

**METODE STRATEGI FUNDRAISING UNTUK PEMBANGUNAN
MADRASAH IBTIDAIYAH AN-NAFIS DESA BUNGU KECAMATAN
BUNGKAL PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

DEFI RIANA
NIM 211616015

Pembimbing:

Dr. LUHUR PRASETIYO, S. Ag., M.E.I.
NIP. 197801122006041002

**JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO**

2021

**METODE STRATEGI FUNDRAISING UNTUK PEMBANGUNAN
MADRASAH IBTIDAIYAH AN-NAFIS DESA BUNGU KECAMATAN
BUNGKAL PONOROGO**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Sebagian Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Progam Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Ponorogo



Oleh:

DEFI RIANA
NIM 211616015

Pembimbing:

Dr. LUHUR PRASETIYO, S. Ag., M.E.I.
NIP. 197801122006041002

**JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO**

2021

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Defi Riana

Nim : 211616015

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul : STRATEGI FUNDRAISING UNTUK PEMBANGUNAN GEDUNG MADRASAH IBTIDAIYAH AN-NAFIS DESA BUNGU KECAMATAN BUNGKAL PONOROGO

Secara keseluruhan menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 19 April 2021

Pembuat pernyataan,



Defi Riana
211616015



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa atas nama :

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Defi Riana	211616015	Manajemen zakat dan wakaf	Strategi Fundraising Untuk Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu Kecamatan Bungkal Ponorogo


Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 19 April 2021



Mengetahui,
Kajur/Kaprodi
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.
NIP. 197507162005012004

Menyetujui,
Pembimbing


Dr. Luhur Prasetyo, S. Ag., M.E.I.
NIP. 197801122006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini :

Judul : Metode Strategi Fundraising Untuk Pembangunan Madrasah
Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu Kecamatan Bungkal Ponorogo
Nama : Detofi Riana
NIM : 211616015
Jurusan : Manajemen Zakat Dan Wakaf

Telah diujikan dalam ujian sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu
syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang ekonomi

Dewan Penguji :

Ketua Sidang
Dr. Hj. Ely Masykuroh, S.E., M.S.I
NIP. 197202111999032003

Penguji I
Ridho Rokhamah, S.Ag., M.S.I
NIP. 197412111999032002

Penguji II
Dr. Luhur Prasetyo, S. Ag., M.E.I
NIP. 197801122006041002

()

()

()

Ponorogo, 27 April 2020
Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo


Dr. H. Lathfi Hadi Aminuddin, M.Ag
NIP. 197207142000031005

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Defi Riana

NIM : 211616014

Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

Judul Skripsi : Metode Strategi Fundraising Untuk Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu Kecamatan Bungkal Ponorogo.

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan bagaimana mestinya.

Ponorogo, 04 Mei 2021

Pembuat pernyataan,



Defi Riana

NIM 211616015

ABSTRAK

Riana, Defi. Metode Strategi Fundraising Pada Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo. Skripsi. 2021. Jurusan Manajemen Zakat Dan Wakaf Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Istutut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, Pembimbing Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.

Kata Kunci :Strategi Fundraising

Fundraising menjadi suatu hal yang urgen dalam sebuah lembaga terutama bagi sebuah yayasan sosial maupun pondok pesantren. Menurut teori, fundraising diartikan sebagai kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka menggalang dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan yang diinginkan. Selama ini penggalan dana untuk penggalan gedung madrasah sudah dilakukan dengan berbagai cara dan dibentuk tim rewan-relawan untuk penggalan dana. Akan tetapi dana tersebut masih belum mencukupi untuk membangun gedung madrasah tersebut.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi *fundraising* yang dilakukan panitia pembangunan madrasah ibtidaiyan an-nafis Ponorogo dan untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam *fundraising* pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo. Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang melakukan pengamatan terkait sumber data yang ada dilapangan yaitumenggunakan metode kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan menggunakan metode induktif.

Dalam melakukan strategi *fundraising* panitia pembangunan Marasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo telah menerapkan dan melakukan bentuk-bentuk strategi *fundraising* yaitu turun kejalan umum untuk mendekati orang yang lewat di sekitar jalanan tersebut, melibatkan masyarakat melalui komunikasi langsung dan interaksi percakapan, dan promosi. Meskipun panitia pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo telah menerapkan bentuk bentuk strategi seperti *dialogaue fundraising*. Akantetapi belum maksimal dan belum menerapkan keseluruhan dari bentuk bentuk strategi *fundraising* seperti, *corporate fundraising*, *multichannel fundraising*, *retention and development donor*.Adapun faktor pendukung dan penghambatnya dalam proses pembangunan gedung madrasah yaitu faktor internal dan eksternal.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi pada penelitian ini menggunakan pedoman transliterasi yang ada pada pedoman penulisan skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo. Adapun pedoman transliterasinya adalah sebagai berikut:¹

1. Transliterasi yang digunakan:

Arab	Ind.	Arab	Ind.	Arab	Ind.	Arab	Ind.
ء	'	د	d	ض	ḍ	ك	k
ب	b	ذ	dh	ط	t	ل	l
ت	t	ر	r	ظ	ẓ	م	m
ث	th	ز	z	ع	'	ن	n
ج	J	س	s	غ	gh	ه	h
ح	ḥ	ش	sh	ف	f	و	w
خ	kh	ص	ṣ	ق	q	ي	y

2. Untuk menunjukkan bunyi hidup panjang caranya dengan menuliskan coretan horizontal di atas huruf ā, ī, dan ū.
3. Bunyi huruf dobel (diftong) Arab ditransliterasikan dengan menggabung dua huruf “ay” dan “aw”.

Contoh:

Bayna, 'alāyhim, qawl, mawḍū'ah

4. Istilah (*technical terms*) dalam bahasa asing yang belum terserap menjadi bahasa baku Indonesia harus dicetak miring.
5. Bunyi huruf hidup akhir sebuah kata tidak dinyatakan dalam transliterasi.

Transliterasi hanya berlaku pada huruf konsonan akhir.

Contoh:

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*(Ponorogo: t.p., 2020),70.

Ibn Taymīyah bukan Ibnu Taymīyah. *Inna al-dīn'inda Allāh al-Islām* bukan *Inna al-dīna'inda Allāhi al-Islāmu.....Fahuwa wājib* bukan *Fahuwa wājibu* dan bukan pula *Fahuwa wājibun*.

6. Kata yang berakhiran dengan *tā' marbūtah* dan berkedudukan sebagai sifat (*na'at*) dan *idāfah* ditransliterasikan dengan “ah”. sedangkan *mudāf* ditransliterasikan dengan “at”.

Contoh:

- a. *Na'at* dan *Mudāfilayh* : *Sunnah sayy'iah, al-maktabah al-miṣriyah.*
- b. *Mudāf* : *maṭba'at al-'āmmah.*

7. Kata yang berakhiran dengan *yā'* mushaddadah (*yā'* bertashdid) ditransliterasikan dengan *ī*. Jika *ī* diikuti dengan *tā' marbūtah* maka transliterasinya adalah *īyah*. Jika *yā'* bertashdid berada di tengah kata ditransliterasikan dengan *yy*.

Contoh:

- a. *Al-Ghazālī, al-Nawawī*
- b. *Ibn Taymīyah. Al-Jawzīyah*
- c. *Sayyid, mu'ayyid, muqayyid*



MOTTO

الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وَعَلَانِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ

"Orang-orang yang menginfakkan hartanya malam dan siang hari (secara) sembunyi-sembunyi maupun terang-terangan, mereka mendapat pahala di sisi Tuhannya. Tidak ada rasa takut pada mereka dan mereka tidak bersedih hati."

(QS. Al-Baqarah 2: Ayat 274)²



² Al-Qur'an, 2;274.

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT, saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta (Bapak Djumali dan Ibu Marsini) yang telah membesarkan dan mendidik saya dengan penuh kasih sayang, kesabaran dan keikhlasan, selalu memberikan semangat tiada henti, selalu mendoakan serta rela mengorbankan seluruh jiwa raganya demi kesuksesan dan kebahagiaan masa depan putrinya.
2. Keluarga-keluarga saya yang sudah memberikan semangat tiada henti.
3. Sahabat-sahabat saya serta orang-orang terkasih yang selalu mensupport dan menyemangati saya. Semoga setiap langkah kalian mendapatkan Ridho dari Allah SWT.



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “*Strategi Fundraisings Untuk Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo.*”

Dalam skripsi ini, dijelaskan mengenai strategi fundraising dalam pembangunan madrasah ibtidaiyah an-nafis serta faktor pendukung dan penghambat dalam fundraising pembangunan madrasah ibtidaiyah an-nafis tersebut.

Penulis menyadari bahwa selama penulisan skripsi ini penulis mendapat bantuan dari beberapa pihak, maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih terhadap segenap pihak yang telah membantu baik secara moril maupun materiil dari berbagai pihak sehingga penulisan skripsi ini selesai, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Hj. Evi Mu’afiah, M.Ag., selaku Rektor IAIN Ponorogo yang telah memberikan kesempatan penulis menimba ilmu di almamater tercinta.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo yang telah membantu melancarkan proses pendidikan penulis selama di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam hingga menyelesaikan skripsi ini.
3. Unun Roudlotul Janah, M.Ag. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf yang telah membantu melancarkan proses pendidikan penulis selama di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam hingga menyelesaikan skripsi ini.

4. Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I selaku Pembimbing yang selalu memberikan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Ibu dosen dan segenap civitas akademika IAIN Ponorogo yang telah memberikan pendidikan dan pengajaran kepada penulis, selama menuntut ilmu di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
6. Segenap Pimpinan dan Panitia pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogoyang bersedia meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam penggalian data. Dan semua pihak yang ikut terlibat membantu dari awal hingga akhir dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang terbaik kepada beliau semua atas bantuan dan jasanya yang diberikan kepada penulis. Dengan adanya penulisan skripsi ini penulis berharap bisa mewujudkan apa yang menjadi maksud dan tujuan dari penyajian skripsi ini.

Kesempurnaan hanya milik Allah SWT semata, maka dari itu penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini ada kesalahan, kekurangan dan kekhilafan. Untuk itu sebagai harapan yang nantinya dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi adalah saran dan kritik yang konstruktif dari berbagai pihak.

Akhirnya dengan mengucapkan Alhamdulillah semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Amin.

Ponorogo, 19 April 2021

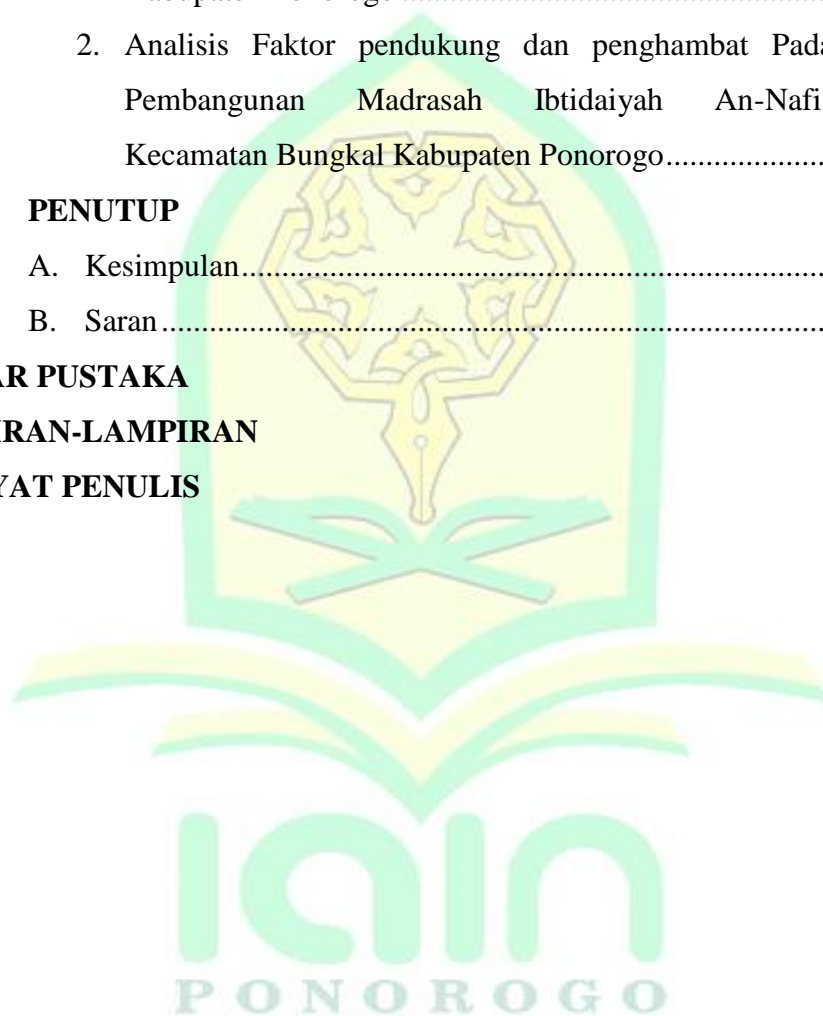
Defi Riana
NIM 211616015

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIANTULISAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
TRANSLITERASI	vi
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Sistematika Pembahasan	8
BAB II MANAJEMEN FUNDRAISING ZIS	
A. Manajemen	10
1. Pengertian ZIS	10
2. Fungsi Manajemen	12
3. Manajemen Zakat Infak dan Shodakoh	14
B. Strategi	23
1. Pengertian Strategi.....	23
2. Tahap Manajemen Strategi	25
3. Bentuk Bentuk Strategi.....	27
C. Fundraising	36
1. Pengertian Fundraising	36
2. Konsep Fundraising	38

3. Urgensitas dan Prinsip Fundraising	39
4. Tujuan Fundraising	41
5. Unsur Fundraising	44
D. Studi Penelitian Terdahulu	47
BAB III	
A. Jenis Dan Pendekatan Metode Penelitian.....	56
B. Tempat Dan Waktu	57
C. Data Dan Sumber Data	58
D. Teknik Pengumpulan Data	58
E. Teknik Analisis Data	61
F. Teknik Pengecekan Dan Keabsahan Data.....	63
BAB IV ANALISIS METODE STRATEGI FUNDRAISING UMTUK PEMBANGUNAN MADRASAH IBTIDAIYAH AN-NAFIS KECAMATAN BUNGKAL KABUPATEN PONOROGO	
A. Gambaran Umum Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungal Kabupaten Ponorogo.....	64
1. Sejarah Singkat Berdirinya Madrasah Ibtidaiyah An- Nafis Kecamatan Bungal Kabupaten Ponorogo	64
2. Visi,Misi Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungal Kabupaten Ponorogo.....	66
B. Data Metode Straregti <i>Fundraising</i> Pada Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungal Kabupaten Ponorogo	67
1. Metode Straregti <i>Fundraising</i> Pada Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungal Kabupaten Ponorogo	67
2. Faktor pendukung dan penghambat Pada Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungal Kabupaten Ponorogo.....	73

C. Analisis Data Metode Strategi <i>Fundraising</i> Pada Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo.....	76
1. Analisis Metode <i>Fundraising</i> Pada Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo	76
2. Analisis Faktor pendukung dan penghambat Pada Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo.....	80
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	93
B. Saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT PENULIS	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia perekonomian Islam menunjukkan bahwa Indonesia merupakan salah satu negara mayoritas penduduk muslim yang dapat meningkatkan ekonomi umat. Salah satu bentuk kegiatan yang dapat digunakan untuk meningkatkan ekonomi umat Islam adalah dengan mengeluarkan zaka, infak, atau shodakoh.³ Dalam lanskap sosial masyarakat Islam, terutama terkait bidang ekonomi dan kemasyarakatan, terdapat ajaran untuk menunaikan zakat, infak, serta bersedekah. Hal tersebut dilakukan sebagaimana bagian dari rukun Islam dan perintah Allah kepada Muslim.

Keadaan sosial yang terjadi di masyarakat saat sekarang ini sungguh sangat memprihatinkan dikarenakan kurangnya rasa saling tolong-menolong satu sama lain, dalam Al-Qur'an saja kita dianjurkan saling tolong-menolong dalam hal kebaikan. Dalam hal ini kita dapat melakukannya dengan infak dan sedekah. Sebagaimana yang telah diperintahkan oleh Allah SWT kepada setiap pribadi muslim yang beriman untuk melakukan infak dan sedekah sebelum datangnya kematian yang akan menimpa setiap manusia.⁴ Dalam surah Al-Munafiqun ayat 9-10 dinyatakan sebagai berikut :

³ Ahmad M. Saefuddin, *Ekonomi dan Masyarakat dalam Presepektif Islam* (Jakarta: CV Rajawali , 1987),71.

⁴ Achmad Subianto, *Shadaqah, Infak, dan Zakat Sebagai Instrument Untuk Membangun Indonesia Yang Bersih, Sehat dan benar* (Jakarta: Yayasan Bermula Dari Kanan, 2004), 28.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُلْهِكُمْ أَمْوَالُكُمْ وَلَا أَوْلَادُكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ فَأَلَيْكَ
 هُمُ الْخَاسِرُونَ وَأَنْفِقُوا مِنْ مَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَ أَحَدَكُمُ الْمَوْتُ فَيَقُولَ رَبِّ
 لَوْلَا أَخَّرْتَنِي إِلَىٰ أَجَلٍ قَرِيبٍ فَأَصَّدَّقَ وَأَكُنُ مِنَ الصَّالِحِينَ

Artinya: *"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah harta bendamu dan anakanakmu melalaikan kamu dari mengingat Allah. Dan barang siapa berbuat demikian, maka mereka itulah orang-orang yang rugi. Dan infakkanlah sebagian dari apa yang telah Kami berikan kepadamu sebelum kematian datang kepada salah seorang di antara kamu; lalu dia berkata (menyesali), Ya Tuhanku, sekiranya Engkau berkenan menunda (kematian)ku sedikit waktu lagi, maka aku dapat bersedekah dan aku akan termasuk orang-orang yang saleh."* (Q.S Al-Munafiqun 9-10)⁵

Penunaian zakat, infaq dan shadaqah merupakan langkah nyata untuk membangun sinergi sosial yang dapat dikembangkan dalam konteks kehidupan modern, misalnya orang kaya yang memiliki harta dapat menyalurkan zakat kepada Badan Amil Zakat atau Lembaga Amil Zakat untuk didayagunakan, kemudian oleh badan atau lembaga tersebut dana zakat itu diwujudkan dalam bentuk pemberian ketrampilan dan modal untuk diberikan kepada para mustahiq setelah kebutuhan pokok delapan asnaf terpenuhi.⁶

Infak dan sedekah sama-sama memiliki pengertian yaitu pemberian kepada orang yang membutuhkan untuk mendapat ridho Allah SWT atas rezki yang telah diberikan tanpa mengharapkan imbalan apapun. Akan tetapi sedekah memiliki dimensi yang lebih luas dari pada infak yaitu tidak hanya memberikan sesuatu dalam bentuk harta saja tetapi dapat dalam bentuk

⁵ al-Qur'an, 63: 9-10.

⁶ Budi Arsanti, "Pengelolaan Zakat pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah (LAZIS) Muhammadiyah Kabupaten Gunungkidul," *Skripsi* (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2007), 33.

kebaikan yang dilakukan untuk orang lain.⁷ Secara umum pengelolaan dana Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS) itu sama akan tetapi pada prinsipnya pengelolaan Zakat itu berbeda dengan Infak dan sedekah dengan tujuan yaitu untuk memisahkan sumber dan penggunaan dananya agar lebih mudah mengetahuinya. Seperti yang diketahui bahwa infak itu berupa materi saja akan tetapi sedekah itu tidak hanya berupa materi tetapi bisa juga dalam bentuk nonmateri yang dapat dipergunakan manfaatnya.⁸

Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis berdiri di mulai pada tahun ajaran 2019-2020. Masih tergolong muda, karena untuk gedung pembelajaran belum ada maka sementara waktu pembelajaran meminjam gedung TPQ di dusun santren. Dalam hal ini dibentuklah tim untuk penggalian dana dan pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis.

Selama ini penggalian dana untuk pembangunan gedung madrasah sudah dilakukan dengan berbagai cara, dan dibentuk tim relawan-relawan untuk penggalian dana. Akan tetapi selama proses pencarian dana. Dana tersebut masih belum mencukupi untuk membangun atap gedung madrasah tersebut. Tepatnya pada bulan November tahun 2019.

Penggalian dana dan pengelolaan dana infak dan sedekah ini hanya sebatas swadaya dari masyarakat setempat, TKI/TKW, turun ke jalan, turun ke toko ke toko, membuat proposal, penyebaran brosur, untuk diberikan kepada orang orang yang mau dan mampu untuk bershodakoh. Untuk

⁷ Sri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 279.

⁸ Saiful Muchlis, *Akuntansi Zakat* (Makassar: Alauddin University Press, 2014), 8.

pengelolaan dana infaq dan shodakoh itu hanya sebatas dikumpulkan lalu dibelanjakan untuk kebutuhan dan keperluan pembangunan gedung begitu saja.⁹

Keadaan inilah yang saat sekarang ini banyak dilakukan oleh orang – orang yang memiliki rasa kepedulian terhadap sesamanya dalam hal dunia pendidikan, yaitu dengan membangun sebuah lembaga atau yayasan pendidikan dengan menggunakan konsep dana infaq dan sedekah. Dana ini dipergunakan untuk membangun gedung madrasah agar orang – orang yang kurang mampu dapat bersekolah dengan layak dan gratis, dan untuk memajukan kesejahteraan Desa Bungu. Selain itu dana ini juga dipergunakan untuk pembangunan sarana dan prasarana sekolah untuk dimanfaatkan oleh para siswa tanpa membedakan status sosial mereka. Dengan adanya lembaga atau yayasan yang seperti ini membantu orang – orang yang tidak mampu dalam hal finansial agar merasakan pendidikan yang layak.

Pada bulan November tahun 2019 telah dilakukan pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah. Pembangunan tersebut melibatkan masyarakat atau gotong royong dengan masyarakat sekitar. Panitia pembangunan madrasah ibtidaiyah terus mencari dana untuk pembangunan Madrasah. Sedikit demi sedikit dari panitia atau team pencari dana terus berusaha mencari dana. Akan tetapi kendala-kendala dalam pencarian dana tersebut selalu ada. Berbagai problema atau masalah yang dihadapi dalam proses pencarian dana diantaranya. Kurangnya data mengenai calon donatur yang

⁹ “Gus Ma’ruf, *Wawancara*, 2 Januari 2020”

akan didatangi, adanya anggapan bahwa Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis sudah mempunyai banyak dananya, kurangnya informasi yang datang sebelumnya tentang pembangunan Madrasah An-Nafis tersebut, kurangnya kesadaran dan kepehaman calon donatur akan pentingnya berdonasi yang dikelola secara profesional, banyaknya lembaga-lembaga sosial lain yang juga melakukan penggalangan dana dari masyarakat Ponorogo.

Dari team pencari dana mengalami rintangan yang cukup sangat sulit. Sebab di tengah-tengah pembangunan sedang berlangsung proses pencarian dana tidak bisa berjalan lagi dilanjutkan karena musibah virus corona telah melanda di negeri ini, dan juga pemerintah mengeluarkan peraturan bahwa sementara waktu sampai waktu yang belum pasti orang-orang tidak boleh berkerumun, menjaga jarak, menunda atau membatalkan perjalanan anda keluar kota, hindari kontak fisik seperti berjabat tangan. Hal tersebut membuat team pencarian dana tidak bisa melanjutkan pencarian dana dari toko ke toko, turun kejalan dll. Karena sumber dana dari team pencari dana berhenti pembangunanpun sementara waktu dihentikan sampai sekarang.

Dari permasalahan yang terjadi di dalam masyarakat, Madrasah An-Nafis selaku lembaga pendidikan yang menggunakan konsep dana infak dan sedekah sebagai sumber dana pembangunan gedung sekolah agar dapat mendirikan gedung pendidikan yang layak sebagaimana orang-orang yang mampu dalam hal finansial.

Atas dasar keadaan inilah, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian di Desa Bungu agar dapat mengetahui **Bagaimana**

Strategi *Fundraising* untuk Pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian di atas, rumusan masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana metode strategi *fundraising* dalam pembangunan Madrasah An-Nafis?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam *fundraising* pembangunan madrasah An-Nafis?

C. Tujuan Penelitian

Berangkat dari rumusan masalah di atas, tujuan yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis metode strategi *fundraising* dalam pembangunan Madrasah An-Nafis.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor pendukung dan penghambat dalam *fundraising* pembangunan Madrasah An-Nafis.

D. Manfaat Penelitian

1. Ilmu pengetahuan

Penelitian ini dapat berguna bagi pengembangan pengetahuan ilmiah di bidang metode *fundraising*.

2. Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan kajian menarik dan dapat menambah wawasan khazanah keilmuan bagi para pembaca khususnya mahasiswa manajemen zakat dan wakaf, serta dapat berguna bagi banyak pihak terutama sebagai referensi atau perbandingan bagi studi-studi yang akan datang.

3. Praktisi

Secara praktis penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

a. Bagi penulis

Dapat menambah wawasan dan pengalaman langsung tentang *fundraising*/ pengumpulan dana dalam pembangunan gedung madrasah annafis.

b. Bagi pembaca

Dapat menumbuhkan pengetahuan dan wawasan tentang strategi *fundraising* dalam pembangunan gedung Madrasah An-Nafis.

4. Lembaga terkait

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi lembaga pendidikan/ yayasan Sebagai subjek langsung penelitian ini, dan diharapkan dapat memperoleh pengalaman langsung dan wawasan tentang strategi *fundraising* pada pembangunan Madrasah.

E. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari 5 bab, setiap bab terdapat sub-sub bab yang menjadi pembahasan dalam penelitian. Sistematika pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan gambaran umum untuk memberi pola pemikiran bagi seluruh isi yang meliputi: Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : MANAJEMEN FUNDRAISING ZIS

Dalam bab ini berisikan tentang kajian pustaka dan teori yang digunakan untuk menganalisis masalah dalam penelitian. Pembahasan ini meliputi teori strategi dan teori *fundraising*.

BAB III : METODE PENELITIAN

Merupakan isi dari fakta fakta yang ada dilapangan meliputi profil Madrasah An-Nafis Bungkal Ponorogo, metode strategi *fundraising*, serta faktor pendukung dan penghambat dalam *fundraising* pembangunan gedung An-Nafis.

BAB IV : ANALISIS FUNDRAISING DAN STRATEGI

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan hasil dari penelitian yang telah dilakukan. Berisikan bagaimana metode strategi *fundraising*, serta pendukung dan penghambat dalam

fundraising pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini merupakan akhir dari pembahasan skripsi ini. Dengan menampilkan kesimpulan dan saran yang bersifat membangun



BAB II

MANAJEMEN *FUNDRAISING* ZIS

A. Manajemen ZIS

1. Pengertian Manajemen

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen itu. Manajemen adalah pencapaian tujuan organisasi dengan cara yang efektif melalui perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya organisasi.¹⁰

Manajemen adalah suatu proses atas kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata. Manajemen adalah suatu kegiatan, pelaksanaannya adalah “managing”-pengelolaan-, sedang pelaksananya disebut manager atau pengelola.¹¹

Manajemen itu berasal dari bahasa inggris yaitu, *management* yang dijabarkan dari kata *to manage*, adapun artinya yaitu mengatur dan mengelola. Kata *manage* itu saja berasal dari kata Italia, *meneggio*, yang di ambil dari bahasa latin *managiare*, dan juga dari bahasa *manus*, yang dapat diartikan tangan. Sebenarnya konsep manajemen itu sangat susah untuk

¹⁰ Richard L. Daft, *Manajemen* Ed 6 Buku 1, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 1.

¹¹ George R. Terry dan Leslie W. Rue, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1992), 1.

didefinisikan. Sampai sekarang belum ditemukan definisi manajemen yang benar-benar bisa diterima secara universal.¹²

Menurut Andrew F Sikula manajemen pada umumnya dikaitkan dengan aktivitas-aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, penempatan, pengarahan, pemotivasian, komunikasi, dan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh setiap organisasi dengan tujuan untuk mengkoordinasikan berbagai sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan sehingga akan dihasilkan suatu produk atau jasa secara efisien.

Menurut A.F. Stoner dan Charles Wankel manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya anggota organisasi dan penggunaan seluruh sumber daya organisasi lainnya demi tercapainya tujuan organisasi.¹³

Dalam literatur manajemen, menurut Kathryn M Barto dan David C. Martin, manajemen adalah suatu proses yang terdiri dari *planning*, *organizing*, *leading* dan *controlling* yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan dengan melibatkan pengetahuan bagaimana melaksanakan fungsi-fungsi utama manajemen.¹⁴

Menurut Ahmad Ibrahim Abu Sinn dalam bukunya *al-iddarah fi al-islam*, manajemen dipandang sebagai pengetahuan yang dikumpulkan, disistematis, dan diterima berhubungan dengan kebenaran-kebenaran universal tentang manajemen. Dalam tataran seni, manajemen diartikan

¹² Sadili Samsudin, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung : CV Pusaka Setia, 2009), 15.

¹³ Siswanto, *Pengantar manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 2.

¹⁴ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), 72.

sebagai kekuatan pribadi yang kreatif ditambah dengan keterampilan dalam pelaksanaan. Manajemen merupakan seni organisator dan pemanfaat bakat manusia. Manajemen juga diartikan sebagai suatu rentetan langkah yang terpadu untuk mengembangkan suatu organisasi sebagai suatu sistem ekonomi teknis.¹⁵

2. Fungsi Manajemen

Seperti yang kita ketahui bahwa fungsi manajemen oleh para ahli (para pakar) menjadi beberapa bagian. Ada yang membagi menjadi empat bagian atau empat jenis, *George R Terry* di dalam *Principle of Management* membagi fungsi manajemen di dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan.¹⁶

a. *Planning* (perencanaan)

Menurut Koontz dan O'Donnel perencanaan adalah fungsi seorang manajer yang berhubungan dengan pemilihan dari berbagai alternative dari tujuan, kebijaksanaan, prosedur, dan program.

Robbins dan Coulter mendefinisikan perencanaan adalah sebagai sebuah proses yang dimulai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh serta merumuskan sistem perencanaan yang

¹⁵*Ibid.*, hlm. 73

¹⁶ A.W Widjaya, *Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen*, (Jakarta : PT Bina Aksara, 1987), 8-11.

menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi.¹⁷

b. Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumber daya yang dimilikinya, dan lingkungan yang melingkupinya.

Menurut Nickles, McHugh and McHugh (1997) fungsi manajemen Pengorganisasian atau *organizing* yaitu proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan desain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan bisa bekerja secara efektif dan efisien guna pencapaian tujuan organisasi.¹⁸

c. Kepemimpinan (*leading*)

Kepemimpinan adalah suatu proses yang dilakukan oleh manajer perusahaan untuk mengarahkan (*directing*) dan mempengaruhi (*influencing*) para bawahannya dalam kegiatan yang berhubungan dengan tugas (*task-related activities*), agar para bawahannya tersebut mau mengarahkan seluruh kemampuannya – baik sebagai pribadi maupun sebagai anggota suatu tim, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.¹⁹

¹⁷ Ibid., 9.

¹⁸ Ibid., 10

¹⁹ Ibid., 11

Sedangkan Ordway Ted menyebutkan bahwa kepemimpinan adalah aktivitas mempengaruhi orang-orang agar mau bekerja sama untuk mencapai beberapa tujuan yang mereka inginkan.

d. Pengendalian (*controlling*)

Pengendalian adalah proses mengawasi (*monitoring*), membandingkan, (*comparing*), dan mengoreksi (*correcting*) kinerja. Menurut Nickles, McHugh and McHugh fungsi manajemen pengendalian dan pengawasan atau *Controlling*, yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bias berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi.²⁰

3. Manajemen Zakat, Infaq, Shodaqoh.

a. Pengertian zakat

Kata zakat merupakan kata dasar dari *zaka* mengandung beberapa arti berkah, tumbuh, dan baik. Menurut lisan al Arab kata zakat mengandung arti suci, tumbuh, berkah, dan terpuji. Zakat menurut istilah fikih adalah sejumlah harta tertentu yang harus diserahkan kepada yang berhak menurut syariat Allah SWT.²¹ Zakat adalah kewajiban syari'ah. Sedangkan menurut Hukum asal adalah bebas dari beban hukum kecuali berdasarkan *nash*. Sehingga tidak

²⁰ Ibid., 11

²¹ Mursyidi, *Akuntansi Zakat Kontemporer*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011),75.

dapat menetapkan hukum terhadap sesuatu dalam agama selama belum ada izin dari Allah Swt.²²

Menurut istilah zakat berarti kewajiban seorang muslim untuk mengeluarkan nilai bersih dari kekayaannya yang tidak melebihi satu nisab, diberikan kepada mustahik dengan beberapa syarat yang telah ditentukan.²³

Para ulama²⁴ mendefinisikan zakat berbeda satu dengan yang lain. Ulama²⁵ malikiyah mendefinisikan zakat dengan pengeluaran bagian tertentu dari harta tertentu yang telah mencapai nisab untuk mustahiqnya jika telah sempurna kepemilikan dan haul kecuali barang tambang dan pertanian yang tidak ada haulnya.

Ulama²⁶ hanafiyah mendefinisikan zakat dengan menjadikan hak milik bagian harta tertentu dari harta tertentu untuk orang tertentu yang telah ditentukan oleh syari²⁷ karena Allah. Ulama²⁸ syafi²⁹iyah mendefinisikan zakat dengan nama bagi sesuatu yang dikeluarkan dari harta atau badan atas jalan tertentu. Sedangkan, menurut ulama hanabilah mendefinisikan zakat dengan hak yang wajib dalam harta tertentu bagi kelompok tertentu pada waktu tertentu.

b. Pengertian Infaq

Infaq berasal dari kata *anfaqo* yang berarti mengeluarkan sesuatu harta untuk kepentingan sesuatu. Menurut terminologi syariat,

²² Yusuf Qardhani, *Kiat Sukses Mengelola Zakat*, (Jakarta : Media Dakwah, 1997), 2.

²³ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta; Kencana, 2009), 427.

infaq berarti mengeluarkan sebagian dari harta atau pendapatan/penghasilan untuk suatu kepentingan yang diperintahkan Islam. Jika zakat ada nisabnya, infaq tidak mengenal nishab. Infaq dikeluarkan oleh setiap orang yang beriman, baik yang berpenghasilan tinggi maupun rendah, apakah ia sedang lapang ataupun sempit. Firman Allah QS Al-Baqarah ayat 261

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: "Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang – orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh butir, pada tiap- tiap butir seratus biji, Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Maha luas (karunia- Nya) lagi Maha Mengetahui (QS. Al Baqarah [2] : 261)²³

Berdasarkan hukumnya infaq dikategorikan menjadi 2 bagian yaitu infaq wajib dan infaq sunnah. Infaq wajib diantaranya zakat, kafarat, nadzar. Sedangkan infaq sunnah diantaranya seperti infaq kepada fakir miskin, sesama muslim, infaq bencana alam, serta infaq kemanusiaan.

c. Shodaqoh

Shodaqoh berasal dari kata shadaqa yang berarti benar. Makna shodaqoh secara bahasa adalah membenarkan sesuatu. Shodaqoh asal kata bahasa arab yang berarti suatu pemberian yang diberikan oleh

²³ Al-Qur'an, 2:261.

seorang muslim kepada orang lain secara spontan dan sukarela tanpa dibatasi oleh waktu dan jumlah tertentu. Juga berarti suatu pemberian yang diberikan oleh seseorang sebagai kebajikan yang mengharap ridha Allah SWT dan pahala semata.²⁴

Seringkali kata-kata sedekah dipergunakan dalam Al-Quran, tetapi maksud sesungguhnya adalah zakat. Misalnya firman Allah dalam al-Quran surah At-Taubah 60 dan 103. Perlu diperhatikan, jika seseorang telah berzakat tetapi masih memiliki kelebihan harta, sangat dianjurkan sekali untuk berinfak atau bershodaqoh. Firman Allah QS At-Taubah: 103

حُذِّ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلَّ عَلَيْهِمْ , إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya: *Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka, dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketentraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha mendengar lagi Maha Mengetahui.*²⁵

Berdasarkan uraian diatas dapat dipahami bahwa sedekah dengan infak dianjurkan kepada semua orang, baik orang kaya maupun orang yang hanya sekedar memiliki kelebihan kebutuhan pokok. Dalam aplikasinya, tidak ditentukan kadarnya, tergantung tingkat

²⁴ <https://rumaysho.com/21812-hadits-arbain-26-tiap-hari-mesti-bersedekah.html>. Diakses Rabu, 4 November 2020, 17:34

²⁵Al- Qur'an, 9:103.

kerelaan dan keikhlasan masing-masing individu yang mau bersedekah atau berinfak.²⁶

d. Manajemen ZIS

Manajemen ZIS mengatur dengan tegas dan jelas tentang pengelolaan harta zakat. Manajemen zakat yang ditawarkan oleh Islam dapat memberikan kepastian keberhasilan dana zakat sebagai dana umat Islam. Hal itu terlihat dalam Al-Qur'an bahwa Allah memerintahkan Rasul SAW untuk memungut zakat (QS. At-Taubah: 103).²⁷

حُذِّ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلَّ عَلَيْهِمْ , إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya: *Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui.*

Di samping itu, surat At-Taubah ayat 60.²⁸ dengan tegas dan jelas mengemukakan tentang yang berhak mendapatkan dana hasil zakat yang dikenal dengan kelompok delapan *asnaf*.

²⁶ Muhammad Hasan, *Manajemen Zakat: Model Pengelolaan Yang Efektif*, (Yogyakarta: Idea Press, 2011),

²⁷ Al-Qur'an, 9:103.

²⁸ Al-Qur'an, 9:60.

إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي
الرِّقَابِ وَالْعَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ
حَكِيمٌ (٦٠)

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.*

Dari kedua ayat tersebut di atas, jelas bahwa pengelolaan zakat, mulai dari memungut, menyimpan, dan tugas mendistribusikan harta zakat berada di bawah wewenang Rasul dan dalam konteks sekarang, zakat dikelola oleh pemerintah. Dalam operasional zakat, Rasul s.a.w telah mendelegasikan tugas tersebut dengan menunjuk *amil* zakat. Penunjukan *amil* memberikan pemahaman bahwa zakat bukan diurus oleh orang perorangan, tetapi dikelola secara profesional dan terorganisir.

Amil yang mempunyai tanggungjawab terhadap tugasnya, memungut, menyimpan, dan mendistribusikan harta zakat kepada orang yang berhak menerimanya. Pada masa Rasul s.a.w, beliau mengangkat beberapa sahabat sebagai *amil* zakat. Aturan dalam At-Taubah ayat 103 dan tindakan Rasul s.a.w tersebut mengandung makna bahwa harta zakat dikelola oleh pemerintah. Apalagi dalam Surat At-Taubah ayat 60, terdapat kata *amil* sebagai salah satu penerima zakat. Berdasarkan ketentuan dan bukti sejarah, dalam

konteks kekinian, *amil* tersebut dapat berbentuk yayasan atau Badan Amil Zakat yang mendapatkan legalisasi dari pemerintah.

Akhir-akhir ini di Indonesia, selain ada Lembaga Amil Zakat yang telah dibentuk pemerintah berupa BAZ mulai dari tingkat pusat sampai tingkat kelurahan, juga ada lembaga atau yayasan lain seperti Dompot Dhuafa di Jakarta, Yayasan Dana Sosial Al-Falah di Surabaya, Yayasan Darul Tauhid di Bandung, dan Yayasan Amil Zakat di Lampung. Bahkan sebagian yayasan tersebut sudah dapat menggalang dana umat secara profesional dengan nominal yang sangat besar. Dan pendayagunaan zakat sudah diarahkan untuk pemberian modal kerja, penanggulangan korban bencana, dan pembangunan fasilitas umum umat Islam. Apalagi dengan situasi dan kondisi sekarang banyak sekali lembaga atau yayasan yang peduli terhadap masalah-masalah ketidakberdayaan dan ketidakmampuan umat Islam.²⁹

Ada beberapa program yang diperuntukkan juga bagi umat Islam yang tidak mampu seperti advokasi kebijakan publik, HAM, bantuan hukum, pemberdayaan perempuan. Semua program tersebut memerlukan dana yang tidak sedikit, sementara itu pendanaannya tidak mungkin dibebankan kepada mereka. Berdasarkan kenyataan tersebut, muncul pertanyaan apakah dana dari zakat dapat digunakan untuk pelaksanaan pro-gram yayasan atau badan yang mengurus kepentingan umat Islam yang tak mampu secara finansial, akses, ataupun

²⁹ Jasafat, "Manajemen Pengelola Zakat, Infaq dan Sadaqoh Pada Baitul Mal Aceh Besar," *Al Ijtima'iyah*, 1, (2015), 10.

pengetahuan. Mereka dengan segala keterbatasannya juga harus dibantu. Program tersebut pun memerlukan dana operasional, bahkan mereka yang membantu pun perlu dana. Pada satu sisi, penerima zakat telah ditetapkan secara tegas dan jelas, yang sebagian orang memahami tidak mungkin keluar dari aturan tersebut.

Apabila *asnaf* yang ditetapkan dalam surat At-Taubah ayat 60 tersebut dipahami secara tekstual, ada *asnaf* yang tidak dapat diaplikasikan sekarang, yaitu *riqab*. *Riqab* adalah budak Muslim yang telah dijanjikan untuk merdeka kalau ia telah membeli dirinya.

Begitu juga dengan *fuqara'*, *masakin*, dan *gharimin*. Pemahaman tekstual akan menyebabkan tujuan zakat tidak tercapai, karena pemberian dana zakat kepada yang bersangkutan sifatnya hanya *charity*. Masalah krisis ekonomi yang dihadapi sebagian umat Islam yang memerlukan bukan hanya bagaimana kebutuhan dasarnya terpenuhi. Akan tetapi bagaimana mengatasi krisis tersebut dengan mengatasi penyebab munculnya krisis. Dengan demikian, untuk pencapaian tujuan zakat dan hikmah kewajiban zakat, maka pemahaman kontekstual dan komprehensif terhadap delapan *asnaf* penerima zakat perlu dilakukan, sehingga kelompok yang berhak mendapatkan dana zakat dapat menerima haknya.

Manajemen zakat yang baik adalah suatu keniscayaan. Dalam Undang-Undang (UU) No.38 Tahun 1999 dinyatakan bahwa “Pengelolaan zakat adalah kegiatan perencanaan, pengorganisasian,

pelaksanaan, dan pengawasan terhadap pengumpulan dan pendistribusian serta pendayagunaan zakat".³⁰ Agar LPZ dapat berdaya guna, maka pengelolaan atau manajemennya harus berjalan dengan baik.

Kualitas manajemen suatu organisasi pengelola zakat harus dapat diukur. Untuk itu, ada tiga kata kunci yang dapat dijadikan sebagai alat ukurnya. *Pertama*, amanah. Sifat amanah merupakan syarat mutlak yang harus dimiliki oleh setiap amil zakat. Tanpa adanya sifat ini, hancurlah semua sistem yang dibangun. *Kedua*, sikap profesional. Sifat amanah belumlah cukup. Harus diimbangi dengan profesionalitas pengelolaannya. *Ketiga*, transparan. Dengan transparannya pengelolaan zakat, maka kita menciptakan suatu sistem kontrol yang baik, karena tidak hanya melibatkan pihak intern organisasi saja, tetapi juga akan melibatkan pihak eksternal. Dan dengan transparansi inilah rasa curiga dan ketidakpercayaan masyarakat akan dapat diminimalisasi. Ketiga kata kunci ini dapat diimplementasikan apabila didukung oleh penerapan prinsip-prinsip operasionalnya. Prinsip-prinsip operasionalisasi LPZ antara lain:

Pertama, kita harus melihat aspek kelembagaan. Dari aspek kelembagaan, sebuah LPZ seharusnya memperhatikan berbagai faktor, yaitu : visi dan misi, kedudukan dan sifat lembaga, legalitas dan struktur organisasi, dan aliansi strategis.

³⁰ Undang-undang No 38. 1999.

Kedua, aspek sumber daya manusia (SDM). SDM merupakan aset yang paling berharga. Sehingga pemilihan siapa yang akan menjadi amil zakat harus dilakukan dengan hati-hati. Untuk itu perlu diperhatikan faktor perubahan paradigma bahwa amil zakat adalah sebuah profesi dengan kualifikasi SDM yang khusus.

Ketiga, aspek sistem pengelolaan. LPZ harus memiliki sistem pengelolaan yang baik, unsur-unsur yang harus diperhatikan adalah : LPZ harus memiliki sistem, prosedur dan aturan yang jelas, memakai IT, manajemen terbuka; mempunyai *activity plan*; mempunyai *lending committee*; memiliki sistem akuntansi dan manajemen keuangan; diaudit; publikasi; perbaikan terus menerus.

Setelah prinsip-prinsip operasional kita pahami, kita melangkah lebih jauh untuk mengetahui bagaimana agar pengelolaan zakat dapat berjalan optimal. Untuk itu, perlu dilakukan sinergi dengan berbagai *stakeholder*. *Pertama*, para *muzakki*.³¹ Jika LPZ ingin eksis, maka ia harus mampu membangun kepercayaan para *muzakki*. Banyak cara yang bisa digunakan untuk mencapainya, antara lain: memberikan *progress report* berkala, mengundang *muzakki* ke tempat *mustahiq*,³² selalu menjalin komunikasi melalui media cetak, silaturahmi, dan lain-lain. *Kedua*, para amil. *Amil* adalah faktor kunci keberhasilan

³¹ Muzaki adalah orang yang menunaikan zakat.

³² Mustahiq adalah orang yang berhak menerima zakat.

LPZ. Untuk itu, LPZ harus mampu merekrut para *amil* yang amanah dan profesional.³³

B. Strategi

1. Pengertian Strategi

Ditinjau dari segi etimologi, kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* yang diambil dari kata *strator* yang berarti militer dan juga berarti pemimpin. Pada awalnya, strategi diartikan sebagai generalship atau sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang.³⁴

Strategi berasal dari kata dalam bahasa Inggris “*strategic*” akar kata dari “*strategy*” yang mempunyai beberapa “*enteries*”, diantaranya adalah seni dan ilmu untuk merencanakan dan pengarahannya dari operasi militer dalam skala besar (art and science of planning and directing large scale military operations). Seperti kita ketahui operasi militer bertujuan untuk memenangkan peperangan atau mengalahkan lawan.³⁵

Menurut George Stinner dan John Minter adalah penempatan misi, penempatan sarana organisasi, dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal dalam perumusan kebijakan tertentu untuk mencapai sasaran

³³ Jasafat Manajemen Pengelola Zakat, Infaq dan Sadaqoh Pada Baitul Mal Aceh Besar, 11.

³⁴ Setiawan Hari Purnomo, Zulkiflimansyah, *Manajemen Strategi Sebuah Konsep Pengantar* (Jakarta: LPEEE UI, 1999), 8.

³⁵ Suyadi Prawirosentono, Dewi Primasari, *Manajemen Strategik & Pengambilan Keputusan Korporasi* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016), 3.

dan memastikan implementasinya secara cepat, sehingga tujuan sasaran utama organisasi akan tercapai.³⁶

Sedangkan menurut Stephanai K Marrus strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.³⁷

Pengertian strategi secara umum yaitu strategi yaitu proses penentuan rencana pemimpin puncak berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan cara/upaya bagaimana agar tujuan dapat dicapai. Atau dapat juga diartikan sebagai Proses yang menentukan adanya adanya perencanaan terhadap top manajer yang terarah pada tujuan jangka panjang perusahaan, disertai penyusunan upaya bagaimana agar mencapai tujuan yang diharapkan. Pengertian strategi secara khusus.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, penyusunan rencana dan eksekusi sebuah aktivitas untuk mencapai sasaran dan tujuan-tujuan sesuai dengan peluangpeluang serta ancaman-ancaman dalam kurun waktu tertentu yang berfokus pada tujuan jangka panjang. Selain itu, dapat juga disimpulkan sebagai rencana kerja yang memaksimalkan kekuatan dengan mengaitkan secara efektif sasaran dan sumber daya organisasi untuk mencapai suatu sasaran tujuan organisasi.

³⁶ George Stainner, Jhon Minner, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: Erlangga, 2002), 20.

³⁷ Husein Umar, *Strategi Manajemen In Action* (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 31.

2. Tahap Manajemen Strategi

Untuk mencapai manajemen strategi yang diinginkan suatu organisasi atau perusahaan harus melewati beberapa tahap diantaranya yaitu:

a. Perumusan Strategi

Perumusan strategi mencakup pengembangan visi, misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi alternatif, dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan. Isu perumusan strategi mencakup penentuan bisnis apa yang akan dimasuki, bisnis yang tidak akan dijalankan, bagaimana mengalokasikan sumber daya, perlukah ekspansi/diversifikasi operasi dilakukan, perlukah perusahaan terjun kepasar internasional, perlukah merger/pengabuhan usaha, bagaimana menghindari pengambil alihan yang merugikan. Karena tidak ada organisasi yang memiliki sumber daya yang tak terbatas, penyusun strategi harus memutuskan strategi alternatif mana yang akan paling menguntungkan perusahaan.³⁸

b. Penerapan strategi

Penerapan strategi mengharuskan perusahaan menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya, sehingga strategi yang telah dirumuskan

³⁸ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi* (Bandung: PT Refika Aditama, 2014), 11.

dapat dijalankan. Penerapan strategi mencakup pengembangan budaya yang suportif pada strategi, penciptaan struktur organisasional efektif, pengaruh ulang upaya pemasaran, penyimpanan anggaran, pengembangan serta pemanfaatan sistem informasi, dan pengaitan kompensasi karyawan dengan kinerja organisasi.

Penerapan strategi seering disebut “tahap aksi” dan manajemen strategi. Menerapkan strategi berarti memobilisasi karyawan dan manajer untuk melaksanakan strategi yang telah dirumuskan. Sering dianggap sebagai tahap yang sulit dalam manajemen strategi, penerapan atau implementasi strategi membutuhkan disiplin, komitmen, dan pengorbanan personal. Penerapan strategi yang berhasil bergantung pada kemampuan menejer untuk memotivasi karyawan, yang lebih merupakan seni daripada pengetahuan. Strategi tersebut dirumuskan, namun bila tidak diterapkan tidak ada gunanya. Keterampilan interpersonal sangat penting bagi penerapan strategi yang berhasil.³⁹

c. Penilaian strategi

Penilaian strategi adalah tahap terakhir dalam manajemen strategi. Manajer pasti tahu kapan ketika strategi tertentu tidak berjalan baik. Penilaian atau evaluasi strategi merupakan cara utama untuk memperoleh informasi semacam ini. Semua strategi terbuka untuk

³⁹ Ibid., 11

dimodifikasi di masa yang akan datang, karena berbagai faktor eksternal dan internal terus berubah.⁴⁰

3. Bentuk Bentuk Strategi

Dalam hal ini sebuah strategi penggalangan dana akan menunjukkan bagaimana cara mendapatkan hasil terbaik dari usaha penggalangan dana yang dilakukan.⁴¹ Meliputi

a. Strategi *Dialogue fundraising*

Strategi yang dilakukan dengan berdialog langsung atau *face to face* (bertatap muka) merupakan strategi yang relatif baru didalam kegiatan *fundraising*. Dalam strategi ini biasanya dilakukan di jalan-jalan umum untuk mendekati orang yang lewat disekitar jalan tersebut dan melibatkan masyarakat melalui komunikasi langsung dan interaksi percakapan.

Bentuk strategi ini adalah salah satu sumber yang paling mudah dan efektif dilakukan untuk mendapatkan jumlah uang yang besar. Strategi ini bisa digunakan jika organisasi pelayanan sosial yang membutuhkan uang cepat untuk organisasi. Dalam hal ini terdapat beberapa jenis strategi *dialogue fundraising* yang bisa dilakukan oleh organisasi pelayanan sosial. Adapun jenis strategi *dialogue fundraising* yaitu antara lain sebagai berikut ini:

- 1) *Door to door* (depan pintu) donasi dikumpulkan dari alamat tempat tinggal.

⁴⁰ Ibid.,12.

⁴¹ Yessi Rachmasari, Soni A. Nulhaqim, Nurliana c. Apsari, *Strategi Fundraising : Konsep Dan Implementasi* (Bandung: Unpad Press, 2016), 22.

- 2) *Street fundraising* (penggalangan dana di jalan) penggalangan yang beroperasi di jalan
- 3) *Private site fundraising* berlangsung di pusat-pusat perbelanjaan, stasiun kereta api, di festival, konser atau acara olahraga.
- 4) *Workplace fundraising* (penggalangan dana di tempat kerja) penggalangan dana mengajak karyawan untuk berdonasi.
- 5) *Prospecting* pengumpulan dana yang melibatkan orang dalam percakapan dan catatan dalam kontak dan informasi. Hasilnya adalah efektif untuk database lebih dahulu kemudian menindak lanjuti direct mail.⁴²

b. *Strategi Corporate fundraising*

Strategi corporate fundraising merupakan konteks untuk membangun pengembangan organisasi pelayanan sosial dalam kerjasama dengan perusahaan yang mempunyai kepentingan tertentu. Untuk menjalin kerjasama dengan perusahaan. Bahwa perusahaan harus mempunyai informasi dasar tertentu, seperti syarat dan kebijakan dalam berpartisipasi, kecocokan program dan perjanjian dalam melakukan kerjasama. Oleh karena itu, organisasi pelayanan sosial dapat mendekati perusahaan potensial dalam melakukan kegiatan *fundraising*.

Salah satu sumber pendapatan yang penting bagi organisasi nirlaba ialah sambungan dari perusahaan. Bagian pertama dari strategi ini adalah menetapkan tujuan yang jelas dan mengidentifikasi

⁴² Ibid., 25-30.

perusahaan yang memungkinkan akan melakukan kerjasama dengan organisasi nirlaba yang kita punya.

Sedangkan organisasi yang melakukan kerjasama dengan perusahaan mempunyai motif yang berbeda-beda ketika melakukan kerjasama tersebut. motif disini berarti dorongan dalam melakukan kerjasama yang disesuaikan dengan kebutuhan-kebutuhan dari masing masing pihak. Untuk itu dorongan perusahaan dalam melakukan kerjasama dengan organisasi pelayanan sosial dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu sebagai berikut ini:

- 1) Amal yaitu manfaat kepentingan bisnis sedikit atau tidak ada. Hal ini dilakukan dengan tujuan dalam menunaikan kewajiban agama yang dilakukan dalam bentuk berbuat kebaikan terhadap sesama atau masyarakat.
- 2) Investasi yaitu bertujuan dalam mendukung tujuan strategis jangka panjang yang disesuaikan dengan kebutuhan.
- 3) Commercial yaitu manfaat untuk koperasi adalah motivasi utama, seperti yang berhubungan dengan pemasaran dan sponsor untuk acara.⁴³

Oleh karena itu dalam strategi *corporate fundraising* ini, organisasi pelayanan sosial harus dapat menilai hubungan dengan perusahaan yang memiliki identifikasi seperti berikut ini: lingkup dan waktu kerja sama, keterlibatan dan dukungan perusahaan, dampak dari

⁴³ Ibid., 31.

melakukan kerja sama, hasil yang dicapai, dan kualitas hubungan yang didapat dengan mitra.⁴⁴

c. *Strategi Multichannel fundraising*

Perkembangan strategi penggalangan dana saat ini semakin pesat karena didukung pula dengan kemajuan teknologi yang canggih. Terdapat beberapa kunci strategi multichannel fundraising yaitu penetapan tujuan strategi, media dan saluran yang dipilih untuk mendukung organisasi pelayanan sosial dalam melakukan strategi *multichannel fundraising* ini. Strategi *multichannel fundraising* juga bisa diartikan sebagai strategi penggabungan berbagai macam alat dan media dalam pengumpulan dana dan bisa disebut juga strategi akuisisi penggalangan dana.

Berdasarkan hal tersebut, strategi *multichannel fundraising* untuk menghasilkan sumber pendanaan bagi keberlangsungan organisasi pelayanan sosial lebih mudah dan praktis dalam penyampaian informasi dan mengajak masyarakat berdonasi.

Ada berbagai macam ragam dan jenis strategi *multichannel fundraising*. Ragam dari channel fundraising mengikuti perkembangan kemajuan dan teknologi. Adapun ragam dari multichannel fundraising akan dipaparkan sebagai berikut:

1) *Telefundraising*

⁴⁴ Ibid., 31-33

Penggalangan dana melalui telepon, juga dikenal sebagai *telefundraising* atau *telemarketing*, digunakan untuk kedua akuisi donor dan pengembangan donor. Hal ini dapat dilakukan dengan baik oleh relawan nirlaba sendiri dan staf atau oleh lembaga atau agen yang bekerjasama dengan organisasi pelayanan sosial. Disamping itu melalui *telefundraising* ini organisasi pelayanan sosial dapat melakukan kampanye secara efektif. Oleh karena itu telepon bisa dijadikan media yang efektif untuk memperbarui dukungan dari donatur atau untuk menghubungi donatur yang tidak merespon penggalangan dana yang organisasi lakukan seperti misalnya surat langsung. Telepon juga efektif digunakan untuk mengabarkan isu-isu aktual yang segera membutuhkan bantuan. *Telemarketing* ditujukan untuk donatur perorangan dan buka perusahaan.⁴⁵

2) Fundraising online

Di era saat ini penggalangan dana melalui online dilakukan dengan menggunakan akses internet. Cara termudah, tercepat dan termurah untuk mendapatkan informasi sekarang ini. Fasilitas e-mail dapat digunakan sebagai *newsletter*, brosur dan laporan-laporan, mengirim undangan kegiatan atau mengedukasi pembaca. Para pengguna *e-mail* penggalangan dana dapat mengirimkan proposal, *newsletter* dan profil organisasi pelayanan sosial kepada

⁴⁵ Ibid., 34.

alamat email donor.⁴⁶ Sedangkan, untuk pengguna website, pihak organisasi pelayanan sosial dapat menyediakan fasilitas dalam webnya berupa informasi dan profil organisasi, fasilitas berupa untuk lembaran isian donatur dengan *icon* tertentu, dan diberikan suatu kalimat dibawahnya, misalnya “klik untuk berdonasi”

3) *Crowdfunding*

Seiring meningkatnya pengguna internet ini, praktik *crowd* mulai dikenal dan diterapkan dalam berbagai hal. Salah satunya adalah *Crowdfunding* atau yang bisa disebut dengan pendanaan kolektif atau patungan adalah suatu praktik penggalangan dana untuk berbagai jenis usaha, baik berupa ide produk, bisnis atau kegiatan, yang danannya diperoleh dari sumbangan masyarakat banyak, dan sering kali memiliki suatu imbal balik berupa barang atau jasa.

Dalam hal ini penggalangan dengan menggunakan *Crowdfunding* merupakan metode baru yang diterapkan dalam bentuk sebuah aplikasi berbasis *website* atau platform khusus. Fokus dari *Crowdfunding* adalah menggalangan banyak sumbangan kecil dari pada berupa sumbangan besar dari sebuah lembaga donor. *Crowdfunding* berjalan dalam waktu terbatas dari beberapa hari sampai beberapa minggu, dan berusaha untuk memenuhi target pendanaan sebelum batas akhir waktu. Sehingga agar sukses

⁴⁶ Ibid., 35.

mendapatkan dana donasi yang dibuat terdapat langkah-langkah untuk melakukan Crowdfunding, yaitu sebagai berikut, membuat proyek yang menarik, membuat sebuah video promosi, target pendanaan yang tepat, durasi promo yang tepat.

Dari penjelasan tersebut *Crowdfunding* merupakan salah satu alternatif metode penggalangan dana melalui pengumpulan uang dengan memanfaatkan internet yang digunakan untuk mewujudkan sesuatu dari donasi yang dikumpulkan tersebut dalam jangka waktu tertentu.

4) *Community Fundraising*

Variasi dari *multichannel fundraising* lain yang saat ini dilakukan oleh organisasi pelayanan sosial menunjukkan keragaman dalam aktivitas fundraising, salah satunya *Community Fundraising* yaitu penggalangan dana dengan melibatkan satu komunitas atau beberapa komunitas yang bersatu yang mempunyai visi sama untuk disumbangkan kepada organisasi pelayanan sosial.⁴⁷ Dalam hal ini penggalangan dana dapat melibatkan masyarakat, relawan, ataupun kelompok pendukung dalam mencapai target tujuan. Manfaat penggalangan dana melalui komunitas yaitu membangun hubungan dengan komunitas atau masyarakat maupun meningkatkan kesadaran akan manfaat terhadap program dan kegiatan yang dilakukan.

⁴⁷ Ibid., 37

d. Strategi *Retention and development* donor

Retention and development donor yaitu banyaknya alasan donatur di organisasi pelayanan sosial tampaknya melakukan penghentian terhadap dukungan dana kepada organisasi pelayanan sosial. Hal ini disebabkan oleh kualitas pelayanan yang buruk dari organisasi pelayanan sosial, komunikasi yang tidak terjalin dengan baik antara organisasi dengan donatur dan tidak adanya pemberitahuan laporan keuangan dari organisasi pelayanan sosial. Oleh karena itu organisasi pelayanan sosial perlu mempertimbangkan untuk menggunakan strategi dalam merawat dan mengembangkan ikatan kepada donatur. Sehingga penggalangan dana yang dilakukan oleh organisasi pelayanan sosial dapat mempertahankan loyalitas dan menjaga kepercayaan donatur kepada organisasi pelayanan sosial.⁴⁸

Dalam hal ini kepercayaan, komitmen organisasi dalam donor dan kualitas pelayanan merupakan kemudi dalam strategi retensi dan menjadi sorotan utama dalam kegiatan penggalangan dana yang dilakukan oleh organisasi pelayanan sosial. Bahwa kepercayaan adalah satu alat dari penggalangan dana organisasi pelayanan sosial terhadap donatur. Jadi, kepercayaan dalam konteks penggalangan dana dapat dilihat sebagai loyalitas donor dan hubungan organisasi pelayanan sosial yang dapat meningkatkan loyalitas tersebut melalui:

- 1) Komunikasi dengan para donatur

⁴⁸ Ibid., 43.

- 2) Menghormati janji-janji yang dibuat organisasi dengan donor mengenai bagaimana uang donatur yang mereka akan gunakan.
- 3) Memberikan pelayanan yang terbaik.
- 4) Frekuensi dan kualitas komunikasi dengan donatur.
- 5) Memastikan bahwa organisasi bergerak didua arah percakapan, keterlibatan donor dalam kegiatan
- 6) Organisasi dapat menanggapi keluhan dan pertanyaan donatur dengan cepat, tanggap dan sopan.

Dalam kegiatan *fundaising* tidak hanya sekedar menggalang uang semata, tetapi juga komunikasi yang efektif dengan donatur untuk membangun kepercayaan dalam jangka waktu yang panjang. Maka, untuk membangun kepercayaan donatur dan mempertahankan donatur terdapat tiga aspek perlu diterapkan yaitu: kepercayaan dan hubungan dari masyarakat, mengucapkan terimakasih, tanggung jawab dan melapor.⁴⁹

C. FUNDRAISING

1. Pengertian *Fundraising*

Fundraising berarti pengumpulan dana. Dalam Kamus Bahasa Indonesia yang dimaksud dengan pengumpulan adalah `proses, cara, perbuatan mengumpulkan, perhimpunan, pengerahan. *Fundraising* dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari

⁴⁹ Ibid., 44.

masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut.⁵⁰

Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun atau menggalang dana zakat, infaq, dan shodakoh. Serta sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi, dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk mustahik. Kegiatan *fundraising* memiliki 5 kegiatan pokok yaitu menghimpun dana, menghimpun donatur, menghimpun simpatisan atau pendukung, membangun citra lembaga (*brand image*), dan memberikan kepuasan pada donatur.⁵¹

Dalam buku Michael Norton mengatakan aktivitas *fundraising* adalah serangkaian kegiatan menggalang dana/daya, baik dari individu atau organisasi maupun badan hukum. *Fundraising* juga merupakan proses mempengaruhi masyarakat atau calon donatur agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan sebagian dari hartanya. Hal ini penting sebab sumber harta/dana berasal dari donasi masyarakat. Agar target bisa terpenuhi dan program bisa terwujud, diperlukan langkah-langkah strategis dalam menghimpun aset, yang selanjutnya akan dikelola dan dikembangkan.⁵²

⁵⁰ Evi Lailatun Nafiah, *Fundraising Lazisnu Dalam Perolehan Dana Zakat, Infaq, Dan Shodaqoh di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang*, skripsi, 44-45.

⁵¹ Atik. Abidah, "Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lemabaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo" *Kodifikasia*, volume 10, 1 (2016), 164-165.

⁵² Michael Norton, *Menggalang Dana Pedoman Bagi Lembaga Swadaya Masyarakat* (Jakarta: Yayasan Obor), 20-25.

Fundraising sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi, dan badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk pemberian donasi. Dalam konteks itulah, manajemen *fundraising* bagi lembaga menjadi penting dan butuh analisis pengelolaan yang tepat. Dengan ihtiar seperti inilah, lembaga mempunyai bangunan kapasitas khususnya pengembangan harta/dana yang profesional sehingga lembaga mampu menjalankan misi utama menyalurkan hasil secara berkelanjutan.⁵³

2. Konsep fundraising

Konsep fundraising dibagi menjadi tiga kategori yaitu sebagai berikut ini:

- a) sebagai usaha untuk menggalang sumber daya/dana. Pertama mengakses sumber dana/daya baik harta bergerak maupun tidak bergerak dari masyarakat. Mengingat dalam masyarakat terdapat sumber dana/daya, baik dari perseorangan, instituti, pemerintah, bisnis atau perusahaan.
- b) Menciptakan sumber dana/daya baru dari aset yang ada melalui produktifitas aset tersebut.
- c) Mendapatkan keuntungan dari sumber daya nonmoneter, seperti relawan/volunter, barang peralatan/*in kind*, *brand image* lembaga dan sebagainya.

⁵³ Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf di Indonesia* (Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015), 200.

Ketiga kerangka kategori *fundraising* diatas menggambarkan dua hal. Pertama, dalam esensi *fundraising*, sebagian besar masih di kembangkan dalam konsep pertama, yaitu dalam tahap mengumpulkan atau menghimpun sumber dana/daya (*resource management*). Seperti diketahui, lembaga manapun termasuk pengelola dalam mengembangkan manajemen kelembagaan secara umum, harus memperhatikan tiga tahap penting. Tahap tersebut adalah pengumpulan atau penghimpunan sumber (*resource management*), tahap produktifitas aset yang diterima (*asset management*), dan tahap pemberdayaan hasil (*grant management*). Artinya, pengembangan *fundraising* dalam tahapan produktifitas aset internal dan pemberdayaan hasil menjadi perhatian juga. Kedua, tujuan *fundraising* dalam pengembangan kelembagaan sebagai besar dilakukan untuk tujuan *fundraising* klasik, yaitu memperoleh dana/daya. Adapun tujuan lainnya relatif belum berkembang, seperti menghimpun donatur, meningkatkan brand image pengelola atau lembaga dan memuaskan donatur.⁵⁴

Mekanisme kerja fundraising dalam tatakelola sebuah lembaga dimaknai bahwa setiap tahapan manajemen lembaga, baik tahapan penghimpun sumber dana/daya, produktifitas aset dan pemberdayaan hasil/manfaat, ditanamkan dengan aktifitas dan substansi fundraising. mekanisme kerja diatas dilakukan secara integratif dan menyeluruh

⁵⁴ Ibid., 201.

sehingga semua usaha di tiap tahapan tata kelola sebuah lembaga diarahkan kepada satu tujuan yang sama.⁵⁵

3. Urgentitas Dan Prinsip *Fundraising*

Urgentitas *fundraising* menjadi kebutuhan sebuah lembaga sosial tidak bisa ditawar-tawar lagi. Mengingat hal tersebut menjadi sebuah keniscayaan yang tidak terhindar lagi. Aktifitas *fundraising* menjadi urgen sebab menentukan bagi lembaga sosial itu sendiri.⁵⁶ Adapun urgen dan prinsip *fundraising* akan dijelaskan di bawah ini yaitu sebagai berikut:

- a. aktivitas *fundraising* menentukan hidup/matinya sebuah perusahaan, organisasi/lembaga. Seperti diketahui bahwa sebuah lembaga jelas membutuhkan adanya upaya untuk mempertahankan dan melanjutkan upaya tersebut agar lembaga tetap eksis untuk melaksanakan visi dan misi lembaga kedepan.
- b. Aktivitas *fundraising* dapat mengembangkan sebuah organisasi atau lembaga. Sebuah organisasi atau lembaga jelas membutuhkan pendanaan dalam rangka pengembangan organisasi. Pengembangan lembaga ini sangat penting sekali dalam menguatkan dan mengembangkan program lembaga secara terus menerus untuk kemanfaatan masyarakat.
- c. *Fundraising* mampu mengurangi ketergantungan pada pihak tertentu.

Dengan adanya fundraising yang terus menerus, ketergantungan

⁵⁵ Ibid., 202.

⁵⁶ Michael Norton, *Mengglang Dana Pedoman Bagi Lembaga Swadaya Masyarakat*, 1-4.

modal, dana, dan sumber daya lain terhadap terhadap lembaga lain bisa sedikit demi sedikit bisa dikurangi. Bahkan, secara pasti bisa lepas dari jeratan ketergantungan dengan pihak lain. Hal ini bisa dilaksanakan bila lembaga secara mandiri dapat mengembangkan kemandiriannya dan bebas dari ketergantungan pihak lain.

- d. Aktifitas *fundraising* menjamin keberlanjutan gagasan dan manfaat hasil programnya. Urgensi ke empat ini bisa ditempuh setelah secara institusional dapat secara mandiri mengembangkan dirinya sendiri. Arah selanjutnya adalah secara terus menerus melakukan produktifitas kerja dan melanjutkan tujuan utama lembaga, yaitu mengelola aset yang dimiliki secara produktif dan menyalurkan hasil-hasilnya kepada masyarakat umum yang membutuhkan. Kalau ini bisa di lakukan, keberlanjutan gagasan tetap terlaksana dan manfaat bisa sampai kepada yang membutuhkannya.
- e. Aktifitas *fundraising* dapat membangun konstituen/keanggotaan lembaga. Dalam hal tertentu, sebuah lembaga memang sangat membutuhkan kelembagaan anggota sebagai *supporting* lembaga, baik dalam hal pendanaan, sumber daya, maupun usulan dalam rangka pengembangan lembaga tersebut. semakin banyak konstituen yang mendukung lembaga, sangat dimungkinkan pengembangan dan bangunan lembaga tersebut dapat berkembang dengan besar. Hal ini disebabkan banyaknya *stakeholder* yang mendukungnya.

- f. Aktivitas *fundraising* dapat meningkatkan kredibilitas atau image lembaga, sehingga dapat mengembangkan kredibilitas lembaga. Kalau hal ini terus menerus dilaksanakan, lembaga menjadi lebih kredibel dan menjadi panutan masyarakat luas untuk memberikan secara luas kepada masyarakat yang membutuhkan.

4. Tujuan Fundraising

Adapun dalam konteks lebih rinci, aktivitas fundraising yaitu menggalang dana akan dilakukan dengan telaah manajemen pemasaran (*marketing*), motivasi dan relasi. Adapun tujuan *fundraising*nya adalah sebagai berikut⁵⁷:

- a. Menghimpun dana

Menghimpun dana adalah sebagai tujuan *fundraising* yang paling mendasar. Dana yang dimaksud adalah dana maupun daya operasi pengelolaan lembaga, termasuk barang atau jasa yang memiliki nilai material. Inilah sebab awal mengapa *fundraising* itu dilakukan. Bahkan kita bisa mengatakan bahwa *fundraising* yang tidak menghasilkan dana adalah *fundraising* yang gagal, meskipun memiliki bentuk keberhasilan lainnya. Karena pada akhirnya apabila *fundraising* tidak menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya dihasilkan. Apabila sumber daya sudah tidak ada, maka lembaga akan kehilangan

⁵⁷ Miftahul Huda, *mengalirkan mamafaat Wakaf Potret Perkembangan Hukum dan Tata Kelola Wakaf di Indonesia*, 206-209.

kemampuan untuk terus menjaga kelangsungannya, sehingga pada akhirnya akan mati

b. Menghimpun Donatur

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

c. Menghimpun simpatisan dan pendukung

Fundraising yang akan dilakukan oleh lembaga swadaya masyarakat (LSM), baik langsung maupun tidak akan berpengaruh terhadap citra lembaga. Karena dalam aktifitas *fundraising* akan berinteraksi dengan masyarakat banyak. Hasil informasi dan interaksi ini akan membentuk citra lembaga dalam benak masyarakat. Citra ini dirancang sedemikian rupa sehingga dapat memberikan dampak

positif, dukungan dan simpati akan mengalir dengan sendirinya terhadap lembaga. Dengan demikian tidak ada lagi kesulitan dalam mencari donatur karenadengan sendirinya donasi akan mengalir kepada lembaga. Citra yang baik akan sangat mudah mempengaruhi masyarakat untuk memberikan donasi kepada lembaga.

d. Membangun citra lembaga

Kadangkala, ada seseorang atau kelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau lembaga swadaya masyarakat. Mereka punya kesan positif dan bersimpati terhadap lembaga tersebut. Akan tetapi, pada saat itu mereka tidak mempunyai kemampuan untuk memberi sesuatu kepada lembaga tersebut karena ketidakmampuan mereka. Maka pada umumnya orang-orang seperti inilah secara natural bersedia menjadi promotor atau informasi positif tentang lembaga kepada orang lain.

e. Memuaskan donatur

Fundraising juga berguna untuk memuaskan donatur. Tujuan ini merupakan tujuan yang tertinggi dan bernilai jangka panjang, meskipun dalam pelaksanaan kegiatan secara teknis dilakukan.

5. Unsur-Unsur *Fundraising*

Menggalang dana/daya harus tahu persis yang sedang menjadi dan bagaimana dia memperoleh hasil yang lebih baik. Dalam melakukan strategi penggalangan dana yang ideal maka juga harus memperhatikan

unsur-unsur dalam melakukan *fundraising*.⁵⁸ Adapun unsur-unsur dalam melakukan *fundraising*, yaitu berupa analisis kebutuhan, segmentasi, identitas profil donatur, produk dan promosi.

Analisis kebutuhan yaitu berisi tentang kesesuaian dengan syari'ah, laporan pertanggung jawaban, manfaat bagi kesejahteraan umat, pelayanan yang berkualitas, silaturahmi dan komunikasi. Segmentasi pasar merupakan suatu proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik.⁵⁹ segmentasi wakif atau donatur adalah perorangan, organisasi, dan lembaga berbadan hukum, kita juga harus melihat dari sudut pandang geografis, segmentasi calon donatur juga bisa dilakukan dengan segmentasi lokal, regional, nasional dan internasional maupun dari sudut pandang demografis. Profil calon donatur difungsikan untuk mengetahui lebih awal identitas calon donatur itu sendiri. Profil calon donatur perorangan dapat berbentuk *curriculum vitae* (CV) sedangkan untuk calon donatur organisasi atau lembaga hukum dalam bentuk *company* profil lembaga.⁶⁰

Produk sama halnya dengan *positioning* yang merupakan strategi untuk memenangkan dan menguasai benak donatur atau masyarakat umum

⁵⁸ Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*,, 217.

⁵⁹ Jauhar faradis, dkk, "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia," *Jurnal Asy-Syari'ah*, 2, (2015), 508.

⁶⁰ Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 212.

melalui program-program yang ditawarkan. Lembaga seyogyanya mempunyai satu atau beberapa produk yang akan ditawarkan kepada para calon donatur. Produk ini mengacu kepada peruntukan program yang dilakukan. Jumlah donasi atau aset yang didonasikan sesuai dengan program yang dikembangkan oleh lembaga. Penentuan jumlah donasi atau aset merupakan strategi kunci dalam sebuah lembaga sebagai konsekuensi dari regulasi, persaingan dan rendahnya minat masyarakat untuk menyalurkan sebagian dari harta miliknya.

Promosi dari lembaga kepada masyarakat luas sebagai calon donatur digunakan untuk menginformasikan kepada donatur maupun masyarakat umum mengenai produk atau program-program yang ditawarkan. Promosi ini juga untuk meyakinkan kepada mereka untuk bersimpati dan mendukung terhadap kegiatan yang dilaksanakan.⁶¹ Dalam hal ini *fundraising* wakaf berfungsi untuk menggalang dana atau potensi wakaf dalam rangka melakukan terobosan agar aset dan potensi wakaf yang besar dapat dikembangkan sebagaimana harapan. Penggalangan atau *fundraising* wakaf bisa dilakukan dengan berbagai bentuk pendanaan yang digunakan untuk memproduktivitaskan aset wakaf maupun melakukan kerjasama untuk mendapat pendanaan baru dalam mengembangkan aset wakaf. Selain itu *fundraising* wakaf bisa dengan menghimpun kembali aset wakaf yang telah ada yang belum dapat dikelola dengan maksimal agar lebih produktif. *Fundraising* wakaf juga bermanfaat dalam

⁶¹ Ibid., 212.

memberdayakan aset yang ada untuk memenuhi harapan sebuah yayasan. Pemberdayaan hakikatnya merupakan suatu usaha untuk mengatasi ketidakberdayaan (*powerlessness*) individu masyarakat, peningkatan atau pengembangan potensi atau daya individu dan masyarakat atas dasar partisipasi dan kebutuhannya yang bertumpu pada kemampuan dan perkembangan individu dan masyarakat yang bersangkutan. Aktifitas *fundraising* wakaf menjadi suatu keniscayaan untuk dapat mengembangkan aset wakaf.⁶²

Dalam melakukan kegiatan *fundraising*, banyak metode dan teknik yang dapat dilakukan. Pada dasarnya ada dua jenis yang bisa digunakan yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*). Metode langsung adalah metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Yakni bentuk-bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon wakif bisa seketika dilakukan. Misalnya: melalui *direct mail*, *direct advertising* dan presentasi langsung. Metode *fundraising* tidak langsung merupakan suatu metode yang menggunakan teknik atau cara yang tidak melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Metode ini dilakukan dengan metode promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu.

⁶² Mifahul Huda, "Manajemen *Fundraising* Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Dana," *Justicia Islamica*, 1 (2014), 89-90.

Misalnya: penyelenggaraan suatu kegiatan melalui perantara dan menjalin relasi.⁶³

D. Studi Penelitian Terdahulu

Untuk memperdalam wawasan dan untuk mendukung pembahasan secara mendalam mengenai masalah diatas, penulis berusaha melakukan kajian pustaka yang berkaitan dengan permasalahan yang diangkat. Beberapa judul yang ditemukan peneliti diantaranya:

TABEL 1

No	Identitas Penulis	Judul	Perbedaan dengan penelitian yang akan diteliti
1	Evi Lailatun Nafiah ⁶⁴ (skripsi)	<i>Fundaisinglaznu</i> dalam perolehan dana zakat, infaq, shadaqah di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang	Dari penelitian tersebut dikatakan bahwa Penghimpunan atau penggalangan dana dalam suatu Organisasi Pengelola Zakat biasa disebut <i>fundraisinghal</i> ini tentu tidak lepas dari

⁶³ Ahmad Yuanfahmi Nugroho, "Analisis Pengelolaan Dan Permasalahan Wakaf Uang Di Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang", *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015), 42-43.

⁶⁴ Efi Lailatun Nikmah, "Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah Lazisnu Kendal (Studi Pada NU Care-Lazisnu Cabang Kendal)", *Skripsi* (Semarang: Universitas Negeri Walisonggo, 2019), 1.

			<p>bagaimana <i>fundraising</i> yang dilakukan pihak pengelola dalam menghimpun dana dari masyarakat serta menarik perhatian dari masyarakat agar mau membayar zakat di lembaga ini.</p> <p>Hubungan penelitian diatas dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama sama meneliti tentang metode <i>fundraising</i> untuk perolehan dana infaq, shadakoh.</p> <p>Sedangkan Penelitian akan saya lakukan berlokasi di pembagunan gedung madrasah ibtidaiyah an-nafis Desa Bungu</p>
--	--	--	--

			Kecamatan Bungkal sehingga dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti yaitu strategi fundraising untuk pembangunan madrasah.
2	Muh khafidhil mustaqim ⁶⁵ (skripsi)	Strategi <i>fundraising</i> program kaleng sedekah lazisnu Kendal (studi pada NU care lazisnu cabang Kendal)	Dari penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa gerakan KOIN NU merupakan gerakan <i>nahdliyin</i> untuk mengumpulkan uang receh dari rumah kerumah. Gerakan KOIN NU ini lahir karena Organisasi NU merupakan organisasi yang besar, namun tidak pernah memiliki dana

⁶⁵Muh Khafidhil Mustaqim, "Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah Lazisnu Kendal (Studi Pada NU Care-Lazisnu Cabang Kendal)", Skripsi (Semarang: Universitas Negeri Walisonggo, 2019), 1.

			<p>yang cukup. Program KOIN NU ini bertujuan untuk memberikan pendidikan kepada warga nahdliyin untuk selalu istiqomah dalam berinfag dan manfaatnya untuk memberikan solusi bagi nahdliyin dalam aspek kehidupan dan mewujudkan kemandirian warga NU.</p> <p>Sedangkan hubungan penelitian diatas dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama sama meneliti tentang strategi <i>fundraising</i>.</p> <p>Perbedaan dengan Penelitian yang akan saya lakukan yaitu</p>
--	--	--	--

			selain membahas metode metode yang digunakan di pembangunan madrasah sedangkan di penelitian ini memeliti program kaleng sedekah.
3	Ifan Nur Hamim ⁶⁶ (skripsi)	Manajemen pengelolaan infaq di lembaga sosial pesantren Tebuireng	Dari penelitian tersebut dikatakan bahwa lembaga sosial pesantren tebuireng merupakan yayasn dibawah naungan Hasyim Asy'ari yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat dengan mendayagunakan sumber daya dan pertisipasi publik, menyalurkan dan

⁶⁶ Ifan Nur Hamid, “ Manajemen Pengelolaan Infaq di Lembaga Sosial Pesantren Tebuireng (Tinjauan Teori Manajemen Geoge Terry),” Skripsi (Malang: Universitas Islam Negeri Maulan Malik Ibrahi, 2016), 1.

			<p>mengatur pengelolaan zakat, infaq, shadaqoh, dan wakaf bukan berorientasi pada pengumpulam profit bagi pengurus organisasi.</p> <p>Sedangkan hubungan penelitian diatas dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama sama meneliti tentang pengumpulan dana zakat, infaq, dan shodaqoh di lembaga sosial.</p> <p>Untuk perbedaan penelitian ini dengan yang akan dilakukan peneliti yaitu lokasi yang di teliti yaitu di pembangunan</p>
--	--	--	---

			madrasah an-nafis Desa Bungu Kecamatan Bungkal.
4	Siti Rohmawati ⁶⁷ (skripsi)	Analisis Manajemen Fundraising Zakat Infaq Shodakoh (zis) di Lembaga Amil Zakat Infaq Shodakoh LAZIS Baiturrahman Semarang	Dari penelitian tersebut dikatakan bahwa LAZIS Baiturrahman Semarang menyatakan bahwa terjadinya naik turun perolehan dana ZIS dikarenakan Pengimpunan dana ZIS yang dikelola LAZIS Baiturrahman Semarang yang belum tergarap secara maksimal. Selain itu kurang memadai proses manajemen mulai dari perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan

⁶⁷ Siti Rohmawati, “ Analisis Manajemen Fundraising Zakat Infaq Shodakoh (zis) di Lembaga Amil Zakat Infaq Shodakoh LAZIS Baiturrahman Semarang,” (Semarang:UIN Walisonggo Semarang, 2018), 1.

			<p>pengendalian dana ZIS.</p> <p>Manajemen <i>fundraising</i> dana ZIS yang dikelola belum mampu mempertahankan peningkatan presentase perolehan dana ZIS setiap tahunnya. Oleh sebab itu, peningkatan presentase perolehan dana ZIS di lembaga Baiturrahman Semarang kurang maksimal</p> <p>Oleh sebab itu manajemen operasional LAZISBA Semarang mengupayakan agar manajemen fundraising yang diterapkan dapat membantu dalam penghimpunan dana secara kreatif dan</p>
--	--	--	--

			<p>inofatif yang dapat meningkatkan kualitas dan citra LAZISBA Semarang. Selain itu sebagai upaya untuk dapat meningkatkan kepercayaan bagi muzaki atau donatur untuk menyalurkan dananya agar dapat meningkatkan dana ZIS.</p> <p>Sedangkan hubungan penelitian diatas dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama sama meneliti tentang <i>fundraising</i> dana ZIS</p> <p>Untuk perbedaan penelitian ini dengan yang akan dilakukan peneliti yaitu</p>
--	--	--	--

			penelitian di atas meneliti tentang analisis manajemen fundraisng dana ZIS di LAZISBA.
--	--	--	---



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian dengan cara mencari data langsung di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Bungkal, Ponorogo. Data yang telah didapat kemudian dianalisis untuk kesimpulan yang benar dan akurat. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subyek itu sendiri.⁶⁸

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan penelitian kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Tekanan penelitian berada pada proses. Dalam penelitian kualitatif lebih banyak mementingkan segi proses dari pada hasil.⁶⁹ Disini peneliti akan melakukan pengamatan dan penggalian informasi dengan melakukan wawancara kepada beberapa pihak yang bertanggung jawab atas pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis

⁶⁸ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 11.

⁶⁹ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015), 21.

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis yang terletak di Desa Bungu Kecamatan Bungkal. Madrasah ini merupakan salah satu lembaga formal yang ada di Ponorogo yang berada di jl. Sri Rejeki No.08 Dusun Gading Desa Bungu Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo, pengambilan lokasi ini dikarenakan peneliti ingin mengetahui strategi *fundraising* dalam pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis di tanah wakaf tersebut.

Alasan akademik pemilihan lokasi penelitian ini adalah karena penggalan dana atau *fundraising* pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Nafis tersebut sudah mendapatkan apresiasi dari masyarakat setempat dengan baik. Para tokoh masyarakat maupun tokoh agama juga ikut mendukung dengan dirikannya madrasah pertama kali yang ada di Desa Bungu. Pengalihan dana ini baru dimulai tahun 2019, dengan umur yang masih dapat dikatakan baru sudah banyak mendapatkan apresiasi dari kalangan masyarakat, oleh karena itu mekanisme pelaksanaan *fundraising* dapat diketahui secara mendasar. Dan alasan lain dari penelitian ini adalah dengan adanya penelitian ini dapat memberikan manfaat yang lebih bagi masyarakat khususnya di wilayah Bungkal dan dapat bermanfaat bagi lembaga yang bersangkutan sebagai solusi pembelajaran mengenai strategi *fundraising* terhadap pembangunan madrasah guna mewujudkan pendidikan dan kesejahteraan dan meningkatkan kesadaran umat untuk berinfak dan bersedekah.

C. Data Dan Sumber Data

Data adalah bahan tentang suatu objek penelitian.⁷⁰ Sumber data yang penulis butuhkan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah panitia pembangunan dan, sedangkan sumber data sekunder adalah foto-foto yang berkaitan dengan penelitian. Adapun data yang diperlukan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Data tentang metode strategi *fundraising* dalam pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis.
- b. Data tentang faktor-faktor pendukung dan penghambat pada fundraising pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis.

Sumber data adalah subjek dari mana data diperoleh, baik dari riteratur yang membahas tentang strategi fundraising maupun data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara kepada panitia pembangunan. Untuk memperoleh data dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Gus Ma'ruf selaku Kepala Sekolah Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis, panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis dan masyarakat.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan tiga cara yaitu: teknik wawancara, teknik observasi, dan teknik dokumentasi. adapun penjelasannya sebagai berikut ini:

⁷⁰ Wiratna Sujarweni, Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi, 33.

a. Teknik Wawancara

Teknik Wawancara wawancara adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara wawancara dari sumber informasi atau orang yang diwawancarai (narasumber) melalui komunikasi langsung.⁷¹ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan berupa garis-garis besar yang akan ditanyakan. Dalam penelitian ini orang-orang akan dijadikan informan adalah kepala sekolah sekaligus pengelola dana infaq, shodakoh.

b. Teknik Observasi

Ada beberapa alasan mengapa teknik observasi atau pengamatan digunakan dalam penelitian ini. Pertama, pengamatan didasarkan atas pengalaman secara langsung. kedua, pengamatan memungkinkan peneliti untuk melihat dan mengamati sendiri, kemudian mencatat perilaku dan kejadian sebagaimana yang terjadi pada keadaan sebenarnya. Dengan tehnik ini, peneliti mengamati aktifitas-aktifitas sehari-hari obyek penelitian, karakteristik fisik situasi sosial dan perasaan pada waktu menjadi bagian dari situasi tersebut. Selama peneliti di lapangan, jenis observasinya tidak tetap.

⁷¹ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D (Bandung: Alfabeta, 2014), 195.

Dalam hal ini peneliti mulai dari observasi deskriptif (*descriptive observations*) secara luas, yaitu berusaha melukiskan secara umum situasi sosial dan apa yang terjadi disana. Kemudian, setelah perekaman dan analisis data pertama, peneliti meyempatkan pengumpulan datanya dan mulai melakukan observasi terfokus (*focused observations*). Dan akhirnya, setelah dilakukan lebih banyak lagi analisis dan observasi selektif (*selective observations*). Sekalipun demikian, peneliti masih terus melakukan observasi deskriptif sampai akhir pengumpulan data.

Hasil observasi dalam penelitian ini dicatat dalam catatan lapangan, sebab catatan lapangan merupakan alat yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, peneliti mengandalkan pengamatan dan wawancara dalam pengumpulan data di lapangan. Pada waktu di lapangan dia membuat “catatan” setelah pulang kerumah atau tempat tinggal barulah menyusun “catatan lapangan”.⁷²

Dapat dikatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, “jantungnya adalah penelitian lapangan”. Catatan lapangan pada penelitian ini bersifat deskriptif. Artinya bahwa catatan lapangan ini berisi gambaran tentang latar pengamatan, orang, tindakan dan pembicaraan tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan fokus penelitian. Dan bagian deskriptif tersebut berisi beberapa hal, diantaranya adalah gambaran diri fisik, rekontruksi dialog, deskriptif latar fisik, catatan tentang peristiwa khusus, gambaran

⁷² Lexy Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, 153-154.

kegiatan dan perilaku pengamatan.⁷³ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi langsung dengan mengamati strategi *fundraising* dalam pembangunan gedung Madrasah

c. Teknik Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber non insan sumber ini terdiri dari dokumen dan rekaman. “rekaman” sebagai setiap tulisan atau pernyataan yang dipersiapkan oleh atau untuk individual atau organisasi dengan tujuan membuktikan adanya suatu peristiwa. Sedangkan ”dokumen” digunakan untuk mengacu atau bukan selain rekaman, yaitu tidak dipersiapkan secara khusus untuk tujuan tertentu, seperti surat-surat, buku harian, catatan khusus, foto-foto, dan sebagainya. Dalam penelitian ini dokumentasi yang diambil adalah berupa foto-foto yang berkaitan dengan keadaan strategi *fundraising* dalam pembangunan gedung Madrasah dan faktor pendukung dan penghambat pada *fundraising* pembangunan gedung

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu proses mengorganisasikan dan mengurutkan kedalam pola yang diperoleh dari wawancara kategori, dan suatu uraian dasar kemudian dianalisis agar mendapatkan hasil berdasarkan yang ada.

⁷³ Ibid., 156.

Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode induktif. Analisis data induktif yaitu analisis atas data dari yang bersifat umum kemudian diakiri dengan kesimpulan yang bersifat khusus. Yaitu berupa data data lapangan yang berasal dari panitia pembangunan dan dianalisis terkait dengan metode manajemen strategi. Data yang diperoleh dari lapangan ataupun kepustakaan diolah melalui tiga cara:

a. Editing

Yakni memeriksa kembali semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapan, keterbacaan, kejelasan, makna, keselarasan antara satu dengan yang lain, relevansi dan keseragaman

b. Pengorganisasian Data

Yakni menyusun dan mensistemmatiskan data -data yang diperoleh dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan sebelumnya, kerangka tersebut dibuat berdasarkan data relevan dengan sistematika pertanyaan-pertanyaan dalam rumusan masalah.

c. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahanbahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain, analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkanya ke dalam unit-unit melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang

akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Teknik analisis data yang digunakan untuk dalam penelitian ini menggunakan konsep yang diberikan Miles dan Huberman yang mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh.⁷⁴

F. Teknik Pengecekan dan Keabsahan Data

Uji keabsahan data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dilakukan dengan perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamatan, triangulasi, pengecekan sejawat, kecukupan referensial, kajian kasus negative, dan pengecekan anggota.⁷⁵

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (reabilitas) dan disesuaikan dengan tuntunan pengetahuan, kriteria serta paradigmanya sendiri.⁷⁶ Adapun tekniknya dalam pengecekan keabsahan yang digunakan peneliti, yaitu menggunakan teknik triangulasi, yaitu meliputi:

- a. Peneliti mengajukan beberapa variasi macam pertanyaan.
- b. Peneliti melakukan pengecekan dengan berbagai sumber data.
- c. Peneliti membandingkan data hasil dari pengamatan dengan data yang diperoleh dari wawancara.

⁷⁴ Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*.338

⁷⁵ Ibid., 175.

⁷⁶ Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah*, 321.

BAB IV

ANALISIS METODE STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK

PEMBANGUNAN GEDUNG MADRASAH IBTIDAIYAH AN-NAFIS

KECAMATAN

BUNGKAL KABUPATEN PONOROGO

A. Gambaran Umum Madrasah Ibtidaiyan An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo

1. Sejarah Berdirinya Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis

Madrasah merupakan salah satu lembaga pendidikan Islam, memiliki kiprah panjang dalam dunia pendidikan di Indonesia. Pendidikan madrasah merupakan bagian dari pendidikan nasional yang memiliki kontribusi tidak kecil dalam pembangunan pendidikan nasional atau kebijakan pendidikan nasional. Madrasah telah memberikan sumbangan yang sangat signifikan dalam proses pencerdasan masyarakat dan bangsa, khususnya dalam konteks perluasan akses dan pemerataan pendidikan. Dengan biaya yang relatif murah dan distribusi lembaga yang menjangkau daerah-daerah terpencil, madrasah membuka akses atau kesempatan yang lebih bagi masyarakat miskin dan marginal untuk mendapatkan pelayanan pendidikan.⁷⁷

Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif An-Nafis merupakan ke tiga dari ke dua madrasah ibtidaiyah yang ada di bungkal. Madrasah Ibtidaiyah

⁷⁷ Abdul Rachman Shaleh, *Madrasah Dan Pendidikan Anak Bangsa Visi Misi Dan Aksi*,(Ciputata:PT Raja Grafindo Persada,2005). 11-22.

Ma'arif An-Nafis terletak di Kecamatan Bungkal Sebelah utara tepatnya di Desa Bungu Kec, Bungkal Kab, Ponorogo. Desa Bungu merupakan desa yang paling kecil yang ada di Kecamatan Bungkal. Sebelah timur Desa Bungu yaitu Desa Kupuk dan sebelah Utara Desa Bungu yaitu Desa Bediwetan dan sebelah barat Desa Bungu yaitu Desa Padas dan Sebelah selatan Desa Bungu yaitu Desa Pager.⁷⁸

Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif An-Nafis berdiri di mulai pada tahun ajaran 2019-2020. Dan awal mula di dirikan Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif berawal dari usulan Bapak Wasito Desa Bungu. Beliau menginformasikan bahwa ada salah satu yayasan yang ada di Bungkal mencari tanah yang di wakafkan untuk pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah. Setelah Bapak Wasito mnginformasikan hal tersebut akhirnya beliau mendapat tanah yang di wakafkan yang berada di Desa Bungu Kec, Bungkal. Tanah yang di wakafkan tersebut merupakan sebidang tanah milik Bapak Katimin Desa Bungu. Kemudian dibangunlah Gedung Mdarrasah Ibtidaiyah

Ma'arif yang di beri nama Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif "An-Nafis". Pertama kali di bukak pendaftaran tahun ajaran 2019-2020 Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis mendapat 4 murid. Mendapat 4 murid karena mungkin dirasa kala itu Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif An-Nafis belum diketahui oleh banyak orang sehingga belum mengerti di dirikannya Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif An-Nafis yang berada di Desa Bungu.

⁷⁸ "Gus Ma'ruf, Wawancara, 2 Januari 2020"

Awal masuk Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis masih meminjam Gedung Madrasah Diniyah Roudlotul Jannah yang berada di Desa Bungu, Karena pada awal masuk ajaran baru Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis belum mendirikan Gedung Madrasah. Pada awal masuk Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis di kelola oleh 3 tenaga pendidik yaitu M, Khusnuddin, Gus Ma'ruf dan Lilis Dwi Alfiah. Ketiga pendidik ini setiap harinya mengajar ke 4 murid dengan penuh rasa tanggung jawab.

Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis belum mempunyai izin oprasional maka dari itu ke 4 murid Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis ini selama dari Madrasah belum mempunyai izin oprasional sendiri maka ke 4 murid Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif An-Nafis ini untuk oprasionalnya di gabungkan di Madrasah Ibtidaiyah Ma'rif Al-Ishlah yang berada di Desa Kalisat Kec, Bungkal Kab, Ponorogo.⁷⁹

2. Visi, Misi

a. Visi

Terwujudnya peserta didik yang berilmu, beriman dan berakhlak baik dan berjiwa sosial tinggi di masyarakat.

b. Misi

- 1) Meberikan pelayanan pendidikan yang sesuai standar nasional terhadap peserta didik.
- 2) Memacu siswa untuk mampu berkomunikasi dengan baik.
- 3) Menciptakan suasana dan kultur budaya yang bernuansa islami.

⁷⁹ “Gus Ma'ruf, Wawancara, 7 Desember 2020”

- 4) Menerapkan kehidupan-kehidupan/ nilai-nilai akhlakul karimah pada siswasiswi melalui ketladanan uswatun hasanah.⁸⁰

B. Data Metode Strategi *Fundraising* Pada Pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis

1. Metode Strategi *Fundraising* Pada Pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis

Menurut bahasa fundraising adalah penghimpun dana atau penggalangan dana. Sedangkan menurut istilah fundraising adalah suatu upaya dalam rangka menghimpun dana (zakat) serta sumber daya lainnya yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk masyarakat.⁸¹

Sedangkan dalam buku Michael Norton mengatakan aktivitas *fundraising* adalah serangkaian kegiatan menggalang dana/daya, baik dari individu atau organisasi maupun badan hukum. *Fundraising* juga merupakan proses mempengaruhi masyarakat atau calon donatur agar mau melakukan amal kebaikan dalam bentuk penyerahan sebagian dari hartanya. Hal ini penting sebab sumber harta/dana berasal dari donasi masyarakat. Agar target bisa terpenuhi dan program bisa terwujud, diperlukan langkah-langkah strategis dalam menghimpun aset, yang selanjutnya akan dikelola dan dikembangkan.⁸²

⁸⁰ "Gus Ma'ruf, Wawancara, 7 Desember 2020"

⁸¹ Direktur Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, *Manajemen Pengelola Zakat*, 2009, 65.

⁸² Michael Norton, *Menggalang Dana Pedoman Bagi Lembaga Swadaya Masyarakat* (Jakarta: Yayasan Obor), 20-25.

Dalam penelitian ini penggalan data dilakukan melalui wawancara bersama pimpinan sekaligus panitia pembangunan gedung pada Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo dan berikut ini hasil wawancara mengenai strategi *fundraising* pada pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah an-nafis yaitu sebagai berikut. Sedangkan dalam melakukan penggalan dana untuk pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo, informan Gus Ma'ruf mengatakan:

“kalau untuk meminta dana kepada masyarakat itu sudah dilakukan, karena bukan hal yang mudah untuk mendapatkan kepercayaan mereka dengan berbagai cara kita juga sudah membentuk tim untuk penggalan dana, seperti turun kejalan, mengajukan proposal ke toko-toko, kerjasama dengan tokotoko yang ada di Kecamatan Bungkal, silaturahmi dari rumah kerumah, melalui pesan dari handphone, dan penyebaran brosure.”⁸³

Beliau juga mengatakan bahwa,

“sebenarnya kami memiliki rencana untuk mengadakan sosialisasi kepada masyarakat maupun beberapa instansi, namun hal itu belum dapat kami wujudkan karena tenaga kami yang tidak mumpuni. Akan tetapi untuk penggalan dana tunai maupun non tunai kami menjalin hubungan baik dengan beberapa pihak. Seperti para dosen, pegawai negeri sipil, pengusaha, pedagang Mereka sangat membantu kami mewujudkan pembangunan gedung madrasah.”⁸⁴

Kedua penjelasan Gus Ma,ruf dapat disimpulkan bahwa penggalan dana pembangua gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo dilakukan dengan penggalan dana tunai maupun non tunai. Usaha panitia pembangunan madrasah dalam melakukan penggalan dana cukup baik dilakukan seperti halnya mampu hubungan baik dengan

⁸³ “Gus Ma’ruf, *Wawancara*, 7 Desember 2020”

⁸⁴ “Gus Ma’ruf, *Wawancara*, 7 Desember 2020”

beberapa pihak. Akan tetapi pengelola dalam melakukan hal tersebut masih kurang untuk membangun sebuah gedung madrasah.

Mengenai yang berperan dalam melakukan penggalan Gus Ma'ruf mengatakan:

“dalam penggalan dana kami lakukan bersama-sama dengan pengelola dan panitia terkadang ada relawan dan remaja remaja desa yang membantu dalam mempromosikan pembangun gedung sehingga orang datang dan memberikan infaq/sedekah tunai maupun donasi ada juga yang berupa barang.”⁸⁵

Gus Ma'ruf juga mengatakan:

“saya hanya mengajak dan meminta bantuan para pejuang disini untuk bisa membantu mewujudkan harapan Madrasah dalam membangun gedung dan mencapai tujuan yang diharapkan.”⁸⁶

Dalam hal ini ini panitia mempunyai peran yang sangat penting dan berpengaruh besar dalam melakukan *fundraising* dana. Dan mewujudkan harapan untuk mencapai tujuan pembangunana madrasah ibtidaiyah an-nafis.

Selain itu strategi *fundraising* menjadi hal yang sangat penting dalam melakukan *fundraising* dana. Strategi *fundraising* dana pada pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah an-nafis Ponorogo menurut wasito sebagai panitia, “kami melakukan semampu kami dalam melakukan pennggalan dana dengan menunjukkan kinerja kami dan menjalankan amanah dengan baik mereka biasa datang sendiri untuk memberikan dana.

87

⁸⁵ “Gus Ma'ruf, *Wawancara*, 7 Desember 2020”

⁸⁶ “Gus Ma'ruf, *Wawancara*, 7 Desember 2020”

⁸⁷ “Wasito, *Wawancara*, 9 Desember 2020”

Sedangkan Gus Ma'ruf selaku panitia dan kepala sekolah memaparkan,

“masalah meminta bukan suatu hal yang mudah. Dari sisi SDM yang profesional juga masih sangat kurang untuk melakukan penghimpunan secara langsung. Namun kita bisa tunjukkan dari kinerja kami. Sesekali kami juga melakukan pendekatan dengan beberapa pengusaha untuk bekerjasama dan agar mau menjadi donatur di pembangunan gedung madrasah ini.”⁸⁸

Dalam wawancara ini peneliti juga menanyakan mengenai evaluasi yang dilakukan panitia pembanguana gedung marasah ibtdaiyah an nafis ponorogo.

Mengingat hal itu menjadi sangat penting dalam melakukan *fundraising* dana, melalui Gus Ma'ruf menyatakan:

“kami senantiasa melakukan perbaikan dan menampung setiap saran baik dari panitia maupun donatur kami. Mengenai evaluasi kami melibatkan panitia dan para donatur kami pada saat acara perkumpulan.

Namun wasito sebagai panitia pembangunan madrasah menjelaskan pertanyaan peneliti mengenai informasi laporan penggunaan dana, beliau mengatakan:

“semua dana masuk dan dana keluar kami catat. Ketika sewaktuwaktu mereka tanyakan dan memerlukan bukti maka dapat kami tunjukkan. Akan tetapi untuk laporan perindividu atau donatur selama ini belum kami berikan. Kami rasa mereka percaya bahwa dana itu telah kami kelola dengan baik sesuai dengan amanah yang telah mereka berikan pada yayasan ini dan tentu saja semua berdasarkan bukti yang dapat mereka lihat. Namun apabila mereka menanyakan mengenai dana kami juga menyiapkan arsip yang dapat kami tunjukkan pada mereka.”⁸⁹

⁸⁸ “Gus Ma'ruf, *Wawancara*, 7 Desember 2020”

⁸⁹ “Wasito, *wawancara* 9 Desember 2020”

Terkait evaluasi dan laporan dapat disimpulkan dari wawancara dengan kedua informan tersebut, bahwa untuk mengadakan evaluasi dilakukan dengan mengikut sertakan atau melibatkan panitia dan donatur dalam diskusi ringan. Dalam diskusi tersebut seluruh masukan akan ditampung untuk mengadakan perbaikan. Sedangkan menurut wasito mengenai laporan keluar masuk dana mereka jadikan arsip pribadi pembangunan madrasah yang akan menjadi bukti apabila sewaktu-waktu panitia atau donatur menanyakan.

Sedangkan mengenai penerapan media sosial dalam melakukan penggalan dana Gus Ma'ruf selaku panitia pembangunan madrasah menjelaskan,

“kami masih belum begitu paham mengenai promosi lewat media sosial. Kami hanya memberikan beberapa informasi mengenai lembaga kami di web. Sedangkan untuk mengadakan penggalan dana kami belum melakukan melalui media sosial. Sebenarnya kami bisa menggunakan ig, fb, web atau semacamnya untuk media promosi namun kami belum terfikirkan.”⁹⁰

Mengenai penerapan media sosial dalam melakukan *fundraising* dana Gus Ma'ruf mengatakan bahwa belum diterapkannya media sosial sebagai ajang promosi dan penghimpunan dana akibat pengelola.

Dari hasil wawancara terhadap beberapa informan mengenai strategi *fundraising* yang dilakukan panitia pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah an-nafis Ponorogo, dapat disimpulkan bahwa panitia menggalangn dana tunai, non tunai maupun berupa barang. Untuk melakukan penggalan dana atau meminta langsung dana pada masyarakat

⁹⁰ “Gus Ma'ruf, *Wawancara*, 7 Desember 2020”

juga pernah dilakukanya. Untuk pengalangan dana dilakukan oleh panitia dan di bantu oleh remaja Desa. Panitia juga mengadakan evaluasi mengenai kritik saran dan masukan. Biasanya panitia juga mengundang para donatur untuk di ajak rapat.

Bentuk bentuk strategi fundraising yang diterapkan dalam penelitian ini yaitu anantara lain sebagai berikut:

a. Strategi *dialogue fundraising*

Strategi yang dilakukan dengan berdialog langsung atau bertatap muka dalam pencarian sumber dana yang dilakukan oleh penggalangan dana di organisasi pelayanan sosial.

b. Strategi *Corporate fundraising*

Strategi yang dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan perusahaan. Strategi yang diterapkan seperti ini yaitu: *Cause Related Marketing* (CRM), promosi bersama, dan pengajuan proposal.

c. Strategi *Multichanel fundraising*

Strategi dengan menggunakan keberagaman media dan saluran seperti: penggunaan website secara online, melalui telepon, serta komunitas.

d. Strategi *Retention and development donor*

Strategi dalam mempertahankan loyalitas donatur dan pengembangan donatur, seperti: membangun hubungan dengan donatur dan penciptaan pelayanan kepada donatur.⁹¹

⁹¹ Yessi Rachmasari, Soni A. Nulhaqim, Nurliana c. Apsari, (Bandung: Unpad Press, 2016), 22.

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Pada Pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo

a. Faktor pendukung

Dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah AnNafis Desa Bungu Alhamdulillah ada beberapa factor pendukung demi terlaksananya dan suksesnya pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu. Di antara factor-faktor pendukung dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu adalah:

- 1) Dukungan dari prangkat-prangkat desa dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu sehingga dapat menambah semangat dari panitia pembangunan dalam menjalankan tugasnya.
- 2) Dukungan dari kalangan masyarakat desa Bungu, hal ini terbukti pada saat dari panitia membutuhkan tenaga kerjabakti bersama masyarakat, dari mereka sangat antusias dalam mengikuti kerjabakti pembangunan.
- 3) Dukungan dari Desa luar dari desa Bungu sendiri. Hal ini juga dibuktikan bahwa mereka juga ikut serta dalam proses pembangunan.
- 4) Dukungan dari LAZIZNU Kec Bungkal. Hal ini di buktikan bahwa dari LAZIZNU siap atau ikut andil dalam pembangunan ruang

kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu dalam soal pendanaan.

- 5) Dukungan dari kontraktor dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu hal ini dibuktikan, dari kontraktor menanggung pasir untuk pembangunan tersebut.
 - 6) Dukungan dari salah satu CV yang ada di Bungkal. Bahwa dari CV memberikan pasir dari tulungagung sebanyak 2 truk dam.
 - 7) Dan juga dukungan dari komunitas-komunitas yang ada di ponorogo hal ini juga dari komunitas memberikan sejumlah dana untuk pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu.
 - 8) Selain dukungan dari komunitas wilayah ponorogo, dukungan komunitas TKW yang ada di luar negeri juga ada. Hal ini juga di buktikan bahwa dari komunitas luar negeri memberikan sejumlah dana untuk pembanguan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu.
- b. Faktor penghambat

Tentunya dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu ada beberapa penghambat. Tentunya adanya penghambat tersebut tidak menyurutkan dari panitia ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah AnNafis Desa Bungu untuk berhenti di tengah jalan. Di anantara factor penghanbat dalam proses

pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu adalah:

- 1) Kurangnya ketersediaan material pembangunan pada saat proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu.
- 2) Kurangnya alokasi pendanaan pada saat proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu.
- 3) Terjadinya virus corona . hal ini menjadi penghambat pada saat proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu.terbesar. karena dalam proses pencarian dana ke toko-toko berhenti total dikarenakan dari pihak toko juga tutup di sisi lain peraturan pemerintah tidak boleh keluar desa. Hal ini menjadi penghamat pada saat proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu.

Dari sekian penghambat pada saat proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu. Tidak menurunkan atau tidak menyusutkan semangat panitia pembangunan dalam melanjutkan pembangunan tersebut. Upaya demi upaya dilakukan dari teman-teman panitia pembangunan. Menunggu pemerolehan dana lagi dari panitia mengadakan kerjabakti bersama lingkungan madrasah yaitu meratakan tanah dan juga menimbun pasir untuk halaman madrasah.

C. Analisis Metode Strategi Fundraising Pada Pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo

1. Metode Strategi *Fundraising* Pada Pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo

Kegiatan pertama ketika membuat sebuah strategi adalah merencanakan apa saja yang harus dicapai. Perencanaan strategi dapat membantu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah dicita-citakan. Namun, semua yang telah direncanakan tidak ada jaminan dapat tercapai semuanya. Karena perencanaan strategis hanyalah konsep, prosedur dan alat. Ketika memutuskan untuk membuat sebuah strategi harus sangat hati-hati, karena tidak semua pendekatan memiliki kegunaan yang sama dalam situasi yang berbeda.⁹²

Strategi *fundraising* merupakan elemen dari pendekatan untuk mencapai tujuan dan berguna untuk membedakan aktivitas penggalangan dana dari organisasi pelayanan sosial yang lainnya. Strategi fundraising yang biasa digunakan oleh organisasi pelayanan sosial, meliputi Dialogue fundraising, Corporate fundraising, Multichannel fundraising, Retention and development donor. Sepertihalnya dalam penggalian dana pada pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis panitia menggunakan bentuk bentuk metode strategi fundraising yang diterapkan yaitu antara lain berikut ini:

⁹² Rizka Yasin Yusuf, "Strategi Fundraising di LAZNAS Dompot Dhuafa Jawa Tengah," *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang 2016), 45.

a. Strategi *Dialogue fundraising*.

Strategi yang dilakukan dengan berdialog langsung atau beratap muka dalam pencarian sumber dana yang dilakukan oleh penggalang dana di organisasi pelayanan sosial.

b. Strategi *Corporate fundraising*.

Strategi yang dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan perusahaan. Strategi yang diterapkan seperti; Cause Related Marketing (CRM), promosi bersama, pengajuan proposal.

c. Strategi *Multichannel fundraising*.

Strategi dengan menggunakan keberagaman media dan saluran seperti; penggunaan website secara online, melalui telepon, serta komunitas.

d. Strategi *Retention and development donor*.

Strategi dalam mempertahankan loyalitas donatur dan pengembangan donatur, seperti; membangun hubungan dengan donatur dan penciptaan pelayanan kepada donatur.

Dari data yang diperoleh peneliti, pada praktiknya panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo telah melakukan penggalan dana sesuai dengan bentuk bentuk strategi *fundraising* sebagaimana teori diatas. Yang dapat disimpulkan peneliti dari hasil wawancara dengan panitia bahwasannya dalam melakukan penggalan dana melakukan hubungan baik dan pendekatan kepada beberapa pihak seperti pengusaha maupun dosen. Meskipun begitu panitia

pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo tidak memberikan laporan dana kepada masing-masing donatur.

Bedasarkan teori dan hasil wawancara pada data diatas tersebut, menurut analisis peneliti mengenai bentuk bentuk strategi *fundraising* dalam hal meminta masih kurang. Dibuktikan dengan meskipun mereka telah melakukan penggalan dana dengan meminta langsung kepada masyarakat namun mereka masih kurang melakukannya. Dengan meminta itu akan menunjukkan bahwa kita sangat butuh bantuan dari mereka dan sumbangan mereka akan sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan dalam pembanguna gedung madrasah tersebut.

Analisis peneliti mengenai pelaksanaan bentuk bentuk strategi *fundraising* berhubungan dengan masyarakat dalam melakukan penggalan dana cukup baik. Dibuktikan dengan adanya usaha dalam menjalin kerjasama dan hubungan baik dengan beberapa pengusaha yang ada di Ponorogo juga Dengan menjalin hubungan baik dan kerjasama itu telah mampu meningkatkan kepercayaan masyarakat sehingga jumlah donatur pun meningkat.

Mengenai kepercayaan masyarakat, menurut analisis penelitian panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis telah mampu menunjukkan kinerja mereka yang dibuktikan kemampuan mereka dalam menjalankan amanah dengan baik sehingga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat. Hubungan baik panitia pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah dengan beberapa pengusaha maupun dosen juga

memberi pengaruh yang cukup baik untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat meskipun untuk mengadakan sosialisasi dengan masyarakat umum dan mengenalkan adanya madrasah di desanya atau kegiatan madrasah belum dapat mereka lakukan.

Sedangkan penerapan bentuk bentuk strategi *fundraising* dalam memberikan ucapan terimakasih sudah cukup baik. Disini panitia mengundang donatur dalam acara-acara seperti rapat Selain itu mereka juga melibatkan donatur untuk menilai kinerja panitia dan melakukan evaluasi bersama untuk memperbaiki kinerja mereka. Pelibatan donatur dalam acara besar madrasah sangat penting dalam memberikan ucapan rasa terimakasih, selain itu pelibatan dalam memberikan masukan juga menjadi sangat penting, Dengan begitu donatur merasa lebih dihargai sehingga mereka mau memberikan dananya lagi untuk madrasah.

Dari penjabaran di atas dapat disimpulkan analisis peneliti mengenai strategi *fundraising* dana pada pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo. Berdasarkan teori bentuk bentuk strategi penggalan dana dapat dilakukan dengan menerapkan prinsip-prinsip dan unsur-unsur dalam melakukan strategi pengalihan dana untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Pada kenyataannya panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo menerapkan semua prinsip dalam melakukan pengalihan dana namun tidak melakukan dengan maksimal dalam poin-poin tertentu seperti halnya meminta, hubungan masyarakat dan kurang dalam hal pelaporan. Dalam melakukan strategi promosi

panitia pembangunan gedung Madrasah belum dapat memanfaatkan media sosial yang saat ini berkembang pesat untuk memberikan laporan kegiatan sehingga dapat menarik donatur dan meningkatkan donatur pada pembangunan madrasah.

Dari data yang diperoleh peneliti, pada praktiknya panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo telah melakukan penggalan dana sesuai dengan bentuk bentuk strategi *fundraising* yaitu Strategi *dialogue fundraising* sebagaimana disimpulkan peneliti dari hasil wawancara dengan panitia bahwasanya panitia dalam penggalan dana lebih sering berdialog langsung atau *face to face* (tatap muka) biasanya panitia melakukan strategi ini langsung turun ke jalan jalan umum untuk mendekati orang orang yang lewat disekitar jalan tersebut. *Door to door* (depan pintu) salah satu strategi yang sering dilakukan karena untuk menarik simpati masyarakat agar ber infak/shodoh dengan mudah.

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Pada Pembangunan Gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo

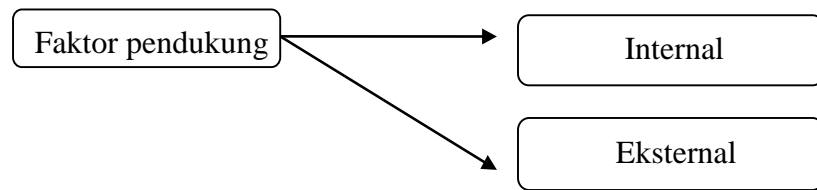
Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap salah satu panitia yang bertanggung jawab atas pembangunan gedung sekolah dan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu, Berdasarkan hasil wawancara tersebut, diketahui beberapa kendala atau hambatan yang mungkin timbul dalam pelaksanaan proyek pembangunan gedung sekolah dan ruang kelas baru belum mencukupinya

anggaran dana dalam pembangunan gedung mengakibatkan pihak panitia belum membangun secara keseluruhan gedung atau ruang kelas tersebut.

Kegiatan penghimpunan dana (*fundraising*) merupakan hal yang sangat penting bagi panitia pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah an-nafis untuk menjalankan kegiatan yang telah direncanakan. *Fundraising* akan sangat mempengaruhi maju mundurnya lembaga sosial. Maju mundurnya lembaga dapat dilihat dari faktor pendukung dan penghambat dengan diberlakukannya penerapan mekanisme strategi *fundraising*. Berdasarkan hasil wawancara, panitia pembangunan gedung madrasah ibtidaiyah an-nafis memiliki faktor pendukung dan penghambat dalam strategi *fundraising*. Berikut faktor pendukung dan penghambat pada pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo.

a. Faktor pendukung

Dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu Alhamdulillah ada beberapa faktor pendukung demi terlaksana dan suksesnya pembangunan gedung di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal Kabupaten Ponorogo. Di antara faktor pendukung dalam proses pembangunan ruang kelas baru di Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Desa Bungu adalah:



1. Faktor Internal

Dari uraian diatas dapat disimpulkan, Dukungan dan semangat para panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis agar penggalangan dana berjalan dengan lancar dan dapat mencapai target pembangunan gedung sesuai yang telah ditentukan.

Hal ini dibuktikan bahwa dari panitia pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis hampir setiap hari mereka mencari donator untuk pembangunan. Dari panitia mendatangi toko-toko yang ada di Bungkal dan sekitarnya untuk dimintai bantuan dana. Hampir setiap toko-toko yang dimintai bantuan memberi bantuan dana meskipun tidak seberapa.

Motivasi dalam hal bekerja sangat diunggulkan karena mengemban amanah untuk mengelola dana dari umat muslim.

Pengelolaan ini terbukti dari mulai penggalangan dana yang masuk dan di catat secara rapi.

Keunggulan-keunggulan di atas tersebut yang menjadi peluang bagi panitia pembangunan gedung Madrasah ibtidaiyah an-nafis Kecamatan bungkal kabupaten ponorogo untuk dapat menghimpun dana sesuai target yang telah ditetapkan. Dan dana

tersebut nantinya untuk membantu keperluan pembangunan gedung madrasah.

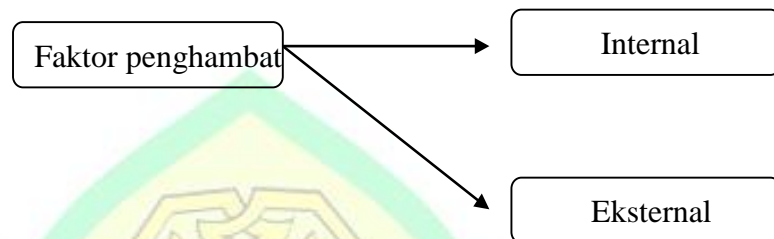
2. Faktor eksternal

Selain dukungan dari panitia sendiri dukungan dari pihak-pihak luar sangat antusias. Di antara mereka yang membantu mensukseskan pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis adalah dari perusahaan tambang pasir yang ada di Kecamatan Sambit Kabupaten Ponorogo. Dari tambang pasir tersebut membantu pasir sebanyak 5 truk. Selain bantuan dari tambang pasir juga ada bantuan dari pihak-pihak luar lainnya antara lain CV. Reog Property membantu pasir 2 truk, Kontraktor yang ada di Jabung Ponorogo membantu pasir 5 truk, toko bangunan yang ada di Kecamatan Slahung membantu 50 sak semen dan masih ada lainnya yang mesukseskan pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis. Selain bantuan berupa barang ada yang dari luar desa yang menyumbangkan konsumsi dan tenaganya pada saat pengecoran.

b. Faktor penghambat

Tentunya dalam proses pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal ada beberapa penghambat. Tentunya adanya penghambat tersebut tidak menyurutkan semangat panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah AnNafis Desa

Bungku untuk tidak berhenti di tengah jalan. Di antara faktor penghambat dalam proses pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal adalah:



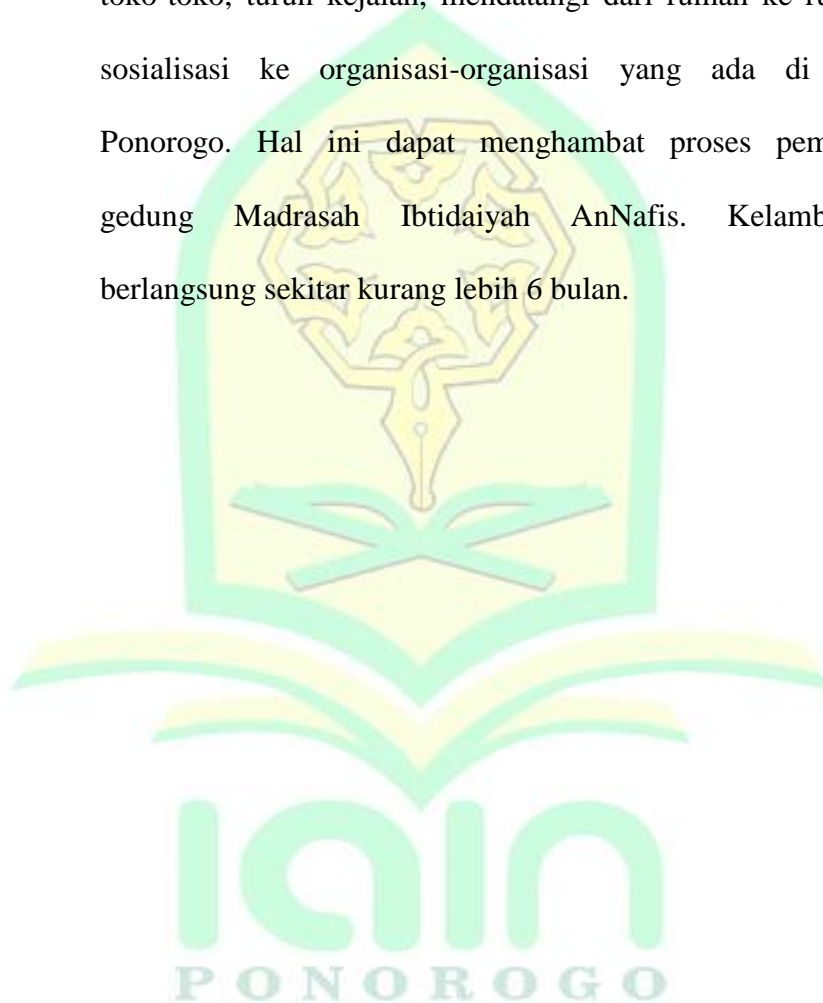
1) Faktor Internal

Dalam pembangunan yang sifatnya siswal pastinya ada suatu penghambat-penghambat yang terjadi disebabkan dari panitia pembangunan itu sendiri. Salah satu dari penghambat pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis yaitu dari panitia kurangnya metode yang digunakan panitia dalam penggalan dana, hal ini menyebabkan kurangnya dana yang diperoleh untuk proses pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis.

Kurangnya koordinasi panitia dengan pekerja pembangunan hal ini menyebabkan kesalahan teknis dalam model pembangunan. Selain itu kurangnya ketersediaan bahan bangunan yang mana bahan tersebut jikalau akan dibutuhkan belum ada.

2) Faktor eksternal

Penghambat pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis yang sifatnya eksternal adalah pada saat dilanda wabah covid 19 dari panitia tidak bisa melanjutkan pencarian dana ke toko-toko, turun kejalan, mendatangi dari rumah ke rumah, dan sosialisasi ke organisasi-organisasi yang ada di sekitaran Ponorogo. Hal ini dapat menghambat proses pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah AnNafis. Kelambatan ini berlangsung sekitar kurang lebih 6 bulan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang terjadi dan analisis yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka penulis memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi *fundraising* di pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Ponorogo menggunakan bentuk bentuk strategi *dialogue fundraising*, Pada penerapan bentuk bentuk strategi *fundraising* panitia pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis telah melakukan penggalan dana dengan turun kejalan, *door to door*, mendatangi rumah rumah di sekitaran Kecamatan Bungkal.
2. Faktor pendukung dan penghambat dalam menggalang dana pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal yaitu faktor internal dan eksternal, tentang perkembangan zaman yang semakin maju dan canggih menggunakan teknologi, munculnya wabah virus corona di Negara kita. Kendala tersebut menjadi acuan untuk panitia pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis

B. Saran

Strategi *fundraising* di pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal memang sudah baik dan berdampak pada

penerimaan donasi yang meningkat setiap tahunnya. Penggunaan bentuk-bentuk strategi dan strategi *fundraising* membuat pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal berhasil membuat gedung baru. Akan tetapi penulis sadar masih ada kekurangan dalam hal menggalang dana di pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal, oleh karena itu ada beberapa saran yang penulis kemukakan disini sebagai berikut :

1. Mencari strategi penggalangan baru dengan menggunakan bentuk bentuk strategi fundraising yang belum di gunakan panitia pembangunan seperti strategi *corporate fundraising*, strategi *multi channel fundraising*, strategi *retention and development* donor. Karena penggunaan strategi yang tepat dapat memaksimalkan penggalangan dana pada pembangunan tersebut.
2. Menggunakan media sosial agar lebih maksimal. Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan menyesuaikan kebiasaan dari masyarakat harus selalu dikembangkan. Dengan menggunakan media sosial yang maksimal pembangunan gedung Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal dapat diperkenalkan kepada masyarakat umum.
3. Meningkatkan sosialisai kepada masyarakat umum. Alahkah baiknya untuk sosialisasi juga dilakukan diluar Kecamatan Bungkal.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

al-Qur'an.

Andri, Soemitra. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta; Kencana, 2009.

Daft, Richard, L. *Manajemen* Ed 6 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat, 2006.

Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Press, 2010.

Direktor Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI. *Manajemen Pengelola Zakat*, 2009.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Ponorogo*: t.p., 2020.

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

Huda, Miftahul. *Mengalirkan Manfaat Wakaf Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf di Indonesia*. Bekasi: Gramata Publishing-Anggota IKAPI, 2015.

Moleong, J Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015.

Muchlis, Saiful. *Akuntansi Zakat*. Makassar: Alauddin University Press, 2014.

Mursyidi. *Akuntansi Zakat Kontemporer*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011.

Norton, Michael. *Mengglang Dana Pedoman Bagi Lembaga Swadaya Masyarakat*. Jakarta: Yayasan Obor, 2002.

Shaleh, Abdul Rachman. *Madrasah Dan Pendidikan Anak Bangsa Visi Misi Dan Aksi*. Ciputata: PT Raja Grafindo Persada, 2005.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

- Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015.
- Suyadi Prawirosentono, Suyadi. & Dewi Primasari. *Manajemen Strategik & Pengambilan Keputusan Korporasi*. Jakarta:PT Bumi Aksara, 2016.
- Purnomo, Setiawan Hari. & Zulkiflimansyah. *Manajemen Strategi Sebuah Konsep Pengantar*. Jakarta: LPEEE UI, 1999.
- Qardhani, Yusuf. *Kiat Sukses Mengelola Zakat*. Jakarta : Media Dakwah, 1997.
- Rozalinda. *Manajemen Wakaf Produktif*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015.
- Rachmasari, Yessi. & Soni A. Nulhaqim & Nurliana c. Apsari. *Strategi Fundraising : Konsep Dan Implementasi*. Bandung: Unpad Press, 2016.
- Saefuddin, Ahmad M. *Ekonomi dan Masyarakat dalam Presepektif Islam*. Jakarta: CV Rajawali , 1987.
- Samsudin, Sadili. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung : CV Pusaka Setia, 2009.
- Siswanto. *Pengantar manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Sedarmanyanti. *Manajemen Strategi*. Bandung: PT Refika Aditama, 2014.
- Umar, Husein. *Strategi Manajemen In Action*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- George Stainner, George. & Jhon Minner. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Erlangga, 2002.
- Subianto, Achmad. *Shadaqah, Infak, dan Zakat Sebagai Instrument Untuk Membangun Indonesia Yang Bersih, Sehat dan benar*. Jakarta: Yayasan Bermula Dari Kanan, 2004.
- Terry, George, R. dan Leslie W. Rue, *Dasar-Dasar Manajemen*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1992.
- Undang-undang No 38. 1999.

Wasilah, Sri Nurhayati. *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.

Widjaya, A, W. *Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen*. Jakarta : PT Bina Aksara, 1987.

Jurnal:

Jasafat. "Manajemen Pengelola Zakat, Infaq dan Sadaqoh Pada Baitul Mal Aceh Besar," *Al Ijtima'iyah*, 1, 2015.

Jauhar faradis, dkk, "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia," *Jurnal Asy-Syari'ah*, 2. 2015.

Mifahul Huda, "*Manajemen Fundraising Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Dana*," *Justicia Islamica*, 1. 2014.

Skripsi:

Ahmad Yuanfahmi Nugroho, "Analisis Pengelolaan Dan Permasalahan Wakaf Uang Di Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang", *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015).

Atik. Abidah, "Analisis Strategi Fundraising Terhadap Penigkatan Pengelolaan ZIS Pada Lemabaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo" *Kodifikasia*, volume 10, 1 (2016).

Budi Arsanti, "Pengelolaan Zakat pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah (LAZIS) Muhammadiyah Kabupaten Gunungkidul," *Skripsi* (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2007).

Efi Lailatun Nikmah,"Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah Lazisnu Kendal (Studi Pada NU Care-Lazisnu Cabang Kendal)," *Skripsi* (Semarang:UIN Walisonggo, 2019).

Evi Lailatun Nafiah, "*Fundraising Lazisnu Dalam Perolehan Dana Zakat, Infaq, Dan Shodaqoh di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang*," "skripsi (Semarang: UIN Walisongo, Semarang, 2018).

Ifan Nur Hamid, " Manajemen Pengelolaan Infaq di Lembaga Sosial Pesantren Tebuireng (Tinjauan Teori Manajemen Geooqe Terry)," *Skripsi* (Malang: Universitas Islam Negeri Maulan Malik Ibrahi, 2016).

Muh Khafidhil Mustaqim, "Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah Lazisnu Kendal (Studi Pada NU Care-Lazisnu Cabang Kendal)", *Skripsi* (Semarang: Universitas Negeri Walisonggo, 2019).

Rizka Yasin Yusuf, “Strategi Fundraising di LAZNAS Dompot Dhuafa Jawa Tengah,” *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang 2016).

Siti Rohmawati, “ Analisis Manajemen Fundraising Zakat Infaq Shodakoh (zis) di Lembaga Amil Zakat Infaq Shodakoh LAZIS Baiturrahman Semarang,” (Semarang:UIN Walisongo Semarang, 2018).

Internet:

<https://rumaysho.com/21812-hadits-arbain-26-tiap-hari-mesti-bersedekah.html>.

Diakses Rabu, 4 November 2020, 17:34



TRANSKIP WAWANCARA

Informan 1

Informan 1 Nama : Gus Ma'ruf

Pekerjaan/Jabatan : panitia dan Kepala Madrasah

Tanggal wawancara : 7 Desember 2020 menggunakan media whatsapp

1. Bagaimana Fundraising dalam proses pembagungan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis Kecamatan Bungkal ?

Jawaban:

kalau untuk meminta dana kepada masyarakat itu sudah dilakukan, karena bukan hal yang mudah untuk mendapatkan kepercayaan mereka dengan berbagai cara kita juga sudah membentuk tim untuk penggalan dana

2. Strategi apa saja yang dilakukan panitia dalam penggalan dana ?

Jawaban:

seperti turun kejalan, mengajukan proposal ke toko-toko, kerjasama dengan toko-toko yang ada di Kecamatan Bungkal, silaturahmi dari rumah kerumah, melalui pesan dari handphone. sebenarnya kami memiliki rencana untuk mengadakan sosialisasi kepada masyarakat maupun beberapa instansi, dan organisasi yang ada di Bungkal namun hal itu belum dapat kami wujudkan karena tenaga kami yang tidak memumpuni.

3. Siapa saja yang berperan dalam penggalan dana tersebut ?

Jawaban:

dalam penggalan dana kami lakukan bersama-sama dengan pengelola dan panitia terkadang ada relawan dan remaja remaja desa yang membantu dalam

mempromosikan pembangun gedung sehingga orang datang dan memberikan infaq/sedekah tunai maupun donasi ada juga yang berupa barang.

4. Adakah eveluasi yang dilakukan panitia ?

jawaban:

kami senantiasa melakukan perbaikan dan menampung setiap saran baik dari panitia maupun donatur kami. Mengenai evaluasi kami melibatkan panitia dan anggota penggalian dana

5. Apakah sudah melakukan penggalian dana dengan selain menggunakan media sosial ?

Jawaban:

kami masih belum begitu paham mengenai promosi lewat media sosial. Kami hanya memberikan beberapa informasi mengenai pembangunan madrasah menggunakan pesan diwhatsapp Sedangkan untuk mengadakan penggalian dana kami belum melakukan melalui selain whatsapp Sebenarnya kami bisa menggunakan ig, fb, web atau semacamnya untuk media promosi namun kami belum terfikirkan.



Informan 2

Informan Nama : Wasito

Pekerjaan/Jabatan : panitia

Tanggal wawancara : 9 Desember 2020 menggunakan media whatsapp

1. Seberapa penting fundraising yang dilakukan panitia dalam pembangunan Madrasah Ibtidaiyah An-Nafis

Jawaban:

sangat penting juga pengalihan dana itu kaarena salah satu sumber untuk membangun ya itu harus melakukan penggalian dana seperti turun kejalan, mengajukan proposal ke toko-toko, kerjasama dengan toko-toko yang ada di Kecamatan Bungkal, silaturahmi dari rumah kerumah, melalui pesan dari handphone.

2. Apa saja bentuk evaluasi yang dilakukan panita ?

Jawaban:

semua dana masuk dan dana keluar kami catat. Ketika sewaktuwaktu mereka tanyakan dan memerlukan bukti maka dapat kami tunjukkan. Akan tetapi untuk laporan perindividu atau donatur selama ini belum kami berikan. Kami rasa mereka percaya bahwa dana itu telah kami kelola dengan baik sesuai dengan amanah yang telah mereka berikan pada yayasan ini dan tentu saja semua berdasarkan bukti yang dapat mereka lihat. Namun apabila mereka menanyakan mengenai dana kami juga menyiapkan arsip yang dapat kami tunjukkan pada mereka.