan Kitabisa.com.

2. “Strategi *Fundraising* dan Program Pemberdayaan Masyarakat untuk Meningkatkan Ekonomi Mustahik pada Lembaga Filantropi BAZNAS Kabupaten Kuningan”, oleh: Andi Suhandi, Tahun 2023.⁶

Temuan pada penelitian ini adalah strategi *Fundraising* BAZNAS Kabupaten Kuningan dilakukan melalui tiga tahap utama yaitu: Sosialisasi dan edukasi terhadap masyarakat dan lembaga pemerintah. Penghimpunan dana secara langsung (jemput zakat) dan tidak langsung (digital payment seperti transfer bank, QRIS, *e-commerce*). Evaluasi

⁵ Rara Vellanieka Aprillaili, “Efektivitas *Fundraising* Zakat, Infak Dan Sedekah (Zis) Melalui Platform Kitabisa.Com Pada Badan Amil Zakat Nasional/Baznas Pusat,” 2023, 1–23.

⁶ Andi Suhandi, “Strategi *Fundraising* Dan Program Pemberdayaan Masyarakat Untuk Meningkatkan Ekonomi Mustahik Pada Lembaga Filantropi Baznas Kabupaten Kuningan,” *AB-JOIEC: Al-Bahjah Journal of Islamic Economics* 1, no. 1 (2023),44–55, <https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i1.h22>.

berkala melalui audit keuangan (predikat WTP) dan audit syariah (predikat B). Strategi digital *Fundraising* dinilai efektif, namun masih memiliki kendala pada penguasaan teknologi oleh SDM. Program pemberdayaan ekonomi dilakukan oleh LPEM (Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Mustahik), mencakup Lumbung Pangan, Zmart (warung modern mustahik), Zchicken (usaha frenchise ayam goreng), PROKSI (Program usaha digital payment). Dampak pemberdayaan: terjadi peningkatan ekonomi dan ruhiyah mustahik, meskipun masih ada kendala seperti lokasi usaha, promosi, dan manajemen.

3. “Peran Strategi *Fundraising* Infaq Melalui Program Donatur Tetap Dalam Meningkatkan Jumlah Donasi (Studi Pada NU CARE LAZISNU MWC Prambon)”, oleh: Mohammad Ibrahim Nuril Anwar, Tahun 2024.⁷

Hasil dari penelitian ini adalah strategi *Fundraising* dengan sistem donatur tetap tetap terbukti efektif dalam menambah jumlah donasi infaq secara rutin. Pendekatan personal dan kelembagaan yang efektif. Sosialisasi lewat tokoh agama, pengajian dan jaringan NU membantu menarik minat masyarakat untuk menjadi donatur. Kemudahan pembayaran membantu konsistensi. Donatur dimudahkan dengan pilihan pembayaran (langsung, transfer, QRIS), sehingga donasi berjalan lancar tiap bulan. Kepercayaan masyarakat disini menjadi

⁷ Mohammad Ibrahim Nuril Anwar, “Peran Strategi *Fundraising* Infaq Melalui Program Donatur Tetap Dalam Meningkatkan Jumlah Donasi (Studi Pada NU CARE LAZISNU MWC Prambon),” *IAIN Kediri* 1, no. April (2024),16–30.

kunci utama. Laporan yang transparan dan bukti penyaluran infaq membuat masyarakat percaya dan setia menjadi donatur tetap.

4. “Analisis Strategi *Fundraising* Organisasi Pengelola Zakat di Era Digitalisasi”, oleh: Ade Yuliar, Tahun 2021.⁸

Hasil dari penelitian ini adalah strategi *Fundraising* digital belum inovatif. Lembaga pengelola zakat di Solo Raya memang telah menggunakan media digital (seperti transfer bank, media sosial, website), tapi belum ada terobosan baru atau inovasi signifikan seperti integrasi dengan *fintech* atau *e-commerce*. LAZNAS lebih unggul dibandingkan dengan BAZNAS. Masih konservatif dalam pendekatan digital. Banyak lembaga belum memiliki aplikasi berbasis android, dan belum semua website atau media sosial digunakan secara maksimal untuk pengalangan dana. Perlu inovasi yang menyeluruh. Seluruh OPZ perlu merumuskan kembali strategi digital *Fundraising* yang inovatif dan menarik para muzakki, terutama di era tekbologi saat ini.

5. “Analisis Strategi *Fundraising* Zakat dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki (Studi pada LAZ BaitulMaalKu Kabupaten Karawang)”, oleh: Arif Teguh Nugroho, Tahun 2021.⁹

Temuan dari penelitian ini adalah strategi paling adalah strategi tidak langsung (online), terutama *payroll* zakat dari perusahaan.

⁸ Ade Yuliar, “Analisis Strategi *Fundraising* Organisasi Pengelola Zakat Di Era Digitalisasi,” *Filantropi: Jurnal Manajemen Zakat Dan Wakaf* 2, no. 1 (2021), 65–76, <https://doi.org/10.22515/finalmazawa.v2i1.3222>.

⁹ Arief Nugroho, Ali Ahmad, and Wirjo Wijoyo, “Analisis Strategi *Fundraising* Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Studi Pada LAZ BaitulMaalKu Kabupaten Karawang,” *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa* 6, no. 01 (2021): 77–85, <https://doi.org/10.37366/jespb.v6i01.179>.

Peningkatan signifikan jumlah muzakki dan dana zakat dari tahun 2018 sampai tahun 2020 ialah mencapai seribu lebih muzakki dan 1,9 Miliar dana zakat. Faktor pendukung: legalitas lembaga, program santunan, beasiswa, pemberdayaan mustahik, pelaporan transparan. Faktor penghambat: kurangnya pemahaman zakat, kepercayaan ke tokoh agama, banyaknya LAZ tak resmi.