

### BAB III

## OPTIMALISASI PENGHIMPUNAN DAN PENDISTRIBUSIAN ZAKAT YANG MEMBERDAYAKAN DI YAYASAN DANA SOSIAL AL-FALAH (YDSF) SURABAYA

### A. Gambaran Umum YDSF Surabaya

#### 1. Sejarah YDSF Surabaya

Yayasan Dana Sosial al-Falah (YDSF) adalah Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) yang didirikan pada tanggal 1 Maret 1987 oleh para tokoh, ulama, dan pengusaha muslim di Masjid al-Falah Surabaya dan telah dikukuhkan pemerintah dengan SK Menteri Agama No. 532 tahun 2001.<sup>46</sup>

Berdirinya YDSF tidak bisa dilepaskan dari masjid al-Falah. Dari sanalah lembaga amil zakat nasional (LAZNAS) ini bermula. Menurut Farid Jahja (anggota Dewan Pembina YDSF) pendirian YDSF bermula dari kebiasaan unik (alm.) Abdul Karim, ketua yayasan Masjid al-Falah ketika itu.<sup>47</sup> Abdul Karim sering berkeliling Surabaya untuk mencari masjid atau *mushalla* yang layak dibantu. Jika terdapat masjid atau *mushalla* yang terbengkalai pembangunannya, maka pak Karim menghubungi rekan-rekan bisnisnya dan beberapa hartawan muslim yang

---

<sup>46</sup> YDSF Surabaya, (Profil), <http://www.ydsf.org/tentang-kami>

<sup>47</sup> Ibid.

ia kenal untuk diajak bersama-sama mencari solusi agar pembangunan masjid atau mushalla tersebut bisa terselesaikan. Dari kebiasaan ini muncullah gagasan untuk mewadahnya dalam sebuah lembaga yang layak dikelola. Setelah melalui proses yang cukup matang, maka berdirilah YDSF pada 1 Maret 1987.<sup>48</sup>

Saat itu Haji Abdul Karim terpilih sebagai ketua dan Abdul Kadir Baraja wakil ketuanya. Tetapi, sebelum YDSF memulai kiprahnya, Pak Karim berpulang ke haribaan Allah Swt. Meninggalnya Pak Karim tidak menyurutkan semangat pengurus lainnya. Bahkan hal itu semakin memicu terwujudnya niat mulia H. Abdul Karim. Di awal perjalanannya, pengurus YDSF harus berpikir dan berjuang ekstra keras untuk mengembangkan lembaga ini. Dengan didukung kaum muda yang jadi jupen (juru penerang) dan jungut (juru pungut), pengurus berjuang untuk mengenalkan YDSF kepada masyarakat luas. Saat itu lembaga sejenisnya relatif belum ada di Surabaya bahkan di Indonesia.<sup>49</sup>

Saat itu, para jupen (juru penerang) harus berdiri di lampu merah hanya sekedar membagi brosur. Mereka juga memilih nama-nama Islam di *yellowpages* untuk dikirim brosur dan formulir pendaftaran donatur. Walaupun dari nama-nama itu ternyata tidak selalu beragama Islam. Sedangkan jungut (juru pungut) harus berjibaku mengambil donasi di

---

<sup>48</sup> Ibid.

<sup>49</sup> Ibid.

rumah-rumah dan perkantoran donatur. Dengan SDM yang terbatas dan hanya mengandalkan sepeda kumbang, jungut harus keliling ke segala penjuru Surabaya baik utara, selatan, timur maupun barat. Hasil yang didapat sangat minim, bahkan tidak sebanding dengan biaya dan usaha yang dikeluarkan. Selama hampir setahun para pengurus mengadakan patungan untuk menutup kekurangannya. Setelah 25 tahun berkiprah, Allah Swt. menakdirkan YDSF dikenal luas. *Alhamdulillah*, saat ini YDSF telah dipercaya lebih dari 200 ribu donatur individu, 2 ribu lebih instansi pemerintah maupun swasta di Indonesia serta lembaga mancanegara.

## 2. Visi dan Misi YDSF Surabaya

### a. Visi

YDSF Surabaya sebagai lembaga sosial yang benar-benar *amanah* serta mampu berperan serta secara aktif dalam mengangkat derajat dan martabat umat Islam khususnya di Jawa Timur.<sup>50</sup>

### b. Misi

Mengumpulkan dana masyarakat/umat baik dalam bentuk zakat, infak/sedekah dan wakaf serta lainnya dan menyalurkannya dengan

---

<sup>50</sup> YDSF Surabaya, (Visi dan Misi), <http://www.ydsf.org/tentang-kami>

*amanah* serta secara efektif dan efisien untuk kegiatan-kegiatan berikut:<sup>51</sup>

- 1) Meningkatkan kualitas sekolah-sekolah Islam;
- 2) Menyantuni dan memberdayakan anak yatim, miskin, dan terlantar;
- 3) Memberdayakan operasional dan fisik masjid, serta memakmurkannya;
- 4) Membantu usaha-usaha dakwah dengan memperkuat peranan para dai, khususnya yang berada di daerah pedesaan/terpencil;
- 5) Memberikan bantuan kemanusiaan bagi anggota masyarakat yang mengalami musibah.

### 3. Landasan Hukum YDSF Surabaya

- a. Al-Qur'an dan Hadis
- b. Akta Notaris Abdurrazaq Ashiblie, SH Nomor 31 tanggal 14 April 1987. Diperbaharui, Abdurrazaq Ashiblie, SH Nomor 11 tanggal 24 Januari 2006
- c. Rekomendasi Menteri Agama Republik Indonesia Nomor B.IV/02/HK.03/6276/1989
- d. Surat Permohonan Direktur Yayasan No. 0229 /U/YDSF/XI/2001 tanggal 7 Nopember 2001 perihal Permohonan Rekomendasi

---

<sup>51</sup> Ibid.

Pengukuhan Yayasan sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS)

- e. Surat Keterangan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 523 Tanggal 10 Desember tahun 2001 tentang Pengukuhan Yayasan sebagai Lembaga Amil Zakat.<sup>52</sup>

#### 4. Struktur Organisasi YDSF Surabaya

Bagan 3.1  
Struktur Organisasi Kantor Yayasan Dana Sosial al-Falah Surabaya<sup>53</sup>



<sup>52</sup> YDSF Surabaya, (Legalitas), <http://www.ydsf.org/tentang-kami>

<sup>53</sup> Nova, *Wawancara*, Surabaya, 4 April 2014.

Dewan Pembina	
Ketua	Prof. Mahmud Zaki, MSc
Anggota	Prof. DR. H. Moh Nuh DEA H. M. Farid Yahya Salim Martak
Dewan Pengawas	
Ketua	Drs. H. Zulfikar Ismail, M.Ak, CPA
Anggota	Drs. H. Muhammad Taufiq A.B Ir. H. Abdul Gaffar AS
Dewan Pengurus	
Ketua	Ir. H. Abdul Kadir Baraja
Sekretaris	Shakib Abdullah
Bendahara	H. Aun Bin Abdullah Baroh
Direktur Pelaksana	Jauhari Sani

## B. Optimalisasi Penghimpunan Zakat di YDSF Surabaya

Dalam mengoptimalkan perolehan dana, sebagian besar organisasi nirlaba seperti lembaga pengelola zakat melakukan penggalangan dana (*fundraising*) dengan beragam pertimbangan dan kepentingan guna menjamin keberlanjutan aktivitas lembaga. Mereka seringkali membangun basis donor kecil melalui kampanye sistematis dengan menggunakan surat (*direct mail*), *e-mail*, telepon atau kunjungan langsung ke rumah para donatur. Idealnya, setidaknya suatu lembaga pengelola zakat akan meminta donatur sasaran empat kali setahun dengan tiga cara yang berbeda.<sup>54</sup> Selibuhnya, mereka menindaklanjuti dengan menerapkan kombinasi beberapa metode lain seperti

---

<sup>54</sup> Herri Setiawan, *Membership Fundraising* (Depok: Pustaka, 2006), 1.

surat, *e-mail*, telepon atau kunjungan langsung ke rumah para donatur sesuai dengan budaya dan kebiasaan masyarakat atau relawan zakat di Indonesia.<sup>55</sup>

Salah satu cara yang bisa juga ditempuh untuk memperoleh dana dan dukungan khususnya untuk dukungan tetap dan jangka panjang adalah dengan menerapkan lembaga berbasis keanggotaan. Keanggotaan adalah upaya penggalangan dana dengan cara merekrut individu atau kelompok menjadi donatur tetap, anggota lembaga atau partisipan program. Yayasan Dana Sosial al-Falah (YDSF) Surabaya merupakan salah satu diantara sekian banyak LAZ yang menerapkan sistem pengelolaan anggota (*membership*).

Langkah-langkah yang dilakukan YDSF Surabaya dalam upaya optimalisasi penghimpunan dana ZIS berbasis keanggotaan adalah sebagai berikut:

a. Persiapan Lembaga

1) *Need Assessment*

Sebelum menetapkan pelaksanaan program keanggotaan, perlu melakukan tinjauan-tinjauan tentang kebutuhan lembaga atau *need assessment* untuk menemukan alasan atau jawaban atas pertanyaan, mengapa YDSF ingin melakukan *fundraising* melalui keanggotaan.<sup>56</sup>

Hal penting yang perlu diperhatikan dan diputuskan adalah berapa

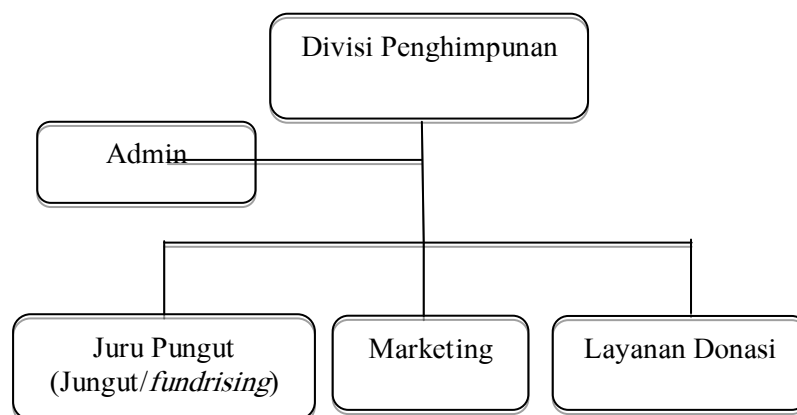
---

<sup>55</sup> Ibid., 3.

<sup>56</sup> Ibid., 11.

dana yang dialokasikan, karena program keanggotaan termasuk kategori program padat modal. Diantara kebutuhan tersebut adalah penyediaan SDM operasional, biaya promosi dan perekrutan, biaya produksi, dan lain sebagainya. YDSF Surabaya telah merekrut 95 karyawan dalam menjalankan kegiatan operasional lembaganya. Berikut struktur divisi marketing YDSF Surabaya dalam kegiatan *fundraising*:

Bagan 3.3  
Struktur Divisi Penghimpunan<sup>57</sup>



## 2) Melibatkan Staf dan Pengurus

Dengan melibatkan staf maka lembaga dapat meningkatkan rasa kepemilikan dan pelayanan kepada para anggota dan pentingnya program keanggotaan lembaga.<sup>58</sup>

<sup>57</sup> Khoirul Anam, *Wawancara*, Surabaya, 21 Mei 2014.

<sup>58</sup> Ibid.



### 3) Mengumpulkan Database

Persiapan selanjutnya dilakukan dengan mengumpulkan *database* calon-calon prospektif anggota program yang dilakukan dengan menggunakan media iklan dan publikasi. Dengan cara tersebut diharapkan dapat membidik segmen calon anggota organisasi atau lembaga.

### 4) Mendesain Program Keanggotaan

YDSF menyiapkan layanan yang ditawarkan kepada donatur maupun calon donatur. Dalam hal ini YDSF berupaya menyelami alur berpikir prospek dan calon anggota yakni tentang beberapa manfaat yang diinginkan yaitu berupa pengembangan keterampilan, pengembangan pengetahuan umum maupun agama, pelatihan dan *networking*.

### 5) Merancang Skema Keanggotaan

Menurut salah satu pengurusnya, YDSF Surabaya cukup longgar dalam menerapkan strategi keanggotaan. Yayasan tidak mengikat donatur dengan ketentuan atau aturan yang mewajibkan mereka untuk menyalurkan sumbangan secara tetap. Yayasan juga tidak memberikan kartu anggota ataupun iuran wajib kepada mereka. Besarnya sumbangan yang akan diberikan juga diserahkan kepada

mereka yang disesuaikan dengan kemampuan finansial dan tingkat penghasilannya.<sup>59</sup> Jumlah sumbangan ditentukan oleh donatur pada saat dia menyatakan kesediaannya menjadi donatur tetap.

#### 6) Promosi dan Perekrutan

Melakukan aktivitas publikasi dan promosi melalui media cetak seperti majalah, bulletin, leaflet, brosur, surat kabar harian maupun media elektronik seperti televisi, radio dan internet. YDSF telah bekerjasama dengan Koran Surya, Republika, Radio Suara Surabaya, metro TV dan sebagainya.<sup>60</sup>

YDSF mempertimbangkan berbagai hal dalam memilih beriklan di berbagai media, antara lain:

##### a) Meminimalkan Biaya Iklan

Strategi yang dilakukan YDSF dalam beriklan sebagai upaya meminimalkan pembiayaan adalah:<sup>61</sup>

Pertama, barter promosi dan publikasi yang dilakukan dengan menawarkan kepada media atau bertukar promosi di media informasi lembaga seperti majalah, bulletin, website, *event* atau kegiatan, publikasi panitia atau organisasi seperti spanduk, poster,

---

<sup>59</sup> Ibid.

<sup>60</sup> Ibid.

<sup>61</sup> Herri Setiawan, *Membership Fundraising...*, 181.

brosur lembaga atau bahkan pada *booklet* atau buku petunjuk seputar program keanggotaan.

Kedua, mengajukan keringanan biaya kepada media, karena biasanya media memberikan diskon dalam jumlah tertentu untuk lembaga/organisasi sosial atau kegiatan sosial.

Ketiga, menumpang pada *event* media lain dalam melakukan promosi. Misalnya ketika YDSF mendapatkan informasi akan diselenggarakannya pameran Haji dan Umroh di Jatim Expo Surabaya, maka YDSF pun ikut hadir dalam *event* tersebut untuk mempublikasikan keunggulan produknya dalam rangka membangun kepedulian masyarakat dalam menunaikan ZIS ke YDSF.<sup>62</sup>

b) Mengadakan *Event*

Mengadakan *event* yang akan mengundang calon-calon anggota yang sudah dijajagi sebelumnya dan membuka *stand* (gerai) khusus atau *corner* untuk perekrutan dengan acara yang menarik di suatu *event* tertentu.<sup>63</sup> Pada rangkaian acara telah diperhitungkan strategi dan metode yang digunakan untuk menarik perhatian pengunjung. Misalnya, dengan penukaran souvenir tiket hingga pengambilan hadiah atau ide kreatif lainnya yang dengan ramah dan sopan menggiring masyarakat mengunjungi *stand*.

---

<sup>62</sup> Anam, *Wawancara*, Surabaya, 21 Mei 2014.

<sup>63</sup> *Ibid.*

- c) Mengetahui isu global, misalnya mengadakan konser dig doang di sidoarjo untuk merekrut donatur untuk menolong korban bencana Kelud.
- d) Memanfaatkan hari penting seperti Peringatan Hari Besar Islam (PHBI) maupun Hari Besar Nasional. YDSF memanfaatkan moment bulan Ramadhan dan Idul Qurban dalam mengoptimalkan perolehan dana ZIS.

#### 7) Pengelolaan dan Pengembangan Keanggotaan

Berikut berbagai layanan yang dirancang YDSF guna menjaga, merawat, dan meningkatkan loyalitas anggota serta mengembangkan keanggotaan.

##### a) Pelatihan

###### i. *Excellent Family Training* (EFT)

Sebuah bentuk pelayanan bagi donatur YDSF untuk melatih komunikasi & interaksi suami-istri menuju keluarga *sakinah mawaddah wa rahmah*.

###### ii. *Parenting Skill Training*

Pelatihan bagi donatur untuk membekali cara mendidik anak yang efektif dan penuh kasih sayang. Materi pelatihan yang diterapkan antara lain teknik berkomunikasi anak secara efektif dan memotivasi anak belajar.

###### iii. *Pelatihan* Nanda Cerdas Peduli

Sebuah kegiatan pelatihan (*outbound & indoor*) untuk putra/i donatur dalam rangka mengisi waktu liburan. Peserta

akan diajak bermain ketangkasan dan berlatih bagaimana cara belajar yang efektif (*Quantum Learning*).

iv. *Workshop* Manajemen Zakat

Workshop & pelatihan sehari yang dilaksanakan atas undangan komunitas donatur seputar fiqih dan pengelolaan zakat yang telah dilaksanakan oleh YDSF Surabaya, dalam acara ini sekaligus diujicobakan simulasi penghitungan zakat.

b) Kajian Rutin

i. KAAFAH (Kajian Aktual Al Falah)

Sebuah kajian keislaman yang kajian yang bersifat massal dan terbuka dengan mendatangkan pembicara dari tingkat nasional yang dikemas dalam bentuk dialog interaktif dengan tema masih hangat seputar keislaman dan keluarga.

ii. Kajian Kitab Riyadhush Shalihin

Sebuah kajian yang membahas Kitab Riyadhush Shalihin karya monumental Imam An Nawawi.

iii. SECERAHATI (Sedia Penceramah dan Khatib)

YDSF Surabaya menyediakan *muballigh* dan penceramah untuk pengajian yang diselenggarakan donatur, baik kajian rutin, khutbah Jumat atau kajian non-rutin.

c) Kampung al-Qur'an

YDSF Surabaya membantu donatur untuk belajar membaca dan memperbaiki bacaan al-Quran melalui kursus yang intensif dan terprogram.

d) Konsultasi Syariah & Keluarga

YDSF Surabaya membuka layanan konsultasi agama & keluarga. Layanan ini bekerja sama dengan Biro Konsultasi Keluarga Sakinah al-Falah (BKSF).

e) Mobil Jenazah

YDSF Surabaya menyediakan mobil jenazah bagi donatur dan keluarga donatur yang tinggal serumah.

f) SMS CINTA (Curah Informasi, Taushiyah & Berita)

Layanan SMS untuk donatur yang berkaitan dengan taushiyah (nasihat, hadits & ayat Al Quran) serta informasi kegiatan seputar YDSF.

g) Layanan Jemput Donasi

Layanan pengambilan cepat donasi untuk memudahkan donatur membayarkan zakat, infak, sedekah (ZIS) yang bersifat insidental dan mendesak untuk wilayah Surabaya, Sidoarjo kota dan Gresik kota atau juga untuk melayani pembayaran hewan qurban.

h) Bingkisan

i. Buku/Kitab

YDSF Surabaya menyediakan buku-buku, kitab al-Qur'an, kitab hadits atau kitab rujukan yang bermutu sebagai souvenir bagi donatur dengan sejumlah syarat dan ketentuan yang berlaku.

ii. VCD Rekaman Kajian

YDSF Surabaya menyediakan VCD rekaman KAAFAH atau kajian Riyadhus Shalihin di YDSF Surabaya bagi donatur atau masyarakat umum yang mungkin tidak bisa menghadiri program kajian atau sekadar menambah koleksi pribadi.

Menurut Khoirul Anam selaku anggota divisi penghimpunan, strategi utama yang dikembangkan YDSF Surabaya untuk mengoptimalkan penghimpunan dana yaitu dengan membuka segmen lebih luas dalam menjaring donatur baru, hal ini dilakukan dengan berupaya menjalin relasi dengan berbagai media cetak maupun elektronik. Saat ini YDSF Surabaya

juga telah mengadakan relasi dengan media Sindo, Republika dan Suara Surabaya. Selain itu YDSF Surabaya juga pernah bekerja sama dengan JTV dan Metro TV dalam mempublikasikan kegiatan pengelolaan dana zakat, infak/sedekah dan waqaf.<sup>64</sup>

Selain mendekatkan lembaga dengan berbagai media dan wartawan, divisi penghimpunan YDSF Surabaya juga memiliki target optimalisasi penghimpunan dan pendistribusian dana yang sudah ditetapkan pada RKA YDSF. Seluruh anggota pengelola zakat harus memahami tujuan dan pencapaian hasil kerja yang akan dia usahakan dalam pelaksanaan tugasnya. Penghimpunan zakat YDSF Surabaya bisa dikatakan optimal jika dana yang diperoleh mencapai 100% dari target pencapaiannya dan tidak terlepas dari target pendistribusiannya. Karena menurut salah satu pengurus, perolehan dana zakat yang tinggi merupakan suatu *amanah* besar yang harus dijalankan untuk selanjutnya didistribusikan kepada *mustahiq* atau orang-orang yang berhak menerimanya.<sup>65</sup>

Kaitannya dengan target dana ZIS yang direncanakan, pengurus menghitung dari anggaran yang diperlukan untuk operasional, gaji dan seterusnya, serta pengurus juga membuat laporan pemasukan dan pengeluaran dana yang sudah dihimpun sebagai perbandingan dan tolak ukur ketika ingin

---

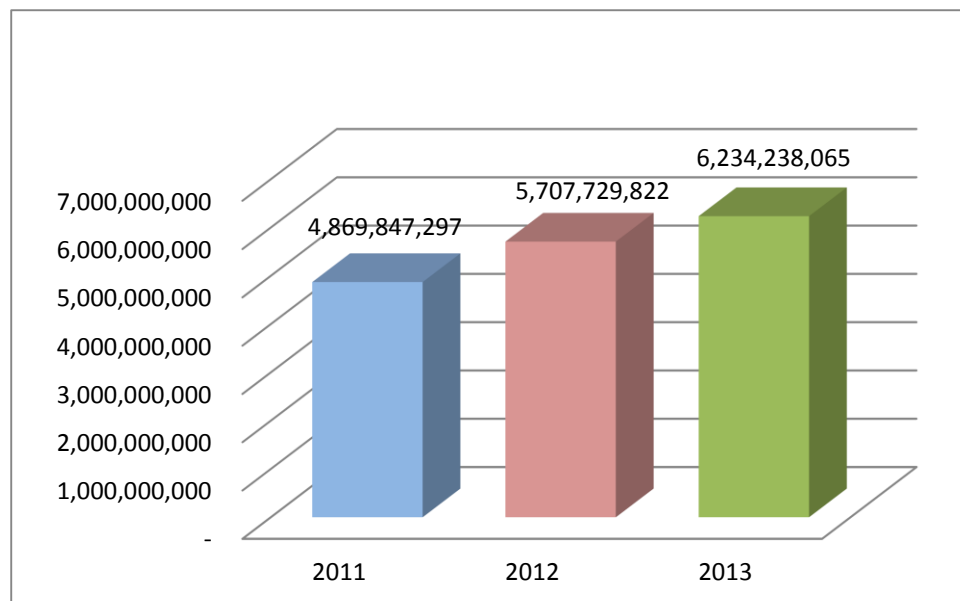
<sup>64</sup> Ibid.

<sup>65</sup> Nova, *Wawancara*, Surabaya, 4 Juni 2014.

membuat perhitungan kedepan. Berikut data anggaran biaya operasional di YDSF Surabaya tahun 2011-2013:

Grafik 3.1

Perbandingan Biaya Operasional YDSF Surabaya Tahun 2011-2013



Tabel 3.1  
Rincian Biaya Operasional YDSF Surabaya

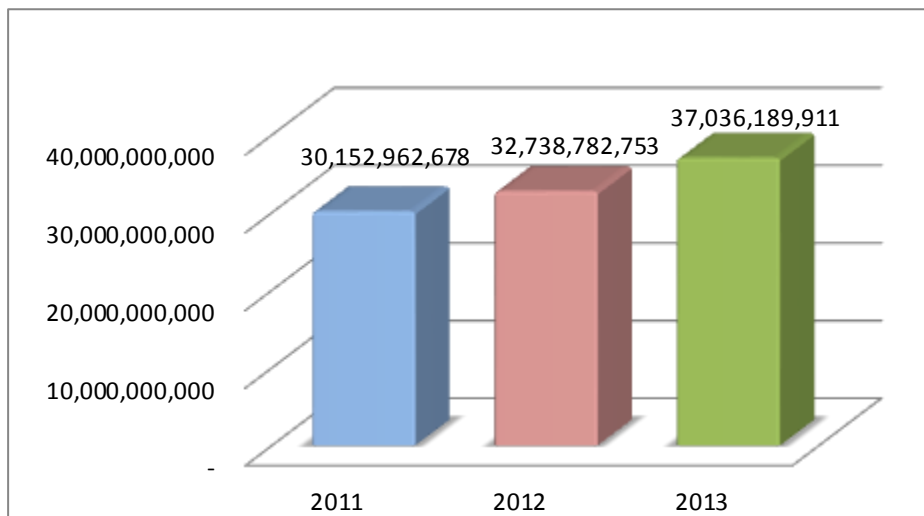
Keterangan	Tahun		
	2011 (Rp)	2012 (Rp)	2013 (Rp)
Gaji Karyawan & tunjangan	3,631,632,988	4,128,426,635	4,534,520,666
Biaya administrasi & umum	768,232,533	1,224,327,522	1,316,118,870
Biaya promosi & Publikasi	408,050,656	274,567,889	379,084,529
Biaya lain-lain	61,931,120	80,407,776	4,514,000
Jumlah	4,869,847,297	5,707,729,822	6,234,238,065

Sumber: Manajer Keuangan YDSF Surabaya



Dengan mengaplikasikan metode *fundrising* tersebut, YDSF Surabaya telah berhasil membuktikan bahwa dalam tiga tahun terakhir selalu ada peningkatan perolehan dana zakat, infak/sedekah dan wakaf.

Grafik 3.2  
Perbandingan Realisasi Penghimpunan ZIS di YDSF Surabaya Tahun 2011-2013



Pada tahun 2013 YDSF menargetkan pengumpulan dana zakat, infak/sedekah dan wakaf sebesar Rp 36 Milyar dan sampai bulan Desember 2013 YDSF Surabaya berhasil mengumpulkan dana zakat, infaq/shadaqah dan waqaf sebesar Rp 37.036.189.911,-. Berikut ini adalah rincian sumber penerimaan dana zakat di YDSF Surabaya selama tiga tahun terakhir:

Tabel 3.2  
Rincian Sumber Perolehan Zakat YDSF Surabaya

Jenis perolehan	Tahun		
	2011 (Rp)	2012 (Rp)	2013 (Rp)
Dana Zakat	5.106.890.856	6.453.453.541	6.247.068.778
Dana Infaq	24.818.848.822	26.204.701.212	30.708.454.383
Dana Waqaf	227.223.000	80.628.000	80.666.750

Sumber: Manajer Keuangan YDSF Surabaya

### C. Pendistribusian Zakat yang Memberdayakan di YDSF Surabaya

Pendistribusian zakat yang memberdayakan merupakan bentuk pemanfaatan dana zakat secara maksimal sebagai usaha dalam mendatangkan hasil dan manfaat yang lebih besar serta lebih baik. Pemanfaatan dana zakat dilakukan dengan upaya pemberdayaan zakat yang merupakan penafsiran terhadap distribusi dan alokasi (jatah) zakat sebagaimana disebutkan dalam surat at-Taubah ayat 60, seiring dengan tuntutan perkembangan zaman dan sesuai dengan syari'at Islam untuk mencapai tujuan pensyaria'atan zakat itu sendiri.

YDSF mengkategorikan dana zakat sebagai dana terikat, sedangkan untuk infak/sedekah dan wakaf dikategorikan sebagai dana tidak terikat. Ini dikarenakan dana infak/sedekah dan wakaf lebih *flexible* dalam pemanfaatannya, sedangkan zakat hanya diperbolehkan peruntukannya kepada delapan golongan *asnaf* yang berhak menerima manfaatnya. Oleh

karena itu, YDSF menggunakan dana Infak sebagai instrument pemberdayaan ekonomi masyarakat di wilayah desa maupun kota. Sasaran utama pemberdayaan dana infak ini ialah *mustahiq* yang sedang membutuhkan dana untuk membangun dan mengembangkan kembali usaha yang telah dijalani, hasil usaha yang didapatkan dari usaha tersebut merupakan tumpuan hidup dalam memenuhi kebutuhan pokoknya sehari-hari.<sup>66</sup>

Dalam pendistribusian dana zakat, YDSF Surabaya memiliki strategi-strategi khusus agar dana yang tersalurkan bukan hanya sekedar membantu para *mustahiq* tapi juga dapat memberdayakan masyarakat. Pemberdayaan ekonomi masyarakat ini terwujud dalam bentuk program KUM (Komunitas Usaha Mandiri) yang bertujuan memberikan bantuan modal usaha tanpa bunga kepada pengusaha kecil secara bergulir, menjauhkan masyarakat dari riba, mendidik masyarakat gemar berinfaq dan memberikan pendidikan agama dan keterampilan usaha yang bisa menghasilkan pendapatan tambahan bagi masyarakat.

Program KUM ini memiliki visi yaitu mengembangkan usaha kecil mandiri yang berlandaskan Ketuhanan Yang Maha Esa dan misinya adalah membentuk karakter pengusaha yang religius dan bertanggungjawab dalam mengemban *amanah* serta mewujudkan masyarakat yang mandiri. Bantuan yang diberikan, berupa pinjaman untuk modal usaha mulai dari Rp 500.000,-

---

<sup>66</sup> Nova, *Wawancara*, Surabaya, 4 Juni 2014.

s/d Rp. 3000.000,- kepada masyarakat yang memiliki usaha kecil yang sedang membutuhkan dana untuk membantu mengembangkan usahanya. Pinjaman tersebut menggunakan akad *qardul hasan* (pinjaman kebaikan). Karena itu, mereka tidak dikenakan margin dalam pengembalin/pembayarannya.

Persyaratan untuk mengikuti KUM ini antara lain:

1. Islam, *amanah*
2. Setuju dan mematuhi peraturan
3. Mengikuti pengajian yang ada
4. Membayar tepat waktu
5. Jatuh tempo pembayaran setiap tanggal 20
6. Wajib menabung
7. Wajib menanam saham Rp. 100.000,- selama menjadi anggota.

Berdasarkan data keuangan YDSF, total keseluruhan dana yang di arahkan kepada pendistribusian dengan pola produktif melalui pelaksanaan program KUM (Komunitas Usaha Mandiri) pada tahun 2013 mencapai Rp. 648.138.500,-. Penambahan modal dari “KUM YDSF” diberikan bukan untuk modal awal, tetapi untuk modal pembangunan yaitu setelah usaha tersebut dirintis dan menunjukkan prospek yang cukup baik. Di Surabaya telah ada sekitar 10 KUM yang tengah dijalankan oleh YDSF Surabaya. Dalam menjalankan program KUM, YDSF Surabaya memberikan pendampingan di setiap wilayah pemberdayaan.

Strategi yang dijalankan dalam meningkatkan kualitas pemberdayaan ekonomi dalam bentuk program KUM ini antara lain:

1) Memberikan bantuan motivasi moril

Bentuk motivasi moril ini berupa penerangan tentang fungsi, hak dan kewajiban manusia dalam hidupnya yang pada intinya manusia diwajibkan beriman, beribadah, bekerja dan berikhtiar dengan sekuat tenaga sedangkan hasil akhir dikembalikan kepada Allah Swt. Hal ini dilakukan dengan mengadakan pengajian umum (*Ta'lim*), diskusi keagamaan dan lain-lain selama dua kali dalam satu bulan, yaitu pada minggu pertama dan terakhir.

2) Pemberdayaan

Seiring dengan perjalanannya, dalam penyaluran dana zakat YDSF sangat konsisten untuk tidak hanya sekedar memberikan bantuan atau menyediakan berbagai fasilitas untuk masyarakat tetapi juga memikirkan bagaimana memberdayakan mereka agar menjadi masyarakat yang mandiri dengan mengadakan pelatihan. Melalui pelatihan semacam ini diharapkan dapat mencermati adanya kiat-kiat tertentu yang harus ia jalankan, sehingga dapat dihindari sekecil mungkin adanya kegagalan dalam pengembangan kegiatan usahanya. Pelatihan yang dilakukan diantaranya yaitu mengadakan pelatihan finansial tentang cara menghitung laba rugi, pengelolaan keuangan rumah tangga yang baik dan benar, pelatihan membuat kue dan lain-lain sebagainya.

Tabel 3.4

Anggota “KUM MAWADDAH” Jl Gubeng Jaya I No.15

No	Nama	Usaha	Jumlah Pinjaman (Rp)
1	Sutarmi	Es Pracangan	2.500.000
2	Sarti	Bakso	1.500.000
3	Sukatmi	Jamu dan Dawet	2.000.000
4	Edwin	Pulsa dan Tiket	1.500.000
5	Suharti	Jual Pentol	2.000.000
6	Sugianto	Sol Sepatu	1.000.000
7	Sudarmin	Penjual Kue	1.500.000
8	Nur Indah	Penjual Sembako Pracangan	1.500.000
9	N. Wida Ningsih	Penjual Baju	1.500.000
10	Agus Istianto	Laundry dan Catering	2.500.000
11	Winarsih	Penjual Es Jus	1.500.000
12	Samini	Penjual Gorengan	1.500.000
13	Widayati	Penjual Siomay	2.000.000
14	Hari Suryono	Meubel dan Catering	2.000.000
15	Nur Aini	Warkop	1.000.000
16	Dwi Lestari	Penjual Nasi Pecel	1.500.000
17	Soekini	Penjual Sayur	3.000.000
18	Sugiyanti	Pracang Aneka Kue	1.500.000
19	Eny Thoifah	Laundry	1.500.000
20	Lukman	Mie Pangsit	2.000.000
21	Waginem	Pijat	1.500.000
22	Ari Nuryanti	Tupperware	1.500.000
23	Sri Madyaningsih	Penjual Kue	1000.000
24	Rohmatul Muafiqo	Penjual Baju dan Sate	1.000.000
25	Purwati	Penjual Nasi Bungkus	
26	Atim	Kantin Unair	
27	Indra Winarni	Penjual Martabak & Lontong Kikil	
28	Sri Utami	Kos-kosan	1.000.000
<b>TOTAL</b>			<b>41.000.000</b>

## Hasil dan Manfaat

### 1) Pedagang Bakso

Salah satu anggota KUM MAWADDAH yang saya kunjungi yaitu pasangan suami istri, Tarno dan Sarti dengan usaha bakso dengan nama “Bakso Solo Pak Sabar”. Dinamai depot Pak Sabar berkat sapaan akrab para tetangga karena mereka dikenal sabar.

“Dulunya suami saya berjualan bakso keliling sekitar Jalan Gubeng dan Jalan Jawa Surabaya, sedangkan saya berjualan jamu keliling di sekitar kantor RRI dan sekitarnya. Jika dulunya hanya menghabiskan 2-3 kg daging untuk membuat bakso, kini bisa mencapai 10-13 kg perhari. Alhamdulillah, apa yang belum pernah saya dapatkan, bisa belajar KUM yang dari nol sampai sekarang sukses”.<sup>67</sup>

Kunci sukses Sarti dalam menekuni usaha depot baksonya bersama suami yang sudah berjalan 2,5 tahun ini, yaitu menjaga mutu dan kebersihan. Dan selama 2,5 tahun menjadi anggota KUM, selanjutnya karena dirasa sudah bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari keluarganya tanpa menggantungkan pinjaman maka Tarno dan Sarti memutuskan untuk tidak lagi meminjam dana tapi masih mengikuti kajian dan pelatihan KUM YDSF.

### 2) Pengusaha Laundry

Eny Thoifah adalah salah satu pengusaha mandiri yang sudah dua tahun ini mendirikan usaha bernama “*Jack Klin Laundry*” dan juga telah

---

<sup>67</sup> Sarti, *Wawancara*, Surabaya, 4 April 2014.

menjadi anggota KUM di YDSF. Baginya, mengikuti keanggotaan KUM ini sangat bermanfaat bagi dirinya. Selain modal pinjaman yang ia dapat, bu Eny juga ikut pengajian rutin serta mendapatkan pelatihan keuangan syariah dan penghitungan omset pribadi. Berikut pengakuan dari Eny Thoifah

“Saya ingin pegawai saya juga ikut mengaji, alhamdulillah ada pinjaman dari KUM juga. Bukan untuk saya pribadi tapi untuk pegawai saya, karena kalau pinjam di luar bisa kena riba, lebih baik melalui saya. Pinjaman KUM itu bisa membantu kesulitan dana pegawai saya. Saya memutuskan untuk bergabung di program tersebut ketika usaha laundry saya telah berjalan 6 Bulan, selama hampir 2 tahun saya menjadi anggota KUM ini dan telah mendapatkan pinjaman dua kali, awalnya Rp. 1.500.000,- kemudian pinjaman selanjutnya Rp. 2.500.000,-.”<sup>68</sup>

Menurut Ibu Binti selaku koordinator KUM MAWADDAH bahwa kebanyakan dari anggota KUM MAWADDAH ini selalu rutin pembayarannya, rata-rata 10 bulan mereka sudah melunasi cicilan. Selain memberikan pinjaman modal KUM ini juga menyalurkan dana zakat rutin senilai Rp. 500.000,-/ bulan nya. Untuk wilayah Gubeng (KUM MAWADDAH) ini ada 5 keluarga tidak mampu yang mendapat santunan dana zakat rutin tiap bulannya.<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Eny Thoifah, *Wawancara*, Surabaya, 21 Mei 2014.

<sup>69</sup> Yuarin Eko Binti Amariyah, *Wawancara*, Surabaya, 2 April 2014.