



# STRATEGI *FUNDRAISING* ZAKAT INFAQ SHADAQAH DI LAZISNU DAN LAZISMU DI KABUPATEN PAMEKASAN

Iqbal Rafiqi<sup>1</sup>, Maftuhatul Faizah<sup>2</sup>

Institut Dirosat Islamiyah Al-Amin Prenduan Sumenep<sup>1</sup>, Universitas Islam  
Malang<sup>2</sup>

[Iqbalrafiqy96@gmail.com](mailto:Iqbalrafiqy96@gmail.com)<sup>1</sup>, [alfaizah03@gmail.com](mailto:alfaizah03@gmail.com)<sup>2</sup>

## Abstract

In the May-August period of 2018 the amount of LAZISNU Pamekasan Regency was very large, amounting to Rp. 979,154,185.00 while in LAZISMU Pamekasan Regency Rp. 67,624,888.00 plus in 2018 LAZISMU received the 2018 BAZNAS Award as the LAZNAS category with the best fundraising growth. That is what underlies researchers to study more deeply in the form of scientific work in the form of a thesis. This study aims to determine and describe the formulation of fundraising strategies, the implementation of fundraising strategies as well as the supporting and inhibiting factors for the implementation of Zakat Infaq Shadaqah fundraising strategies in LAZISNU and LAZISMU Pamekasan Regency. This study uses a qualitative approach to the type of descriptive research. Sources of data obtained through interviews, observation and documentation. The informants are the governing body, managers, LAZ management and fundraising staff.

The findings of this study are Implementation of the fundraising strategy of zakat infaq shadaqah at LAZISNU Pamekasan Regency was carried out in collaboration with other organizations under the auspices of NU, Alfamart throughout Pamekasan, shops, NU coins, donors, rice yields, NU-Cash and through LAZISNU accounts in BRI and BMT Banks NU Mandiri. Whereas in Pamekasan Regency LAZISMU is carried out on direct withdrawal of *muzakki* funds, donors, coin cans, coin boxes, magazines, brochures as well as maximizing the Sang Surya BMT coping application and SMS notification service and transfer to the LAZISMU BSM account.

## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang mayoritas penduduknya menganut agama Islam. Berdasarkan sensus pada tahun 2010, jumlah pemeluk Islam di Indonesia sebesar 207.176.162 jiwa atau 87,18% dari total penduduk Indonesia.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> “BPS, Penduduk Menurut Wilayah Dan Agama Yang Dianut,” accessed January 5, 2021,

Dengan jumlah penduduk Muslim yang sangat besar, tentunya potensi penerimaan atau pengumpulan zakat, infaq dan shadaqah di Indonesia sangat besar pula. Menurut Ketua BAZNAS, Bambang Sudibyo, potensi zakat Indonesia pada tahun 2017 mencapai Rp. 217 triliun. Namun, hal ini berbanding terbalik dengan realitas pengumpulan zakat pada tahun tersebut yang hanya mencapai Rp.6.224.371.269.471 atau hanya terealisasi 2,87%. Angka tersebut meningkat sebesar 1,67% dari tahun sebelumnya.

Secara nasional pengumpulan zakat masih mendominasi dengan kisaran 67,4% dan sisanya, 32,6% adalah infaq, shadaqah dan dana sosial keagamaan lainnya.<sup>2</sup> Agar dana zakat, infaq dan shadaqah terhimpun secara maksimal, maka disinilah peran lembaga amil zakat untuk melakukan suatu strategi *fundraising* zakat, infaq dan shadaqah dengan maksimal dan benar sehingga meyakinkan *muzakki* bahwa zakat, infaq dan shadaqah akan lebih terasa manfaatnya apabila disalurkan melalui lembaga amil zakat. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an Surah At-Taghabun ayat 15 bahwa salah satu ujian yang akan diberikan adalah melalui harta, sebagai berikut:

إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ وَاللَّهُ عِنْدَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ

*“Sesungguhnya hartamu dan anak-anakmu hanyalah cobaan (bagimu), dan di sisi Allah-lah pahala yang besar. (QS: At-Taghabun :15)<sup>3</sup>*

Keberkahan dan kebaikan harta akan di dapat hanya dengan cara dibawa untuk beribadah kepada Allah SWT. Salah satu caranya yaitu dengan menunaikan zakat, infaq serta shadaqah yang merupakan hak fakir miskin dan *mustahik* lainnya.<sup>4</sup> Sebagaimana firman Allah dalam surah Al-An'am ayat 141 sebagai berikut:

وَأْتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

*“Dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan dikeluarkan zakatnya) dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan. (QS: Al-An'am : 141)<sup>5</sup>*

Zakat bisa mencapai fungsi optimal apabila diatur dengan manajemen pengelolaan yang baik dengan megedepankan asas kejujuran dan keakuratan, yaitu

---

<http://www.bps.go.id/>.

<sup>2</sup> “Badan Amil Zakat Nasional, Statistik Zakat Nasional 2017,” accessed January 5, 2020, <http://www.pid.baznas.go.id/>.

<sup>3</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah As-Salam* (Jakarta: Al-Huda, 2015), 64: 558.

<sup>4</sup> Yusuf Qardhawi, *Shadaqah: Cara Islam Mengentas Kemiskinan* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), hlm 100.

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah As-Salam*, 64: 213.

dialokasikan kepada pihak yang berhak menerima yang terdiri dari 8 *asnaf* (golongan), disebutkan dalam firman Allah SWT.:

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

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

Ayat tersebut mengintruksikan bahwa yang berhak menerima zakat terdapat delapan golongan, antara lain:

- 1) Fakir. Yaitu orang yang tidak memiliki harta benda dan tidak memiliki penghasilan dalam sehari-hari.
- 2) Miskin. Yaitu orang yang memiliki pekerjaan atau penghasilan namun tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.
- 3) Amil zakat. Adalah mereka yang terlibat dalam pengaturan soal zakat, baik pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan.
- 4) Muallaf. Yaitu kelompok orang yang hatinya perlu dirangkul dan dikukuhkan dalam Islam. Zakat perlu dibagikan kepada mereka untuk mempertahankan mereka berada dalam agama Islam.
- 5) Riqab. Secara harfiah bermakna budak belian. Namun dalam arti mendalam, mereka adalah kelompok orang yang tertindas atau tereksplotasi oleh kelompok lain baik secara budaya maupun politik.
- 6) Gharim. Yaitu orang-orang yang terlilit hutang dan tidak sanggup membayarnya, dengan syarat hutang yang dipergunakan bukan untuk perbuatan maksiat.
- 7) Sabilillah. Yaitu sekelompok orang yang berjihad di jalan Allah. Dalam artli luas yaitu orang yang yang memperjuangkan kemaslahatan agama dan kepentingan umum
- 8) Ibnu sabil. Yaitu seorang musafir yang melintas dari suatu wilayah ke wilayah lain. Termasuk di dalamnya adalah golongan anak-anak terlantar yang tidak

diketahui keluarganya, sehingga mereka tergolong anak jalanan yang juga berhak menerima zakat.<sup>6</sup>

Penyaluran zakat, infaq dan shadaqah dapat dilakukan melalui sebuah lembaga yang memang mengelolanya. Berdasarkan firman Allah SWT dalam surah At-Taubah ayat 60 tentang 'Amil Zakat dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 tahun 2011 tentang pengelolaan zakat, infaq dan shadaqah di Indonesia yang dilakukan oleh BAZNAS dan dibantu oleh LAZ,<sup>7</sup> menunjukkan bahwa pengelolaan zakat tidak dilakukan secara individual, melainkan melalui sebuah lembaga atau institusi perantara yang disebut 'Amil Zakat. Hal ini juga didukung oleh pendapat Ascarya bahwa zakat merupakan ketentuan wajib dalam sistem ekonomi Islam (*obligatory zakat system*) sehingga pelaksanaannya melalui institusi atau lembaga resmi negara yang memiliki ketentuan hukum.<sup>8</sup>

Penyaluran zakat, infaq dan shadaqah melalui lembaga bisa memberikan manfaat lebih banyak dibandingkan disalurkan sendiri, diantara manfaatnya adalah:

1. Menjamin kedisiplinan dan kepastian pembayaran zakat, infaq dan shadaqah.
2. Menjaga perasaan para *mustahiq* agar tidak merasa rendah diri ketika berhadapan langsung dengan *muzakki*.
3. Untuk mencapai efisiensi, efektifitas serta tepat sasaran penggunaan harta zakat, infaq dan shadaqah sesuai dengan skala prioritas penerima dalam suatu daerah.
4. Sebagai media dakwah untuk menyiarkan ajaran Islam dengan menunjukkan semangat untuk membuat pemerintahan yang Islami.<sup>9</sup>

Ada beberapa lembaga amil zakat yang telah legal dan diakui oleh masyarakat Indonesia contohnya LAZISNU merupakan Lembaga Amil Zakat Nasional yang mengelola zakat, infaq, shadaqah dan wakaf di bawah naungan organisasi Nahdlatul Ulama dan LAZISMU merupakan Lembaga Amil Zakat Nasional yang mengelola zakat, infaq, shadaqah dan wakaf di bawah naungan organisasi Muhammadiyah. Di Kabupaten Pamekasan kedua lembaga amil zakat ini sangat bagus dalam penggalangan dananya seperti pada LAZISNU Kab. Pamekasan pada tahun 2018

---

<sup>6</sup> Muhammad Hadi, *Problematika Zakat Dan Solusinya* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010), hlm 89.

<sup>7</sup> *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat Bab II Pasal 5, Ayat (1) Dan Pasal 17*, n.d.

<sup>8</sup> Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Kencana, 2015), hlm 10.

<sup>9</sup> Didin Hafiduddin, *Agar Harta Berkah Dan Bertambah* (Jakarta: Gema Insani, 2009), hlm 170.

mendapatkan penerimaan pendapatan sebesar Rp 1,5 Miliar lebih. Sedangkan pada LAZISMU Kabupaten Pamekasan mendapatkan penerimaan pendapatan sebesar Rp 900 Juta lebih dan secara Nasional LAZISMU mendapat penghargaan BAZNAS Award 2018 sebagai kategori LAZNAS dengan pertumbuhan penghimpunan dana terbaik.

Menurut ketua LAZISMU Kabupaten Pamekasan Bapak Matnin, ME pada tahun 2018 pendapatan *fundraising* LAZISMU Kabupaten Pamekasan kurang lebih sebesar Rp. 900.000.000,00. Pada bulan Ramadhan tahun 1440 H ini LAZISMU Pamekasan berhasil mengumpulkan dana berupa zakat, infak dan sedekah senilai Rp 100.000.000,00 diberikan kepada 460 paket lebaran dan santunan anak yatim dan tukang becak serta para juru dakwah atau dai se-wilayah Kabupaten Pamekasan. Ada perbedaan dan kesamaan strategi *fundraising* pada kedua lembaga LAZISNU dan LAZISMU untuk mencapai tujuan dan cita-cita keduanya. Untuk memperjelas pendapatan penerimaan diantara LAZISNU dan LAZISMU kita lihat salah satu laporan keuangannya, yaitu:

**Tabel 1. Penerimaan ZIS LAZISNU Kabupaten Pamekasan  
Periode Mei-Agustus Tahun 2018**

JENIS PENERIMAAN	NOMINAL
Zakat	Rp. 805.867.000,-
Non Zakat (Infaq-Shadaqah)	Rp. 171.076.000,-
Natura	Rp. 2.200.000,-
Dana Non Halal Bunga Bank	Rp. 11.185,-
<b>Total Penerimaan</b>	<b>Rp. 979.154.185,-</b>

**Tabel 2. Penerimaan ZIS LAZISMU Kabupaten Pamekasan  
Periode Mei-Agustus Tahun 2018**

JENIS PENERIMAAN	NOMINAL
Zakat	Rp. 4.165.000,-
Infaq/Shadaqah	Rp. 57.980.500,-
Bagi Hasil	Rp. 184.388,-
Wakaf Mobil	Rp. 75.000,-

Tabungan Fasilitas Qurban	Rp. 5.220.000,-
<b>Total Penerimaan</b>	<b>Rp. 67.624.888,-</b>

Berdasarkan tabel 1 dan tabel 2, dapat diketahui perbandingan jumlah penerimaan *fundarising* antara LAZISNU dan LAZISMU di Kabupaten Pamekasan. Pada periode antara bulan Mei-Agustus tahun 2018 jumlah penerimaan LAZISNU sangat besar yaitu Rp. 979.154.185,00 sedangkan di LAZISMU sebesar Rp. 67.624.888,00 dan pada tahun 2018 LAZISMU mendapat penghargaan BAZNAS Award 2018 sebagai kategori LAZNAS dengan pertumbuhan pengumpulan terbaik. Berdasarkan uraian ini maka penelitian ini akan difokuskan pada “Strategi *Fundraising* Zakat Infaq Shadaqah LAZISNU dan LAZISMU di Kabupaten Pamekasan”

#### METODE PENELITIAN

Jenis peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif peneliti menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.<sup>10</sup> Pendekatan kualitatif yang peneliti pilih adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Objek analisis yang dipilih oleh peneliti adalah pada analisis kerja dan aktivitas (*job and activity analysis*) yang bertujuan untuk menyelidiki secara terperinci aktivitas dan pekerjaan LAZISNU dan LAZISMU di Kabupaten Pamekasan dalam strategi menghimpun dana ZIS dan hasilnya dapat memberikan rekomendasi untuk keperluan masa yang akan datang khususnya bagi lembaga.

Ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi arus informasi dalam wawancara, yaitu: pewawancara, responden, pedoman wawancara, dan situasi wawancara. Di samping itu juga dilakukan dokumentasi, ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan untuk penelitian.<sup>11</sup> Data dari dokumentasi berguna untuk memperkuat hasil penelitian yang diperoleh dari wawancara.

<sup>10</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), hlm 20.

<sup>11</sup> Rulam Ahmadi, *Metode Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), hlm 76.

## HASIL PENELITIAN

### A. STRATEGI *FUNDRAISING* ZAKAT INFAQ SHADAQAH LAZISNU DI KABUPATEN PAMEKASAN

NU merupakan sebuah organisasi keagamaan terbesar di Indonesia yang didirikan pada 31 Januari 1926 M. selama kurang lebih 93 tahun menunjukkan eksistensinya di Indonesia, NU telah melahirkan lebih dari 40 lembaga, Badan otonom dan badan khusus NU. salah satu diantaranya adalah LAZISNU.

Keberhasilan LAZISNU dalam menjalankan programnya tidak lepas dari kerjasama antara Lembaga, Banom dan Badan Khusus NU lainnya. Di LAZISNU Kabupaten Pamekasan, mampu mengumpulkan dana ZIS sebesar Rp. 1,5 Miliar dalam jangka 1 tahun dikarenakan kerjasama antara Lembaga dibawah naungan NU yang berbasis Ranting yaitu MWC NU.<sup>12</sup>

Serangkaian proses untuk menyampaikan dan menghantarkan serta mensosialisasikan strategi dan program yang dilakukan oleh LAZISNU pusat, lalu ke LAZISNU Cabang hingga sampai pada masyarakat NU ditingkat Ranting merupakan serangkaian dari proses pemasaran dengan menjadikan masyarakat di tingkat Ranting sebagai seorang pelanggan dalam dunia komersial dengan istilah lain sebagai donator atau muzakki dalam dunia sosial, seperti penelitian “Transformasi tata kelola Lembaga Zakat pada pemberdayaan social entrepreneur” oleh Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Ida Wijayanti yang menyatakan bahwa Implikasi lembaga pengelola zakat bertransformasi menjadi lembaga social entrepreneur yang berfungsi memberdayakan para mustahik.<sup>13</sup>

#### 1. LAZISNU Melakukan Pendataan Dan Pemetaan Calon-Calon Donator Dan Muzakki

Pendataan atau mendata yang dimaksud adalah mengumpulkan nama-nama orang yang potensial untuk dijadikan donator atau muzakki. Dalam hal

---

<sup>12</sup> K. Mahrus Shofi, Pendaptan Fundraising LAZISNU Kabupaten Pamekasan Tahun 2018, wawancara langsung., April 2, 2019.

<sup>13</sup> Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Ida Wijayanti, “TRANSFORMASI TATA KELOLA LEMBAGA ZAKAT PADA PEMBERDAYAAN SOCIAL ENTREPRENEUR,” <https://Jamal.Ub.Ac.Id/Index.Php/Jamal/Article/View/1122>, 2019, 1.

ini, pendataan memiliki persamaan makna dengan segmentasi. Segmentasi adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang terbedakan berdasarkan kebutuhan, karakteristik atau tingkah laku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk. Dengan demikian, apabila makna segmentasi ditarik kedalam pengertian segmentasi pemasaran ZIS memiliki arti membagi kelompok masyarakat menjadi kelompok calon donator atau muzakki yang dibedakan berdasarkan kebutuhan dan karakteristik yang mungkin membutuhkan Lembaga untuk menyalurkan dana zakat, infaq, shadaqahnya. Proses pemetaan ini membagi calon muzakki dan donator berdasarkan kemampuan ekonominya, yakni kelas bawah, kelas menengah dan kelas atas.

Pemetaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah memilah dan memilih dari sekian nama-nama calon donator atau muzakki yang telah didata berdasarkan pengelompokan kelas ekonomi. Proses pemetaan dalam strategi pemasaran disebut dengan *targeting*. *Targeting* berarti memilih satu atau lebih segmen pasar untuk dimasuki. Dalam Lembaga amil zakat, *targeting* lebih kepada menentukan dan memilih kelompok donator atau muzakki mana yang akan dijadikan prioritas dan berpotensi menghasilkan penghimpunan ZIS yang besar.

Peneliti mencoba membandingkan Strategi *fundraising* LAZISNU Kabupaten Pamekasan dengan strategi *fundraising* yang dikemukakan oleh Hamid Abidin. Peneliti menemukan kecocokan diantara keduanya, bahwa tahap pendataan dan pemetaan yang dilakukan di LAZISNU Kabupaten Pamekasan termasuk kedalam proses identifikasi calon donator, dimana pada tahap ini fundraiser mencoba mengenali, memilah dan memilih siapa yang akan menjadi target strategi *fundraising*nya.

Proses pendataan dan pemetaan dilakukan untuk menentukan strategi dan metode *fundraising* yang tepat untuk menghimpun dana ZIS dari masing-masing kelas ekonomi tersebut. Dengan demikian, tujuan akan cepat tercapai sebab strategi berjalan dengan baik, efektif dan efisien dari masing-masing kelas tersebut.



2. Metode atau model *fundraising* yang digunakan adalah bekerjasama dengan Alfamart seluruh Pamekasan, toko-toko, Gerakan Koin NU, mencari donator, mengumpulkan gabah hasil panen padi, melalui rekening LAZISNU dan melalui aplikasi NU-Cash.

1) Bekerjasama dengan Alfamart di seluruh Kabupaten Pamekasan dan beberapa toko-toko bangunan serta beberapa toko-toko retail

Dalam menjalankan sebuah strategi, kerjasama mutlak diperlukan untuk mencapai tujuan atau target dari strategi tersebut. Kerjasama yang dilakukan oleh pihak LAZISNU adalah dengan meletakkan kotak amal di depan Alfamart dan toko-toko yang telah diajak kerjasama. Setelah kotak amal penuh, maka *fundraiser* akan mengambilnya. Kemudian, pihak LAZISNU memberikan tanda terimakasih berupa surat ucapan terimakasih kepada perusahaan tersebut karena telah bersedia menjalin kerjasama dengan pihak LAZISNU.

Pola kerjasama antara Alfamart, toko dan LAZISNU merupakan model atau metode *fundraising* secara tidak langsung (*indirect fundraising*) sebagaimana dipaparkan oleh Murtadho Ridwan dalam penelitiannya. Dalam *indirect fundraising*, *fundraiser* tidak menuntut respon donator atau muzakki seketika itu juga. Dengan demikian, ketika muzakki atau donator melihat kotak amal yang diletakkan di depan toko, tidak ada paksaan dari pihak manapun untuk memasukkan uang ke dalamnya.

2) Gerakan Koin NU

Gerakan Koin NU merupakan salah satu metode *fundraising* yang ruang lingkup penghimpunannya lebih dioptimalkan di tingkat Ranting atau pedesaan. Hal ini disebabkan karena memang sasaran donator dan muzakki potensial strategi ini adalah masyarakat desa yang rata-rata memiliki kemampuan ekonomi menengah ke bawah. Dalam hal ini, pihak LAZISNU melakukan *targeting* terlebih dahulu untuk memaksimalkan penghimpunan menggunakan strategi Gerakan Koin NU dengan meletakkannya pada sasaran yang tepat.

Dalam praktiknya, Gerakan Koin NU merupakan sebuah bentuk kerjasama antara LAZISNU, MWC dan Ranting. Di MWC dan Ranting akan dibentuk UPZIS Kecamatan dan UPZIS Ranting yang akan berada di bawah pengawasan dan arahan LAZISNU Cabang Kabupaten Pamekasan. Sehingga LAZISNU Cabang tidak perlu menghimpun dana secara langsung kepada masyarakat, namun hanya melalui UPZIS-UPZIS yang dibawahnya. Dengan demikian, strategi fundraising Gerakan Koin NU merupakan metode *indirect fundraising* yang dilakukan dengan menjalin relasi dan mediasi para tokoh.

Menjalin relasi dari pusat sampai ke tingkat daerah merupakan sesuatu yang sangat diperlukan agar implementasi strategi semakin meluas dan merata. Hal ini juga didukung oleh penelitian Asep Darmansyah, Wawan Gunawan dan Hamidah yang menyatakan bahwa salah satu upaya untuk mengoptimalkan kerjasama antara pusat dan daerah adalah dengan melakukan strategi pengembangan kelembagaan pemberdayaan masyarakat di daerah. Hal ini telah dilakukan oleh LAZISNU, bahwa agar strategi *fundraising* berjalan dengan maksimal, maka LAZISNU membentuk Lembaga pemberdayaan dari tingkat Pusat sampai tingkat Ranting.

### 3) Mencari Donatur atau muzakki

Meningkatkan jumlah dana menjadi tujuan utama dari kegiatan fundraising. Menurut Widi Nopiardo, salah satu cara untuk meningkatkan jumlah dana adalah dengan meningkatkan jumlah donator. Dengan demikian, donator yang ada tidak perlu menambahkan jumlah donasinya untuk membuat peningkatan jumlah dana. Lembaga nirlaba, khususnya Lembaga Amil Zakat, sangat membutuhkan donasi. Hal ini karena memang kegiatan didalamnya yang tak luput dari mengumpulkan dana ZIS orang-orang.

Mencari donator merupakan model penghimpunan ZIS secara langsung (*direct fundraising*). Senada dengan hal itu, jika ditinjau dari

pendapat Muhsin Kalida, mencari donator merupakan metode *fundraising face to face* (bertatap muka secara langsung). Oleh karena itu, metode membutuhkan respon langsung dari donator atau muzakki, apakah mau atau tidak mendonasikan atau menyumbangkan sebagian harta kepada pihak LAZISNU. Agar lebih efisien merujuk pada pendapat Muhammad Nafik bahwa adanya transformasi tata kelola lembaga zakat berdampak pada efektifitas dalam mengembangkan kemandirian sosial ekonomi mustahik. Pemberdayaan tersebut dilakukan dengan cara mendirikan usaha, penguatan permodalan usaha, pendampingan, dan keterlibatan mustahik secara berkelompok.<sup>14</sup>

#### 4) Mengumpul Gabah hasil panen

Gabah menjadi hasil panen utama bagi sebagian wilayah di Kabupaten Pamekasan, utamanya Kecamatan Pademawu, Kecamatan Proppo dan Kecamatan Galis.<sup>15</sup> Banyaknya masyarakat yang bertani dan juga luasnya lahan yang ditanami menjadikan gabah sebagai penopang kehidupan ekonomi sebagian masyarakat petani. Selain itu, hal ini juga menjadi sasaran penghimpunan infaq-shadaqah untuk masyarakat yang memilik hasil panen yang banyak. Mayoritas dari mereka lebih suka bersedekah dalam bentuk gabah dari pada dalam bentuk uang.

Pengumpulan hasil panen gabah dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan MWC setempat. Pihak LAZISNU menyediakan kantong plastic yang telah diberi label LAZISNU yang kemudian disebar ke wilayah-wilayah sasaran melalui MWC. Setelah itu, MWC menentukan sendiri siapa saja yang akan mendapatkan kantong plastic tersebut. Jika ditinjau dari segi teori, metode ini termasuk metode *indirect fundraising* sebagaimana dikemukakan oleh Murtadho Ridwan. Secara lebih spesifik, keberhasilan metode ini ditentukan relasi dan mediasi dengan para tokoh NU setempat.

---

<sup>14</sup> Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Ida Wijayanti, 2.

<sup>15</sup> Ach. Jufri, Salah satu Program Fandraising LAZISNU Kab. Pamekasan, wawancara langsung tanggal 06 Maret, 2019.

#### 5) Berinfaq-shadaqah melalui rekening LAZISNU

Segmentasi dari metode *fundraising* melalui rekening adalah semua masyarakat NU yang memiliki kemampuan ekonomi menengah ke atas. Targetnya adalah masyarakat yang memiliki Simpanan di bank yang bisa dengan mudah berdonasi secara online. Metode ini termasuk kedalam metode *indirect fundraising* dimana dalam melakukan pembayaran infaq-shadaqah, donator dan muzakki menggunakan perantara layanan transfer bank sehingga donator atau *muzakki* tersebut tidak perlu mengantarkan atau menyerahkan donasinya secara langsung kepada pihak LAZISNU Kabupaten Pamekasan.

#### 6) Berinfaq-shadaqah melalui aplikasi NU-Cash

Segmentasi dari metode *fundraising* ini sama dengan metode yang disebutkan sebelumnya. Namun perbedaannya terletak pada target atau objek dari metode ini, yaitu donator atau muzakki memanfaatkan teknologi android dalam berbagai aktivitasnya. Metode pengumpulan ini menggunakan perantara aplikasi pembayaran ZIS secara online. Selain harus memiliki rekening bank, target *muzakki* dan donator tersebut adalah para generasi muda yang dikenal dengan generasi milenial. Dengan demikian, metode ini tidak membutuhkan tatap muka secara langsung antara kedua belah pihak.

- a. Memberikan pelayanan khusus bagi donator berupa layanan antar jemput donasi.

Sebagaimana dijelaskan dalam paparan data di atas, donator sasaran dalam hal ini adalah mereka yang memiliki kemampuan ekonomi menengah ke atas dan memiliki kesibukan yang sangat banyak sehingga untuk mendonasikan dananya secara langsung kemungkinannya sangat kecil. Sehingga untuk memberikan pelayanan dan menjaga kepercayaan donator, LAZISNU memberikan layanan antar jemput zakat melalui *fundraiser* yang akan menjemput ZIS mereka setiap bulan. Dalam Muhammad dan Abu Bakar, pemberian pelayanan ini termasuk ke dalam

tahapan *strategi fundraising* yang keempat. Selain itu, strategi ini juga bertujuan untuk menjaga kenyamanan dan menjaga hubungan baik kepada para donator dengan memberikan kemudahan pembayaran sebagaimana disebutkan oleh Hamid Abidin.

- b. Pemberian informasi terkait kegiatan-kegiatan LAZISNU masih belum maksimal.

Tersedianya informasi yang cukup tentang segala kegiatan di LAZISNU menjadi tolok ukur masyarakat untuk menilai kredibilitas organisasi dan juga transparansi. Adanya publikasi akan menambah ketertarikan calon donator untuk menyumbangkan dananya. Sebagaimana yang telah disebutkan dalam paparan data di atas bahwa informasi yang disediakan oleh LAZISNU masih sangat terbatas. Sehingga hal ini juga berdampak pada komunikasi terkait informasi yang masih separuh-separuh. Abu Bakar dan Muhammad menyebutkan pentingnya komunikasi dan penyediaan informasi yang lengkap guna suksesnya strategi fundraising. Pihak LAZISNU masih belum menyentuh media cetak seperti buletin untuk mengkomunikasikan kegiatannya kepada masyarakat. Sehingga pemberian informasi hanya akan diperoleh oleh mereka yang memiliki akses internet saja.

- c. Menggunakan SDM yang kompeten

Menggunakan tenaga SDM yang kompeten merupakan sebuah kebutuhan di perusahaan mana pun, khususnya LAZISNU. Hal ini untuk mendukung perencanaan dan strategi yang telah disusun dengan matang oleh pihak LAZISNU. Sebagaimana dijelaskan dalam paparan data di atas bahwa tenaga-tenaga atau pengurus-pengurus LAZISNU mayoritas adalah para tokoh agama. Sehingga dalam hal kompetensi akademik atau pengetahuan tentang agama dan moral yang baik tidak diragukan lagi.

Kyai, ustad, dan tokoh masyarakat yang terhimpun dalam LAZISNU mempermudah penyampaian program dan strategi kepada masyarakat. selain itu, penggunaan SDM yang kompeten akan menambah

kepercayaan dari muzakki atau donator sebagaimana dikemukakan oleh Abu Bakar dan Muhamad. Profesi amil bukanlah profesi yang membutuhkan spesifikasi keilmuan tertentu. Yang paling penting adalah mental dan komitmen. Sehingga dalam hal perekrutan pengurus baru, LAZISNU tidak mensyaratkan ketentuan khusus dalam hal latarbelakang pendidikan. Adapun syarat yang harus dipenuhi jika ingin menjadi pengurus LAZISNU diantaranya adalah usia kurang dari 35 tahun, berkelakuan baik, kuat mental, melek teknologi dan berkomitmen.

Meskipun syarat yang diberikan LAZISNU tidak begitu berat, upaya untuk mempunyai tenaga *fundraiser* yang handal dan cakap terus dilakukan oleh LAZISNU. Upaya tersebut diwujudkan dalam bentuk pelatihan yang dilakukan sebanyak dua kali dalam satu tahun melalui kerjasama dengan BAZNAS Kabupaten Pamekasan. Pelatihan ini dimaksudkan untuk meningkatkan keterampilan dalam menghimpun ZIS.

#### d. Kendala internal dan eksternal LAZISNU

Menurut Chattaopadhay dalam Dwiokta dan Astri, keberhasilan dan kegagalan dari setiap perusahaan sangatlah bergantung pada keterampilan, kualitas, kuantitas dan motivasi dari sumber daya manusianya.<sup>16</sup> Salah satu kendala dan masalah yang terdapat di LAZISNU Cabang Kabupaten Pamekasan adalah pengurus yang mayoritas disibukkan dengan urusan rumah tangganya sehingga kurang maksimal dalam menjalankan tugasnya di kepengurusan LAZISNU. Kompetensi pengurus LAZISNU dalam hal pemahaman tentang agama, khususnya tentang zakat, infaq dan shadaqah tidak dapat diragukan serta kedudukannya di tengah-tengah masyarakat juga tidak dapat dielakkan. Kompetensi yang demikian memberikan nilai tambah tersendiri bagi LAZISNU untuk mempermudah dalam hal dakwah penyadaran akan manfaat dan pentingnya membayar zakat melalui amil zakat kepada

---

<sup>16</sup> Dwiokta Wirahady Dhamarani dan Astri Ghina, "Identifikasi Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Strategi Pengembangan Usaha Pada Sentra Industri Kaos Suci Kota Bandung (Studi Kasus Pada DIAS Production, Hendartono Outfit, Dan Mudji)", *E-Proceeding of Management*, Agustus 2016.

masyarakat awam dibandingkan ketika dibayar secara langsung sebagaimana dijelaskan oleh Didin hafiduddin.

Adapun masalah eksternal yang terjadi di LAZISNU merupakan permasalahan zakat yang terjadi secara umum di Indonesia. Masalah tersebut adalah kurangnya kepercayaan masyarakat untuk membayar zakat di LAZISNU, khususnya bagi masyarakat NU sendiri. Menurut Dwiokta, salah satu lingkungan eksternal adalah pelanggan (*customer*). Dalam hal ini adalah muzakki atau donator. Tanpa adanya muzakki atau donator, menjalankan kegiatan *fundraising* hanya akan menjadi isyarat kosong. Sebab, salah satu tujuan dilakukannya kegiatan *fundraising* adalah memuaskan muzakki atau donator.

## **B. STRATEGI *FUNDRAISING* ZAKAT INFAQ SHADAQAH LAZISMU DI KABUPATEN PAMEKASAN**

LAZISMU adalah lembaga nirlaba tingkat nasional yang berkhidmat dalam pemberdayaan masyarakat melalui pendayagunaan secara produktif dana zakat, infaq, wakaf dan dana kedermawanan lainnya baik dari perseorangan, lembaga, perusahaan dan instansi lainnya. LAZISMU berdiri pada tahun 2002 yang ditandai dengan penandatanganan deklarasi oleh Prof. Dr. HA. Syafi'i Ma'arif, MA (Buya Syafi'i) dan selanjutnya dikukuhkan oleh Menteri Agama Republik Indonesia sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional melalui SK No. 730/2016 (Menggantikan SK Kemenag R.I. No. 457/2002).

Berdirinya LAZISMU dimaksudkan sebagai institusi pengelola zakat dengan manajemen modern yang dapat menghantarkan zakat menjadi bagian dari penyelesaian masalah (*problem solver*) kondisi keumatan yang terus berkembang.

Dengan budaya kerja amanah, professional dan transparan, LAZISMU Pamekasan berusaha mengembangkan diri menjadi Lembaga Zakat terpercaya. Dan seiring waktu, kepercayaan public semakin menguat. Dengan spirit kreatifitas dan inovasi, LAZISMU senantiasa memproduksi program-program

pendayagunaan yang mampu menjawab tantangan perubahan dan problem sosial masyarakat yang berkembang. LAZISMU Kabupaten Pamekasan dikelola dengan efektif pada tahun 2010 dengan jam kerja senin – jumat mulai jam 08:00-13:00 WIB. Menurut ketua LAZISMU Pamekasan Bapak Matnin, ME pada tahun 2018 pendapatan *fundraising* LAZISMU Pamekasan kurang lebih sebesar Rp. 900.000.000,00.<sup>17</sup> Pada bulan Ramadhan tahun 1440 H ini LAZISMU Pamekasan berhasil mengumpulkan dana berupa zakat, infak dan sedekah senilai Rp 100.000.000,00 diberikan kepada 460 paket lebaran dan santunan anak yatim dan tukang becak serta para juru dakwah atau dai se wilayah Kabupaten Pamekasan.

Adanya kebijakan dan manajemen pengelolaan kerja ataupun program kerja yang ditetapkan bersama oleh semua pengelola pengurus LAZISMU Kabupaten Pamekasan yang mengacu kepada Program-program Pimpinan Pusat dan Pimpinan Wilayah LAZISMU maka dihasilkanlah program-program strategi dalam pendayagunaan dana Zakat Infaq Shadaqah LAZISMU Kabupaten Pamekasan, sebagai berikut:

### **1) PENDIDIKAN**

- Beasiswa : Berkah, Dhuafa' dan Prestasi
- Bantuan kesejahteraan guru
- Sekolah Asuh
- Beasiswa Prestasi
- Santunan pemberdayaan guru

### **2) DAKWAH**

Program ini merupakan upaya untuk mengoptimalkan peran dan fungsi da'i yang melakukan aktifitas dakwah di wilayah pelosok melalui penyebaran dan distribusi da'i ke wilayah pedalam: peduli kader da'i dan penerbitan media dakwah

### **3) SOSIAL**

Upaya meminimalisir kesenjangan sosial, maka perlu pos dana Zakat

---

<sup>17</sup> Matnin, Pendapatan Fundraising LAZISMU Pamekasan Tahun 2018, Ketua LAZISMU Kabupaten Pamekasan, wawancara langsung., April 8, 2019.



Infaq Shadaqah untuk peningkatan pelayanan sosial antara lain: Santunan Yatim, Medical Mobile Service dan Peduli Lansia. Terbukti program sosial ini sangat bermanfaat bagi masyarakat terutama pada waktu-waktu tertentu seperti di bulan Romadhon.

#### **4) EKONOMI**

Program strategis ZIS Produktif (ZISPRO) agar akses permodalan tidak terjebak pada praktek ribawi antara lain: Modal usaha dan Pembinaan dan pelatihan UKM. Salah satu contoh pelaksanaan ZISPRO terjadi pada kerjasama LAZISMU dengan anggota pada kerjasama pengembangan dan penggemukan hewan ternak kambing. Adanya program ini sangat membantu terhadap kemaslahatan kedua belah pihak dan hasil serta ruginya dinikmati bersama juga.

#### **5) TAF AQUR (Tabungan Fasilitas Qurban)**

Bagi mitra donator yang memiliki niat untuk berqurban dengan cara menabung. Tabungan ini menggunakan prinsip mudharabah mutlaqah dengan nisbah yang kompetitif. Penarikan hanya dapat dilakukan menjelang hari idul adha.

#### **6) WAQAF MOBIL**

Wakaf mobil adalah merupakan sebuah layanan LAZISMU Kabupaten untuk kepentingan umat. Yang diantara penggunaannya adalah untuk operasional LAZISMU, antar jemput Da'i, sebagai media dakwah atau syiar Islam, siaga bencana alam dan keperluan ummat lainnya.

#### **7) TAHFIDZ**

Program tahfidz merupakan suatu sistem dan cara yang dilakukan LAZISMU Kabupaten Pamekasan dalam menjaga, merawat serta membina anak-anak, pemuda dan umat Islam dalam menghafal Al-Qur'an. Program pembinaan tahfidz ini sudah berjalan di beberapa tempat di Kabupaten Pamekasan seperti di Masjid At-Taqwa Pamekasan Kota, Larangan Luar di Masjid Baitul Muttaqin, Pakong, Waru, dan Laden. Program ini sangatlah

bagus teradap kemajuan agama Islam ditegah-tegah zaman yang serba canggih dimana LAZISMU juga hadir dalam pembinaan dan merawat para hafidz.

Strategi *fundraising* LAZISMU Kabupaten Pamekasan untuk menggalang dana dari masyarakat ada dua acara pertama penjualan langsung kedua dengan lanan online atau tidak secara langsung, ada diantaranya:

- a) Penguatan kualitas SDM dari segi pendidikan dan moral menjadi fokus awal dalam menjalankan strategi fundraising di LAZISMU Kabupaten Pamekasan.

Penguatan kualiatas SDM merupakan modal pertama yang dilakukan oleh LAZISMU dikarenakan SDM adalah pelakasana dari semua program yang ada khususnya para *fudraiser* mereka harus mempunyai pola pikir bahwa semua orang mau menjadi donatur tanpa pilah pilih dan kualitas bersaing yang tinggi sehingga tidak cepet menyerah dalam mencari donatur dan *muzakki*. Seterusnya *fudraiser* harus melaksanakan program LAZISMU dengan strategi yang ampuh sesuai dengan target yang dituju. Dalam aplikasinya *fudraiser* LAZISMU harus menggunakan perilaku sopan, amanah dalam transaksi dan maksimal melayani para donatur serta *muzakki*.

- b) Penjualan langsung seperti ketemu lansung dengan calon muzakki, menaruh kaleng koin di lembaga-lembaga kerjasama, dan memberikan amplop ke para muzakki.

Penjualan langsung seperti ketemu lansung dengan calon muzakki, menaruh kaleng koin di lembaga-lembaga kerjasama, dan memberikan amplop ke para muzakki dengan cara mendatangi langsung klompok-klompok, perkumpulan dan perusahaan dengan cara meminta izin terlebih dahulu. Program ini dijalankan ole LAZISMU Kabupaten Pamekasan secara konsisten, dengan pelayanan yang konsisten banyak dari para donatur yang merasa puas dan nyaman. Jika ditinjau dari pendapat

Muhsin Kalida, mencari donator merupakan metode *fundraising face to face* (bertatap muka secara langsung). Oleh karena itu, metode membutuhkan respon langsung dari donator atau muzakki.

c) Bekerjasama dengan semua kalangan utamanya para orang-orang atau organisasi berpengaruh seperti dengan pihak pemerintahan, kepolisian, sekolah tinggi, kepala desa, dewan guru serta masyarakat umum.

Kerjasama dengan kalangan utamanya para orang-orang atau organisasi berpengaruh seperti dengan pihak pemerintahan, kepolisian, sekolah tinggi, kepala desa, dewan guru serta masyarakat umum merupakan salah satu jalan yang mempromusikan LAZISMU secara tidak langsung karena lewat kerjasama ini mereka semua bisa mempromusikan LAZISMU secara gratis kepada pihak lain seperti sahabat dan keluarga dan lewat kerjasama ini pihak pemerintahan, kepolisian, sekolah tinggi, kepala desa, dewan guru serta masyarakat umum bisa dijadikan calon donatur.

d) Model pengimpunan menggunakan teknologi yaitu melalui aplikasi *copling BMT Sang Surya* yang sudah ada di play store sehingga bisa dengan mudah untuk berdonasi ke LAZISMU Pamekasan dan bisa juga dengan transfer langsung melalui Bank Syariah Mandiri (BSM) atau BTM Sang Surya. Adanya layanan SMS notifikasi atau SMS otomatis yang akan memberikan pemberitahuan transaksi disetiap para muzakki bertransaksi.

## KESIMPULAN

Strategi *Fundraising* Zakat Infaq Shadaqah LAZISNU dan LAZISMU di Kabupaten Pamekasan. Implementasi strategi *Fundraising* di LAZISNU Kabupaten Pamekasan tertuang pada penjualan langsung diantaranya bekerjasama dengan Alfamart seluruh Pamekasan, toko-toko, gerakan koin NU, mencari donator, meminta gabah hasil panen padi, dan melalui transfer rekening LAZISNU atau melalui aplikasi NU-Cash. Faktor pendukung di

LAZISNU adalah Kuatnya komonikasi, relasi serta adanya progress investasi strategi masa depan lewat NU-Cash walau belum maksimal, sedangkan faktor pengambatnya kurangnya konsistensi pengelolaan, adanya *miscommunication*.

Sedangkan di LAZISMU strategi fundraising dalam menggalang dan yaitu ada dua pertama secara langsung seperti penarikan langsung dana *muzakki* atau donatur yang dikerjakan secara konsisten, menaruh kaleng koin di lembaga-lembaga kerjasama, membuat majalah sebagai bentuk pertanggung jawaban serta publikasi kegiatan. Kedua penjualan secara tidak langsung yaitu dengan memaksimalkan Aplikasi copling BMT Sang Surya dan layanan SMS notifikasi serta bisa langsung transfer ke rekening BSM LAZISMU. Faktor pendukung di LAZISMU Kabupaten Pamekasan yaitu penguatan SDM, Konsistensi penagihan dana donatur atau muzakki, Program-program lebih banyak yang maksimal, sudah banyaknya pengguna aplikasi copling BMT Sang Surya (aplikasi donasi digital khusus android).

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ach. Jufri. Salah satu Program Fandraising LAZISNU Kab. Pamekasan, wawancara langsung tanggal 06 Maret, 2019.
- Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Kencana, 2015.
- "Badan Amil Zakat Nasional, Statistik Zakat Nasional 2017." Accessed January 5, 2021. <http://www.pid.baznas.go.id/>.
- "BPS, Penduduk Menurut Wilayah Dan Agama Yang Dianut." Accessed January 5, 2021. <http://www.bps.go.id/>.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Terjemah As-Salam*. Jakarta: Al-Huda, 2015.
- Didin Hafiduddin. *Agar Harta Berkah Dan Bertambah*. Jakarta: Gema Insani, 2009.
- Dwiokta Wirahady Dhamarani dan Astri Ghina. "Identifikasi Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Strategi Pengembangan Usaha Pada Sentra Industri Kaos Suci Kota Bandung (Studi Kasus Pada DIAS Production, Hendartono Outfit, Dan Mudji)", *E-Proceeding of Management*, Agustus 2016.
- K. Mahrus Shofi. Pendaptan Fundraising LAZISNU Kabupaten Pamekasan Tahun 2018, wawancara langsung., April 2, 2019.
- Lexy J Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011.
- Matnin. Pendapatan Fundraising LAZISMU Pamekasan Tahun 2018, Ketua LAZISMU Kabupaten Pamekasan, wawancara langsung., April 8, 2019.
- Muhamad Nafik Hadi Ryandono, Ida Wijayanti. "TRANSFORMASI TATA KELOLA LEMBAGA ZAKAT PADA PEMBERDAYAAN SOCIAL ENTREPRENEUR." <https://jamal.Ub.Ac.Id/Index.Php/Jamal/Article/View/1122>, 2019.
- Muhammad Hadi. *Problematika Zakat Dan Solusinya*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010.

Rulam Ahmadi. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014.  
*Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat Bab II  
Pasal 5, Ayat (1) Dan Pasal 17, n.d.*  
Yusuf Qardhawi. *Shadaqah: Cara Islam Mengentas Kemiskinan*. Bandung: PT. Remaja  
Rosdakarya, 2013.