

**STRATEGI DIMPET DHUAFU SUMATERA SELATAN DALAM
MENARIK MINAT DONATUR UNTUK MENYALURKAN DANA
ZAKAT INFAK SADAQAH WAKAF (ZISWAF)**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah
Palembang**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Perbankan Syariah**

(A.Md)

Oleh :

Ririn Nur Hidayah

NIM: 13180204



**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG
2016**



UIN
RADEN FATAH
PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

PALEMBANG

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

Alamat : Jl. Prof. KH. ZainalAbidinFikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

Formulir E.4

**LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR
PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH**

Nama : Ririn Nurhidayah
Nim/Jurusan : 13180204 / Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir: Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur untuk Menyalurkan Dana ZISWAF

Telah diterima dalam ujian munaqasyah pada tanggal

PANITIA UJIAN TUGAS AKHIR

Tanggal	Pembimbing Utama	: Dr. Maftukhatusolikhah, M.Ag t.t:
Tanggal	Pembimbing Kedua	: RA. Ritawati, SE. M.Ag t.t:
Tanggal	Penguji Utama	: Mufti Fandi, M.Ag t.t:
Tanggal	Penguji Kedua	: Gibtiah, M.Ag t.t:
Tanggal	ketua	: Dr. Maftukhatusolikhah, M.Ag t.t:
Tanggal	sekretaris	: Mila Gustahartati, S.Ag., M.Hum t.t:



**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

Alamat : Jl. Prof. KH. ZainalAbidinFikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul : STRATEGI DOMPET DHUAFA SUMATERA SELATADALAM
MENARIK MINAT DONATUR UNTUK MENYALURKAN
DANA ZAKAT INFAQ SADAQAH WAKAF (ZISWAF)

Ditulis Oleh : RIRIN NURHIDAYAH

Nim : 13180204

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana DIII perbankan
(A. Md)

Palembang, Februari 2017

Dekan

Dr. Oedariah Barkah, M.H.I
NIP. 197011261997032002



**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

Alamat : Jl. Prof. KH. ZainalAbidinFikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

Formulir D.2

Hal : **Mohon Izin Penjilidan Tugas Akhir**

Kepada Yth.
Ibu Wakil Dekan I
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Raden Fatah Palembang

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan ini kami menyatakan bahwa mahasiswa :

Nama : Ririn Nurhidayah
Nim/Jurusan : 13180204/ Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Strategi Menarik Minat Donatur untuk Menyalurkan Dana ZISWAF pada Dompot Dhuafa Sumsel.

Telah selesai melaksanakan perbaikan, terhadap tugas akhir sesuai dengan arahan dan petunjuk dari para penguji. Selanjutnya, kami mengizinkan mahasiswa tersebut untuk menjilid skripsinya agar dapat mengurus ijazahnya.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Palembang, Oktober 2016

Penguji Utama

Mufti Fiandi, M. Ag
NIP. 197605252007101005

Penguji Kedua

Gibtiah, M. Ag
NIP. 197302122002122002

Mengetahui
Wakil Dekan I

Dr. Maftukhatu Solikhah, M. Ag
NIP. 197509282006042001



UIN
RADEN FATAH
PALEMBANG

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

Alamat : Jl. Prof. KH. ZainalAbidinFikri, Telepon 0711 353276, Palembang 30126

Formulir C.2

No :

Hal : **Persetujuan Tugas Akhir Untuk diuji**

Kepada Yth.
Ketua Program Studi
D3 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Raden Fatah Palembang

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Kami menyampaikan bahwa Tugas Akhir Mahasiswa :

Nama : Ririn Nurhidayah
Nim : 13180204
Program Studi : D.III Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Strategi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat Donatur untuk Menyalurkan Dana ZISWAF

Telah selesai dibimbing seluruhnya dan dapat diajukan untuk mengikuti ujian munaqosah Tugas Akhir.

Demikianlah pemberitahuan kami, bersama ini dilampirkan Tugas Akhir Mahasiswa yang bersangkutan.

Wassalamu'alaikum, Wr, Wb.

Palembang, September 2016

Pembimbing Utama

Dr. Maftukhatulikhah, M.Ag
NIP. 198405192011012006

Pembimbing kedua

RA. Rijawati, SE, M.Ag
NIP. 197206172007102004

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ririn Nurhidayah

NIM : 13180204

Jurusan : D3 Perbankan Syari'ah

Judul Tugas Akhir : Strategi Dompok Dhuafa Sumatera Selatan Dalam Menarik Minat
Donatur Untuk Menyalurkan Dana Ziswaf

Menyatakan, bahwa tugas akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Palembang,

Saya yang menyatakan



Ririn Nurhidayah
NIM. 13180204

Motto

“Satu keraguan bisa menghambat langkahmu menuju keberhasilan. Tapi tak akan ada yang bisa menghambat langkahmu jika kamu yakin”

Tugas Akhir ini ku persembahkan kepada :

- 1. Kedua orang tua ku yang tak henti mendoakan dan memberikan cinta, kasih sayang, dukungan serta do'anya sehingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini.**
- 2. Sahabat-sahabatku dan teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2013 khususnya Dps 6 dan Almh.Siti Aminah.**
- 3. Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah atas berkat hidayah dan karunia-Nya lah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada baginda Rasulullah SAW beserta keluarga dan sahabatnya. Dalam hal ini penulis mengemas tugas akhir ini dengan judul **STRATEGI DIMPET DHUAFU SUMATERA SELATAN DALAM MENARIK MINAT DONATUR UNTUK MENYALURKAN DANA ZISWAF**. Tugas akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat penyelesaian Program Studi D3 Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

Penulis menyadari dalam penulisan tugas akhir ini tentunya masih banyak terdapat kekurangan dan kekhilafan, baik dari segi materi pembahasan maupun tata bahasanya. Hal ini tidak lepas dari masih terbatasnya kemampuan serta pengetahuan yang penulis miliki, untuk kiranya dapat dimaklumi.

Dalam proses penyelesaian tugas akhir ini, tentunya banyak pihak yang berjasa memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi agar secepat mungkin tugas akhir ini cepat selesai. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya serta penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan ridhonya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

2. Kedua orang tua ku tercinta dan saudara-saudara kandungku yang telah memberikan cinta, kasih sayang, dukungan, doa dan segalanya sehingga saya bisa menyelesaikan kuliah saya.
3. Ibu Dr. Qodariah Barkah, M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.
4. Bapak Mufti Fiandi, M.Ag, selaku Ketua Program Studi Jurusan D3 Perbankan Syariah UIN Raden Fatah Palembang.
5. Ibu RA Ritawati, SE., M.HI, selaku Sekretaris Program Studi D3 Perbankan Syariah UIN raden Fatah Palembang.
6. Ibu Dr. Maftukhatushalikhah. M.Ag selaku Pembimbing Pertama yang telah banyak memberikan nasihat dan bimbingan kepada penulis dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Ibu Sepriyati, S.Ag. M.H.I, selaku Pembimbing Kedua yang telah banyak memberikan nasehat dan sumbangan pemikiran, bimbingan dan motivasi kepada penulis dalam penulisan tugas akhir ini.
8. Ibu Dra Hj Rohana Nurdin M.H.I, selaku Penasehat Akademik penulis yang selalu memberikan bimbingan, motivasi dan nasehat mulai dari awal perkuliahan sampai penulisan tugas akhir ini.
9. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah menuangkan ilmu dan wawasan kepada penulis selama di bangku kuliah.
10. Seluruh staff dan pegawai Dompot Dhuafa Sumatera Selatan yang telah mengayomi memberikan ilmu yang bermanfaat serta dukungan.

11. Untuk penyemangatku, sahabatku Ratna Dewi terima kasih atas doa dan semangat yang telah diberikan dalam menyelesaikan kuliah saya ini.
12. Buat sahabat-sahabatku Siti Rojiah, Rizki Tilawati, Sherly Utami, Almh.Siti Aminah, Sundari, Terimakasih untuk semangat dan motivasinya serta bantuannya untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
13. Teman-teman Dps 6 dan teman seperjuangan khususnya D3 Perbankan Syariah angkatan 2013.

Penulis mendoakan semoga semua amal yang telah mereka sumbangkan di atas memperoleh imbalan dari Allah SWT, amin. Akhir kata penulis berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat, baik bagi penulis maupun bagi pembaca. Jika ada kesalahan maka itu datangnya dari penulis sendiri dan jika ada kebenaran itu tak lain datangnya dari Allah SWT.

Palembang, Oktober 2016

RIRIN
NURHIDAYAH

13180204

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
E. Metode Penelitian.....	5
F. Teknik Pengumpulan Data.....	6
G. Teknik Analisis Data.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Menarik Minat.....	9
1. Pengertian Strategi.....	9
2. Manajemen Strategi.....	10
3. Tahapan Strategi.....	11
4. Strategi Menarik Minat Donatur.....	13
B. Pengimpunan Dana Ziswaf.....	15
1. Pengertian Ziswaf.....	15
2. Pengertian Penghimpunan.....	24

3. Tujuan Penghimpunan.....	25
4. Metode Penghimpunan.....	27
5. Unsur-unsur Penghimpunan.....	29
C. Penelitian Terdahulu.....	32

BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Lembaga Dompot Dhuafa Sumsel	35
B. Visi dan Misi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan.....	41
C. Prinsip Dasar Dompot Dhuafa Sumsel.....	41
D. Tujuan Dompot Dhuafa Sumsel.....	42
E. Lokasi penelitian.....	42

BAB IV PEMBAHASAN

A. Strategi Menarik Minat Donatur untuk menyalurkan dana ZISWAF pada Dompot Dhuafa Sumatera Selatan.....	42
B. Program yang Telah Terealisasi dari Penyaluran Dana ZISWAF.....	49

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Telah diingatkan bahwa harta kekayaan tidak boleh hanya berputar-putar di tangan kelompok orang kaya. Orang-orang berkuasa semestinya menyadari, bahwa dalam harta kekayaan yang dimilikinya ada hak bagi fakir dan miskin, sebuah perhatian yang penuh harus kita berikan kepada lapisan masyarakat yang belum bisa hidup wajar sebagaimana mestinya.

Seperti yang telah dijelaskan dalam Al-Quran yang artinya “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah disegala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rizki-Nya, dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan” (QS. al-Mulk:15).¹

Kondisi masyarakat yang mampu memunculkan suatu tatanan struktur sosial yang berkembang dalam suatu masyarakat akan menyebabkan adanya pertumbuhan ekonomi yang mempengaruhi suatu masyarakat di negara terbelakang, negara berkembang, bahkan negara maju. Disitulah pertumbuhan ekonomi memiliki andil yang lebih dari kemajuan suatu masyarakat.

Seseorang yang beruntung mendapatkan sejumlah harta pada hakekatnya hanya menerima titipan sebagai amanat untuk disalurkan sesuai dengan kehendak pemilik aslinya, yaitu Allah swt. Konsekuensi manusia yang kepadanya dititipkan harta tersebut harus memenuhi aturan-aturan Allah baik dalam pengembangan maupun dalam penggunaannya, antara lain ada kewajiban yang dibebankan kepada pemiliknya untuk mengeluarkan zakat, untuk kesejahteraan masyarakat. Karena pada hakekatnya harta itu milik Allah, sementara manusia hanya sebagai khalifah Allah, maka manusia wajib melaksanakan perintah Allah mengenai hartanya. Di antara perintah Allah mengenai harta ialah perintah zakat yang merupakan salah satu rukun Islam.²

Untuk mewujudkan manfaat zakat yang mampu menjadi pilar ekonomi, sosial, politik, pengelolaan zakat yang profesional menjadi prasyarat utama yang tidak boleh ditinggalkan. Menurut Qodri A. Azizy kata kunci dalam usaha meningkatkan kualitas dan kuantitas ZISWAF (Zakat, Infaq, Sadaqah dan Wakaf) sebagai dana umat yang produktif dan potensial dalam manajemen. Pengelolaan tidak hanya berhenti pada pendayagunaan untuk usaha-usaha yang bersifat produktif dan perlunya penentuan skala prioritas pemanfaatan, tetapi juga

¹QS:67:15

² Saifudin Zuhri, *Zakat di Era Reformasi (Tata Kelola Baru)*, Semarang: Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo, 2002, hlm. 2

mengharuskan adanya transparansi dan akuntabilitas.³ Penggunaan manajemen dalam pengelolaan zakat bertujuan untuk memastikan tujuan-tujuan amal perbuatan tersebut dapat tercapai. Menurut Sherafat Ali Hashmi pola-pola manajemen yang ada selama ini dapat diimplementasikan dalam pengelolaan ZISWAF (Zakat, Infaq, Sadaqah, dan Wakaf).⁴ Peran yang utama dalam implementasi ini terletak pada keberadaan lembaga zakat yang profesional.

Dengan mengakomodasi prinsip-prinsip manajemen, diharapkan pendayagunaan filantropi Islam ini dapat maksimal.⁵

Jadi yang dimaksud pengelolaan zakat berbasis manajemen, bukan hanya berbicara bagaimana memberdayakan dana zakat dari para muzakki untuk tujuan pemberdayaan mustahik. Namun, Pengelolaan zakat berbasis manajemen meliputi semua aspek yang terkait dengan pelaksanaan zakat sebagai salah satu pilar agama Islam. Dalam hal ini berkaitan dengan penyampaian ajaran zakat, pengumpulan (*fundraising*), penggunaan dan pemberdayaan mustahik dan pengawasan zakat.⁶ Dalam pengelolaan zakat, pengumpulan dan pendistribusian zakat merupakan dua hal yang sama pentingnya.

Dompot Dhuafa Republika adalah lembaga nirlaba milik masyarakat Indonesia yang berhidmat mengangkat harkat sosial kemanusiaan kaum dhuafa dengan dana ZISWAF (Zakat, Infaq, Sadaqah, dan Wakaf). Dompot Dhuafa akan terus mewujudkan masyarakat berdaya yang bertumpu pada sumber daya lokal melalui sistem yang berkeadilan.

Strategi menjadi bagian terpadu dari suatu rencana dan rencana merupakan produk dari suatu perencanaan. Perencanaan yang cermat dan matang merupakan strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan suatu organisasi atau program kegiatan. Kegiatan yang dilakukan tidak akan tercapai dengan baik tanpa adanya strategi dan perencanaan yang digunakan. Strategi apa dan bagaimana yang digunakan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang diinginkan.

Ada beberapa strategi yang digunakan oleh Dompot Dhuafa Sumatera Selatan dalam hal menarik minat donatur, baik itu donatur tetap agar tetap mau dan mempercayakan transaksi ZISWAF pada Dompot Dhuafa secara berkelanjutan dengan memperpanjang status donatur tetap jika memang ia masih mampu, nantinya dana tersebut akan dibagi dalam beberapa program yang ada pada Dompot Dhuafa. Maupun donatur tidak tetap, yaitu donatur yang melakukan

³ Ahmad Qodri Abdillah Azizy, *Membangun Fondasi Ekonomi Umat Meneropong Prospek Berkembangnya Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, hlm. 123

⁴ Achmad, Arief .Budiman ,*Good Governance Pada Lembaga Ziswaf*, Semarang:Lembaga Penelitian IAIN Walisongo, 2012, hlm. 2

⁵ *Ibid*

⁶ Muhammad Hasan, *Manajemen Zakat Model Pengelolaan Yang Efektif*, Yogyakarta: Idea Press, 2011, hlm. 7

transaksi ZISWAF dengan waktu yang tidak ditentukan, dan tidak mempunyai kewajiban untuk mendonasikan hartanya setiap tahun pada Dompot Dhuafa.⁷

Berdasarkan uraian diatas, mengenai pembahasan menarik minat donatur untuk menyalurkan dana ZISWAF pada Dompot Dhuafa Sumsel, serta diperkuat dengan beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti tertarik untuk meneliti penelitian yang berjudul **“STRATEGI DOMPET DHUAFANA SUMATERA SELATAN DALAM MENARIK MINAT DONATUR UNTUK MENYALURKAN DANA ZISWAF”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka permasalahan yang dijadikan bahan penelitian adalah:

1. Bagaimana Strategi Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana ZISWAF pada Dompot Dhuafa Sumatera Selatan?
2. Apa Saja program yang Telah Terealisasi dari Penyaluran Dana ZISWAF?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini:

1. Untuk mengetahui program apa saja yang telah terealisasi dari penyaluran dana ZISWAF.
2. Untuk mengetahui strategi menarik minat donatur untuk menyalurkan dana ZISWAF pada dompet dhuafa Palembang.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi lingkungan pendidikan, untuk perluasan khasanah teori dan peneliti terdahulu mengenai strategi menarik minat donatur untuk menyalurkan dana ZISWAF.

⁷ Reza Fahda, Wawancara, 03 Agustus 2016

2. Bagi peneliti, menambah wawasan tentang strategi menarik minat donatur untuk menyalurkan dana ZISWAF.
3. Bagi praktis, sebagai referensi dalam merumuskan strategi yang tepat sehingga diperoleh kinerja yang lebih baik dimasa yang akan datang.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Data

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur statistik atau cara kuantifikasi lainnya.⁸ Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif. Yaitu data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus, atau observasi.⁹ Data kualitatif merupakan data berupa teks, baik dalam bentuk transkrip *interview* maupun dalam bentuk dokumen.¹⁰ Jenis data yang digunakan adalah data primer. Yaitu data-data yang diperoleh langsung dari responden penelitian dalam bentuk wawancara.¹¹

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian yaitu bersumber hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada narasumber yaitu M Reza Fahda A.Md. selaku Fundraiser Dompok Dhuafa Palembang.

3. Ruang Lingkup

Tempat Penelitian ini dilaksanakan Dompok Dhuafa Sumsel yang berada di Jl. Angkatan 66 no.435 C, Sekip Ujung, Palembang, Sumatera Selatan. Sedangkan waktu penelitian dilaksanakan pada tanggal 02 febuari 2015 sampai tanggal 13 febuari 2015.

F. Teknik Pengumpulan Data

⁸Lexy, jmoleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010. Hlm. 6

⁹ Narbuko, cholid. Achmadi, H abu, *Metodelogi Penelitian*, PT Bumi aksara, jakarta, 2009.

¹⁰ Saipul Annur, *Metodologi Penelitian pendidikan analisis data kuantitatif dan kualitatif*, (palembang: Noer Fikri Offset, 2013), hlm. 150.

¹¹ Achmad, Suhaidi. *Pengertian Sumber, Jenis dan Tekhnik Pengumpulan Data* 2014(<https://achmadsuhaidi.wordpress.com> diakses tanggal 03 april 2016)

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara, yaitu proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung atau keterangan-keterangan.¹² Wawancara secara langsung mengenai permasalahan yang diteliti dilakukan dengan pihak Dompot Dhuafa Sumsel yaitu kepada Bapak Rizki Asmuni selaku manajer program kesehatan Dompot Dhuafa Sumsel.
2. Dokumentasi, merupakan catatan yang bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya dokumentasi dari seseorang.¹³ Metode dokumentasi ini yaitu pengumpulan data yang berasal dari dokumentasi yang ada pada Dompot Dhuafa Palembang.
3. Observasi, yaitu mengamati dan mendengar dalam rangka memahami, mencari jawaban, mencari bukti terhadap fenomena sosial keagamaan (perilaku, kejadian-kejadian, keadaan, benda dan simbol-simbol tertentu) dengan mencatat, merekam, memotret fenomena tersebut guna penemuan data analisis.¹⁴ Data observasi berupa potret langsung kegiatan magang dan proses wawancara yang dijadikan penelitian oleh penulis.

G. Teknik Analisis Data.

¹² Narbuko, cholid. Achmadi, H abu, *Metodologi Penelitian/* (PT Bumi aksara: jakarta, 2009)

¹³ *Ibid* hlm. 82

¹⁴ Achmad Suhaidi. *Pengertian Sumber, Jenis dan Teknik Pengumpulan Data 2014*, (<https://achmadsuhaidi.wordpress.com>) diakses tanggal 03 april 2016

Menurut Taylor dan Bogdan data yang diperoleh dalam penulisan ini dianalisis secara *deskriptif kualitatif*.¹⁵ Analisis *deskriptif kualitatif* adalah suatu metode yang dimulai dengan cara mengumpulkan data, mencatat dan mengaplikasikan sifat dan objek yang diteliti kemudian dihubungkan dengan teori yang mendukung yang berisi semua peristiwa dan pengalaman dan dilihat serta dicatat selengkap dan seobjektif mungkin. Data kualitatif berbentuk deskriptif, berupa kata-kata lisan atau tulisan tentang tingkah laku manusia yang dapat diamati.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Menarik Minat

1. Pengertian Strategi

¹⁵Academia,Education,*Tehnik,Analisa, Data Kualitatif*, 2014. (<http://www.academia.edu>)
Diakses tanggal 03 april 2016

Apabila ditinjau dari segi etimologi, strategi berasal dari bahasa Yunani yakni “*strato*” yang artinya pasukan dan “*agnosis-agnosis*” yang berarti memimpin.¹⁶

Strategi pada mulanya berasal peristiwa peperangan yaitu sebagai suatu siasat untuk mengalahkan lawan.¹⁷

Sehingga strategi identik dengan peperangan, hal tersebut sesuai dengan apa yang ada pada KBBI. Bahwa strategi dapat diartikan sebagai siasat perang. Akan tetapi perkembangan selanjutnya, istilah strategi tidak hanya dipergunakan dalam bidang peperangan atau militer saja melainkan semakin berkembang sehingga merambah ke berbagai bidang. Seperti bidang ekonomi, bidang politik, bidang komunikasi, bidang budaya dakwah, sehingga banyak ditemui istilah-istilah seperti strategi ekonomi, strategi politik, strategi komunikasi, strategi kebudayaan dan lain sebagainya.

Dari beberapa pengertian tersebut, kita dapat menyimpulkan bahwa strategi adalah suatu perumusan dan perancangan terhadap suatu hal untuk mencapai tujuan yang diharapkan dengan memanfaatkan dan mengoptimalkan segala sumber daya yang ada. Strategi umumnya dilakukan oleh individu-individu dalam mencapai maksud yang diinginkan.

2. Manajemen Strategi

Beberapa ahli manajemen mengemukakan beberapa pendapat tentang pengertian manajemen strategi.¹⁸

Menurut David, manajemen strategi adalah seni dan ilmu untuk merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang membuat organisasi mampu mencapai tujuannya.

Wheelan dan Humger 9 1971) *Strategic Management and Business policy Massachusetts* , manajemen strategis sebagai suatu kesatuan rangkaian keputusan dan tindakan yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen juga mencakup tentang mengenali lingkungan dan menganalisa lingkungan, membuat formulasi strategi, mengimplementasikan, dan juga melakukan pengendalian atau evaluasi.

Sedangkan menurut Gluck, Kaufman dan Walleck, manajemen strategi merupakan sistem manajemen yang menghubungkan perencanaan strategis dengan pembuatan keputusan dalam proses operasional perusahaan. Proses

¹⁶Ali Murtopo, *Strategi Kebudayaan*, (Jakarta:CSIS,1971),hlm.24

¹⁷Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*. (Jakarta:Yayasan Penyelenggara, Penerjemahan atau Penafsiran Al Quran, 1993),hlm 76. Dipetik dari Rafi' dan Maman Abdul Djalil, *Prinsip Strategi Dakwah*, 1997),hlm.21

¹⁸Senja Nilasari, *Manajemen Strategi itu Gampang*, (Jakarta Timur: Dunia Cerdas, 2014), hlm.3

operasional perusahaan terjadi setiap hari secara terus menerus dan berkelanjutan. Manajemen strategi turut berproses seperti proses operasional perusahaan tersebut. Tidak heran manajemen strategi bersifat dinamis menurut perkembangan yang terjadi.

Dari beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa Manajemen strategi merupakan proses sistematis yang dilakukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang matang. Sebagai sebuah proses, manajemen strategi melibatkan keseluruhan kepentingan yang diperlukan dalam mewujudkan tujuan perusahaan. Tindakan-tindakan, keputusan-keputusan, serta komitmen juga akan dilibatkan berdasarkan proses manajemen strategi. Sebuah keputusan yang diambil berdasarkan proses manajemen strategi diharapkan merupakan keputusan yang tepat dan tidak asal-asalan.

3. Tahapan Strategi

Strategi melakukan berbagai tahapan dalam prosesnya, strategi melalui tiga tahapan yaitu perumusan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Penjelasan sebagai berikut:

a. Perumusan Strategi

Langkah pertama yang dilakukan adalah merumuskan strategi yang akan dilakukan. Sudah termasuk di dalamnya 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 strategi juga ditentukan suatu sikap untuk memutuskan, memperluas, menghindari, dan melakukan suatu keputusan dalam proses kegiatan. Dalam merumuskan strategi dilakukan dengan mengembangkan tujuan-tujuan apa saja yang akan dicapai dan merumuskan strategi lainya termasuk mengatasi faktor eksternal dan internal. Selanjutnya memilih strategi alternatif, serta menentukan sikap untuk mengambil keputusan dalam proses kegiatan.¹⁹

b. Implementasi Strategi

Setelah merumuskan dan memilih strategi yang telah ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melaksanakan strategi yang ditetapkan tersebut. Dalam tahap pelaksanaan strategi yang telah dipilih membutuhkan komitmen dan kerja sama dalam pelaksanaan strategi, jika tidak maka proses dan analisis strategi hanya akan menjadi impian yang jauh dari kenyataan. Dalam implementasi strategi dilakukan dengan melaksanakan strategi yang ditetapkan dan dipilih dalam perumusan strategi.

¹⁹Fred R David, *Manajemen Strategi dan konsep*, (Jakarta: Perhelalindo, 2002). Hlm. 3

Melaksanakan strategi yang telah dirumuskan dengan komitmen dan kerja sama yang dilakukan untuk mewujudkan agar sesuai dengan apa yang diharapkan. Tanpa adanya kerja sama dengan baik untuk melaksanakan tujuan, tidak akan diperoleh hasil yang maksimal dan sesuai dengan harapan. Komitmen yang harus dijaga dalam melaksanakan strategi dengan selalu bekerja keras untuk mewujudkannya, walaupun menghadapi banyak persoalan dan tantangan. Semua akan terwujud dengan baik jika selalu mengutamakan dan fokus terhadap strategi dalam melaksanakan, karena faktor yang penting yaitu keberhasilan dalam mencapai tujuan.²⁰

c. Evaluasi Strategi

Tahap terakhir dari strategi adalah evaluasi implementasi strategi. Evaluasi menjadi tolak ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan untuk memastikan sasaran yang telah dicapai untuk menetapkan tujuan berikutnya. Ada tiga macam langkah dasar untuk mengevaluasi strategi, yaitu meninjau faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi, mengukur prestasi dengan membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan, dan mengembalikan tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana. Dalam evaluasi implementasi strategi dilakukan dengan mengukur strategi apa saja yang akan dilaksanakan kembali oleh organisasi dan menentukan sasaran yang telah dicapai untuk menetapkan tujuan selanjutnya. Oleh karena itu, pencapaian tujuan merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi. Dalam evaluasi strategi perlu diperhatikan faktor eksternal dan internal, faktor apa saja yang menjadi penghambat dan pendukung dalam melaksanakan strategi. Mengukur prestasi dengan membandingkan hasil yang diinginkan atau diharapkan dengan hasil yang dicapai. Setelah prestasi yang dicapai sesuai dengan rencana, kemudian memastikannya dengan mengembalikan tindakan korektif.²¹

4. Strategi Menarik Minat Donatur

Menurut Kotler dan Keller dalam menarik minat donatur dapat menggunakan beberapa strategi promosi, yaitu:²²

a. *Advertising*, (Periklanan)

²⁰*Ibid*, hlm. 3

²¹ Fred R David, *Manajemen Strategi dan Konsep*, (Jakarta: Perhelalindo, 2002), hlm. 3

²²Sofjan Assauri, *Strategic Marketing: Sustaining Lifetime Customer Value* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 239

Segala biaya yang harus dikeluarkan sponsor untuk melakukan presentasi dan promosi non pribadi dalam bentuk gagasan, barang atau jasa.

b. *Personal selling*, (Penjualan Personal)

Proses penjualan dari penjualan terhadap pembeli secara tatap muka atau langsung dengan cara menawarkan dan menjelaskan mengenai produk dengan maksud untuk mempengaruhi seseorang untuk membeli.

c. *Public relation*, (Hubungan Masyarakat)

Membangun hubungan baik dengan publik terkait untuk memperoleh dukungan, membangun “citra perusahaan” yang baik dan menangani atau menyingkirkan gosip, cerita dan peristiwa yang dapat merugikan.

d. *Sales promotion*, (Promosi Penjualan)

Insentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa.

e. *Event and experience*, (Pagelaran Acara)

Kegiatan pemberian sponsor dan perusahaan dan program yang dibuat untuk menciptakan merek yang biasa saja atau merek yang spesial.

f. *Direct selling*, (Penjualan Langsung)

Penggunaan surat, telepon, *faksimale*, *e-mail*, dan alat penghubung non personal untuk berkomunikasi secara langsung dengan mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan dan calon pelanggan tertentu.

B. Penghimpunan Dana ZISWAF

1. Pengertian ZISWAF

a. Zakat

Zakat artinya tumbuh, suci, atau berkah, Sedangkan menurut istilah, zakat adalah memberikan harta kepada fakir miskin berdasarkan syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan menurut syariat. Zakat hukumnya wajib bagi umat Islam yang memiliki kelebihan harta.

1) Macam-Macam Zakat

a) Zakat Fitrah

Adalah zakat yang wajib dikeluarkan oleh setiap umat Islam laki-laki, perempuan, besar, kecil, budak atau merdeka pada awal Ramadhan hingga menjelang Idul Fitri (malam Idul Fitri) dengan ukuran dua setengah kilogram (3/4 liter) bahan makanan pokok untuk tiap-tiap orang. Dasarnya adalah hadits “Rasulullah Saw. Memajibkan zakat fitrah pada bulan Ramadhan sebanyak satu sha’ (3/4 liter) dari makanan kurma atau gandum atas tiap-tiap orang merdeka atau budak, laki-laki atau perempuan muslim.”(HR. Bukhori).

(1) Syarat-Syarat Wajib Zakat Fitrah

- (a) Islam
- (b) Lahir sebelum terbenamnya matahari pada akhir bulan Ramadhan. Anak yang lahir setelah terbenamnya matahari di akhir bulan Ramadhan tidak wajib membayar zakat fitrah. Orang yang menikah sesudah terbenamnya matahari di akhir bulan Ramadhan tidak wajib membayarkan zakat fitrah istrinya.
- (c) Mempunyai kelebihan harta, baik untuk memenuhi kebutuhannya sendiri maupun untuk memenuhi orang yang wajib dinafkahi.

(2) Waktu Pelaksanaan Zakat Fitrah

- (a) Waktu yang diperbolehkan, yakni Sejak awal bulan Ramadhan hingga akhir bulan Ramadhan.
- (b) Waktu yang diwajibkan, yakni setelah terbenamnya matahari pada terakhir bulan Ramadhan (malam takbiran).
- (c) Waktu yang disunahkan, yakni sesudah sholat subuh sebelum berangkat melakukan shalat Idul Fitri.

- (d) Waktu yang dimakruhkan, yakni sesudah melakukan shalat Hari Raya Idul Fitri namun sebelum terbenamnya matahari pada hari raya.
- (e) Waktu yang diharamkan, yakni sesudah terbenamnya matahari pada Hari Raya Idul Fitri.

b) Zakat Mal

Yakni zakat harta atau kekayaan yang harus dikeluarkan setelah terpenuhinya syarat-syaratnya.

(1) Syarat- Syarat Zakat Mal

- (a) Milik sempurna. Artinya, harta tersebut benar-benar miliknya sendiri atau berkuasa untuk mengelolanya.
- (b) Harta kekayaan yang berharga seperti emas, perak, hewan ternak hasil tanaman, harta dagangan, hasil tambang dan harta temuan.
- (c) Sampai pada nisab atau kadar ukuran minimal yang mewajibkan zakat.
- (d) Telah mencapai haul atau waktu pemilikan harta itu sudah sampai satu tahun.

(2) Macam-Macam Zakat Mal

(a) Zakat Emas dan Perak

Nisab emas adalah 85 gram. Seseorang, jika memiliki emas sebanyak 85 gram dan sudah dimiliki selama satu tahun, maka ia wajib mengeluarkan zakatnya sebesar 2,5% dari jumlah 85 gram emas tersebut.

(b) Zakat Uang

Nisab uang disamakan dengan nisab emas, yakni 85 gram. Jika seseorang memiliki simpanan uang selama satu tahun sejumlah harga 85 gram emas, maka ia wajib mengeluarkan zakatnya.

(c) Zakat Hewan Ternak

Zakat hewan ternak dibagi menjadi beberapa bagian, antara lain: Zakat Kerbau atau Sapi, Zakat Kambing atau Domba, Zakat Unta, Zakat Ayam, Kuda, Keledai, dan Lain Sebagainya.

(d) Zakat Hasil Pertanian

Nisab hasil pertanian adalah 5 wasaq atau 653 kg gabah atau 520 kg beras. Zakat harta hasil pertanian dikeluarkan setiap kali selesai panen (tidak menunggu satu tahun).

(e) Zakat Harta Perdagangan

Harta dari hasil perdagangan juga wajib dizakati dengan ketentuan barang yang didagangkan tidak termasuk barang yang asalnya memang wajib dizakati, seperti emas, perak, binatang ternak, dan sebagainya. Barang yang diperdagangkan sudah berjalan satu tahun. Nisab harta perdagangan dihitung di akhir tahun, ada juga yang mengatakan di awal tahun tapi bukan di tengah-tengah tahun.

(f) Zakat Rikaz

Zakat rikaz adalah zakat atas harta temuan. Besarnya zakat atas barang berharga temuan adalah sebesar 20% dan tidak harus menunggu satu tahun. Artinya, pada hari harta itu ditemukan maka pada hari itu juga zakatnya bisa dikeluarkan. Hal ini dikiaskan dengan zakat panen. Namun barang temuan yang harus dizakati adalah barang temuan yang sekiranya tidak diketahui secara pasti pemiliknya, seperti menemukan barang berupa emas didalam tanah atau menemukan kotak berisi uang didalam tanah dan sebagainya. Kalau harta yang ditemukan itu kemungkinan besar masih diketahui ada yang memiliki dan mencarinya seperti menemukan emas di tengah jalan, maka ia harus mengumumkan terlebih dahulu dan menunggunya hingga satu tahun.

(g) Zakat Profesi

Zakat profesi adalah zakat yang dikeluarkan dari gaji seseorang atas profesi yang ia miliki. Ketentuan persentase dari zakat profesi bermacam-macam. Ada yang mengatakan 2.5% dari sisa pendapatan bersih/kotor setelah dikurangi kebutuhan hidup. Ada yang mengatakan 10% dari sisa pendapatan bersih/kotor setelah dikurangi biaya kebutuhan hidup dan ada yang mengatakan 20% dari sisa pendapatan bersih /kotor setelah dikurangi biaya kebutuhan hidup. Zakat profesi dikeluarkan tidak harus menunggu satu tahun, sebagaimana dikiaskan dengan zakat panen, zakat profesi dikeluarkan sehabis menerima gaji.

2) Orang-Orang yang Berhak Menerima Zakat

Orang-orang atau golongan yang berhak menerima zakat adalah sebagai berikut:

- a) Orang fakir, orang yang memiliki kebutuhan namun tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.
- b) Orang miskin, orang yang memiliki pekerjaan namun tidak mencukupi kebutuhan hidupnya.
- c) Amil, yaitu orang yang ditunjuk pemerintah setempat sebagai petugas pengumpul dan penyalur zakat.
- d) Muallaf, orang yang dirangkul, ditarik, dan dikukuhkan untuk memeluk Islam atau orang yang baru masuk Islam.
- e) Orang yang memiliki utang dan mereka sulit untuk melunasinya karena ketidakmampuannya.
- f) *Fisabilillah*, orang yang berusaha melaksanakan sesuatu yang akan menyampaikan kepada keridhaan Allah, berjuang dalam hal kebenaran baik dalam hal ilmu atau amal.
- g) *Ibnu sabil*, orang musafir yang terputus dari negerinya.

b. Infaq

Infaq berasal dari kata *anfaqa* yang berarti mengeluarkan sesuatu (harta) untuk suatu kepentingan. Termasuk dalam pengertian ini, infaq yang dikeluarkan orang-orang kafir untuk kepentingan agamanya. Allah Swt berfirman, yang artinya:

“Sesungguhnya orang-orang yang kafir menafkahkan harta mereka untuk menghalangi (orang) dari jalan Allah. Mereka akan menafkahkan harta itu, kemudian menjadi sesalan bagi mereka, dan mereka akan dikalahkan. Dan ke dalam Jahannamlah orang-orang yang kafir itu dikumpulkan.” (al-Anfal:36).²³

Sedangkan menurut syariat, infaq berarti mengeluarkan sebagian dari harta atau pendapatan/penghasilan untuk suatu kepentingan yang diperintahkan agama Islam.

Infaq boleh dikeluarkan oleh setiap orang yang beriman, baik yang berpenghasilan tinggi maupun rendah, di saat lapang maupun sempit. Allah swt berfirman, yang artinya:

“(Yaitu) orang-orang yang menafkahkan (hartanya), baik di waktu lapang maupun sempit, dan orang-orang yang menahan amarahnya dan memaafkan (kesalahan) orang. Allah menyukai orang-orang yang berbuat kebajikan.” (Ali Imran: 34).²⁴

Infaq adalah ibadah sosial yang sangat utama. Kata infaq mengandung pengertian bahwa menafkahkan harta di jalan Allah tidak akan mengurangi harta, tetapi justru akan semakin menambah harta.

c. Shadaqah

Shadaqah dalam pandangan Abdurrauf Al-Manawi adalah mengeluarkan atau memberikan sebagian harta benda kita untuk tujuan mendekatkan diri kepada Allah swt. Namun, pada dasarnya, shadaqah digunakan untuk sesuatu yang disunnahkan, sedangkan zakat untuk sesuatu yang diwajibkan.²⁵

Berbeda halnya dengan zakat, shadaqah tidak selamanya berhubungan dengan materi. Bahkan, menurut hadits, senyum seorang muslim kepada saudaranya sesama muslim termasuk shadaqah. Shadaqah juga dapat berupa ilmu, menyumbangkan tenaga untuk kebaikan dan sebagainya.

Di samping itu, shadaqah tidak menuntut sampainya harta hingga nisab dan *haul*. Bahkan, shadaqah berlaku untuk semua orang, baik kaya tau

²³Q,S:8;36

²⁴ Q,S;3;34

²⁵ Abdurrauf Al-Manawi, *At-Tauqif fi Muhimmati al-Ta'arif* (Beirut : Dar al-Fikr, 1410 H), hlm. 453

miskin, dalam keadaan lapang atau sempit, sesuai kemampuan dan keikhlasan mereka dalam memberikan sebagian harta yang mereka miliki.

Shadaqah dapat diberikan kepada keluarga terdekat, orang tua, anak yatim, orang miskin, para fakir dan orang-orang yang benar-benar membutuhkan dengan syarat harus ikhlas, tidak menyebut-nyebut shadaqah kita, memberikannya dengan cara yang baik dan tidak menghina penerima shadaqah baik terang-terangan maupun secara samar.

d. Wakaf

1) Pengertian Wakaf

Wakaf ialah menahan, mengekang atau menghentikan harta dan memberikan manfaatnya di jalan Allah swt. Untuk memindahkan milik pribadi menjadi suatu badan atau yayasan yang memberikan manfaat bagi masyarakat dengan tujuan mendapatkan kebaikan dan ridha Allah swt.

Hukum dasar wakaf adalah boleh. Berbeda halnya dengan zakat apalagi zakat fitrah. Seseorang yang berwakaf adalah orang yang menyerahkan kepemilikan sebagian hartanya kepada sebuah lembaga untuk dimanfaatkan demi kebaikan. Contohnya, seseorang memberikan atau mewakafkan tanahnya untuk pembangunan masjid, pesantren, sekolah, dan lain sebagainya.

2) Syarat-Syarat Wakaf

- a) Wakaf yang diserahkan harus berlaku selamanya dengan tidak ada paksaan.
- b) Orang yang menerima wakaf harus jelas, baik berupa organisasi atau orang tertentu.
- c) Wakaf tidak boleh ditarik kembali, baik oleh pelaku maupun ahli waris.
- d) Barang yang diwakafkan harus berwujud nyata pada saat diserahkan.
- e) Orang yang mewakafkan harus baligh, bukan anak-anak.

f) Orang yang mewakafkan tidak punya utang sejumlah harta yang diwakafkan.²⁶

3) Rukun-Rukun Wakaf

- a) Harus ada orang yang memberikan wakaf (wakif).
- b) Harus ada penerima wakaf (maukuf'alah).
- c) Barang yang diwakafkan.
- d) Ikrar penyerahan wakaf kepada badan atau orang tertentu.

4) Syarat-Syarat Barang yang Diwakafkan

- a) Wujud barangnya tetap walaupun telah digunakan seperti tanah, bangunan masjid, alat untuk keperluan shalat (sarung atau karpet) dan lain sebagainya.
- b) Barang yang diwakafkan adalah milik sendiri secara mutlak dan hak miliknya dapat dipindahtangankan.
- c) Barang yang diwakafkan bukan barang haram atau najis.

5) Barang Wakaf yang Boleh Diganti

- a) Barang penggantinya harus lebih baik atau setara dengan barang yang sebelumnya sudah diwakafkan.
- b) Diganti karena kebutuhan. Misalnya, seseorang mewakafkan sebidang tanah yang di atasnya dibangun masjid. Di sampingnya, masih ada sisa tanah yang termasuk tanah wakaf juga. Kalau masjid itu rusak dan tidak dapat diperbaiki, maka sebagian

²⁶Syekh Muhammad bin Shalih al-Utsaimin, *Panduan wakaf, Hibah dan Wasiat Menurut al-Quran dan Sunnah* (Jakarta : Pustaka Imam As-Syafi'i, 2008), hlm. 21.

tanahnya boleh dijual oleh si pengelola wakaf untuk digunakan atau untuk memperbaiki masjid.

2. Pengertian Penghimpunan

Menurut bahasa, *fundraising* berarti penghimpunan dana atau penggalangan dana, sedangkan menurut istilah fundraising merupakan suatu upaya atau proses kegiatan dalam rangka menghimpun dana zakat, infaq, shadaqah dan wakaf serta sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk mustahik. April Purwanto mendefinisikan *fundraising* sebagai proses memengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi. Peran dan fungsi tugas divisi penghimpunan, memang dikhususkan mengumpulkan dana zakat, infaq, dan wakaf dari masyarakat. Dana ini tidak hanya berasal dari perorangan, melainkan juga dari berbagai perusahaan dan lembaga. Pada akhirnya bidang penghimpunan dapat meluaskan pencarian hingga ke luar negeri juga, baik ke masyarakat luar negeri, lembaga-lembaga donor maupun keberbagai perusahaan diluar negeri. Dalam melaksanakan aktivitas penggalangan dana, bagi penghimpunan dapat menyelenggarakan berbagai macam kegiatan. Ragam program kegiatan ini akhirnya dapat ditawarkan sebagai kerja sama program dengan perusahaan dan lembaga yang lain. Pada praktiknya, kegiatan *fundraising* juga tidak hanya dalam bentuk dana.²⁷

Penggalangan dana adalah sebuah proses menjual ide-ide kreatif bahwa donasi dapat diwujudkan perubahan masyarakat. Bila orang sudah menerima ide itu, maka mereka mau menyumbang dengan memberikan sebuah gambaran menggalang dana, bukan meminta uang.²⁸

3. Tujuan Penghimpunan

Ada beberapa hal yang menjadi tujuan dari *fundraising* bagi sebuah organisasi pengelola zakat:

- a. Yang menjadi tujuan pokok dari gerakan fundraising adalah mengumpulkan dana. Sesuai dengan istilahnya (*fundraising*) berarti pengumpulan uang. Namun yang dimaksud disini bukanlah uang saja,

²⁷ <http://hidayatmuflih.blogspot.com/2014/03/pengertian-fundraising.html> diakses pada tanggal 16 september 2016

²⁸ Iqbal setyarso, *Manajemen Zakat Berbasis Korporat*, kiprah Lembaga Pengelola Zakat Pulau Sumatera, (Jakarta: Khairul Bayan, 2008), hal.17

tetapi dana dalam arti yang luas. Termasuk di dalamnya barang dan jasa yang memiliki nilai materi. Walaupun demikian dana dalam arti uang adalah penting. Mengingat sebuah organisasi nirlaba (OPZ) tanpa menghasilkan dana maka tidak ada sumber dana yang dihasilkan. Sehingga apabila sumber daya sudah tidak ada maka organisasi akan hilang kemampuan untuk terus bertahan menjaga kelangsungan hidupnya. Oleh karena itu bisa dikatakan bahwa *fundraising* yang tidak menghasilkan dana adalah *fundraising* yang gagal, meskipun memiliki bentuk keberhasilan yang lain.

- b. Gerakan *fundraising* yang bertujuan menghimpun para muzakki dan donatur. OPZ yang baik OPZ yang setiap hari memiliki data penambahan muzakki dan donatur. Sebenarnya yang dibutuhkan adalah penambahan jumlah dana untuk program pemberdayaan masyarakat peserta operasionalnya. Ada dua hal yang bisa dilakukan oleh OPZ untuk tujuan ini, pertama, menambah jumlah sumbangan dana setiap donatur dan muzakki, dana kedua, menambah jumlah donatur dan muzakki itu sendiri.
- c. ketika sebuah OPZ melakukan penggalangan dana ZISWAF, maka ada tujuan jangka panjang untuk menjaga loyalitas muzakki dan donatur agar tetap memberikan sumbangan ZISWAFnya kepada OPZ.walaupun harus dengan pengorbanan untuk memberikan sumbangan dana tersebut. Pengorbanan yang dilakukan muzakki dan donatur seolah tidak terasa setelah mendapat imbalan rasa puas dari pengorbanan yang diberikan oleh

lembaga tersebut. Jadi tujuan memuaskan donatur adalah tujuan yang bernilai jangka panjang, meskipun kegiatannya dilakukan setiap hari.

- d. Kadang-kadang OPZ melakukan *fundraising*, sebuah OPZ membatasi pada orang-orang tertentu. Sehingga dibutuhkan kepanjangan tangan untuk sampai pada donatur dan muzakki. Apabila OPZ memiliki citra yang baik dimata masyarakat maka akan banyak simpati dan dukungannya yang diberikan kepadanya. Bentuk dukungan dan simpati dari masyarakat terhadap OPZ tidak selamanya berupa dana, akan tetapi ada sebagian yang tidak dimiliki kemampuan memberikan dana atau sesuatu sebagai sumbangan ZISnya karena ketidakmampuan mereka sebagai donatur dan muzakki dalam memberikan dana, memberikan bantuan tenaga dan pemikiran untuk majunya sebuah organisasi pengelola zakat. Kelompok-kelompok seperti ini sangat diperlukan oleh OPZ sebagai pemberi kabar dan pemberi informasi kepada setiap orang yang memerlukannya. Dukungan dan simpatik yang berbentuk informan seperti ini, memudahkan lembaga dan *fundraising*. Sehingga semakin banyak relasi dan pendukung sebuah OPZ juga merupakan tujuan diadakanya *fundraising*.²⁹

4. Metode Penghimpunan

Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising*, banyak metode dan teknik yang dapat dilakukan. Adapun yang dimaksud metode disini adalah suatu bentuk kegiatan yang khas yang dilakukan oleh sebuah organisasi dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat. Metode ini pada dasarnya dapat dibagi kepada dua jenis, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*).

²⁹April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 22

a. Metode Fundraising Langsung (*Direct Fundraising*)

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

b. Metode Fundraising Tidak Langsung (*Indirect fundraising*)

Metode ini adalah suatu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi muzakki secara langsung. Yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon muzakki seketika. Metode ini misalnya dilakukan dengan metode promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu.³⁰

Dari kedua metode tersebut yang paling sering digunakan yakni metode langsung. Karena dengan menggunakan metode langsung calon donatur akan timbul rasa kepercayaan untuk menyumbangkan dana-dananya untuk dikelola dalam lembaga tersebut khususnya dalam lembaga *fundraising* dana ZIS. Karena dengan menggunakan metode langsung masyarakat atau calon donatur akan lebih yakin dengan adanya suatu lembaga *fundraising* tersebut.³¹

5. Unsur-unsur Penghimpunan³²

a. Kebutuhan Donatur

Donatur adalah orang yang memberikan sebagian dananya untuk membiayai sejumlah program dan kegiatan yang dilakukan oleh organisasi pengelola zakat. Adapun kebutuhan donatur antara lain:

- 1) Sesuai dengan prinsip-prinsip syariah

³⁰ <http://abasmakalah.blogspot.com/2011/12/vbehaviorurldefaultvml0.html>. diakses pada tanggal 18 februari 2016

³¹ <http://abasmakalah.blogspot.com/2011/12/vbehaviorurldefaultvml0.html>. diakses pada tanggal 18 februari 2016

³² April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Yogyakarta, Teras, 2009), hlm. 53-115

- 2) Laporan dan pertanggungjawaban
- 3) Manfaat bagi kaum dhuafa
- 4) Pelayanan yang berkualitas
- 5) Silaturahmi dan komunikasi

b. Segmentasi

Segmentasi bagi OPZ adalah sebuah metode tentang bagaimana melihat donatur dan muzakki secara kreatif. Artinya, perlu dilihat segmentasi sebagai seni mengidentifikasi dan memanfaatkan beragam peluang yang muncul dimasyarakat. Dalam segmentasi, perlu diperhatikan kondisi donatur dari segi:

- 1) Geografis (batas wilayah: desa/kelurahan, kecamatan, kabupaten, provinsi, dan seterusnya).
- 2) Demografis (siapa saja, laki/perempuan, usia, keluarga yang bagaimana)
- 3) Psikografis (status ekonom, pekerjaan, pendidikan, gaya hidup, minat dan sikap)

c. Identifikasi Profil Donatur

Donatur merupakan kekuatan yang besar bagi OPZ untuk meneruskan langkah menuju tujuan jangka panjang organisasi. Oleh karena itu, dibutuhkan donatur yang loyal terhadap organisasi untuk menopang kegiatan organisasi. Cara yang dapat dipakai untuk melihat profil donatur, antara lain:

- 1) Siapa sebenarnya calon donatur?
- 2) Bagaimana profil donatur yang diinginkan OPZ?
- 3) Bagaimana kebiasaan hidup donatur?
- 4) Apa saja kebutuhan donatur?
- 5) Dimana doantur berada atau bisa ditemui?

d. Promosi

Promosi adalah komunikasi informasi antara OPZ dengan calon donatur atau pihak-pihak lain yang dalam saluran untuk mempengaruhi sikap dan perilaku. Tujuan utama seorang manajer fundraising dalam promosi adalah memberitahu donatur yang diharapkan memberikan sebagian dana ZISnya untuk membiayai suatu program kegiatan yang dilakukan oleh OPZ.

e. Maintenance

Maintenance adalah upaya bagi OPZ untuk senantiasa menjalin hubungan baik dengan donatur, tidak ada yang lain yang diharapkan dalam menjalin hubungan baik ini kecuali adanya donatur-donatur yang loyal pada OPZ. Jika OPZ memiliki donatur yang loyal, maka seiring dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangan OPZ, penghimpunan dana ZIS pun akan meningkat.

A. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian penulis yang meneliti tentang strategi menarik minat donatur, maka penulis membuat daftar penelitian terdahulu yang bisa dijadikan acuan penulis dalam melakukan penelitian. Beberapa penelitian terdahulu tersebut yaitu:

Table 2.1
Penelitian Terdahulu

NAMA/ TAHUN	JUDUL	HASIL PENELITIAN	TEKNIS ANALISIS DATA	PERSAMAAN	PERBEDAAN
Abdul Muid (Tahun 2011)	Strategi LAZ Baitul Maal Hidayatullah dalam Menjaga Loyalitas Donatur	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa loyalitas donatur Baitul Maal Hidayatullah (BMH) selalu meningkat terlihat dari indikator jumlah donatur yang banyak di Baitul Maal Hidayatullah (BMH)serta bertambah	Kualitatif	Persamaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah membahas mengenai strategi dengan menggunakan tehnik analisa data kualitatif	Perbedaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah peniliti meneliti mengenai strategi menarik minat donatur, sedangkan peneliti terdahulu meneliti mengenai strategi menjaga loyalitas donatur

		donatur tiap tahunya.			
Adam noor (Tahun 2014)	Strategi Komunikasi Public Relations Mizan Amanah dalam Meningkatkan Minat Para Donatur	Berdasarkan hasil penelitian bahwa strategi yang dilaksanakan dalam lembaga Mizan Amanah belum terstruktur atau terorganisir dengan baik, terutama belum adanya strategi yang dilaksanakan dalam meningkatkan minat para donatur.	Kualitatif	Persamaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah membahas mengenai strategi dengan menggunakan tehnik analisa data kualitatif	Perbedaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah peneliti terdahulu membahas mengenai strategi komunikasi Public Relations Mizan Amanah dalam Meningkatkan Minat Para Donatur
Syaipudin Elman (Tahun 2015)	Strategi Penyaluran Dana Zakat BAZNAS Melalui Program Pemberdayaan Ekonomi	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan Badan Amil Zakat Nasional	Kualitatif	Persamaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah membahas mengenai strategi dengan menggunakan tehnik	Perbedaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan peneliti terdahulu adalah peneliti terdahulu meneliiti tentang strategi penyaluran dana zakat BAZNAS melalui

		dirasakan cukup besar manfaatnya oleh masyarakat. Lembaga ini telah bekerja sama dengan pemerintah dalam menanggulangi masalah social dan kemiskinan yang semakin rumit, terutama bagi kaum mustahik.		analisa data kualitatif	program pemberdayaan ekonomi
Ryan Wibowo (Tahun 2014)	Pengelolaan Zakat Produktif pada Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA)	Berdasarkan hasil penelitian bahwa penyaluran dan pengawasan zakat produktif yang dilakukan oleh Baitul Maal L-RISMA Kota Metro belum berjalan dengan baik, hal ini disebabkan oleh kurangnya karyawan yang	Kualitatif	Persamaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah menggunakan tehnik analisa data kualitatif	Perbedaan yang terdapat pada penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah peneliti terdahulu meneliti mengenai pengelolaan zakat produktif pada BAZDA

		bertugas di bagian penyaluran zakat dan evaluasi serta jarak tempuh antara kantor dan tempat usaha para penerima zakat produktif yang memang cukup jauh.			
--	--	--	--	--	--

Sumber: Dari berbagai sumber

BAB III

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Lembaga

1. Sejarah Berdiri LAZDA DSIM sampai menjadi DOMPET DHUAFA SUMATERA SELATAN

Pada tahun 1999 keinginan yang kuat dari segelintir mahasiswa Universitas Sriwijaya (UNSRI) untuk berbuat sesuatu yang baik dalam hal sosial terutama dengan melihat potensi zakat yang ada di Palembang, maka dikirimlah beberapa orang untuk melakukan study banding dan mendalami ilmu tentang dunia. Perzakatan di Jakarta dan Bandung yaitu di Dompot Dhuafa Republika, Dompot Sosial Umul Quro', dan Pos Keadilan peduli Ummat.³³

Pada tahun 2000 s.d 2001 melalui Yayasan Insan Mulia merintis kegiatan pengumpulan zakat yang merupakan cikal bakal berdirinya lembaga amil zakat Dompot Sosial Insan Mulia. Perintisan ini mendapatkan dukungan dari Yayasan Insan Mulia dan Yayasan Ma'haq Izzudin. Program utama yang dilakukan adalah aksi sosial dan pembagian kurban. Untuk menjalankan aktivitas administrasi dipinjamkan sebuah ruangan ukuran 2,5 x 1,5 M di sekretariat Masjid Mushaf bin Ummair di Ma'had Izzuddin.³⁴

Pada tanggal 5 September 2002 dikeluarkanlah Akta Yayasan Lembaga Amil Zakat Dompot Sosial Insan Mulia Nomor 3 dengan Notaris Zulkifli Sitompul. Setelah itu pada tanggal 23 Desember 2002 tidak membutuhkan waktu yang lama sejak dikeluarkannya Akta Yayasan Lembaga Amil Zakat Dompot Sosial Insan Mulia, DSIM mendapat pengukuhan dari Gubernur Sumatera Selatan sebagai lembaga Amil Zakat Daerah dengan SK Nomor: 586/KPTS/V/2002.³⁵

Sejak awal maret 2003 dikukuhkan sebagai lembaga Amil Zakat Daerah Sumatera Selatan, kiprah DSIM³⁵ lembaga zakat semakin meningkat, ini terbukti dengan penandatanganan MOU antara DSIM dengan BAZIS BAMAS PT. Telkomsel Sumbagsel, DSIM diperbolehkan menempati sekretariat BAZIS BAMAS PT. Telkonsel Sumbagsel yang terletak di Masjid Baitul Mi'raj kompleks PT. Telkonsel Sumbagsel di jl. Kapt. A. Rivai Palembang untuk aktivitas DSIM, baik dari sisi administrasi, pelayanan dan sebagainya, dan sejak itu seluruh aktivitas DSIM dijalankan di sana, dan untuk yang di Izzuddin

³³ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

³⁴ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

³⁵ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

ditutup. Dan program yang digulirkan adalah program Madrasah Ummat yaitu program yang membina para dhuafa terutama abang becak untuk dibina secara mental dan spiritualnya di wilayah Palembang.³⁶

Pada bulan November 2003, DSIM menggulirkan program kesehatan dengan meluncurkan klinik kesehatan pertama di wilayah Tangga Buntung (Jl. Pangeran Sido Ing Lautan No. 1010) dengan nama “Klinik Ummat” bekerjasama dengan Bulan Sabit Merah Indonesia (BSMI).³⁷ DSIM bergabung dengan Dompot Dhuafa Republika sebagai Jejaring Pengelola Zakat (JPZ) pada tanggal 31 Mei 2004.³⁸

Pada tahun 2006 sebagai upaya pengembangan pendayagunaan Zakat oleh DSIM, DSIM menyewa sebuah rumah yang digunakan untuk pelayanan program yang diberi nama “Graha Layanan Terpadu DISM”. Di graha ini DSIM telah mengembangkan program-program yang ada dengan membagi menjadi 3 program regular yaitu Madrasah Ummat sebagai basis program pemberdayaan ekonomi, Layanan Kesehatan Cuma-Cuma sebagai basis program kesehatan, dan Layanan masyarakat dan Pengembangan Insani sebagai basis program pendidikan dan layanan konsumtif masyarakat. Di graha ini juga sebagai klinik kesehatan Layanan Kesehatan Cuma-Cuma (LKC). Pertama kalinya pada bulan juni 2006, DSIM mengirimkan 2 orang siswa yang baru tamat sekolah Dasar untuk bersekolah di *Smart Excelensia* Dompot Dhuafa di Parung Bogor.³⁹

Pada tahun 2007 Terbentuklah DSIM Cabang Kayu Agung. Selanjutnya pada marwt 2008 secara bertahap seluruh aktivitas pelayanan DSIM dipindahkan di gedung baru DSIM yaitu di Ruko Jl. Angkatan 66 No.435 C Kemuning Palembang. Untuk pertama kalinya pada tanggal 5 Februari 2011 pergantian kepemimpinan DSIM dari Bapak Adi Apriliansyah kepada Bapak Taufik Hidayat dan diharapkan pergantian ini membawa perubahan yang pesat bagi kemajuan DSIM. Yayasan Lembaga Amil Zakat Dompot Insan Mulia melakukan perubahan atas akta yayasan dan perubahan atas nama yayasan menjadi “Yayasan DSIM Palembang” dengan Akta perubahan nomor 67 tanggal 29 Maret 2011 dengan Notaris Halida Sharly.⁴⁰

Pada januari 2013 Yayasan DSIM Palembang bekerja sama dengan Yayasan Dompot Dhuafa Republika meresmikan Dompot Sosial Insan Mulia (DSIM) menjadi dompet Dhuafa Sumatera Selatan. Lazda DSIM berganti nama Dompot Dhuafa Sumatera Selatan setelah selama sembilan tahun menjadi bagian dari jejaring Dompot Dhuafa, Lembaga Amil Zakat Daerah

³⁶ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

³⁷ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

³⁸ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

³⁹ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

⁴⁰ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

(LAZDA) Dompot Sosial Insan Mulia (DSIM) berganti nama menjadi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan (DD Sumsel). Mengambil momen awal tahun 2013, DD Sumsel secara resmi di-*launching* dan dikenalkan kepada masyarakat Sumatera Selatan pada Jumat (18/1) bertempat di Sriwijaya *Ballroom* Hotel Swarna Dwipa Palembang.

“DSIM dengan DD itu ibaratnya sudah berpacaran selama 9 tahun, baru hari ini akad nikahnya, “seluruh Ismail A Said Presiden Direktur Dompot Dhuafa Pusat yang hadir dan memberikan kata sambutan dalam kegiatan *launching* tersebut. Menurutnya, dengan diresmikan DSIM yang sebelumnya adalah jejaring DD, maka saat ini DD memiliki total 22 cabang dan perwakilan, baik di dalam maupun di luar negeri. “DD Sumsel hadir sebagai cabang DD yang ke-11. Kami sampaikan terimakasih penuh kepada pihak yayasan DSIM yang telah bersedia menjalin kerjasama dengan DD. Sehingga kami bisa hadir penuh di Bumi Sumatera Selatan ini,” lanjut Ismail.

Dikatakannya, DD telah hadir di sejumlah provinsi di tanah air, baik cabang maupun perwakilan, dan juga di beberapa negara, termasuk di antaranya Hongkong, Jepang dan Australia. “Di Hongkong kita mendirikan cabang dalam rangka mengawal 160.000 TKI. Di Jepang ada 15.000 *trainee*. Sedangkan di Australia kita hanya sebatas ‘berdakwah’ dan mencari uang. Soalnya di sana orang penanggungan ditanggung oleh Negara. Jadi, selalu ada alasan bila DD membuka cabang di suatu tempat”, jelasnya.

Sementara itu, Erizal Sodikin selaku Dewan Pembina DSIM menyebutkan, potensi zakat di Sumatera Selatan mencapai Rp1,7 triliun setahunnya. Sedangkan DSIM di tahun 2012, baru bisa menghimpun sebesar Rp1,5 miliar. “Tentu ini butuh keseriusan kerja untuk meningkatkan edukasi kepada masyarakat mengenai keutamaan zakat”, untkapnya. Hadir dalam kesempatan tersebut undangan yang merupakan perwakilan dari para donatur, baik individu maupun korporat, utusan dari Kepolisian Daerah Sumatera Selatan dan perwakilan dari Pemerintah Provinsi Sumatera Selatan. Juga hadir direktur DSIM periode sebelumnya, Adi Aprilliansyah dan Taufik Hidayat.

Kegiatan yang dibawakan oleh Darwin Syarkowi tersebut, dibukak dengan pembacaan Al-Quran dan saritilawah yang disampaikan oleh Ahmad Sefriansyah dan Hanny Tri Putri, di mana keduanya adalah peserta program Yatim Kreatif Indonesia (YKI) binaan DD Sumsel. Selanjutnya setelah beberapa kata sambutan, diadakan penandatanganan *Memorandum of Understanding* (MoU) antara Yayasan DSIM dengan Dompot Dhuafa, disaksikan oleh perwakilan Kapolda Sumsel dan Perwakilan Pemrov Sumsel.

Tepat pukul 14.40, Presdir DD Ismail A Said memukul gong tanda meresmikannya nama DD Sumsel bagi Lazda DSIM. Dengan demikian Lazda DSIM resmi bertransformasi menjadi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan.

Harapan terpancang, mengiringi langkah kerja besar dalam mengedukasi zakat di Negeri ini. Karena, perubahan adalah keniscayaan. Hijrah adalah pilihan terbaik untuk maju kedepan. Doa dari Ustadz Imam Mansur, terasa syahdu menutup kegiatan *launcing* DD Sumsel di paruh pertama kegiatan pada Jumat itu. Pada sesi kedua sebagaimana dijadwalkan, dilaksanakan *talkshow* bertema zakat dengan narasumber Ismail A Said dan Erizal Sodikin dipandu oleh Halida Shary. Dalam kesempatan *talkshow* itu, terkuak beberapa rencana strategis DD ke depan. Di antaranya yang saat ini tengah di kampanyekan adalah Rumah Sehat Terpadu (RST). Yakni Rumah Sehat yang dikhususkan untuk menjadi rujukan berobat bagi kalangan Dhuafa dengan fasilitas VVIP dan tentu saja bebas biaya. Menurut Ismail A Said, saat ini RST sendiri baru ada satu dan berlokasi di Parung, Bogor. “Mengingat biaya operasional pertahunnya menyedot dana sebesar Rp17 miliar, maka DD masih melakukan penjajakan untuk mendirikan cabang RST dengan kualitas yang sama di daerah. Lagi pula, untuk di daerah kalau memang tidak dapat ditangani bisa langsung dirujuk ke RST pusat”, uraiannya.

Desi Arisanti, Kepala Cabang Dompot Dhuafa Sumsel dalam kesempatan yang sama menyebutkan, setidaknya ada tiga alasan DSIM memilih bergabung menjadi cabang Dompot Dhuafa untuk wilayah Sumatera Selatan. “Pertama ingin meningkatkan kualitas lembaga. Kedua, memperluas jangkauan penerima manfaat. Dan yang terakhir, kita berupaya untuk menyeragamkan gerak kesadaran akan zakat secara Nasional, bahkan Internasional. Karena *track record* Dompot Dhuafa sendiri sangat baik dan telah banyak memberikan manfaat kepada seluruh lapisan masyarakat. Terutama kalangan dhuafa melalui program kreatif yang pro masyarakat dhuafa.”⁴¹

B. Visi/Misi Dompot Dhuafa Sumatera Selatan

1. Visi:

Menjadi Lembaga Amil Zakat yang amanah dan profesional serta terdepan dalam mengedukasi masyarakat Sumatera Selatan dalam mengoptimalkan peran dana zakat.

2. Misi:

Mewujudkan konsep pemberdayaan masyarakat yang Islami melalui pengelolaan dan pemanfaatan, dana ZISWAF yang terencana, melembaga dan berkesinambungan.

C. Prinsip Dasar Dompot Dhuafa Sumsel

⁴¹ Sumber: ddsumsel.org/program (05 September 2016)

Berdasarkan dokumentasi Dompot Dhuafa Sumsel prinsip dasar LAZ Dompot Dhuafa Sumsel yaitu sebagai berikut:

1. Landasan – Moral dan Amanah.
2. Pendukung – Karyawan, perusahaan dan masyarakat.
3. Kedudukan – Netral – Objektif – Independen, Non Politik, Non Diskriminatif.
4. Tanggung Jawab – Allah swt, Muzakki (pembayar zakat, infaq, shadaqah dan wakaf)
5. Pelaksana – Karyawan *fulltime*, akat kerja.

D. Tujuan Dompot Dhuafa Sumsel

Berdasarkan dokumentasi Dompot Dhuafa Sumsel tujuan Dompot Dhuafa Sumsel yaitu sebagai berikut:

1. Mewujudkan lembaga profesional dan terdepan dalam penanggulangan kemiskinan.
2. Menjadi lembaga yang menjadi satu titik sentral sekaligus menjadi mitra kerja dari lembaga sejenis.
3. Pemulihan masyarakat bawah yang kelaparan dan penderita penyakit.
4. Meningkatkan kualitas sumber daya masyarakat.
5. Mengikis kemiskinan moral dan akhlak masyarakat bawah melalui pendekatan ajaran Islam.

E. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian alamat Jl.Angkatan 66 no.435 C, Sekip Ujung, Palembang, Sumatera Selatan.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Strategi Menarik Minat Donatur untuk menyalurkan dana ZISWAF pada

Dompot Dhuafa Sumatera Selatan

1. Strategi

Perkembangan Lembaga Amil Zakat (LAZ) dari tahun ke tahun semakin meningkat seiring dengan peningkatan kualitas para amilnya. Hal ini berbanding lurus dengan pendapatan yang diperoleh LAZ dari tingkat kesadaran kaum muslimin dalam menunaikan kewajiban zakatnya. Zakat merupakan salah satu kewajiban bagi setiap muslim yang sudah memenuhi persyaratan kewajiban-kewajibannya. Semakin banyak LAZ bermunculan semakin banyak pula dana masyarakat bisa tereksplorasi.⁴²

Banyaknya lembaga amil zakat yang berkembang di tengah masyarakat, akan menimbulkan pilihan pada masyarakat, pada lembaga amil zakat manakah dana mereka akan disalurkan kepada masyarakat tidak mampu. Dalam hal ini, masing-masing lembaga amil zakat, termasuk dompet dhuafa sumsel yang siap melayani para donatur tetap maupun tak tetap, harus mempunyai strategi dalam menarik minat donatur agar bersedia mendonasikan sebagian hartanya untuk disalurkan pada dompet dhuafa sumsel.⁴³

2. Manajemen dan Tahapan Strategi

Manajemen strategi mencakup tentang mengenali lingkungan dan menganalisa lingkungan, membuat formulasi strategi, mengimplementasikan dan juga melakukan *pengendalian* (evaluasi). Berikut merupakan pemaparannya:⁴⁴

43

a. Identifikasi donatur

⁴² Reza Fahda, Wawancara, 12 Oktober 2016

⁴³ Reza Fahda, Wawancara, 12 Oktober 2016

⁴⁴ Reza Fahda, Wawancara, 12 Oktober 2016

Adalah tahapan yang dilakukan dompet dhuafa dengan cara menentukan siapa dan bagaimana profil dari potensial donatur yang akan digalangnya. Potensial donatur ini bisa perorangan maupun lembaga atau organisasi tertentu.

- b. Adalah tahapan yang dilakukan dompet dhuafa dalam menentukan metode yang tepat untuk melakukan pendekatan terhadap donatur. Hal ini perlu dilakukan karena akan menjadi penentu keberhasilan perolehan dana yang sebesar-besarnya dari fundraising pada para donatur. Ada lima metode yang digunakan dompet dhuafa dalam menarik minat donatur yaitu advertising, personal selling, direct selling, public relations, event and experience

- c. Pengelolaan dan Penjagaan Donatur

Pengelolaan donatur dilakukan dengan tujuan meningkatkan jumlah sumbangan, mengarahkan donatur untuk menyumbang pada program tertentu, berusaha menjadikan donatur tidak tetap menjadi donatur tetap. Sedangkan penjagaan dilakukan dompet dhuafa dengan melakukan kunjungan hangat, menjemput donasi kerumah donatur, mengirimkan informasi, memberikan layanan, dan melibatkan donatur dalam berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh dompet dhuafa.

- d. Monitoring dan evaluasi

Yaitu tahapan dimana dompet dhuafa memantau bagaimana proses dilakukannya kegiatan para fundraiser serta melihat seberapa efektif implementasi dari metode yang telah ditetapkan.

3. Metode Strategi

Dari beberapa pengertian para ahli mengenai strategi, minat, dan donatur yang sudah penulis jabarkan pada landasan teori, penulis menyimpulkan bahwa strategi menarik minat donatur yaitu upaya seseorang, lembaga, atau instansi dengan melakukan suatu perumusan perencanaan dalam hal menarik minat (ketertarikan) sasaran untuk mencapai suatu tujuan. Strategi yang digunakan Dompet Dhuafa sejak awal berdiri hingga sekarang tetap menggunakan strategi adalah “Mengembangkan budaya kerja lembaga yang terbuka/transparan, jujur, itqan (profesional), dan mengembangkan kreativitas

dan inovasi tiada henti untuk tetap mencari cara terbaik dalam berinteraksi dan memberdayakan masyarakat”.⁴⁵

Strategi yang diterapkan oleh dompet dhuafa untuk menarik minat donatur adalah agar para calon donatur baik donatur tetap maupun tidak tetap percaya untuk menyalurkan dananya pada dompet dhuafa yang diperoleh dari hasil wawancara penulis, secara garis besarnya dapat disimpulkan sesuai

dengan teori kotler dan keller yang menyebutkan ada lima strategi untuk menarik minat donatur yang diterapkan untuk menarik minat donatur yaitu:⁴⁶

a. *Advertising* (Periklanan)

Dalam menarik minat donatur, iklan merupakan salah satu strategi terpenting yang diterapkan oleh dompet dhuafa palembang. Melalui iklan, dompet dhuafa memperkenalkan program-program yang ada pada dompet dhuafa, membangun *image* agar dompet dhuafa dikenal oleh masyarakat luas. Melalui iklan, masyarakat akan lebih yakin dan percaya dengan program-program dompet dhuafa. Iklan-iklan yang dibuat oleh dompet dhuafa diterbitkan di berbagai media baik cetak maupun non cetak. Koran, majalah, media sosial, brosur, baliho, pamflet, bahkan televisi yang melibatkan sejumlah publik figur untuk menarik minat donatur. Hal ini dinilai cukup efektif sebagai strategi untuk menarik minat donatur untuk menyalurkan dananya pada dompet dhuafa. Periklanan adalah salah satu bentuk dari inovasi yang dilakukan dompet dhuafa untuk menarik minat donatur, melalui iklan yang dibuat semenarik mungkin yang diterbitkan dalam berbagai media baik cetak maupun non cetak, masyarakat akan lebih mengenal apa itu dompet dhuafa, berikut program programnya.

b. *Personal selling* (penjualan personal)

Salah satu strategi dalam menarik minat donatur yang diterapkan dompet dhuafa adalah dengan melakukan penjualan personal, yaitu penjualan yang dilakukan secara langsung, bertatap muka dengan para calon donatur, menjelaskan secara langsung program-program dan layanan yang diberikan dompet dhuafa, dengan melakukan penjualan secara langsung, calon donatur bisa menanyakan segala hal yang perlu ditanyakan mengenai program yang ada pada dompet dhuafa, salah satu cara efektif yang dilakukan oleh dompet dhuafa adalah dengan mendirikan stand-stand dompet dhuafa dengan petugas fundraiser yang akan melakukan penjualan secara langsung, dan siap menjelaskan program, dan membantu menyelesaikan permasalahan calon donatur secara langsung, Hal ini juga

⁴⁵ Reza Fahda, Wawancara, 12 Oktober 2016

⁴⁶ Reza Fahda, Wawancara, 12 Oktober 2016

dinilai cukup efektif dalam menarik minat donatur untuk menyalurkan dananya pada dompet dhuafa Palembang. *Personal selling* seperti yang sudah dijelaskan di atas sesuai dengan strategi yang diterapkan dompet dhuafa yaitu *itqan* (profesional). Para *fundriser* dituntut seprofesional mungkin dengan melakukan penjualan secara tatap muka dengan calon donatur. Memahami betul program-program yang mereka tawarkan. Menerapkan semboyan “senyum, sapa, salam” dari awal mengenalkan produk hingga *closing*.

c. *Public relation* (hubungan masyarakat)

Strategi lainnya dalam menarik minat donatur yang diterapkan dompet dhuafa Palembang adalah hubungan masyarakat, yaitu sebuah proses atau aktivitas yang bertujuan untuk menjalin komunikasi yang baik pada masyarakat. Dengan melakukan hubungan baik pada masyarakat membangun *image* agar dompet dhuafa dikenal baik oleh masyarakat luas. Salah satu bentuk contoh terjalinnya hubungan dengan masyarakat yaitu dengan mengadakan khitanan massal, juga pembagian hewan qurban dengan melibatkan warga dapat diberikan secara merata kepada warga kecamatan dan kelurahan yang pendapatan hewan kurban sedikit. Dan hal yang tak kalah penting dalam menjalin hubungan baik dengan masyarakat, dalam hal ini khususnya hubungan baik dengan para donatur adalah membuat dan mengirim laporan perputaran dana masuk dan keluar dari para donatur setiap bulannya melalui email atau surat, sehingga terciptalah transparansi yang tidak menimbulkan pertanyaan-pertanyaan donatur seputar dana yang disalurkan pada dompet dhuafa. Hal ini juga tidak kalah penting dalam menarik minat donatur dan menjaga kepercayaan mereka kepada lembaga dompet dhuafa, membangun hubungan baik dengan masyarakat seperti yang sudah dijabarkan di atas sesuai dengan strategi menarik minat donatur yang diterapkan oleh dompet dhuafa Sumsel yaitu menjadi lembaga yang transparan dan jujur.

d. *Event and experience* (pagelaran acara)

Strategi yang kelima untuk menarik minat donatur yang diterapkan dompet dhuafa Palembang adalah pagelaran acara, Strategi ini dilakukan dengan cara mengadakan event-event tertentu. Promosi dengan strategi ini cukup mempengaruhi ketertarikan calon donatur terhadap program-program dompet dhuafa karena respon masyarakat sebagai calon donatur sangat baik, dan banyak mendapat perhatian. Contohnya seperti mengadakan pengajian akbar yang menggunakan nama dompet dhuafa dan mempromosikan dompet dhuafa itu sendiri. Strategi ini juga sesuai dengan strategi dompet dhuafa yang terus melakukan inovasi untuk dapat

berinteraksi dengan baik yang berusaha terus melibatkan dan memberdayakan masyarakat.

e. *Direct selling* (penjualan langsung)

Strategi ini menggunakan surat, faksimail, e-mail, dan alat penghubung non personal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan mendapatkan tanggapan langsung dari calon donatur. Pada dompet dhuafa sumsel, strategi ini dilakukan dengan cara telemarketing, yaitu menghubungi donatur tetap maupun tidak tetap yang sudah memberikan nomer telepon nya pada setiap transaksi mendonasikan dananya. Hal ini dilakukan untuk memberitahu, mengingatkan, para donatur tentang program-program yang ada pada dompet dhuafa. Jika memang donatur tertarik untuk mendonasikan dananya, petugas dari dompet dhuafa siap menjemput donasi yang akan diberikan.

Dari uraian di atas bahwa strategi menarik minat donatur Dompet Dhuafa Sumsel dilakukan dengan metode Mengembangkan budaya kerja lembaga yang terbuka/transparan, jujur, itqan (profesional), dan mengembangkan kreativitas dan inovasi tiada henti untuk tetap mencari cara terbaik dalam berinteraksi dan memberdayakan masyarakat sesuai dengan teori kotler dan keller yaitu lima metode yang digunakan dalam menarik minat donatur adalah *advertising, personal selling, direct selling, public relations, dan events and experience*, pelaksanaannya sudah sangat baik, pendapatan donasi dari para donatur yang mempercayakan dananya cukup banyak sehingga banyak program sudah terealisasi khususnya program pendidikan dan program kesehatan yang sangat penting bagi masyarakat. Keberadaan dompet dhuafa ditengah masyarakat sangat membantu khususnya bagi masyarakat tidak mampu.

B. Program yang Telah Terealisasi dari Penyaluran Dana ZISWAF

Berikut program-program yang terealisasi dari penyaluran dana zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf (ZISWAF) yang dikelola LAZ Dompet Dhuafa Sumsel:

1. Program Layanan Kesehatan Cuma-Cuma

Layanan Kesehatan Cuma-Cuma (LKC) merupakan lembaga non profit jejaring Dompet Dhuafa khusus di bidang kesehatan yang melayani kaum dhuafa secara paripurna melalui pengelolaan dana sosial masyarakat (ZISWAF- Zakat, Infaq, Shadaqah, dan wakaf) dan dana sosial perusahaan.⁴⁷

⁴⁷ Sumber: ddsumsel.org/program (di akses 12 Oktober 2016, 23:20 wib)

Direct Program:

- a. Klinik Layanan Kesehatan Cuma-Cuma (LKC)
- b. Aksi Layanan Sehat (ALS) ke kantong-kantong *mustahik*
- c. Khitanan Massal (KhitMas)
- d. Operasi Massal, seperti bibir sumbing dan katarak (OpMas)
- e. Pembiayaan pasien berobat rujukan ke rumah sakit
- f. Penyuluhan Kesehatan, seperti: penyuluhan pola hidup sehat, kanker serviks, anemia kecacingan pada anak, dll
- g. *Medical Check Up*
- h. Bina Rohani Pasien (BRP)
- i. Pelayanan Ambulance dan Mobil Jenazah
- j. Periksa kehamilan dengan USG
- k. Periksa Kesehatan gigi
- l. Khitan Laser
- m. Senam Hamil, kelas menyusui, senam jantung sehat, senam asma, dan senam diabetes militus.

Hingga saat ini telah terdata 4.500 orang member kesehatan di LKC yang telah menerima manfaat dari program kesehatan Dompot Dhuafa Palembang.

2. Program Pendidikan

Pendidikan adalah kunci penting dalam perjalanan hidup seseorang. Pendidikan yang baik mampu mengubah nasib. Denganya, status seseorang akan terangkat dengan sendirinya. Baik dari sisi sosial maupun ekonomi. Hal inilah yang mendasari mengapa lini pendidikan mendapatkan perhatian lebih oleh Dompot Dhuafa Sumsel selaku lembaga amil zakat yang ada di Kota Palembang. Melalui beberapa program pendidikan, DD Sumsel memanfaatkan dana zakat, infaq, shadaqah, dan

wakaf (ZISWAF) dari para donatur untuk membantu para siswa dan mahasiswa tidak mampu. Program-program tersebut diantaranya:⁴⁸

3. Program Beastudi Prestasi

Beastudi Prestasi berupa program pemberian bantuan sekolah yang diberikan untuk siswa SD hingga perguruan tinggi. Beastudi prestasi memberikan kesempatan kepada donatur untuk memilih tingkatan penerima program beasiswa yang diinginkan. Yakni, mulai dari SD, SMP, SMA, atau perguruan tinggi.

Saat ini, total penerima manfaat beasiswa aktif sebanyak 80 orang. Penerima beastudi juga akan mendapatkan program pembinaan berkala dan program Super Camp, yang merupakan program peningkatan kemampuan *learning how to learn*.

4. Program Beasiswa Aktivistis Nusantara

Beasiswa Aktivistis Nusantara atau Bakti Nusantara diwujudkan dalam tiga bentuk kegiatan. Pertama, pemberian dukungan aktivitas setiap bulan dan dukungan aktivitas dalam dan luar negeri. Kedua, fasilitas pengembangan diri, yakni pelatihan dan pembinaan. Pelatihan terdiri atas pembangunan karakter, pelatihan kepemimpinan, pelatihan kepenulisan, pelatihan komunikasi publik, dan pelatihan nilai-nilai.

Pembinaan terdiri atas pembinaan aktivis, yakni pendampingan kepemimpinan praktis oleh fasilitator yang meliputi aspek agama, kepemimpinan, keterampilan manajerial, akademik, dan sosial yang juga berperan sebagai sarana berbagi, pemantauan, dan evaluasi bagi peserta program oleh fasilitator. Selain itu, terdapat kunjungan tokoh, yakni kunjungan dan diskusi bersama tokoh nasional sebagai sarana memperkaya wawasan dan gagasan bagi peserta program sekaligus memperluas jaringan bagi peserta dan lembaga. Beasiswa Aktivistis juga dilengkapi dengan penugasan, baik secara perorangan maupun kelompok. Penugasan dilakukan dalam bentuk menulis artikel, diskusi kelompok, dan acara bersama penerima beasiswa. Salah satu penugasan kelompok adalah proyek gerakan sosial. Seluruh rangkaian program dikelola oleh seorang fasilitator pada setiap daerah program yang bertindak sebagai manajemen program sekaligus pendamping bagi peserta.

Beasiswa Aktivistis saat ini terdiri atas 96 mahasiswa dan 70 alumni dari Institut Pertanian Bogor, Institut Teknologi Bandung, Universitas

⁴⁸ Sumber: ddsumsel.org/program (di akses 12 Oktober 2016, 23:20 wib)

Indonesia, Universitas Padjadjaran, Universitas Gadjah mada, Universitas Sebelas Maret, dan Universitas Sriwijaya.

5. Program Sekolah Guru Indonesia

Sekolah Guru Indonesia (SGI) adalah salah satu jejaring divisi pendidikan Dompot Dhuafa yang berkomitmen melahirkan Guru Transformatif yang memiliki kompetensi mengajar, mendidik dan berjiwa kepemimpinan sosial. Sekolah Guru Indonesia yang siap mengabdikan diri menjadi guru serta siap berkontribusi bagi kemajuan pendidikan di seluruh penjuru Nusantara.

Total penerima manfaat SGI sejak Oktober 2009 adalah sebesar 20.135 jiwa yang meliputi 158 mahasiswa SGI, 1.276 guru dan 18.701 siswa Sekolah Dasar.

Sejak tahun 2009, Sekolah Guru Indonesia telah membina 6 (enam) angkatan dan menyemangati anak-anak muda inspiratif tersebut menjadi Guru di 31 Kabupaten daerah terdepan, terluar dan tertinggal di seluruh wilayah republik Indonesia. Hingga angkatan ke-6, Sumsel telah mengirimkan 11 perwakilan untuk mengabdikan diri sebagai guru transformatif yang berasal dari berbagai perguruan tinggi yang ada di Sumsel.

6. Program Yatim Kreatif Indonesia

Yatim Kreatif Indonesia (YAKIN) merupakan Program yang dikelola oleh Dompot Dhuafa Sumatera Selatan berupa program pembinaan Character Building dan Life Skill anak-anak dan orang-orang yang mau belajar, dan ingin mengubah Indonesia dengan ilmu. Program Yatim Kreatif Indonesia (YAKIN) di Palembang merupakan sebuah komunitas yang terdiri dari anak-anak yatim atau yatim piatu, baik yang berada di bawah pengawasan keluarganya, maupun anak yang diasuh oleh panti asuhan, berusia mulai dari 5 s/d 18 tahun. Namun tidak menutup kemungkinan untuk anak-anak sekitar yang dhuafa maupun tidak, untuk mengikuti kegiatan ini. Karena semakin banyak yang ikut dalam kegiatan ini, maka tujuan agar Indonesia ke depan jauh lebih baik akan terwujud. Anak-anak yang belajar di kampus YAKIN terdata sebanyak 83 orang dan yang aktif hingga saat ini hanya 53 orang. Kegiatan YAKIN sendiri baru menempati tempat baru yang bernama KAMPUS YAKIN, tempat dimana pembinaan life skill dan Character Building dilakukan di jl. Yudo No. 64 Komplek Kampus Blok H Lorong Pakjo, Ilir Barat II, Palembang. Saat ini KAMPUS YAKIN baru mempunyai satu buah saung.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan, bahwa:

1. Strategi menarik minat donatur yang dilakukan dompet dhuafa dilakukan dengan metode Mengembangkan budaya kerja lembaga yang terbuka/transparan, jujur, itqan (profesional), dan mengembangkan kreativitas dan inovasi tiada henti untuk tetap mencari cara terbaik dalam berinteraksi dan memberdayakan masyarakat sesuai dengan teori kotler dan keller yaitu lima metode yang digunakan dalam menarik minat donatur adalah *advertising, personal selling, direct selling, public relations, dan events and experience*, pelaksanaannya sudah sangat baik, pendapatan donasi dari para donatur yang mempercayakan dananya cukup banyak dan keberadaan dompet dhuafa ditengah masyarakat sangat membantu khususnya bagi masyarakat tidak mampu.
2. Program-program Dompet ⁵⁷ telah terealisasi sudah cukup banyak, namun program yang lebih diprioritaskan yaitu program pendidikan dan program kesehatan. Karena, program pendidikan dan kesehatan dinilai sangat penting dan dibutuhkan bagi masyarakat kurang mampu. Keberadaan program-program tersebut sangat bermanfaat bagi kalangan masyarakat menengah bawah.

B. Saran

1. Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan acuan atau bahan bacaan untuk penelitian selanjutnya.
2. Bagi Dompot Dhuafa Sumsel agar memperluas cabang di berbagai pelosok sumsel seperti kabupaten, kecamatan ataupun pedesaan yang juga perlu adanya Dompot Dhuafa.
3. Bagi universitas, untuk terus meningkatkan mutu pembelajaran pada kegiatan mahasiswa magang. Agar mahasiswa semakin bersemangat dalam melaksanakan kegiatan tersebut, lebih terarah, dan terorganisir.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

A Arief Budiman. 2012. *Good Governance Pada Lembaga Ziswaf*, Semarang: Lembaga Penelitian IAIN Walisongo

A Aunillah Al-Baijury. 2015. *Buku Pintar Agama Islam Panduan Lengkap Berislam Secara Kafah*. Yogyakarta Diva Press

Achmad, Suhaidi. 2014. *Pengertian Sumber, Jenis dan Teknik Pengumpulan Data*: <http://achmadsuhaidi.wordpress.com>

Annur Saipul. 2013. *Metodologi Penelitian Pendidikan Analisis Data Kuantitatif dan Kualitatif*. Palembang: Noer Fikri Offset

A Qodri and Azizy, Abdillah. 2004. *Membangun Fondasi Ekonomi Umat Meneropong Prospek Berkembangnya Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Hasan, Muhammad. 2011. *Manajemen Zakat Model Pengelolaan yang Efektif* Yogyakarta: Idea Press

Lax, J Moleong. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif* Bandung: PT. Remaja Rosda Karya

Narbuko, cholid and Ahmad, H abu. 2009. *Metodologi Penelitian* Jakarta: PT. Bumi Aksara

Saifudin, Zuhri. 2002. *Zakat di Era Reformasi (Tata Kelola Baru)* Semarang: Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo

Murtopo Ali. 1971. *Strategi Kebudayaan*. Jakarta: CSIS

Nilasari Senja. 2014. *Manajemen Strategi itu Gampang*. Jakarta Timur: Dunia Cerdas

Fred R David. 2002. *Manajemen Startegi dan konsep*. Jakarta: Perhelalindo

Sofjan Assauri. 2013. *Strategic Marketing: Sustaining Lifetime Customer Value*. Jakarta: Rajawali Pers

Syekh Muhammad bin Shalih al-Utsaimin. 2008. *Panduan wakaf Hibah dan Wasiat Menurut al-Quran dan Sunnah*. Jakarta : Pustaka Imam As-Syafi'i

Iqbal setyarso. 2008. *Manajemen Zakat Berbasis Korporat kiprah Lembaga Pengelola Zakat Pulau Sumatera*. Jakarta: Khairul Bayan

Purwanto April. 2009. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Yogyakarta: Teras

<https://www.dompethuafa.org> (05 September 2016)

Wawancara penelitian pada Fundriser pada 03 Agustus 2016

Wawancara Penelitian pada Fundriser pada 12 Oktober 2016



PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG

LEMBAR KONSULTASI

Nama : Ririnnurhidayah
Nim : 13180204
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul : Strategi Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana ZISWAF Pada Dompot Dhuafa Palembang

Pembimbing I : Dr. Maftukhatusholikhah, M.Ag

No	Tanggal	Permasalahan yang di Konsultasi	Paraf
1.	12-08-2016	ACC Bab I	
2.	02-09-2016	Revisi outline & BAB II	
3.	22-09-2016	Revisi bab II /atur ulan posisi	
4.	28-09-2016	Buat Draft wawancara. lanjutkan penelitian. mngacu pd teori pd bab	
5.	17-10-2016	Revisi bab IV & V	
6.	10-10-2016	Revisi kesimpulan & bagkapi keseluruhan	
7.	19-10-2016	ACC keseluruhan siap diujtk.	



PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG

LEMBAR KONSULTASI

Nama : Ririnnurhidayah
Nim : 13180204
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul : Strategi Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana ZISWAF Pada Dompot Dhuafa Palembang

Pembimbing II : Sepriyati, S.Ag. M.H.I

No	Tanggal	Permasalahan yang di Konsultasi	Paraf
1.	20-5-2016	- footnote - Paragraf - huruf kapital - huruf tebal	
2.	7-6-2016	- penulisan huruf kapital - B. Asing	
3.	10-6-2016	- latar belakang masalah keluarga - paragraf awal 7 ketukan - footnote 14 ketukan - penulisan B. Asing	
4	10-6-2016	- Arc proposal	
5	16-6-2016	- footnote rata kanan - tanda setelah ,, pakai spasi - penulisan B. Asing nama Ming.	



PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN RADEN FATAH PALEMBANG

LEMBAR KONSULTASI

Nama : Ririnnurhidayah
Nim : 13180204
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul : Strategi Menarik Minat Donatur Untuk Menyalurkan Dana ZISWAF Pada Dompot Dhuafa Palembang

Pembimbing II : ~~Septiana, S.Ag. M.H.I~~
RA. RITAWATI, SE. M. Ag

No	Tanggal	Permasalahan yang di Konsultasi	Paraf
6	18-8-2016	-perbaiki landasan teori -perbaiki pertanyaan kajian teori	
7	28-10-2016	Perbaiki bab II, IV & V Acc Perbaikan .	
8	20-10-2016	Acc keseluruhan Bab . — 000 — Lanjut kesidang Munasgorya	

DAFTAR WAWANCARA

Nama Mahasiswa : Ririn Nurhidayah

NIM/Jurusan : 13180204/D3 Perbankan Syariah

Nama Narasumber : M. Reza Fahda. A.Md

Jabatan : Fundriser

Waktu dan Tempat : 03 Agustus 2016 Jl.Angkatan 66 no.435 C, Sekip Ujung,
Palembang, Sumatera Selatan

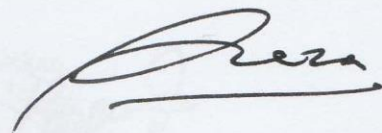
Daftar Pertanyaan Sebagai Berikut :

1. Bagaimana perkembangan ZISWAF di Dompot Dhuafa saat ini?
2. Kapan ZISWAF diperkenalkan pertama kali pada calon donatur?
3. Berapa banyak donatur yang memilih untuk menjadi donatur tetap di dompet dhuafa?
4. Apa yang menjadi keunggulan ZISWAF di dompet dhuafa dengan LAZ yang lain?
5. Apa saja strategi yang dilakukan dompet dhuafa untuk memperkenalkan ZISWAF?
6. Ada berapa jenis donatur pada Dompot Dhuafa?
7. Donatur pada Dompot Dhuafa terdiri dari golongan apasaja?
8. Apa setiap orang yang membayar ZISWAF pada Dompot Dhuafa disebut donatur?
atau, pihak (Orang/Perusahaan/Lembaga) yang sudah menyanggupi untuk mendonasikan hartanya per bulan?
9. Apa saja syarat-syarat dan ketentuan khusus untuk bisa menjadi donatur pada Dompot Dhuafa?
10. Apa ada batas jumlah minimum untuk mendonasikan harta donatur? Atau seikhlasnya?
11. Bagaimana periode donatur untuk mendonasikan hartanya? Perbulan, triwulan, atau pertahun?
12. Bagaimana mekanisme dari dana yang didonasikan oleh donatur untuk kemudahan diberikan kepada yang membutuhkan? Apakah donatur memberikan sejumlah dana,

hak untuk mengelola dana diberikan penuh kepada pihak Dompot Dhuafa, atau donatur langsung menyebutkan program apa yang ingin dia bantu?

13. Bagaimana strategi menarik minat donatur dalam menyalurkan dana ZISWAF pada Dompot Dhuafa? Apakah ada perubahan strategi?
14. Apa saja program yang sudah terealisasi dari penyaluran dana ZISWAF?
15. Bagaimana proses manajemen strategi yang diterapkan untuk menarik minat donatur di dompet dhuafa?
16. Bagaimana proses tahapan strategi yang diterapkan untuk menarik minat donatur di dompet dhuafa?
17. Apa saja yang dilakukan dompet dhuafa untuk mendapatkan dana?
18. metode apa yang dilakukan dompet dhuafa dalam melaksanakan fundraising?
19. Apa saja yang termasuk unsur-unsur penghimpunan dana di dompet dhuafa?

Palembang, 03 Agustus 2016



M. Reza Fahda



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 Km. 3,5 Palembang 30126 Telp. : (0711) 354668 website : www.radenfatah.ac.id

Nomor : 760 /Un.09/V1.1/PP.009/08/2016
Lampiran : Satu Berkas
Perihal : Mohon Izin Penelitian

Palembang, 9 Agustus 2016

Kepada Yth.
Pimpinan Dompot Dhuafa
di -
Palembang

Assalamu 'alaikum, Wr. Wb.

Dalam rangka untuk memperlancar penulisan tugas akhir yang merupakan bagian dari persyaratan akademik, dengan ini kami mohon kepada saudara kiranya berkenan memberikan izin untuk mengadakan penelitian/observasi/ wawancara/pengambilan data di lembaga/instansi yang saudara pimpin kepada :

Nama : Ririn Nurhidayah
Nim : 13180204
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah D.3
Judul Penelitian : STRATEGI MENARIK MINAT DONATUR UNTUK MENYALURKAN DANA ZISWAF PADA DOMPET DHUAFPA PALEMBANG.

Demikian, atas perkenan saudara dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dekan
KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN FATAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Dr. Odariah Barkah M.H.I
NIP. 197011261997032002

1. Rektor UIN Raden Fatah ;
2. Mahasiswa bersangkutan;
3. Arsip.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Sherly Utami
Nomor Induk Mahasiswi : 13180222
Pendidikan Terakhir : Diploma III Perbankan Syariah
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jalan Cangkring Rt 20 Rw 05 Kelurahan
kedondong raye kecamatan Banyuasin III Kabupaten
Banyuasin.

DAFTAR RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun 2001-2007 : SD NEGERI 1 BANYUASIN 111
Tahun 2007-2010 : SMP NEGERI 1 PLUS BANYUASIN 111
Tahun 2010-2013 : SMA NEGERI 1 BANYUASIN 111
Tahun 2013-2017 : UIN RADEN PATAH PALEMBANG