

**STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA AMIL ZAKAT
NASIONAL DOMPET PEDULI UMMAT DAARUT TAUHIID (DPU-DT)**

SEMARANG

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu S.1

dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

Siti Roemac

102411123

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

SEMARANG

2015



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Telp. / Fax. (024) 7601291 Semarang

PENGESAHAN

Nama : Siti Rocmac
NIM : 102411123
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : **STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NASIONAL DOMPET PEDULI UMMAT DAARUT TAUHIID (DPU-DT) SEMARANG**

Telah dimunaqosahkan dengan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang dinyatakan lulus pada tanggal :

17 Juni 2015

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana 1 (Strata Satu / S1) dalam ilmu Ekonomi Islam.


Semarang, 17 Juni 2015

Mengetahui,

Ketua Sidang


A. Turmudi., SH., M.Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004

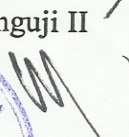
Sekretaris Sidang


H. Ahmad Furqon, LC., M.A.
NIP. 19751218 200501 1 002

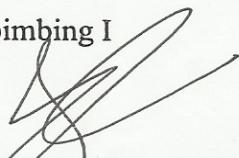
Penguji I


H. Nur Fatoni, M.Ag.
NIP. 19730811 200003 1 004


Penguji II


H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP. 19790512 200501 2 004

Pembimbing I


Dr. F. Musahadi, M.Ag.
NIP. 19690709 199403 1 003

Pembimbing II


H. Ahmad Furqon, LC., M.A.
NIP. 19751218 200501 1 002



Dr. H. Musahadi, M.Ag.
Jl.Permata Ngaliyan II/62 Rt/Rw 10/03 Ngaliyan Kota Semarang
H.Ahmad Furqon, Lc,M.A
Perum Jati Sari Rt. 09/x No 27
Blok D6 Mijen Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Skripsi
An. Sdri. Siti Rocmac

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang
Di Semarang

Assalamualaikum. Wr. Wb.

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Siti Rocmac

NIM : 102411123

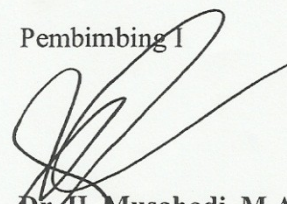
Judul : **STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NASIONAL DOMPET PEDULI UMMAT DAARUT TAUHIID (DPU-DT) SEMARANG**

Dengan ini kami mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

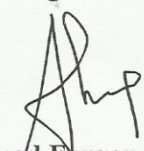
Wassalamualaikum. Wr. Wb.

Semarang, 8 Juni 2015

Pembimbing I


Dr. H. Musahadi, M.Ag.
NIP. 1690709 199403 1 003

Pembimbing II


H. Ahmad Furqon, Lc., M.A.
NIP. 19751218 200501 1 002

O T T O M

مَرِيَعٌ وَأَلَّهُ لَهُمْ سَكَنٌ صَلَوَاتِكَ إِنِّي عَلَيْهِمْ وَصَلِيٍّ بِهَا وَتُزَكِّيهِمْ تُطَهِّرُهُمْ صَدَقَاتِهِمْ مَوَالِهِمْ مِنْ خُدَّ

عَلَيْهِمْ س

“Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagimu mereka, dan Allah Maha mendengar lagi Maha Mengetahui.”

(Q.S. At-Taubah: 103)¹

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: PT Syaamil Cipta Media, h. 62.

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT,
skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayah dan bunda Bapak Sofwan dan Ibu Ramisih
2. Segenap keluarga besar penulis
3. Teman-teman kos (mbakaning, nadia, puhandkk)
4. Teman-teman EID '10 UIN WALISONGO SEMARANG

Kepada semua pihak yang
telah bersedia dengan tulusikhlas mendoakan dan membantu dalam proses
penyelesaian skripsi ini, semoga Allah SWT
selalu memberikan rahmat dan hidayah serta kesabaran dan ketabahan kepada semua
dalam mengarungi bahtera kehidupan ini.

DEKLARASI

Dengan Rahmat Allah SWT,

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab,

penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisimateri

yang telah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan.

Demikian juga skripsi ini tidak berisisatupun pikiran-

pikiran orang lain, kecuali informasi yang

terdapat dalam referensi yang dijadikan referensi yang

dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 5 Juni 2015



ABSTRAK

Zakat merupakan salah satu kegiatan dari berbagai kegiatan yang ada dalam system ekonomi islam, karena ajaran zakat menekankan pentingnya kesejahteraan ekonomi.

Dompet Peduli Ummat Daarut Tauhiid (DPU-DT) Semarang merupakan salah satu lembaga amal zakat nasional yang dituntut untuk mampu melaksanakan tugas dengan baik. Salah satu tugas dari lembaga adalah melakukan penghimpunan (*fundraising*).

Strategi fundraising adalah strategi yang dilakukan sebuah lembaga untuk mengumpulkan dana. Bagaimana lembaga zakat maka fundraising dapat diartikan sebagai strategi yang dilakukan sebuah lembaga zakat untuk mengumpulkan/menghimpun dana zakat. Salah satu lembaga pengumpul zakat ialah Lembaga Amil Zakat Dompet Peduli Ummat-Daarut Tauhid. Pendirian di DPU-DT latar belakangioleh kondisi umum umat Islam di Indonesia yang sebagian jumlah muslimnya terbesar di dunia memiliki potensi zakat yang amat besar. Sangat disayangkan ketika ada masalah di public figur (Aa' Gym) dalam keluarganya, banyak dari donatur yang memilih untuk berhenti dari DPU-DT, karena rasa kekecewaan mereka terhadap beliau. Dari masalah inilah penulis menentukan rumusan masalah dari penelitian ini.

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu penulis menggunakan permasalahan yang didasarkan pada data-data yang ada lalu dianalisis lebih lanjut kemudian diambil kesimpulan yang bertujuan untuk mengetahui model-model fundraising yang digunakan oleh DPU-DT Semarang dalam hal penghimpunan dana, serta melihat peningkatan jumlah dana. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan devisi penghimpunan dan sekretaris dari DPU-DT Semarang. Sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil kepustakaan yang berkaitan dengan penelitian ini.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi fundraising yang dilakukan oleh DPU-DT Semarang dalam penghimpunan dana zakat menggunakan dua strategi yaitu *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. Dan yang paling sering digunakan ialah *direct fundraising*, akan tetapi strategi ini juga tidak terlepas dari strategi *indirect fundraising*. Karena strategi kedua tersebut sebagai penunjang dalam penghimpunan dana zakat.

Kata kunci :strategi, fundraising, zakat

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji dan syukur bagi penulis atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah Nyasehingga dengan berbagai rintangan, penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tercurah selaluk kepada nabibesar Muhammad SAW yang senantiasa menjadi teladan bagi umatnya.

Untuk memenuhi amanah studi skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan motivasi dari banyak pihak, sehingga selesai penulisan skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Uhibbin, M. A. gselaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M. A. gselaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Pembantu Dekan I, II, dan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Nur Fatoni, M. A. gselaku ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Bapak H. Ahmad Furqon, Lc, M. A. selaku sekretaris jurusan.
5. Bapak Dr. H. Musahadi, M. A. gsebagai pembimbing pertama yang senantiasa memberikan saran koreksi kepada penulis sehingga skripsi ini dapat tercapai.
6. Bapak H. Ahmad Furqon, Lc, M. A. selaku pembimbing kedua yang senantiasa mengarahkan skripsi ini sehingga dapat terwujud.
7. Para Dosen dan seluruh Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

8. Kedua orang tua yang senantiasa memberikan dorongan dan semangat sehingga dapat memotivasi pembuatan skripsi ini.
9. Saudara-saudaraku yang telah memberikan semangat selama belajar di UIN Walisongo Semarang.
10. Kepada guru-guruku tercinta (SD, Mts, MA, Dosen UIN Walisongo Semarang). Yang selalu menurunkan ilmu yang kalian punya dan selalu membimbingku dengan setulus hati. Engkaulah pahlawanku.
11. Teman-temanku yang senasib seperjuangan yang senantiasa selalu memberikan motivasi dalam suka maupun duka, semoga perjuangan ini tidak pernah padam dan senantiasa terjalin persahabatan yang solid sampai akhir hayat.
12. Semua pihak yang telah membantu dan membimbing sehingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Penulis hanya bisa bersyukur terimakasih atas bimbingan dan motivasi yang telah diberikan, semoga Allah SWT membalas kebaikan kepada mereka yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Meskipun penulis telah berusaha semaksimal mungkin, namun penulis skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi kebaikan penulis skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, khususnya bagi penulis sendiri. Amin

Semarang, 5 Juni 2015

Penulis

SITIROCMAC

102411123

SDAFTAR ISI

HALAMAN MOTTO	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN DEKLARASI	iii
HALAMAN ABSTRAK	iv
HALAMAN KATA PENGANTAR	v
HALAMAN DAFTAR ISI	vi
HALAMAN DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Rumusan masalah.....	3
B. Tujuan dan manfaat penelitian	3
C. Tinjauan pustaka	4
D. Kerangka teori.....	7
E. Metode penelitian.....	12
F. Sistem atika penulisan.....	14
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Teori strategi	16
B. Konsep fundraising	21
C. Zakat.....	28
BAB III: GAMBARAN UMUM LASNAS DOMPET PEDULIUM MAT DAARUTTAUHIID (DPU-DT) SEMARANG	
A. Sejarah berdirinya DPU-DT Semarang.....	35
B. Profil lembaga	38
C. Struktur organisasi.....	39
D. Program penghimpunan DPU-DT Semarang.....	42

E. System penghimpunandana zakat...	45
-------------------------------------	----

**BAB IV : ANALISIS STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA
AMIL ZAKAT NASIONAL DPU-DT SEMARANG**

A. Strategi fundraising...	46
B. Prosedur fundraising zakat...	62
C. Hambatan...	64

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan...	67
B. Saran...	70
C. Penutup...	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Potensi zakat

Tabel 1.2 : Data donatur zakat DPU-DT Semarang

Tabel 1.3 : Data rekapitulasi penerimaan zakat DPU-DT Semarang

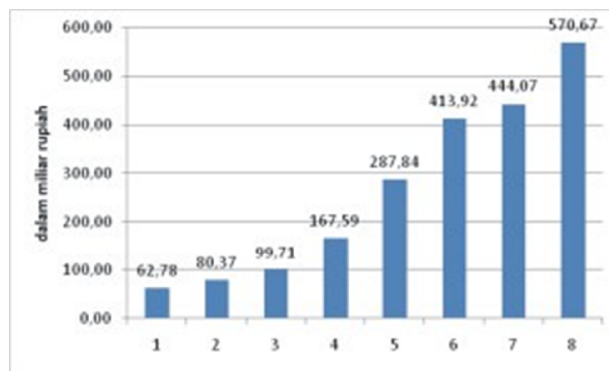
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kemiskinan merupakan permasalahan yang dihadapi oleh setiap bangsa didunia, tidak terkecuali bangsa Indonesia. Pemerintah mengatakan angka kemiskinan pada maret 2013 tercatat sebesar 11,37 persen atau 28,07 juta orang.¹ Sistem zakat dalam Islam menjadi sebuah solusi pemberdayaan masyarakat. Umat Islam Indonesia mempunyai potensi dana yang luar biasa dan dapat dimanfaatkan untuk membantu umat Islam yang kurang mampu. Potensi zakat Indonesia berdasarkan riset Baznas bersama IPB dan Islamic Development Bank (IDB) yang bisa mencapai Rp217 triliun tiap tahun.²

Tabel 1.1 Potensi zakat



Sumber: analisa IMZ dari berbagai sumber.³

¹<http://www.antaraneews.com/berita/390875/angka-kemiskinan-2013-tercatat-1137-persen> diakses tgl 19/9/2014.

²<http://www.kemenag.go.id/index.php?a=berita&id=233570> diakses tgl 30/5/2015.

³<https://hanumisme.wordpress.com/2009/12/28/potensi-zakat-2010/> diakses tgl 30/5/2015

Dalam penghimpunan dana zakat cenderung meningkat dari waktu ke waktu. Dari data di atas, terlihat jelas bahwa terjadi peningkatan jumlah zakat dalam (organisasi pengelola zakat) OPZ. Sejarah perkembangan pengelolaan nirlaba, khususnya lembaga-lembaga zakat terdapat hubungan erat antara kemampuan menggalang dana (fundraising) dengan jumlah yang dihimpun. Aktivitas lembaga nirlaba sangat dipengaruhi oleh kemampuan menghimpun dana sebagai modal untuk melakukan kegiatan program dan biaya operasional lembaga.⁴

Oleh karena itu, bagi organisasi pengelola zakat yang tidak memiliki dana awal yang cukup, maka pengumpulan dana untuk membiayai program dan kegiatan sebuah keharusan bagi organisasi tersebut. Dalam hal ini zakat hanya dipahami sebagai kewajiban yang apabila di tunaikan maka lepas sudah kewajibannya. Zakat adalah sunnatullah yang mampu melepaskan umat dari problematika kemiskinan.

Salah satu lembaga yang telah melakukan pengumpulan dan penggalangan dana zakat ialah (Dompot Peduli Umat Daarut Tauhid) DPU-DT Semarang. Lembaga Amil Zakat Dompot Peduli Umat-Daarut Tauhid Semarang berdiri pada 16 Juni 1999 Oleh KH Abdullah Gymnastiar sebagai bagian dari yayasan Daarut Tauhiid dengan tekad menjadi LAZ yang amanah, profesional dan jujur berlandaskan pada ukhuwah Islamiyah.

⁴<http://hanumisme.wordpress.com/2009/potensi-zakat-2010>, diakses tgl 27/3/2014.

Pendirian Lembaga Amil Zakat Dompot Peduli Umat-Daarut Tauhid di latarbelakangi oleh kondisi umum umat Islam di Indonesia yang sebagian jumlah muslimnya terbesar di dunia memiliki potensi zakat yang amat besar. Sangat disayangkan ketika ada masalah di public figur (Aa' Gym) dalam keluarganya, banyak dari donatur yang memilih untuk berhenti dari DPU-DT, karena rasa kekecewaan mereka terhadap beliau. Akan tetapi dengan kerja keras oleh amil DPU-DT yang ingin sekali menyadarkan masyarakat akan pentingnya berzakat, di DPU-DT mengalami peningkatan kembali donatur-donatur yang telah berhenti.

Berdasarkan pemikiran diatas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengangkat permasalahan mengenai STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NASIONAL DPU-DT SEMARANG.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka pokok permasalahan yang akan diangkat dalam skripsi ini adalah:

1. Bagaimana strategi fundraising di lembaga amil zakat nasional DPU-DT Semarang?
2. Apa hambatan yang dihadapi dan solusi yang dilakukan dalam fundraising di lembaga amil zakat nasional DPU-DT Semarang?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sebagaimana yang diuraikan penulis di atas mengenai tujuan penelitian, maka diharapkan penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi fundraising di lembaga amil zakat nasional DPU-DT.
2. Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi dan solusi yang dilakukan dalam fundraising di lembaga amil zakat nasional DPU-DT.

Sebagaimana yang diuraikan penulis di atas mengenai tujuan penelitian, maka diharapkan penelitian ini memiliki manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Adalah untuk mengetahui penerapan strategi fundraising dan hambatannya yang dilakukan oleh DPU-DT.

2. Bagi Praktisi

Dapat dipergunakan sebagai bahan referensi dan evaluasi dalam melakukan strategi fundraising zakat yang baik, sehingga mampu menerapkannya.

3. Bagi Akademik

Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan kontribusi untuk pengembangan ilmu pengetahuan mengenai strategi fundraising zakat.

D. Tinjauan Pustaka

Ada beberapa penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan topik dengan penelitian ini, diantaranya :

Penelitian Nurlaelatul Afifah dengan judul “ Strategi Fundraising Program Pemberdayaan Ekonomi (Senyum Mandiri) Pada Rumah Zakat” penelitian ini

terfokus pada analisis strategi fundraising program pemberdayaan ekonomi (senyum mandiri). Hasil penelitiannya memperlihatkan bahwa Rumah Zakat dalam menghimpun atau menggalang dana dari donatur menggunakan strategi fundraising yang efektif, dengan menggunakan dua model strategi fundraising serta kemudahan untuk muzakki. Terbukti bahwa fundraising yang digunakan berpengaruh terhadap peningkatan jumlah dana serta jumlah dari program ini.⁵

Penelitian Putri Restu Pratiwi tahun 2010 dengan judul “strategi penggalangan dana melalui program layanan jemput zakat LAZIS PP Muhammadiyah”, dalam penelitian tersebut lebih difokuskan kepada penggalangan dana melalui program layanan jemput zakat, suatu program yang merupakan salah satu bagian pelayanan penggalangan dana dan memiliki peran dalam meningkatkan jumlah donasi di LAZIS PP Muhammadiyah. Hasil penelitiannya dapat mengetahui sistem kerja dan kemudahan yang ditawarkan oleh layanan jemput zakat, sehingga donatur merasa puas dalam menggunakan layanan jemput zakat di LAZIS PP Muhammadiyah, dan juga dapat mengetahui seberapa besar tingkat efektifitas layanan jemput zakat dalam mengembangkan jumlah donasi di LAZIS PP Muhammadiyah.⁶

Penelitian Umi Rosyidah tahun 2013 dengan judul “Strategi Manajemen Fundraising Dalam Peningkatan Penghimpunan Wakaf Yayasan Badan Wakaf

⁵Nur Laelatul Afifah, *Strategi Fundraising Program Pemberdayaan Ekonomi (Senyum Mandiri) Pada Rumah Zakat*, Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011 <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/274di> akses tgl 18/3/2014.

⁶Putri Restu Pratiwi, *Strategi Penggalangan Dana Melalui Program Layanan Jemput Zakat Lazis Pp Muhammadiyah*, Fakultas Dakwah Dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010 <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/21232/1/PUTRI%20RE%20PRATIWI-FDK.pdf> diakses tgl 25/8/2014.

Sultan Agung (YBWSA) Semarang”, penelitian ini lebih difokuskan pada strategi manajemen fundraising yang dilakukan YBWSA. Hasil penelitian dapat diketahui bahwa dalam melakukan strategi manajemen fundraising, YBWSA menggunakan strategi langsung (*direct fundaraising*) maupun strategi tidak langsung (*indirect fundraising*). Penghimpunan secara langsung dengan cara sosialisasi program wakaf secara langsung kepada masyarakat melalui para tokoh agama, penyebaran brosur, direct mail, direct advertising, telefundraising maupun launching program wakaf. Sedangkan penghimpunan secara tidak langsung dilakukan YBWSA itu sebagai penyelenggara event dan pembangunan citra lembaga (*image compaign*). Strategi manajemen fundraising yang dilakukan YBWSA belum memiliki kontribusi berarti terhadap peningkatan penghimpunan wakaf uang hal ini terjadi karena adanya beberapa kendala diantaranya belum maksimalnya pelaksanaan strategi, namun kontribusi berarti dapat dilihat pada wakaf benda tidak bergerak yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, hal ini terjadi karena pengalaman YBWSA yang lebih dari 60 tahun mengelola wakaf tidak bergerak.⁷

Dari beberapa hasil penelitian yang ada, terlihat bahwa ada kedekatan judul penelitian sebelumnya dengan judul penelitian yang akan penulis lakukan. Letak perbedaannya ada pada titik tekan yang penulis rumuskan. Penulis menitik beratkan pada upaya strategi fundraising zakat serta obyek penelitian

⁷Umi Rosyidah, “*Strategi Manajemen Fundraising Dalam Peningkatan Penghimpunan Wakaf Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung (YBWSA) Semarang*”, Fakultas Syari’ah IAIN Walisongo, Semarang, 2013.

yang akan penulis lakukan juga mempunyai perbedaan dengan penelitian sebelumnya.

E. Kerangka Teori

1. Konsep Strategi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa-bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu di perang dan damai, atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁸ Sedangkan distribusi menurut Fred R. David, strategi adalah cara untuk mencapai tujuan-tujuan jangka panjang.⁹ Strategi juga melalui berbagai tahapan dalam prosesnya, secara garis besar strategi melalui tiga tahapan, yaitu:¹⁰

a. Perumusan Strategi

Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah perumusan strategi yang akan dilakukan. Sudah termasuk didalamnya adalah pengembangan tujuan, mengenai peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan secara internal, menetapkan suatu objektivitas, menghasilkan strategi alternatif, dan memilih strategi untuk dilaksanakan. Dalam perumusan strategi juga

⁸Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, hlm. 1092.

⁹Nur Laelatul Afifah, *Strategi Fundraising Program Pemberdayaan Ekonomi (Senyum Mandiri) Pada Rumah Zakat*, Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011 <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/274> diakses tgl 18/3/2014.

¹⁰ *Ibid.* Nur Laelatul Afifah.

ditentukan suatu sikap untuk memutuskan, memperluas, menghindari atau melakukan suatu keputusan dalam proses kegiatan.

b. Implementasi Strategi

Setelah kita merumuskan dan memilih strategi yang telah ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melaksanakan strategi yang ditetapkan tersebut. Dalam tahap pelaksanaan strategi yang telah dipilih sangat membutuhkan komitmen dan kerjasama dari seluruh unit, tingkat, dan anggota organisasi.

c. Evaluasi Strategi

Tahap akhir dari strategi ini adalah evaluasi strategi. Evaluasi strategi ini diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya. Evaluasi menjadi tolok ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah dicapai.

2. Konsep Fundraising

Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut.¹¹ Dalam fundraising, selalu ada proses “mempengaruhi”. Proses ini meliputi

¹¹Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, Depok: PIRAMEDIA, 2006, hlm. 11.

kegiatan memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, merayu atau mengiming-iming, termasuk juga melakukan penguatan stressing, jika hal tersebut memungkinkan atau diperbolehkan.¹²

Adapun Dasar Hukum yang berkaitan dengan fundraising ini tertera dalam UU RI, antara lain: Undang-Undang No.23 tahun 2011 pasal 21 yang berbunyi:¹³

- a. Dalam rangka pengumpulan zakat, muzaki melakukan perhitungan sendiri atas kewajiban zakatnya.
- b. Dalam hal tidak dapat menghitung sendiri kewajiban zakatnya, muzaki dapat meminta bantuan BAZNAS.

Fundraising tidak identik hanya dengan uang semata. Ruang lingkupnya begitu luas dan mendalam, pengaruhnya sangat berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan lembaga. Oleh karenanya, tidak begitu mudah memahami ruang lingkup fundraising. Untuk memahaminya terlebih dahulu dibutuhkan pemahaman tentang substansi dari pada fundraising tersebut. Adapun substansi dasar dari pada fundraising dapat diringkas kepada tiga hal, yaitu:¹⁴

- a. Motivasi yaitu serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan, dan alasan-alasan yang mendorong donatur/wakif untuk mengeluarkan sebagian hartanya.

¹²Suparman Ibrahim Abdullah, *Manajemen Fundraising dalam Penghimpunan Harta Wakaf*, (Makalah di Jurnal Al-Awqaf Volume I, 6 Maret 2009), <http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgl 19/3/2014.

¹³Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat.

¹⁴<http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgal 19/3/14.

- b. Program yaitu kegiatan pemberdayaan implementasi visi dan misi lembaga perwakafan (nazhir) yang jelas sehingga masyarakat yang mampu tergerak untuk melakukan perbuatan wakaf atau yang terkait dengan perwakafan.
- c. Metode Fundraising yaitu cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka menggalang dana dari masyarakat.

3. Tujuan Fundraising

Tujuan pokok fundraising menurut Ahmad Juwaini itu ada lima , yaitu :¹⁵

- a. Tujuan fundraising yang paling dasar ialah menghimpun dana. Dana inilah yang menjadi tujuan paling pertama dan utama. Inilah sebab fundraising itu dilakukan. Bahkan fundraising yang gagal tidak bias menghasilkan dana, meskipun memiliki keberhasilan lainnya. Apabila fundraising tidak menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya yang dihasilkan.
- b. Menghimpun donatur adalah tujuan yang kedua dari fundraising. Lembaga yang melakukan fundraising harus menambah jumlah donaturnya. Untuk dapat menambah donasi dari setiap donatur mendonasikan dana yang tetap sama.
- c. Seseorang yang telah berinteraksi dengan aktivitas fundraising yang dilakukan sebuah lembaga, mereka kemudian terkesan , menilai positif dan bersimpati. Akan tetapi pada saat itu mereka tidak memiliki kemampuan untuk memberikan sesuatu (misal : dana)

¹⁵Ahmad, Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, Depok: PIRAMEDIA, 2005 hlm.5-7.

sebagai donasi karena ketidakmampuan mereka. Kelompok seperti inilah yang menjadi simpatisan dan pendukung.

- d. Aktivitas fundraising yang dilakukan oleh suatu lembaga, baik secara langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra lembaga. Fundraising merupakan garda terdepan yang menyampaikan informasi dan interaksi dengan masyarakat. Hasil informasi akan membentuk citra lembaga. Citra ini, bias bersifat positif dan negatif.
- e. Memuaskan donatur adalah tujuan kelima dari fundraising. Memuaskan donatur ialah tujuan yang bernilai jangka panjang, meskipun secara teknis kegiatannya dilakukan sehari-hari.

4. Strategi Fundraising

Dalam melaksanakan kegiatan fundraising, banyak strategi yang dilakukan. Strategi ini pada dasarnya, bisa dibagi kepada dua jenis, yaitu:¹⁶

- a. Fundraising Langsung (*Direct Fundraising*)

Strategi fundraising yang menggunakan teknik-teknik yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa langsung dilakukan. Contoh strategi fundraising langsung adalah: *Direct Mail*, *Direct Advertising*, *Telefundraising* dan presentasi langsung.

¹⁶*Ibid.*Ahmad, Juwaini, hlm.8-9.

b. Fundraising Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Suatu strategi yang menggunakan teknik-teknik yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Sebagai contoh dari strategi ini adalah: *Advertorial*, *image campaign* dan penyelenggaraan Event.

F. Metodologi Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu luas, maka penulis akan fokuskan penelitian pada:

1. Lokasi Penelitian

Lokasi atau tempat penelitian merupakan tempat yang akan dilakukakannya penelitian. Penelitian ini mengambil lokasi di DPU-DT Semarang.

2. Pendekatan Penelitian

Jenis peneitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu mengumpulkan data yang dilakukan dengan penelitian ditempat terjadinya segala yang diselidiki.¹⁷ Dalam penelitin ini penulis akan melakukan di DPU-DT Semarang untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, maka skripsi ini akan mendeskripsikan hasil penelitian yang

¹⁷ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research I*, Yogyakarta: Andi Offset 1995, hlm. 6

berupa kata-kata yang diperoleh selama mengadakan wawancara dengan sejumlah informan yang ada.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data yang langsung diperoleh atau berasal dari sumber asli atau pertama (*primary resources*).¹⁸ Yaitu data seputar informasi peningkatan kembali dalam menghimpun dana zakat yang dilakukan oleh DPU-DT Semarang.

b. Data Sekunder

Merupakan sumber data yang tidak langsung yang berhubungan dengan penelitian. Data sekunder penelitian ini adalah buku-buku yang berkaitan dengan strategi fundraising zakat di DPU-DT Semarang.

4. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan beberapa metode yaitu:

a. Wawancara (*Interview*)

Dalam penelitian ini wawancara akan dilakukan dengan pimpinan, bendahara dan seksi-seksi di DPU-DT Semarang. Metode wawancara yang digunakan penulis adalah dengan wawancara semiterstruktur. Tujuannya adalah untuk menemukan

¹⁸M Burhan Bungin, "*Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Publik serta Ilmu – Ilmu Sosial lainnya*" Jakarta, Kencana, 2004, hal. 122.

permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya.¹⁹

b. Dokumentasi

Dalam metode ini penulis mengumpulkan data-data berupa catatan, arsip dan sebagainya yang berhubungan dengan hal-hal yang berkaitan tentang gambaran umum fundraising zakat.

5. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul kemudian dilakukan analisis data dengan menggunakan metode deskriptif.²⁰ Yakni suatu metode analisis yang menekankan pada pemberian sebuah gambaran baru terhadap data yang telah terkumpul. Bertujuan untuk menggambarkan secara obyektif bagaimana strategi fundraising zakat.

G. Sistematika Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini pembahasannya terdiri dari lima bab dan secara rinci sistematika penulisan dalam penyusunan skripsi ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis akan mengemukakan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

¹⁹M Burhan Bungin, "*Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Publik serta Ilmu – Ilmu Sosial lainnya*", hlm. 320.

²⁰Winarno Surakhmad. *Pengantar Penelitian Ilmiah. Dasar, Metode, dan Teknik*, edisi ke-7, Bandung: Tarsito, 1990, hlm. 110.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini penulis akan menjelaskan serta menguraikan landasan teori yang meliputi, konsep strategi, konsep *fundraising* serta konsep zakat.

BAB III : GAMBARAN UMUM DPU-DT SEMARANG

Ini penulis akan menguraikan tentang gambaran umum objek penelitian yang meliputi sejarah pendirian, profil DPU-DT, konsep dan programnya.

BAB IV : ANALISIS STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NASIONAL DPU-DT SEMARANG

Dalam bab ini penulis akan memaparkan data yang telah diperoleh serta menginterpretasikannya. Analisis serta interpretasi ini disesuaikan dengan permasalahan dan hasil kajian teoritis yang telah diperoleh (pada penyajian data) untuk mendapatkan titik temu antara data lapangan dengan teori yang telah ada.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil analisis serta saran-saran atau rekomendasi atas permasalahan yang ada untuk penelitian selanjutnya dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. TEORI STRATEGI

1. Pengertian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa-bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu di perang dan damai, atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.¹

Porter (1996) juga ikut mendefinisikan strategi. Strategi menurutnya adalah penciptaan posisi unik dan berharga yang didapatkan dengan melakukan serangkaian aktivitas. Porter juga pernah menuliskan bahwa esensi dari strategi adalah memilih aktivitas yang tidak dilakukan oleh pesaing atau lawan.²

Strategi adalah rencana jangka panjang, diikuti tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang mumnya adalah “kemenangan”. Asal “strategi” turunan dari kata dalam bahasa Yunani, *strategos*. Strategi rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan

¹ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, hlm. 1092

² Senja. Nilasari. *Manajemen Strategi Itu Gampang*, Jakarta Timur: Penerbit Dunia Cerdas, 2014, hlm.3

lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.³

Pengertian strategi secara umum :⁴

- a. Strategi adalah proses penentuan rencana pemimpin puncak berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan cara/upaya bagaimana agar tujuan dapat dicapai.
- b. Strategi adalah proses yang menentkan adanya perencanaan top manajer yang terarah pada tujuan jangka panjang perusahaan, disertai penyusunan upaya yang bagaimana agar mencapai tujuan yang diharapkan.

Pengertian strategi secara khusus :⁵

- a. Strategi adalah tindakan yang bersifat senantiasa meningkat, terus menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa aja yang diharapkan pelanggan dimasa depan. Strategi hamper selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen yang memerlukan kompetensi inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.
- b. Strategi adalah tindakan yang bersifat terus menerus, mengalami peningkatan dan dilakukan sesuai sudut pandang

³ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, Bandung: PT Revika Aditama, 2014, hlm. 2

⁴Ibid.

⁵Ibid.

tentang apa yang diinginkan serta diharapkan oleh konsumen dimasa depa. Dengan strategi ini maka ada yang hampir dimulai dari apa yang selalu untuk bisa terjadi dan bukan yang berinovasi pada pasar yang baru dan juga perubahan pola konsumen yang sangat memerlukan kemampuan inti.

2. Proses Strategi

Distribusi Joel Ross dan Michael mengungkapkan, bahwa sebuah organisasi tanpa adanya strategi seperti kapal tanpa ada kemudinya, bergerak berputus pada lingkaran organisasi yang dimiliki seperti pengembara tanpa adanya ujian tertentu. Adapun proses strategi terdiri dari tiga tahapan :⁶

a. Perumusan Strategi

Dalam perumusan strategi termasuk didalamnya adalah pengembangan tujuan, mengenali peluang dan ancaman eksternal, menetapkan suatu objektivitas, menghasilkan strategi alternative memilih strategi untuk dilaksanakan. Dalam perumusan strategi juga ditentukan suatu sikap untuk memutuskan, memperluas, menghindari atau melakukan suatu keputusan dalam satu proses kegiatan.

⁶Nur Laelatul Afifah, *Strategi Fundraising Program Pemberdayaan Ekonomi (Senyum Mandiri) Pada Rumah Zakat*, Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011 <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/274> diakses tgl 18/3/2014.

b. Implementasi Strategi

Implementasi strategi termasuk pengembangan budaya dalam mendukung strategi menciptakan struktur organisasi yang efektif, mengubah arah, menyiapkan anggaran, mengembangkan dan memanfaatkan system informasi yang masuk. Implementasi strategi sering pula disebut sebagai tindakan dalam strategi karena implementasi berarti juga memobilisasi untuk mengubah strategi yang telah dirumuskan menjadi tindakan.

Menetapkan tujuan, melengkapi kebijakan, mengalokasikan sumber daya dan mengembangkan budaya yang mendukung strategi merupakan usaha yang dilakukan dalam mengimplementasikan strategi. Implementasikan yang sukses membutuhkan dukungan disiplin, motivasi dan kerja keras.

c. Evaluasi Strategi

Tahapan dalam sebuah strategi adalah evaluasi. Ada tiga macam aktivitas mendasar untuk melakukan evaluasi strategi yaitu:

- 1) Meninjau faktor-faktor eksternal (berupa peluang dan ancaman) dan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang menjadi dasar asumsi pembuatan strategi.

Adapun perubahan faktor eksternal seperti tindakan yang harus dilakukan. Perubahan yang ada akan menjadi satu hambatan dalam mencapai tujuan, begitu puladengan faktor internal yang diantaranya strategi yang tidak efektif atau aktifitas implementasi yang buruk dapat berakibat buruk pula pada hasil yang akan dicapai.

- 2) Mengukur prestasi (membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan yang didapat). Menyelidiki penyimpangan dari rencana, mengevaluasi prestasi individu dan menyimak kemajuan yang dibuat kearah penyampaian sasaran yang dinyatakan.
- 3) Mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana. Dalam mengambil tindakan korektif tidak harus berarti bahwa startegi yang sudah ada akan ditinggalkan atau bahkan strategi baru dirumuskan.

3. Faktor-Faktor Strategi

Suatu strategi harus efektif dan jelas karena ia mengarahkan organisasi kepada tujuannya untuk itu konsep suatu strategi harus memperhatikan faktor-faktor strategi, diantaranya :⁷

⁷ S.P. Siagaan, *Manajemen Modern*, Jakarta: Masagung, 1994, Cet ke-2, hlm.9

- a. Lingkungan tidak pernah pada kondisi dan selalu berubah. Perubahan yang terjadi berpengaruh sangat luas kepada segala sendi kehidupan manusia. sebagai masyarakat, tidak hanya kepada cara berfikir tetapi juga tingkah laku, kebiasaan, kebutuhan, dan pandangan kehidupan.
- b. Lingkungan Organisasi
Lingkungan organisasi yang meliputi segala sumber daya dan kebajikan organisasi yang ada.
- c. S.P. Siagian memberikan definisi tentang kepemimpinan yakni seorang pemimpin adalah orang tertinggi dalam mengambil keputusan. Oleh karena itu, setiap pemimpin dalam menilai perkembangan yang ada dalam lingkungan baik eksternal atau internal berbeda.

B. KONSEP FUNDRAISING

1. Pengertian

Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut.⁸ Pada dasarnya fundraising adalah bentuk partisipasi dan

⁸ Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, Depok: PIRAMEDIA, 2006, hlm. 11.

kepedulian masyarakat.⁹ Dalam fundraising, selalu ada proses “mempengaruhi”. Proses ini meliputi kegiatan memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, merayu atau mengiming-iming, termasuk juga melakukan penguatan stressing, jika hal tersebut memungkinkan atau diperbolehkan.¹⁰

2. Tujuan

Terdapat lima tujuan pokok fundraising yaitu:¹¹

a) Menghimpun dana

Menghimpun dana adalah tujuan fundraising yang paling dasar. Termasuk dalam pengertian dana adalah barang atau jasa yang memiliki nilai material. Tujuan inilah yang paling pertama dan utama. Inilah sebab awal mengapa fundraising itu dilakukan. Bahkan bisa dikatakan bahwa fundraising yang tidak menghasilkan dana adalah fundraising yang gagal, meskipun memiliki bentuk keberhasilan lainnya. Karena pada akhirnya apabila fundraising tidak menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya yang dihasilkan. Apabila sumber daya sudah tidak ada, maka sebuah lembaga akan kehilangan kemampuan untuk terus menjaga kelangsungannya, sehingga pada akhirnya akan mati.

⁹Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, Depok: PIRAMEDIA, 2005 hlm 4.

¹⁰ Suparman Ibrahim Abdullah, *Manajemen Fundraising dalam Penghimpunan Harta Wakaf*, (Makalah di Jurnal Al-Awqaf Volume I, 6 Maret 2009), <http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgl 19/3/2014.

¹¹*Ibid.* Ahmad Juwaini, hlm.5-7.

b) Menghimpun donatur

Tujuan kedua fundraising adalah menghimpun donatur. Lembaga yang melakukan fundraising harus terus menambah jumlah donaturnya. Untuk dapat menambah jumlah donasi dari setiap donatur atau menambah jumlah donatur pada saat setiap donatur mendonasikan dana yang tetap sama. Diantara kedua pilihan tersebut, maka menambah donatur adalah cara yang relatif lebih mudah dari pada menaikkan jumlah donasi dari setiap donatur. Dengan alasan ini maka mau tidak mau fundraising dari waktu ke waktu juga harus berorientasi untuk terus menambah jumlah donatur.

c) Menghimpun simpatisan dan pendukung

Kadang kala ada seseorang atau sekelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktivitas fundraising yang dilakukan sebuah lembaga, mereka kemudian terkesan, menilai positif dan bersimpati. Akan tetapi pada saat itu mereka tidak memiliki kemampuan untuk memberikan sesuatu (misal: dana) sebagai donasi karena ketidakmampuan mereka. Kelompok seperti ini kemudian menjadi simpatisan dan pendukung lembaga meskipun tidak menjadi donatur. Kelompok seperti ini akan berusaha mendukung lembaga pada umumnya dan secara natural bersedia menjadi promotor atau informan positif tentang lembaga kepada orang lain. Kelompok seperti ini juga diperlukan oleh lembaga

sebagai pemberi kabar informal kepada setiap orang yang memerlukan. Dengan adanya kelompok simpatisan dan pendukung ini, maka lembaga memiliki jaringan informasi informal yang sangat menguntungkan.

d) Membangun citra lembaga

Disadari atau tidak, aktivitas fundraising yang dilakukan oleh suatu lembaga, baik secara langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra lembaga. Fundraising adalah garda terdepan yang menyampaikan informasi dan berinteraksi dengan masyarakat. Hasil informasi dan interaksi ini akan membentuk citra lembaga dalam benak khalayak. Citra ini bisa bersifat positif, bisa pula bersifat negatif. Dengan citra ini setiap orang akan mempersepsi lembaga. Jika citra lembaga positif, maka mereka akan mendukung, bersimpati dan akhirnya memberikan donasi. Sebaliknya kalau citranya negatif, maka mereka akan menghindari, antipati dan mencegah orang untuk melakukan donasi.

e) Memuaskan donatur

Tujuan kelima dari fundraising adalah memuaskan donatur. Tujuan ini adalah tujuan yang tertinggi. Tujuan memuaskan donatur adalah tujuan yang bernilai jangka panjang, meskipun kegiatannya secara teknis dilakukan sehari-hari. Memuaskan donatur menjadi hal yang penting karena jika donatur puas, maka

mereka akan menceritakan lembaga kepada orang lain secara positif. Secara tidak langsung, donatur yang puas akan menjadi tenaga fundraiser secara alami (tanpa diminta, tanpa dilantik dan tanpa dibayar). Kebalikannya kalau donatur tidak puas, maka ia akan menghentikan donasi (tidak mengulang lagi) dan menceritakan kepada orang lain tentang lembaga secara negatif. Karena fungsi pekerjaan kegiatan fundraising adalah lebih banyak berinteraksi dengan donatur, maka secara otomatis kegiatan fundraising juga harus bertujuan untuk memuaskan donatur.

3. Ruang Lingkup

Fundraising tidak identik hanya dengan uang semata. Ruang lingkungnya begitu luas dan mendalam, pengaruhnya sangat berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan lembaga. Oleh karenanya, tidak begitu mudah memahami ruang lingkup fundraising. Untuk memahaminya terlebih dahulu dibutuhkan pemahaman tentang substansi dari pada fundraising tersebut. Adapun substansi dasar dari pada fundraising dapat diringkas kepada tiga hal, yaitu:¹²

a. Motivasi

Yaitu serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan, dan alasan-alasan yang mendorong donatur/wakif untuk mengeluarkan sebagian hartanya. Dalam kerangka fundraising, nazhir harus terus melakukan edukasi, sosialisasi, promosi dan

¹²<http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgl 19/03/2014.

transfer informasi sehingga menciptakan kesadaran dan kebutuhan kepada calon wakif untuk melakukan kegiatan wakaf atau yang berhubungan dengan pengelolaan wakaf.

b. Program

Yaitu kegiatan pemberdayaan implementasi visi dan misi lembaga perwakafan (nazhir) yang jelas sehingga masyarakat yang mampu tergerak untuk melakukan perbuatan wakaf atau yang terkait dengan perwakafan.

c. Strategi Fundraising

Yaitu cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka menggalang dana dari masyarakat. Strategi fundraising harus mampu memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan dan manfaat lebih bagi masyarakat donatur/wakif. Metode ini pada dasarnya, bisa dibagi kepada dua jenis, yaitu:¹³

1) Fundraising Langsung (*Direct Fundraising*)

fundraising langsung adalah strategi fundraising yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa seketika (langsung) dilakukan. Dengan strategi ini apabila donatur muncul keinginan melakukan donasi setelah

¹³ Juwaini..., hlm.8-9

mendapatkan promosi dari fundraiser lembaga, maka segera dapat dilakukan dengan mudah dan semua kelengkapan informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia. Contoh strategi fundraising langsung adalah: *Direct Mail*, *Direct Advertising*, *Telefundraising* dan presentasi langsung.

2) Fundraising Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Strategi ini adalah suatu strategi yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Strategi ini misalnya dilakukan dengan promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu. Sebagai contoh dari strategi ini adalah: *Advertorial*, *image campaign* dan penyelenggaraan event.

C. ZAKAT

1. Pengertian

Zakat menurut bahasa, berarti *nama'* berarti kesuburan, *thaharah* berarti kesucian, barakah berarti keberkatan dan juga *tazkiyah tathhir* yang artinya mensucikan. Syara' memakai kata tersebut untuk kedua

arti ini. *Pertama*, dengan zakat diharapkan akan mendatangkan kesuburan pahala. Karena dinamakanlah “harta yang dikeluarkan itu” dengan zakat. *Kedua*, zakat merupakan suatu kenyataan jiwa yang suci dari kikir dan dosa.¹⁴ Imam Nawawi mengatakan bahwa, “zakat mengandung makna kesuburan”. Kata zakat dipakai untuk dua arti, subur dan suci.¹⁵

2. Dalil

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَمَلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةَ قُلُوبِهِمْ
وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَرَمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ
وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴿٦٠﴾

“Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha mengetahui lagi Maha Bijaksana” (*At-Taubah* : 60).¹⁶

¹⁴ M. Hasbi ash-Shiddieqy, *Pedoman Zakat*, Semarang: PT. PUSTAKA RIZKI PUTRA, 2009, hlm. 3.

¹⁵ *Ibid*, M. Hasbi ash-Shiddieqy, *Pedoman Zakat*, hlm.3.

¹⁶ Penerjemah pada Departemen Agama, *Alqur'an dan Terjemahannya* juz 1-30, Surabaya: Mekar Surabaya, 2004, hlm. 204.

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ وَزُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ وَأَبُو كُرَيْبٍ وَاللَّفْظُ لِأَبِي كُرَيْبٍ
 قَالُوا حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ عَنْ سُفْيَانَ عَنْ مُزَاهِمِ بْنِ زُفَرَ عَنْ مُجَاهِدٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ
 قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِينَارٌ أَنْفَقْتَهُ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَدِينَارٌ أَنْفَقْتَهُ فِي
 رَقَبَةٍ وَدِينَارٌ تَصَدَّقْتَ بِهِ عَلَى مَسْكِينٍ وَدِينَارٌ أَنْفَقْتَهُ عَلَى أَهْلِكَ أَعْظَمُهَا أَجْرًا الَّذِي
 أَنْفَقْتَهُ عَلَى أَهْلِكَ

Telah menceritakan kepada kami Abu Bakar bin Abi Syaibah dan Zuhair bin Harb dan Abu Kuraib -dan lafazh milik Abu Kuraib- mereka berkata, Telah menceritakan kepada kami Waki' dari Sufyan dari Muzahim bin Zufar dari Mujahid dari Abu Hurairah ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Dinar (harta) yang kamu belanjakan di jalan Allah dan dinar (harta) yang kamu berikan kepada seorang budak wanita, dan dinar yang kamu sedekahkan kepada orang miskin serta dinar yang kamu nafkahkan kepada keluargamu. Maka yang paling besar ganjaran pahalanya adalah yang kamu nafkahkan kepada keluargamu."(HR.Muslim).¹⁷

3. Prinsip-Prinsip Zakat

Menurut M.A.Mannan, zakat mempunyai prinsip, yaitu:¹⁸

a. Prinsip keyakinan keagamaan (*faith*)

Keyakinan keagamaan menyatakan bahwa orang yang membayar zakat yakin bahwa pembayaran tersebut merupakan salah satu

¹⁷<http://puji-share.blogspot.com/2013/06/hadis-muslim-zakat.html#>, diakses tgl 19/03/2014.

¹⁸ Mohammad,Daud,Ali, *Sistem Ekonomi Islam, Zakat, dan Wakaf*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1988, hlm. 39-40.

manifestasi keyakinan agamanya, sehingga kalau orang yang bersangkutan belum menunaikan zakatnya, belum merasa sempurna ibadahnya.

b. Prinsip pemerataan (*equity*) dan keadilan

Pemerataan dan keadilan cukup jelas menggambarkan tujuan zakat yaitu membagi lebih adil kekayaan yang telah diberikan Tuhan kepada umat manusia.

c. Prinsip produktivitas (*productivity*) dan kematangan

Produktivitas dan kematangan menekankan bahwa zakat memang wajar harus dibayar karena milik tertentu telah menghasilkan produk tertentu. Dan hasil produksi tersebut hanya dapat dipungut setelah lewat jangka waktu satu tahun yang merupakan ukuran normal memperoleh hasil tertentu.

d. Prinsip nalar (*reason*) dan Prinsip kebebasan (*freedom*)

Menjelaskan bahwa zakat hanya dibayar oleh orang yang bebas dan sehat jasmani serta rohaninya, yang merasa mempunyai tanggung jawab untuk membayar zakat untuk kepentingan bersama. Zakat tidak dipungut dari orang yang sedang dihukum atau orang yang menderita sakit jiwa.

e. Prinsip etik (*ethic*) dan kewajaran

Menyatakan bahwa zakat tidak akan diminta secara semena-mena tanpa memperhatikan akibat yang ditimbulkannya. Zakat tidak

mungkin dipungut, kalau pemungutan itu orang yang membayarnya justru akan menderita.

4. Tujuan, Syarat, dan Macam

a. Tujuan Zakat

Ada beberapa tujuan yang ingin di capai oleh Islam dibalik kewajiban zakat adalah sebagai berikut :¹⁹

- a) Mengangkat derajat fakir miskin dan membantunya ke luar dari kesulitan hidup dan penderitaan.
- b) Membantu pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh gharim, ibnussabil dan mustahiq dan lain-lainnya.
- c) Membentangkan dan membina tali persaudaraan sesama umat islam dan manusia pada umumnya.
- d) Menghilangkan sifat kikir dan atau loba pemilik harta kekayaan.
- e) Membersihkan sifat dengki dan iri (kecemburuan sosial) dari hati orang-orang miskin.
- f) Menjembatani jurang pemisah antara yang kaya dengan yang miskin dalam suatu masyarakat.
- g) Mengembangkan rasa tanggungjawab social pada diri seseorang, terutama pada mereka yang mempunyai harta.
- h) Mendidik manusia untuk berdisiplin menunaikan kewajiban dan menyerahkan hak orang lain yang ada padanya.

¹⁹ Elsi Kartika Sari, *Pengantar Hukum Zakat Dan Wakaf*, Jakarta: PT Grasindo, 2007, hlm. 12-13.

i) Sarana pemerataan pendapatan (rezeki) untuk mencapai keadilan sosial.

b. Syarat- syarat orang yang mengeluarkan zakat

Ulama sepakat, bahwa orang yang wajib mengeluarkan zakat adalah merdeka, telah sampai umur, berakal dan nishab yang sempurna. An-Nawawi mengatakan, “Mahzab kami ulama Syafi’iyah, Malik, Ahmad dan Jumhur berpendapat bahwa harta yang dikenakan zakat adalah emas, perak dan binatang ternak penuh setahun dimiliki nishabnya. jika terjadi kekurangan nishab di tengah-tengah tahun, hilanglah perhitungan tahun, jika kemudian kembali cukup setahun maka dimulailah hitungan baru.²⁰

Para ahli hukum (fikih) islam berbeda pendapat apa yang dimaksud dengan pengertian istilah kekayaan. Menurut ulama-ulama Mazhab Hanafi kekayaan ialah segala yang dapat dipunyai dan digunakan, menurut wujudnya mempunyai dua syarat pokok, ialah :²¹

- a) Dipunyai atau dimiliki, dan
- b) Bisa diambil manfaatnya.

Menurut para ahli hukum islam yang diperjelas oleh Yusuf Qardawi, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi agar kewajiban zakat dapat dibebankan pada harta kekayaan yang dipunyai

²⁰ *Ibid*, M. Hasbi ash-Shiddieqy, *Pedoman Zakat*, hlm.17.

²¹ *Ibid*, Elsi Kartika Sari, *Pengantar Hukum Zakat Dan Wakaf* hlm. 15.

seorang muslim, ialah pemilikan yang pasti/ milik penuh (almilkuttam), berkembang(an namaa), melebihi kebutuhan pokok, bebas dari hutang (sisa hutang), mencapai nishab, berlaku satu tahun (al- haul).²²

c. Macam-macam zakat

Macam-macam zakat terdiri dari:²³

a. Zakat mal atau zakat harta

Yang dimaksud zakat harta adalah bagian dari harta kekayaan seorang (juga badan hukum) yang wajib dikeluarkan untuk golongan orang-orang tertentu setelah dipunyai selama jangka waktu tertentu dalam jumlah minimal tertentu.

Zakat mal tercakup dalam beberapa jenis, diantaranya:

- 1) Zakat Emas dan Perak
- 2) Zakat Tijarah (Perniagaan)
- 3) Zakat Hasil Tanaman dan Buah-Buahan
- 4) Zakat Ternak
- 5) Zakat Rikaz dan Barang Tambang (Ma'din)
- 6) Zakat Profesi/Penghasilan/Mata Pencaharian

b. Zakat fitrah

Zakat fitrah erupakan pengeluaran wajib dilakukan oleh setiap muslim yang mempunyai kelebihan dari keperluan keluarga yang wajar pada malam dan hari raya Idul Fitri.

²² *Ibid*, hlm. 15.

²³ Ash-Shiddieqy..., hlm.65

Diriwayatkan Dari Abdullah bin Umar, bahwa Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi wa Sallam mewajibkan zakat fitri pada bulan Ramadhan untuk setiap jiwa kaum muslimin, baik yang merdeka atau budak, laki-laki atau perempuan, anak-anak atau dewasa, sebanyak satu sha’ kurma atau satu sha’ biji-bijian. (HR. Muslim).

BAB III

GAMBARAN UMUM LEMBAGA AMIL ZAKAT NASIONAL

DOMPET PEDULI UMMAT DAARUT TAUHIID

(DPU-DT) SEMARANG

A. Profil LAZNAS DPU-DT Semarang

1. Sejarah Berdirinya LAZNAS DPU-DT Cabang Semarang

Dompot peduli ummat adalah sebuah lembaga amil zakat nasional dan merupakan nirbala yang bergerak di penghimpunan (*fundraising*) dan pendayagunaan dana ZISWA (zakat, infaq, sedekah). Didirikan 16 juni 1999 oleh KH Abdullah Gymnastiar sebagai bagian dari Yayasan Daarut Tauhiid.¹

Latar belakang berdirinya DPU-DT adalah melihat Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk Muslim terbesar di dunia memiliki potensi zakat yang amat besar. Hanya saja, masyarakat yang memiliki kesadaran menunaikan kewajiban zakat sesuai dengan ketentuan masih relatif kecil dibandingkan dengan potensi zakat di Indonesia per tahun yang mencapai 19 trilyun rupiah. Hal lain yang juga menjadi perhatian adalah belum optimalnya penggunaan dana zakat ini. Kadang, penyaluran dana zakat hanya sebatas pada pemberian bantuan saja tanpa memikirkan kelanjutan dari kehidupan si penerima dana.²

DPU-DT berusaha untuk mengatasi hal-hal tersebut. Selain berusaha membangkitkan kesadaran masyarakat terhadap zakat, DPU-DT juga berusaha

¹ Lembaran brosur LAZ DPU DT Cabang Semarang

²Company Profile DPU-DT, Dikutip tanggal 12 Desember 2014. hlm, 3.

menyalurkan dana yang sudah diterima kepada mereka yang benar-benar berhak, dan berusaha mengubah nasib kaum mustahik menjadi muzaki atau mereka yang sebelumnya menerima zakat menjadi pemberi zakat.³

Berawal dari rapat pengurus yayasan bahwa perlu ada peningkatan kinerja badan pengelola Zakat, Infaq dan Shadaqoh (ZIS) secara profesional. Untuk itu, diperlukan juga strategi-strategi baru yang efektif dan efisien dalam mengelola dana yang dihimpun dari ZIS, sehingga pada gilirannya dapat menjadi suatu kekuatan ekonomi masyarakat, berangkat dari hal ini, maka Yayasan Daarut Tauhiid memutuskan untuk mendirikan Dompot Peduli Ummat (DPU). DPU-DT secara efektif menjalankan aktivitasnya pada bulan Juni 2000, dengan berbasiskan database, dimana setiap donatur mempunyai nomor dan kartu anggota sehingga kepedulian dan komitmen donatur dapat terukur.⁴

Dari aspek formal, DPU-DT dikukuhkan sebagai Lembaga Amil Zakat Daerah Jawa Barat oleh Gubernur Jawa Barat tanggal 19 Agustus 2002, dengan SK No: 451. 12/Kep. 846 – YANSOS/2002. Kiprah DPU-DT pun mendapat perhatian pemerintah pusat, dalam waktu yang cukup singkat sejak masa berdiri DPU-DT, dan menjadi LAZDA, sudah berhasil menjadi Lembaga Amil Zakat Nasional, LAZNAS, sesuai dengan SK Menteri Agama no 410 tahun 2004 pada tanggal 13 Oktober 2004. Setelah menjadi LAZNAS, DPU-DT mengembangkan jaringan hingga mencapai sembilan kota, yakni: Jakarta, Bogor, Tasikmalaya, Garut, Semarang, Yogyakarta, Lampung,

³*Ibid.*

⁴*Ibid.* hlm, 4.

Palembang dan Pontianak. Disamping itu memiliki ratusan jaringan kerja program pendayagunaan dari Sabang sampai Papua.⁵

Pemilihan kota Semarang sebagai cabang LAZNAS DPU-DT dilatar belakangi oleh potensi mustahik yang besar. Sehingga dimungkinkan pendayagunaan masyarakat ekonomi lemah akan lebih merata. Aktifitas kerja sudah dimulai pada tahun 2003, meskipun belum memiliki kantor secara resmi. Penanggung jawab cabang Semarang yang diresmikan oleh KH Abdullah Gymnastiar di Masjid Al Madani pada tahun 2005.

Sejak tahun 2003-2015 kantor DPU-DT cabang Semarang sudah tiga kali melakukan pindah tempat. Kantor pertama DPU-DT cabang Semarang berada di Jl Piere Tendean No.28, Kantor kedua pindah di Jl Dr. Wahidin FH G.8 Kaliwirun dan Kantor ketiga pindah di Jl. Sriwijaya. No.130 Wonodri, sampai dengan sekarang. Kondisi kantor cukup megah, bangunan bersifat permanen dengan dua lantai. Status kepemilikan kantor tersebut sewa. Kegiatan DPU-DT cabang Semarang secara keseluruhan mengacu pada ketetapan dan garis organisasi yang dibuat oleh DPU-DT pusat di Bandung. Secara kelembagaan juga berada dibawah koordinasi dan kontrol pusat. Setiap cabang diketuai oleh manajer cabang dan membawahi struktur yang baku untuk mendukung tugas kelembagaan.

Dibentuknya Lembaga Amil Zakat ini dimaksudkan untuk menggali potensi swadaya di tiap-tiap wilayah Kabupaten Semarang guna menanggulangi kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan yang masih menghingapi

⁵*Ibid.* hlm, 5.

masyarakat yang pada gilirannya dapat menjembatani kesenjangan sosial dalam hal peningkatan sumber daya manusia dan untuk pemberdayaan ekonomi umat. Dengan adanya pembentukan Lembaga Amil Zakat DPU DT Cabang Semarang ini diharapkan dapat ikut serta dalam rangka meringankan beban masyarakat yang semakin terhimpit oleh persoalan ekonomi, dan juga mempermudah bagi para dermawan menjalankan kewajibannya dalam membayar zakat, infaq dan shodaqoh.⁶

2. Profil Lembaga

Dalam modul profil DPU-DT diterangkan bahwa Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (DPU-DT) secara struktural berada dibawah yayasan Daarut Tauhiid, dan secara otomatis mengemban peran yang sama dengan missi Daarut Tauhiid yaitu menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan, dakwah, pengabdian pada masyarakat serta usaha-usaha kemandirian yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam. Saat ini peningkatan kekuatan ekonomi dan pendidikan merupakan prioritas yang harus diutamakan, sehingga upaya-upaya untuk menumbuhkan kemampuan dan kemandirian generasi atau umat yang berasal dari sinergi potensi para pemuda sekarang patut untuk diwujudkan secara bersama-sama.

⁶ Wawancara dengan Hamim Masrur selaku Sekretariat Lembaga LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 16 Desember 2014.

Berikut ini Visi, Misi dan Motto DPU-DT :⁷

a. Visi

Menjadi Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) yang Amanah, Profesional, Akuntabel dan terkemuka dengan daerah operasi yang merata.

b. Misi

Mengoptimalkan potensi Ummat melalui ziswa untuk memberdayakan masyarakat dalam bidang ekonomi, pendidikan, dakwah dan sosial menuju masyarakat mandiri.

c. Motto

Membersihkan memberdayakan.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah gambaran yang sistematis tentang hubungan kerja sama dari orang-orang yang mempunyai tujuan bagi suatu perusahaan atau lembaga agar dapat berjalan dengan baik, lancar dan efisien. Oleh karena itu pentingnya struktur organisasi yang jelas dan tegas yang menunjukkan garis kewenangan dan tanggung jawab terhadap masing-masing bagian. Adapun profil pengelola Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid (DPU-DT) :⁸

DEWAN PEMBINA DPU-DT :

1. KH.Abdullah Gymnastiar
2. H. Abdurrahman Yuri

⁷Profile..., hlm. 6.

⁸Profile..., hlm. 7.

DEWAN PENGURUS YAYASAN DARUUT TAUHIID :

1. H. Dudung Abdul Ghani
2. H. Komarudin Kholil
3. H. Deden Miqdad
4. H. Gatot Kunta Kumara

DEWAN SYARIAH DPU-DT :

1. K. H. Dr. Miftah Faridh
2. K. H. Hilman Rosyad Syihab, Lc

MANAJEMEN DPU-DT :

Direktur : H. M. Iskandar, S.IP, M.M

Kepala Sekretariat Lembaga

dan Operasional : H. Asep Hikmat

Kepala Biro Penghimpunan : Agus Kurniawan

Kepala Biro Pendayagunaan : Dede Mulyawan

Dan struktur organisasi pengelola Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid

(DPU-DT) Semarang Periode Tahun 2014 adalah sebagai berikut :⁹

Ketua Cabang : Sodikin

Sekretariat Lembaga : Hamim Masrur

Keuangan : Vita Febriani

Devisi Penghimpunan : Ahmad Muslihin

1. Retail (Ahmad Hasanudin)

a. Timsil¹⁰ (Ahmad Hasanudin)

⁹Profile..., hlm. 8.

b. Kalimat¹¹ (M.Badruzaman)

c. Kencleng (Hafidza Amrini)

2. Media (M. Sodik)

3. Layanan (Rita Trijayanti)

Devisi Pendayagunaan : Dendi Prasajo

1. PKU¹² (Syaifullah)

2. P3U¹³ (Andri Adi)

3. PUSOSMAN¹⁴ (Andri Adi)

4. Pengembangan Dakwah (Andri Adi)

Struktur Daarut Tauhiid cabang Semarang dibentuk secara sistematis dari orang-orang yang mempunyai tujuan sama bagi lembaga agar dapat berjalan dengan baik, lancar dan efisien. Oleh karena itu, pentingnya struktur organisasi yang jelas dan tegas yang menunjukkan garis kewenangan dan tanggung jawab terhadap masing-masing bagian.¹⁵

Sumber dana pada LAZ DPU-DT Cabang Semarang tidak hanya berasal dari muzaki saja, tetapi juga dari uang shadaqah, infaq dan wakaf, serta Corporate Social Responsibility(CSR) perusahaan. Sumber dana LAZ DPU DT Semarang

¹⁰ Timsil adalah kepanjangan dari tim silaturrahmi.

¹¹ Kalimat adalah kepanjangan dari kotak amal peduli umat.

¹²PKU adalah kepanjangan dari pusat kemandirian umat.

¹³ P3U adalah kepanjangan dari pusat pendidikan dan pelatihan umat.

¹⁴ PUSOSMAN adalah kepanjangan dari pusat social kemanusiaan.

¹⁵ Masrur...,wawancara.

juga diperoleh dari donator-donator masyarakat sekitar Semarang dan luar Semarang.¹⁶

C. Program Penghimpunan Dompot Peduli Ummat Daarut Tauhiid Semarang

DPU-DT adalah lembaga yang dibangun masyarakat sebagai penghimpun dan penyalur dana zakat, baik itu dari perseorangan, kelompok, perusahaan atau instansi. Maka sudah seharusnya lembaga DPU-DT bisa menarik minat masyarakat dalam pembayaran zakat, di sinilah peran lembaga zakat memberikan kenyamanan dalam pembayaran zakat. Dan DPU-DT memilih beberapa strategi dalam penghimpunan zakat agar memudahkan masyarakat dalam membayar zakat. Setelah DPU-DT cabang Semarang resmi berdiri maka dibuatlah program kerja dan program penghimpunan. Program-program tersebut adalah sebagai berikut :¹⁷

a. Layanan Langsung di Kantor Pusat, Cabang dan Unit

Donatur dapat memberikan langsung dana zakat, infaq, shadaqah dan wakaf ke kantor pusat dan kantor cabang DPU-DT.

b. Tim Silaturahmi (TIMSIL)/Jemput Zakat

Donatur dapat memberikan dan zakat, infaq, shadaqah dan wakaf melalui Timsil DPU-DT yang akan langsung datang ke rumah para jamaah atau donatur untuk mengambil dana titipan ziswa, di mana sebelumnya bisa ditelepon langsung melalui telepon maupun via sms layanan jemput zakat.

¹⁶ Masrur..., wawancara.

¹⁷ Profile..., hlm. 12.

c. Layanan Perbankan (Autodebet, SMS, Banking, Internet Banking)

Donatur dapat memberikan dana zakat, infaq, shadaqh dan dana melalui layanan perbankan, baik berupa via SMS internet, transfervia ATM yang disediakan.

d. SMS Infaq Produktif & Donasi Nasional

Adalah penggalangan atau pengumpulan dana infaq yang dilakukan melalui SMS, baik yang dikerjasamakan dengan swasta maupun pemerintah (Departemen Sosial).

e. Kotak Amal Peduli Umat (KALIMAT)

Adalah kotak amal yang diletakkan di tempat-tempat umum seperti mall, toko, warung, restoran, masjid sebagai sarana pengumpulan untuk menerima titipan dana infaq dan shadaqah dari ummat.

f. Wesel

Donatur dapat memberikan dana zakat, infaq, shadaqah dan dana wakaf via wesel.

g. Sorban Wakaf

Adalah penggalangan atau pengumpulan dana yang dilakukan pada pengajian yang diselenggarakan di Daarut Tauhiid pada malam jum'at atau hari Ahad. Dana yang diperoleh diperuntukkan untuk membangun Masjid dan Pesantren Daarut Tauhiid.

h. Kencleng Amal Tabungan Akhirat (KATA)

Adalah sarana berinfaq praktis melalui kencleng yang telah disediakan oleh DPU-DT. Para jamaah dapat mengambil KATA ke kantor DPU-DT dengan terlebih dahulu mengisi formulir.

i. Vocher Infak Produktif

Adalah penggalangan dana dari para jamaah yang datang ke Pesantren Daarut Tauhiid dalam rangka kegiatan Wisata Rohani atau kunjungan-kunjungan.

j. Konsultasi Zakat dan Fiqh

Layanan tanya jawab kepada masyarakat yang membahas persoalan tentang zakat dan kehidupan sehari-hari dalam tinjauan fiqh Islam.

k. Pengajian Wilayah

Salah satu bentuk pelayanan kepada donatur berupa event silaturahmi dan kajian ilmu yang dilaksanakan di tempat domisili koordinator donatur.

l. Pengajian Lepas Kerja

Salah satu bentuk pelayanan kepada masyarakat khususnya karyawan dan perusahaan, berupa pengajian atau pelatihan yang dilaksanakan diluar jam kerja. Dengan materi diantaranya etos kerja, motivasi, pembinaan keluarga sakinah.

m. Program Pembinaan Generasi Muda

Program berupa pembinaan sisi mental dan spiritual untuk berperan serta menyiapkan generasi muda (pelajar) yang berkualitas yang mampu membetengi diri dari pengaruh lingkungan yang baik, sehingga mereka dapat memilih kehidupan yang lebih baik, untuk diri, lingkungan dan bangsannya; juga mereka dapat tercerahkan aspek spiritualnya dan memahami pentingnya sikap mental positif.

D. Sistem Penghimpunan Dana Zakat

Dalam penghimpunan ini, DPU-DT memakai sistem tahunan, setiap tahun selalu ada target yang harus dicapai. Ketika sudah mencapai target tahunan, baru memulai merencanakan ketarget bulanan. Untuk mencapai target itu, ada banyak cara yang harus dilakukan, diantaranya melalui media sosial, yang dibagi menjadi 2, yaitu :¹⁸

a) Media sosial internal

- 1) Membuat majalah (swadaya dan sakinah) dan bulletin, dimana dalam pendistribusiannya melalui masjid-masjid dan diberikan juga kepada para donatur, yang isinya memuat kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan DPU-DT.
- 2) Membuat Website, Facebook, Twitter, WA dan BBM, yang bertujuan untuk selalu berusaha semaksimal mungkin menyajikan data-data terbaru sebagai media pertanggungjawaban public meski tak lepas dari kekurangan.

¹⁸Wawancara dengan Ahmad Muslihin selaku Devisi Penghimpunan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 9 Desember 2014.

b) Media sosial eksternal

1) Radio

2) TV

3) Koran

BAB IV

ANALISIS STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DI LEMBAGA AMIL ZAKAT NASIONAL DPU-DT SEMARANG

A. Strategi Fundraising Zakat di LAZNAS DPU-DT Semarang.

Penghimpunan dana (*fundraising*) adalah suatu kegiatan dalam rangka penggalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan. Dengan begitu strategi penghimpunan (*fundraising*) dapat diartikan sebagai proses mempengaruhi masyarakat atau calon donator agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan dana atau sumber daya lainnya yang bernilai, untuk disampaikan kepada masyarakat yang membutuhkan.¹

Zakat memiliki kedudukan yang sangat istimewa dalam Islam dan merupakan pilar ketiga dari tiang dan syiar Islam yang agung. Distribusi Qaradhawi menyebutkan hadist yang menerangkan kedudukan zakat. *“Islam dibangun atas lima tiang pokok, yaitu kesaksian bahwa tiada Tuhan selain Allah dan Muhammad Rasulullah, mendirikan salat,*

¹ April Purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat*, Yogyakarta: Sukses, 2009, hlm. 12

membayarkan zakat, berpuasa pada bulan Ramadhan, dan naik haji (bagi yang sanggup)”.²

Zakat dianggap sebagai instrumen transformasi sosial yang dapat mengubah struktur sosial dari masyarakat miskin menjadi masyarakat sejahtera. Untuk mencapai visi tersebut maka diperlukan sistem organisasi yang handal.³ Zakat adalah dana kepercayaan, maka pengelolaan dana harus pada proses pertanggungjawaban agar para sumber dana yakin bahwa zakat yang dikeluarkan didistribusikan dan dimanfaatkan sesuai dengan ketentuan (syariah).⁴

Dalam pengelolaan zakat, penghimpunan (fundraising) dan pendistribusian zakat merupakan dua hal yang sama pentingnya. Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut.⁵

DPU-DT sebagai lembaga amil zakat melakukan penghimpunan dana sesuai dengan Undang-Undang yang di buat pemerintah. Penghimpunan dilakukan oleh DPU-DT disetiap provinsi dan kota di Indonesia. Agar penghimpunan bekerja secara maksimal, untuk itu dilakukan oleh seluruh

² Wildana Wargadinata, *Islam dan Pengentasan Kemiskinan*. Malang : UIN Maliki Press. 2001, hlm.63

³ Umrotul Khasanah, *Manajemen Zakat Modern*, Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat, Malang : UIN Maliki Press, 2010, hlm.60

⁴ Anies SM Basalamah, *Akuntansi Zakat, Infaq dan Sodaqoh*, Depok : Usaha Kami, 2005, hlm.17

⁵ Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, Depok : 2006 cet 1, hlm.11

kantor cabang berdasarkan penyebaran kantor cabang dengan cara melaksanakan program kemanusiaan dan bantuan bagi daerah yang kurang mampu.⁶

DPU-DT Cabang Semarang adalah salah satu cabang dari DPU-DT Indonesia yang berkantor pusat di Bandung. Sebagai kantor cabang, segala operasional yang dilakukan sesuai dengan kebijakan yang ada pada kantor pusat. Segala kegiatan yang dilakukan DPU-DT Semarang harus mendapatkan izin terlebih dahulu dari pusat.

Adapun proses kegiatan fundraising yang dilakukan di DPU-DT Semarang adalah :⁷

a. Melakukan penelitian

Untuk menentukan siapa dan bagaimana profil pendonasi yang potensial agar pengumpulan lebih efektif dan efisien.

b. Menentukan strategi

Setelah melakukan penelitian maka menentukan strategi yang tepat agar dana yang terkumpul lebih banyak dari target yang telah ditentukan.

c. Monitoring

Memantau bagaimana proses dan hasil dari kegiatan fundraising.

Strategi fundraising yang dilakukan DPU-DT sebenarnya sama dengan strategi Lembaga Amil Zakat lainnya, yaitu dengan strategi langsung dan strategi tidak langsung. Strategi langsung adalah bentuk fundraising

⁶ Wawancara dengan Ahmad Muslih selaku Devisi Penghimpunan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 9 Desember 2014.

⁷ *Ibid.*

dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon muzakki bisa seketika (langsung). Misalnya seperti presentasi langsung, tayangan televisi, dan majalah. Melalui majalah DPU-DT meluncurkan majalah yang berjudul “Swadaya dan Sakinah”. Sedangkan untuk strategi tidak langsung adalah bentuk fundraising dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon muzakki seketika. Misalnya seperti penyelenggaraan event, bakti sosial dan mengadakan pengajian. Strategi yang digunakan juga tidak jauh berbeda dengan yang lain, DPU-DT Cabang Semarang menyebarkan brosur dan melibatkan masyarakat pada kegiatan yang dilakukan. Misalnya mengadakan pengajian tabligh akbar.⁸

DPU-DT merupakan lembaga amil zakat nasional yang mempunyai banyak program, untuk menghimpun dana zakat dan mengajak semua masyarakat untuk berzakat atau berdonasi melalui program-program penghimpunan terpadu. Tujuannya adalah untuk menyadarkan masyarakat betapa pentingnya untuk berzakat.

1. Menghimpun zakat dari masyarakat

Meminta sumbangan dari masyarakat adalah cara menghimpun dana yang dapat menghasilkan dana yang besar, ada beberapa bentuk yaitu mengadakan amal sosial dilingkungan. Pengumpulan dana

⁸*Ibid.*

dikoordinasikan kepala kelurahan dan dibantu oleh ketua RT dan RW serta tokoh agama dan pemuka masyarakat.⁹

2. Menghimpun zakat dari perusahaan

Dalam rangka mengoptimalkan potensi ZIS, DPU-DT Semarang menjalin hubungan dengan berbagai kelompok karyawan dan perusahaan yang ada di Semarang. DPU-DT Semarang memiliki power yang lebih. Power dalam artinya daya tekan maupun image dihadapan perusahaan. Tetapi dalam hal ini bukan berarti DPU-DT Semarang menggunakan secara sewenang-wenang. Dengan kelebihan ini DPU-DT Semarang telah memiliki database dan peta perusahaan yang ada di Semarang. Untuk itu bentuk kemitraan yang dilakukan DPU-DT Semarang adalah:

- a. Mengadakan kerjasama secara teknis dengan perusahaan dalam hal penghimpunan ZIS. Upaya ini dilakukan secara koordinatif dan dilakukan agar penghimpunan ZIS diperusahaan lebih optimal.
- b. Mengadakan kerjasama teknis pembayaran ZIS dengan bank dan perusahaan jasa komunikasi.
- c. Mempertemukan pengusaha dengan mustahik. Dalam acara ini kita mengundang muzaki dan mustahiknya dalam satu waktu. Jadi disamping mereka menyerahkan zakat sebagai kewajibanya, pada saat itu juga kita menyerahkan

⁹ *Ibid.*

pendayagunaan yang menjadi hak para mustahik. Jadi penyerahan zakat kepada mustahik disaksikan oleh muzakki.

- d. Setiap tahun DPU-DT mengeluarkan seruan penghimpunan sedekah sebagai gerakan amal sosial. Seruan ini dikeluarkan pada waktu menjelang bulan ramadhan ¹⁰

Setiap anggota organisasi nirlaba, khususnya pelaku penghimpunan dana dituntut untuk terus berkreasi dalam menghimpun dana. Bila setiap anggota organisasi nirlaba mampu menciptakan inovasi baru dalam penggalangan dana, maka akan selalu lahir anggota-anggota fundraising yang handal di Indonesia. Begitu pula yang dilakukan DPU-DT, fundraising yang digunakan dalam program ini bukan hanya memberikan beberapa kemudahan.

Banyak pula hal menarik seperti mengadakan event-event besar yang menarik setiap kegiatan yang berkaitan dengan program ini. Strategi yang digunakan DPU-DT dalam memasarkan programnya secara umum terbagi menjadi dua, diantaranya :¹¹

Secara umum ada dua strategi penggalangan dana yang dilakukan amil yaitu :

- a. Fundraising Langsung

Sistem pengumpulan langsung dana zakat DPU-DT adalah sebagai berikut :

¹⁰*Ibid.*

¹¹*Ibid.*

- a) Pengumpulan dana pada DPU-DT yaitu para PNS yang mau berzakat dan penyaluran dananya dipotongkan dari gaji PNS setiap bulan sekali.
 - b) UPZ mengumpulkan zakat, infaq dan sedekah dari wilayah masing-masing.
 - c) Pengumpulan dapat dilakukan dari zakat profesi, zakat mal dan fitrah setiap ramadhan.
- b. Fundraising Tidak Langsung
- a) Penguatan Eksistensi Badan
Lembaga amil zakat DPU-DT mengembangkan strategi penguatan eksistensi DPU-DT, dengan beberapa alasan antara lain:
 - 1) DPU-DT merupakan sebuah badan baru yang belum begitu dikenal oleh masyarakat luas.
 - 2) Keberadaan DPU-DT memerlukan berbagai penataan organisasi sebagai fondasi awal yang akan sangat menentukan perjalanan DPU-DT ke depan. Oleh karena itu penataan organisasi adalah satu kemutlakan.
 - 3) Strategi ini diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap DPU-DT.
Oleh karena itu DPU-DT memerlukan dukungan yang besar dari pemerintah, ulama, dan masyarakat.

b) Kedekatan dengan Masyarakat

DPU-DT memilih strategi ini untuk menarik peran serta masyarakat dalam mendukung program DPU-DT. Dengan kedekatan ini maka diharapkan masyarakat akan memiliki rasa kedekatan terhadap DPU-DT. Sehingga masyarakat akan secara aktif terlibat dan berpartisipasi dengan DPU-DT.

c) Proaktif

DPU-DT akan senantiasa proaktif dalam melaksanakan programnya, serta proaktif dalam pendayagunaan serta pendistribusian kepada para mustahiq. Hal ini dilakukan agar program DPU-DT dapat berjalan dengan transparan dan akuntabel.

d) Penguatan Jaringan

DPU-DT akan secara terus menerus menguatkan jaringannya dengan meningkatkan dan memaksimalkan jumlah Unit Pengumpul Zakat (UPZ), Serta menjalin kerjasama dengan berbagai instansi, dinas serta lembaga dan organisasi lain sesuai dengan aturan yang berlaku. Strategi ini diharapkan akan dapat memaksimalkan kinerja DPU-DT pada tahun yang akan datang.

e) Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)

DPU-DT akan secara terus menerus dan berkesinambungan akan mengembangkan kualitas SDM, sehingga mampu memberikan pelayanan secara optimal kepada masyarakat.¹²

Dalam buku panduan menggalang dana disebutkan bahwa dalam melakukan fundraising ada dua strategi yang harus dilakukan oleh lembaga zakat, diantaranya adalah:¹³

1) Fundraising Langsung (*Direct Fundraising*)

Fundraising langsung adalah strategi fundraising yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa seketika (langsung) dilakukan. Dengan strategi ini apabila donatur muncul keinginan melakukan donasi setelah mendapatkan promosi dari fundraiser lembaga, maka segera dapat dilakukan dengan mudah dan semua kelengkapan informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia. Contoh strategi fundraising langsung adalah: *Direct Mail*, *Direct Advertising*, *Telefundraising* dan presentasi langsung.

¹² *Ibid.*

¹³ Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, Depok: PIRAMEDIA, 2005 hlm, hlm.8-9.

2) Fundraising Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Strategi ini adalah suatu strategi yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Strategi ini misalnya dilakukan dengan promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu. Sebagai contoh dari strategi ini adalah: *Advertorial*, *image campaign* dan penyelenggaraan event.

Dari kedua strategi tersebut yang paling sering digunakan oleh DPU-DT adalah strategi langsung (*direct fundraising*). Karena dengan strategi langsung calon muzaki akan timbul rasa kepercayaan untuk menyumbangkan dana-dananya untuk dikelola dalam lembaga tersebut, khususnya dalam lembaga fundraising dana zakat. Karena dengan menggunakan strategi langsung, masyarakat atau calon muzaki akan lebih yakin dengan adanya suatu lembaga ini. Akan tetapi strategi ini tidak akan lepas dari strategi tidak langsung (*indirect fundraising*). Kedua strategi tersebut sebagai penunjang dalam penghimpunan dana. Strategi ini juga dapat meningkatkan jumlah muzaki baru, karena tanpa adanya strategi ini penghimpunan tidak akan efektif.

Terbukti bahwa dua strategi yang digunakan DPU-DT ini menumbuhkan perkembangan pendapatan dana zakat yang cukup besar

dari tahun ketahun. Meskipun sempat menurun ketika ada masalah dalam public figure pemilik yayasan DPU-DT, karena rasa kekecewaan mereka terhadap beliau. Akan tetapi dengan kerja keras oleh petugas DPU-DT yang ingin sekali menyadarkan masyarakat akan pentingnya berzakat bisa terlihat dengan peningkatan kembali donatur DPU-DT.¹⁴

Tabel 1.2 Data donatur zakat DPU-DT Semarang

tahun	2010	2011	2012	2013
jumlah	402.142.374,20	399.563.349,44	414.692.435,26	475.161.346,35

Sumber : Hasil wawancara

Menurut pendapat Bp. Ahmad Muslihin selaku Devisi Penghimpunan DPU-DT Cabang Semarang beliau mengatakan bahwa potensi dan peluang program fundraising yang dilakukan DPU-DT sangatlah besar. Segala program yang telah dibuat tidak akan berjalan seperti yang diharapkan apabila program fundraising tidak dilakukan secara benar. DPU-DT Cabang Semarang dalam menghimpun dana zakat menggunakan strategi yang digunakan seperti lembaga pengumpul dana zakat lainnya.

Contohnya Rumah zakat dan Dompot dhuafa, Rumah zakat telah menggunakan strategi fundraising yang telah berhasil dan Rumah Zakat Cabang Semarang mengembangkan program keagenan untuk menghimpun dana zakat. ZAA adalah Zakat Authorized Agency / (ZAA) atau sebuah sistem keagenan resmi Rumah Zakat yang digunakan Rumah Zakat Cabang Semarang sebagai strategi penghimpun zakat oleh para

¹⁴ Wawancara dengan Vita Febriani selaku Devisi keuangan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 9 Desember 2014.

amil. Rumah Zakat Cabang Semarang berusaha untuk melakukan terobosan penghimpunan dana zakat. Agar terkumpul lebih banyak lagi dana yang akan digunakan untuk keberlangsungan program-program Rumah Zakat Cabang Semarang.¹⁵

Meskipun sedikit mirip dengan MLM, namun ZAA adalah sistem keagenan penghimpunan ZIS sedang MLM hanya penjualan produk. Sistem ZAA akan lebih adil karena hak amil yang diterima sesuai kontribusi yang diberikan, bukan flat (yang produktif dan tidak produktif).

Begitu juga dengan Dompot Dhuafa yang telah melaksanakan penghimpunan zakatnya dengan strategi *Direct Fundraising* dan *Indirect Fundraising*. Menggunakan kata *Above the line* dan *Bellow the Line*. Akan tetapi pada dasarnya sama hanya berbeda dalam penyebutan namanya saja dengan *Direct Fundraising* dan *Indirect Fundraising*.¹⁶

DPU-DT Cabang Semarang memiliki 3 komponen sistem Fundraising, yaitu :¹⁷

1. Fokus ke corporate

Dalam model ini, strategi yang dilakukan DPU-DT secara langsung seperti face to face antara amil dengan muzakki. Amil menawarkan program-program yang dimiliki oleh DPU-DT.

¹⁵ Sulistyannngtyas, *Studi optimalisasi Pengelolaan Dana Zakat Dalam Program Fundraising di Rumah Zakat Cabang Semarang Tahun 2011/2012*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2014.

¹⁶ <http://digilib.uinsby.ac.id/1548/7/Bab%204.pdf> diakses tgl 27/5/2015.

¹⁷ Wawancara dengan Ahmad Muslih selaku Devisi Penghimpunan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 9 Desember 2014

Membawa proposal dan mempresentasikan proposal itu di perusahaan atau instansi-instansi.

2. Ritel

Cara ini dilakukan dengan cara bersilatullah ke masing-masing donatur, untuk menawarkan program-program yang dimiliki DPU-DT. Cara melayaninya bisa langsung datang ke kantor, via rekening dan ada yang langsung ketempat donatur.

3. Layanan

Membuka stand zakat, biasanya dilakukan dihari jum'at di masjid instansi-instansi yang sudah menjadi tujuan dari DPU-DT dan membuat event tabligh akbar. Tujuannya untuk mensosialisasikan program-program lembaga dan menyadarkan betapa pentingnya berzakat.

DPU-DT Cabang Semarang menyediakan 20-50 kotak amal atau tromol yang telah tersebar di setiap rumah makan, apotek, toko, instansi dll yang setiap bulannya mendapatkan Rp 50.000 – Rp 100.000 per kotak amal. Jumlah pendapatan dari kotak amal tidak bisa ditargetkan karena tergantung dari keikhlasan dan kerelaan masyarakat.¹⁸

DPU-DT memberikan kemudahan untuk para donatur yang akan mendonasikan hartanya, dimaksudkan agar dana yang dihimpun akan

¹⁸ Wawancara dengan Ahmad Muslih selaku Devisi Penghimpunan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 9 Desember 2014

lebih besar. Para donatur dan masyarakat secara umum dapat berdonasi secara mudah dengan beragam kemudahan berdonasi :¹⁹

- a. Layanan langsung di kantor DPU-DT

Mendatangi kantor DPU-DT secara langsung selama jam kerja.

- b. Jemput zakat oleh petugas TIMSIL

Telpon atau sms ke no call center 083 10001 7002.

- c. Transfer melalui rekening

Transfer dana zakat melalui rekening donasi.

- d. Sms sedekah XL(khusus operartor XL)

Ketik **DPU** kirim ke 2500 (untuk sedekah 2500)

Ketik **DPU** irim ke 5000 (untuk sedekah 5000)

- e. Sms mandiri

Cara mudah berdonasi dengan hanya bersms bagi nasabah Bank Mandiri. Syarat: Perlu memiliki rekening di Bank Mandiri dan mendaftarkan HP anda sebagai nasabah Mandiri SMS level Finansial (SMS01). Bila sudah, caranya sebagai berikut :

1. Ketik perintah melalui SMS

dpudt<spasi>zakat<spasi>nominal zakat, missal; dpudt zakat 100000

dpudt<spasi>infak<spasi>nominal infak, missal; dpudt infak 100000

¹⁹ Wawancara dengan Hamim Masrur selaku kesekretariatan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 16 Desember 2014

dpudt<spasi>qurban<spasi>nominal qurban, missal; dpudt qurban 3000000

2. Selanjutnya kirim SMS ke SMS Center DPU-DT di 0812 107 3606.
3. Reply dengan PIN Mandiri SMS apabila menyetujui transaksi pembayaran zakat/infak tersebut.
4. Setelah proses ini berhasil, Anda akan memperoleh konfirmasi SMS atas keberhasilan transaksi pembayaran zakat/infak dari Bank Mandiri.

Penghitungan zakat menurut DPU-DT Cabang Semarang :

- a. Zakat Profesi adalah zakat yang dikeluarkan dari penghasilan profesi bila telah mencapai nishab. Cara menghitung dari pendapatan wajib zakat = pendapatan total – pengeluaran perbulan. Besar zakat yang harus dibayarkan = pendapatan wajib zakat x 2,5%. Keterangan : pengeluaran per bulan adalah pengeluaran kebutuhan primer (sandang, pangan, papan).
- b. Zakat Perdagangan
Ketentuan : Telah mencapai haul, mencapai nishab 85 gr emas, besar zakat 2,5%, dapat dibayar dengan barang atau uang, berlaku untuk perdagangan secara individu atau badan usaha (CV, PT, Koperasi). Cara hitung : Zakat perdagangan = (modal yang diputar + keuntungan + piutang yang dapat dicairkan) – (hutang jatuh tempo – kerugian) x 2,5%.

c. Zakat Pertanian

Ketentuan : Mencapai nishab 652,8 kg gabah atau 520 kg jika yang dihasilkan adalah makanan pokok, Jika selain makanan pokok, maka nishabnya disamakan dengan makanan pokok paling umum didaerah. Kadar zakat apabila diairi dengan air hujan, sungai, atau mata air, maka 10%. Kadar zakat jika diairi dengan cara disiram (dengan menggunakan lat) atau irigasi maka zakatnya 5%.

d. Zakat Emas

Ketentuan : Mencapai haul, mencapai nishab 85 gr emas murni, besar zakat 2,5%. Cara menghitung : jika seluruh emas/perak yang dimiliki tidak dipakai atau dipakainya hanya setahun sekali. Zakat emas = emas yang dimiliki x harga emas x 2,5%, jika emas yang dimiliki ada yang dipakai, Zakat emas = emas yang dimiliki – emas yang dipakai x harga emas x 2,5%.

e. Zakat Perak

Ketentuan : Mencapai haul, mencapai nishab 595 gr perak, besar zakat 2,5%. Cara menghitung : jika seluruh perak yang dimiliki tidak dipakai atau dipakainya hanya setahun sekali Zakat = perak yang dimiliki x harga perak x 2,5%. Jika perak yang dimiliki ada yang dipakai Zakat = (perak yang dimiliki – perak yang dipakai) x harga emas x 2,5%.

f. Zakat Hadiah

Adalah zakat yang dikeluarkan atas hadiah yang diperoleh. Jika komisi terdiri dari 2 bentuk, pertama jika komisi dari hasil prosentase keuntungan perusahaan kepada pegawai, maka zakat dikeluarkan sebesar 10%. Kedua, jika komisi dari hasil profesi seperti makelar maka digolongkan dengan zakat profesi. Jika berupa hibah, terdiri dari 2 kriteria. Pertama jika sumber hibah tidak diduga-duga sebelumnya, maka zakat yang dikeluarkan 20%. Kedua, jika sumber hibah sudah diduga-duga dan diharap, hibah tersebut digabungkan dengan kekayaan yang ada dan zakat yang dikeluarkan sebesar 2,5%.

B. Prosedur Fundraising Zakat

1. Muzaki Menghitung Kewajiban Zakat Sendiri dan Menyetorkan Zakat ke DPU-DT

Pengumpulan zakat tidak dilakukan dengan paksaan terhadap muzaki, melainkan muzaki melakukan dengan kesadaran sendiri, menghitung sendiri jumlah zakat yang seharusnya dibayar. Dalam hal ini, apabila muzaki mengalami kesulitan dalam hal penghitungan, muzaki dapat meminta bantuan kepada DPU-DT Cabang Semarang, DPU-DT akan memberikan panduan penunaian zakat. Zakat yang telah dihitung sendiri oleh muzaki kemudian disetorkan melalui DPU-DT Cabang Semarang, untuk dikumpulkan dan didayagunakan.

2. DPU-DT dan UPZ di Lingkungan Kabupaten Semarang Melayani Muzaki dan Memproses Setoran Zakat

Ada tiga cara dana zakat diterima yaitu, melalui transfer di Bank, disetorkan langsung melalui UPZ atau datang langsung ke kantor DPU-DT Cabang Semarang, dan menjemput zakat. Muzaki dapat memilih salah satu dari cara tersebut. Penghimpunan zakat dapat dilakukan oleh DPU-DT Cabang Semarang dengan cara muzaki menyetorkan zakatnya melalui Bank yang telah ditunjuk oleh DPU-DT untuk memproses setoran zakat muzaki. Dalam pelaksanaan pengumpulan dana zakat, DPU-DT bekerja sama dengan beberapa Bank di daerah Semarang.

Rekening zakat DPU-DT Cabang Semarang²⁰

Bank Muamalat	: 501.0005.003
Bank Syariah Mandiri	: 0.05.0001.009
Bank BNI Syariah	: 009.657.540.0
BCA	:009.5230.780
Permata Syariah	:331.1993.991
BII Syariah	:870.8000.700
CIMB Niaga Syariah	:535.01.39904.11.5

²⁰ Lembaran brosur LAZ DPU DT Cabang Semarang

3. Muzaki Menerima Bukti Setoran Zakat

Panduan yang harus dibuat terkait dengan penghimpunan adalah cara penerimaan dana. DPU-DT Cabang Semarang menyediakan kwitansi sebagai bukti penerimaan zakat.

4. Rekapitulasi Hasil Penerimaan Zakat

DPU-DT Cabang Semarang selalu berupaya untuk meningkatkan penerimaan zakat yang tujuannya digunakan untuk mengurangi kemiskinan dan kesejahteraan social umat yang kini hidup semakin sulit. Penerimaan zakat sejak tahun 2010 sampai 2013 selalu mengalami kenaikan. Dibawah ini adalah rekapitulasi penerimaan zakat sejak tahun 2010 s/d 2013.

Tabel 1.3 Rekapitulasi penerimaan zakat

Tahun	Dana Zakat	Jumlah Muzaki
2010	402.142.374,20	197
2011	399.563.349,44	190
2012	414.692.435,26	200
2013	475.161.346,35	280
Total	1.691.559.505	867

Sumber : Hasil wawancara²¹

²¹ Wawancara dengan Vita Febriani selaku Devisi keuangan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 9 Desember 2014.

C. Hambatan Yang Di Hadapi Dan Solusi Dalam Fundraising Di Lembaga Amil Zakat Nasional Dpu-Dt Semarang

Mudah dan sulitnya dalam pencapaian tujuan penghimpunan dana zakat pada DPU-DT Semarang tidak terlepas dari faktor-faktor yang menghambat penghimpunan dana (fundraising). Adapun faktor penghambat penghimpunan dana zakat tersebut adalah :

1. Sumber daya manusia (SDM) baik kualitas maupun kuantitas. Adapun faktor kualitas seperti pengetahuan masyarakat Semarang yang masih minim karena kurang gencarnya sosialisasi DPU-DT Semarang sehingga masyarakat belum begitu paham apa itu penghimpunan dan DPU-DT, sehingga persepsi masyarakat terhadap lembaga DPU-DT sebagai lembaga peminta-minta serta budaya masyarakat tentang berzakat yang masih suka membayarkan zakatnya langsung kepada mustahik. Sedangkan faktor kuantitasnya terkait dengan kurangnya jumlah tenaga dilapangan dalam melaksanakan kegiatan penghimpunannya. Kuantitas sumber daya manusia tanpa disertai dengan kualitas yang baik akan menjadi kurang efisien. Untuk mengatasi kendala tersebut, DPU-DT Semarang perlu meningkatkan SDM karyawan dengan cara memberikan pelatihan serta sharing antar karyawan terkait dengan kesulitan yang dialaminya
2. Sifat manusia yang kikir, sehingga jika kekayaan itu diperoleh atas jerih payah orang tersebut untuk mengeluarkan zakatnya.

3. Pembenturan kepentingan. Dimana banyak orang yang akan memilih kebutuhan yang penting daripada untuk berzakat.
4. Kepercayaan muzaki, dimana banyak muzaki yang masih khawatir zakat yang diserahkan hanya dipergunakan oleh amilnya.
5. Accountability, yaitu terkait laporan keuangan, laporan penyaluran dimana kecenderungan muzaki melihatnya kurang berminat untuk menyalurkan dananya ke lembaga tersebut, bahwa lembaga amil zakat cenderung dipandang sebagai lembaga social atau lembaga peminta-minta, padahal DPU-DT adalah lembaga dimana berada ditengah-tengah antara muzaki dan mustahik.²²

Solusi pemecahan hambatan dari DPU-DT Semarang diantaranya :

1. Meningkatkan SDM karyawan dengan cara memberikan pelatihan serta sharing antar karyawan terkait dengan kesulitan yang dialaminya.
2. Memberikan pelatihan pengertian konsep zakat khusus bagi ulama-ulama dengan mendatangkan nara sumber badan syari'ah dari LAZNAS yang sudah professional.
3. Bekerjasama dengan ulama-ulama untuk membantu mensosialisasikan konsep zakat lewat majlis ta'lim.
4. Memberikan laporan berkala kepada donatur dan mempublikasikan hasil kegiatan LASNAS DPU-DT Semarang lewat media social.

²² Wawancara dengan Hamim Masrur selaku kesekretariatan LAZ DPU DT Cabang Semarang pada tanggal 16 Desember 2014

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setiap lembaga menginginkan lembaganya itu bagus dari segi pendayagunaan maupun dari segi fundarising. Berdasarkan uraian-uraian yang telah dipaparkan dan dijelaskan pada bab-bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. DPU-DT dalam menghimpun dana untuk menjalankan programnya, menggunakan dua strategi fundraising, adalah sebagai berikut: *Direct fundraising* dan *Indirect fundraising*. *Direct fundraising*, dalam strategi ini DPU-DT melakukan silaturahmi ke donatur, maksudnya bertemu dengan donatur secara langsung seperti *face to face* antara amil dengan muzaki, penyebaran brosur dan melayani dalam bentuk layanan melalui media social, seperti FB, Twitter, WA, dan BBM. Sedangkan *Indirect fundraising*, strategi ini adalah strategi fundraising yang dilakukan dalam bentuk iklan media masa, seperti iklan melalui radio, televisi dan koran. Walaupun fundraising yang dilakukan seperti ini membutuhkan dana yang cukup besar, tetapi iklan ini mempunyai keuntungan, dimana sasaran yang dituju dapat dipilih berdasarkan pada pembaca surat kabar atau pendengar radio tersebut.

Dari kedua strategi tersebut yang paling sering digunakan oleh DPU-DT adalah strategi langsung (*direct fundraising*). Karena

dengan strategi langsung calon muzaki akan timbul rasa kepercayaan untuk menyumbangkan dana-dananya untuk dikelola dalam lembaga tersebut, khususnya dalam lembaga fundraising dana zakat. Karena dengan menggunakan strategi langsung, masyarakat atau calon muzaki akan lebih yakin dengan adanya suatu lembaga ini. Akan tetapi strategi ini tidak akan lepas dari strategi tidak langsung (*indirect fundraising*). Kedua strategi tersebut sebagai penunjang dalam penghimpunan dana. Strategi ini juga dapat meningkatkan jumlah muzaki baru, karena tanpa adanya strategi ini penghimpunan tidak akan efektif.

Terbukti bahwa dua strategi yang digunakan DPU-DT ini menumbuhkan perkembangan pendapatan dana zakat yang cukup besar dari tahun ketahun. Meskipun sempat menurun ketika ada masalah dalam public figure pemilik yayasan DPU-DT, karena rasa kekecewaan mereka terhadap beliau. Akan tetapi dengan kerja keras oleh petugas DPU-DT yang ingin sekali menyadarkan masyarakat akan pentingnya berzakat bisa terlihat dengan peningkatan kembali donatur DPU-DT.

2. Dana zakat yang diambil dari beberapa model donatur DPU-DT, diantaranya : Corporate, Ritel dan layanan.
 - a. Fokus ke corporate

Dalam model ini, metode yang dilakukan DPU-DT secara langsung seperti face to face antara amil dengan

muzakki. Amil menawarkan program-program yang dimiliki oleh DPU-DT. Membawa proposal dan mempresentasikan proposal itu di perusahaan atau instansi-instansi.

b. Ritel

Cara ini dilakukan dengan cara bersilatullahim ke masing-masing donatur, untuk menawarkan program-program yang dimiliki DPU-DT. Cara melayaninya bisa langsung datang ke kantor, via rekening dan ada yang langsung ketempat donatur.

c. Layanan

Membuka stand zakat, biasanya dilakukan dihari jum'at di masjid instansi-instansi yang sudah menjadi tujuan dari DPU-DT dan membuat event tabligh akbar. Tujuannya untuk mensosialisasikan program-program lembaga dan menyadarkan betapa pentingnya berzakat.

3. Hambatan yang dihadapi dalam penghimpunan ini adalah sebagai berikut:

- a. Sumber daya manusia (SDM) baik kualitas maupun kuantitas. Adapun faktor kualitas seperti pengetahuan masyarakat Semarang yang masih minim karena kurang gencarnya sosialisasi DPU-DT Semarang sehingga masyarakat belum begitu paham apa itu penghimpunan dan DPU-DT, sehingga

persepsi masyarakat terhadap lembaga DPU-DT sebagai lembaga peminta-minta serta budaya masyarakat tentang berzakat yang masih suka membayarkan zakatnya langsung kepada mustahik. Sedangkan faktor kuantitasnya terkait dengan kurangnya jumlah tenaga dilapangan dalam melaksanakan kegiatan penghimpunannya. Kuantitas sumber daya manusia tanpa disertai dengan kualitas yang baik akan menjadi kurang efisien. Untuk mengatasi kendala tersebut, DPU-DT Semarang perlu meningkatkan SDM karyawan dengan cara memberikan pelatihan serta sharing antar karyawan terkait dengan kesulitan yang dialaminya.

- b. Sifat manusia yang kikir, sehingga jika kekayaan itu diperoleh atas jerih payah orang tersebut untuk mengeluarkan zakatnya.
- c. Pembenturan kepentingan. Dimana banyak orang yang akan memilih kebutuhan yang penting daripada untuk berzakat.
- d. Kepercayaan muzaki, dimana banyak muzaki yang masih khawatir zakat yang diserahkan hanya dipergunakan oleh amilnya.
- e. Accountability, yaitu terkait laporan keuangan, laporan penyaluran dimana kecenderungan muzaki melihatnya kurang berminat untuk menyalurkan dananya ke lembaga tersebut, bahwa lembaga amil zakat cenderung dipandang sebagai lembaga social atau lembaga peminta-minta, padahal DPU-DT

adalah lembaga dimana berada ditengah-tengah antara muzaki dan mustahik.

B. Saran

Saran-saran yang akan penulis ajukan selama menyusun skripsi ini dan selama melaksanakan penelitian di DPU-DT cabang Semarang adalah sebagai berikut:

1. Walaupun secara umum penghimpunan dana zakat selalu mengalami peningkatan dari tahun-ketahun, namun fundraising yang dilakukan DPU-DT masih perlu ditingkatkan lagi, agar strategi fundraising mampu mencapai target dana zakat secara optimal. Memperluas lagi dengan mensosialisasikan seruan zakat kepada lembaga, instansi, perusahaan dan perorangan dan mengingat banyaknya program DPU-DT, maka DPU-DT harus lebih meningkatkan kinerja agar masyarakat lebih percaya untuk menyalurkan dananya kepada DPU-DT.
2. Hubungan komunikasi antara para muzaki dan pihak DPU-DT Cabang Semarang harus tetap dipertahankan, karena hal ini merupakan salah satu cara yang efektif untuk mempertahankan kesetiaan para muzaki .

Demikianlah saran-saran dari penulis kemukakan. Semoga dapat membantu memecahkan masalah yang terjadi di badan atau lembaga amil zakat, khususnya DPU-DT cabang Semarang.

C. Penutup

Puji syukur Alhamdulillah dengan rahmat Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Kekurangan dan kekhilafan menyadarkan penulis akan ketidaksempurnaan dalam skripsi ini baik dari segi bahasa, sistematika maupun penulisannya. Hal tersebut bukanlah suatu kesengajaan, tetapi kemampuan yang penulis miliki. Karena kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif sangat penulis harapkan guna untuk memperbaiki penelitian yang akan datang.

Dengan ini penulis berharap, agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya serta dapat memberikan sumbangsih yang positif dalam penelitian pembaca kedepan. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-hamid Mahmud, Abdul , *Ekonomi Zakat; Sebuah Kajian Moneter Dan Keuangan Syari'ah*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006.
- Afifah, Nurlaelatul, *Strategi Fundraising Program Pemberdayaan Ekonomi (Senyum Mandiri) Pada Rumah Zakat*, Skripsi S1 Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2011, (<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/274>) diakses tgl 18/3/2014.
- Anies SM Basalamah, *Akuntansi Zakat, Infaq dan Sodaqoh*, Depok : Usaha Kami, 2005.
- April Purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat*, Yogyakarta: Sukses, 2009.
- Bungin, Burhan, M, "*Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Publik serta Ilmu – Ilmu Sosial lainnya*" Jakarta, Kencana, 2004.
- David, Fred R (ed), *Manajemen Strategis Konsep, Edisi 10*, diterjemahkan oleh Ichsan Setyo Budi, Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Daud, Ali, Mohammad. *Sistem Ekonomi Islam, Zakat, dan Wakaf*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1988.
- Hakim, Ikhwanul, *Strategi Penggalangan Dana Zakat Profesi BAZDA Kabupaten Serang*, Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011, (<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/5486>) diakses tgl 18/3/2014.

<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/12/10/20/mc6haz-naik-zakat-nasional-lewat-baznas-capai-rp17-triliun> diakses tgl 27/3/2014.

<http://hanumisme.wordpress.com/2009/potensi-zakat-2010>, diakses tgl 27/3/2014.

<http://islamindonesia.co.id/detail/585-Kementerian-Diminta-Wajib-Bayar-Zakat-Lewat-Baznas> diakses tgl 27/3/2014.

<http://www.slideshare.net/IBSetiawan/teknik-perecanaan-program-fundraising>, diakses 26/3/2014.

<http://www.dpuonline.com/artikel/detail/7/1737/Zakat%20dan%20Pemberdayaan%200Ekonomi%20Rakyat> diakses tgl 16/9/2014.

<https://www.facebook.com/notes/puasa-sunnah-senin-kamis/pemberdayaan-zakat/421506782875> diakses tgl 16/9/2014.

<http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgl 19/3/14.

<http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgl 19/3/14.

Ibrahim, Abdullah, Suparman. *Manajemen Fundraising dalam Penghimpunan Harta Wakaf*, (Makalah di Jurnal Al-Awqaf Volume I,6 Maret 2009),

<http://bwi.or.id/index.php/in/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1> diakses tgl 19/3/2014.

- Juwaini,Ahmad. *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, Depok: PIRAMEDIA, 2005.
- Kartika,Sari, Elsi. *Pengantar Hukum Zakat Dan Wakaf*, Jakarta: PT Grasindo, 2007.
- Moleong, Lexy J,*Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. RemajaRosdakarya, Cet. XVII, 2002.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Putri Restu Pratiwi, *Strategi Penggalangan Dana Melalui Program Layanan Jemput Zakat Lazis Pp Muhammadiyah*, Fakultas Dakwah Dan Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2010
<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/21232/1/P-UTRI%20RESTU%20PRATIWI-FDK.pdf> diakses tgl 25/8/2014.
- Siagaan, S.P. *Manajemen Modern*, Jakarta: Masagung, Cet ke-2, 1994.
- Shiddieqy, M. Hasbi ash. *Pedoman Zakat*, Semarang: PT. PUSTAKA RIZKI PUTRA,2009.
- Sutisna, Hendra. *Fundraising Database*, Depok: PIRAMEDIA, 2006.
- Umrotul Khasanah, *Manajemen Zakat Modern* , Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat, Malang : UIN Maliki Press, 2010.
- Wildana Wargadinata, *Islam dan Pengentasan Kemiskinan*. Malang : UIN Maliki Press. 2001.