

**STRATEGI *FUNDRAISING* DI YAYASAN DANA SOSIAL AL FALAH  
(YDSF) SURABAYA**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Menyelesaikan  
Program Sarjana Strata Satu Sosial (S.Sos)



**Oleh:**

**Siti Lutsfiah**

**B04215024**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH  
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL**

**SURABAYA**

**2019**

**PERNYATAAN PERTANGGUNGJAWABAN  
OTENTISITAS SKRIPSI**

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Siti Lutsfiah

NIM : B04215024

Prodi : Manajemen Dakwah, UIN Sunan Ampel Surabaya

Alamat : Ds. Kemuning, RT.10, RW.02, Kec. Tarik, Kab. Sidoarjo, Prov.  
Jawa Timur

Judul Skripsi : Strategi *Fundraising* di Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF)  
Surabaya

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan kepada lembaga pendidikan tingkat tinggi manapun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
2. Skripsi ini adalah benar-benar karya saya secara mandiri dan bukan merupakan hasil plagiasi atas karya orang lain.
3. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini sebagai hasil plagiasi, saya akan menanggung segala konsekuensi hukum yang tersedia.

Surabaya, 10 Januari 2019

Yang Menyatakan,


Siti Lutsfiah

B04215024

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Nama : Siti Lutsfiah

NIM : B04215024

Prodi : Manajemen Dakwah

Judul : Strategi *Fundraising* di Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF) Surabaya

Skripsi ini telah memperoleh persetujuan untuk diujikan.

Surabaya, 10 Januari 2019

Pembimbing,

  
**Airlangga Bramayudha, MM**

**NIP. 197912142011011005**

**PENGESAHAN TIM PENGUJI**


Skripsi Oleh Siti Lutsfiah telah dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi  
Surabaya, 31 Januari 2019

Mengesahkan,  
**Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya**  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Dekan



Dr. H. Abd. Halim M.Ag  
NIP. 196307251991031003


Penguji 1

  
Airlangga Bramavudha, MM  
NIP. 197912142011011005


Penguji 2

  
Dra. Imas Maesaroh, Dip.I.M-Lib., M.Lib., Ph.D.  
NIP. 196605141992032001

Penguji 3

  
Dr. H. Ali Ali Arifin, MM  
NIP. 196212141993031002

Penguji 4

  
Ahmad Khairul Hakim, S.Ag, M.Si  
NIP. 197512302003121001



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**  
**PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: [perpus@uinsby.ac.id](mailto:perpus@uinsby.ac.id)

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Siti Lutsfiah  
NIM : B04215024  
Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi/Manajemen Dakwah  
E-mail address : [sitilutsfiah@gmail.com](mailto:sitilutsfiah@gmail.com)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi     Tesis     Desertasi     Lain-lain (.....)  
yang berjudul :

Strategi *Fundraising* di Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF) Surabaya

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 09 Februari 2019

Penulis

(Siti Lutsfiah)



















































makna. Pertama, mempengaruhi yang diartikan memberitahukan kepada masyarakat tentang keberadaan OPZ. Kedua, mempengaruhi yang diartikan mengingatkan dan menyadarkan.

Ketiga, mempengaruhi yang diartikan mendorong masyarakat, lembaga, dan individu untuk menyerahkan sumbangan dana baik ZIS dan lainnya kepada organisasi nirlaba. Keempat, mempengaruhi yang diartikan para donatur dan muzakki untuk bertransaksi. Kelima, mempengaruhi yang diartikan sebagai merayu, memberikan gambaran tentang proses kerja, program, dan kegiatan, sehingga menyentuh dasar nurani seseorang. Keenam, mempengaruhi yang diartikan memaksa jika diperkenankan.<sup>30</sup>

Menurut pendapat Juwaini dan Klein yang dikutip oleh Miftahul Huda mengatakan, bahwa *fundraising* diartikan sebagai kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka penggalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga dalam mencapai tujuan.<sup>31</sup> Kegiatan *fundraising* berhubungan dengan berbagai hal, diantaranya kemampuan perseorangan, organisasi, dan badan hukum. Kegiatan *fundraising* mengajak dan mempengaruhi orang lain, sehingga mereka mempunyai kesadaran dan kepedulian untuk memberikan donasi.

---

<sup>30</sup> April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hal. 12-15.

<sup>31</sup> Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012), hal. 27.



























































































- 4) Memberikan Santunan Yatim Piatu
  - 5) Peduli Kemanusiaan
- b. Pendidikan
- 1) Bantuan Fisik Pendidikan
  - 2) Pena (Peduli Anak) Bangsa
  - 3) Pembinaan Guru Islam
  - 4) Pembinaan SDM Strategis
  - 5) Kampung Al-Qur'an
- c. Dakwah
- 1) Dakwah Perkotaan
  - 2) Dakwah Pedesaan
- d. Masjid
- 1) Bantuan Fisik Dana Subsidi Pembangunan Fisik Masjid/Mushalla
  - 2) Pemakmuran Masjid
- e. Yatim
- 1) Pemberdayaan Keluarga Yatim
  - 2) Pembinaan Panti Yatim
- f. Kemanusiaan
- 1) Program Desa Mandiri dan Program Ekonomi Desa
  - 2) Pemberdayaan Ekonomi Kota dan Desa
  - 3) Tanggap Bencana
  - 4) Layanan Klinik Sosial
  - 5) Semarak Ramadhan



















Menurut informan diatas, lembaga juga memerlukan berbagai kebutuhan dalam proses penghimpunan. Pelayanan YDSF Surabaya terdiri dari pelayanan kantor dan lapangan. Untuk menghimpun dana di perusahaan, pihak *marketing* membutuhkan bahan presentasi dan laporan-laporan pendayagunaan. Bahan tersebut akan dikemas dalam bentuk *powerpoint* atau juga proposal penawaran. Untuk menghimpun dana di para donatur perseorangan, jungut membutuhkan majalah. Jungut perlu memperhatikan pakaian, kerapian, personal jungut, ketepatan mengantar majalah dan mengambil donasi sebagai bentuk pelayanannya.

Informan 5 menyatakan, bahwa analisis kebutuhan penghimpunan meliputi SDM, alat, dan juga sosialisasi. Pernyataan tersebut sesuai dengan informasi yang dinyatakan informan sebagai berikut:

“Dalam proses menghimpun itu, *performance* tenaga menghimpun adalah sangat menentukan. Contohnya YDSF ada yang namanya jungut. Jungut ini adalah petugas handal yang diterjunkan ke masyarakat langsung atau ke donatur langsung yang berhadapan dengan publik, sehingga disini *performance* itu penting ya, maka SDM dalam hal jungut *performance* baik..., kemudian kebutuhan *report* bulanan. Lalu, ada alat yang dibutuhkan, yakni tablet, dan *handphone* yang ada aplikasi zakatnya. Jadi dengan proses donatur bayar kemudian ada tablet mencentang, maka keuangan tinggal validasi mana per program...,Selanjunya ada perangkat dalam proses sosialisasi yang berhubungan dengan kemasan program, yaitu *marketing*, humas, ZIS, layanan donatur”. (15, 7 Desember 2018)

Kebutuhan proses penghimpunan meliputi *performance* SDM, alat, *report* bulanan dan perangkat yang berhubungan dengan sosialisasi. Salah satu contoh *performance* yang perlu diperhatikan yaitu jungut.















































































Kwitansi donatur diberikan kepada donatur yang akan memberikan donasi pada tanggal 24 akhir bulan. Jungut juga memberikan majalah di akhir bulan tersebut. Jungut mempunyai SOP, diantaranya pengambilan donasi rutin, setelah bayar transaksi langsung centang aplikasi setelah transaksi, dan dilarang membawa uang ke rumah.

Pengambilan donasi bagi jungut perlu terdapat persentase jumlah yang harus tertagih. Jungut mengambil donasi dalam jangka waktu satu bulan. Pada evaluasi penghimpunan, jungut dinilai dari persentase donasi yang tertagih. *Fee* jungut disesuaikan dengan hasil penagihan. Jika jungut mendapatkan baru, maka jungut akan mendapat *fee*.

Dana rutin merupakan modal awal YDSF Surabaya untuk membuat daya cipta program baru lembaga. Dengan adanya program yang bagus, proses pendayagunaan akan berdampak terhadap penghimpunan. Pendayagunaan berdampak pada penghimpunan lebih banyak berdampak terhadap program isidentil, diantaranya program bencana, bakti sosial, dan kerjasama perusahaan. Penghimpunan lembaga meliputi dana terikat dan tidak terikat.

Berdasarkan hasil observasi peneliti saat melakukan penelitian pendahuluan, pegawai YDSF menggolongkan dana terikat dan tidak terikat. Dana terikat adalah dana dari donatur yang memberikan dana







pemberian video, gambar, dan kampanye kemanusiaan biasanya. Metode *telemarketing* umumnya dilakukan saat ada donatur yang tiba-tiba keluar dan memberikan penawaran program kepada calon donatur.

Donatur yang sudah keluar bisa dihubungi lembaga kembali dengan menelfonnya, kemudian bisa diberi penawaran menjadi donatur kembali. Penawaran menjadi donatur kembali ini sifatnya tidak memaksa para donatur. Ketika lembaga mempunyai kontak calon donatur pada *event*, lembaga bisa melakukan penawaran orang tersebut untuk menjadi donatur lembaga.

Lembaga juga melakukan cara penghimpunan melalui *event*. *Event* sifatnya besar dari YDSF Surabaya adalah pada saat qurban dan ramadhan. Contoh *event* sifatnya kecil dari YDSF Surabaya adalah lelang dan konser amal. YDSF Surabaya melakukan metode penghimpunan menjalin relasi dengan kerjasama berbagai lembaga atau perusahaan. YDSF Surabaya pernah menjalin kerjasama dengan PJB Gresik, PJB Ketintang, mitra, dan radio.

Mitra YDSF Surabaya meliputi, Al-Falah, Al-Hikmah, Al-Isryad, dan berbagai kantor UPIZ. Kantor UPIZ yang bekerjasama dengan YDSF, yaitu UPIZ Gontor, Al-Furqan Bangil, Ibadurrahman Blitar, Mahzukiyah Krasjaan, Al-Islami Ashsafi'iyah Paiton, masjid Manarul Islam Bangil, dan masih proses MOU yaitu Al-Ikhlas Magetan. YDSF Surabaya bekerjasama dengan radio suara Al-Akbar Surabaya (SAS) di setiap hari rabu pukul 08.00 WIB. Siaran radio dapat berupa *talkshow*















Merawat donatur perlu memprioritaskan hal yang terbaik. Pada tahun 2017 dan 2018 saat ini, lembaga memaksimalkan masuk instansi, rumah, dan pengajian. Lembaga memperlakukan donatur tidak lagi sebagai raja, tetapi donatur sama halnya merupakan seorang teman. Dengan menganggap teman, donatur dapat merasa nyaman dan memberi respon yang baik. Jika pihak lembaga tidak dapat memberikan layanan, maka lembaga akan merekomendasikan kepada lembaga mitra. Adanya komunikasi yang baik dan ramah merupakan prioritas utama lembaga kepada donatur.

Pengelolaan dan penjagaan donatur dilakukan oleh bagian layanan donatur. Layanan donatur memiliki tujuan untuk mengarahkan donatur menyumbang pada program tertentu dan meningkatkan status dari penyumbang tidak tetap menjadi tetap. Pernyataan informan 4 didukung oleh informan 5 sebagai berikut:

“Ooo...caranya kita adalah di ini ya, ada bagian sendiri yaitu layanan donatur. Kita melakukan pengelolaan donatur, untuk meningkatkan status donatur misal yang dulunya nggak rutin bisa menjadi donatur rutin, terus bisa juga mengarahkan untuk menyumbang atau beri donasi pada programnya kita, variatif lah tujuannya tapi fokusnya disitu tadi. Nah, sedangkan perawatan donatur kalau di kita, itu ada pemberian informasi dari kita terutama yang berhubungan dengan kegiatan atau program biasanya ada di majalah ya, terus ada kemudahan berkomunikasi seperti sms dan wa untuk salam sapa donatur, jemput zakat yang dilakukan oleh jungut, pemberian souvenir, dan tentunya berbagai layanan di lembaga YDSF ini”. (I5, 7 Desember 2018)

Lembaga melakukan pengelolaan donatur untuk meningkatkan status donatur dari tidak rutin menjadi rutin dan mengarahkan untuk menyumbang. Penjagaan atau perawatan donatur juga dapat dilakukan

































Menurut teori Miftahul Huda mengatakan, bahwa tujuan *fundraising* meliputi mengumpulkan dana, menambah jumlah atau populasi calon donatur, membentuk dan meningkatkan citra lembaga baik langsung maupun tidak langsung, menggalang simpatisan atau pendukung, dan memuaskan donatur.<sup>133</sup>

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh Miftahul Huda dan data yang dikemukakan oleh informan juga ditemukan mengumpulkan dana, menambah jumlah donatur, menggalang pendukung, dan meningkatkan citra lembaga. Tujuan *fundraising* menjadi ukuran keberhasilan YDSF Surabaya dalam menggalang dana. Tujuan *fundraising* sangat diperlukan dalam mengoptimalkan perolehan dana lembaga.

Sedangkan menurut teori Fifi Nofiaturohman mengatakan, bahwa tujuan dan hikmah pengelolaan ZIS meliputi mewujudkan keimanan, mensyukuri nikmat Allah, menghilangkan sifat bakhil, menumbuhkan ketenangan hidup, menolong kaum dhuafa ke arah kehidupan lebih baik dan sejahtera, sebagai keseimbangan dalam kepemilikan harta, serta optimalisasi pengumpulan dan pendayagunaan ZIS.<sup>134</sup>

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh Fifi Nofiaturohman dan data yang dikemukakan oleh informan juga didapatkan meningkatkan keimanan, menghilangkan sifat bakhil, mengentaskan kemiskinan, mensyukuri nikmat Allah SWT, sebagai bentuk ibadah seseorang kepada

---

<sup>133</sup> Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012), hal. 33-35.

<sup>134</sup> Fifi Nofiaturohman, *Pengumpulan dan Pendayagunaan Zakat Infak dan Sedekah*, *Jurnal Zakat dan Wakaf*, Vol.2, No.2 (2015), hal.291-292.









mengikuti lagi kembali lagi kepada bahwa perilaku *customer*, perilaku donatur sudah mulai berubah. Semuanya sudah melalui *gadget* sekarang, kita cukup bikin meme, cukup bikin poster yang sifatnya itu kita upload di media sosial kita, terus kita *broadcast* melalui wa”. (13, 5 Desember 2018)

“Surat sudah mulai kita kurangi, jadi kita ada beberapa banyak *channel* ya yang langsung ya...,Ada yang langsung juga, kita juga *broadcast* mengirim dalam bentuk sms yang jumlah cukup banyak, sekarang juga kita tambah dengan broadcast via wa, beriklan di *website*...,Ada kerjasama beberapa radio. Kemudian *event* kita itu sebenarnya *event* tahunan, ada event besar, minimal ya 2 event besar kita, Milad YDSF...,dan juga setelah Ramadhan, halal-bihalal...,di *event* besar ada pembicara Nasional...,Adapun *event* kecil, itu sangat banyak, misalkan *ceremonial* penyerahan bantuan...,ada juga pelatihan, ada seminar, ada *parenting*, ada *talkshow*, kajian, lalu ada kampanye, jadi kita terutama di bulan Ramadhan ya dan di beberapa moment itu, kita akan membuat *plan* di banyak media, ada kerjasama media *online* suara Surabaya.net, media massa koran, sudah jadi partner Harian Surya dan Republika...,Kalau media elektronik, SAM FM (Suara Muslim) dan SAS (Suara Al-Akbar) Surabaya”. (12, 5 Desember 2018)

“*Direct mail* masih kita gunakan, tiap tahun masih, meskipun tidak reguler ya...,ada juga metode *person to person*, kirim ke rumah-rumah itu, langsung kita kirim *by pos*, *by pos* dan via jungut...,Lalu ada *telemarketing*. Jadi *telemarketing* itu kan telepon, dibalas wa, kalau komunikasi dengan wa sama di email. Kalau minta di email, di email...,Lalu di *event* kayak milad, konser musik di JX...,Yang penting kan manajemennya gini, bagaimana cara membuat *event* itu orang senang. Kita tempatnya yang mudah diakses orang, orang pasti akan banyak datang, pembicaranya bagus, orang pasti akan datang. Kita juga ada relasi, dengan UPIZ, mitra, dan berbagai sponsor biasanya, sponsor kayak rabbani, kita juga ada kerja sama PJB Gresik berapa ratus juga gitu, kalau sponsor se itu banyak sponsor kayak percetakan Surya,Dannis, Wardah”. (14, 7 Desember 2018)

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 1, 2, 3, dan 4 ditemukan, bahwa metode *fundraising* YDSF Surabaya meliputi *direct* dan *indirect fundraising*. Metode *direct fundraising* lembaga meliputi *direct mail*, *direct advertising*, *telemarketing*, presentasi langsung, *person to person* dan *social media*. *Indirect fundraising* meliputi *image campaign*,

























Pada setiap akhir tahun, lembaga membuat RKAY (Rencana Kerja Anggaran Yayasan) tahun depan. RKAY berupa angka dan program-program kegiatan lembaga. Bentuk kegiatan evaluasi lembaga adalah melihat perencanaan target di awal tahun dan menganalisis program kegiatan telah berjalan efektif atau tidak efektif. Evaluasi penghimpunan dilakukan secara rutin setiap minggu di hari senin. Evaluasi seluruh cabang dan pusat dilakukan setiap bulan sekali di hari selasa. Evaluasi cabang dan pusat ini berkaitan dengan laporan terkait satu bulan yang terdiri evaluasi kegiatan, keuangan, evaluasi yang berhubungan dengan perkembangan kekinian, dan menentukan langkah selanjutnya.

Menurut teori Arsam mengatakan, bahwa monitoring merupakan kegiatan pengawasan dan pengendalian terhadap program atau kegiatan yang berlangsung. Sedangkan menurut teori Stahl dan Grigsby yang dikutip dalam jurnal manajemen dan kewirausahaan mengatakan, bahwa *monitoring* dan evaluasi meliputi apa yang dikontrol, adanya seperangkat standar, pengukuran hasil kinerja, perbandingan antara hasil dan standar, pencarian alasan penyimpangan, dan tindakan koreksi.<sup>144</sup> *Monitoring* dan evaluasi *fundraising* merupakan upaya dalam memantau proses pelaksanaan kegiatan *fundraising* serta penilaian afektivitasnya.<sup>145</sup>

---

<sup>144</sup> Dewie Tri Wijayati, Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Strategik Pada Organisasi Non Profit, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan UNESA, Vol. 12, No. 1 (2010), hal. 25.

<sup>145</sup> Zaid Munawar, *Filantropi Islam Rumah Sabilillah dan Penanaman Karakter Kepedulian Sosial Pada Siswa DI SDIT AN Najah Jatinom Klaten UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, Jurnal Elementary, Vol.4, No. 1 (Januari 2018), hal. 12.





Perencanaan strategi sangat dibutuhkan oleh lembaga. Sedangkan menurut teori Andri dan Endang Shyta perencanaan strategis meliputi proses mendefinisikan tujuan organisasi, membuat strategi, dan mengembangkan rencana kerja organisasi.<sup>147</sup>

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh Andri dan Endang serta data yang dikemukakan oleh informan juga ditemukan adanya membuat strategi dan membuat berbagai rencana program kerja lembaga. Perencanaan strategis penghimpunan melihat berbagai kebutuhan lembaga. Strategi penghimpunan YDSF Surabaya berpedoman terhadap strategi nasional YDSF dalam forum zakat, tetapi setiap pusat YDSF perlu membuat strategi penghimpunan dalam mengoptimalkan perolehan dana.

Menurut pendapat Hamid Abidin mengatakan, bahwa strategi *fundraising* adalah alat analisis pengenalan sumber pendanaan yang potensial, metode *fundraising*, dan evaluasi kemampuan organisasi memobilisasi sumber dana.<sup>148</sup> Menurut pendapat Hamid Abidin yang dikutip oleh Zaid Munawar mengatakan, bahwa strategi *fundraising* memiliki empat aspek yang dikenal siklus *fundraising*, yaitu identifikasi

---

<sup>147</sup> Andri dan Endang Shyta Triana, *Pengantar Manajemen (3 in 1)*, (Yogyakarta: Mediaterra, 2015), hal. 14.

<sup>148</sup> Hamid Abidin, dkk, *Membangun Kemandirian Perempuan Potensi dan Pola Derma Untuk Pemberdayaan Perempuan, Serta Strategi penggalangannya*, (Depok: Pustaka, 2009), hal. 134.

























##### 5) Masih melekatnya figur tokoh

Lembaga perlu bekerjasama dengan seorang figur yang terkenal untuk bisa membangun citra lembaga. Jika peran seorang figur sudah mulai menurun di mata masyarakat, maka lembaga perlu mengedepankan kinerja pengelolaan zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS).

Dari hal tersebut, teori yang dikemukakan oleh Abdul Ghofur serta Arif Kusmanto dan data yang dikemukakan oleh informan didapatkan adanya keterbatasan jumlah SDM dalam kompetensi, kurangnya pemahaman donatur, kepercayaan masyarakat, budaya membagikan secara langsung, *database* donatur tidak terkoneksi dengan baik, dan adanya persaingan antar lembaga zakat. Data yang dikemukakan oleh informan ditemukan dua hal, yaitu adanya tim yang solid dan *database* donatur tidak terkoneksi dengan baik. Adanya tim yang solid mampu meningkatkan kinerja pegawai. *Database* donatur tidak terkoneksi dengan baik terjadi ketika lembaga tidak bisa mengetahui identitas atau profil penyumbang dari donatur perseorangan perusahaan.

Faktor penghambat kegiatan *fundraising* lembaga menjadikan lembaga tidak dapat memperoleh besarnya angka penghimpunan. YDSF Surabaya mengatasi berbagai faktor penghambat yang ada, sehingga proses penghimpunan bisa menjadi lebih efektif. Lembaga juga mengatasi faktor penghambat kegiatan *fundraising* dengan cara melihat berlangsungnya pelaksanaan program di setiap kegiatan penggalangan dana













Wijayati, Dewie. 2010. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Strategik Pada Organisasi Non Profit*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan UNESA. Vol. 12, No. 1.

Yessi, dkk. 2016. *Penerapan Strategi Fundraising Di Save The Children Indonesia (Fundraising Strategy Implementation In Save The Children Indonesia)*. Jurnal FISIP Universitas Padjajaran. Vol. 06, No. 01.

<http://firmanlover.blogspot.com/2014/10/hadis-tentang-amanat-diangkatshahih.html> diakses pada 03 Januari 2018 pukul 19.15 WIB.

<http://penabangsa1.blogspot.com/2009/08/sejarah-ydsf.html> diakses pada tanggal 16 Desember pukul 06.48 WIB.

<http://ydsf.org/tentang-kami> diakses pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 07.55 WIB.

