

BAB IV

DATA PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Diskripsi Wilayah Penelitian

1. Profil LAZ Yatim Mandiri

Yatim Mandiri adalah Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) milik masyarakat Indonesia yang berkhidmat mengangkat harkat sosial kemanusiaan yatim dhuafa dengan dana Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf (ZISWAF) serta dana lainnya yang halal dan legal, dari perorangan, kelompok, perusahaan/lembaga.

Kelahirannya berawal dari kegelisahan beberapa orang aktivis panti asuhan di Surabaya yaitu Sahid Has, Sumarno, Hasan Sadzili, Syarif Mukhodan dan Moch Hasyim yang melihat anak-anak yatim yang lulus Sekolah Menengah Atas (SMA) dipanti asuhan. Karena tidak semua Panti Asuhan mampu untuk menyekolahkan para anak binaan samapai ke Perguruan Tinggi atau mampu mencarikan mereka lapangan pekerjaan jadi sebagian besar anak-anak yatim ini dipulangkan kembali kepada orangtuanya yang masih ada. Setelah mereka pulang kembali maka hidup mereka akan kembali seperti semula. Melihat kondisi seperti ini, mereka berpikir bagaimana anak-anak ini bisa hidup mandiri tanpa bergantung lagi kepada orang lain.

Kemudian mereka merancang sebuah Yayasan yang bergerak dalam pendidikan anak yatim purna asuh dari panti asuhan dengan program mengikutsertakan anak-anak yatim kursus keterampilan. Yayasan ini berjalan dengan baik dan potensi anak yatim yang harus dimandirikan juga cukup banyak. Maka untuk mewujudkan mimpi memandirikan anak-anak yatim itu maka pada tanggal 31 Maret 1994 dibentuklah sebuah yayasan yang diberi nama Yayasan Pembinaan dan Pengembangan Panti Asuhan Islam dan Anak Purna Asuh (YP3IS). Kemudian tanggal tersebut dijadikan sebagai hari lahir.

Dalam perjalanannya YP3IS semakin berkembang dengan baik berkat dukungan dana dari masyarakat dan semakin profesional untuk memandirikan anak yatim melalui program-programnya. Setelah melalui banyak perubahan baik secara kepengurusan maupun secara manajemen dan untuk memperluas kemanfaatan memandirikan anak yatim maka melalui rapat, diputuskan untuk mengganti nama menjadi Yatim Mandiri

Pada tanggal 22 Juli 2008 Yatim Mandiri terdaftar di Depkumham dengan nomor: AHU-2413.AH.01.02.2008. Dengan nama baru Yatim Mandiri diharapkan akan menjadi lembaga pemberdaya anak yatim yang kuat di negeri ini. Yatim Mandiri juga telah resmi terdaftar sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional berdasarkan SK. Kemenag RI no 185 tahun 2016. Sampai saat ini Yatim Mandiri sudah memiliki 42 kantor Cabang di 12 Propinsi di Indonesia. Dengan berbagai program kemandirian yang ada, harapannya Yatim Mandiri semakin berkembang lebih baik dan mampu menebar manfaat lebih luas.¹

Setelah itu Yatim Mandiri membuka di 38 cabang di seluruh Indonesia. Mengenai hal tersebut, Kudus dipilih dikarenakan dekat antara cabang Semarang dengan cabang Tuban. Selain itu di kota Kudus terdapat beberapa pabrik besar, ada beberapa universitas mayoritas masyarakatnya religius, sehingga diputuskan untuk memilih cabang di kota Kudus.²

2. Visi Misi Yatim Mandiri

Setiap organisasi memiliki visi misi tertentu sesuai dengan kebutuhan organisasi yang bersangkutan. LAZ Yatim Mandiri memiliki visi dan misi diataranya adalah sebagai berikut:³

¹<http://yatimmandiri.org/>, diakses pada 21 Desember 2017, pukul 11:54 WIB

² Wawancara dengan kepala cabang Yatim Mandiri Kudus, Ahmad Shohib Hasani, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

³ Yatim Mandiri, Foundation Profil Mari Manderikan Mereka, Yatim Mandiri, Surabaya, hlm 9-10

Visi: menjadi lembaga terpercaya dalam membangun kemandirian yatim.

Misi:

- a. Membangun nilai-nilai kemandirian yatim.
- b. Meningkatkan partisipasi masyarakat dan dukungan sumberdaya untuk kemandirian yatim.
- c. Meningkatkan capacity building organisasi.

3. Budaya lembaga

LAZ Yatim Mandiri memiliki budaya lembaga tersendiri yang membedakan dengan lembaga lainnya. Menurut kepala cabang Yatim Mandiri Kudus pak Ahmad Shohib Hasani menuturkan bahwasanya budaya di semua cabang Yatim Mandiri itu sama, yakni:⁴

- a. Setiap karyawan berangkat pagi, maksimal pukul 07.30.
- b. Mengaji bersama.
- c. Membaca Al-Ma'tsurat.
- d. Membaca kitab riyadhusshalihin dan menjelaskannya.
- e. Membacakan dan mendo'akan dari titipan para donatur.
- f. Membacakan visi dan misi sebagai penyemangat.
- g. *Brifing* oleh kepala cabang.

4. Program Yatim Mandiri

Setiap lembaga memiliki program yang digunakan untuk mendayagunakan dana yang dimilikinya sehingga dapat mendatangkan manfaat yang lebih kepada penerimanya. Yatim Mandiri memiliki beberapa program yang fokus pada bidang pendidikan, kesehatan dan pemberdayaan ekonomi yang tentu saja program tersebut diberikan

⁴ Wawancara dengan bapak Ahmad Shohib Hasani, kepala cabang Yatim Mandiri Kudus, di kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

kepada para anak yatim dhu'afa. Berikut program yang ada pada LAZNAS Yatim Mandiri⁵

a. Program Pendidikan

Pendidikan merupakan bagian terpenting dalam kehidupan, apalagi masih dalam usia anak-anak. Pendidikan yang mengantarkan anak-anak dalam kesuksesan mereka. Pendidikan yang dimaksud bukan hanya perihal akademik atau intelektual saja, namun spiritual, emosional dan akhlak juga penting bagi mereka. Yatim Mandiri hadir dalam rangka membantu mengembangkan program pendidikan tersebut bagi anak-anak, khususnya yatim dhu'afa. Yatim Mandiri mempersembahkan program-program yang bersifat charity sampai program pemberdayaan. Semua itu sebagai wujud kepedulian Yatim Mandiri dalam turut serta membangun kemandirian anak yatim dhu'afa, utamanya dalam bidang pendidikan bagi anak-anak Indonesia. Program-program pendidikan yang disediakan oleh Yatim Mandiri sebagai berikut :

1) Beasiswa Yatim Mandiri (Bestari)

Bestari merupakan program beasiswa pendidikan bagi anak-anak yatim usia SD, SMP, SMA sesuai dengan syarat-syarat tertentu. Melalui program ini diharapkan anak-anak yatim dapat termotivasi untuk lebih meningkatkan prestasinya, baik dalam hal akademik maupun yang lainnya sehingga anak-anak yatim terpenuhi sesuai dengan jenjang masing-masing dan anak-anak yatim dapat termotivasi dalam peningkatan perbaikan belajar dan prestasinya.

2) Insan cendekia mandiri (ICM)

ICM adalah program pendidikan formal berkualitas dan gratis untuk anak-anak yatim berprestasi setingkat SMP dan SMA, yang menitik beratkan pada pembinaan keislaman, kepemimpinan dan prestasi akademik siswa.

⁵<http://yatimmandiri.org/> diakses pada 21 Desember 2017, pukul 11:54 WIB

3) Mandiri Enterpreanur Center (MEC)

MEC adalah program pendidikan dan pelatihan vokasi untuk anak-anak yatim lulus SMA atau sederajat. Program ini bertujuan untuk memberikan keterampilan dan pengetahuan khusus, guna mencetak tenaga ahli dibidangnya yang memiliki karakter pribadi muslim yang jujur, amanah dan profesional agar mampu menjadi wirausaha yang mandiri.

4) Rumah Kemandirian (RK)

Rumah Kemandirian adalah program pemberdayaan anak yatim dalam bidang pendidikan. Anak yatim dalam program RK diharapkan akan menjadi anak yang siap mental untuk mandiri. Mereka akan dibekali dengan materi aqidah, akhlaq, Al- Qur'an dan pembelajaran umum. Potensi diri mereka juga akan terus dikembangkan selama pembinaan di asrama. Disamping anak yang fokus binaan, para Bunda yatim juga akan mendapat bimbingan dan pendampingan.

5) Sanggar Guru Excellent Yatim Sukses (GENIUS)

Sanggar Genius adalah program pembinaan yatim dhu'afa dalam bidang akademik khususnya matematika dan akhlak. Program ini berjalan 3 kali tiap pekannya dengan guru-guru pilihan. Melalui program ini anak-anak yatim dhu'afa dapat mengembangkan potensi dirinya. Hingga saat ini sudah tersebar sebanyak 320 sanggar diseluruh Indonesia.

6) Duta guru

Duta Guru adalah program pembinaan yatim dhu'afa dalam bidang Al-Qur'an dan diniyah yang didampingi oleh ustad/ustadzah pilihan. Program ini berjalan 4 kali dalam sepekan dan dominan diberbagai panti asuhan mitra dari Yatim Mandiri. Melalui program ini harapannya anak yatim dhu'afa dapat membaca Al-Qur'an dengan tartil dan memiliki sikap kepribadian muslim yang berakhlaq mulia.

7) Pembinaan Lulus Ujian (PLUS)

PLUS merupakan singkatan dari Pembinaan Lulus Ujian Sekolah. Sebuah program untuk pembinaan yatim dhu'afa yang akan menghadapi ujian sekolah agar anak-anak yatim dhu'afa dapat lulus ujian sekolahnya dengan hasil yang memuaskan. Program ini dilaksanakan setiap menjelang ujian nasional.

8) Alat Sekolah (ASA)

ASA merupakan kepanjangan dari Alat Sekolah. ASA merupakan sebuah program bantuan untuk anak-anak yatim dhu'afa berupa alat-alat sekolah seperti buku tulis, tas sekolah, alat tulis dan yang lainnya. Program ini digulirkan setiap tahunnya kepada 15.000 anak saat kenaikan kelas.

9) Supercamp

Supercamp merupakan bentuk kegiatan untuk membentuk karakter kemandirian anak-anak yatim dhu'afa. Karakter kemandirian meliputi sikap-sikap dasar leadership, percaya diri, manajemen diri dan sikap dasar muslim. Supercamp ini diikuti oleh anak yatim dhu'afa tingkat SMP-SMA saat mereka liburan sekolah tiba. Setiap tahunnya program ini diikuti lebih dari 1000 anak.

b. Program Kesehatan

Memiliki kondisi kesehatan yang prima dan fisik yang tangguh mutlak diperlukan. Tanpa hal itu, mustahil cita-cita yang tinggi akan tercapai. Yatim Mandiri berkeinginan setiap yatim dhu'afa mampu meraih cita-citanya tanpa ada gangguan masalah kesehatan dan perkembangan fisiknya. Untuk itu beberapa program kesehatan dimunculkan, diantaranya:

1) Layanan kesehatan keliling

Program layanan kesehatan keliling merupakan bentuk kegiatan layanan kesehatan kepada anak-anak yatim dhu'afa

diberbagai tempat disekitar domisili mereka. Program ini memberikan layanan medic dasar yang meliputi kesehatan umum, gigi, dan mata. Selain itu tim medis akan memberikan edukasi kesehatan bagi mereka. Layanan ini dugulirkan minimal satu kali sebulan disetiap cabang-cabang Yatim Mandiri.

2) Klinik Rumah Sehat Mandiri (RSM)

Klinik RSM merupakan salah satu bentuk program kesehatan yatim mandiri unruk melayani masyarakat sekitar, utamanya anak-anak yatim dhu'afa. Klinik ini memberikan layanan kesehatan keliling di beberapa cabang dan membuka jam praktek di klinik setempat.

3) Gizi

Selain memberikan layanan medic dasar, Yatim Mandiri juga memberikan suplemen tambahan guna meningkatkan gizi anak-anak yatim dhu'afa pada saat layanan kesehatan dilakukan. Suplemen tambahan tersebut dapat berupa susu, roti, kacang hujai atau perlemgkapan mandi.

4) SGQ

SGQ (Super Gizi Qurban) merupakan program optimalisasi qurban. SGQ adalah upaya mengelola kurban menjadi sosis dan cornet. Diharapkan dengan pengolahan daging kurban maka kemanfaatannya akan lebih lama dan lebih disukai anak-anak.

5) Mobil jenazah

Merupakan program memberikan layanan khusus untuk mengantar jenazah kepada masyarakat secara gratis.

c. Program Pemberdayaan Dan Ekonomi

Bunda Mandiri Sejahtera (BISA) adalah usaha dari Yatim Mandiri untuk mensejahterakan keluarga anak yatim. Program ini berupa pembinaan keislaman, kepengusahaan dan pemberdayaan

ekonomi. Dengan program ini diharapkan keluarga anak yatim menjadi lebih sejahtera dan mampu mandiri.

d. Program Ramadhan

Program Ramadhan merupakan program yang pasti digulirkan tiap tahunnya dibulan ramadhan oleh Yatim Mandiri untuk anak-anak yatim dhu'afa. Berbagai kegiatan telah dikemas mulai dari penyambutan bulan ramadhan sampai menjelang hari raya idul fitri. Penyelenggaraan program ini bersinergi dengan berbagai instansi untuk bersama-sama menyemarakkan bulan ramadhan. Berikut ini beberapa program ramadhan yang diselenggarakan oleh Yatim Mandiri :

- 1) Buka Puasa Bersama
- 2) Bercahaya (berbagi ceria dihari raya)
- 3) Berbagi Al-Quran
- 4) Bina lingkungan

e. Program Sosial Kemanusiaan⁶

Program sosial kemanusiaan ini berisikan bantuan bencana alam, dan bantuan langsung mustahiq. Penjabarannya adalah sebagai berikut:

1) Bantuan bencana alam

Program bantuan kemanusiaan yang diberikan kepada korban bencana alam yang terjadi. Baik pada saat tanggap bencana maupun *recovery*.

2) Bantuan langsung mustahiq

Program bantuan langsung mustahiq merupakan program layanan extra kepada masyarakat sebagai salah satu bentuk meringankan beban ustahiq. Program ini diberikan secara insidental kepada mustahiq yang bersifat *urgent* dan berfokus pada bidang pendidikan, kesehatan dan ekonomi.

⁶ Yatim Mandiri, Foundation Profil Mari Mandirikan Mereka, Yatim Mandiri, Surabaya, hlm 16

f. Program Dakwah

Program dakwah ini berisikan tentang kursus baca Al-Qur'an, layanan ceramah gratis, dan mobil jenazah. Penjabarannya adalah sebagai berikut:

1) Kursus baca Al-Qur'an

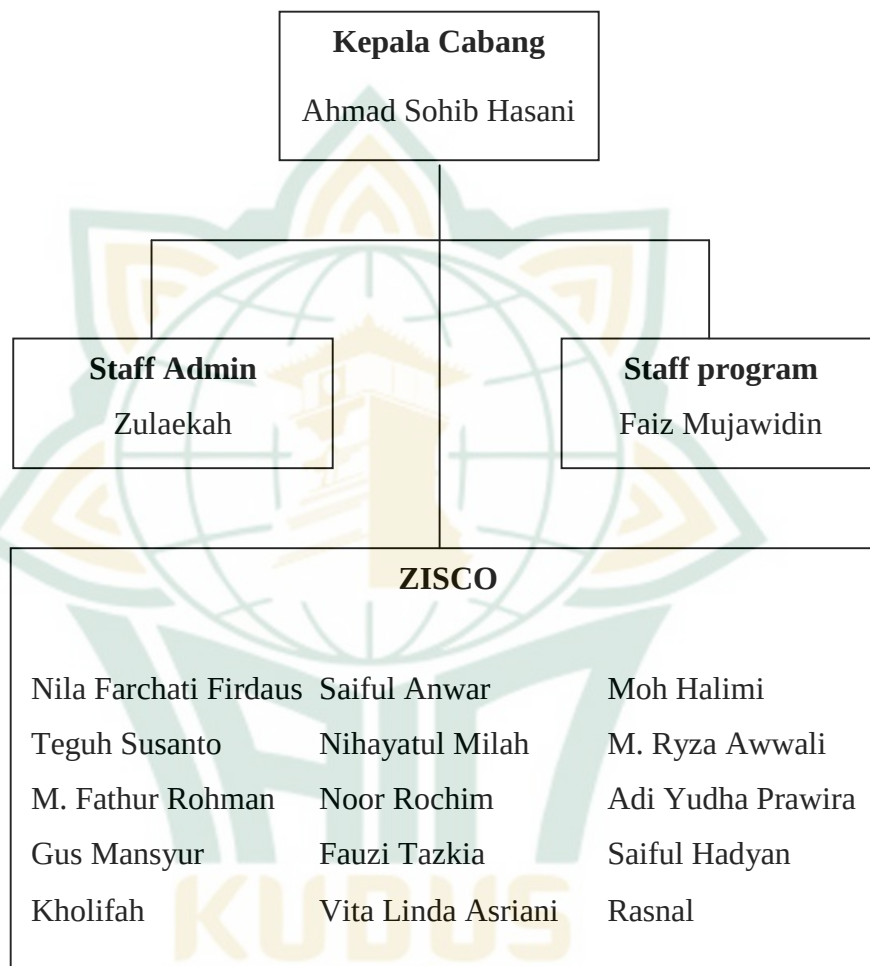
Sebuah layanan gratis yang memberikan pelajaran kepada donatur cara membaca Al-Qur'an secara baik dan benar (tartil) dengan menggunakan metode tilawah. Layan ini bertujuan untuk membentuk masyarakat lebih mencintai Al-Qur'an.

2) Layanan ceramah gratis

Sebuah layan gratis yang mencoba menawarkan kegiatan pengajian karyawan di perusahaan-perusahaan donatur. Layanan ini bertujuan untuk memberikan dakwah kepada donatur khususnya perusahaan yang sibuk tetapi membutuhkan siraman rohani.

5. Struktur Organisasi

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Yatim Mandiri



B. Data Penelitian

Data penelitian ini diperoleh selama observasi lapangan dengan disertai wawancara (*interview*) terhadap 7 narasumber dengan disertai lampiran-lampiran yang diperoleh dari instansi terkait mengenai *fundraising* yang dilakukan oleh karyawan Yatim Mandiri yang menamai dirinya ZISCO (Zakat Infaq Sedekah dan *Consultant*) di Yatim Mandiri Kudus. Adapun 7 informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Daftar Informan

No.	Nama	Jabatan	Instansi
1.	Bapak Achamd Sohib Hasani	Kepala Cabang Yatim Mandiri	Yatim Mandiri Kudus
2.	Nila Farchati Firdaus	ZISCO (Karyawan)	Yatim Mandiri Kudus
3.	Saiful Anwar	ZISCO (Karyawan)	Yatim Mandiri Kudus
4.	Teguh Susanto	ZISCO (Karyawan)	Yatim Mandiri Kudus
5.	Bapak Muhammad Shodiqin	Marketing	Jawa POS Radar Kudus
6.	Ibu Sri Kusmiyarsih	Guru	MI 2 Darul Ulum Ngembalrejo
7.	IbuKun Anisah	Ibu Rumah Tangga	-

1. Strategi *Fundraising* ZIS di Yatim Mandiri

Strategi yang dilakukan di Yatim Mandiri mengenai *fundraising* adalah mereka menggunakan strategi *direc fundraising* dan *indirecfundraising*. Perinciannya adalah sebagai berikut:

a. *DirectFundraising*

Strategi yang dilakukan oleh ZISCO Yatim Mandiri adalah sebagai berikut:

- 1) *Direct Mail*. Ini dilakukan dengan cara mengirim surat berupa proposal ke sebuah lembaga atau instansi. Selain itu juga memberikan sebuah amplop yang dalamnya berisi brosur Yatim Mandiri maupun brosur program yang mjereka tawarkan.
- 2) *Telefundraising*. Ini dilakukan dengan cara menelpon dari donatur yang telah diberi *direct mail* tersebut guna *follow up* apa yang telah diberikan.

- 3) Pertemuan langsung. Ini dilakukan oleh Yatim Mandiri dengan cara ceramah, sesuai dengan program yang ada di Yatim Mandiri yakni memberilakn layanan ceramah gratis.

b. Indirect Fundraising

Strategi yang dilakukan oleh ZISCO Yatim Mandiri adalah sebagai berikut:

- 1) *Event*. Yatim Mandiri Kudus ikut serta dalam *event CarFree Day* yang ada di simpang 7 Kudus. Hal ini mereka lakukan ketika merayakan milad Yatim Mandiri. Dengan mengikuti event tersebut Yatim Mandiri memberikan layanan cek kesehatan gratis, donor darah dan berbagai kegiatan lainnya.
- 2) Melalui perantara. Perihal demikian perantara media cetak Yatim Mandiri menggunakan *tool marketing* seperti buku profil Yatim Mandiri, brosur, majalah, dan spanduk, untuk surat kabar atau tabloid Yatim Mandiri belum ada. Sedangkan untuk perantara elektronik, Yatim Mandiri menggunakan internet seperti web resmi Yatim Mandiri, Facebook, Twitter, dan Intagram.

Didalam majalah maupun brosur yang terdapat beberapa No. Rekening dari Yatim Mandiri pusat. No. Rekeningnya sangat beragam, ada rekening dari Bank Mandiri, Bank BCA, Bank BRI, Bank Mu'amalat, Bank BNI Syariah, Bank Permata Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan Bank BNI. Perihal nama-nama bank tersebut setiap rekening ada No. Rekeningnya sendiri sesuai dengan tujuan dari akadnya donatur. Diantaranya ada No. Rekening Zakat, Infaq, Sedekah, Dan Wakaf. Berikut adalah data No. Rekening yang ada di Yatim Mandiri:

Tabel. 4.3
Daftar Rekening Yatim Mandiri

Bank	Infraq Shodakoh	Zakat	Wakaf	Kemanusi aan
Mandiri	1400 0031 17703	1420 0103 13327	1420 0103 13350	
BCA	0101 358 363	0883 996 647	0883 996 621	
BRI		009601001 968305		00960100 1 969301
Muamalat	7010 054 803	7010 054 804		
BNI Syariah	0108 351 174	0211 497 003		
Syariah	7001 201 454	7001 241 782		
Mandiri				
Permata	0290 1445			
Syariah	144			
BNI	2244 900 000			

2. Faktor Penghambat dari Kegiatan *Fundraising* di Yatim Mandiri

Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising* di Yatim Mandiri Kudus mengalami beberapa faktor penghambat yang mengakibatkan kendala dalam melakukan kegiatan *fundraising* sehingga belum bisa dikatakan maksimal. Berikut adalah perincian dari beberapa kendala yang dialami oleh ZISCO:

a. Kendala secara langsung

Kendala yang bisa dirasakan secara langsung adalah sebagai berikut:

1) Ditolak donatur secara langsung

Salah satu karyawan menuturkan bahwa yang sering menjadi kendala adalah

“ketika kami *door to door* kami ada yang langsung ditolak dan dikira meminta sumbangan mbak, pernah saya baru masuk diruang tunggu suatu instansi, penjaganya langsung bilang ‘apa mas? Mau minta

sumbangan?’ Saya kasih saja brosur dan majalah dari Yatim Mandiri mbak”.⁷

Selain itu cara penolakan secara langsung yakni ketika ada event lalu ZISCO membagikan brosur secara langsung namun ditolak oleh calon donatur.

2) Donatur ijin libur berdonasi

Menurut salah satu ZISCO di Yatim Mandiri menuturkan

“kendala disini itu jika donatur tetap ijin libur satu bulan, artinya dalam bulan tersebut ia tidak berdonasi maka kita harus mencari donatur baru yang setidaknya bisa menutupi jumlah dana yang berhenti tadi agar mencapai target”.⁸

Jika donatur rutin libur maka akan mengurangi dari hasil target yang diberikan oleh kepala cabang. Ini artinya kendala tersebut bisa dirasakan langsung oleh semua ZISCO yang mengalaminya.

b. Kendala secara tidak langsung

Kendala yang tidak bisa dirasakan langsung yakni sebagai berikut:

1) Fanatisme terhadap Organisasi Masyarakat (ORMAS)

ZISCO lain menuturkan kendalanya saat melaksanakan kegiatan *fundraising* adalah yakni

“mayoritas warga kudos khususnya adalah banyak yang fanatik terhadap bedara ORMAS misal NU Muhammadiyah. Banyak yang ingin menyalurkan ZISWAFnya ke BAZNAS yang berbendera ormas tertentu”.⁹

Selain itu kepala cabang sendiri menuturkan

⁷ Wawancara Dengan Syaiful Anwar, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 11 Desember 2017, pukul 09.30

⁸ Wawancara Dengan Syaiful Anwar, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 11 Desember 2017, pukul 09.30

⁹ Wawancara Dengan Nila Farchati, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 7 Maret 2018 pukul 10.19 WIB

“donatur kalau dimintai donasinya justru mereka menolak dengan alasan sudah disalurkan langsung ke mustahiknya. Selain itu fanatik dari para donatur sehingga tidak mau menyalurkan donasinya ke Yatim Mandiri”.¹⁰

Ini artinya ada banyak lembaga yang mengelola ZIS maupun dana halal lainnya yang ada di Kudus. Sehingga muzakki sudah sadar akan kewajibannya tersebut dan seorang donatur bisa berlatih untuk menjadi seorang muzakki.

2) Ada beberapa kendala yang hampir sama

ZISCO lainnya menuturkan bahwa menurutnya

“antara karyawan satu dengan yang lain mengenai kendala dalam melakukan *fundraising* itu hampir sama”.¹¹

3) Tidak mengetahui kantor Yatim Mandiri

Ketika ZISCO *door to door* kepada calon donatur, lalu memperkenalkan diri kepada calon donatur. Apabila calon donatur tersebut tidak mengetahui lokasi dari kantor Yatim Mandiri Kudus maka ini akan menjadi kendala secara tidak langsung. Dikarenakan hanya tidak mengetahui kantornya saja, apabila calon donatur tersebut mau berdonasi maka ZISCO bisa datang kepada donatur tersebut.

4) ZISCO kurang dari tarjet

Apabila ZISCO kurang dari tarjet maka dari kepala cabang tidak ada sanksi khusus bagi ZISCO tersebut. Hanya berupa peringatan saja.

¹⁰ Wawancara Dengan Bapak Achmad Sohib Hasani, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

¹¹ Wawancara Dengan Teguh Susanto, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 12 Desember 2017, pukul 12.30

Dari beberapa kendala secara langsung maupun tidak langsung tersebut, ada beberapa solusi yang bisa dilakukan oleh ZISCO di Yatim Mandiri. Diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Solusi dari kendala secara langsung

Solusi yang mungkin bisa dipecahkan dari kendala secara langsung adalah sebagai berikut:

1) Mencari donatur baru

Ketika ditolak secara langsung oleh calon donatur maka ZISCO bisa melakukan pencarian donatur yang baru dengan melihat segmentasi dari donatur, profil donatur dan lain sebagainya.

2) Mempertahankan donatur

Berikut adalah tutur dari kepala cabang Yatim Mandiri Kudus agar bisa mempertahankan donatur.

“...adalah TRUST. T (*true*) karyawan menjalankan bekerja itu benar-benar .R (*responsible*) memiliki rasa tanggung jawab melaksanakan tugasnya.U (*upgratable*) Karyawan berusaha mengembangkan diri setiap hari.S (*serviceexcellent*) Memberikan pelayanan yang baik. T (*trust*) Karyawan harus bisa dipercaya dan amanah dalam bekerja”¹²

Salah satu ZISCO memiliki beberapa tips untuk mempertahankan donaturnya, tuturnya yakni

“untuk mempertahankan donatur ya kita bersilaturahmi kepada mereka, terutama donatur tetap yang biasa pengambilan rumah kerumah. Yang kedua memberikan kata-kata mutiara kepada mereka sebelum pengambilan, jadi kita itu tidak terlihat seperti menagih hutang, selain itu juga kita share program apa yang akan kita lakukan nanti. Yang ketiga menjalin komunikasi dengan baik. Yang keempat memberikan ucapan terimakasih kepada mereka. Kita juga memberikan ucapan selamat ulang tahun kepada mereka agar terlihat diperhatikan”¹³

¹² Wawancara Dengan Bapak Achmad Sohib Hasani, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

¹³ Wawancara Dengan Syaiful Anwar, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 11 Desember 2017, pukul 09.30

3) *Reminder*

Apabila ada donatur tetap yang memutuskan berhenti dari mendonasikan ke Yatim Mandiri Kudus, kepala Cabang Kudus menuturkan

“kita tanya alasanmnya apa buk misal nya kalau pindah ke lembaga lain. Kita do’akan biar donatur tersebut tetap berdonasi. Jangan sampai donatur merasa terkena depkoleptor, karena jika donatur pindah kan berarti ada yang kecewa dengan layanan dari *fundraiser*. Jadi nanti kita evaluasi”¹⁴

b. Solusi dari kendala secara tidak langsung

Ada beberapa solusi dari kendala yang tidak bisa dirasakan secara langsung. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Evaluasi

Beberapa kendala yang hampir sama ini bisa diselesaikan oleh kepala cabang dengan cara evaluasi disetiap pagi harinya. Selain itu apabila ZISCO kurang dari tarjet akan di evaluasi juga. Berikut adalah kata dari kepala cabang.

“solusi dari kami ya diskusi. Nanti dibicarakan mungkin kurang komunikasi dengan donatur, atau mungkin cara menyampaikannya ada yang kurang atau seperti apa nanti didiskusikan. Kami mengevaluasi setiap tiga hari sekali”¹⁵

2) Sosialisasi

Apabila ada calon donatur yang tidak mengetahui kantor Yatim Mandiri, maka tutur dari salah satu ZISCO adalah

“.... menekankan TRUST Yatim Mandiri ke mereka. Dengan memberikan informasi program dan kegiatan melalui media sosial maupun majalah bulanan”¹⁶

¹⁴ Wawancara Dengan Bapak Achmad Sohib Hasani, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

¹⁵ Wawancara Dengan Bapak Achmad Sohib Hasani, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

¹⁶ Wawancara Dengan Nila Farchati, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 7 Maret 2018 pukul 10.19 WIB

3. Faktor Penunjang dari Kegiatan *Fundraising* di Yatim Mandiri Kudus

Selain kendala dan solusi di atas maka ada beberapa yang menjadi penunjang dalam kegiatan *fundraising*. Penunjang kegiatan *fundraising* yang ada di Yatim Mandiri adalah sebagai berikut:

a. *Toolmarketing*

Toolmarketing adalah alat-alat yang bisa menunjang keberhasilan dari kegiatan *fundraising*. Karena tanpa *toolmarketing* ZISCO tidak bisa melakukan kegiatan tersebut. *Toolmarketing* diantaranya adalah, brosur, majalah, kuitansi, buku profil Yatim Mandiri, *vocer* kegiatan ramadhan muharom dan wakaf, proposal kegiatan, web Yatim Mandiri, Facebook Twitter dan Instagram Yatim Mandiri beserta *toolmarketing* lainnya.

b. Tarjet

Tarjet juga salah satu dari penunjang kegiatan *fundraising*. Ini dikarenakan tanpa tarjet maka kegiatan *fundraising* belum tentu indeksinya menaik. Sehingga bisa dikatakan kurang maksimal dalam melaksanakan kegiatan *fundraising* tersebut tanpa tarjet.

Perihal penunjang dalam strategi *fundraising* ini setiap karyawan ditarget dari kepala cabang. Target perkaryawan berbeda-beda dikarenakan seberapa lama menjadi karyawan di Yatim Mandiri, untuk karyawan baru ditarget sebesar Rp 4.500.000,- per tiga bulan. Selain itu mengingat mendekati penutupan buku, jumlah targetnya ditambah untuk menutupi kekurangan dalam keseluruhan jumlah target yang diberikan pusat kepada cabang. Bapak Achmad Sohib Hasani menuturkan¹⁷

¹⁷Wawancara Dengan Bapak Achmad Sohib Hasani, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

“kita breckdown perzisco. Jumlah tarjetnya kita bagi dengan jumlah perzisconya. Tetapi tarjet perzisconya lain-lain. Untuk donatur tetap atau insidentil kita berusaha untuk memeliharanya dan terus mengembangkan donatur baru atau bisa kita sebut pengembangan donatur”

Berikut adalah rincian target *fundraising* dari kepala cabang dan pemasukan dana LAZ Yatim Mandiri Kudus mulai dari bulan Oktober sampai bulan Desember 2017.

Tabel. 4.4
Target Bulan Oktober 2017

No.	Nama ZISCO	Zakat	Infaq
1.	Nila Farchati	Rp 7.873.000,-	Rp 1.317.000,-
2.	Saiful Anwar	Rp 4.615.000,-	Rp 1.150.000,-
3.	Moh. Halimi	Rp 4.630.000,-	Rp 350.000,-
4.	Teguh Susanto	Rp 2.775.000,-	Rp 400.000,-
5.	Nihayatun Milah		
6.	M. Ryza Awwali		
7.	Fathur Rohman		

Target pada bulan Oktober 2017 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesar Rp 7.873.000,- dan infaq sebesar Rp 1.317.000,-”. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesar Rp 4.615.000,- dan infaqnya sebesar Rp 1.150.000,-”. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 4.630.000,- dan infaq sebesar Rp 4.630.000,-”. Dan target dari “Teguh Susanto zakatnya sebesar Rp 2.775.000,- dan infaqnya sebesar Rp 400.000,-”. Berikut adalah target perkaryawan pada bulan November 2017.

Tabel 4.5
Target Bulan November 2017

No.	Nama ZISCO	Zakat	Infaq
1.	Nila Farchati	Rp 8.073.000,-	Rp 1.317.000,-
2.	Saiful Anwar	Rp 4.770.000,-	Rp 1.250.000,-
3.	Moh. Halimi	Rp 4.860.000,-	Rp 350.000,-

4.	Teguh Susanto	Rp 3.240.000,-	Rp 400.000,-
5.	Nihayatun Milah	Rp 80.000,-	
6.	M. Ryza Awwali		
7.	Fathur Rohman		

Dari data diatas target pada bulan November 2017 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesar Rp 8.073.000,-dan infaq sebesarRp 1.317.000,- “. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesar Rp 1.317.000,-dan infaqnya sebesar Rp 1.250.000,- “. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 4.860.000,-dan infaq sebesar Rp 350.000,- “. Target dari “Teguh Susanto zakatnya sebesar Rp 3.240.000,-dan infaqnya sebesarRp 400.000,- “. Dan terjet dari “Nihayatun Milah zakatnya adalah sebesar Rp 80.000,-“. Berikut adalah target perkaryawan pada bulan Desember 2017.

Tabel 4.6
Target Bulan Desember 2017

No.	Nama ZISCO	Zakat	Infaq
1.	Nila Farchati	Rp 8.173.000,-	Rp 1.317.000,-
2.	Saiful Anwar	Rp 4.835..000,-	Rp 1.350.000,-
3.	Moh. Halimi	Rp 5.010.000,-	Rp 350.000,-
4.	Teguh Susanto	Rp 3.590.000,-	Rp 400.000,-
5.	Nihayatun Milah	Rp 340.000,-	
6.	M. Ryza Awwali	Rp 370.000,-	
7.	Fathur Rohman		

Dari data diatas target pada bulan Desember 2017 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesar Rp 8.173.000,- dan infaq sebesarRp 1.317.000,- “. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesar Rp 4.835..000,- dan infaqnya sebesar Rp 1.350.000,- “. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 5.010.000,-dan infaq sebesar Rp 350.000,- “. Target dari “Teguh Susanto zakatnya sebesar Rp 3.590.000,-dan infaqnya sebesarRp 400.000,- “. Terjet dari “Nihayatun Milah zakatnya adalah

sebesar Rp 340.000,-“. Dan target dari M. Ryza Awwali zakatnya adalah sebesar Rp 370.000,-“. Berikut adalah rekap *accounting* bulan Oktober 2017.

Tabel 4.7
Rekap Accounting Bulan Oktober 2017

REKAP ACCOUNTING BULAN OKTOBER 2017			
KATEGORI	RINCIAN	NOMINAL	TOTAL
INFAQ	INFAQ	Rp 25.400.0000,-	Rp 25.400.000,-
INFAQ TERIKAT	AL-QUR'AN	Rp 100.000,-	Rp 350.000,-
	BENCANA	Rp -	
	FIDYAH	Rp -	
	QURBAN	Rp-	
	TABUNGAN QURBAN	Rp 250.000	
WAKAF	ICMBS	Rp -	Rp -
	MASJID	Rp -	
	STAINIM	Rp -	
ZAKAT	ZAKAT	Rp 3.467.000,-	Rp 4.820.600,-
	ZAKAT FITRAH	Rp -	
	ZAKAT MAAL	Rp 1.353.60,-	
SETOR PUSAT	SETOR PUSAT	Rp -	Rp -
	GRAND TOTAL		Rp 30.570.600,-

Dari data penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hasil dari rekap *accounting* pada bulan Oktober infaqnya adalah sebesar Rp 25.400.0000,- infaq terikat sebesar Rp 350.000,- zakatnya sebesar Rp 4.820.600,-. Jadi total setor ke pusat pada bulan Oktober 2017 adalah sebesar Rp 30.570.600,-. Berikut adalah data *accounting* pada bulan November 2017.

Tabel 4.8
Rekap *Accounting* Bulan November 2017

REKAP ACCOUNTING BULAN NOVEMBER 2017			
KATEGORI	RINCIAN	NOMINAL	TOTAL
INFAQ	INFAQ	Rp 27.261.500,-	Rp 27.261.500,-
INFAQ TERIKAT	AL-QUR'AN	Rp -	Rp 600.000,-
	BENCANA	Rp -	
	FIDYAH	Rp -	
	QURBAN	Rp-	
	TABUNGAN QURBAN	Rp 600.000,-	
WAKAF	ICMBS	Rp -	Rp 300.000,-
	MASJID	Rp -	
	STAINIM	Rp 300.000,-	
ZAKAT	ZAKAT	Rp 3.217.000,-	Rp 4.217.000,-
	ZAKAT FITRAH	Rp -	
	ZAKAT MAAL	Rp 1.000.000,-	
SETOR PUSAT	SETOR PUSAT	Rp -	Rp -
	GRAND TOTAL		Rp 32.378.500,-

Dari data penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hasil dari rekap *accounting* pada bulan November 2017 infaqnya adalah sebesar Rp 27.261.500,- infaq terikat sebesar Rp 600.000,- wakafnya sebesar Rp 300.000,- zakatnya sebesar Rp 4.217.000,-. Jadi total setor ke pusat pada bulan november 2017 adalah sebesar Rp 32.378.500,-. Berikut adalah data *accounting* pada bulan Desember 2017.

Tabel 4.9
Rekap Accounting Bulan Desember 2017

REKAP ACCOUNTING BULAN DESEMBER 2017			
KATEGORI	RINCIAN	NOMINAL	TOTAL
INFAQ	INFAQ	Rp 31.779.0000,-	Rp31.779.000,-
INFAQ TERIKAT	AL-QUR'AN	Rp-	Rp 450.000,-
	BENCANA	Rp -	
	FIDYAH	Rp -	
	QURBAN	Rp-	
	TABUNGAN QURBAN	Rp 450.000	
WAKAF	ICMBS	Rp -	Rp200.000,-
	MASJID	Rp -	
	STAINIM	Rp200.000,-	
ZAKAT	ZAKAT	Rp 1.832.000,-	Rp 1.832.600,-
	ZAKAT FITRAH	Rp -	
	ZAKAT MAAL	Rp 1.353.60,-	
SETOR PUSAT	SETOR PUSAT	Rp -	Rp -
	GRAND TOTAL		Rp 37.578.000,-

Dari data penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hasil dari rekap *accounting* pada bulan Desember 2017 infaqnya adalah sebesar Rp31.779.000,- infaq terikat sebesar Rp 450.000,-wakafnya sebesar Rp200.000,-zakatnya sebesar Rp 1.832.600,-. Jadi total setor ke pusat pada bulan november 2017 adalah sebesar Rp 37.578.000,-.

c. Evaluasi

Evaluasi merupakan salah satu dari penunjang kegiatan *fundraising*. Dikarenakan evaluasi bermanfaat untuk memperbaiki dari kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh ZISCO maupun memberikan solusi dari kendala-kendala yang

dialami oleh ZISCO. Ini artinya evaluasi sangat dibutuhkan guna memaksimalkan kegiatan *fundraising*.

d. *Reward*

Di Yatim Mandiri juga ada semacam *Reward* untuk mengapresiasi ZISCO yang telah mendapatkan donatur baru, terutama saat pendapatannya dalam melakukan *fundraising* itu tertinggi di cabang Kudus. Hal ini bisa menunjang motivasi agar ZISCO lainnya mengikuti strategi *fundraising* yang dilakukan oleh ZISCO yang mendapat *Reward* tersebut.

C. Analisis Data

1. Analisis strategi *fundraising* yang ada di LAZ Yatim Mandiri Kudus

Fundraising diterjemahkan dari bahasa Inggris dengan pengumpulan uang. Ini dikarenakan pengumpulan uang sangat diperlukan untuk membiayai program kerja dan operasional sebuah lembaga. Keberlangsungan sebuah lembaga tergantung pada sejauh mana upaya pengumpulan dana itu dilakukan. *Fundraising* biasanya dilakukan oleh lembaga-lembaga nirlaba. Menurut April Purwanto *Fundraising* adalah proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi.

Yatim Mandiri adalah salah satu lembaga nirlaba yang menggantungkan perolehan dananya kepada kegiatan *fundraising*. Strategi yang dilakukan di Yatim Mandiri mengenai *fundraising* adalah mereka menggunakan strategi *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. Analisisnya adalah sebagai berikut:

a. *Direct Fundraising*

Strategi yang dilakukan oleh ZISCO Yatim Mandiri adalah sebagai berikut:

1) *DirectMail*

ZISCO melakukan kegiatan *fundraising* menggunakan strategi *directmail* yakni dengan cara ZISCO mempersiapkan *directmail* yang berupa brosur kegiatan dan brosur Yatim Mandiri kemudian dimasukkan kedalam sebuah amplop maupun proposal kegiatan. Saat *door to door* ZISCO membawa beberapa amplop lalu menyebar kesemua tempat yang mungkin dijangkau oleh ZISCO tersebut. Kemudian memberikannya amplop tersebut ke toko-toko atau tarjet yang menjadi sasaran donatur oleh ZISCO.

Selain itu ZISCO menawarkan program Yatim Mandiri yang akan berjalan kepada perusahaan-perusahaan maupun instansi terkait agar bisa berpartisipasi dalam perogram tersebut dengan cara memberikan proposal kegiatan kepada perusahaan-perusahaan maupun instansi terkait.

2) *Telefundraising*

ZISCO melakukan kegiatan *fundraising* menggunakan strategi *telefundraising* yakni dengan cara ZISCO mempersiapkan kontak dari beberapa calon donatur yang telah menjadi target dalam strategi *telefundraising*. Kontak yang akan dihubungi bisa berupa *follow up* dari kegiatan *direct mail* maupun kontak telepon yang ada di ZISCO itu sendiri.

Teknisnya ZISCO menelpon nomor yang menjadi tarjet lalu berbincang-bincang dengan yang bersangkutan. Perbincangan itu bisa berupa sapaan dan menawarkan program yang ada di Yatim Mandiri serta membujuk atau mempengaruhi calon donatur agar mau berdonasi ke Yatim Mandiri.

3) Pertemuan langsung

ZISCO melakukan kegiatan *fundraising* menggunakan strategi pertemuan langsung yakni dengan cara ZISCO memberikan ceramah kepada sebuah *audience*, sesuai dengan program yang ada di Yatim Mandiri yakni memberikan layanan ceramah gratis.

Sebuah layan gratis yang mencoba menawarkan kegiatan pengajian karyawan di perusahaan-perusahaan donatur. Layanan ini bertujuan untuk memberikan dakwah kepada donatur khususnya perusahaan yang sibuk tetapi membutuhkan siraman rohani.

b. *IndirectFundraising*

Strategi yang dilakukan oleh ZISCO Yatim Mandiri adalah sebagai berikut:

1) *Event*

Strategi yang digunakan mengenai *indirecfundraising* bisa berupa ikut serta dalam *event*. Yatim Mandiri Kudus ikut serta dalam *event CarFree Day* yang ada di simpang 7 Kudus. Hal ini mereka lakukan ketika merayakan milad Yatim Mandiri. Dengan mengikuti event tersebut Yatim Mandiri memberikan layanan cek kesehatan gratis, donor darah dan berbagai kegiatan lainnya. Hal ini dilakukan selain merayakan milad Yatim Mandiri juga memperkenalkan Yatim Mandiri kepada khalayak ramai.

2) Melalui perantara

Strategi yang digunakan mengenai *indirecfundraising* bisa berupa melalui perantara. Perantara disini yang dimaksud adalah perantara media tertulis maupun media elektronik.

Perantara dalam media tertulis Yatim Mandiri telah memiliki *toolmarketing* yang bisa dibawa oleh ZISCIO guna menunjang kegiatan *fundraising*. *Toolmarketing* Yatim Mandiri diantaranya adalah brosur Yatim Mandiri, brosur program kegiatan Yatim Mandiri, *vocer* ramadhan, muharrom dan wakaf, majalah, dan spanduk Yatim Mandiri maupun spanduk kegiatan Yatim Mandiri. Salah satu donatur mengungkapkan akan pertama kalinya ia mengetahui mengenai Yatim Mandiri itu lewat sepanduk, berikut ujaranya

“setau saya Yatim Mandiri adalah lembaga amil zakat, yang mana bisa menyalurkan zakat kita ke yang berhak” tambahnya saat ia mengetahui Yatim Mandiri “saya tau Yatim Mandiri ketika lewat di jalan menara ada spanduknya”¹⁸

Perihal brosur Yatim Mandiri maupun brosur kegiatan Yatim Mandiri terdapat beberapa nomor rekening yang bisa dimanfaatkan untuk mengirim donasinya lewat bank-bank terkait sesuai dengan akad yang dituju. Selain itu didalam brosur ada nama dari salah satu ZISCO yang bisa dihubungi saat hendak mendonasikan dananya ke Yatim Mandiri dan ada alamat dari kantor cabang Yatim Mandiri Kudus serta beberapa program yang ada di Yatim Mandiri. Sehingga mempermudah donatur, bisa datang langsung ke kantor atau lewat nomor rekening yang tertera lalu mengirim bukti transfer ke nama yang tertera di brosur tersebut

Sedangkan untuk perantara dalam media elektronik, Yatim Mandiri memanfaatkan internet dengan cara membuka web resmi Yatim Mandiri, menggunakan

¹⁸ Wawancara Dengan Bapak Muhammad Shodiqin, Karyawan Jawa POS Radar Kudus, Kantor Jawa POS Radar Kudus, 22 Maret 2018 pukul 12.49 WIB

media sosial seperti Facebook, Twitter, dan Instagram Yatim Mandiri. Ketika menggunakan media sosial mereka share program-program Yatim Mandiri yang akan dijalankan, selain itu mereka juga share event-event yang akan Yatim Mandiri lakukan jauh-jauh hari seperti program rutin SGQ (super gizi qurban).

Akan tetapi salah satu donatur mengungkapkan pertama kali ia mengenal Yatim Mandiri adalah dari anaknya yang bersekolah di STAIN Kudus, anaknya tau dari temannya yang sedang melaksanakan tugasnya yakni Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Yatim Mandiri Kudus.

Ini artinya ZISCO Yatim Mandiri berhasil melaksanakan tugasnya hingga sebuah kampus mempercayakan anak didiknya mencari pengalaman di Yatim Mandiri. Karena tujuan dari kegiatan *fundraising* adalah menghimpun dana, menghimpun donatur, menghimpun simpatisan dan pendukung, membangun citra lembaga, dan memuaskan donatur. ZISCO telah berhasil menjalankan tujuan dari *fundraising* itu sendiri, yakni ZISCO telah berhasil dalam menghimpun simpatisan dan pendukung serta membangun citra lembaga.

Menurut penulis, menjadi *fundraiser* adalah salah satu panggilan dan menjadi pelayan Allah. Dimana panggilan tersebut yang teretuang dalam firman Allah, yakni Al-Qur'an surat Attaubah ayat 103. Ia terus mencari dana dari orang-orang yang mampu sesuai dengan ketentuan syari'at yang ada.

2. Analisis Faktor Penghambat dari Kegiatan *fundraising* di Yatim Mandiri Kudus

Setiap perusahaan atau lembaga yang bergerak dibidang apapun pasti memiliki penghambat dalam melaksanakan kegiatannya masing-masing, serta penghambatnya juga pasti berbeda-beda. Samahalnya

dengan LAZ Yatim Mandiri yang memiliki berbagai kendala yang menghambat kegiatannya. Terutama pada kegiatan *fundraising*.

Kendala dari kegiatan *fundraising* yang ada di Yatim Mandiri menurut beberapa ZISCO adalah sebagai berikut:

a. Kendala secara langsung

Kendala yang bisa dirasakan secara langsung adalah sebagai berikut:

1) Ditolak donatur secara langsung

ketika melakukan *fundraising* secara *door to door*, yakni *fundraiser* yang terjun langsung ke lapangan yang belum tentu mereka kenali. Cara penolakan mereka juga beragam. Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan, ZISCO pernah mengalami penolakan secara langsung, yakni dimarahi beberapa calon donatur, dikira meminta sumbangan dan ada yang menerima kedatangannya dengan baik namun pada akhirnya calon donatur sudah menyalurkan dananya ke lembaga lain yang berdiri diatas ormas-ormas tertentu selain itu juga ada yang menyalurkannya ke *mustahiq* secara langsung.

Selain itu cara penolakan secara langsung yakni ketika ada *event* lalu ZISCO membagikan brosur secara langsung namun ditolak oleh calon donatur. Hal ini bisa saja sering terjadi dikarenakan ZISCO kurang memperhatikan Analisis kebutuhan dari donatur, yakni bisa berupa tentang:

- a) Kesesuaian dengan syari'ah. Donatur adalah orang yang memberikan sebagian dananya untuk membiayai sejumlah program dan atau kegiatan yang dilakukan oleh lembaga yang akan ia tuju. Zakat merupakan bagian dari salah satu rukun Islam yang juga

merupakan bentuk peribadatan kepada Allah, karena zakat adalah bentuk ibadah maka harus sesuai dengan tuntunan yang pernah diajarkan oleh Rasulullah Muhammad SAW.

- b) Laporan dan pertanggung jawaban. Sesuatu yang dibutuhkan donatur selain kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah ketika ia memberikan dana ZIS kepada sebuah LAZ maupun BAZ, adalah laporan dan pertanggungjawaban. Faktor kepercayaan, merupakan hal utama dalam meningkatkan perolehan dana ZIS bagi LAZ maupun BAZ. Untuk menjaga tingkat kepercayaan para donatur dan muzakky itulah laporan dan pertanggungjawaban sangat diperlukan.
- c) Manfaat bagi kesejahteraan umat, Kebutuhan donatur yang lain selain kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan laporan pertanggungjawaban tepat waktu adalah sejauh mana manfaat dana ZIS yang diberikan donatur dan muzakky bagi kaum dhuafa. Donatur dan muzakky perlu mengerti penggunaan dana ZIS yang diberikan kepada LAZ maupun BAZ.
- d) Pelayanan yang berkualitas. Salah satu kekuatan yang mendorong para donatur dan muzakky mau mengeluarkan dana ZIS untuk mendanai program dan kegiatan LAZ maupun BAZ adalah pelayanan yang baik

yang diberikan LAZ maupun BAZ kepada para donatur dan muzakky. Kemudahan tersebut bisa berupa memudahkan dalam melakukan transaksi, misalnya: pembayaran ZIS melalui gesek kartu kredit atau transfer melalui ATM, layanan jemput zakat bagi yang sibuk untuk keluar melakukan pembayaran ZIS, membuka konsultasi ZIS bagi para donatur dan muzakky yang kesulitan untuk menghitung dan mengeluarkan zakatnya

- e) Silaturahmi dan komunikasi. Ini menjadi hal penting bagi peningkatan pendapatan dana zakat, infak dan shadaqah. Ini juga merupakan salah satu kebutuhan bagi para donatur dan muzakky yang harus dipahami oleh organisasi pengelola zakat. Silaturahmi dan komunikasi kepada para donatur dan muzakky penting bagi LAZ maupun BAZ untuk meningkatkan pendapatan dana ZISnya.

2) Donatur ijin libur berdonasi

Kendala yang lain adalah ketika donatur memutuskan untuk berhenti atau ijin libur berdonasi ke Yatim Mandiri. Bagi setiap ZISCO ini sangatlah menghambat, dikarenakan di Yatim Mandiri setiap ZISCOnya ditarjet sekian. Hal ini bisa terjadi dikarenakan beberapa faktor.

Donatur ijin berdonasi bisa saja karena apabila donatur sedang ada butuh dana untuk diaokasikan ke yang lain jadi tidak ada sisa untuk didonasikan ke

Yatim Mandiri. Bisa juga pelayanan dari ZISCO kurang baik. Bisa juga terjadi mismokunikasi antar ZISCO dengan donatur yang bersangkutan.

b. Kendala secara tidak langsung

Kendala yang tidak bisa dirasakan langsung yakni sebagai berikut:

1) Fanatisme terhadap Organisasi Masyarakat (ORMAS)

Ketika terjun langsung dalam event, ZISCO Yatim Mandiri menawarkan brosur-brosur maupun *tool marketing* kepada khalayak ramai yang ikut serta dalam event. Hal ini bisa terlihat mana orang yang fanatis dengan sebuah ormas dan mana orang yang tidak fanatisme dengan sebuah ormas.

Orang yang fanatis akan menjauhi stand Yatim Mandiri dan orang yang tidak terlalu fanatis akan mendekatinya. Hal ini tidak bisa dirasakan langsung dikarenakan terjun langsung pada khalayak ramai, sehingga antara orang yang fanatis maupun tidak fanatis tidak begitu terasa dibanding ketika melakukan *door to door*.

2) Ada beberapa kendala yang hampir sama

Disetiap ZISCO yang ada di Yatim Mandiri memiliki beberapa kendala yang hampir sama. Ketika mereka selesai pengambilan lalu berdiskusi dan ternyata ada beberapa kendala yang hampir sama ini tidak bisa dirasakan secara langsung. Dikarenakan tidak satu orang saja yang merasakannya, sehingga beban itu terasa ringan karena dipikul banyak orang.

3) Tidak mengetahui kantor Yatim Mandiri

Ketika melakukan kegiatan *fundraising*, ZISCO menemui beberapa orang yang belum mengetahui

dimana letak kantor Yatim Mandiri cabang Kudus. Ini akan menjadi kendala secara tidak langsung. Dikarenakan hanya tidak mengetahui kantornya saja, apabila calon donatur tersebut mau berdonasi dan memberikan kontak telepon maupun alamat donatur yang bersangkutan maka ZISCO bisa datang kepada donatur tersebut. Karena ZISCO siap menjemput donasinya.

Apabila dirasa jauh dari kantor, maka donatur tersebut bisa berdonasi lewat rekening Yatim Mandiri yang sudah tertera dalam brosur maupun majalah.

4) Hasil pengambilan ZISCO kurang dari target

Apabila hasil pengambilan ZISCO kurang atau sama dengan target yang diberikan oleh kepala cabang, maka dari kepala cabang tidak ada sanksi khusus bagi ZISCO tersebut. Hanya berupa peringatan saja.

Oleh karena itu kendala ini tidak bisa dirasakan langsung oleh ZISCO yang bersangkutan. ZISCO tersebut bisa melihat ZISCO lain yang sudah mencapai maupun melebihi dari target. Lalu mempraktikkannya dalam kegiatan *fundraising* yang ia lakukan.

Dari beberapa kendala secara langsung maupun tidak langsung tersebut, ada beberapa solusi yang bisa dilakukan oleh ZISCO di Yatim Mandiri. Diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Solusi dari kendala secara langsung

Solusi yang mungkin bisa dipecahkan dari kendala secara langsung adalah sebagai berikut:

1) Mencari donatur baru

Ketika ditolak secara langsung oleh calon donatur maka ZISCO bisa melakukan pencarian donatur yang

baru dengan melihat segmentasi dari donatur, profil donatur dan lain sebagainya. Segmentasi donatur atau muzakki adalah segmentasi bagi LAZ maupun BAZ adalah sebuah metode tentang bagaimana melihat donatur dan muzakki secara kreatif. Artinya perlu melihat segmentasi sebagai seni mengidentifikasi dan memanfaatkan beragam peluang yang muncul di masyarakat. Hendaklah LAZ maupun BAZ melihat masyarakat sebagai pasar bagi OPZ secara sederhana. Bisa-bisa salah sasaran. Dengan segmentasi yang tepat OPZ dapat menempatkan sumber daya sesuai dengan segmen-segmen masyarakat yang telah diidentifikasi sebuah metode tentang bagaimana melihat donatur dan muzakki secara kreatif, baik perorangan, organisasi dan lembaga badan hukum. Artinya mengidentifikasi dan memanfaatkan beragam peluang yang muncul di masyarakat.

Identifikasi profil donatur dan muzakki. Hal ini berfungsi untuk mengetahui lebih awal identifikasi calon donatur atau muzakki itu sendiri. Profil donatur atau muzakki yang berbentuk perseorangan ini bisa berupa biodata atau curriculum vite (CV), sedangkan untuk donatur atau muzakki organisasi dan lembaga bisa berupa copian profil lembaga.

Produk. Dalam pengelolaan zakat produk tidak bisa hanya didefinisikan sebagai sesuatu yang disukai atau tidak disukai, yang diterima seseorang dalam sebuah transaksi, tetapi lebih tepat apabila produk diartikan sebagai kompleksitas yang terdiri dari ciri-ciri yang berwujud dan tidak berwujud.

2) Mempertahankan donatur

ara mempertahankan donatur menurut salah satu ZISCO di Yatim Mandiri adalah bersilaturahmi dengan donatur, memberikan kata-kata mutiara kepada donatur, menjalin komunikasi dengan baik dan memberikan ucapan-ucapan seperti terimakasih, bela sungkawa ketika ada keluarga atau saudara dari donatur, atau ucapan ulang tahun kepada keluarga, saudara, teman atau donatur sendiri yang sedang merayakan ulang tahunnya, agar donatur merasa diperhatikan.

Disisi lain ZISCO memiliki cara tersendiri dalam mempertahankan donaturnya. Yakni dengan cara menekankan TRUST dari Yatim Mandiri, dengan memberikan informasi program dan kegiatan melalui media sosial maupun majalah.

Dikesempatan lain Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus menjelaskan arti dari kata TURST dilembaga tersebut. TRUST adalah kepanjangan dari *True, Responsible, Upgratable, ServiceExcellent, dan Trust*. Apabila diaplikasikan dalam *fundraiser* maka untuk menjadi *fundraiser* itu harus memiliki kelima sikap tersebut.

True, fundraiser dalam menjalankan tugasnya harus benar-benar dijalankan dengan baik dan benar. *Responsible*, seorang *fundraiser* harus memiliki rasa tanggung jawab dalam menjalankan tugasnya. *Upgratable*, yakni setiap *fundraiser* hendaknya berusaha mengembangkan diri setiap harinya. *Serviceexcellent*, yakni *fundraiser* memberikan pelayanan yang terbaik kepada donatur-donaturnya.

Trust, setiap *fundraiser* harus bisa dipercaya dan amanah dalam menjalankan tugasnya.

3) Reminder

Reminder adalah ditanya ulang, hal ini bisa terjadi apabila ada donatur tetap yang memutuskan berhenti dari mendonasikan ke Yatim Mandiri Kudus, kepala Cabang Kudus menuturkan

“kita tanya alasanmnya apa buk misal e kalau pindah ke lembaga lain. Kita do’akan biar donatur tersebut tetap berdonasi. Jangan sampai donatur merasa terkena depkoleptor, karena jika donatur pindah kan berarti ada yang kecewa dengan layanan dari fundraiser. Jadi nanti kita evaluasi”¹⁹

b. Solusi dari kendala secara tidak langsung

Ada beberapa solusi dari kendala yang tidak bisa dirasakan secara langsung. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Evaluasi

Beberapa kendala yang hampir sama ini bisa diselesaikan oleh kepala cabang dengan cara evaluasi disetiap pagi harinya. Selain itu apabila ZISCO kurang dari tarjet akan di evaluasi juga. Saat observasi dilakukan oleh peneliti, kepala cabang memberikan solusi dengan cara berdiskusi. Nanti dibicarakan mungkin kurang komunikasi dengan donatur, atau mungkin cara menyampaikannya ada yang kurang atau seperti apa nanti didiskusikan. Setelah itu akan dievaluasi setiap tiga hari sekali.

2) Sosialisasi

Apabila ada calon donatur yang tidak mengetahui kantor Yatim Mandiri, maka salah satu ZISCO mengatakan perlu adanya menekankan TRUST Yatim

¹⁹ Wawancara Dengan Bapak Achmad Sohib Hasani, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 14 Desember 2017 pukul 10.30 WIB

Mandiri ke mereka. Dengan memberikan informasi program dan kegiatan melalui media sosial maupun majalah bulanan. Ini artinya perlu adanya kegiatan sosialisasi semisal di kantor Yatim Mandiri Kudus sehingga khalayak ramai mengetahui keberadaan dari kantor Yatim Mandiri Kudus.

3. Analisis Faktor Penunjang dari Kegiatan *Fundraising* di Yatim Mandiri Kudus

Selain kendala dan solusi di atas maka ada beberapa yang menjadi penunjang dalam kegiatan *fundraising*. Penunjang kegiatan *fundraising* yang ada di Yatim Mandiri adalah sebagai berikut

a. *Toolmarketing*

Toolmarketing adalah alat-alat yang bisa menunjang keberhasilan dari kegiatan *fundraising*. Karena tanpa *toolmarketing* ZISCO tidak bisa melakukan kegiatan tersebut. *Toolmarketing* yang ada di Yatim Mandiri diantaranya adalah, brosur, majalah, kuitansi, buku profil Yatim Mandiri, *vocer* kegiatan ramadhan muharom dan wakaf, proposal kegiatan, web Yatim Mandiri, Facebook Twitter dan Instagram Yatim Mandiri beserta *toolmarketing* lainnya.

Guna meningkatkan perolehan donanya, ZISCO diharapkan membawa *toolmarketing* yang sudah ada. Saat pengambilan atau melaksanakan kegiatan *fundraising* ZISCO membawa *toolmarketing*nya ini akan menambah kepercayaan dari calon donatur kepada Yatim Mandiri. Karena di dalam *toolmarketing* inilah yang bisa dikatakan produk dari Yatim Mandiri. Dalam pengelolaan zakat produk tidak bisa hanya didefinisikan sebagai sesuatu yang disukai atau tidak disukai, yang diterima seseorang dalam sebuah transaksi, tetapi lebih tepat apabila

produk diartikan sebagai kompleksitas yang terdiri dari ciri-ciri yang berwujud dan tidak berwujud.

b. Tarjet

Tarjet juga salah satu dari penunjang dari kegiatan *fundraising*. Ini dikarenakan tanpa tarjet maka kegiatan *fundraising* belum tentu indeksinya menaik. Sehingga bisa dikatakan kurang maksimal dalam melaksanakan kegiatan *fundraising* tersebut jika tanpa dari tarjet.

Meskipun tarjetnya berbeda-beda setiap ZISCOnya, dengan adanya tarjet maka ZISCO diharapkan mampu untuk berpacu dalam melakukan kegiatan *fundraising* yang menjadi kegiatan yang paling utama dalam keberlangsungan sebuah lembaga, terlebih lembaga nirlaba seperti LAZNAS Yatim Mandiri. Perbedaan ini bukanlah untuk mengetahui mana yang lebih baik dan mana yang kurang dalam melaksanakan kegiatan *fundraising*, akan tetapi untuk lebih memberi motivasi terhadap ZISCO yang mendapatkan tarjet yang kurang dari ZISCO lainnya.

c. Evaluasi

Evaluasi juga termasuk penunjang dari kegiatan *fundraising* yang ada di Yatim Mandiri. Evaluasi bermanfaat untuk memperbaiki dari kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh ZISCO maupun memberikan solusi dari kendala-kendala yang dialami oleh ZISCO. Ini artinya evaluasi sangat dibutuhkan guna memaksimalkan kegiatan *fundraising*.

Seorang ZISCO Yatim Mandiri hendaknya menjalankan tugasnya sebagai *fundraiser* itu dengan benar, penuh rasa tanggung jawab, berusaha mengembangkan diri, memberi pelayanan yang baik kepada donatur dan harus dapat

dipercaya. Hal ini tercermin pada ZISCO yang melakukan peningkatan *TURST* dengan baik.

d. *Reward*

Reward di Yatim Mandiri ada dikarenakan untuk mengapresiasi ZISCO yang telah mendapatkan donatur baru lebih banyak, terutama saat pendapatannya dalam melakukan *fundraising* itu tertinggi di cabang Kudus.

Hal ini bisa menunjang motivasi agar ZISCO lainnya mengikuti strategi *fundraising* yang dilakukan oleh ZISCO yang mendapatkan *Reward* tersebut. Sehingga dapat memicu semangat ZISCO untuk terus melakukan kegiatan *fundraising* dana ZISWAF yang ada di Yatim Mandiri.

Umumnya *Reward* ini yang didapatkan oleh salah satu ZISCO kemudian strategi yang digunakan ZISCO tersebut ditiru oleh ZISCO lainnya. Terlebih pada ZISCO yang agak kesulitan dalam melakukan kegiatan *fundraising*.