

**STRATEGI *FUNDRAISING* NU *CARE* LAZISNU PONOROGO
DALAM MENINGKATKAN ZAKAT PROFESI**

SKRIPSI



Oleh :

Grishela Eva Noviani

NIM 4032000003

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

2024

ABSTRAK

Noviani, Grishela Eva. Strategi *Fundraising* Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam meningkatkan Zakat Profesi. *Skripsi*, 2024. Jurusan Manajemen Zakat Dan Wakaf, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing : Muchtim Humaidi, M.IRKH.

Kata Kunci: strategi *fundraising*, zakat profesi.

Strategi *fundraising* dapat diartikan sebagai suatu rencana sistematis yang bertujuan untuk mengumpulkan dana melalui berbagai metode dan pendekatan. Nu Care Lazisnu Ponorogo telah berupaya maksimal dalam mengoptimalkan potensi zakat profesi sebagai sumber pendanaan untuk program-program sosial dan keagamaan. Meskipun memiliki potensi yang besar, realitas di lapangan menunjukkan penurunan pendapatan yang signifikan. Harapannya, setelah dilaksanakannya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan zakat profesi yang diperoleh dari para donatur. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan dan permasalahan yang dihadapi Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam meningkatkan volume zakat profesi serta mencari solusi untuk mengatasi pendapatan tersebut, guna mendukung keberlanjutan program-program sosial mereka.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan penelitian lapangan (*field Research*) yang menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Lokasi penelitian ini dilakukan di kantor Nu Care Lazisnu kabupaten Ponorogo. Penggalan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara dengan pihak Nu Care Lazisnu Ponorogo.

Hasil Penelitian ini adalah (1) Strategi *fundraising* Nu Care Lazisnu Ponorogo melalui sosialisasi tatap muka dan jemput zakat telah dilaksanakan, namun masih kurang maksimal, terutama dalam sosialisasi zakat profesi dan koordinasi penjemputan zakat. Kontribusi zakat profesi juga cenderung berubah. (2) Strategi langsung melalui sosialisasi tatap muka efektif dalam meningkatkan partisipasi zakat profesi, meskipun masih terkendala oleh ketidakhadiran muzakki. Diperlukan pendekatan baru untuk meningkatkan koordinasi dan optimalkan penggalangan dana. (3) Dampak Strategi langsung Nu Care Lazisnu Ponorogo melalui sosialisasi tatap muka dan jemput zakat berhasil meningkatkan partisipasi zakat profesi, namun pencapaiannya masih belum stabil dan konsisten. Perbaikan dalam konsistensi pengumpulan zakat diperlukan untuk mencapai tujuan yang lebih optimal.

P O N O R O G O



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Grishela Eva Noviani	403200003	Manajemen Zakat dan Wakaf	Strategi Fundraising Nu Care Lazisnu Ponorogo Dalam Meningkatkan Zakat Profesi

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

Ponorogo, 13 November 2024



Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen Zakat
dan Wakaf

Sumit, Roudhotul Janah, M. Ag.
NIP 197507162005012004

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Muchtim Humaidi, M.IRKH.
NIP 198106272023211011



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

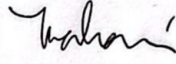
Naskahskripsiberikutini:

Judul : Sreategi *Fundraising* Nu *Care* Lazisnu Ponorogo Dalam
Meningkatkan Zakat Profesi
Nama : Grishela Eva Noviani
NIM : 403200003
Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

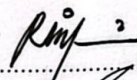
Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat
memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:


Ketua Sidang
Dr. Shinta Maharani, M.AK.
NIP 197905252003122002

: 
(.....)

Penguji I
Ridho Rokamah, S.Ag., MSI
NIP 197412111999032002

: 
(.....)

Penguji II
Muchtin Humaidi, M.IRKH.
NIP 198106272023211011

: 
(.....)

Ponorogo, 26 November 2024

Mengesahkan

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Grishela Eva Noviani

Nim : 403200003

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Manajemen Zakat dan Wakaf

Judul Skripsi : Strategi *Fundraising* Nu Care Lazisnu Ponorogo Dalam Meningkatkan Zakat Peofesi

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 *e-theses* iain.ponorogo.co.id. Adapun isi dari tulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

28 November 2024

Yang membuat pernyataan,



Grishela Eva Noviani

Nim 403200003

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Grishela Eva Noviani

NIM : 403200003

Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul

**STRATEGI FUNDRAISING NU CARE LAZISNU PONOROGO
DALAM MENINGKATKAN ZAKAT PROFESI**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 13 November 2024

Pembuat Pernyataan,



Grishela Eva Noviani
NIM 403200003

PONOROGO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Fundraising atau penggalangan dana merupakan suatu kegiatan yang penting dan utama dalam penyelenggaraan zakat, infaq dan sedekah. Sebab organisasi pengelola zakat dalam aktivitasnya selalu terikat pada dana. Penggalangan dana tidak hanya sekedar uang saja, cakupannya lebih luas dan mendalam, karena pengaruh penggalangan dana sangat besar terhadap keberadaan organisasi yang mengelola zakat, karena Zakat, Infaq dan Sedekah dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat hingga mengurangi kemiskinan dan mempersempit kesenjangan antar negara. miskin dan kaya. Kuatnya anjuran ajaran Islam bagi umat beriman untuk mengeluarkan zakat, infaq dan sedekah menunjukkan bahwa ajaran Islam mendorong umatnya untuk mampu bekerja dan berjuang untuk memiliki harta yang mencukupi kebutuhan hidupnya dan keluarganya, serta bersaing untuk menjadi muzakki .¹

Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun atau menggalang dana zakat, infaq, dan sadaqah serta sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk mustahik. ² Kegiatan fundraising memiliki setidaknya 5 (lima) tujuan pokok, yaitu menghimpun dana,

¹M.DJamal Doa, *Pengelolaan Zakat Oleh Negara Untuk Mengurangi Kemiskinan*, (Jakarta: KORPUS, 2004), hlm. 78

² Didin Hanifudin dan Ahmad Juwaeni, *Membangun Peradaban Zakat*, (Jakarta : IMZ, 2006), 47.

menghimpun donatur, menghimpun simpatisan atau pendukung, membangun citra lembaga (*brand image*), dan memberikan kepuasan pada donatur.³

Strategi *fundraising* merupakan bagian dari pendekatan untuk mencapai tujuan dan fungsi yang memberikan karakteristik unik pada upaya penggalangan dana organisasi layanan sosial dan membedakannya dari organisasi layanan sosial lainnya. Dalam hal ini, lembaga harus membingkai etika pendanaannya dalam kaitannya dengan misi lembaga. Strategi *fundraising* adalah proses terencana untuk mempengaruhi orang agar berbuat baik dengan memberikan dana dan sumber daya berharga lainnya kepada orang yang membutuhkan. Artinya, menjalankan program untuk waktu jangka panjang dan jangka pendek.⁴

Dalam perspektif Islam salah satu wujud peningkatan peran serta umat Islam dalam pembangunan nasional yang sejalan dengan rukun Islam adalah dalam bentuk pemberian zakat. Zakat merupakan kewajiban setiap Muslim yang mampu untuk membayarnya dan diperuntukkan bagi mereka yang berhak menerimanya, sehingga zakat merupakan sumber dana potensial yang perlu dikelola secara profesional dan bertanggung jawab untuk memajukan kesejahteraan umum.⁵ Zakat merupakan sarana menumbuhkan sikap keikhlasan, amanah, pengorbanan, keikhlasan, cinta sesama dan persaudaraan

³ M. Anwar Sani, *Jurus Menghimpun Fulus, Manajemen Zakat Berbasis Masjid*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama), 2010, 25.

⁴ Stafhanie Dumas, dkk., "Strategi *Fundraising* Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Program "Tersenyum" Rumah Sosial Kutub Jakarta Selatan)," *Jurnal Pekerjaan Sosial Dan Pelayanan*, Volume 3, No. 1, April 2022, hlm. 52.

⁵ Hafidhuddin & Didin, *Problematika Zakat Kontemporer Artikulasi Proses Sosial Politik Bangsa*, (Jakarta: Forum Zakat(FOZ) 2003) Hal.27

sesama manusia. Oleh karena itu, prinsip zakat mencakup landasan yang sangat luas. Buku yang ditulis oleh Asnani ini menggambarkan Zakat sebagai kewajiban untuk memenuhi tanggung jawab ekonomi, sosial dan moral.⁶

Zakat profesi adalah kewajiban mengeluarkan harta yang diperoleh dari pemanfaatan potensi dan keterampilan individu yang dimiliki secara sah dan baru, melalui berbagai upaya yang sesuai dengan prinsip syariat Islam. Harta yang dikeluarkan sebagai zakat profesi mencakup pendapatan dari berbagai jenis pekerjaan, seperti dokter, arsitek, pengacara, akuntan, dan profesilainnya.⁷ Setiap individu diharapkan menunaikan zakat sebesar 2,5% dari total penghasilan mereka setelah memenuhi nisab. Dengan demikian, zakat profesi tidak hanya mencerminkan tanggung jawab individu terhadap harta yang diperoleh, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan sosial dan distribusi kekayaan dalam masyarakat.

Institusi pengelola zakat yang disebut LAZ (Lembaga Amil Zakat) sepenuhnya didirikan atas prakarsa masyarakat atau lembaga swasta dan bergerak di bidang dakwah, pendidikan, sosial, dan kemaslahatan umum, dengan pengukuhan pemerintah. Salah satu bagian penting dari Undang-Undang No. 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat adalah keberadaan BAZ dan LAZ. Sejak awal berdirinya, NU telah menjadikan paham *ahl al-*

⁶ Asnani, *Zakat Produktif dalam Perspektif Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm.4.

⁷ Ahmadi, A., & Sari, Y. P. (2004). *Zakat, Pajak, dan Lembaga Keuangan Islami dalam Tinjauan Fiqih*. Solo: Era Intermedia, hlm. 45.

sunnah wa al-jama'ah (aswaja) sebagai basis paham keagamaannya, meliputi ajaran *agidah, tasawwuf* dan *fiqh*.⁸ Pembentukan mereka dibuat untuk meningkatkan sistem pengelolaan zakat agar berhasil dan berdaya guna, sehingga pelaksanaan zakat dapat dipertanggungjawabkan.⁹ *Nu Care* Lazisnu menjadi rebranding dan/atau pintu masuk masyarakat global untuk menyadarkan Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Sedekah Nahdlatul Ulama (LAZISNU) sebagai lembaga amal NU. *Nu Care* Lazisnu didirikan pada tahun 2004 untuk melayani masyarakat, sejalan dengan misi Kongres NU ke-31 yang diselenggarakan di Asrama Haji Donohudan, Boyolali, Jawa Tengah. *Nu Care* Lazisnu didirikan berdasarkan Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 65 Tahun 2005 untuk menghimpun Zakat, Infaq, dan Sedekah (ZIS) untuk masyarakat luas.

Nu Care Lazisnu merupakan organisasi nirlaba dari Persatuan Nahdlatul Ulama (NU) yang bertujuan untuk memajukan kesejahteraan dan kemandirian masyarakat peningkatan harkat dan martabat sosial melalui mendayagunakan Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS) dan instrumen sosial keagamaan lainnya (DSKL).¹⁰

Sampai saat ini, *Nu Care* Lazisnu memiliki jaringan layanan dan pengelolaan ZIS di 29 negara, 34 provinsi, atau 376 kabupaten/kota di

⁸ Luthfi Hadi Aminuddin, "RELASI MUSLIM DAN NON MUSLIM MENURUT NAHDLATUL ULAMA: Studi Atas Hasil-Hasil Keputusan Bah}th al-Masa>'il Nahdlatul Ulama," *Justicia Islamica* 11, no. 2 (2014), <https://doi.org/10.21154/justicia.v11i2.105>.

⁹ Ramadhita, "Optimalisasi Peran Lembaga Amil Zakat Dalam Kehidupan Sosial", *Jurisdictie: Jurnal Hukum dan Syariah*, (online) 3:1.2012,23

¹⁰ Miftahul Huda, Lukman Santoso. *Konstruksi Model Wakaf Perusahaan dalam Negara Hukum Indonesia. Al-Daulah: Jurnal Hukum dan Perundangan Islam*, (online)3:2.2019

Indonesia, dengan lebih dari 10 juta relawan. Sebagai lembaga amal, NU Care-Lazisnu terus berupaya meningkatkan kepercayaan donatur dengan menyediakan seluruh sistem pencatatan dan distribusi secara bertanggung jawab, transparan, terpercaya dan profesional.¹¹

Nu Care Lazisnu Ponorogo memiliki peran yang penting dalam pengumpulan zakat profesi yang menjadi sumber utama pendanaan untuk berbagai program sosial dan keagamaan. Strategi *fundraising* sangat menentukan jumlah zakat profesi yang dapat dikumpulkan. Namun, dalam pelaksanaannya, Nu Care Lazisnu Ponorogo menghadapi beberapa permasalahan yang mempengaruhi keberhasilan strategi fundrising mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Paidi yang merupakan salah satu karyawan di NuCare Lazisnu Ponorogo sebagai *fundraising* di lembaga tersebut . Bapak Paidi mengatakan bahwa salah satu permasalahan utama adalah rendahnya penghasilan sebagian muzaki, yang menyebabkan kontribusi zakat profesi menjadi kecil. Hal ini berpengaruh langsung terhadap total dana yang dapat dikumpulkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo dan ketidakpastian mengenai ikatan dan tanggungan muzaki juga menjadi kendala, karena sering kali informasi mengenai kewajiban zakat dan status keuangan muzaki tidak tersampaikan dengan jelas. Selain itu, metode penjemputan zakat yang

¹¹Sekilas Nu Care Lazisnu, <https://nucare.id>, diakses pada 1 Oktober 2024

diterapkan menghadapi tantangan karena sering kali muzaki tidak ada di tempat saat penjemputan dilakukan.¹²

Dalam proses *fundraising*, diobservasi bahwa metode penjemputan zakat secara langsung sering kali tidak efektif. Hal ini disebabkan oleh waktu yang tidak tepat atau ketidakhadiran muzaki saat penjemputan dilakukan. Banyak muzaki yang bekerja di luar rumah pada waktu tertentu, sehingga mengganggu efektivitas kegiatan ini. Selain itu, pendekatan yang lebih personal dan pemanfaatan teknologi digital untuk mengingatkan muzaki tentang kewajiban zakat dapat menjadi alternatif yang lebih efektif dalam meningkatkan jumlah zakat profesi.

Berdasarkan data yang diperoleh dari survei penerimaan zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo tahun 2023 dan 2024, dapat dilihat adanya perkembangan yang signifikan dalam penggalangan zakat profesi. Pada tahun 2023, total penerimaan zakat mencapai Rp 284.924.100, dengan kontribusi besar dari berbagai individu dan kelompok. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kesadaran dan partisipasi masyarakat, terutama dari kalangan profesional seperti Dr. Riza Mazidu dan Hj. Ahmad Yussar. Partisipasi aktif para donatur ini mencerminkan strategi yang efektif dalam penggalangan zakat profesi, yang tidak hanya berhasil dalam jumlah tetapi juga konsisten dari waktu ke waktu.

Sedangkan pada tahun 2024, meskipun total penerimaan zakat tercatat lebih rendah yaitu sebesar Rp 6.430.200, kontribusi dari donatur utama seperti Benny Aji Suba dan Imron Mashudi tetap menunjukkan eksistensi yang kuat.

¹² Hasil wawancara dengan Bapak Paidi, selaku sebagai karyawan bertugas sebagai fundraising di Nu Care Lazisnu Ponorogo mengenai “Strategi *Fundraising* Lazisnu Ponorogo Dalam Meningkatkan Dana Zakat Profesi”, Pada pukul 15.00, 18 Juli 2024.

Penerimaan zakat profesi ini lebih banyak dilakukan melalui pendekatan langsung kepada individu. Pendekatan yang lebih personal dan intensif ini telah terbukti meningkatkan kesadaran dan kepercayaan donatur, sehingga penerimaan zakat menjadi lebih rutin dan stabil setiap bulannya.

Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa penggalangan zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo mengalami kemajuan yang positif, baik dari segi jumlah dana yang diterima maupun dari sisi keberlanjutan dan stabilitas kontribusi zakat profesi. Keberhasilan ini tentunya sangat mendukung kelangsungan berbagai program sosial dan pemberdayaan masyarakat di Ponorogo.

Dalam menghadapi masalah ini, Nu Care Lazisnu Ponorogo harus merumuskan dan menerapkan strategi *fundraising* yang efektif untuk meningkatkan dana zakat profesi. Hal ini melibatkan evaluasi terhadap metode yang digunakan, serta dampak dari strategi-strategi tersebut terhadap peningkatan dana zakat profesi. Sudah menjadi tujuan dasar Lazisnu menciptakan strategi peningkatan dana zakat profesi dari kegiatan amal tradisional menjadi kegiatan produktif.¹³

Berdasarkan latar belakang di atas, maka untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya perlu diadakan penelitian. Oleh sebab itu, penulis bermaksud untuk mengadakan penelitian yang berjudul **“STRATEGI FUNDRAISING NU CARE LAZISNU PONOROGO DALAM MENINGKATKAN ZAKAT PROFESI”**

¹³Hanifudin, I., Kasanah, N., Eficandra. (2024). Al-qard al Hasan Program Bankziska: Zakat Fund Based Empowerment Model for Victims of Loan Sharks. *JURNIS (Jurnal Ilmiah Syariah)*, Vol. 23 No. 1, hlm. 1-12.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Strategi *Fundraising* Nu *Care* Lazisnu Ponorogo dalam Meningkatkan Zakat Profesi?
2. Mengapa Nu *Care* Lazisnu Ponorogo Melaksanakan Strategi Langsung untuk Meningkatkan Zakat Profesi?
3. Bagaimana Dampak Strategi Langsung Terhadap Zakat Profesi?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Strategi *Fundraising* Nu *Care* Lazisnu Ponorogo dalam Meningkatkan Zakat Profesi.
2. Untuk mengetahui Nu *Care* Lazisnu Ponorogo Melaksanakan Strategi Langsung untuk Meningkatkan Zakat Profesi.
3. Untuk mengetahui Dampak Strategi Langsung Zakat Profesi.

D. Manfaat penelitian

Penyusunan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti maupun pihak lain, di antaranya :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut serta dapat dijadikan bahan pijakan penelitian dan perbandingan kepada peneliti selanjutnya yang memiliki keinginan untuk membahas topik permasalahan yang sama dan memberikan sumbangsih bagi pengembangan ilmu pengetahuan mengenai strategi *fundraising* zakat profesi.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi Penulis

- 1) Meningkatkan pengetahuan yang dimiliki terkait strategi *fundraising* zakat profesi.
- 2) Menambah pengetahuan proses pelaksanaan dan dampak strategi *fundraising* zakat profesi.
- 3) Meningkatkan kemampuan pola pikir pada penulis.

b) Bagi Lembaga

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi terhadap perkembangan Lembaga Amil Zakat (LAZ) Sebagai penyalur dana zakat, infaq dan shodaqah.
- 2) Penelitian ini di harapkan dapat menjadi bahan evaluasi oleh pihak lembaga dalam meningkatkan kinerja dan pelayanan kepada masyarakat.
- 3) Diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan masukan dan saran, informasi yang dapat menjadi hal yang di pertimbangkan di kemudian hari.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian strategi *fundraising* lazisnu ponorogo dalam meningkatkan dana zakat profesi didasari dari sebuah penelitian terdahulu, baik dari jenis penelitian maupun teori yang digunakan, dan teknik metode penelitian yang digunakan penjelasannya di bawah ini sebagai berikut:

Pertama. Mohammad Zainuri, Fitriyana Agustin, Robiatul Adawiyah dalam penelitian dengan judul “Strategi *Fundraising* Digital Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana Ziswaf Program Pemberdayaan Ekonomi Pada Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil dalam menghimpun dana Zakat, Infaq, Shadaqah, dan Wakaf masih kurang, untuk itu perlunya diterapkan strategi *fundraising* digital dalam penghimpunannya. Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait strategi *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan tentang strategi *fundraising* digital sedangkan penelitian yang di lakukan tidak membahasnya, melainkan stategi *fundraising* dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam membayarz akat.¹⁴

Kedua, Ade Yuliar dalam penelitian dengan judul “Analisis Strategi *Fundraising* Organisasi Pengelola Zakat Di Era Digitalisasi”. Hasil dari penelitian ini adalah hasil penelitian merumuskan bahwa Strategi pembiayaan di era digital harus sejalan dengan semangat inovatif Industri 4.0 yang bercirikan landasan digital. Sejauh ini, strategi pendanaan bukanlah hal baru. Jadi masih konservatif. Misalnya belum membuat website berbasis Android sehingga memudahkan dalam mengakses website. Lembaga zakat juga perlu melakukan inovasi kerjasama pembayaran zakat sebagai zakat online (online payment atau pembayaran elektronik), seperti kerjasama melalui *fintech* dan *e-commerce*. Saran dan kesimpulan umum bagi lembaga zakat: Tidak ada

¹⁴ Mohammad Zainuri, Fitriyana Agustin, Robiatul Adawiyah, ”Strategi *Fundraising* Digital Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana Ziswaf Program Pemberdayaan Ekonomi Pada Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil”. (IAIN Madura,2022)

strategi baru dan lembaga zakat perlu melakukan inovasi dalam strategi pendanaannya.¹⁵ Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait strategi *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan tentang strategi *fundraising* organisasi pengelola zakat di era digitalisasi sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan zakat profesi.

Ketiga, Ade Nur Rohim dalam penelitian dengan judul "Optimalisasi Penghimpunan Zakat melalui Digital *Fundraising*". Hasil dari penelitian ini adalah Hasilnya, Dengan beralih ke penggunaan saluran penggalangan dana digital, kita dapat melaksanakan program pengelolaan dan pengumpulan zakat dengan lebih baik sekaligus mengedukasi masyarakat tentang kewajiban zakat.¹⁶ Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan tentang Optimalisasi Penghimpunan zakat melalui digital *fundraising* sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Keempat, Imkatun Napsiyah dalam penelitian dengan judul "Dampak Penerapan Strategi *Fundraising* dalam Meningkatkan Pengelolaan Zakat". Hasil dari penelitian ini adalah strategi *fundraising* sangat perlu dilaksanakan karena berkaitan dengan kelangsungan lembaga zakat, penghimpunan dana,

¹⁵ Ade Yuliar, "Analisis strategi *Fundraising* Organisasi Pengelola Zakat di Era Digitalisasi" (IAIN Surakarta, 2021)

¹⁶ Ade Nur Rohim, "Optimalisasi Penghimpunan Zakat melalui Digital *Fundraising*" (IAIN Surakarta, 2019)

langkah pemekaran/pembangunan, dukungan hukum dan moral, serta keberlangsungan keberadaan muzaki itu sendiri.¹⁷Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait strategi *Fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan tentang Dampak Penerapan Strategi *Fundraising* dalam Meningkatkan Pengelolaan Zakat sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *Fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Kelima, Muhammad Zainul Ilyas dalam penelitian dengan judul “Strategi *Fundraising* dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki pada Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) Daarut Tauhiid (DT Peduli) Cabang Jakarta Selatan”. Hasil penelitian ini adalah diketahui bahwa strategi *fundraising* yang dilakukan DT Peduli terdiri dari 1. Membuat program, 2. Memahami karakter donatur, 3. Maintenance donature. Dalam pelaksanaannya, DT Peduli memberdayakan penggalangan dana FO (*Front Office*), Timsil (Tim Silaturahmi), Event dan Telemarketing dengan memaksimalkan potensi online dan offline. Menerapkan strategi ini dan memaksimalkan peran penggalangan dana akan meningkatkan penggalangan dana. Membuktikan bahwa strategi yang digunakan berhasil.¹⁸Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan Strategi *Fundraising* dalam

¹⁷Imkatun Napsiyah “*Dampak Penerapan Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Pengelolaan Zakat*”(UM Sumatera Utara,2019)

¹⁸Muhammad Zainul Ilyas, “*Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki pada Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) Daarut Tauhiid (DT Peduli) Cabang Jakarta Selatan*” (UINSyarifHidayatullah, 2019)

meningkatkan jumlah Muzaki sedangkan penelitian yang di lakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Keenam, Islahiyah Okta Novita Sari dalam penelitian dengan judul “Manajemen Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Pendapatan Dana Zakat Pada Badan Amil Zakat (BAZNAS) Kota Probolinggo.” Hasil dari Penelitian ini adalah Peneliti menemukan bahwa: 1) Pengelolaan strategi penggalangan dana yang dilaksanakan BAZNAS Kota Probolinggo menggunakan dua metode penggalangan dana yaitu metode langsung (*direct fundraising*) dan metode tidak langsung (*indirect fundraising*). 2) Dana zakat meningkat dari tahun 2019 ke tahun 2021 melalui pengelolaan strategi dan inisiatif penggalangan dana BAZNAS Kota Probolinggo. Peningkatan Dana Zakat pada tahun 2019 sebesar 984,791,873, peningkatan Dana Zakat pada tahun 2020 sebesar 2,778,914,584, dan pada tahun 2021 sebesar 4,193,639,353. Pendapatan dari dana zakat ini terutama dikumpulkan melalui sistem pemotongan gaji Satuan Sipil Negara Islam (ASN) Di kota Probolinggo.¹⁹ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait strategi *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan Manajemen Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Pendapatan Dana Zakat sedangkan penelitian yang di lakukan tidak

¹⁹ Islahiyah Okta Novita Sari, “Manajemen Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Pendapatan Dana Zakat Pada Badan Amil Zakat (BAZNAS) Kota Probolinggo” (UIN Kiai Haji Achmad Siddiq, 2023)

membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Ketujuh, Arief Teguh Nugroho, dkk dalam jurnal yang berjudul “Analisis Strategi *Fundraising* Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki Studi Pada Lembaga Amil Zakat Baitul Maal Ku Kabupaten Karawang”. Hasil penelitian ini adalah strategi *fundraising* zakat untuk meningkatkan jumlah muzaki di lembaga adalah dengan menggunakan dua strategi. Yang pertama adalah strategi langsung seperti penggalangan dana dan layanan pengumpulan zakat. Kedua, strategi tidak langsung mencakup saluran melalui teman, media sosial, akun zakat dll.²⁰ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait strategi *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan Analisis Strategi *Fundraising* Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Kedelapan, Novita Syahriani dan Nurhayati dalam jurnal yang berjudul “Strategi *Fundraising* Dalam Menghimpun Dana Zakat, Infaq Dan Shadaqah Untuk Kemaslahatan Umat Di Lembaga Amil Zakat Al-Washliyah Beramal Sumatera Utara”. Hasil penelitian ini adalah Para penggalang dana menghadapi kesulitan dalam menggalang dana karena kurangnya alat dan alat untuk

²⁰ Arief Teguh Nugroho, dkk., “Strategi *Fundraising* Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Studi Pada LAZ BaitulMaalKu Kabupaten Karawang,” Jurnal Ekonomi Syariah Bangsa, Volume 6, No. 1, April 2021, hlm. 84.

menggalang dana, serta kurangnya pengetahuan masyarakat Muzaki.²¹ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait strategi fundraising. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan Strategi *Fundraising* Dalam Menghimpun Dana ZIS sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Kesembilan, Muhammad Pahlawan Siregar judul skripsi “Strategi *Fundraising* Zakat Badan Amil Zakat Nasional Kota Padang” Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang. Hasil penelitian ini adalah Menurut penelitian penulis pada Kantor Amir Zakat Nasional Kota Padang. Cara pengumpulan dana zakat secara langsung (*direct donation*) mengharuskan amir terlebih dahulu melakukan pendekatan kepada muzaki. Penggalangan dana terjadi di komunitas melalui acara, ritel, dan bisnis. Cara penggalangan dana tidak langsung (*indirect fundraising*) dilakukan melalui sosialisasi atau periklanan, melalui sosialisasi melalui media cetak yaitu melalui pembagian spanduk, twibbon, spanduk. Sedangkan pengumpulannya menggunakan scan *barcode* dan Qris, Facebook dan Instagram dengan mencantumkan nomor rekening BAZNAS Kota Padang. Agar pencapaian memenuhi target.²² Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait strategi

²¹ Novita Syahrani dan Nurhayati, “Strategi *Fundraising* Dalam Menghimpun Dana Zakat, Infaq Dan Shadaqah Untuk Kemaslahatan Umat Di Lembaga Amil Zakat Al-Washliyah Beramal Sumatera Utara,” *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Volume 2, No. 2, 2022, hlm. 1467.

²² Muhammad Pahlawan Siregar, “Strategi *Fundraising* Zakat Badan Amil Zakat Nasional Kota Padang” (skripsi, Program Studi Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang, 2023).

fundrisisng. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan di penelitian tersebut membahas strategi fundrising zakat sedangkan penelitian yang dilakukan membahas strategi fundrising dana zakat profesi.

Kesepuluh, Nur Lailatur Rohmah dengan judul penelitian “Implementasi Strategi Fundraising Dan Pendistribusian Sedekah Sedino Sewu di UPZIS NU-Care Lazisnu rating Wotan Gresik.” Hasil penelitian ini adalah UPZIS NU-Care Lazisnu Wotan menggunakan perencanaan pendanaan strategis, termasuk analisis situasi organisasi jangka panjang, analisis lingkungan eksternal dan internal, dan penetapan tujuan organisasi. Menerapkan strategi penggalangan dana termasuk menetapkan tujuan tahunan, mengembangkan kebijakan, memotivasi kerja, dan mengalokasikan sumber daya keuangan. Lebih lanjut, strategi penyaluran sedekah dibagi menjadi tiga bidang: konsumsi tradisional, konsumsi aktif, dan produksi kreatif.²³ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait strategi *fundraising*. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan strategi *fundraising* dan pendistribusian sedekah sedangkan penelitian yang di lakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Kesebelas, Yulita Lestari dengan judul penelitian “Analisis Efektivitas Pola *Fundraising* Dana Zakat Pada YBM (Yayasan Baitul Maal) PT. PLN (Persero) Wilayah NTB Terhadap Pemberdayaan Masyarakat” Hasil penelitian ini adalah Penelitian ini menyajikan analisis efektivitas pendanaan pada PT. PLN akan mengadopsi pendekatan pemberdayaan masyarakat dan mengurangi

²³ Nur Lailatur Rohmah, “Implementasi Strategi *Fundraising* Dan Pendistribusian Sedekah Sedino Sewu Di UPZIS NU-CARE LAZISNU Rating Wotan Gresik,” Skripsi (UIN Sunan Ampel Surabaya, 2021).

mandat pengurangan gaji sebesar 2,5% Zakat.²⁴ Cara ini dinilai efektif karena jumlahnya terus meningkat dari tahun ke tahun. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait fundrisisng zakat. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan efektivitas pola *fundraising* dana zakat sedangkan penelitian yang di lakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi.

Keduabelas, Aan Zainul Anwar, Evi Rohmawati, Miftah Arifin dengan judul penelitian “Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada Organisasi Pengelolaan Zakat (OPZ) Di Kabupaten Jepara.” Hasil penelitian ini adalah Strategi penggalangan dana OPZ (Organisasi Pengelola Zakat) atau Amil Zakat di kabupaten Jepara. Metode penelitian kualitatif akan digunakan dengan responden dari pimpinan BAZNAS, Lazisnu NU-Care dan Lazismu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa metode pengumpulan zakat di kabupaten Jepara bertujuan untuk menjaring potensi muzaki, meningkatkan transparansi, dan menjaga loyalitas muzaki.²⁵ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti terkait *fundraising* zakat profesi. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut membahas organisasi pengelolaan zakat (OPZ).

Ketigabelas, M. Munir, Nur Muhammad dengan penelitian dengan judul “Strategi Pengelolaan Zakat, Infaq dan Sedekah dalam Upaya Meningkatkan

²⁴Yulita Lestari, “Analisis Efektivitas Pola *Fundraising* Dana Zakat Pada YBM (Yayasan Baitul Maal) PT. PLN (Persero) Wilayah NTB Terhadap Pemberdayaan Masyarakat”, Skripsi UIN Mataram(2019).

²⁵ Aan Zainul Anwar, Evi Rohmawati, Miftah Arifin, “Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada Organisasi Pengelolaan Zakat (OPZ) Di Kabupaten Jepara”, CIMAE Proceeding Vol. 2, (2019).

Kepercayaan Muzaki di LAZ Sidogiri Kabupaten Probolinggo”. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa Strategi pengelolaan dana zakat di LAZ Sidogiri Probolinggo dilakukan dengan Program-program yang bersifat islami dan membangun, sasarannya diutamakan kepada orang yang kurang mampu secara ekonomis, pendidikan, dan pembangunan lingkungan.²⁶

Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait strategi. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan tentang strategi pengelolaan zakat sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam membayar zakat.

Keempat belas, Abd Hakim B. Saleh dengan penelitian dengan judul "Efektivitas Penghimpunan Zakat Profesi Oleh Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Provinsi Sulawesi Tengah". Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa Zakat Profesi yang dihimpun oleh Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Provinsi Sulawesi Tengah belum begitu efektif dan memiliki permasalahan yang beragam. Ketidakefektifan penghimpunan zakat profesi yang dilakukan BAZNAS Provinsi Sulawesi Tengah disebabkan beberapa faktor berupa sosialisasi yang kurang maksimal, minimnya kesadaran masyarakat, minimnya biaya operasional, serta regulasi tentang zakat yang belum memiliki status hukum yang kuat sebagai dasar untuk menghimpun

²⁶M. Munir, Nur Muhammad, "Strategi Pengelolaan Zakat, Infaq dan Sedekah dalam Upaya Meningkatkan Kepercayaan Muzakki di LAZ Sidogiri Kabupaten Probolinggo" (Sekolah Tinggi Agama Islam Ahmad Sibawayhie, 2022)

zakat kepada masyarakat khususnya dalam hukum positif.²⁷ Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait Zakat Profesi. Sedangkan perbedaannya adalah Penelitian tersebut menjelaskan tentang Efektivitas Penghimpunan Zakat Profesi sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya, melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan zakat profesi.

Kelimabelas, Fikriyah Muhtadin dengan judul "Peran Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Palu Wolter Mongonsidi dalam Penghimpunan Dana Zakat Infak dan Shadaqah di Kota Palu". Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa penghimpunan dana ZIS di BRI Syariah yaitu dengan cara melakukan pembukaan rekening tabungan, sesuai dengan pilihan nasabah yang ingin melakukan zakat, infaq, dan sedekah. Kemudian BRI Syariah juga aktif mempromosikan penghimpunan ZIS melalui berbagai media massa lainnya.²⁸ Persamaan dalam penelitian ini adalah Sama-sama meneliti terkait Penghimpunan Zakat atau *Fundraising* Zakat. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian tersebut menjelaskan tentang Peran Bank Rakyat Indonesia sedangkan penelitian yang dilakukan tidak membahasnya melainkan strategi *fundraising* dalam meningkatkan zakat profesi.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

²⁷Abd Hakim B, Sale, "Efektivitas Penghimpunan Zakat Profesi Oleh Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Provinsi Sulawesi Tengah", Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam Vol, 1, No.1 (July 2019), 13-28.

²⁸Fikriyah Muhtadin, "Peran Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Palu Wolter Mongonsidi dalam Penghimpunan Dana Zakat Infak dan Shadaqah di Kota Palu", Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah, Vol. 1 No.2 (2019), 1-21.

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dimana pencarian data dan pengumpulan data dilakukan secara langsung. Menurut pendekatan tersebut, penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, yaitu metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa perkataan dan tindakan spesifik seseorang, baik tertulis maupun lisan. Data ini berupa kata-kata atau hasil wawancara, observasi, atau dokumen.²⁹

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami fenomena lapangan secara menyeluruh. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan karena peneliti berinteraksi langsung dengan subjek penelitian, yaitu Nu Care Lazisnu Ponorogo. Pendekatan Kualitatif ini akan berkonsentrasi pada pengumpulan data deskriptif yang terdiri dari kata-kata, tindakan, dan situasi spesifik yang terjadi di lapangan, seperti hasil wawancara dan observasi, serta analisis dokumen yang berkaitan dengan Strategi fundraising Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam meningkatkan zakat profesi.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Lembaga Amil Zakat Nahdhatul Ulama (LAZISNU) Ponorogo yang beralamatkan di Jl. Gondo Suli No.21, Sultanagung, Nologaten, Kecamatan Ponorogo, Kabupaten, JawaTimur, Indonesia. Alasan peneliti mengambil penelitian ditempat tersebut karena Nu Care Lazisnu secara Strategi *Fundraising* untuk itu sudah

²⁹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 9.

berjalan tetapi yang terjadi peningkatan cenderung menurun dalam meningkatkan zakat profesi sehingga peneliti tertarik untuk mengkaji terkait masalah ini di Nu Care Lazisnu Ponorogo.

3. Data dan Sumber Data

Menurut sumber data pada penelitian ini, data dibedakan menjadi 2 yaitu :

a) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber data yang diamati, dicatat, atau dicatat secara langsung melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.³⁰ Dalam hal ini penulis menggunakan data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan narasumber yang bersangkutan dari pihak NU Care Lazisnu Ponorogo.

b) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari subjek penelitian. Data sekunder diperoleh dari website, internet, jurnal, skripsi dan referensi yang digunakan penulis.³¹

4. Teknik Pengumpulan Data

a) Observasi

³⁰ Asep Nurwanda, "Analisis Program Inovasi, Dalam Mendorong Pengembangan Ekonomi Lokal Oleh Tim Pelaksana Inovasidesa (PID) di Desa Bangunharja Kabupaten Ciamis", *Dinamika : Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara*, (online), 7:1, 2020, 71, diakses pada 01 Juli 2024

³¹ Meita Sekar Sari and Muhammad Zefri, "Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, Dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Masyarakat Terhadap Kualitas Pengelola Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura" 21 (2019): 3. 2019

Metode observasi dalam penelitian kualitatif dapat berupa mengamati atau mempersepsikan secara langsung suatu objek, kondisi, situasi, proses, atau perilaku.³² Pengumpulan data dilakukan langsung di lokasi penelitian yaitu NU *Care* Lazisnu Ponorogo.

b) Wawancara

Metode pengumpulan data yang dikenal sebagai wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan sejumlah besar data dari responden dalam berbagai situasi dan konteks.³³ Alasan dilakukannya wawancara adalah agar peneliti dapat mengajukan pertanyaan langsung kepada narasumber yaitu pengurus dan anggota NU *Care* Lazisnu Ponorogo.³⁴ Hal ini juga memungkinkan narasumber menyampaikan informasi secara langsung dan mendapatkan jawaban yang lebih rinci atas pertanyaan yang peneliti ajukan kepada narasumber.

c) Dokumentasi

Dokumen merupakan salah satu bentuk sumber data sekunder yang penting dalam penelitian. Penelitian yang menggunakan teknik

³² Asep Nurwanda, "Analisis Program Inovasi, Dalam Mendorong Penegembangan Ekonomi Lokal Oleh Tim Pelaksana Inovasidesa (PID) di Desa Bangunharja Kabupaten Ciamis", *Dinamika : Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara*, (online), 7:1, 2020, 73, diakses pada 01Juli 2024

³³ Zhahara Yusra, et,al, "Pengelolaan LKP Pada Masa Pandemi Covid – 19", *Jurnal Lifelog Learning*, 4:1,2021

³⁴Kumara Kusuma Adji, et, al, "*Bankziska: A New Hope for the Unbanked and Poor in Indonesia*. *Atlantis Press*, (online). diakses pada 20 November 2024

dokumentasi dalam pengumpulan datanya menyempurnakan data dan informasi lain yang diperoleh dari teknik wawancara dan observasi.³⁵

Dalam hal ini peneliti terlebih dahulu mengumpulkan data melalui dokumen seperti buku dan majalah. Selanjutnya, beralih ke foto. Fotografi merupakan alat yang membantu peneliti mengeksplorasi fenomena yang terjadi di lokasi penelitiannya.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data yang diperlukan sudah terkumpul, langkah selanjutnya adalah mengolah data yang diperoleh dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

a) Pemeriksaan Data (*Editing*)

Data yang dikumpulkan diperiksa untuk memastikan bahwa jawaban lengkap, tulisan dapat dibaca dengan benar, maknanya jelas, dan apakah sesuai atau relevan dengan data lain.³⁶ Dalam hal ini peneliti melakukan proses editing terhadap hasil observasi data, wawancara dan dokumen terkait strategi *fundraising* NU Care Lazisnu Ponorogo.

b) Klasifikasi (*Classifying*)

³⁵*Ibid.*,

³⁶ Abu Achmadi dan Cholid Narkubo, *Metode Penelitian* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2005), 10-12

Klasifikasi adalah proses pengelompokan seluruh data, meliputi wawancara terhadap subjek penelitian, observasi, catatan lapangan langsung, dan observasi. Semua data yang diterima dibaca, diteliti, dan dikategorikan seperlunya.³⁷ Hal ini dilakukan agar data yang diperoleh mudah dibaca dan dipahami serta memberikan informasi obyektif yang dibutuhkan peneliti. Data tersebut kemudian dikategorikan ke dalam bagian-bagian yang serupa dengan menggunakan wawancara, observasi, dan data dokumen.

c) Verifikasi (*Verifying*)

Proses memeriksa data dan informasi yang diperoleh dari lapangan adalah verifikasi. Ini dilakukan agar data dapat diakui dan digunakan dalam penelitian.³⁸

c) Kesimpulan (*conclusion*)

Berikutnya adalah kesimpulannya. Ini adalah langkah terakhir dalam proses pengolahan data. Kesimpulan inilah yang nantinya akan menjadi data yang relevan dengan objek penelitian peneliti. Ini disebut final dan merupakan selesainya proses pengolahan data. Proses ini terdiri dari tiga proses sebelumnya: pengeditan, klasifikasi, dan verifikasi.

6. Teknik Analisis Data

³⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1993), hlm. 104-105.

³⁸ Nana Saudjana dan Ahwal Kusuma, *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi* (Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002), hlm. 84.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), analisis diartikan sebagai ilmu yang mempelajari suatu peristiwa (karangan, tindakan, dan lain-lain) untuk mengetahui keadaan sebenarnya (sebab, masalah, dan lain-lain).³⁹ Patton menyatakan bahwa analisis data adalah proses mengatur urutan data dengan mengorganisasikannya ke dalam pola, kategori kesatuan, dan uraian dasar.⁴⁰ Menurut Miles dan as dalam analisis data melalui tiga tahap yaitu :

a) Reduksi Data

Reduksi data adalah proses merangkum, memfokuskan pada hal-hal yang penting, memilih hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya, dan memfokuskan pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang diperoleh dalam catatan tertulis selama proses penelitian hingga laporan disusun.

b) Penyajian Data

Milles dan Huberman menggambarkan penyajian data sebagai sekumpulan informasi yang terstruktur yang memungkinkan pengambilan tindakan dan penarikan kesimpulan.

c) Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan atau validasi data adalah upaya mencari, menemukan, menguji, mengkaji, dan memahami makna,

³⁹KBBI. *Definisi Analisis*. <https://kbbi.web.id>. Diakses pada 02 Juli 2024

⁴⁰ Sustiyo Wandu, et.al, "Pembinaan Prestasi Ekstrakurikuler Olahraga Di SMA Karangturi Kota Semarang", *Jurnal of Physical Education, Sport, Health and Recreation*, (online),2:8,2013, 527-528, diakses pada 02 Juli 2024

makna, tujuan, pola, penjelasan, tindakan, sebab dan akibat, yang kemudian dijelaskan atau diwujudkan dalam bentuk uraian. Dapat dijadikan konteks interaktif, hipotesis, atau teori untuk lebih jelas menyajikan objek kajian yang sebelumnya tidak jelas.⁴¹

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data/ Temuan

Untuk menguji keabsahan data, penulis menggunakan triangulasi data. Triangulasi merupakan suatu metode untuk mencari data yang benar-benar valid. Triangulasi melibatkan pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan sesuatu di luar data itu sendiri, baik untuk tujuan validasi atau untuk perbandingan dengan data.⁴²

G. Sistematika Pembahasan

Penelitian yang baik adalah penelitian yang dapat dipahami pembacanya. Mudah dipahami untuk memahami isi penelitian. Oleh karena itu, penulis membuat pembahasan yang sistematis untuk membantu pembaca memahami isi penelitian. Pembahasan sistematis meliputi:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu dan sistematika pembahasan.

BAB II : TEORI STRATEGI *FUNDRAISING* ZAKAT PROFESI

Bab ini membahas mengenai teori yang sesuai dengan

⁴¹*Ibid.*,

⁴²Bactiar S, Bachri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif*, *Jurnal Teknologi Pendidikan*, (online), 1:1, 2010, 55-58, diakses pada 06 Juli 2024

rumusan masalah yang akan dikaji yaitu teori strategi *fundraising*, zakat profesi.

**BAB III :PAPARAN DATA PELAKSANAAN STRATEGI
FUNDRAISING ZAKAT PROFESI**

Bab ini memaparkan data berdasarkan data yang sudah didapatkan saat melakukan penelitian di lapangan dan berisi temuan hasil dari rumusan masalah.

**BAB IV :ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* ZAKAT
PROFESI**

Bab ini merupakan analisis data yang diperoleh dalam penelitian. Hasil data dan pembahasan tentang strategi *fundraising* Nu Care Lazisnu dalam meningkatkan zakat profesi.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi bab jawaban penelitian dari rumusan masalah dalam bentuk kesimpulan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan. Dan juga saran agar penelitian menjadi lebih baik kedepannya

BAB II

STRATEGI *FUNDRAISING* ZAKAT

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Secara etimologi, kata "strategi" berasal dari bahasa Yunani, yaitu "*strategos*" yang berarti seorang jenderal. Awalnya, strategi digunakan dalam konteks perang sebagai sebuah rencana untuk mengalahkan musuh. Namun, seiring berjalannya waktu, konsep strategi telah berkembang untuk mencakup segala aspek kehidupan organisasi, termasuk ekonomi, sosial, budaya, dan agama.¹

Kata "strategi" secara harfiah berarti "seni para jenderal", karena berasal dari kata Yunani "*strategos*", yang berarti "jenderal." Kata ini mengacu pada masalah utama yang dihadapi oleh manajemen puncak organisasi. Secara khusus, "strategi" mengacu pada penetapan misi perusahaan dan sasarannya dengan mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal, serta perumusan kebijakan dan strategi tertentu untuk mencapainya dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi tercapai.²

Dalam konteks manajemen atau organisasi, kata "strategi"

¹Rafiudin dan Manna Abdul Djaliel, *Prinsip Dan Strategi Dakwah* (Bandung: Pustaka Setia,1997), hlm.76

²GeorgeA. Steiner, John B.Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 1997), hlm. 18

mengacu pada rekomendasi dan taktik utama yang disusun secara sistematis untuk melaksanakan fungsi manajemen yang berfokus pada tujuan strategi organisasi.³

Strategi secara umum didefinisikan sebagai suatu garis besar tindakan yang akan diambil untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Strategi adalah kumpulan pertimbangan dan pemikiran yang logis, analitis, dan konseptual tentang hal-hal yang penting atau prioritas (baik dalam jangka panjang, pendek, maupun mendesak) yang dijadikan acuan untuk menetapkan langkah-langkah, tindakan, dan cara-cara (taktik) atau kiat (jurus) yang dilakukan secara terpadu untuk terlaksananya kegiatan operasional dan penunjang dalam menghadapi tantangan yang harus ditangani dengan sebaik-baiknya sesuai dengan tujuan. Adapun beberapa pendapat para ahli mengenai strategi antara lain: Menurut David, strategi adalah metode untuk mencapai tujuan jangka panjang. Ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi dalam pasar, pengetatan, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau kolaborasi adalah beberapa contoh dari strategi bisnis. Strategi adalah tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan banyak keputusan manajemen puncak dan

³Hadari Nawawi, *Manajemen Strategi Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan dengan Ilustrasi dibidang Pendidikan* (Yogyakarta: Gajah Mada Universitas Press, 2000), Cet. Ke-1, hlm. 147

sumber daya perusahaan.⁴

Menurut Tjiptono menyatakan bahwa istilah "strategi" berasal dari kata "strategi" dalam bahasa Yunani, yang berarti "seni atau ilmu" untuk menjadi seorang jenderal. Strategi juga dapat didefinisikan sebagai rencana untuk membagi dan menerapkan kekuatan militer di wilayah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, pengertian dari strategi:⁵

- a. Ilmu dan seni yang menerapkan kebijaksanaan tertentu untuk perang dan damai dengan menggunakan semua sumber daya Negara.
- b. Dalam situasi yang menguntungkan, seni dan ilmu pengetahuan memandu tentara dalam perang untuk mengalahkan musuh.
- c. Rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.
- d. Tempat yang baik menurut siasat perang.

B. Fundraising

1. Pengertian *Fundraising*

Menurut istilah *fundraising* berarti menghimpun uang atau menghimpun dana, namun menurut istilah ini penggalangan dana adalah

⁴David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases (15th ed.)*. Pearson Education.

⁵Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm. 1376-1377

menghimpun zakat, infaq, sedekah dan sumber dan lain yang berasal dari masyarakat termasuk perseorangan yang mengacu pada proses usaha atau kegiatan untuk individu dan kelompok, organisasi dan perusahaan didistribusikan dan didayagunakan oleh Mutahik.⁶

Menurut April Purwanto *Fundraising* merupakan proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun badan agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi.⁷

Dijelaskan lagi, *fundraising* adalah proses mendorong orang-orang di masyarakat, baik individu maupun individu, atau anggota masyarakat atau lembaga untuk memberikan dana mereka kepada sebuah organisasi.⁸

Kay Sprinkel Grace mendefinisikan *fundraising* sebagai "*The process of Giving people opportunities to act on their values*" dimana *Fundraising* merupakan proses memberi orang kesempatan untuk bertindak berdasarkan maksud tujuan mereka.⁹

Fundraising adalah proses mengumpulkan dana dan sumber daya lainnya dari individu, kelompok, organisasi, perusahaan, atau pemerintahan. yang akan digunakan untuk membiayai program dan operasi lembaga untuk mencapai tujuan. Program dan metode adalah komponen utama penggalangan dana. Muzaki menyumbangkan uang

⁶ Manajemen Pengelolaan Zakat (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Zakat, Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2009), h. 65.

⁷ April Purwanto. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Jakarta: TERAS. 2009. Hlm 12

⁸ *Ibid*

⁹ Kay Sprinkel Grace. *Beyond Fundraising: New Strategies for Nonprofit Innovation and Investment*. (New Jersey: John Wiley & Sons. Inc. 2005) hlm 9

untuk program, yang mencapai visi dan misi lembaga untuk memberdayakan masyarakat. Namun, metode penggalangan dana adalah cara sebuah lembaga mendapatkan dana dari masyarakat.¹⁰

Konsep *fundraising* sangat dikenal di organisasi nirlaba, di mana dana dikumpulkan untuk membantu mencapai tujuan organisasi. *Fundraising* mengacu pada kemampuan individu, organisasi, atau badan hukum untuk mendorong dan mempengaruhi orang lain untuk menjadi lebih peduli.¹¹ Agar orang lain dapat bergabung dengan organisasi Anda, Anda harus bekerja sama dengan mereka. Dalam hal ini, organisasi harus membangun etika penggalangan dana dengan mempertimbangkan tujuan organisasi.¹²

2. Metode *Fundraising*

Kata metode seringkali disamakan dengan metodologi padahal keduanya memiliki arti yang berbeda. Metodologi berasal dari kata Yunani "*metodologia*" yang memiliki arti "teknik" atau "prosedur". Metodologi merujuk pada alur pemikiran umum atau menyeluruh (*general logic*) dan gagasan teoritis suatu penelitian.¹³

Banyak cara dan pendekatan yang dapat digunakan untuk melakukan *fundraising*. Dalam hal ini, metode yang dimaksud adalah suatu jenis tindakan khusus yang dilakukan oleh sebuah organisasi untuk

¹⁰ April Purwanto. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Jakarta: TERAS. 2009. Hlm 12

¹¹ Miftahul Huda. (2014). *Manajemen Fundraising Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Wakaf*. *Justicia Islamica: Jurnal Kajian Hukum dan Sosial*. Vol. 11 No. 1, hlm. 96-118

¹² Darwina Widjajanti, *Rencana Strategis Fundraising*, (Jakarta: Pustaka, 2006), hlm. 4.

¹³ J. R. Raco. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Grasindo. 2010) hlm. 1

mendapatkan dana dari masyarakat. Metode ini pada dasarnya terdiri dari dua jenis yaitu : *fundraising* langsung (*Direct Fundraising*) dan *fundraising* tidak langsung(*Indirect*).¹⁴

a. Metode *Fundraising* Langsung (*Direct Fundraising*)

Metode ini mencakup penggunaan metode yang melibatkan partisipasi muzaki secara langsung. Ini adalah jenis *fundraising* di mana interaksi dan kemampuan untuk mengakomodasi respons muzaki dapat dilakukan secara instan. Apabila muzaki ingin menyumbangkan uang setelah mendapatkan promosi dari lembaga donasi, dengan metode ini, mereka dapat dengan mudah melakukannya dan memiliki semua informasi yang diperlukan. Sebagai contoh metode ini adalah surat langsung, iklan langsung, penggalangan dana melalui telepon, dan presentasi langsung.

Menurut Muhsin Kalida mengungkapkan, ada 4 metode *fundraising* untuk mendapatkan dana sebagai berikut:

1. *Face to face*, yaitu berbicara secara langsung dengan calon donatur untuk menawarkan program melalui kunjungan ke kantor, perusahaan, atau presentasi.
2. *Special Event*, yaitu penggalangan dana atau *fundraising* dengan memanfaatkan acara tertentu yang dihadiri banyak orang untuk menggalang dana atau *fundraising* .

¹⁴ Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, (Depok: 2006) Cet 1

3. *Direct Mail*, Penawaran tertulis untuk donasi yang dikirim melalui surat.
4. *Campaign*, yaitu fundraising melalui kampanye yang dilakukan melalui berbagai media seperti poster, internet, media elektronik, dan brosur. Kampanye ini digunakan untuk mempromosikan program lembaga atau donasi.¹⁵

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

Metode ini menggunakan metode yang tidak melibatkan muzaki secara langsung. Dengan kata lain, jenis fundraising ini tidak dilakukan dengan memberikan dorongan langsung kepada muzaki. Salah satu contohnya adalah penggunaan strategi promosi, yang menghasilkan reputasi lembaga yang kuat tanpa memaksa donasi. Advertorial, kolaborasi citra dan penyelenggaraan acara, melalui perantara, membangun hubungan, melalui referensi, dan mediasi figur adalah beberapa contoh dari metode ini.¹⁶

Sebuah lembaga biasanya menggunakan kedua metode *fundraising* dana langsung dan tidak langsung karena masing-masing memiliki kelebihan dan tujuan yang berbeda. Metode *fundraising* dana langsung diperlukan karena tanpanya, muzaki akan kesulitan mendonasikan dana. Jika semua penggalangan dana dilakukan secara

¹⁵Muhsin Kalida, *Fundraising dalam Studi Pengembangan Lembaga Kemasyarakatan, Jurnal Aplikasi* (Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama), vol V, NO. 2, (Desember, 2004)

¹⁶*Ibid*

langsung, lingkungan tumbuh calon muzaki akan tampak kaku, terbatas, dan berpotensi menciptakan kejenuhan. Setiap lembaga harus dapat menggabungkan kedua metode tersebut, karena keduanya dapat digunakan secara fleksibel.

3. Tujuan *Fundraising*

Fundraising mempunyai beberapa tujuan, yaitu sebagai berikut:¹⁷

a. Menghimpun Dana

Tujuan *Fundraising* yang paling dasar adalah Menghimpun Dana. Tujuan inilah yang paling pertama dan utama. Hal tersebut menjadi alasan utama mengapa *Fundraising* dilakukan. Kita bias mengatakan kegagalan *Fundraising* adalah ketika ia tidak mampu mengumpulkan dana. Apabila *fundraising* tidak menghasilkan dana maka tidak akan ada sumber daya yang dihasilkan. Dan apabila sumber daya sudah tidak ada, maka lembaga akan kehilangan kemampuan untuk terus menjaga eksistensinya.

b. Menghimpun Muzaki

Tujuan kedua *fundraising* adalah menghimpun muzaki. Lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah jumlah muzakinya. Pola ini bertujuan mengubah mustahiq

¹⁷ Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, (Depok: PIRAMEDIA, 2005) h.5-7

menjadi muzaki dan mencapai tujuan syariat islam.¹⁸ Untuk dapat menambah jumlah donasi, maka ada dua cara yang dapat dilakukan, yaitu menambah donasi dari setiap muzaki atau menambah jumlah muzaki pada saat setiap muzaki mendonasikan dana yang tetap sama. Diantara kedua pilihan tersebut, maka menambah muzaki adalah carayang relatif lebih mudah daripada menaikkan jumlah donasi dari setiap muzaki. Dengan alasan ini maka mau tidak mau *fundraising* dari waktu ke waktu juga harus berorientasi untuk terus menambah jumlah muzaki.

c. Mengumpulkan Simpatisan dan Pendukung

Tujuan ini, biasanya ada seseorang atau kelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktivitas *fundraising*, mereka kemudian terkesan, menilai positif dan bersimpati. Akan tetapi pada saat itu Mereka yang tidak memiliki kemampuan member donasi namun simpati terhadap kegiatan yang dilaksanakan oleh lembaga dan ingin terlibat didalamnya dikatakan sebagai simpatisan serta pendukung meskipun tidak menjadi muzaki. Mereka bersedia menjadi promotor atau informan positif tentang lembaga kepada orang lain. Hal ini sangat menguntungkan bagi lembaga.¹⁹

¹⁸ Kumara Kusum Adji, et, al. (2024). *Bankziska and loan sharks eradication in Southeast Asia: Evidence from Indonesia. al-uqud: Journal of Islamic Economics*. Vol. 8(2).

¹⁹ Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, (Depok: PIRAMEDIA, 2005) h.5-7

d. Membangun atau Meningkatkan Citra Lembaga

Disadari atau tidak, citra suatu organisasi dapat terbentuk, baik langsung maupun tidak langsung, dari proses *fundraising* suatu organisasi. Mengumpulkan donasi merupakan jalur komunikasi pertama dan interaksi langsung dengan masyarakat. Hal ini dapat membentuk citra fasilitas tersebut. Citra yang dihasilkan bisa berupa citra positif maupun negatif. Dengan gambaran ini, setiap orang akan mengenali sistem, mengambil tindakan, dan mengambil tindakan.

e. Memuaskan Muzaki

Tujuan tertinggi adalah tujuan ini. Memuaskan muzaki adalah tujuan jangka panjang, meskipun aktivitasnya secara teknis dilakukan setiap hari. Memuaskan muzaki sangat penting karena jika mereka puas, mereka akan berbicara baik tentang perusahaan kepada orang lain. Muzaki yang merasa puas dengan layanan amal secara tidak langsung akan menjadi tenaga penghimpun dana secara alami tanpa diminta, dilantik, atau dibayar. Sebaliknya, muzaki yang tidak puas dengan layanan amal akan menghentikan donasi dan menceritakan tentang lembaga secara negatif kepada orang lain. *Fundraising* berarti lebih banyak berinteraksi dengan muzaki, jadi tujuan utamanya adalah memberi mereka kepuasan.

C. Pengertian Strategi *Fundraising*

1. Pengertian Strategi *Fundraising*

Fundraising memiliki arti tersendiri dalam kamus Inggris - Indonesia adalah pengumpulan dana, sedangkan orang yang melakukannya disebut *Fundraiser*.²⁰ Menurut *Ichael Norton* mendefinisikan strategi *fundraising* adalah “*Fundraising strategy is a long termplan of action designed to achieve a particular fundraising goal*”.²¹ Yang artinya Strategi *fundraising* adalah rencana tindakan jangka panjang yang dirancang untuk mewujudkan tujuan penggalangan dana tertentu.

Strategi *Fundraising* adalah tulang punggung kegiatan *Fundraising*.²² *Joyce young* mengisyaratkan organisasi yang menjalankan roda organisasi tanpa strategi bagai melakukan perjalanan tanpa menggunakan peta.²³ Strategi *fundraising* terdiri dari dua kata yaitu Strategi dan *Fundraising*. *Stephanie K. Marrus* mendefinisikan strategi sebagai suatu prosespenentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tuju tersebut dapat tercapai.²⁴ *Hamel dan Prahalad* mendefinisikan strategi secara lebih khusus sebagai tindakan yang bersifat meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan

²⁰ Arman Marwing, “Pendekatan Psikologi Dalam Peningkatan *Fundraising Zakat*”, Dalam *Ejournal IAIN Tulungagung*, Vol. 02, No. 01, Oktober 2015, hlm.5.

²¹ Michael Norton terj, *Menggalang Dana: Penuntun bagi Lembaga Swada Masyarakat dan Organisasi Sukarela di Negara-negara Selatan*, (Jakarta: YayasanObor Indonesia 2002), hal 2

²²*Ibid.* h.51

²³ Joyce Young, dkk, *Menggalan Dana Untuk Organisasi Nirbla diterjemahkan oleh Siti Mashitoh*(Jakarta: PT. Ina Publikatama, 2007), 124.

²⁴Husein Umar.*Strategic Management In action*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2001)hlm. 31

sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi.

Strategi *fundraising* merupakan bagian dari pendekatan untuk mencapai tujuan dan fungsi yang memberikan karakteristik unik pada upaya penggalangan dana organisasi layanan sosial dan membedakannya dari organisasi layanan sosial lainnya. Dalam hal ini, lembaga harus membingkai etika pendanaannya dalam kaitannya dengan misi lembaga. Strategi *fundraising* adalah proses terencana untuk mempengaruhi orang agar berbuat baik dengan memberikan dana dan sumber daya berharga lainnya kepada orang yang membutuhkan. Artinya, menjalankan program untuk waktu jangka panjang dan jangka pendek.²⁵

Fundraising adalah proses persuasi masyarakat, baik sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga, untuk memberikan dana kepada sebuah organisasi. Ini sangat berkaitan dengan kemampuan individu, organisasi, dan badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain untuk meningkatkan kesadaran dan kepedulian mereka.²⁶

2. Manfaat strategi *fundraising*

²⁵ Stafhanie Dumas, dkk., "Strategi *Fundraising* Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Program "Tersenyum" Rumah Sosial Kutub Jakarta Selatan)," *Jurnal Pekerjaan Sosial Dan Pelayanan*, Volume 3, No. 1, April 2022, hlm. 52.

²⁶ Elva rahmi, *Manajemen Fundraising Dompot Dhuafa Riau*, (Skripsi.Fak: Dakwah dan Ilmu Komunikasi.2019). hlm. 16

Fredy R David dan *Forest R David* menyatakan bahwa menawarkan dua keunggulan dalam manajemen strategis secara umum: finansial dan non finansial. Perusahaan atau organisasi yang menerapkan konsep manajemen strategis akan meningkatkan penjualan, laba, dan produktivitas secara signifikan dibandingkan dengan perusahaan atau organisasi yang tidak menerapkan konsep manajemen strategis. Secara umum, perusahaan atau organisasi yang memiliki aktivitas perencanaan sistematis yang mencerminkan teori manajemen strategis menunjukkan kinerja keuangan jangka panjang yang lebih unggul dibandingkan industrinya.

Manajemen strategi tidak hanya melindungi perusahaan dan organisasi dari kegagalan finansial, namun juga menguntungkan mereka dalam hal lain. Dengan menjadikan perusahaan dan organisasi lebih sensitif terhadap ancaman, meningkatkan kemampuan mereka dalam membaca strategi pesaing, mengurangi perluasan perubahan, dan memberikan wawasan yang lebih jelas mengenai penghargaan kinerja. Strategi dapat memberikan arahan yang jelas kepada manajer di seluruh tingkatan perusahaan atau organisasi.

D. Zakat

a. Pengertian Zakat

Dari segi bahasa, kata Zakat berasal dari kata *Zakaa* yang artinya suci, berkah, berkembang, terpuji. Fiqih Secara terminologi, Zakat berarti sejumlah harta yang diwajibkan Allah SWT untuk diberikan kepada

orang yang berhak menerimanya. Secara terminologi zakat (syar'i) adalah sejumlah tertentu dari harta yang diwajibkan Allah SWT untuk diberikan kepada orang yang berhak menerima zakat (mustahik), yang diantaranya tercantum dalam Al-Qur'an. Zakat merupakan salah satu dari rukun Islam. Oleh karena itu, zakat merupakan kewajiban mutlak bagi seluruh umat Islam.²⁷ Zakat juga dapat berarti sejumlah harta dari harta tertentu yang diberikan kepada orang yang berhak menerimanya dengan syarat-syarat tertentu.²⁸

Dari perspektif bahasa, zakat adalah kata dasar (masdar) dari zaka, yang berarti berkah, pertumbuhan, bersih, dan baik. Zaka juga berarti baik, dan zaka berarti tumbuh dan berkembang. Wahidi dan lain-lain berpendapat bahwa kata dasar zaka berarti bertambah dan tumbuh, sehingga tanaman itu zaka, artinya tumbuh, dan segala sesuatu yang bertambah disebut zaka, artinya bertambah. Zaka artinya bersih jika tanaman itu tumbuh tanpa cacat. Dan jika seseorang diberi sifat zaka, itu berarti dia memiliki sifat yang lebih baik. Hakim zaka Saksi berarti hakim meningkatkan jumlah saksi, dan zaki berarti orang yang memiliki banyak sifat baik.²⁹

Zakat berarti "sejumlah harta tertentu yang diwajibkan Allah diserahkan kepada orang-orang yang berhak" dan "mengeluarkan jumlah

²⁷ Ari Ridlo, "Zakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam," Jurnal Al-'Adl, Volume 7, No. 1, Januari 2014, hlm. 119.

²⁸ Agus Purnomo dan H. Kadenun, "Implementasi Zakat Padi Di Putat Geger Madiun Perspektif Fiqh Zakat," Jurnal Studi Islam dan Humaniora, Volume 2, No. 2, Januari-Juni 2021, hlm. 27.

²⁹ Dr. Yusuf Qardawi, *Hukum Zakat*, (Bogor: Lentera Antar Nusa, 2010) hal. 34

tertentu itu sendiri" dalam istilah fikih. Istilah "zakat" digunakan untuk menggambarkan jumlah yang dikeluarkan karena itu menambah banyak, membuatnya lebih signifikan, dan melindunginya dari kehancuran.³⁰ Zakat memiliki beberapa arti, Yang pertama adalah al-thahuru, yang berarti membersihkan dan mensucikan. Ini berarti bahwa jika seseorang selalu membayar zakat karena Allah SWT dan bukan untuk mendapatkan pujian dari orang lain, dia akan disucikan baik harta maupun jiwanya. Yang kedua Zakat juga memiliki arti Al-Barakatu atau berkah, yang berarti bahwa jika seseorang selalu membayar zakat, hartanya akan selalu diberkahi, dan ini akan berdampak pada keberkahan hidup mereka. Ketiga, zakat memiliki arti An-numuw berkembang dan tumbuh. Makna ini, menurut Abu Muhammad Ibnu Qutaibah, menunjukkan bahwa harta orang yang selalu membayar zakat (dengan izin Allah) akan terus berkembang dan suci karena harta yang telah memenuhi kewajiban zakat. Keempat, zakat berarti Al-shalahu beres dan baik. Artinya orang yang selalu mengeluarkan zakat selalu mempunyai kekayaan yang baik dalam arti tidak mempunyai masalah dan terhindar dari masalah.³¹

Zakat mal, atau zakat harta, dan zakat nafs (jiwa), yang juga dikenal sebagai zakat fitrah, adalah dua kategori Zakat. Namun, suatu harta dianggap sebagai kekayaan atau mal jika memenuhi dua syarat: dapat dimiliki atau dikuasai, dapat dimanfaatkan, dan dapat berlalu dalam

³⁰M. Yusuf Qardhawi, *Hukum Zakat Studi Komperatif mengenai Status dan Filsafat Zakat berdasarkan Qur'an dan Hadits*, (Jakarta: Lentera Antar Nusa, 2010) hal. 34

³¹Kemenag RI, *Tanya Jawab Zakat*, (Jakarta: Kemenag RI, 2012), hal. 2

waktu satu tahun. Binatang ternak, emas dan perak, tanaman, perdagangan, barang tambang, uang, baik properti maupun surat berharga, dan profesi adalah harta atau mal yang harus dizakati.³²

Dalam hal ini, zakat adalah harta kekayaan yang dikeluarkan seseorang muslim dari pengambilan tertentu dan diberikan kepada golongan tertentu. Karena harta atau kekayaan yang diberikan zakat sebenarnya dapat membersihkan, mensucikan, memperbaiki, menambah, dan menghasilkan keberkahan bagi pemiliknya. Zakat adalah salah satu rukun Islam dan merupakan salah satu komponen penting dalam menjalankan syariat Islam. Oleh karena itu, hukum zakat adalah wajib bagi setiap muslim yang memenuhi syarat-syarat tertentu. Muslim, baligh, berakal, dan memiliki harta yang memenuhi nishab adalah syarat-syarat wajib zakat.³³

b. Zakat Profesi

Zakat profesi adalah harta zakat yang dikeluarkan dari sumber usaha profesi atau pendapatan dari penjualan jasa.³⁴ Dengan kata lain bahwa zakat profesi, adalah harta yang dikeluarkan karena diperoleh dari pemanfaatan potensi yang ada pada dirinya dan dimiliki dengan kepemilikan yang baru dengan berbagai macam upaya pemilikan yang syar'i, seperti hibah, upah kerja rutin, profesi dokter, arsitek, pengacara,

³² Institut Manajemen Zakat, *Panduan Puasa dan Zakat*, (Jakarta:Kemenag RI, 2007).Hal

³³*Ibid.* hal 25

³⁴ Ahmad Sarwat, *Fikih Zakat Kontemporer* (Jakarta: Pustaka Hidayah, 2009),h. 49

akuntan, dan lain-lain.³⁵ Dengan demikian, yang dimaksud dengan zakat profesi adalah zakat dari penghasilan atau pendapatan yang diperoleh dari keahlian tertentu, seperti dokter, arsitek, guru atau dosen dan tenaga pendidik lainnya, pegawai negeri dan swasta, pengacara, dan selainnya. Penghasilan seperti ini di dalam literatur fikih sering disebut dengan al-māl al mustafād (harta yang didapat). Pengertian zakat profesi yang disebut di atas merujuk pada pengertian zakat dan relevansinya dengan pengertian profesi, yakni sebuah pekerjaan, usaha profesi, atau pemberian jasa yang menghasilkan. Di dalam Kamus Bahasa Indonesia disebutkan bahwa profesi adalah pekerjaan sebagai atas keahliannya sebagai mata pencahariannya.³⁶

Mahjuddin di dalam bukunya, *Masā'ilul Fiqhiyah* mengatakan bahwa yang dimaksud profesi adalah suatu pekerjaan tetap dengan keahlian tertentu yang dapat menghasilkan gaji, honor, upah atau imbalan.³⁷ Selanjutnya Muhammaad Fachrudin, mengatakan bahwa profesi adalah segala usaha yang halal yang mendatangkan hasil (uang) yang relatif banyak dengan cara yang mudah, baik melalui suatu keahlian tertentu atau tidak.³⁸

³⁵ Ahmadi dan Yeni Priyatna Sari, *Zakat, Pajak, dan Lembaga Keuangan Islami dalam Tinjauan Fiqih* (Solo: Era Intermedia, 2004), h. 58

³⁶ Kementerian Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2012), h. 897

³⁷ Mahjuddin, *Masailul Fiqhiyah* (Cet. V, Jakarta: Kalam Mulia, 2005), h.271.

³⁸ Muhammad Fachruddin, *Zakat Profesi* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), h.58

Definisi yang lain menurut Fachrudin, sebagaimana dikutip oleh Muhammad mengklasifikasikan usahaprofesi ke dalam beberapa kriteria bila dilihat dari bentuknya:³⁹

- a. Usaha fisik, seseorang yang menghasilkan uang dengan menggunakan fisiknya, seperti buruh, karyawan, pegawai, dan artis.
- b. Usaha fikiran, seseorang yang menghasilkan uang dengan menggunakan pikirannya, seperti dokter, desainer, dan konsultan.
- c. Usaha kedudukan, seseorang yang bekerja untuk suatu organisasi atau perusahaan dan menerima kompensasi karena posisi dan kedudukannya.
- d. Usaha modal, pendapatan yang diperoleh dari modal yang diinvestasikan pada sebuah perusahaan atau dalam bentuk tabungan di bank yang jasanya cukup senisab atau bahkan melampaui senisab.

Kemudian, berdasarkan hasil usahanya, pekerjaan profesi itu dapat berupa:⁴⁰

- a. Hasil yang konsisten dan berkala, baik setiap bulan, minggu, atau hari, seperti upah pekerja dan PNS/swasta.
- b. Meskipun hasilnya tidak tetap dan tidak dapat diprediksi, pendapatannya melebihi kebutuhan hidupnya dan keluarganya.

Menurut Didin Hafidhuddin, zakat profesi adalah zakat yang dikenakan pada setiap pekerjaan atau keahlian tertentu, baik yang

³⁹Muhammad, *Zakat Profesi*. h. 58

⁴⁰*Ibid*, h. 59

dilakukan sendirian maupun bersama orang lain atau dengan lembaga lain, yang menghasilkan uang yang memenuhi batas minimum zakat.⁴¹

Zakat yang dikeluarkan dari penghasilan profesi (hasil profesi) jika telah mencapai nisab. Profesi yang dimaksud termasuk konsultan, dokter, notaris, akuntan, artis, dan wiraswasta, baik itu pegawai negeri maupun swasta. Jika pendapatannya lebih dari 85 gram emas per tahun dan zakatnya dikurangi setiap tahun sebesar 2,5% setelah dikurangi dari kebutuhan pokok.⁴²

c. Hukum Zakat

Zakat salah satu yang merupakan rukun islam dan menjadi komponen penting dalam menetapkan syariat islam, sehingga zakat diwajibkan atas setiap muslim yang memenuhi syarat-syarat tertentu. Zakat termasuk ibadah seperti shalat, haji, dan puasa yang diatur secara rinci berdasarkan Al-quran dan sunah. Zakat juga merupakan kegiatan sosial kemasyarakatan dan kemanusiaan yang dapat berkembang seiring dengan perkembangan manusia.

Di dalam Al-qur'an di jelaskan surat At-taubat ayat 103⁴³:

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ
لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

⁴¹ Didin Hafidhuiddin, *Zakat dalam Perekonomian Modern* (Cet. I: Jakarta: GemaInsani Press, 2002), h. 95

⁴² Mia Siti Aminah, *Muslimah career mencapai karirer tinggi dihadapan Allah, keluarga, dan pekerjaan* (Yogyakarta : Pustaka Grhatama: 2010), hlm. 119

⁴³ Al-Qur'an, Surah At-Tawbah [9]: 103,

Artinya : “Ambillah zakat dari harta mereka, guna membersihkan dan menyucikan mereka, dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doamu itu (menumbuhkan) ketenteraman jiwa bagi mereka. Allah Maha Mendengar, Maha Mengetahui.”

d. Tujuan Zakat

Zakat yang merupakan salah satu kewajiban orang beriman yang disyariatkan Allah tentu mempunyai tujuan. Zakat juga bertujuan untuk orang miskin keluar dari kesulitan hidup dan penderitaan. Salah satu tujuan tersebut adalah sebagai berikut ⁴⁴:

1. Mengangkat fakir miskin dan membantu mereka keluar dari kesulitan dan penderitaan hidup.
2. Membantu menyelesaikan masalah gharim, ibnu sabil, dan mustahiq lainnya.
3. Membentangkan dan membina hubungan persahabatan sesama manusia dan umat islam pada umumnya.
4. Menghilangkan sifat kikir.
5. Membersihkan sifat dengki dan iri (kecemburuan sosial) dari orangmiskin.

⁴⁴Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (CET. XXI Jakarta: PT. Refika Aditma,2011), 40.

6. Mengatasi perbedaan ekonomi di masyarakat.
7. Mengembangkan kesadaran akan tanggung jawab sosial, terutama bagi mereka yang memiliki kekayaan.
8. Mendidik untuk berdisiplin, memenuhi kewajiban mereka, dan memberikan hak orang lain.
9. Sarana pemerataan pendapatan (rezki) untuk mencapai keadilan sosial.⁴⁵

e. Syarat wajib zakat dan Rukun Zakat ⁴⁶

Seseorang harus memenuhi dua syarat untuk melaksanakan zakat: syarat muzakki dan syarat harta yang akan dizakatkan :

1. Syarat-syarat muzakki (Orang yang wajib zakat)
 - a. Merdeka, Menurut kebanyakan ulama, baik budak maupun hamba sahaya tidak perlu membayar zakat karena mereka tidak memiliki hak milik. Para ulama Maliki juga berpendapat bahwa hamba sahaya tidak perlu membayar zakat atas hak miliknya, baik atas nama tuannya maupun atas namanya sendiri. Ini karena hak milik hamba sahaya tidak sempurna (nagis).
 - b. Beragama Islam, Zakat adalah ibadah yang diwajibkan bagi setiap Muslim, menjadikannya salah satu pilar agama Islam.

⁴⁵ Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (CET. XXI Jakarta: PT. Refika Aditma, 2011), 40.

⁴⁶ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016), edisi 1, cet. ke-3, h. 250.

Karena itu, tidak diwajibkan kepada orang-orang yang tidak beragama Islam atau kafir, karena zakat adalah ibadah yang suci. Orang-orang yang murtad juga tidak diwajibkan.

- c. Baligh berakal, Ulama berbeda pendapat tentang keharusan baligh berakal ini. Menurut mazhab Hanafi, orang yang wajib zakat adalah mereka yang telah baligh dan berakal, sehingga harta anak kecil dan orang gila tidak wajib dikeluarkan zakatnya. Namun, mayoritas ulama berpendapat bahwa menjadi baligh dan berakal bukan syarat untuk mengeluarkan zakat. Nash memerintahkan zakat terhadap orang kaya, tidak peduli apakah mereka anak-anak atau gila. Akibatnya, wali harus memberikan zakat kepada anak kecil atau orang gila yang berada di bawah perwalian mereka.⁴⁷

2. Syarat-syarat Harta Zakat

Syarat harta kekayaan yang wajib di zakatkan atau objek zakat yaitu :

- a. Halal, Semua harta benda harus diperoleh dengan cara yang baik dan halal (sesuai dengan aturan syariah). Dengan demikian, harta yang haram, baik karena zanya maupun sumbernya, bukan merupakan objek zakat, dan karena itu, Allah tidak akan menerima zakat dari harta yang haram.

⁴⁷ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, (2016), edisi 1, cet. ke-3, h. 250.

- b. Milik Penuh, yang berarti bahwa kepemilikan ini mencakup hak untuk menyimpan, menggunakan, atau mengawasi apa pun yang diberikan Allah SWT kepada manusia, tanpa hak orang lain.
- c. Berkembang, ahli fikih berpendapat bahwa "harta yang berkembang" secara terminologi berarti "harta tersebut bertambah".
- d. Cukup Nisab, Menurut Dr. Didin Hafidhuddin, cukup nisab, yaitu jumlah minimal yang menyebabkan harta terkena kewajiban zakat, adalah keniscayaan sekaligus kemaslahatan, karena zakat diambil dari orang kaya (mampu) dan diberikan kepada orang-orang yang tidak mampu.
- e. Cukup Haul, atau waktu yang lebih lama dari dua belas bulan Qamariah, adalah waktu di mana harta milik pemilik berada di tangannya. Persyaratan tahun ini hanya berlaku untuk barang zakat ternak, uang, dan harta dagang. Barang zakat seperti hasil pertanian, buah-buahan, madu, logam mulia, harta karun, dan lain-lain akan dikenakan zakat setiap kali diproduksi, tidak perlu menunggu satu tahun.
- f. Bebas dari Utang, Jika tidak ada utang, harta yang akan dikeluarkan zakatnya harus dibebaskan dari utang saat

menghitung cukup hisab. Hal ini disebabkan fakta bahwa ia memiliki kewajiban untuk membayar utang tersebut.

- g. Lebih dari Kebutuhan Pokok, beberapa ulama berpendapat bahwa syarat nisab sudah cukup karena sulit untuk menentukan seberapa besar kebutuhan pokok seseorang.⁴⁸

E. Rukun Zakat

Rukun zakat adalah orang yang berzakat, harta yang dizakatkan, dan orang yang berhak menerima zakat termasuk dalam rukun zakat, yang merupakan persyaratan yang harus dipenuhi sebelum melakukan zakat.⁴⁹

Seseorang yang memenuhi syarat untuk berzakat harus melepaskan sebagian harta mereka, yang kemudian diserahkan kepada orang-orang yang berhak untuk menerimanya melalui imam atau petugas yang memungut zakat.⁵⁰

⁴⁸Sri Nurhayati & Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Selemba Empat, 2013), Edisi 3, h. 288-290 .

⁴⁹Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (CET. XXI Jakarta: PT. Refika Aditma,2011), 40.

⁵⁰Masturi Ilham, Nurhadi, *Fikih Sunnah Wanita*, (CET. XXX Jakarta: Pustaka Al Kausar, 2008), 255.

BAB III

STRATEGI *FUNDRAISING* NU *CARE* LAZISNU PONOROGO

DALAM MENINGKATKAN ZAKAT PROFESI

A. Data Umum

1. Profil Nu *Care* Lazisnu

Untuk mengelola zakat dengan baik, harus dibentuk lembaga Amil Zakat yang handal dan profesional. Sebagai ormas terbesar di dunia, Nahdlatul Ulama (NU) dituntut untuk membentuk lembaga yang bertanggung jawab dalam penyelenggaraan zakat, mulai dari perencanaan, pengumpulan, pengelolaan, pendistribusian, pendayagunaan hingga pelaporan kepada masyarakat. Dengan demikian, berdirilah Lembaga Amil Zakat Infaq Shadak Nadlatul Ulama (LAZISNU), dan pada tahun 2016, tim pengurus berganti nama menjadi NU *Care* LAZISNU.

LAZISNU PBNU adalah lembaga di bawah naungan PBNU yang menangani zakat, infaq, dan shadaqah. Kehadirannya disahkan oleh Surat Keputusan (SK) Pengurus Besar Nadhlatul Ulama (PBNU) Nomor 34/A.II.04/03/2022 tentang Pengesahan Susunan Pengurus LAZISNU Masa khidmat 2022-2027. Surat Keputusan (SK) Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 225 Tahun 2016 tentang Pengukuhan Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) telah ditetapkan sebagai LAZISNU Nasional oleh pemerintah. Surat Keputusan (SK) ini kemudian diperbarui kembali melalui SK Menteri Agama RI Nomor 89 Tahun 2022.¹

¹ *Sekilas Nu Care Lazisnu*, <https://lazisnupcnuponorogo.id/sekilas-lazisnu-pcnu-ponorogo/>

2. Visi, Misi Dan Tujuan

Visi, Misi dan Tujuan *Nu Care* Lazisnu Ponorogo adalah sebagai berikut :²

Visi LAZISNU :

Menjadi Lembaga Filantropi Islam Terkemuka

Misi LAZISNU :

1. Menggalakkan literasi serta mengoptimalkan penggalangan dana Zakat, Infaq, Shadaqah (ZIS), Dana Sosial Keagamaan Lainnya (DSKL), dan Dana Abadi (*Trust Fund*) berbasis digital untuk kepentingan kegiatan yang berbasis Investasi Sosial;
2. Menjadi Pilihan Utama Mitra Strategis dalam kolaborasi dan sinergi menjalankan berbagai kegiatan/usaha sosial;
3. Menyediakan program-program untuk peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia sehingga mampu melahirkan Intelektual, Teknokrat, dan Wirausahawan yang Unggul dan Handal, serta memberikan akses lapangan kerja dan kesempatan berkarir di Sektor Strategis, yang selaras dengan bidang yang dibutuhkan pemerintah;
4. Menggerakkan sektor riil dan para pelaku UMKM (*creativepreneur*) dengan pola *Supply Chain* yang berdampak pada pertumbuhan ekonomi desa, melalui pemanfaatan dana sosial berbasis Ziswaf (Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf) produktif;

²*Ibid*

5. Membentuk Badan Usaha Milik Komunitas yang berbentuk *Investment Holding Company (NU CARE Venture)* dari umat, oleh umat, dan untuk umat yang sesuai dengan standar *World Class Company*.

3. Logo Nu Care Lazisnu Ponorogo



Logo NU CARE LAZISNU berasal dari logo Nahdlatul Ulama, yang dirangkul oleh dua lengan Muzaki dan Mustahiq yang berhadapan dalam bentuk setengah lingkaran yang membentuk *curva oval* untuk menunjukkan sinergi antara keduanya Muzaki dan Mustahiq.³

Logo ini melambangkan NU CARE LAZISNU, sebagai ruang palayanan yang berupaya meningkatkan kesadaran penyelenggaraan zakat sesuai syariat Islam kepada masyarakat.

Arti logo Nu Care Lazisnu adalah sebagai beriku :

a. Logo Nahdlatul Ulama terletak di tengah-tengah.

³*Ibid*

- b. Simbol dua tangan Muzaki dan Muzaki berbentuk setengah lingkaran berhadap-hadapan sehingga membentuk *curva oval*.
- c. *Curva oval* bewarna hijau tua di sebelah kiri merangkul logo Nahdlatul Ulama melambangkan Muzaki.
- d. *Curva oval* bewarna hijau muda di sebelah kanan merangkul logo Nahdlatul Ulama melambangkan Mustahiq.
- e. Tulisan NU *CARE* LAZISNU dengan menggunakan huruf kapital font Cambria tegak dan terpisah, tulisan “NU *CARE*” bewarna hijau muda, sedangkan tulisan”- LAZISNU” bewarna hijau tua.⁴

4. Struktur Ogranisasi Nu Care Lazisnu Ponorogo

Tabel 3.1

Struktur Organisasi Nu Care Lazisnu Ponorogo⁵

No.	Nama	Jabatan
1.	H. Thohir Fauzi, SE	Ketua
2.	Suparlin Miswan	Wakil Ketua I
3.	Taufiq Ashari, S.Pd.I	Wakil Ketua II
4.	Agus Khoirul Hadi, S.Pd	Wakil Ketua III

⁴Dokumen Nu Care Lazisnu

⁵Ibid

5.	Sri Purwaningsih, S.Sos	Wakil Ketua IV
6.	Didik Eko Suryanto, ST	Sekretaris
7.	Hanif Muklisin, S.Pd	Wakil Sekretaris
8.	Alim Nur Faizin, M.Si	Bendahara
9.	Imam Syafe'i	Wakil Bendahara
10.	Paidi	Fundraising
11.	Ariska	Staff Administrasi

Struktur kepengurusan NU *Care* Lazisnu Ponorogo saat ini di pimpin oleh Bapak H. Thohir Fauzi, S.E,

5. Program Nu *Care* Lazisnu Ponorogo

Ada program kerja NU *Care* Lazisnu terdiri ats 5 pilar kegiatan yaitu :⁶

- a. Pilar Pendidikan untuk program NU *Care* Cerdas, program yang bertujuan untuk meningkatkan sumber daya manusia (SDM) dan kader melalui kegiatan pendidikan, pemberian beasiswa, pelatihan, dan peningkatan peran strategis fasilitas pendidikan, termasuk sekolah dasar, menengah, dan perguruan tinggi.
- b. Pilar Kesehatan untuk program NU *Care* Sehat, program yang bertujuan untuk meningkatkan layanan kesehatan masyarakat,

⁶*Ibid*

khususnya untuk keluarga yang kurang mampu, melalui program preventif dan kuratif.

- c. Pilar Ekonomidari programNU *Care* Berdaya, program yang bertujuan untuk mendorong kemandirian, peningkatan pendapatan, kesejahteraan, dan semangat kewirausahaan melalui kegiatan ekonomi dan pengembangan wirausaha.
- d. Pilar Lingkungan Hidup dan Kebencanaanmelalui programNU *Care* Hijau, yang bertujuan untuk memelihara lingkungan dan sumber daya alam serta pemanfaatannya secara bijaksana mendorong keberlanjutan alam sebagai sumber penghidupan masyarakat dan berpartisipasi dalam penanggulangan dan penanganan bencana alam.
- e. Pilar Dakwah dan Kemanusiaan melalui program NU *Care* Damai, yang bertujuan untuk meningkatkan layanan sosial dengan semangat dakwah islam damai dan islam washatiyah serta misi kemanusiaan dalam berbagai bentuk bantuan sosial (*charity*) yang dilakukan secara sistemik dan melibatkan mitra baik di dalam maupun di luar NU melibatkan mitra baik di internal maupun eksternal NU.⁷

B. Strategi Fundrising NU *Care* Lazisnu Ponorogo dalam Meningkatkan Zakat Profesi

Sebagai ormas terbesar di dunia, Nahdlatul Ulama (NU) dituntut untuk membentuk lembaga yang bertanggung jawab dalam penyelenggaraan zakat,

⁷*Ibid*

mulai dari perencanaan, pengumpulan, pengelolaan, pendistribusian, pendayagunaan hingga pelaporan kepada masyarakat. Dengan demikian, berdirilah Lembaga Amil Zakat Infaq Shadak Nadlatul Ulama (LAZISNU), dan pada tahun 2016, tim pengurus berganti nama menjadi NU *Care* LAZISNU.

Strategi adalah tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan. Karena itu, strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan banyak keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan. Strategi fundraising yang digunakan di lazisnu dalam meningkatkan dana zakat profesi itu dengan strategi fundraising secara langsung dan tidak langsung yang bersifat jangka panjang.

Strategi *fundraising* di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo memiliki proses terencana untuk mempengaruhi orang agar berbuat baik dengan memberikan dana zakat dan sumber daya berharga lainnya kepada orang yang membutuhkan. Di lazisnu menjalankan metode *fundraising* dengan 2 cara yaitu dengan metode langsung dan tidak langsung. Strategi *fundraising* yang di gunakan untuk meningkatkan dana zakat profesi lazisnu menggunakan metode tidak langsung dan langsung. Yang artinya, menjalankan program untuk jangka panjang dan pendek.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian, penulis menemukan bahwa ada dua strategi *fundraising* yang dapat digunakan untuk

meningkatkan dana zakat profesi Nu *care* lazisnu Ponorogo. Strategi-strategi tersebut adalah sebagai berikut :

a. Strategi Langsung (*Direct* Langsung)

Strategi ini mencakup penggunaan metode yang melibatkan partisipasi muzakki secara langsung. Untuk mendapatkan dana, Nu *care* lazisnu di kota ponorogo menggunakan metode *fundraising* langsung sebagai berikut :

1. Sosialisasi

Lazisnu memiliki strategi langsung melalui sosialisasi yang bertujuan untuk meningkatkan dana zakat profesi, agar muzakki tidak lupa untuk melaksanakan kewajiban berzakat. Melalui berbagai kegiatan edukatif, seperti seminar, diskusi, dan kampanye media sosial, Lazisnu berkomitmen untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya zakat profesi sebagai bagian dari pengelolaan harta yang baik. Dengan cara ini, diharapkan muzakki dapat memahami manfaat zakat dan tergerak untuk berkontribusi demi kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Mbak Ariska yang bertugas menjadi staff administrasi dan merupakan salah satu karyawan di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo Mba Ariska mengatakan :

“Strategi yang digunakan oleh lazisnu ponorogo dalam meningkatkan dana dari zakat profesi yaitu strategi secara langsung dan tiak langsung. Secara langsung dengan sosialisasi kepada masyarakat atau donatur secara *face to*

face dari rumah ke rumah, kantor, perusahaan. Secara tidak langsung adalah dengan menggunakan sosial media.”⁸

Hal ini di sampaikan juga Bapak Paidi sebagai staf fundraising di Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam wawancara sebagai berikut:

“Strategi langsung kita mengarahkan dalam arti arahan intinya kembali pada sosialisasi mbak atau *door to door*”⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi langsung yang dilakukan oleh nu care lazisnu yaitu dengan cara promosi di acara sosialisasi.

Bapak Paidi juga mengatakan :

“Strategi kita *enjoy*, pertama kita *enjoy* terus biar kita mendapat orang yang bisa menarik, ya itu mbak yang pertama sosialisasi intinya sosialisasi, yang ke dua kita jujur yang kita salurkan itu ke orang-orang yang tidak mampu, yatim piatu, dhuafa. Itu menjadikan andalan untuk kepercayaan masyarakat”¹⁰

2. Jemput Zakat

Lazisnu memiliki program "*Jemput Zakat*" yang memudahkan muzakki untuk menunaikan kewajibannya.

Dengan layanan ini, petugas Lazisnu akan datang langsung ke lokasi muzaki, sehingga proses berzakat menjadi lebih praktis dan efisien. Program ini bertujuan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berzakat, memastikan bahwa zakat yang dikeluarkan dapat tersalurkan dengan tepat kepada

⁸Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

⁹Paidi, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024

¹⁰*Ibid*

yang membutuhkan. jemput zakat memiliki nomer telepon 0821 4314 0007.

b. Strategi Tidak Langsung (*Inderct Fundraising*)

Strategi ini menggunakan metode yang tidak melibatkan muzaki secara langsung. Strategi secara tidak langsung adalah :

1. Sosial Media

Lazisnu menerapkan strategi tidak langsung berbasis online melalui media sosial untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi masyarakat dalam berzakat. Dengan memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, Youtube dan Twitter, kami menyebarkan konten informatif yang menarik, termasuk infografis, video, dan testimoni muzaki, yang menjelaskan pentingnya zakat serta dampaknya bagi masyarakat. Strategi ini bertujuan untuk menjangkau audiens yang lebih luas, mendorong diskusi, dan memudahkan muzakki dalam mengakses informasi serta proses berzakat, sehingga mereka semakin termotivasi untuk menunaikan kewajibannya.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Mbak Ariska yang bertugas menjadi staff administrasi dan merupakan salah satu karyawan di Nu *Care* Lazisnu. Mba Ariska mengatakan :

“Strategi yang di gunakan oleh nu *care* azisnu ponorogo dalam meningkatkan dana dari zakat profesi yaitu strategi

tidak langsung. Secara tidak langsung adalah dengan menggunakan sosial media.”¹¹

Menurut Mbak Ariska, Lazisnu memanfaatkan media sosial sebagai alat efektif untuk meningkatkan dana zakat profesi dengan mengenalkan pentingnya zakat kepada masyarakat. Melalui konten menarik dan edukatif, seperti infografis dan video pendek, nu *care* Lazisnu mengajak semua orang untuk berzakat dengan menunjukkan dampak positifnya bagi kesejahteraan bersama. Selain itu, kampanye interaktif dan berbagi testimoni dari muzaki yang telah merasakan manfaat zakat diharapkan dapat mendorong lebih banyak orang untuk terlibat dan aktif berkontribusi dalam program zakat. Dengan strategi ini, nu *care* Lazisnu ingin menciptakan kesadaran yang lebih luas tentang kewajiban berzakat dan menginspirasi masyarakat untuk saling membantu.¹²

Adapun media sosial yang digunakan oleh lazisnu di ponorogo, yaitu:

a. *Instagram*

¹¹Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

¹²*Ibid*



Instagram adalah platform sosial media yang sangat efektif untuk memberi informasi tentang zakat, membantu muzakki lebih mengerti dan memahami pentingnya berzakat. Dengan berbagai konten visual yang menarik, seperti infografis, video edukatif, dan cerita inspiratif, kita dapat menyampaikan informasi tentang zakat dengan cara yang mudah dicerna. Melalui postingan dan *story*, dan dapat menjelaskan manfaat zakat, dan dampaknya bagi masyarakat. untuk akun instagram *nu care lazisnu kota ponorogo* yaitu @nucarelazisnuPONOROGO¹³

b. Facebook



¹³ Akun *Instagram* resmi @nucarelazisnuPONOROGO

Facebook adalah *platform* sosial media yang sangat efektif untuk memberi informasi zakat, membantu muzaki lebih mengerti dan memahami pentingnya berzakat. *facebook* mempunyai fungsi yang sama seperti *instagram* untuk menyampaikan informasi. Nama akun *facebook* *nu care lazisnu ponorogo* yaitu : @Nu Care Lazisnu Ponorogo¹⁴

c. *Twitter (x)*



Twitter (X) adalah *platform* sosial media yang sangat efektif untuk memberi informasi zakat, membantu muzakki lebih mengerti dan memahami pentingnya berzakat. *Twitter* mempunyai fungsi yang sama seperti *instagram* untuk menyampaikan informasi. Nama akun *facebook* *nu care lazisnu ponorogo* yaitu : @Nu Care Lazisnu Ponorogo.

¹⁴ <https://www.facebook.com/share/15bGxY6YT3/?mibextid=LQJ4d>

d. *Youtube*



Sebagai media *online*, *YouTube* Lazisnu membantu muzaki belajar tentang zakat. Lazisnu dapat menjangkau berbagai kalangan, menjelaskan peran zakat dalam kehidupan sosial, dan menunjukkan transparansi dalam pengelolaan dana zakat melalui konten edukatif dan informatif. Diharapkan video-video yang disajikan tidak hanya meningkatkan kesadaran muzaki tetapi juga membantu mereka memahami proses dan keuntungan berzakat. Akibatnya, diharapkan partisipasi masyarakat dalam pengumpulan zakat akan meningkat secara signifikan. Nama akun youtube nu care lazisnu ponorogo yaitu : @Nu Care Lazisnu Ponorogo.¹⁵

e. *WhatsApp*

¹⁵<https://youtube.com/@nuarelazisnuponsorogo2294?si=9OohD1jVc6czo3f>



WhatsApp Lazisnu membantu muzaki mendapatkan informasi tentang zakat. Lazisnu dapat memberi tahu muzaki tentang pentingnya zakat dan menyebarkan berita terbaru melalui grup dan pesan langsung. *WhatsApp* meningkatkan keterlibatan masyarakat dan memudahkan muzaki untuk bertanya serta mendapatkan informasi yang jelas tentang proses dan dampak zakat, mendorong partisipasi yang lebih aktif dalam program zakat. Ini dimungkinkan dengan kemampuan untuk menjangkau audiens secara personal dan cepat.

2. Transfer Via ATM/Mbanking

Nu care lazisnu Ponorogo menyediakan rekening donasi zakat, infaq, dan sedekah, sehingga muzaki tidak perlu pergi ke kantor. *Nu care lazisnu* juga menawarkan media transfer yang memudahkan masyarakat untuk berzakat.

Nu Care Lazisnu Ponorogo berdiri pada tahun 2004 sebagai sarana untuk membantu masyarakat, Zakat profesi adalah harta

zakat yang dikeluarkan dari sumber usaha profesi atau pendapatan dari penjualan jasa.¹⁶

Hal ini di sampaikan juga Bapak Paidi sebagai staf fundraising di Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam wawancara sebagai berikut:

“Berdirinya zakat profesi sudah lama mbak, kemarin berdirinya di ponorogo itu sekitar tahun 2005, 2005 berdiri disini terus mungkin gaada seperti yang mengambil seperti uraian dalam arti fundrisingnya, mulai *fundraising* penjemputan infaq,zakat, shodaqoh dan sebagainya itu di mulai, kalau saya di mulai 2021 tepatnya tanggal 1 juni 2021.”¹⁷

Hal ini juga di sampaikan juga oleh Mbak Ariska sebagai staff administrasi Nu Care lazisnu ponorogo dalam wawancara sebagai berikut:

“Sesuai dengan kriteria yang wajib untuk menunaikan zakat profesi/penghasilan yang jumlah penghasilannya telah memenuhi nisab (batas) dengan kadar 2,5% dari gaji.”¹⁸

Mba Ariska juga mengatakan bahwa :

“Sesuai dengan syariat, zakat penghasilan bisa dibayarkan per bulan atau per tahun. Namun alangkah baiknya jika zakat penghasilan dibayarkan per bulan begitu menerima gaji atau mendapat penghasilan. Nishab zakat penghasilan sebesar 85 gram emas per tahun. Kadar zakat penghasilan senilai 2,5% dari gaji. Dalam praktiknya, zakat penghasilan dapat ditunaikan setiap bulan dengan nilai nishab per bulannya adalah setara dengan nilai seperduabelas dari 85 gram emas, atau 2,5% dari nilai emas tersebut.”¹⁹

¹⁶ *Sekilas Nu Care Lazisnu*, <https://lazisnupcnuponorogo.id/sekilas-lazisnu-pcnu-ponorogo/>

¹⁷ Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

¹⁸ Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

¹⁹ *Ibid*

Berdasarkan hasil wawancara, ketentuan gaji yang diperbolehkan untuk mengikuti zakat profesi di Lazisnu Ponorogo adalah yang telah mencapai atau melebihi nisab yang ditetapkan. Sesuai dengan syariat, zakat profesi dapat dibayar baik per bulan maupun per tahun. Namun, disarankan agar zakat dibayarkan setiap bulan setelah menerima gaji atau penghasilan untuk kemudahan pelaksanaan.

Untuk mempermudah donatur dalam memberikan kontribusi, Nu Care Lazisnu Ponorogo menggunakan metode pembayaran *online* di era modern. Dengan sistem pembayaran yang praktis dan aman, donatur dapat melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja tanpa perlu khawatir. Metode ini meningkatkan pengelolaan dana dan menarik lebih banyak orang untuk berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan keagamaan. Kami berharap langkah ini akan memungkinkan akses yang lebih mudah dan meningkatkan transparansi tentang semua program yang kami jalankan.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Paidi yang bertugas menjalankan *fundraising* dan merupakan salah satu staff karyawan di Nu Care Lazisnu. Bapak Paidi mengatakan bahwa²⁰:

²⁰Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

”Metode pembayaran zakat profesi biasanya melalui transfer juga bisa kita jemput juga bisa”²¹

Nu *Care* Lazisnu Ponorogo melakukan strategi pembayaran online dan tidak online. Metode pembayaran zakat di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo ada 3, yaitu :

a. Jemput Zakat/Go-Zis

Merupakan layanan jemput zakat, infaq dan sedekah, petugas Lazisnu Ponorogo akan langsung mengunjungi rumah donatur atau individu yang ingin membayar zakat, sehingga memudahkan proses pembayaran tanpa perlu datang langsung ke kantor. Pelayanan ini cukup dilakukan dengan cara menghubungi ke nomor 0821-4314-0007.

b. Datang Langsung ke Kantor

Muzaki/Donatur dapat memilih untuk datang langsung ke kantor Nu *Care* Lazisnu Ponorogo untuk melakukan pembayaran zakat profesi secara tatap muka.. Alamat kantor Nu *Care* Lazisnu Ponorogo berada di Jl. Gondosuli No.21 Nologaten Ponorogo.

c. Via Transfer ATM

Alternatif lain adalah dengan melakukan pembayaran melalui transfer ke rekening Nu *Care* Lazisnu Ponorogo, memberikan kemudahan bagi donatur yang lebih memilih

²¹Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

metode pembayaran digital. Melalui Bank Mandiri Norek 171-00-0793636-5.

Ketiga metode ini dirancang untuk memberikan fleksibilitas dan kemudahan bagi donatur dalam menyalurkan zakat profesi mereka.

Nu *Care* Lazisnu Ponorogo tidak memiliki target zakat dan tidak ada target formal yang ditetapkan, namun hal ini tidak mengurangi semangat kita untuk berkontribusi. Justru, penting bagi setiap individu untuk memiliki target sendiri, Nu *Care* Lazisnu Ponorogo bisa lebih fokus dan termotivasi dalam menjalankan program-program yang ada, serta berusaha memberikan dampak positif yang nyata bagi masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Paidi yang bertugas menjadi staff *fundraising* dan merupakan salah satu karyawan di Nu *Care* Lazisnu. Bapak Paidi mengatakan bahwa :

“Kita ga ada target, tapi kita harus mempunyai targetnya kita sendiri”²²

Hal ini di sampaikan juga Mbak Ariska sebagai staff administrasi di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo dalam wawancara sebagai berikut:

“Tidak ada target khusus dalam pengumpulan dana zakat, yang penting cukup untuk membantu orang-orang yang membutuhkan. Tapi setiap tahunnya kita memiliki donatur tetap yang sudah pasti membayar zakat penghasilannya di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo.”²³

Bapak Paidi mengatakan bahwa, Nu *Care* Lazisnu Ponorogo merupakan lembaga yang menggerakkan semangat berzakat di kalangan para muzaki, di lembaga tersebut mereka berasal dari kalangan pengusaha

²²Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

²³Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 15 Juli 2024.

orang yang mempunyai usaha. Penghasilan yang mereka salurkan melalui zakat ini menjadi sumber daya yang signifikan untuk membantu yang membutuhkan, memberdayakan komunitas, dan menciptakan keadilan sosial.

Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Paidi yang bertugas menjadi staff *fundraising* dan merupakan salah satu karyawan di Nu Care Lazisnu. Bapak Paidi mengatakan bahwa :

“Sesuai dengan penghasilan mereka, maksud dalam arti kalo memang mereka penghasilannya banyak kita mendapatkan dana lumayan banyak, kalo penghasilan kecil juga kecil mbak. Dampaknya penghasilan kurang.”²⁴

Berdasarkan hasil wawancara, dampak strategi *fundraising* terhadap tingkat zakat profesi di Nu Care Lazisnu Ponorogo terlihat bergantung pada besarnya penghasilan para muzaki.

C. NU Care Lazisnu Ponorogo Melaksanakan Strategi Langsung untuk Meningkatkan Zakat Profesi

Nu Care Lazisnu lebih menggunakan strategi langsung daripada tidak langsung. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Mbak Ariska yang bertugas menjadi staff administrasi dan merupakan salah satu karyawan di Nu Care Lazisnu. Mbak Ariska mengatakan bahwa :

“Strategi yang di gunakan oleh nu care lazisnu ponorogo dalam meningkatkan dana dari zakat profesi yaitu strategi secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung dengan sosialisasi kepada masyarakat atau donatur secara *face to face* dari rumah ke rumah, kantor, perusahaan.”²⁵

²⁴Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

²⁵Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 15 Juli 2024.

Hal ini di sampaikan juga Bapak Paidi sebagai staf fundraising di Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam wawancara sebagai berikut:

“Strategi langsung kita mengarahkan dalam arti arahan intinya kembali pada sosialisasi mbak atau *door to door*”²⁶

Bapak Paidi juga mengatakan bahwa :

“Kalau saya adalah sosialisasi mbak, zakat/infaq yang kita salurkan kepada yatim piatu, dan anak-anak dhuafa dan orang-orang yang tidak mampu. strategi andalannya sosialisasi”²⁷

Kemudian mba ariska selaku staff di bagian administrasi menambahkan dalam argument sebagai berikut:

“Sampai saat ini belum ada strategi andalan dalam meningkatkan dana zakat, karenanya fokus terbanyak kami di kotak amal dan kotak sedekah subuh. Tapi kita memiliki donatur tetap yang dalam 1 tahun sekali mempercayakan zakatnya kepada kami dengan jumlah yang Alhamdulillah banyak.”²⁸

Sedangkan menurut Bapak Paidi mengatakan bahwa :

“Strateginya kita *enjoy*, pertama kita *enjoy* terus biar kita mendapat orang yang bisa menarik, ya itu mbak yang pertama sosialisasi intinya sosialisasi, yang ke dua kita jujur yang kita salurkan itu ke orang-orang yang tidak mampu, yatim piatu, dhuafa. itu yang menjadikan andalan untuk kepercayaan masyarakat”²⁹

Nu Care Lazisnu Ponorogo lebih mengutamakan metode strategi langsung dalam penyaluran dan pengumpulan dana zakat, memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk menyebarkan informasi dan menjangkau masyarakat. Dengan pendekatan ini, Nu Care Lazisnu Ponorogo mengadakan berbagai kegiatan sosialisasi yang melibatkan interaksi

²⁶Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

²⁷*Ibid*

²⁸Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 15 Juli 2024.

²⁹Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

langsung dengan komunitas, sehingga dapat menjelaskan pentingnya zakat serta mengedukasi masyarakat tentang cara menunaikannya. Strategi ini tidak hanya meningkatkan kesadaran, tetapi juga memperkuat hubungan antara lembaga dan masyarakat, mendorong lebih banyak individu untuk berpartisipasi dalam kegiatan zakat secara aktif.

Untuk mendapatkan peningkatan zakat profesi, Nu Care Lazisnu di kota Ponorogo menggunakan metode *fundraising* langsung sebagai berikut yaitu :

1 Sosialisasi

Nu Care Lazisnu menggunakan strategi langsung melalui sosialisasi yang bertujuan untuk meningkatkan dana zakat profesi, agar muzakki tidak lupa untuk melaksanakan kewajiban berzakat. Melalui berbagai kegiatan edukatif, seperti seminar, diskusi, dan kampanye media sosial, Nu Care Lazisnu berkomitmen untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya zakat profesi sebagai bagian dari pengelolaan harta yang baik.

2 Jemput Zakat

Nu Care Lazisnu telah mengembangkan program jemput zakat untuk memudahkan muzaki dalam menunaikan kewajibannya. Dengan layanan ini, petugas Nu Care Lazisnu akan datang langsung ke rumah muzakki untuk mengumpulkan zakat, sehingga proses menjadi lebih praktis dan nyaman. Inisiatif ini tidak hanya menghemat waktu bagi muzaki, tetapi juga meningkatkan partisipasi masyarakat dalam

menunaikan zakat, memastikan bahwa dana zakat dapat segera disalurkan kepada yang berhak. Melalui program jemput zakat, Nu Care Lazisnu berkomitmen untuk membuat penyaluran zakat lebih efisien dan terjangkau bagi semua lapisan masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Paidi yang bertugas menjadi staff fundraising dan merupakan salah satu karyawan di Nu Care Lazisnu. Bapak Paidi mengatakan bahwa :

“Kendala strategi *fundraising* dalam meningkatkan dana zakat profesi di lazisnu ponorogo kendalanya mengambil dana zakat profesi orangnya gaada mbak dalam arti kita jemput *door to door* berarti kan orangnya gaada. ya cuma itu kendalanya”³⁰

Dalam pelaksanaan program jemput zakat, Nu Care Lazisnu menghadapi beberapa kendala, salah satunya adalah ketidakadaan muzaki di rumah saat petugas datang untuk mengumpulkan zakat. Situasi ini seringkali menyulitkan petugas untuk menyelesaikan proses pengumpulan dan dapat menyebabkan penundaan dalam penyaluran zakat. Selain itu, ada kalanya muzaki sulit dihubungi melalui telepon, sehingga komunikasi yang dibutuhkan untuk menjadwalkan ulang kunjungan menjadi terhambat. Kendala-kendala ini menuntut Nu Care Lazisnu untuk terus berinovasi dalam strategi komunikasi dan penjadwalan agar program jemput zakat tetap efektif dan dapat menjangkau semua muzaki dengan lebih baik.

Menurut Muhsin Kalida mengungkapkan bahwa ada 4 metode fundraising untuk mendapatkan dana zakat profesi :

³⁰Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

- 1 *Face to Face*, adalah metode komunikasi langsung atau tatap muka yang melibatkan interaksi tatap muka antara fundraiser dengan calon donatur. Dalam metode ini memungkinkan kita untuk menjelaskan langsung pentingnya zakat profesi, membangun hubungan yang lebih personal, dan menjawab pertanyaan atau keraguan yang mungkin di pikirkan oleh calon donatur.
- 2 *Special Event*, adalah kegiatan khusus yang dirancang untuk menggalang dana dan meningkatkan kesadaran mengenai zakat profesi. Di Nu Care Lazisnu Ponorogo, *special event* bisa berupa acara seperti seminar, *workshop*, atau gala dinner yang melibatkan masyarakat. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan konsep zakat profesi, menjelaskan manfaatnya, dan mengajak lebih banyak orang untuk berkontribusi.
- 3 *Direct Mail*, adalah metode pemasaran langsung yang menggunakan surat atau materi cetak lainnya untuk menjangkau calon donatur secara personal. Dalam metode ini Nu Care Lazisnu Ponorogo, *direct mail* dapat berupa pengiriman surat, brosur, atau pamflet yang menjelaskan tentang zakat profesi, manfaatnya dan cara berkontribusi.
- 4 *Campaign*, adalah kegiatan terencana yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran, mengedukasi masyarakat, dan mendorong tindakan tertentu, seperti memberikan donasi. Di Nu Care Lazisnu Ponorogo, *campaign* difokuskan pada penggalangan

dana zakat profesi, dengan tujuan untuk menjangkau lebih banyak donatur dan mengajak mereka berkontribusi demi kesejahteraan masyarakat

D. Dampak Strategi Langsung Terhadap Penambahan Tingkat Zakat Profesi

Strategi NU *Care* Lazisnu Ponorogo untuk meningkatkan tingkat zakat profesi telah menunjukkan hasil yang signifikan melalui pendekatan langsung, yaitu sosialisasi dan program jemput zakat. Sosialisasi membantu masyarakat memahami kewajiban zakat profesi dan manfaatnya bagi kesejahteraan bersama. Data menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat meningkat secara signifikan setelah sosialisasi dilakukan, dengan banyak profesional yang sebelumnya tidak mengetahui tentang manfaat sosialisasi. Hal ini membantu meningkatkan pengumpulan zakat.

Untuk meningkatkan dana zakat profesi, Nu *Care* Lazisnu telah menggunakan beberapa pendekatan yang hampir berhasil. Sosialisasi langsung kepada masyarakat adalah salah satu pendekatan utama yang digunakan. Mbak Ariska mengatakan bahwa komunikasi yang efektif sangat penting untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman tentang zakat profesi untuk meningkatkan dana zakat profesi dan strategi sosialisasi ini diterapkan melalui seminar, *workshop*, dan penyuluhan. Melalui aktivitas ini, masyarakat belajar tentang pentingnya zakat sebagai tanggung jawab sosial dan

peranannya untuk membantu sesama. Akibatnya, partisipasi muzaki meningkat secara signifikan.³¹

Dalam wawancara yang dilakukan, Bapak Paidi menjelaskan bahwa strategi yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu untuk meningkatkan dana zakat profesi sangat fokus pada pendekatan langsung. Beliau menyatakan,

“Strategi langsung kita mengarahkan dalam arti arahan intinya kembali pada sosialisasi mbak atau *door to door*”³²

Nu Care Lazisnu menggunakan metode sosialisasi langsung seperti *door to door* telah terbukti meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya zakat profesi. Tim Nu Care Lazisnu dapat menjelaskan manfaat zakat dan peranannya dalam kesejahteraan sosial dengan mengunjungi muzaki secara langsung.

Dampak strategi ini terlihat jelas, dimana tingkat partisipasi muzaki yang meningkat adalah hasil dari strategi ini. Masyarakat lebih termotivasi untuk memberi kontribusi lebih besar dan lebih memahami tanggung jawab mereka. Selain itu, hubungan yang lebih akrab telah dibangun antara pengelola zakat dan muzaki, yang meningkatkan kepercayaan mereka dan komitmen mereka terhadap penyaluran zakat. Strategi sosialisasi langsung ini menunjukkan bahwa strategi yang tepat dan personal dapat secara signifikan menambah tingkat dana zakat profesi, memberikan manfaat bagi banyak orang.

Dengan adanya jemput zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo memberikan dampak positif membantu meningkatkan tingkat zakat profesi dengan

³¹Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

³²Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024.

program ini, di mana tim *Nu Care* Lazisnu mendatangi muzaki secara langsung dan membantu mereka menyalurkan zakat mereka dengan mudah.

Program ini membuat penyaluran zakat muzaki lebih mudah dan efektif. Jemput zakat membuat muzaki merasa lebih didukung dan termotivasi untuk memberi lebih banyak. Secara keseluruhan, telah terbukti bahwa penggabungan program jemput zakat dan sosialisasi langsung berhasil meningkatkan dana zakat profesi. Dampak ini menunjukkan bahwa zakat dapat dimaksimalkan dengan rencana dan pelaksanaan yang tepat.

Tabel 3.2

Laporan Penerimaan Zakat *Nu Care* Lazisnu Ponorogo Tahun 2023

	Bulan	Jumlah
1.	Januari	4.720.000
2.	Februari	1.400.000
3.	Maret	2.100.000
4.	April	260.600.000
5.	Mei	550.000
6.	Juni	1.700.000
7.	Juli	4.700.000
8.	Agustus	2.976.926
9.	September	3.650.000
10.	Oktober	12.830.000
11.	November	900.000

12.	Desember	6.669.099
	Total	302.796.025

Berdasarkan data di atas mbak Ariska mengatakan bahwa untuk pendapatan yang paling banyak itu tidak menentu. Kalo di bulan April karena momennya pas puasa mau Lebaran itu pasti ada zakat yang masuk sejumlah 250 juta dari donatur yang setiap tahunnya pasti berzakat di Lazisnu untuk disalurkan selama 1 tahun. Kalo di bulan-bulan lain contohnya seperti di bulan Oktober itu, ya ada saja donatur yang tiba-tiba berzakat di Lazisnu. Jadi tidak karena adanya acara. Jadi pada intinya, donatur yang berzakat di nu *care* Lazisnu itu tidak setiap bulannya selalu sama nominalnya.³³

Tabel 3.3

Daftar Penerimaan Zakat Nu Care Lazisnu Ponorogo

Tahun 2023

Tanggal	Nama	Jumlah
13/01/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
14/01/2023	Imron Mahsudi	200.000
16/01/2023	Dr. Riza Mazidu	3.270.000
26/01/2023	Irfan Budianto	750.000
20/02/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
23/02/2023	Irfan Budianto	750.000

³³Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

	Imron Marsudi	200.000
25/03/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
29/03/2023	Irfan Budianto	1.000.000
31/03/2023	Imron Marsudi	200.000
10/04/2023	Hj. Ahmad Yussar	250.000.000
15/04/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
16/04/2023	Dr. Riza Mazidu	3.000.000
29/04/2023	Brillyan Aditya Saputra	7.000.000
17/05/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
02/06/2023	Irfan Budianto	800.000
17/06/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
24/06/2023	Imron Mashudi	200.000
14/07/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
22/07/2023	Imron Mashudi	200.000
26/07/2023	Dr. Riza Mazidu	4.000.000
01/08/2023	Irfan Budianto	750.000
18/08/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
25/08/2023	Imron Mashudi	200.000
05/09/2023	Mini Market Imam Safi'i 77	2.000.000
15/09/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
22/09/2023	Imron Mashudi	200.000
26/09/2023	Irfan Budianto	750.000

19/10/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
	Imron Mashudi	200.000
25/11/2023	Imron Mashudi	200.000
	Vika Dadang Prima Y	300.000
01/12/2023	Imam Syafi'i	262.000
06/12/2023	Dr. Dany Farida	1.292.100
12/12/2023	Benny Aji Suba	1.000.000
14/12/2023	Dr.Riza Mazidu Sholihin	3.000.000
26/12/2023	Imron Mashudi	200.000
30/12/2023	Vika Dadang Prima Y	300.000
TOTAL ZAKAT		284.924.100

Berdasarkan data di atas mbak Ariska mengatakan bahwa data penerimaan zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo tahun 2023, total penerimaan zakat mencapai Rp 284.924.100, terlihat adanya kontribusi yang cukup besar dari berbagai individu dan kelompok, termasuk penerimaan zakat profesi oleh Dr. Riza Mazidu, Hj. Ahmad Yussar, dan lainnya. Strategi langsung terhadap zakat profesi ini menunjukkan konsistensi dan partisipasi para donatur yang meningkat, yang sangat mendukung keberlanjutan program zakat dan pemberdayaan masyarakat di Ponorogo.

Tabel 3.4
Daftar Penerimaan Zakat Nu Care Lazisnu Ponorogo
Tahun 2024

Tanggal	Nama	Jumlah
11/01/2024	Benny Aji Suba	250.000
22/01/2024	Imron Mashudi	200.000
23/01/2024	Dr. Dany Farida	280.200
09/02/2024	Vika Dadang Prima Y	600.000
13/02/2024	Benny Aji Suba	250.000
27/03/2024	Imron Mashudi	200.000
12/04/2024	Benny Aji Suba	250.000
25/04/2024	Imron Mashudi	200.000
11/05/2024	Benny Aji Suba	250.000
31/05/2024	Imron Mashudi	200.000
12/06/2024	Benny Aji Suba	250.000
28/06/2024	Imron Mashudi	200.000
09/07/2024	Benny Aji Suba	250.000
26/07/2024	Imron Mashudi	200.000
10/08/2024	Benny Aji Suba	250.000
23/08/2024	Vika Dadang Prima Y	1.500.000
27/08/2024	Imron Mashudi	200.000
09/09/2024	Benny Aji Suba	250.000

28/09/2024	Imron Mashudi	200.000
11/10/2024	Benny Aji Suba	250.000
28/10/2024	Imron Mashudi	200.000
TOTAL ZAKAT 2024		6.430.200

Berdasarkan data di atas mbak Ariska mengatakan bahwa data penerimaan zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo tahun 2024, Beberapa donatur utama, seperti Benny Aji Suba dan Imron Mashudi, terus memberikan kontribusi, dan total zakat yang diterima mencapai 6.430.200. Data menunjukkan bahwa pendekatan penggalangan zakat profesi melalui pendekatan langsung kepada individu telah memberikan dampak positif. Ini karena zakat yang diterima secara rutin setiap bulan mencerminkan keberhasilan dalam meningkatkan kesadaran dan kepercayaan donatur, yang memungkinkan pengumpulan zakat yang stabil yang dapat digunakan untuk mendukung berbagai program sosial dan pemberdayaan masyarakat yang lebih luas.



IAIN
PONOROGO

BAB IV

ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* NU *CARE* LAZISNU PONOROGO DALAM MENINGKATKAN ZAKAT PROFESI

A. Analisis Strategi *Fundraising* Nu *Care* Lazisnu Ponorogo dalam Meningkatkan Zakat Profesi

Sebagai ormas terbesar di dunia, Nahdlatul Ulama (NU) dituntut untuk membentuk lembaga yang bertanggung jawab dalam penyelenggaraan zakat, mulai dari perencanaan, pengumpulan, pengelolaan, pendistribusian, pendayagunaan hingga pelaporan kepada masyarakat. Dengan demikian, berdirilah Lembaga Amil Zakat Infaq Shadak Nadlatul Ulama (LAZISNU), dan pada tahun 2016, tim pengurus berganti nama menjadi NU *Care* LAZISNU. Nu *Care* Lazisnu berdiri pada tahun 2004 sebagai sarana untuk membantu masyarakat, zakat profesi adalah harta zakat yang dikeluarkan dari sumber usaha profesi atau pendapatan dari penjualan jasa.

Strategi adalah tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan banyak keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan.¹

¹David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases (15th ed.)*. Pearson Education.

Dalam penyelenggaraan zakat, infaq, dan sedekah, fundraising atau penggalangan dana merupakan kegiatan yang penting dan utama. Ini karena organisasi pengelola zakat selalu bergantung pada dana untuk menjalankan aktivitasnya. Penggalangan dana memiliki dampak yang lebih besar daripada hanya uang; itu memiliki makna yang lebih luas dan mendalam, karena zakat, infaq, dan sedekah dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. miskin tetapi kaya. Kuatnya anjuran ajaran Islam bagi umat beriman untuk mengeluarkan zakat, infaq, dan sedekah menunjukkan bahwa ajaran Islam mendorong umatnya untuk bekerja dan berjuang untuk memiliki harta yang mencukupi kebutuhan hidup mereka dan keluarga mereka, serta berjuang untuk menjadi muzaki.²

Nu Care Lazisnu Ponorogo menerapkan dua strategi utama dalam meningkatkan zakat profesi, yaitu strategi langsung dan tidak langsung. dengan cara strategi langsung yaitu menggunakan pendekatan langsung dengan melakukan sosialisasi *face to face* kepada masyarakat dan donatur. Metode ini mencakup kunjungan dari rumah ke rumah, serta interaksi di kantor dan perusahaan. Strategi langsung ini memungkinkan petugas untuk menjelaskan secara rinci tentang kewajiban zakat profesi, manfaat berzakat melalui lembaga, serta menjawab pertanyaan atau kekhawatiran yang mungkin dimiliki oleh muzaki. Interaksi personal ini bertujuan membangun hubungan yang lebih dekat dengan donatur dan mendorong mereka untuk berkontribusi lebih aktif. Di Nu Care Lazisnu ada program

² M. D Jamal Doa, *Pengelolaan Zakat Oleh Negara Untuk Mengurangi Kemiskinan*, (Jakarta: KORPUS, 2004), hlm. 78

jemput zakat melalui kunjungan ke rumah dan kantor, sehingga proses berzakat menjadi lebih praktis dan efisien. Strategi ini tidak hanya membangun hubungan personal, tetapi juga meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap Nu Care Lazisnu Ponorogo.

Strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo telah dijalankan dengan baik, baik melalui metode langsung maupun tidak langsung, untuk meningkatkan dana zakat profesi. Sosialisasi tentang zakat profesi, seperti yang dilakukan melalui kegiatan seminar, diskusi, dan kampanye media sosial, bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan kewajiban berzakat. Namun, masih ada beberapa aspek yang perlu ditingkatkan agar strategi ini lebih efektif. Salah satunya adalah sosialisasi yang lebih intensif dan merata mengenai zakat profesi, terutama kepada muzaki yang belum sepenuhnya memahami kewajibannya. Sosialisasi tersebut masih dirasa kurang maksimal. Meskipun telah ada upaya *door to door* dan pemanfaatan media sosial untuk menyebarkan informasi, kesadaran masyarakat tentang pentingnya zakat profesi masih perlu ditingkatkan.³

Berdasarkan wawancara dari mbak Ariska Strategi tidak langsung yang dilakukan oleh Nu Care lazisnu Ponorogo melalui pemanfaatan media sosial. Melalui *platform-platform* seperti Facebook, Instagram, dan Twitter, dan youtube lembaga ini menyebarluaskan informasi mengenai zakat profesi, program-program yang didukung, dan laporan penggunaan

³Paidi, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

dana. Sosial media berfungsi sebagai alat untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang lebih efisien, serta memfasilitasi promosi kegiatan zakat dan menggalang dukungan dari komunitas online.

Berdasarkan wawancara diatas sesuai teori yang relevan dengan pendapat Hendra Sutisna yang menyatakan terdapat beberapa strategi untuk mencapai tujuan, yaitu strategi langsung dan strategi tidak langsung.⁴

Berdasarkan penjelasan dari mbak Ariska saran penghimpunan zakat profesi di Nu Care Lazisnu Ponorogo adalah individu yang memenuhi kriteria wajib zakat profesi. Secara khusus, sasaran tersebut adalah mereka yang penghasilannya telah mencapai nisab, yaitu batas minimum penghasilan yang diwajibkan untuk menunaikan zakat. Kadar zakat yang dikenakan adalah sebesar 2,5% dari total gaji atau penghasilan. Dengan kata lain, penghimpunan zakat profesi ditujukan kepada mereka yang secara finansial telah memenuhi syarat zakat profesi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Berdasarkan wawancara diatas sesuai teori yang relevan dengan pendapat Didin Hafidhuddin, zakat profesi adalah zakat yang dikenakan pada setiap pekerjaan atau keahlian tertentu, baik yang dilakukan sendirian maupun bersama orang lain atau dengan lembaga lain, yang menghasilkan uang yang memenuhi batas minimum zakat. Jika pendapatannya lebih dari

⁴Hendra Sutisna, Fundraising, (Depok: 2006) Cet 1

85 gram emas per tahun dan zakatnya dikurangi setiap tahun sebesar 2,5% setelah dikurangi dari kebutuhan pokok.⁵

Ketentuan gaji yang diperbolehkan untuk mengikuti zakat profesi di Nu Care Lazisnu Ponorogo adalah yang telah mencapai atau melebihi nisab yang ditetapkan. Sesuai dengan syariat, zakat profesi dapat dibayar baik per bulan maupun per tahun. Namun, disarankan agar zakat dibayarkan setiap bulan setelah menerima gaji atau penghasilan untuk kemudahan pelaksanaan.

Untuk mempermudah donatur dalam memberikan kontribusi, Nu Care Lazisnu Ponorogo menggunakan metode pembayaran *online* di era modern. Dengan sistem pembayaran yang praktis dan aman, donatur dapat melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja tanpa perlu khawatir. Metode ini meningkatkan pengelolaan dana dan menarik lebih banyak orang untuk berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan keagamaan. Kami berharap langkah ini akan memungkinkan akses yang lebih mudah dan meningkatkan transparansi tentang semua program yang kami jalankan.

Metode pembayaran zakat profesi di Nu Care Lazisnu Ponorogo mempunyai tiga opsi utama untuk memudahkan para muzakki. Pertama, pembayaran dapat dilakukan melalui transfer bank, yang memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi mereka yang lebih memilih cara ini. Kedua, Nu Care Lazisnu Ponorogo juga menyediakan layanan penjemputan zakat (Jemput Zakat), yang memungkinkan muzaki untuk

⁵ Didin Hafidhuddin, *Zakat dalam Perekonomian Modern* (Cet. I: Jakarta: Gema Insani Press, 2002), h. 95

mengatur agar zakat mereka diambil langsung dari lokasi mereka. Ketiga bisa datang langsung ke kantor untuk melakukan pembayaran zakat profesi secara tatap muka. Ketiga metode ini dirancang untuk memenuhi berbagai preferensi dan kebutuhan muzakki, memastikan proses pembayaran zakat berjalan lancar dan efektif .

Nu *Care* Lazisnu Ponorogo tidak memiliki target zakat dan tidak ada target formal yang ditetapkan, namun hal ini tidak mengurangi semangat kita untuk berkontribusi. Justru, penting bagi setiap individu untuk memiliki target sendiri, Nu *Care* Lazisnu Ponorogo bisa lebih fokus dan termotivasi dalam menjalankan program-program yang ada, serta berusaha memberikan dampak positif yang nyata bagi masyarakat.

berdasarkan wawancara mbak Asriska menjelaskan bahwa Target *fundraising* zakat profesi di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo menunjukkan bahwa tidak ada target khusus yang ditetapkan untuk pengumpulan dana zakat, baik secara bulanan maupun tahunan. Fokus utama dari Lazisnu Ponorogo adalah memastikan bahwa dana yang terkumpul cukup untuk memenuhi kebutuhan orang-orang yang membutuhkan bantuan. Meski demikian, setiap tahunnya Nu *Care* Lazisnu Ponorogo memiliki donatur tetap yang secara rutin membayar zakat penghasilannya, memberikan kontribusi yang stabil dan dapat diandalkan dalam mendukung kegiatan sosial mereka.⁶

⁶Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

Bapak Paidi juga mengatakan bahwa, Nu Care Lazisnu Ponorogo merupakan lembaga yang menggerakkan semangat berzakat di kalangan para muzaki, di lembaga tersebut mereka berasal dari kalangan pengusaha orang yang mempunyai usaha. Penghasilan yang mereka salurkan melalui zakat ini menjadi sumber daya yang signifikan untuk membantu yang membutuhkan, memberdayakan komunitas, dan menciptakan keadilan sosial.⁷

Kesimpulannya adalah strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo untuk meningkatkan dana zakat profesi telah dilaksanakan dengan baik melalui dua metode utama, yaitu strategi langsung dan tidak langsung. Strategi langsung mencakup sosialisasi tatap muka dan program jemput zakat, sementara strategi tidak langsung memanfaatkan media sosial sebagai *platform* edukasi dan promosi zakat profesi. Namun demikian, meskipun upaya ini telah berjalan, terdapat beberapa kendala yang perlu diperhatikan. Salah satunya adalah sosialisasi tentang zakat profesi yang masih belum maksimal. Sosialisasi yang dilakukan melalui berbagai kegiatan edukatif seperti seminar, diskusi, dan kampanye media sosial belum cukup efektif dalam menjangkau dan memotivasi muzakki untuk berzakat secara rutin. Selain itu, ketidaksesuaian jadwal antara tim Nu Care Lazisnu dengan muzaki pada program jemput zakat juga menjadi tantangan yang perlu diatasi. Oleh karena itu, meskipun strategi *fundraising* yang diterapkan sudah efektif dalam meningkatkan kesadaran dan partisipasi zakat profesi, penting

⁷Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024

untuk terus memperbaiki dan mengoptimalkan metode sosialisasi, baik melalui pendekatan langsung maupun pemanfaatan media sosial, agar dapat mencapai hasil yang lebih maksimal dan dapat meningkatkan kontribusi zakat profesi dari para muzaki.

Sasaran penghimpunan zakat adalah individu dengan penghasilan yang memenuhi nisab, dengan kadar zakat sebesar 2,5%. Nu *CareLazisnu* menyediakan kemudahan pembayaran zakat melalui transfer bank, penjemputan zakat, dan pembayaran langsung di kantor, serta tidak menetapkan target formal untuk pengumpulan dana, melainkan berfokus pada kebutuhan masyarakat yang membutuhkan. Tetapi peningkatan ini belum stabil sempat mengalami peningkatan dan penurunan cenderung menurun.

B. Analisis NU *Care Lazisnu Ponoorogo* Melaksanakan Strategi Langsung untuk Meningkatkan Zakat Profesi

Strategi langsung yang dilakukan oleh nu *care lazisnu* yaitu dengan cara promosi di acara sosialisasi. Strategi utama yang diusulkan untuk meningkatkan partisipasi muzaki dalam zakat profesi adalah melalui metode langsung, dengan fokus pada sosialisasi personal, termasuk metode *door-to-door*. Metode ini diharapkan dapat memberikan arahan yang lebih efektif dan menyeluruh mengenai kewajiban dan manfaat zakat profesi, sehingga muzaki lebih termotivasi untuk berkontribusi melalui lembaga zakat. Sosialisasi secara langsung akan memungkinkan interaksi yang lebih personal dan memberikan kesempatan untuk menjawab pertanyaan serta mengatasi

kekhawatiran muzaki secara langsung. Strategi ini diharapkan dapat memberikan arahan yang lebih efektif dan personal dalam mencapai target komunikasi.

Berdasarkan wawancara diatas sesuai teori relevan dari bapak Hendra Sutisna mengatakan bahwa Strategi langsung merupakan Metode yang mencakup penggunaan metode yang melibatkan partisipasi muzaki secara langsung. Ini adalah jenis *fundraising* di mana interaksi dan kemampuan untuk mengakomodasi respons muzaki dapat dilakukan secara instan.⁸

Berdasarkan wawancara, mbak Ariska mengatakan bahwa Strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo untuk meningkatkan dana dari zakat profesi. Ada dua jenis strategi yaitu :

1. Strategi Langsung: Nu Care Lazisnu melakukan sosialisasi tatap muka kepada masyarakat dan calon donatur. Ini dilakukan dengan cara mengunjungi rumah, kantor, dan perusahaan. Dengan pendekatan ini, Nu Care Lazisnu dapat menjelaskan langsung pentingnya zakat profesi, manfaat yang diberikan kepada masyarakat, serta membangun hubungan kepercayaan dengan donatur. Interaksi langsung ini memungkinkan komunikasi yang lebih efektif dan personal.
2. Strategi Tidak Langsung: Meskipun tidak dijelaskan secara spesifik, biasanya ini mencakup penggunaan media sosial, kampanye digital, dan informasi melalui saluran lainnya untuk menjangkau lebih banyak orang. Strategi ini penting untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kesadaran tentang zakat profesi di kalangan masyarakat yang lebih luas.

⁸Hendra Sutisna, *Fundraising*, (Depok: 2006) Cet 1

Nu Care Lazisnu Ponorogo lebih mengutamakan strategi langsung dalam meningkatkan zakat profesi. Melalui sosialisasi tatap muka yang dilakukan dari rumah ke rumah, kantor, dan perusahaan, Nu Care Lazisnu dapat membangun hubungan yang lebih personal dan kepercayaan dengan donatur. Meskipun strategi tidak langsung juga dipertimbangkan, fokus utama tetap pada interaksi langsung, yang dianggap lebih efektif dalam menggalang dukungan masyarakat.

Strategi utama dalam meningkatkan zakat profesi adalah sosialisasi. Sosialisasi ini melibatkan penyebaran informasi yang luas mengenai kegiatan zakat dan infaq yang disalurkan kepada kelompok-kelompok yang membutuhkan, seperti yatim piatu, anak-anak dhuafa, dan orang-orang tidak mampu. Dengan meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang tujuan dan manfaat dari zakat dan infaq, sosialisasi berfungsi sebagai kekuatan utama dalam menggalang dukungan finansial dan memperluas partisipasi dalam program zakat profesi.

Menurut bapak paidi di lazisnu juga memiliki kendala di program zakat bahwa dalam pelaksanaan program jemput zakat, Nu Care Lazisnu menghadapi beberapa kendala, salah satunya adalah ketidakadaan muzaki di rumah saat petugas datang untuk mengumpulkan zakat. Situasi ini seringkali menyulitkan petugas untuk menyelesaikan proses pengumpulan dan dapat menyebabkan penundaan dalam penyaluran zakat.⁹ Selain itu, ada kalanya muzakki sulit dihubungi melalui telepon, sehingga komunikasi yang

⁹Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

dibutuhkan untuk menjadwalkan ulang kunjungan menjadi terhambat. Kendala-kendala ini menuntut Nu *Care* Lazisnu untuk terus berinovasi dalam strategi komunikasi dan penjadwalan agar program jemput zakat tetap efektif dan dapat menjangkau semua muzakki dengan lebih baik.

Berikut adalah penjelasan mengenai metode *fundraising* yang diterapkan oleh Nu *Care* Lazisnu Ponorogo:

1. Tatap muka: Metode ini melibatkan komunikasi langsung antara fundraiser dan calon donatur melalui interaksi tatap muka. Dengan pendekatan ini, fundraiser dapat secara langsung menjelaskan pentingnya zakat profesi, membangun hubungan personal yang lebih erat, dan menjawab pertanyaan atau keraguan yang mungkin dimiliki oleh calon donatur. Interaksi ini memfasilitasi pemahaman yang lebih mendalam mengenai kewajiban dan manfaat berzakat.
2. Acara khusus: Kegiatan ini dirancang khusus untuk menggalang dana dan meningkatkan kesadaran mengenai zakat profesi. Di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo, *special event* dapat berupa seminar, *workshop*, atau gala dinner yang melibatkan partisipasi masyarakat. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan konsep zakat profesi, menjelaskan manfaatnya, dan mengajak lebih banyak orang untuk berkontribusi dalam program zakat.
3. Surat langsung: Ini adalah metode pemasaran langsung yang menggunakan surat atau materi cetak lainnya untuk menjangkau calon donatur secara personal. Di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo, *direct mail*

mencakup pengiriman surat, brosur, atau pamflet yang menjelaskan tentang zakat profesi, manfaatnya, dan cara berkontribusi. Metode ini memungkinkan penyampaian informasi yang lebih terfokus dan mendalam kepada calon donatur.

4. Kampanye: Kegiatan terencana ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran, mengedukasi masyarakat, dan mendorong tindakan tertentu, seperti memberikan donasi. Di Nu CareLazisnu Ponorogo, campaign difokuskan pada penggalangan dana zakat profesi, dengan tujuan untuk menjangkau lebih banyak donatur dan mengajak mereka berkontribusi demi kesejahteraan masyarakat. Kampanye ini menggunakan berbagai saluran komunikasi untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan memotivasi mereka untuk berpartisipasi.

Metode-metode dirancang untuk membangun kesadaran serta meningkatkan partisipasi masyarakat dalam program zakat profesi yang dijalankan oleh Nu CareLazisnu Ponorogo.

Berdasarkan penjelasan diatas sesuai dengan teori yang relevan dengan pendapat Muhsin Kalida bahwa Metode *face to face* memungkinkan Anda berinteraksi langsung dengan calon donatur melalui kunjungan dan presentasi, *special event* menggunakan acara khusus untuk menarik perhatian dan mengumpulkan dana dari banyak orang, *direct mail* Meskipun surat langsung menyampaikan tawaran penggalangan dana

tertulis dalam surat, campaign menggunakan berbagai media untuk mempromosikan program dan mendorong donasi.¹⁰

Kesimpulannya adalah Nu Care Lazisnu Ponorogo lebih mengutamakan strategi fundraising langsung dibandingkan dengan strategi tidak langsung dalam upaya pengumpulan dana zakat profesi. Melalui pendekatan langsung, seperti sosialisasi dari rumah ke rumah, kantor, dan perusahaan, serta program jemput zakat, Nu Care Lazisnu berusaha untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berzakat. Meskipun demikian, terdapat beberapa kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan strategi ini. Salah satunya adalah ketidakadaan muzaki di rumah saat petugas melakukan jemput zakat, yang menyebabkan proses pengumpulan zakat menjadi terhambat. Selain itu, rendahnya penghasilan sebagian muzaki juga berpengaruh pada jumlah kontribusi zakat profesi yang terkumpul. Hal ini berimbas pada ketidakpastian dana yang dapat dihimpun oleh Nu Care Lazisnu. Untuk itu, lembaga ini perlu melakukan evaluasi terhadap strategi yang ada dan terus berinovasi dalam pendekatan komunikasi dan penjadwalan agar pengumpulan zakat profesi lebih efisien dan dapat menjangkau lebih banyak muzaki. Sebagai tambahan, peningkatan kesadaran masyarakat mengenai kewajiban zakat dan pengelolaan harta yang baik perlu menjadi fokus utama dalam setiap program edukasi yang dilaksanakan.

¹⁰ Muhsin Kalida, *Fundraising dalam Studi Pengembangan Lembaga Kemasyarakatan*, Jurnal Aplikasi (Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama), vol V, NO. 2, (Desember, 2004)

Sosialisasi yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang zakat dan infaq, yang pada gilirannya dapat memperluas dukungan finansial. Namun, Nu Care Lazisnu juga menghadapi kendala dalam pelaksanaan program jemput zakat, seperti ketidakhadiran muzaki saat kunjungan. Oleh karena itu, diperlukan inovasi dalam strategi komunikasi dan penjadwalan untuk mengatasi tantangan ini.

Secara keseluruhan, metode yang digunakan, seperti tatap muka, acara khusus, *direct mail*, dan kampanye, dirancang untuk membangun kesadaran dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam program zakat profesi, dengan harapan dapat mengoptimalkan penggalangan dana dan memberikan dampak positif bagi masyarakat.

C. Analisis Dampak Strategi Langsung terhadap Zakat Profesi

Strategi langsung yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo, seperti sosialisasi tatap muka dan program jemput zakat, terbukti memberikan dampak positif dalam meningkatkan partisipasi muzaki dalam program zakat profesi. Namun, sosialisasi zakat profesi di lembaga ini masih terbilang belum maksimal.

Strategi NU Care Lazisnu Ponorogo untuk meningkatkan tingkat zakat profesi telah menunjukkan hasil yang signifikan melalui strategi langsung, yaitu sosialisasi dan program jemput zakat. Sosialisasi membantu masyarakat memahami kewajiban zakat profesi dan manfaatnya bagi kesejahteraan bersama. Data menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat meningkat

secara signifikan setelah sosialisasi dilakukan, dengan banyak profesional yang sebelumnya tidak mengetahui tentang manfaat sosialisasi. Hal ini membantu meningkatkan pengumpulan zakat.

Berdasarkan wawancara dari mbak Ariska menunjukkan bahwa untuk meningkatkan dana zakat profesi, Nu Care Lazisnu telah menggunakan beberapa pendekatan yang berhasil. Sosialisasi langsung kepada masyarakat adalah salah satu pendekatan utama yang digunakan. Mbak Ariska mengatakan bahwa komunikasi yang efektif sangat penting untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman tentang zakat profesi untuk meningkatkan dana zakat profesi dan strategi sosialisasi ini diterapkan melalui seminar, *workshop*, dan penyuluhan. Melalui aktivitas ini, masyarakat belajar tentang pentingnya zakat sebagai tanggung jawab sosial dan peranannya untuk membantu sesama. Akibatnya, partisipasi muzaki meningkat secara signifikan.¹¹

Sedangkan dalam wawancara yang dilakukan, Bapak Paidi menjelaskan bahwa strategi yang diterapkan oleh Lazisnu untuk meningkatkan zakat profesi sangat fokus pada strategi langsung. Beliau menyatakan bahwa strategi langsung yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo berfokus pada sosialisasi, khususnya melalui metode *door to door*. Strategi ini dimaksudkan untuk memberikan informasi secara langsung kepada masyarakat mengenai zakat profesi. Dengan bertemu langsung, tim lazisnu dapat menjelaskan dengan lebih jelas dan mendetail tentang kewajiban serta

¹¹Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

manfaat berzakat. Melalui interaksi tatap muka ini, tim *nu care* lazisnu juga dapat mendengarkan langsung pertanyaan dan kekhawatiran dari calon donatur, yang memungkinkan mereka untuk memberikan jawaban yang lebih memadai. Tujuan utama dari strategi ini adalah untuk membangun kepercayaan dan hubungan yang lebih personal dengan masyarakat, sehingga dapat mendorong mereka untuk lebih aktif berpartisipasi dalam program zakat yang dijalankan. Dengan kata lain, sosialisasi ini bukan hanya tentang menyampaikan informasi, tetapi juga tentang membangun koneksi yang kuat untuk mendorong kontribusi yang lebih besar.¹²

Program jemput zakat di *Nu Care* Lazisnu Ponorogo memberikan dampak positif yang signifikan dalam meningkatkan tingkat zakat profesi. Dengan pendekatan ini, tim Lazisnu secara langsung mendatangi muzaki, yang memungkinkan mereka untuk menyalurkan zakat dengan lebih mudah dan praktis. Pendekatan ini mengurangi hambatan yang sering dihadapi muzaki, seperti kesulitan untuk mencari waktu atau tempat untuk menyalurkan zakat. Dengan adanya tim yang datang langsung, muzaki dapat lebih mudah memahami proses dan kewajiban zakat profesi mereka. Interaksi langsung ini juga membangun kepercayaan dan memberikan rasa nyaman bagi muzaki dalam menyalurkan dana mereka. Secara keseluruhan, program jemput zakat tidak hanya meningkatkan jumlah zakat yang terkumpul, tetapi juga memperkuat hubungan antara lembaga dan masyarakat, serta mendorong kesadaran akan pentingnya berzakat. Akan tetapi program jemput zakat ada

¹²Paidi, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

kendala yaitu ketika tim Nu *Care* Lazisnu menjemput zakat di rumah muzaki, muzakinya tidak ada dirumah.

Berdasarkan wawancara mbak Ariska menunjukkan bahwa pendapatan zakat di Nu *Care* Lazisnu Ponorogo cenderung tidak menentu. Dia menyoroti bahwa pada bulan-bulan tertentu, seperti April menjelang puasa dan Lebaran, zakat yang masuk bisa mencapai sekitar 250 juta dari donatur yang secara rutin berkontribusi setiap tahun. Beliau menjelaskan bahwa momentum tertentu sering kali memengaruhi jumlah zakat yang diterima, seperti bulan Ramadan atau lebaran, yang merupakan waktu di mana banyak muzaki berzakat secara teratur melalui Lazisnu. Jumlah zakat yang diterima tidak selalu stabil dari bulan ke bulan, meskipun ada donatur tetap yang memberikan zakat setiap tahun. Zakat yang diterima bisa sangat rendah bahkan pada bulan tertentu seperti Mei atau November, menunjukkan bahwa partisipasi muzaki berubah-ubah.¹³

Dampak dari strategi langsung yang diterapkan oleh Nu *Care* Lazisnu Ponorogo, seperti sosialisasi tatap muka dan program jemput zakat, menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam partisipasi muzaki dalam program zakat profesi. Meskipun demikian, pencapaian ini jauh dari target yang diharapkan. Salah satu faktor yang mempengaruhi adalah bahwa Nu *Care* Lazisnu tidak menetapkan target yang jelas dalam pengumpulan zakat profesi. Oleh karena itu, meskipun ada peningkatan dalam partisipasi muzaki, hasilnya belum stabil dan cenderung menurun. Terkadang ada peningkatan

¹³Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

signifikan, seperti saat Ramadan atau Lebaran, namun pada bulan-bulan lain, partisipasi muzaki justru menurun. Kendala seperti ketidakhadiran muzaki saat penjemputan zakat juga menjadi hambatan dalam meningkatkan pengumpulan zakat secara konsisten. Hal ini menunjukkan bahwa kestabilan pengumpulan zakat masih perlu ditingkatkan meskipun strategi langsung memiliki manfaat.

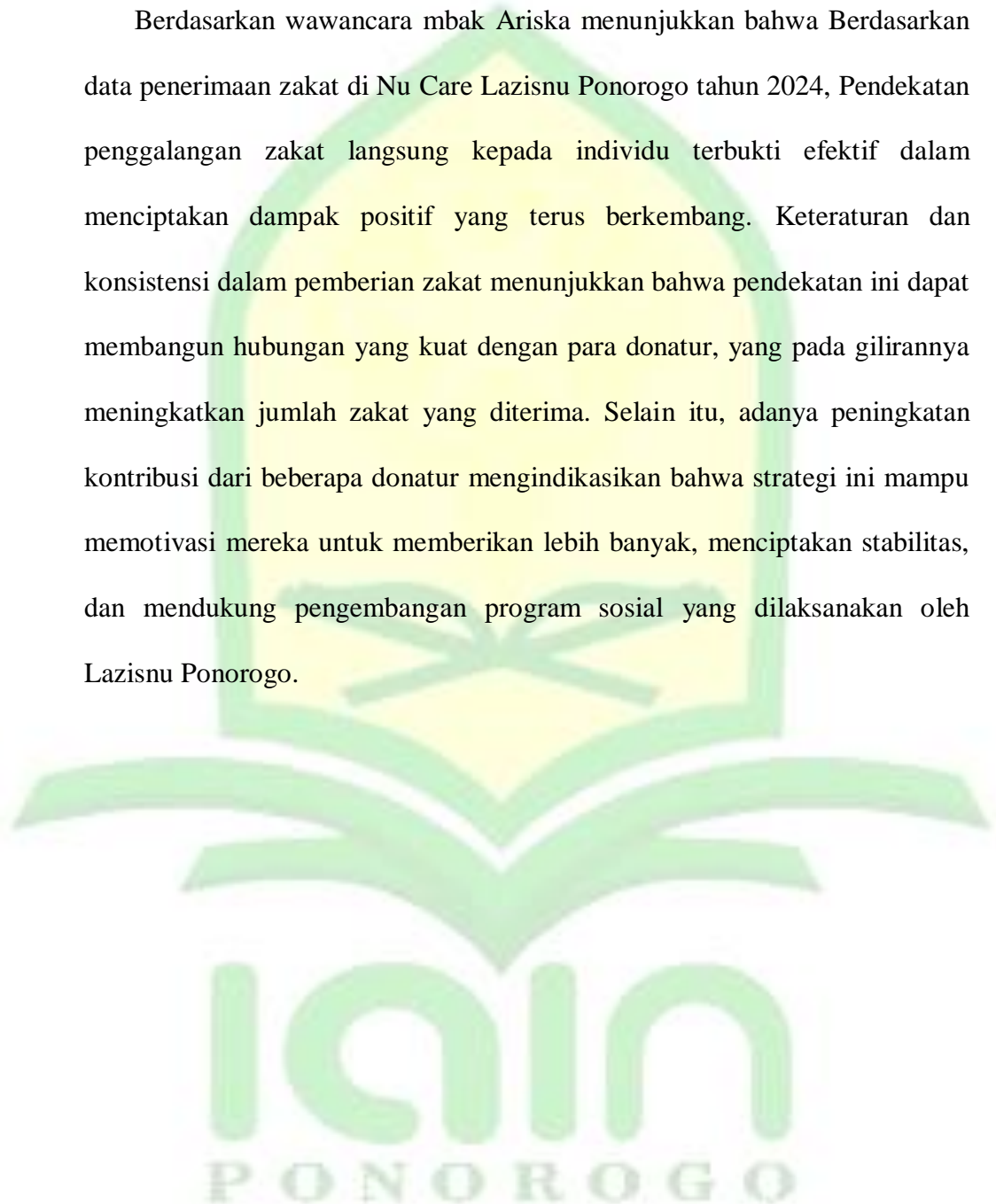
Berdasarkan wawancara mbak Ariska menunjukkan bahwa Berdasarkan data penerimaan zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo tahun 2023, total zakat yang diterima mencapai Rp 284.924.100. Data ini menunjukkan adanya kontribusi dari berbagai individu dengan jumlah sumbangan yang bervariasi, baik dari profesi maupun pihak lainnya.

Dalam konteks dampak strategi langsung terhadap zakat profesi, dapat dilihat bahwa strategi pengumpulan zakat melalui berbagai pihak, termasuk profesi seperti dokter, pengusaha, dan individu lainnya, memberikan kontribusi signifikan. Misalnya, kontribusi terbesar berasal dari donasi yang diberikan oleh Dr. Riza Mazidu yang berulang kali menyumbangkan zakat dalam jumlah besar, serta Hj. Ahmad Yussar yang memberikan sumbangan sebesar Rp 250.000.000 pada bulan April 2023.

Strategi yang melibatkan kolaborasi dengan berbagai pihak ini terbukti efektif dalam meningkatkan penerimaan zakat profesi. Keberlanjutan dan peningkatan jumlah sumbangan zakat dapat dijaga dengan memperkuat strategi langsung yang melibatkan pelaporan yang transparan dan komunikasi

yang baik dengan donatur potensial, serta memfasilitasi cara-cara mudah bagi profesi untuk menunaikan zakat mereka.

Berdasarkan wawancara mbak Ariska menunjukkan bahwa Berdasarkan data penerimaan zakat di Nu Care Lazisnu Ponorogo tahun 2024, Pendekatan penggalangan zakat langsung kepada individu terbukti efektif dalam menciptakan dampak positif yang terus berkembang. Keteraturan dan konsistensi dalam pemberian zakat menunjukkan bahwa pendekatan ini dapat membangun hubungan yang kuat dengan para donatur, yang pada gilirannya meningkatkan jumlah zakat yang diterima. Selain itu, adanya peningkatan kontribusi dari beberapa donatur mengindikasikan bahwa strategi ini mampu memotivasi mereka untuk memberikan lebih banyak, menciptakan stabilitas, dan mendukung pengembangan program sosial yang dilaksanakan oleh Lazisnu Ponorogo.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

- 1 Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian strategi *fundraising* Nu Care Lazisnu Ponorogo dalam meningkatkan zakat profesi maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa Nu Care Lazisnu lebih mengutamakan strategi langsung, seperti sosialisasi tatap muka dan program jemput zakat, daripada strategi tidak langsung yang memanfaatkan media sosial. Meskipun demikian, meskipun strategi langsung sudah dilaksanakan dengan baik, hasil yang dicapai masih belum maksimal terutama dalam hal sosialisasi zakat profesi dan koordinasi dalam penjemputan zakat. Selain itu, kontribusi zakat profesi biasanya tidak tetap, dengan kenaikan dan penurunan yang berubah-ubah.
- 2 Strategi secara langsung yang dilakukan Nu Care Lazisnu Ponorogo melalui sosialisasi tatap muka, dengan fokus interaksi yang membangun kepercayaan dan pemahaman tentang manfaat zakat. Interaksi personal dinilai lebih efektif dalam mendorong partisipasi muzaki daripada strategi tidak langsung. Namun, masalah seperti ketidakhadiran muzaki memerlukan pendekatan baru untuk penjadwalan dan komunikasi. Secara keseluruhan, tujuan dari berbagai pendekatan yang diterapkan adalah untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi masyarakat, yang diharapkan dapat mengoptimalkan penggalangan dana dan memiliki dampak sosial yang positif.

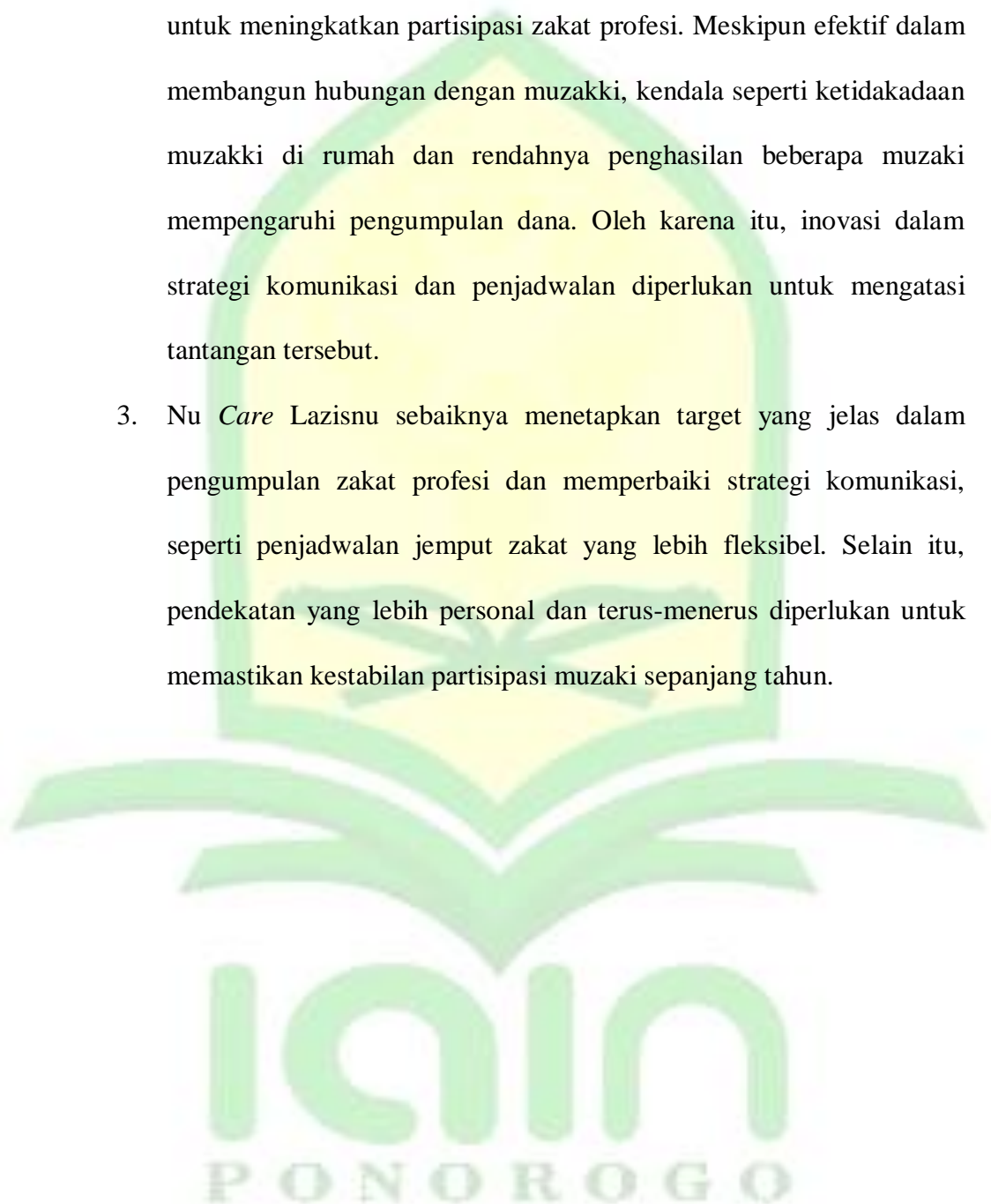
- 3 Dampak strategi langsung yang diterapkan oleh Nu Care Lazisnu Ponorogo, seperti sosialisasi tatap muka dan program jemput zakat, terbukti efektif dalam meningkatkan partisipasi muzaki dalam zakat profesi. Pendekatan langsung ini membantu meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang kewajiban zakat, mempererat hubungan dengan donatur, dan mempermudah proses pembayaran zakat. Meskipun ada peningkatan signifikan, seperti pada bulan Ramadan, hasilnya masih tidak stabil dan terkadang menurun di bulan-bulan lainnya. Kendala seperti ketidakhadiran muzaki saat penjemputan zakat juga menjadi hambatan. Secara keseluruhan, strategi langsung memberikan dampak positif yang signifikan, namun masih perlu penguatan dalam hal kestabilan dan pencapaian target yang lebih konsisten.

B. Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, penulis memberikan saran atas strategi *fundraising* nu *care* lazisnu ponorogo dalam meningkatkan zakat profesi.

1. Nu CareLazisnu Ponorogo perlu memperkuat dan mengoptimalkan strategi tidak langsung, terutama pemanfaatan media sosial sebagai sarana edukasi dan promosi. Selain itu, strategi langsung seperti sosialisasi dan jemput zakat perlu disesuaikan dengan jadwal dan kebutuhan muzaki, serta mengoptimalkan proses agar dapat meningkatkan partisipasi zakat profesi yang lebih stabil dan konsisten.

2. Nu Care Lazisnu Ponorogo lebih mengutamakan strategi *fundraising* langsung, seperti sosialisasi tatap muka dan program jemput zakat, untuk meningkatkan partisipasi zakat profesi. Meskipun efektif dalam membangun hubungan dengan muzakki, kendala seperti ketidakadaan muzakki di rumah dan rendahnya penghasilan beberapa muzaki mempengaruhi pengumpulan dana. Oleh karena itu, inovasi dalam strategi komunikasi dan penjadwalan diperlukan untuk mengatasi tantangan tersebut.
3. Nu Care Lazisnu sebaiknya menetapkan target yang jelas dalam pengumpulan zakat profesi dan memperbaiki strategi komunikasi, seperti penjadwalan jemput zakat yang lebih fleksibel. Selain itu, pendekatan yang lebih personal dan terus-menerus diperlukan untuk memastikan kestabilan partisipasi muzaki sepanjang tahun.



DAFTAR PUSTAKA

- Aan Zainul Anwar, Evi Rohmawati, Miftah Arifin, "Strategi Fundraising Zakat Profesi Pada Organisasi Pengelolaan Zakat (OPZ) Di Kabupaten Jepara", *CIMAE Proceeding Vol. 2*, (2019).
- Abu Achmadi dan Cholid Narkubo, *Metode Penelitian* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2005)
- Ade Nur Rohim, "*Optimalisasi Penghimpunan Zakat melalui Digital Fundraising*" (IAIN Surakarta, 2019)
- Ade Yuliar, "*Analisis Strategi Fundraising Organisasi Pengelola Zakat di Era Digitalisasi*" (IAIN Surakarta, 2021)
- Ahmadi dan Yeni Priyatna Sari, *Zakat, Pajak, dan Lembaga Keuangan Islami dalam Tinjauan Fiqih*. Solo: Era Intermedia, 2004.
- Al-Qur'an al-Karim. (2023). Surah At-Tawbah [9]: 103. Jakarta: Pustaka Islam.
- Aminuddin, Luthfi Hadi. "RELASI MUSLIM DAN NON MUSLIM MENURUT NAHDLATUL ULAMA: Studi Atas Hasil-Hasil Keputusan Bah}th al-Masa>'il Nahdlatul Ulama." *Justicia Islamica* 11, no. 2 (2014). <https://doi.org/10.21154/justicia.v11i2.105>.
- Amri, Miftaakhul, "Strategi Fundraising Dana Zakat Dengan Sistem QRIS Di BAZNAS Kabupaten Banyumas," *Jurnal Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah*, Volume 4, No. 1, 2022.
- Arman Marwing, "Pendekatan Psikologi Dalam Peningkatan Fundraising Zakat", Dalam *Ejournal IAIN Tulungagung*, Vol. 02, No. 01, Oktober 2015.

- Asnaini, *Zakat Produktif dalam Perspektif Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008)
- Bachri, Bactiar S. Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif. <https://yusuf.staff.ub.ac.id>. diakses pada 06 Juli 2024
- Daulay, Rizka Hidayanti & Juliana Nasution, "Strategi Pengumpulan Zakat Di Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus: LAZ Nurul Hayat Cabang Medan)," *Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, Volume 1, No. 3, April 2022.
- David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases (15th ed.)*. Pearson Education.
- Doa, M. D Jamal, *Pengelolaan Zakat Oleh Negara Untuk Mengurangi Kemiskinan*, (Jakarta: KORPUS, 2004)
- Dumas, Stafhanie, dkk., "Strategi Fundraising Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Program "Tersenyum" Rumah Sosial Kutub Jakarta Selatan)," *Jurnal Pekerjaan Sosial Dan Pelayanan*, Volume 3, No.1, April 2022.
- Fachruddin, Muhammad. *Zakat Profesi*. Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.
- George A. Steiner, John B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 1997)
- Hafidhuddin, Didin. *Zakat dalam Perekonomian Modern*. Jakarta: Gema Insani Press, 2002.

Hafidhuddin, Didin *Problematika Zakat Kontemporer Artikulasi Proses Sosial Politik Bangsa*, (Jakarta: Forum Zakat (FOZ), 2003)

Hafidhuddin, Didin dan Ahmad Juwaeni, *Membangun Peradaban Zakat*, Jakarta : IMZ, 2006.

Hanifuddin, Iza, Nur Kasanah, dan Eficandra Eficandra. “Al-Qarḍ al-Ḥasan Program of Bankziska: Zakat Fund-Based Empowerment Model for Victims of Loan Sharks.” *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)* 23, no. 1 (2024): 1–12. <https://doi.org/10.31958/juris.v23i1.10799>.

Imkatun Napsiyah, “*Dampak Penerapan Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Pengelolaan Zakat*”(UM Sumatera Utara,2019)

Islahiyah Okta Novita Sari, “*Manajemen Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Pendapatan Dana Zakat Pada Badan Amil Zakat (BAZNAS) Kota Probolinggo*” (UIN Kiai Haji Achmad Siddiq,2023)

Juwaini, Ahmad *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, (Depok: PIRAMEDIA,2005)

KBBI. Definisi Analisis. <https://kbbi.web.id>. Diakses pada 02 Juli 2024

Kementerian Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2012

Kumara Kusuma Adji. Et, al, “*Bankzisa: A New Hope for the Unbanked and Poor in Indonesia*. Atlantis Press, (Online). Diakses pada 20 November 2024

Kusuma, Kumara Adji, Imam Fauji, Faruq Ahmad Futaqi, Khoong Tai Wai, dan Syafiq Izawan bin Ramlan. "Bankziska and Loan Sharks Eradication in Southeast Asia: Evidence from Indonesia." *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics* 8, no. 2 (2024).
<https://journal.unesa.ac.id/index.php/jie/article/view/23691>.

Lestari Yulia " *Analisis Efektivitas Pola Fundraising Dana Zakat Pada YBM (Yayasan Baitul Maal) PT. PLN (Persero) Wilayah NTB Terhadap Pemberdayaan Masyarakat* ", Skripsi UIN Mataram(2019).

Mardani, Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia, CET. XII Jakarta: PT. Refika Aditma,2011

Huda, Miftahul, dan Lukman Santoso. "Konstruksi model wakaf perusahaan dalam negara hukum Indonesia." *Al-Daulah Jurnal Hukum Dan Perundangan Islam* 9, no. 2 (2019): 222–49.

Huda, Miftahul. "MANAJEMEN FUNDRAISING WAKAF: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Wakaf." *Justicia Islamica* 11, no. 1 (2014).
<https://doi.org/10.21154/justicia.v11i1.95>.

M. Anwar Sani, *Jurus Menghimpun Fulus, Manajemen Zakat Berbasis Masjid*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama), 2010

M. Munir, Nur Muhammad, "Strategi Pengelolaan Zakat, Infaq dan Sedekah dalam Upaya Meningkatkan Kepercayaan Muzakki di LAZ Sidogiri Kabupaten Probolinggo" (Sekolah Tinggi Agama Islam Ahmad Sibawayhie, 2022)

Mahjuddin, Masailul Fiqhiyah. Cet. V, Jakarta: Kalam Mulia, 2005.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya,1993)

Muhammad Zainul Ilyas, "*Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki pada Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) Daarut Tauhiid (DT Peduli) Cabang Jakarta Selatan*" (UIN Syarif Hidayatullah, 2019)

Norton Michael, *Menggalang Dana: Penuntun Bagi Lembaga Swadaya Masyarakat dan Organisasi Sukarela di Negara-negara Selatan* diterjemahkan oleh Masri Maris (Jakarta: Yayasan

Nugroho, Arief Teguh, dkk., "*Strategi Fundraising Zakat Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki Studi Pada LAZ BaitulMaalKu Kabupaten Karawang*,"*Jurnal Ekonomi Syariah Bangsa*, Volume 6, No. 1, April 2021.

Nurhadi, Masturi Ilham, *Fikih Sunnah Wanita*, CET.XXX Jakarta: Pustaka Al-Kausar,2008)

Nurwanda,Asep. "*Analisis Program Inovasi, Dalam Mendorong Pengembangan Ekonomi Lokal Oleh Tim Pelaksana Inovasidesa (PID) di Desa Bangunharja Kabupaten Ciamis*", *Dinamika : Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara*, (online), 7:1, 2020, 71 Obor Indonesia, 2002)

- Purwanto, April. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Jakarta: TERAS, 2009)
- Rafiudin dan Manna Abdul Djaliel, *Prinsip Dan Strategi Dakwah* (Bandung: Pustaka Setia, 1997)
- Rahmi, Elva. 2019. *Manajemen Fundraising Lembaga Dompot Dhuafa Riau* skripsi. Pekanbaru: Fak. Dakwah dan Komunikasi.
- Ramadhita. Optimalisasi Peran Lembaga Amil Zakat Dalam Kehidupan Sosial. *Jurisdiction: Jurnal Hukum dan Syariah*.(online). vol. 2, No. 1. 2012
- Ridlo Ari, "Zakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Al-'Adl*, Volume 7, No. 1, Januari 2014.
- Rohmah, Nur Lailatur. *“Implementasi Strategi Fundraising Dan Pendistribusian Sedekah Sedino Sewu Di UPZIS NU-CARE LAZISNU Rating Wotan Gresik.”* Skripsi. UIN Sunan Ampel Surabaya, 2021.
- Rozalinda. *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. Edisi 1, Cetakan ke-3. Jakarta: Rajawali Pers, 2016. h. 250.
- Sari, Meita Sekar, and Muhammad Zefri. “Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, Dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Masyarakat Terhadap Kualitas Pengelola Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura” 21 (2019): 3.
- Sarwat, Ahmad. *Fikih Zakat Kontemporer*. Jakarta: Pustaka Hidayah, 2009.
- Saudjana, Nana dan Ahwal Kusuma, *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi* (Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002).

Sekilas Nu Care Lazisnu, <https://lazisnupcnuponorogo.id/sekilas-lazisnu-pcnu-ponorogo/>

Sugiyono, *Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*, (Bandung:Alfabeta,2012),

Sutisna, Hendra *Fundraising Database*, (Depok:2006)

Sri Nurhayati & Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Edisi 3. Jakarta: Selemba Empat, 2013. h. 288-290.

Syahrani, Novita dan Nurhayati, "*Strategi Fundraising Dalam Menghimpun Dana Zakat, Infaq Dan Shadaqah Untuk Kemaslahatan Umat Di Lembaga Amil Zakat Al-Washliyah Beramal Sumatera Utara*," *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Volume 2, No. 2, 2022.

Umar Husein. *Strategic Management In action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2001.

Widjajanti, Darwina. *Rencana Strategis Fundraising*, (Jakarta: Piramedia, 2006)

Zainuri, Mohammad, Fitriyana Agustin, dan Robiatul Adawiyah. "*Strategi Fundraising Digital Dalam Meningkatkan Penhimpunan Dana Ziswaf Program Pemberdayaan Ekonomi Pada Koperasi Sariah Baitul Maal Wat Tamwil*." *Iqtisadie: Journal of Islamic Banking and Shariah Economy* 2, no. 2 (2022): 123-149.

Ariska, *Wawancara*, Ponorogo, 18 Juli 2024.

Paidi, *Wawancara*, Ponorogo 18 Juli 2024.