

STRATEGI FUNDRAISING DANA ZAKAT(STUDI KASUS LAZNAS BAITUL MAAL HIDAYATULLAH GERAI PONOROGO TAHUN 2020)

Abdul Latif Rizqon¹ Muhammad Rezki Ramadhan²
Nusa Dewa Harsono³ Imam Haryadi⁴

latifrizqon@unida.gontor.ac.id

Abstract

One of the basic functions of zakat is from the economic function, namely that zakat can change mustahik (zakat recipients) into muzaki (paying zakat). The commandment of zakat is always juxtaposed with the obligation to pray. Seeing the importance of zakat, there must be good management in it. LAZNAS Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo, which is a National Amil Zakat Institution that won the best fundraising award by IFI and also received the best distribution award by BAZNAS. The purpose of this study is to determine the strategy of collecting zakat funds at BMH Gerai Ponorogo and to determine the results of the fundraising strategy that has been implemented by BMH Gerai Ponorogo. This type of research is qualitative research using a case study approach. Sources of data in this study are primary data and secondary data. Data collection techniques in this study were interviews, observation, and documentation. After the necessary data has been collected, the authors analyzed the data using SWOT analysis techniques. The results of this research show that BMH Gerai Ponorogo in a fundraising strategy in terms of strengths in terms of marketing with the use of technology and information with a social media approach, good management between the center and the BMH branches that are able to realize the BMH program well, implement daily debriefing before carrying out assignments and evaluation after each completion of their duties. Weakness (weakness) of the fundraising strategy of BMH HR because some employees do not continue their work there for various other reasons, another weakness is that during the corona pandemic muzaki BMH has decreased in recent months due to Indonesia's lockdown making muzaki unable to go anywhere. Opportunities from BMH fundraising, namely Ponorogo people have a high social spirit, many institutions are monitored so that it becomes an opportunity for BMH itself, in paying zakat muzaki can pay anywhere in BMH even though not in the city itself. Threat (threat) fundraising from government policies in changes to zakat laws and regulations that make BMH re-adjust to laws and regulations. The results that have been done by BMH Ponorogo are using the strategy of touching the hearts of donors through door to door, collecting funds, promoting morals in socializing, utilizing electronic media, newspapers, holding events such as tahfidz competitions, utilizing social media such as IG, FB WA, and also applying brochure entrusted to several food stalls and hotels. From this strategy, it is evident that the zakat funds collected by BMH Ponorogo are increasing every year

Keywords: *Strategy, Fundraising, Zakat.*

Abstrak

Salah satu fungsi dasar zakat ialah dari fungsi ekonomi yaitu zakat dapat mengubah mustahik (penerima zakat) menjadi muzaki (membayar zakat). Perintah zakat selalu disandingkan dengan kewajiban shalat. Melihat pentingnya zakat maka harus ada pengelolaan yang baik didalamnya. LAZNAS Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo, yaitu sebuah Lembaga Amil Zakat Nasional yang dapat meraih penghargaan fundraising terbaik oleh IFI dan juga mendapatkan penghargaan pendistribusian terbaik oleh BAZNAS. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi penghimpunan dana zakat di BMH Gerai Ponorogo dan untuk mengetahui hasil dari strategi fundraising yang telah dilakukan oleh BMH Gerai Ponorogo. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Setelah data-data yang diperlukan terkumpul, kemudian penulis menganalisis data tersebut menggunakan teknik analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa BMH Gerai Ponorogo dalam strategi fundraising dari segi kekuatan (strengths) dalam hal marketing dengan pemanfaatan teknologi dan informasi dengan pendekatan media-media sosial, manajemen yang baik antara pusat dengan cabang BMH yang mampu merealisasikan program BMH dengan baik, melaksanakan briefing setiap hari sebelum melaksanakan tugas dan evaluasi setiap selesai melakukan tugasnya. Kelemahan (weakness) dari strategi fundraising dari SDM BMH karena beberapa pegawai ada yang tidak melanjutkan kerjanya disana dengan berbagai alasan lainnya, kelemahan lainnya yaitu selama pandemic corona muzaki BMH beberapa bulan ini mengalami penurunan dikarenakan lockdown Indonesia membuat muzaki tidak

dapat kemana-mana. Peluang (opportunities) dari fundraising BMH yaitu masyarakat ponorogo memiliki jiwa sosial yang tinggi, banyaknya lembaga diponorogo sehingga menjadi peluang BMH itu sendiri, dalam membayar zakat muzaki dapat membayar di BMH mana saja walaupun bukan di kotanya itu sendiri. Ancaman (threat) fundraising dari kebijakan pemerintah di perubahan peraturan perundang-undangan zakat yang membuat BMH kembali menyesuaikan dengan peraturan perundang-undangan. Hasil yang telah dilakukan BMH Ponorogo menggunakan strategi menyentuh hati donator melalui door to door, mejemput dana, mengedepankan akhlak dalam bersosialisasi, memanfaatkan media elektronik, surat kabar, menyelenggarakan event-event seperti lomba tahfidz, memanfaatkan media sosial seperti IG, FB WA, dan juga menerapkan menitip brosur ke beberapa warung makan dan hotel. Dari strategi tersebut terbukti bahwa dana zakat yang dihimpun BMH Ponorogo bertambah setiap tahunnya.

Kata Kunci: Strategi, Fundraising, Zakat

Pendahuluan

Salah satu fungsi dasar zakat ialah dari fungsi ekonomi yaitu zakat dapat mengubah mustahik (penerima zakat) menjadi muzaki (membayar zakat). Allah SWT di dalam al quran menurunkan 37 ayat tentang zakat. Perintah zakat selalu disandingkan dengan kewajiban sholat. Maka dalam hal ini mengisyaratkan betapa pentingnya berzakat dalam kehidupan.¹ Islam menjadikan instrumen zakat sebagai penyeimbang ekonomi masyarakat. Ini berarti, bukan semua orang mampu bergelut dalam kancan ekonomi, karena sebagian dari mereka ada fakir maupun miskin.² Zakat adalah ibadah yang tidak dapat diganti dengan model apapun. Karena itulah Abu Bakar As-Shidiq, Khalifah pertama setelah Nabi Muhammad wafat memerangi orang-orang yang enggan membayar zakat.³ Karena zakat dapat mencegah terjadinya penumpukan kekayaan pada segelintir orang saja.

Melihat pentingnya zakat maka harus ada pengelolaan yang baik didalamnya. Di dalam pengelolaan zakat tidak hanya dilakukan oleh individu akan tetapi juga dalam bentuk organisasi agar nantinya memiliki manajemen yang baik didalam mengumpulkan, mengelola, dan menyalurkan dan zakat. Oleh karena itu, banyak Negara Islam membentuk organisasi pengelolaan zakat termasuk Indonesia. Organisasi pengelolaan zakat di Indonesia terdiri dari dua unsur, pertama yaitu Badan Amil Zakat (BAZ) yang dibentuk oleh pemerintah dibawah naungan Kementrian Agama yang terderivatif mulai dari tingkat nasional, provinsi, sampai dengan kabupaten. Unsur yang kedua yaitu Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang dibentuk dari organisasi yang bergerak dalam bidang sosial maupun agama.

Salah satu pengelola lembaga zakat yang berada di Ponorogo ialah LAZNAS Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo, yaitu sebuah Lembaga Amil Zakat Nasional yang hampir setiap kota di seluruh Indonesia ada. LAZNAS BMH Gerai Ponorogo berdiri pada tahun 2011. Sebelum nama BMH Gerai Ponorogo namanya adalah Kantor Kas Baitul Maal Hidayatullah Ponorogo. Nama Kantor Kas itu sendiri diperuntukkan kepada Baitul Maal Hidayatullah di daerah-daerah yang masih merintis. Karena awal mula BMH Ponorogo masih minimnya Sumber Daya Manusia (SDM) dan jumlah dana ZIS yang dihimpun di Ponorogo. Ketika itu Kantor Kas BMH Ponorogo masih dibawah cabang BMH Surabaya sebagai kantor Koordinator wilayah Jawa Timur.⁴ kemudian karena

¹ Syamsuri, *Ekonomi Pembangunan Islam Sebuah Prinsip Konsep dan Asas Falsafahnya*, (Ponorogo: UNIDA Gontor Press, 2018), p. 311

² Ahamd Atabik, "Peranan Zakat dalam Mengetaskan Kemiskinan", *Jurnal Ziswaf*, Vol 2, No 2, Desember 2015, p. 340

³ Rozalinda, *Ekonomi Islam (Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), p. 248

⁴ Wawancara bersama bapak Nur Kholis selaku Manajer BMH Gerai Ponorogo pada Jumat 21 Agustus 2020

berkembangnya dan dalam rangka menyesuaikan standar pengelolaan, resmikanlah Baitul Maal Hidayatullah kantor Kas Ponorogo menjadi Kantor Cabang sebagai bagian dari Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS), berdasarkan SK BMH Pusat No. 45/SK/HO/BMH/IV/2015.

Lembaga Amil Zakat Nasional Baitul Maal Hidayatullah meraih penghargaan fundraising terbaik dari IFI (Institut Fundraising Indonesia) yang diselenggarakan secara online melalui aplikasi zoom pada 9 juli 2020. BMH menjadi salah satu lembaga yang mendapat penghargaan dalam arena Indonesia Fundraising Award 2020 yang menetapkan 16 kategori penghargaan kepada berbagai lembaga yang bergerak di bidang zakat, kemanusiaan, kesehatan, hingga hukum dan korupsi. Lembaga Amil Zakat Nasional Baitul Maal Hidayatullah kembali meraih penghargaan dalam kiprahnya. Kali ini dari Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) sebagai Pemenang Penghargaan Pendistribusian ZIS Terbaik Laz Nasional pada bulan desember 2020.

Dalam jurnal Atik Abidah Baitul Maal Hidayatullah mampu mengumpulkan dana Rp. 553.272.400,- LAZ Ummat Sejahtera Ponorogo mampu mengumpulkan sejumlah Rp. 365.700.500,- dan LAZ Muhammadiyah Ponorogo mengumpulkan dana Rp. 123.560.500,-.⁵ Dari uraian diatas BMH memiliki penghimpunan terbanyak diantara LAZ Ummat Sejahtera dan LAZ Muhammadiyah Ponorogo. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Nur Kholis selaku Menejer Baitul Mall Hidayatullah jumlah muzaki di Baitul Maal Hidayatullah Ponorogo diperkirakan sampai 1000 muzaki. Dari jumlah penduduk muslim di kabupaten Ponorogo 1.071.461 jiwa.⁶ Tetapi perbandingan antara penghimpunan dana zakat di Baitul Maal Hidayatullah Ponorogo dengan jumlah penduduk Ponorogo 0,1% saja dari jumlah muzakki yang terdapat di Baitul Maal Hidayatullah Ponorogo.

Pembahasan

Definisi Strategi

Pengertian strategi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa-bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁷ Strategi berasal dari bahasa Yunani berarti *strategia* yang diartikan sebagai “*the art of the general*” atau seni seorang panglima yang biasanya digunakan dalam peperangan. Menurut Hamel dan Prahalad yang mendefinisikan strategi dengan terjemahannya sebagai berikut strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan.⁸ Menurut Wahyudi dan Umar mendefinisikannya sebagai seni dan ilmu dalam hal pembuatan (*formulating*), penerapan (*implementing*), dan evaluasi keputusan-keputusan strategis antarfungsi yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya di masa datang.⁹

Di abad modern ini, penggunaan kata strategi tidak lagi sebatas konsep atau seni panglima dalam peperangan akan tetapi sudah digunakan secara luas termasuk dalam ilmu

⁵Atik Abidah, “Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo”, *Jurnal Kodifikasi*, Vol 10, No 1 Tahun 2016, p. 165

⁶ Badan Pusat Statistik, *Kabupaten Ponorogo Dalam Angka Ponorogo Regency in Figures 2019*, (CV. Azka Putra Pratama, 2019), p. 101

⁷ Badan pengembangan dan pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*, pukul [20.57], <<http://kbbi.web.id/strategi>> diakses pada tanggal 26 September 2020

⁸Husain Umar, *Strategic Management in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), p. 31

⁹ Suparlan Al Hakaim *et al. Pendidikan Kewarganegaraan Dalam Konteks Indonesia*, (Malang: Kelompok Intrans Publish, 2016), p. 251

ekonomi, ilmu politik maupun dibidang olahraga. Arti strategi dalam pengertian umum ialah cara mendapatkan kemenangan atau pencapaian suatu tujuan.¹⁰ Pada dasarnya strategi dapat dimaksudkan sebagai proses penentuan dan pencapaian tujuan melalui pelaksanaan empat fungsi dasar yaitu: *planning, organizing, actuating, controlling* dalam penggunaan sumberdaya organisasi. Strategi dalam islam ialah dapat dinyatakan sebagai rangkaian proses aktivitas manajemen islami yang mencakup tahapan formulasi, implementasi, dan evaluasi keputusan-keputusan strategis organisasi yang memungkinkan pencapaian tujuannya di masa datang.¹¹

Strategi islam dapat didefinisikan sebagai rangkaian proses aktifitas manajemen islami yang mencakup formulasi, implementasi dan evaluasi keputusan-keputusan strategi organisasi yang memungkinkan pencapaiannya di masa datang. Pelaksanaan strategi islam dikendalikan oleh nilai-nilai transendenta (aturan halal-haram), dari cara pengambilan keputusan hingga pelaksanaannya sama sekali berbeda dari strategi konvensional yang non islami. Strategi non islam tidak memperhatikan aturan halal dan haram dalam setiap perencanaan, pelaksanaan dan segala usaha yang dilakukan dalam meraih tujuan-tujuan organisasi.¹²

Kerangka Strategi

1. Formulasi strategi, Tahapan formulasi strategi ditunjukkan untuk menghasilkan strategi-strategi induk umum dan tingkat korporasi dengan arahan niai utama dan orientasi strategi perusahaan serta turunan berikutnya. Formulasi strategi terdiri dari nilai-nilai utama dan orientasi strategis organisasi. Strategi tingkat korporasi hingga strategi fungsional berikutnya kebijakan fungsional.¹³ Formulasi strategi sebagai tahapan utama dalam melakukan strategi yang akan dilakukan. Tahapan itu termasuk pengembangan tujuan mengenai peluang dan ancaman, eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan, menetapkan strategi alternative dan memilih strategi untuk dijalankan.

2. Implementasi strategi, proses implementasi strategi ini meliputi kegiatan-kegiatan, menghubungkan harapan-harapan dengan organisasi, orang-orang, peningkatan kinerja dan mengevaluasi efektivitas strategi.¹⁴ Langkah penting yang dilakukan dalam mengimplementasikan strategi adalah evaluasi. Pelaksanaan evaluasi, strategi harus selalu dilakukan untuk menfindentifikasi keberhasilan dan kegagalan. Pada dasarnya setiap strategi dan pernyataan tentang tujuan sangat mungkin dilakukan perubahan sesuai dengan kondisi yang dihadapi organisasi.¹⁵

3. Evaluasi Strategi, evaluasi strategi adalah proses yang ditujukan untuk memastikan apakah tindakan-tindakan strategi yang dilakukan lembaga sudah sesuai dengan perumusan strategi yang telah dibuat atau ditetapkan.¹⁶ Evaluasi menjadi tolak ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dituju telah tercapai. Strategi evaluasi akan dipakai untuk feedback lembaga dalam melaksanakan fundraising dana zakat.

Definisi Fundraising

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, arti penghimpunan adalah proses, cara, perbuatan

¹⁰ Budi Juliardi, *Pendidikan Kewarganegaraan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), p. 64

¹¹ M. Ismail Yusanto & M.K Widjajakusuma, *Manajemen Strategis Prepektif Syariah.....*, p. 8

¹² Malahayati, *Rahasia Bisnis Rasulullah*, (Yogyakarta: Jogja Great Publisher, 2010) p. 116-117

¹³ M. Ismail Yusanto & M.K Widjajakusuma, *Manajemen Strategis Prepektif Syariah.....*, p. 11

¹⁴ Syarifuddin Alwi, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Strategi Keunggulan Kompetitif)*, (Yogyakarta: BPFE, 2012), p. 89

¹⁵ *Ibid*, p. 91

¹⁶ Musa Habies, Muhammad Najib, *Manajemen Strategi Dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*, (Jakarta: PT Gramedia, 2008), p. 28

menghimpun.¹⁷Fundraising adalah proses pengumpulan dana dan sumber daya lainnya dalam menciptakan sinergi program untuk pemberdayaan masyarakat. Dana yang bersumber dari donator dikelola oleh lembaga dengan pertanggung jawaban yang amanah.¹⁸Menurut Andreasen dan Kotler fundraising adalah sebuah aktifitas dalam mengumpulkan sumber daya keuangan dengan tujuan sesuai yang diharapkan secara fundamental. Pengertian lain menurut suparman bentuk kegiatan penggalangan dana dan sumber daya lainnya seperti donator dari masyarakat baik individu, kelompok organisasi, perusahaan ataypun pemerintahan yang digunakan untuk mencapai misi atau tujuan lembaga dan juga bisa dimaknai sebagai menggalang dana untuk mengembangkan usaha-usaha sosial.¹⁹

Fundraising zakat adalah upaya mengumpulkan dana zakat dari perorang atau badan usaha untuk mencapai tujuan zakat. Maka mengingat proses fundraising zakat merupakan hal mendasar bagi upaya pengelolaan zakat, pihak-pihak yang telah diberi kewenangan untuk mengelola zakat harus mampu meyakini masyarakat muslim pentingnya zakat.²⁰ Dengan fundraising, penghimpunan dana zakat bisa dilakukan dengan berbagai cara yang positif untuk menarik calon muzaki.²¹

Tujuan Fundrasing

1. Mengumpulkan Dana, mengumpulkan dana adalah merupakan tujuan fundraising yang paling mendasar. Dana dimaksudkan adalah dana zakat maupun dana operasi pengelolaan zakat. Termasuk dalam pengertian dana adalah barang atau uang. Tanpa aktifitas fundraising kegiatan lembaga pengelola zakat akan kurang efektif. Karena pada akhirnya apabila fundraising tidak menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya, maka lembaga akan menghilangkan kemampuan untuk terus menjaga kelangsungan programnya, sehingga pada akhirnya lembaga akan melemah.

2. Meningkatkan Jumlah Muzaki atau donator, tujuan fundraising selanjutnya ialah meningkatkan jumlah muzaki atau donatur. Tujuannya ialah untuk meningkatkan jumlah donasi per orang dan pada saat yang sama memperbanyak penyumbang. Sehingga dana yang dihimpun diharapkan semakin besar dan membesar.²²

3. Meningkatkan Kepuasan Muzaki, tujuan ini berorientasi untuk jangka panjang, meskipun dalam pelaksanaannya kegiatan ini secara teknis dilakukan sehari hari. Kepuasan muzaki akan mempengaruhi nilai zakat baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Muzaki yang puas akan menjadi tenaga fundraiser alami. Maka kegiatan fundraising juga harus bertujuan untuk memuaskan muzaki.²³

4. Membangun, Mempertahankan, dan Meningkatkan Citra Lembaga, disadari atau tidak, aktifitas fundraising yang dilakukan oleh Organisasi Pengelola Zakat baik Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) maupun Lembaga Amil Zakat (LAZ), baik langsung atau tidak langsung akan berpengaruh terhadap citra lembaga. Fundraising adalah garda terdepan yang menyampaikan informasi dan berinteraksi dengan masyarakat akan membentuk citra lembaga. Citra ini bisa bersifat positif dan bisa bersifat negatif. Jika citra

¹⁷ Badan pengembangan dan pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*, pukul [22.00], <<http://kbbi.web.id/himpun>> diakses pada tanggal 26 September 2020

¹⁸ Abdul Ghofur, *Tiga Kunci Fundraising*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018), p. xvi

¹⁹ Beny witjaksono, *Fundraising Wakaf Uang Melalui Perbankan Syariah*, (Jakarta: Loka Media: 2020), p. 26

²⁰ Kementerian Agama, *Standarisasi Amil Zakat Di Indonesia*,(Direktorat jenderal Bimbingan Masyarakat Islam,2013),p.49

²¹ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif.....*, p. 139

²² Widi Nopiardo, "Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar", *Jurnal Imara*, Vol 1, No 1 2017, p. 61

²³ Anwar Ibrahim & Suparman Ibrahim, Al-Awqaf, *Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, Vol II, No 2, April 2019, p. 19

lembaga positif, maka donatur akan mendukung lembaga tersebut. Sebaliknya, jika citra lembaga negatif, maka donatur akan menghindari,antisipasi, dan mencegah untuk melakukan donasi di lembaga tersebut.

5. Menghimpun Simpatisan, Relasi, dan Pendukung, kadang kala ada seseorang atau sekelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktifitas fundraising yang dilakukan oleh sebuah Badan Amil Zakat Nasional atau Lembaga Amil Zakat. Mereka punya kesan positif dan bersimpati terhadap organisasi pengelola zakat tersebut. Akan tetapi pada saat itu mereka tidak mempunyai kemampuan untuk memberikan dana kepada lembaga tersebut sebagai donasi karena ketidakmampuan mereka. Kelompok seperti ini kemudian menjadi simpatisan dan pendukung lembaga meskipun tidak menjadi muzaki. Kelompok seperti ini sangat diperlukan oleh lembaga sebagai pemberi kabar informasi kepada orang yang memerlukan.²⁴

Metode Fundraising

1. Secara Langsung (Direct Fundraising), Direct fundraising adalah strategi yang dilakukan oleh lembaga dengan cara berinteraksi langsung dengan masyarakat, khususnya yang berpotensi menyumbangkan dananya. Strategi direct fundraising ini dilakukan dengan tujuan bisa mewujudkan donasi masyarakat seketika atau langsung setelah terjadinya proses interaksi tersebut. Teknik yang dilakukan secara langsung bisa seperti mengirimkan surat kepada masyarakat calon donatur (*direct mail*), telefundraising, pertemuan langsung, kerjasama program.²⁵

2. Secara Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*), Fundraising tidak langsung adalah metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu tanpa memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon muzaki seketika. seperti contohnya: image campaign, penyelenggara event, menjalin relasi, melalui referensi, mediasi para tokoh, dan lain-lain.²⁶

Definisi Zakat

Istilah *zaka* apabila dipakai seperti contoh tanaman berarti artinya tumbuh. Bila tanaman itu tumbuh tanpa catat, maka dari kata *zaka* ialah bersih. Bila seseorang diberi sifat *zaka* dalam arti baik maka orang itu lebih banyak mempunyai sifat yang baik.²⁷ Zakat dalam bahasa juga berarti an-numu (berkembang), dari apa yang dikatakan arab berarti az-zara' (tumbuh).²⁸ Dalam terminologi Islam, zakat didefinisikan sebagai sejumlah harta yang diambil dari jenis-jenis harta tertentu yang wajib diserahkan kepada golongan manusia yang tertentu pula, dengan syarat-syarat tertentu. Harta menjadi sarana penyucian bagi segenap harta yang tersisa dari noda-noda syubhat, sebab harta yang asalnya akan menjadi semakin berkembang berkat dikeluarkan sebagian harta tersebut. Ditambah dengan doa dari orang-orang yang menerimanya.²⁹

Syarat-Syarat Wajib Mengeluarkan Zakat

1. Merdeka, menurut kesepakatan ulama zakat tidak wajib bagi hamba sahaya karena

²⁴ Widi Nopiardo, "Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar", *Jurnal Imara*, Vol 1, No 1 2017, p. 62

²⁵ Abdul Wahid Mongkito, "Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat Lembaga Amil Zakat Nasional Baitul Maal Hidayatullah (Laznas Bmh)", *Al-Kharaj: journal of Islamic Economic and Business* Vol. 1 No. 1, Juni 2019, p. 5

²⁶ Royyan Ramdhani Djayusman *et al.* "Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, Sedekah", *Jurnal Islamic Economics Journal*, Vol 3, No 1 2017, p. 58

²⁷ Yusuf Qordawi, *Hukum Zakat*, (Jakarta: Intermasa, 1987), p. 34

³⁶ محمد جوار مغنية, *فقه الإمام جعفر الصادق*, (لبنان: دار الجواد, 1965), ص: 59

²⁹ Musthatha Al-Bugha *et al.* *Fikih Manhaji: Fikih Lengkap Imam Asy-Syafi'i 4: Zakat Dan Wakaf*, (Yogyakarta: Pro-U Media, 2018), p. 18

hamba sahaya tidak mempunyai hak milik.

2. Islam, menurut *ijma'* zakat tidak wajib atas orang kafir karena zakat merupakan ibadah mahdah yang suci sedangkan orang kafir bukanlah orang yang suci.³⁰

3. Balig dan berakal, bagi yang belum baligh atau pubertas maka tidak diwajibkan membayar zakat kecuali yang sudah baligh.³¹ Zakat tidak wajib diambil dari anak kecil dan orang gila sebab keduanya tidak termasuk dalam ketentuan orang yang wajib mengerjakan zakat.

Syarat Harta Wajib

1. Milik Sempurna, Harta yang wajib dizakatkan adalah harta milik penuh atau milik sempurna, yakni berada dibawah kekuasaan dan dibawah control orang yang berzakat. Milik sempurna dimaksudkan secara hukum muzaki bebas melakukan *tasharuf* (tindakan hukum) terhadap harta tersebut, tidak bersangkutan di dalamnya hak orang lain, dan tidak ada halangan syara' bagi muzaki untuk melakukannya. Disamping itu harta tersebut adalah harta yang diperoleh dari usaha dan dengan cara yang halal. Karena harta yang diperoleh dengan cara yang batil secara hukum tidak diakui sebagai milik sempurna sehingga tidak sah untuk dizakatkan.³²

2. Cukup Senisab, Islam tidak mewajibkan zakat atas seberapa saja besar kekayaan yang berkembang sekalipun kecil sekali, tetapi memberi ketentuan sendiri yaitu sejumlah tertentu yang dalam ilmu fikih.³³ Nisab dalam Bahasa Arab adalah batas minimal yang menjadi patokan wajibnya zakat pada harta. Jika kuantitas harta yang dimiliki serorang mukalaf tidak mencapai batas minimal tersebut, maka harta tersebut tidak wajib dizakati.³⁴

3. Melebihi Kebutuhan Pokok, Pada dasarnya kebutuhan hidup manusia itu banyak (tidak terbatas) dan beragam, selalu berubah sesuai dengan perubahan ekonomi, pendidikan, lingkungan sosial, dan peradabannya. Karena beragamnya kebutuhan pokok (primer), sekunder, dan tertier agar bisa dibedakan seorang sudah terkena wajib zakt atau tidak. Zakat diwajibkan kepada orang yang hartanya melebihi kebutuhan pokok minimal.³⁵ Pada dasarnya kebutuhan hidup manusia itu banyak (tidak terbatas) dan beragam, selalu berubah sesuai dengan perubahan ekonomi, pendidikan, lingkungan sosial, dan peradabannya. Karena beragamnya kebutuhan pokok (primer), sekunder, dan tertier agar bisa dibedakan seorang sudah terkena wajib zakt atau tidak. Zakat diwajibkan kepada orang yang hartanya melebihi kebutuhan pokok minimal.³⁶

4. Bebas Dari Hutang, Bebas dari hutang yang dimaksudkan adalah dengan melunasi hutang jumlah harta tidak akan mengurangi nisab yang ditentukan. Bila pemilik harta mempunyai utang yang jika dilunasi utangnya akan mengurangi nisab hartanya maka ia tidak wajib zakat

5. Melewati Satu Tahun (*Haul*), *Haul* merupakan ketentuan batas waktu kewajiban untuk mengeluarkan zakat. Harta yang wajib dizakatkan adalah harta yang kepemilikannya sudah mencapai satu tahun. Ketentuan haul satu tahun berlaku untuk harta perniagaan, emas dan perak, binatang ternak. Ketentuan haul menurut Yusuf Al-Qordhowi adalah harta yang sudah sampai setahun mempunyai potensi untuk berkembang.³⁷

³⁰ Ani Nurul Imtihanah & Siti Zulaikha, *Distribusi Zakat Produktif Berbasis Model Cibest*, (Yogyakarta: GRE Publishing, 2019), p: 34

محمد جوار مغنية, *فقه الإمام جعفر الصادق*, ص: 60

³² Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2016), p. 329

³³ Yusuf Qordawi, *Hukum Zakat*....., p.149

³⁴ Musththafa Al-bugha et al. *Fikih Manhaji: Fikih Lengkap Imam Asy-Syafi'i 4: Zakat Dan Wakaf*....., p.45

³⁵ Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah*....., p. 330

³⁶ Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah*....., p. 330

³⁷ *Ibid*, p. 331

6. Harta itu Berkembang, Maksudnya kekayaan itu dengan sengaja atau memiliki potensi untuk berkembang. Berkembang dalam pengertian menghasilkan keuntungan, pemasukan, atau diistilahkan dengan produktif. Misalny ialah ternak menghasilkan anak, rumah atau bangunan yang disewakan menghasilkan uang sewa.³⁸

Sasaran Zakat

Para ulama dan ahli hukum islam ketika membahas sasaran zakat atau yang dikenal dengan *mustahiq* selalu merujuk pada surat At-Taubah ayat 60. Ayat ini menyebutkan delapan golongan orang yang berhak menerima zakat. Sayid Muhammad Rasyid Ridha berdasarkan surat At-Taubah ayat 60, membagai 8 golongan yang berhak menerima zakat tersebut kepada dua bagian:

1. Kepada individu-individu. Dalam bagian ini ada 6 kelompok yang berhak menerima zakat:

a. Golongan fakir (*fuqara'*) yang terlantar dalam kehidupan karena ketiadaan alat dan syarat-syaratnya. Fakir ialah mereka yang tidak cukup kebutuhan pokoknya.³⁹

b. Golongan miskin (*masakin*) yang tidak mempunyai apa-apa. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia miskin diartikan tidak berharta benda. Miskin juga dimaksudkan apabila penghasilannya tidak mencukupi kebutuhan.⁴⁰

c. Golongan para pegawai zakat (*amilin*) yang berkerja untuk mengatur pemungutan dan pembagian zakat. Amilini adalah kolektor yang ditunjuk oleh Imam, atau mengumpulkan zakat dari Muzakki, dan melestarikan zakat.⁴¹ Dapat dikatakan bahwa *Amil* ialah orang-orang yang bertugas mengumpulkan zakat termasuk ketua, penelis, bendahara dan petugas lainnya. Menurut Yusuf Al-Qordhowi amilin adalah semua orang yang berkerja dalam mengurus perlengkapan administrasi urusan zakat, baik urusan pengumpulan, pemeliharaan, ketatausahaan, perhitungan, pendayagunaan dan seterusnya.⁴²

d. Golongan orang-orang yang perlu dihibur hatinya (*muallafati qulubuhum*) yang memerlukan bantuan materi atau keuangan untuk mendekatkan hatinya kepada islam.

e. Golongan orang-orang yang terikat oleh hutang (*gharim*), yaitu tidak menyanggupi untuk membebaskan dirinya dari hutang.⁴³

f. Golongan orang-orang yang terlantar dalam perjalanan (*ibnu sabil*), Menurut asy-syafi'iyah ibnu sabil digolongkan dua macam: (1) orang yang mau berpergian, (2) orang yang ditengah perjalanan. Keduanya berhak menerima zakat, meskipun ada yang mau menghutangnya atau ia mempunyai harta di negerinya. Sayyid Sabiq menyatakan bahwa para ulama sepakat musafir yang terputus dari negerinya, diberi zakat dengan syarat berpergian dalam rangka ketaatan kepada Allah atau tidak maksiat.⁴⁴

2. Kepada kepentingan umum dari masyarakat dan Negara. Mereka berhak menerima zakat. Kelompok-kelompoknya ialah:

a. Untuk pembebasan dan kemerdekaan, bagi masing-masing diri (individu) atau bagi sesuatu golongan atau sesuatu bangsa, yang dinamakan (*ar-riqab*). Ini adalah salah satu pintu yang dibuka Islam untuk menghapuskan perbudakan sedikit demi sedikit.⁴⁵

b. Untuk segala kepentingan, masyarakat dan Negara, bersifat pembangunan dalam segala lapangan atau pembelaan perjuangan yang dinamakan *fi sabilillah*.⁴⁶

³⁸ *Ibid*, p.332

³⁹ Asnaini, *Zakat Produktif Dalam Prespektif Islam*, (Yogyakarta, Pustaka Belajar, 2008) p. 49

⁴⁰ *Ibid*, p. 50

⁵⁷ محمد جوار مغنية, فقه الإمام جعفر الصادق....., ص: 89

⁴² *Ibid*, p. 54

⁴³ *Ibid*, p. 48

⁴⁴ *Ibid*, p. 62

⁴⁵ *Ibid*, p. 91

⁴⁶ *Ibid*, p. 48

Hasil dan Analisa

1. Strategi Fundraising Dana Zakat Di BMH Gerai Ponorogo

Fundraising merupakan proses, cara, perbuatan menghimpun, pengumpulan dana dan sumber daya lainnya dalam menciptakan sinergi program untuk pemberdayaan masyarakat kegiatan penggalangan dana baik dari individu, organisasi, maupun badan hukum. Kemudian penghimpunan dana tersebut yang bersumber dari donator dikelola oleh lembaga dengan pertanggung jawaban yang amanah. Dengan arah tujuan fundraising yang baik perlu strategi terlebih dahulu dalam melakukan penghimpunan. Dalam strategi perlu penentuan posisi, mempertimbangkan lingkungan sekitar, dan memahami bagaimana kapan dan dimana harus bersaing.

Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo yang sudah berkhidmat selama 9 tahun di kabupaten Ponorogo mempunyai strategi yang handal dalam fundraising dana zakat. Dalam menyusun strategi fundaring yang lebih optimal. BMH gerai Ponorogo melakukan berbagai strategi agar memikat para muzakki untuk mengeluarkan dana zakatnya di Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo. Strategi fundraising yang dilakukan Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo dengan menyesuaikan kondisi dari muzaki. Baitul Maal Hidayatullah dapat melakukan dengan menjemput dana zakat ke kantor-kantor, dirumah, atau dimana tempat lokasi donator tersebut. Baitul Maal Hidayatullah juga menerapkan sistem *collecting* yang dimana muzaki dapat menitipkan ke temannya yang juga ingin membayar zakat di Baitul Maal Hidayatullah. Muzaki juga dapat membayar zakat melalui via transfer melalui rekening Baitul Maal Hidayatullah.

Hal yang dilakukan BMH Gerai Ponorogo didalam mengumpulkan dana zakat yaitu melakukan sosialisasi ke muzaki, Pendekatan BMH Gerai Ponorogo ke calon muzaki dalam fundraising dana zakat sangatlah tidak ada paksaan, Baitul Maal Hidayatullah mengedepankan akhlak dalam mensosialisasikan tentang Baitul Maal Hidayatullah. Sebagaimana semestinya setiap orang memiliki kesibukannya masing-masing. Ketika kondisi muzaki lagi sibuk maka Baitul Maal Hidayatullah menyampaikan beberapa hal yang penting terkait penghimpunan di Baitul Maal Hidayatullah. Ketika muzaki lagi longgar Baitul Maal Hidayatullah memperkenalkan LAZNAS Baitul Maal Hidayatullah itu sendiri, kemudian penetapan jenis-jenis zakat, program-program yang akan dijalankan Baitul Maal Hidayatullah, menyampaikan program-program yang sudah dilakukan Baitul Maal Hidayatullah.

Dalam strategi fundraising di BMH Gerai Ponorogo menggunakan pendekatan POAC. POAC merupakan 4 fungsi dasar sebagai proses pentuan dan pencapaian tujuan. Strategi POAC mencerminkan kesadaran perusahaan atau BMH Gerai Ponorogo mengenai bagaimana kapan dan dimana harus bersaing. Strategi 4 fungsi dasar tersebut yang digunakan oleh BMH Gerai Ponorogo:

- a. Planning melakukan planning atau perencanaan sebelum melaksanakan tugas-tugas yang diberikan, kemudian melihat kondisi dalam suatu hal yang direncanakan.
- b. Organizing Setiap devisi di BMH Gerai Ponorogo melaksanakan tugasnya masing-masing untuk mencapai strategi fundraising.
- c. Actuating, actuating atau aksi Baitul Maal Hidayatullah untuk melakukan penghimpunan zakat dengan melakukan door to door, menjemput dana dari muzakki melaksanakan program-program BMH Gerai Ponorogo.
- d. Controlling, Penggunaan sumber daya organisasi: setiap pagi sebelum melaksanakan tugas-tugas kembali Baitul Maal Hidayatullah melakukan brifing terlebih dahulu sebelum bertugas, mengevaluasi dari hasil yang dikerjakan pada hari-hari sebelumnya. Evaluasi Baitul Maal Hidayatullah dilakukan bisa perhari,

perminggu, atau perbulan yang biasa Baitul Maal Hidayatullah itu kerjakan sendiri.

Untuk mewujudkan Visi Misi BMH Gerai Ponorogo melakukan proses fundraising dana zakat. Adapun tahapan strategi fundraising yang diterapkan guna meningkatkan penghimpunan dana zakat di BMH Gerai Ponorogo menggunakan formulasi strategi. Formulasi strategi fundraising BMH Gerai Ponorogo masih tinggi dalam silaturahmi seperti door to door, melakukan dakwah tentang zakat, menjemput dana, media elektronik, surat kabar, event-event misalkan melaksanakan lomba tahfidz, social marketing melalui Facebook, Instagram, WhatsApp, dan web BMH Gerai Ponorogo itu sendiri. BMH gerai ponorogo juga menerima zakat selain uang seperti emas, kambing atau sapi.

2. Metode Fundraising Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo

a. Direct Fundraising (Pengumpulan Secara Langsung)

Penerapan direct fundraising di BMH Gerai Ponorogo yaitu dengan cara mencari muzaki yang ingin menjadi donator di Baitul Maal Hidayatullah, kemudian di data nama-nama muzaki yang ingin menjadi donator di Baiul Maal Hidayatullah. Setelah itu melakukan sosialisasi dengan muzaki tersebut. Memperkenalkan Baitul Maal Hidayatullah, menyampaikan program-program yang akan dijalankan Baitul Maal Hidayatullah. Menyapaikan hasil dari program-program yang sudah terealisasi ke muzaki tersebut.

b. Indirect Fundraising (Pengumpulan Secara Tidak Langsung)

Metode indirect fundraising menerapkan dengan tidak melibatkan partisipasi donator secara langsung. Penerapan indirect fundraising di BMH Gerai Ponorogo yaitu dengan cara menitipkan brosur-brosur Baitul Maal Hidayatullah ke orang-orang terdekat, menitipkan ke warung makan, menitipkan ke hotel. Menerapkan penitipan di berbagai tempat agar orang dapat mengetahui Baitul Maal Hidayatullah.

Berkaitan dengan penghimpunan dana zakat setelah strategi penghimpunan zakat diimplementasikan oleh Baitul Maal Hidayatullah terdapat signifikan yang baik pada tiap tahunnya seperti tabel berikut:

Tabel 3. Laporan penerimaan Zakat di Baitul Maal Hidayatullah

Tahun	Total Penerimaan Zakat	Presentasi Kenaikan
2015	Rp 93,300,000,000	
2016	Rp 111,900,000,000	20%
2017	Rp 128,200,000,000	15%
2018	Rp 148,069,754,581	15%
2019	Rp 166,435,493,691	12%

Sumber: Laporan Keuangan Baitul Maal Hidayatullah

Dari data tabel di atas dapat diketahui bahwa terdapat peningkatan pada hasil penerimaan zakat pada tiap tahunnya di lima tahun terakhir. Hal ini menguatkan bahwa implementasi dari strategi yang sudah dilakukan oleh Baitul Maal Hidayatullah memiliki dampak yang positif pada hasil penerimaan zakat di tiap tahunnya. Dari tabel yang tersaji di atas dapat diketahui bahwa jumlah dana yang berhasil terhimpun adalah sejumlah Rp.93.300.000.000 di tahun 2015, Rp.111.900.000.000 di tahun 2016, Rp. 128.200.000.000 di tahun 2017, Rp.148.069.754.581 di tahun 2018, serta Rp.166.435.493.691 di tahun 2019.

Terdapat selisih peningkatan penghimpunan zakat pada tiap tahunnya. Selisih peningkatan tersebut dapat dilihat dari tahun 2016 yakni sebesar Rp. 18.600.000.000 dibanding pada tahun 2015. Kemudian selisih penghimpunan zakat pada tahun 2017 sebesar Rp.16.300.000.000 dibanding dana zakat yang terhimpun di tahun 2016. Setelah itu, selisih penghimpunan zakat yang berhasil terkumpul di tahun 2018 adalah sebesar Rp.19.869.754.581 dibanding tahun 2017. Pada tahun 2019, terdapat selisih penghimpunan zakat sebesar Rp.18.365.739.110 lebih besar dibanding penghimpunan zakat di tahun 2018.

Dari sisi peningkatan persentase penghimpunan zakat di Baitul Maal Hidayatullah, terdapat persentase penghimpunan pada tahun 2015-2016 yakni sebesar 20%. Persentase penghimpunan pada tahun 2017 adalah sebesar 15% dibandingkan tahun 2016. Kemudian persentase peningkatan penghimpunan pada tahun 2018 adalah sebesar 15% dibandingkan tahun 2017. Pada tahun 2019 persentase penghimpunan zakat di Baitul Maal Hidayatullah adalah sebesar 12% dibandingkan dengan tahun 2018. Hal tersebut menunjukkan bahwa meskipun terdapat peningkatan penghimpunan pada tiap tahunnya, namun dilihat dari sisi persentase peningkatan penghimpunan terjadi kecenderungan penurunan. Persentase pada tahun 2016 sangatlah tinggi yakni sebesar 20% sedangkan persentase kenaikan terkecil pada tahun 2019 yakni 12%. Presentase pada tahun 2017 dan 2018 mengalami keseimbangan yakni 15%.

3. Analisis SWOT Strategi Penghimpunan Dana Zakat Di Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo

a. Kekuatan (*Strengths*)

Dalam fundraising dana zakat, kekuatan BMH Gerai Ponorogo untuk melancarkan fundraising dana zakat sebagai berikut. Pertama, dari formulasi bahwa kekuatan BMH lebih ke marketing hal ini ditunjukkan dengan pemanfaatan teknologi dan informasi dengan mempromosikan program-program BMH Gerai Ponorogo melalui media-media sosial yang mereka punya, seperti Facebook dengan akun Facebooknya LAZNAS BMH Ponorogo. Instagram dengan nama akunnya Gerai BMH Ponorogo Mereka juga menggunakan website resmi BMH yaitu www.bmh.or.id. BMH Gerai Ponorogo selalu update untuk memperbarui status-status, mengupload foto-foto, poster di postingan akun BMH Gerai Ponorogo itu sendiri. Costumer di BMH juga memiliki peran dalam kekuatan fundraising itu sendiri. Muzaki dapat menghubungi costumer BMH melalui WhatsApp.

Segi implementasi, manajemen organisasi yang baik dilakukan BMH dengan program-program BMH yang sudah terkordinasi dengan baik, komunikasi wilayah sampai ke pusat. Program yang sudah terealisasikan membantu BMH dalam penghimpunan dana zakatnya. Membuat masyarakat dapat lebih mempercayai menaruhdana zakat di BMH.

Keuangan BMH juga sangat baik yang membuat BMH memperoleh penghargaan sebagai LAZNAS yang berprestasi

Segi kekuatan evaluasi yang dilakukan BMH bahwa BMH setiap pagi melaksanakan brifing terlebih dahulu sebelum bertugas, melakukan evaluasi dari hasil yang dikerjakan. Evaluasi dapat dilakukan perhari, perminggu, atau perbulan yang biasa BMH kerjakan.

b. Kelemahan(*Weakness*)

Dari segi formulasi, optimalisasi Sumber Daya Manusia (SDM) di BMH Gerai Ponorogo menjadi salah satu kekurangan di BMH, kelemahan dalam SDM dapat menimbulkan pengaruh dari penghimpunan di BMH Gerai Ponorogo. karena beberapa pegawai yang ada di BMH Gerai Ponorogo ada yang tidak melanjutkan kerjanya disana dan berbagai alasan lainnya

Dari segi implementasi Pandemi Corona menjadi kelemahan BMH dalam fundraising, semenjak kejadian Pandemi Corona melanda di Indonesia, muzaki di BMH Gerai Ponorogo dalam beberapa bulan ini mengalami penurunan. Dikarenakan lockdown Indonesia yang membuat muzaki tidak bisa kemana-mana.

3. Peluang(*Opportunity*)

Dari segi formulasi, mayoritas masyarakat Ponorogo ialah Islam membuat masyarakat Ponorogo memiliki jiwa sosial yang tinggi. Sehingga masyarakat ponorogo dapat menerima atau berminat untuk mengeluarkan dana zakat mereka dan diberikan ke lembaga-lembaga amil zakat. Ini memudahkan dalam BMH Gerai Ponorogo untuk selalu mensupport masyarakat ponorogo untuk mengeluarkan zakatnya melalui lembaga-lembaga amil zakat.

Dari segi implementasi banyaknya lembaga zakat di daerah ponorogo ini, sehingga ini juga menjadi peluang bagi BMH Gerai Ponorogo karena banyaknya lembaga zakat di daerah Ponorogo ini menjadikan peluang bagi BMH Gerai Ponorogo itu sendiri

Dalam membayar zakat muzaki-muzaki BMH dapat melakukan pembayaran zakat di BMH mana saja. Muzaki yang daerahnya tidak terdapat BMH dapat melakukan membayar zakat di tempat BMH lainnya atau BMH terdekat. Muzakki yang daerahnya memiliki BMH dapat juga membayar dana zakat di BMH tempat lainnya.

4. Ancaman(*Threat*)

Ancaman yang dihadapi oleh BMH Gerai Ponorogo dari segi formulasi ialah kebijakan pemerintah diperaturan Undang-Undang perzakat. Karena didalam peraturan perundang-undangan ada perubahan Undang-Undang yang harus disesuaikan oleh lembaga amil zakat itu sendiri.

Kesimpulan

Dari seluruh uraian yang telah dibahas sebelumnya, maka dalam bab ini penulis akan menarik kesimpulan secara umum dari pembahasan tersebut dan berusaha untuk memberikan saran-saran yang sekiranya dapat berguna bagi Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo, dalam melaksanakan strategi fundraising Baitul Maal Hidayatullah. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang stategi fundraising dana zakat pada Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Baitul Maal Hidayatullah Gerai Ponorogo menerapkan strategi menyentuh hati donator melalui door to door, mejemput dana, mengedepankan akhlak dalam bersosialisasi, memanfaatkan media elektronik, surat kabar, menyelenggarakan event-event seperti lomba tahfidz, memanfaatkan media sosial seperti IG, FB WA, dan juga menerapkan menitip brosur ke beberapa warung makan dan hotel.
2. Dengan menggunakan strategi fundraising yang dilakukan, maka secara keseluruhan peningkatan perbedaan pendapatan atau penngkatan setiap tahunnya yang di alami oleh Baitul Maal Hidayatullah memperlihatkan peningkatan yang sangat signifikan yakni di tahun 2015 Baitul Maal hidayatullah menerima penghimpunan Rp 93,300,000,000, di tahun 2016 dana penghimpunan yang terkumpul oleh Baitul Maal Hidayatullah Rp 111,900,000,000, di tahun 2017 peningkatan dana penghimpunan yang diterima oleh Baitul Maal Hidayatullah sebanyak Rp. 128,200,000,000, di tahun 2018 penghimpunan yang diterima Baitul Maal Hidayatullah sebanyak Rp 148,069,754,581, da di tahun 2019 dana penghimpunan yang terkumpul sebanyak Rp 166,435,493,691, dengan ini bisa di simpulkan bahwa pengaruh strategi fundraising Baitul Maal Hidayatullah yang mempunyai keuikan setiap tahunnya sangat berdampak positif bagi peningkatan jumlah dana penghimpunan yang diterima oleh Baitul Maal Hidayatullah.

Daftar Pustaka

- Al-Bugha, Musththafa, *et al.* 2018. *Fikih Manhaji: Fikih Lengkap Imam Asy-Syafi'i 4: Zakat Dan Wakaf*, Yogyakarta: Pro-U Media
- Alwi, Syarifuddin, 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Strategi Keunggulan Kompetitif)*, Yogyakarta: BPFE
- Asnaini, 2008. *Zakat Produktif Dalam Prespektif Islam*, Yogyakarta: Pustaka Belajar
- Badan Pusat Statistik, 2019. *Kabupaten Ponorogo Dalam Angka Ponorogo Regency in Figures 2019*, CV. Azka Putra Pratama
- Ghofur, Abdul, 2018. *Tiga Kunci Fundraising*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Husain, Umar, 2008. *Strategic Management in Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Imtihanah, Ani Nurul dan Siti Zulaikha, 2019. *Distribusi Zakat Produktif Berbasis Model Cibest*, Yogyakarta: GRE Publishing
- Juliardi, Budi, 2016. *Pendidikan Kewarganegaraan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Kementrian Agama, 2013. *Standarisasi Amil Zakat Di Indonesia*, Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam
- Qordawi, Yusuf, 1987. *Hukum Zakat*, Jakarta: Intermasa
- Rozalinda, 2014. *Ekonomi Islam (Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- _____, 2016. *Fiqih Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada
- Syahroni, Oni dkk, 2019. *Fikih Zakat Kontemporer*, Depok: Rajagrafindo
- Syamsuri, 2018, *Ekonomi Pembangunan Islam Sebuah Prinsip Konsep dan Asas Falsafahnya*, Ponorogo: UNIDA Gontor Press

Yusanto, M. Ismail dan M.K Widjajakusuma, 2003. *Manajemen strategis Prepektif Syariah*, Jakarta: Khoirul Bayaan

Abidah, Atik, 2016. Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan Zis Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo, *Junranl Kodifikasia*, Vol 10, No 1

Atabik, Ahamd, 2015. Peranan Zakat dalam Mengetaskan Kemiskinan, *Jurnal Ziswaf*, Vol 2, No 2,

Ibrahim, Anwar & Suparman Ibrahim, 2019. Al-Awqaf, *Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, Vol II, No 2

Mongkito, Abdul Wahid, 2019. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat Lembaga Amil Zakat Nasional Baitul Maal Hidayatullah (Laznas Bmh), *Al-Kharaj: journal of Islamic Economic and Business* Vol. 1 No. 1

Nopiardo, Widi, 2017. Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar, *Jurnal Imara*, Volume 1, Nomor 1

Ramdhani, Royyan dkk, 2017. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infak, Dan Sedekah (Studi Kasus Di Laz Ummat Sejahtera Ponorogo), *Islamic Economics Journal*, Vol. 3, No. 1

Websites

Badan pengembangan dan pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*, diakses pada tanggal 26 September 2020 <<http://kbbi.web.id/strategi>>

Badan pengembangan dan pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*, diakses pada tanggal 26 September 2020 <<http://kbbi.web.id/himpun>>