

## BAB II

### KERANGKA KONSEPTUAL

#### A. Definisi *Fundraising*

Menurut bahasa *fundraising* berarti penghimpunan dana atau penggalangan dana. Sedangkan menurut istilah *fundraising* merupakan suatu upaya atau proses kegiatan dalam rangka menghimpun dana zakat infaq dan shadaqah serta sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu kelompok organisasi dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk mustahik.<sup>1</sup>

Di jelaskan pula bahwa fundraising adalah proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada organisasi.<sup>2</sup>

*Fundraising* sangat berhubungan dengan kemampuan kita atau seseorang dalam mengajak dan mempengaruhi masyarakat sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian dan motivasi untuk membantu saudara-saudara yang hidup dalam kekurangan

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa fundraising adalah proses mempengaruhi masyarakat (*muzakki*) agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan dana atau sumber daya

---

<sup>1</sup> Direktorat Pemberdayaan Zakat Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia 2009, *Manajemen Pengelolaan Zakat* (Jakarta: 2009),65.

<sup>2</sup> Aril Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Jakarta: Teras, 2009),12.

lainnya yang bernilai untuk disampaikan kepada masyarakat yang membutuhkan (*mustahik*). Adapun makna yang dimaksud dengan “mempengaruhi” disini adalah meliputi kegiatan: memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, merayu atau mengimingi, termasuk juga melakukan tekanan, jika hal tersebut dimungkinkan atau diperbolehkan.

Dalam hal pengelolaan zakat, aktivitas *fundraising* tidak hanya mengumpulkan dana karna pada dasarnya untuk donasi atau shadaqah masyarakat tidak harus dalam bentuk dana. Bisa saja ketika yang diperlukan mustahik adalah satu set computer. Atau misalnya ketika yang diperlukan oleh mustahik adalah kendaraan operasional, maka masyarakat memberikan satu set mobil. Atau misalnya ketika yang dibutuhkan adalah penggunaan ruangan untuk sebuah acara, maka izin atau kebolehan untuk menggunakan sebuah ruangan tanpa dipungut biaya sewa juga termasuk dalam rangka *fundraising*.

## **B. Dasar fundraising**

Dasar hukum berdirinya lembaga pengelola zakat di indonesia merupakan dasar hukum *fundraising* juga karena *fundraising* sangat berkaitan sekali dengan lembaga pengelola zakat. Lembaga pengelola zakat tanpa adanya dana tidak akan bisa menjalankan programnya. Dasar hukum ini di lihat dengan adanya undang-undang no 38 tahun 1999 tentang pengelolaan zakat keputusan menteri agama no 581 tahun 1999 tentang pelaksanaan UU No 38 tahun 1999 dan keputusan direktur jenderal

bimbingan masyarakat islam dan urusan haji No D 291 tentang pedoman teknis pengelolaan zakat. Sedangkan dasar hukum lain yang memiliki kaitan pengelola zakat adalah undang-undangan no 17 tahun 2000 tentang pajak penghasilan. Undang-undang ini menjelaskan bahwa zakat merupakan pengurangan penghasilan kena pajak

Pengelolaan zakat sebagaimana tertuang dalam pasal 1 ayat (1) undang-undang No 38 tahun 1999 didefinisikan sebagai kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan terhadap pengumpulan dan pendistribusian serta pendayagunaan zakat. Sedangkan zakat sendiri dalam pasal 1 ayat (2) diartikan sebagai harta yang disisihkan oleh seorang muslim sesuai dengan ketentuan agama untuk diberikan kepada yang berhak menerimanya. Lembaga Amilzakat yang diakui pemerintah terdiri atas dua lembaga, yaitu badan amil zakat BAZ dan lembaga amil zakat LAZ.<sup>3</sup>

Dari beberapa penjelasan mengenai undang-undang zakat di atas bahwasanya *fundraising* juga memang benar-benar di atur. Adanya UU No. 38 tahun 1999 tentang pengelolaan zakat di dalamnya pula membahas banyak poin di antaranya dalam bab VI dijelaskan mengenai pengumpulan dan penyaluran zakat.

1. Di jelaskan pula dalam al-Qur'an surat at-Taubah :103

فِي سَبِيلِ اللَّهِ

---

<sup>3</sup>Sudirman, *Zakat Dalam Pusaran Arus Modernitas*, (Malang: UIN Malang Press, 1997),94-95.

“Ambillah zakat dan sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketentraman jiwa mereka. Dan Allah Maha Mendengar dan Maha Mengetahui” (QS. At-Taubah 103)

Selain ayat di atas ada beberapa hadist pula yang menerangkan tentang zakat bahwasanya zakat adalah merupakan kewajiban yang Allah turunkan untuk hambanya. Maka dari itu salah satu tugas dari lembaga amil zakat adalah membantu para aghniya untuk meyalurkan dananya

2. Dari sunnah, perintah Rasulullah kepada Muadz Bin Jabal

فليؤت

Artinya :

hai Muadz, beritahulah mereka (orang-orang kaya itu) bahwa Allah telah mewajibkan zakat atas harta mereka yang diambil dari orang-orang kaya untuk diberikan kepada orang-orang fakir miskin” HR. Bukhari)

3. Atsarsahabat (khulfaurasyidin)

Abu Bakar As-Siddiq ketika baru menjabat sebagai khalifah maka program pertama yang diprioritaskan adalah memerangi orang-orang yang menolak membayar zakat. Dengan dukungan penuh dari para sahabat seperti Umar bin Khattab, Ustman bin Affandan Ali bin Abi Thalib seraya berucap:

فليؤت

Artinya :

“Demi Allah kalau mereka tidak mau menyerahkan seekor kambing kacang kepadaku yang dulu pernah perintahkan oleh Rasulullah

SAW pasti mereka akan kuperangi karena pembangkangannya itu.”  
(HR.Bukhari)

Dari ayat dan sunnah di atas dapat disimpulkan bahwa pengelolaan zakat harus ditangani secara serius dan profesional. Amil sebagai pengelola Zakat harus proaktif menjemput zakat dari orang-orang *aghniya*, yaitu orang-orang yang mempunyai harta yang telah mencapai nisab kemudian diberikan kepada para *asnaf*, yaitu delapan golongan yang berhak menerima zakat.

### C. Motivasi Fundraising

Sedangkan motivasi *fundraising* adalah sebagai berikut:<sup>4</sup>

1. Ikhlas (lillahi ta'ala) menggalang dana
2. Menumbuhkan komitmen untuk meninggikan kalimatullah
3. Peduli terhadap derita umat
4. Melakukan pemberdayaan umat
5. Dakwah
6. Membantu dan melayani umat
7. Turut serta menjadi bagian dalam mencapai “khairu ummah”

### D. Tujuan fundraising

Adapun tujuan dari fundraising adalah sebagaimana berikut:<sup>5</sup>

1. Menghimpun Dana

---

<sup>4</sup>*Ibid.*, 70.

<sup>5</sup>*Ibid.*, 70-74.

Menghimpun dana merupakan tujuan *fundraising* yang paling mendasar. Termasuk dalam pengertian dana adalah barang atau jasa yang memiliki nilai material, tujuan inilah yang paling pertama dan utama dalam pengelolaan zakat dan ini pula yang menyebabkan mengapa dalam pengelolaan zakat *fundraising* harus dilakukan. Tanpa aktivitas *fundraising* kegiatan lembaga pengelola zakat tidak akan berarti sama sekali. Bahkan lebih jauh dapat dikatakan bahwa aktifitas *fundraising* yang tidak menghasilkan dana sama sekali adalah *fundraising* yang gagal meskipun memiliki bentuk keberhasilan lainnya.

Karena pada akhirnya apabila *fundraising* tidak menghasilkan dana maka tidak ada sumber daya yang dihasilkan. Apabila sumber daya sudah tidak ada maka lembaga akan kehilangan kemampuan untuk terus menjaga kelangsungan programnya, sehingga pada akhirnya akan mati.

## 2. Memperbanyak atau menghimpun *donatur*

Tujuan kedua dari *fundraising* adalah menghimpun *donatur*. Lembaga Amilzakat yang melakukan *fundraising* harus terus menerus menambah jumlah *donatumya*. Untuk dapat menambah jumlah *donatur* maka ada dua cara yang dapat ditempuh yaitu menambah donasi dari setiap *donatur* atau menambah jumlah *donatur* pada saat setiap donatur mendonasikan dana yang tetap sama. Di antara kedua pilihan tersebut maka menambah donatur adalah cara yang relatif lebih mudah dari pada menaikkan jumlah donasi dari setiap donatur. Dengan alasan ini maka

mau tidak mau *fundraising* dari waktu ke waktu juga harus berorientasi dan berkonsentrasi penuh untuk terus menambah jumlah donatur.

### 3. Meningkatkan atau membangun citra lembaga

Disadari atau tidak aktifitas *fundraising* yang dilakukan oleh lembaga swadaya masyarakat (LSM) baik langsung maupun tidak langsung akan berpengaruh terhadap citra lembaga. *Fundraising* adalah garda terdepan yang menyampaikan informasi dan berinteraksi dengan masyarakat. Hasil informasi dan interaksi ini akan membentuk citra lembaga dalam benak khalayak. Citra ini dapat bersifat positif dan dapat pula bersifat negatif. Dengan citra ini setiap orang akan menilai lembaga dan pada akhirnya menunjukkan sikap atau perilaku pada lembaga. Jika yang ditunjukkan adalah citra positif maka dukungan dan simpati akan mengalir dengan sendirinya terhadap lembaga dan dengan demikian tidak ada lagi kesulitan dalam mencari donatur karena dengan sendirinya donasi akan diberikan kepada lembaga. Dengan demikian pula halnya dengan kepercayaan dengan citra yang baik akan sangat mudah sekali mempengaruhi masyarakat untuk memberikan donasi kepada lembaga.

### 4. Menghimpun simpatikan atau relasi dan pendukung

Kadangkala ada seseorang atau sekelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktifitas *fundraising* yang dilakukan oleh sebuah Lembaga Amilzakat atau lembaga swadaya masyarakat mereka mempunyai kesan positif dan bersimpati terhadap lembaga tersebut, akan tetapi pada saat itu mereka tidak memiliki kemampuan untuk

memberikan sesuatu kepada lembaga tersebut sebagai donasi karena ketidak mampuan mereka. Kelompok seperti ini kemudian menjadi simpatisan dan pendukung lembaga meskipun tidak menjadi *donatur*. Kelompok seperti ini harus diperhitungkan dalam aktifitas *fundraising*. Karena meskipun mereka tidak memberikan donasi mereka akan berusaha melakukan dan berbuat apa saja untu mendukung lembaga dan akan fanatik terhadap lembaga. Kelompok seperti ini pada umumnya secara natural bersedia menjadi promotor atau informan positif tentang lembaga kepada orang lain. Kelompok seperti ini sangat diperlukan oleh lembaga sebagai pemberi kabar informal kepada orang yang memerlukan. Dengan adanya kelompok ini maka lembaga telah memiliki jaringan informasi yang sangat menguntungkan dalam akiftas *fundraising*.

##### 5. Meningkatkan kepuasan *donatur*

Tujuan kelima dari *fundraising* adalah memuaskan donatur tujuan ini adalah tujuan yang tertinggi dan bernilai untuk jangka panjang meskipun dalam pelaksanaanya kegiatannya secara teksnis dilakukan sehari-hari. Mengapa memuaskan donatur itu penting? Karena kepuasan donatur akan berpengaruh terhadap nilai donasi yang akan diberikan kepada lembaga. Mereka akan mendonasikan dananya kepada lembaga secara berulang-ulang bahkan menginformasikan kepuasannya terhadap lembaga secara positif kepada orang lain.



## E. Substansi fundraising

*Fundraising* tidak hanya identik dengan uang semata, ruang lingkungannya begitu luas dan mendalam, pengaruhnya sangat begitu berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan Lembaga Amilzakat (lembaga keuangan non profit). Oleh karenanya, tidak begitu mudah untuk memahami ruang lingkup dari pada *fundraising*. Untuk memahaminya terlebih dahulu dibutuhkan pemahaman tentang substansi dari pada *fundraising* tersebut.

Adapun substansi dasar dari pada *fundraising* dapat diringkas kepada tiga hal, yaitu :<sup>6</sup>

### 1. Motivasi donatur (muzakki)

Yaitu serangkaian pengetahuan nilai-nilai, keyakinan dan alasan-alasan yang mendorong donatur untuk mengeluarkan hartanya. Dalam kerangka *fundraising* maka organisasi pengelola zakat harus terus melakukan edukasi, sosialisasi, promosi dan transfer informasi sehingga menciptakan kesadaran dan kebutuhan pada masyarakat donatur (muzakki) untuk melakukan donasi harta sesuai tuntunan ajaran Islam.

### 2. Program

Yaitu kegiatan pemberdayaan masyarakat muslim atau kegiatan implementasi visi dan misi lembaga yang menjadi sebab diperlukannya dana dari pihak eksternal sekaligus alasan donatur menyumbang. Organisasi pengelola zakat harus merancang program yang berkualitas dan memiliki nilai keunggulan dalam memberdayakan muslim.

---

<sup>6</sup> Direktorat Pemberdayaan Zakat Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia 2009, *Manajemen Pengelolaan Zakat* (Jakarta: 2009), 66-67.

Program harus dikemas sedemikian rupa sehingga mendorong muzakki untuk turut mendukung dan membantu dalam meningkatkan harkat dan hidup mustahik.

### 3. Strategi fundraising

Strategi yaitu pola, bentuk atau cara-cara yang dilakukan sebuah lembaga dalam rangka menggalang dana dari masyarakat. Strategi *fundraising* harus mampu memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan dan manfaat lebih bagi masyarakat *donatur* yang berdonasi melalui sebuah Lembaga Amilzakat.

## F. Strategi Fundraising

Strategi adalah perencanaan (planning) dan manajemen untuk mencapai tujuan serta sebagai petajalan yang mampu menunjukkan bagaimana teknik operasionalnya. Oleh karena itu strategi fundraising harus bisa memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan dan manfaat lebih bagi donatur yang berdonasi melalui sebuah Lembaga Amilzakat. Karena jika hal itu terpenuhi maka donatur akan memberikan donasinya melalui lembaga tersebut.

Adapun teknik strategi fundraising yang bisa dilakukan oleh Lembaga Amilzakat sebagai berikut:<sup>7</sup>

### 1. Strategi *fundraising* langsung (*direct fundraising*)

---

<sup>7</sup>*Ibid.*, 68-69.

Strategi *fundraising* langsung adalah Strategi yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi *donatur* secara langsung, yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon *donatur* bisa seketika (langsung) dilakukan. Apabila dalam diri *donatur* muncul keinginan untuk melakukan donasi setelah mendapatkan promosi dari fundraiser lembaga maka, segera dapat dilakukan dengan mudah dan semua kelengkapan informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia. Adapun contoh teknik Strategi ini adalah :

- a. Direct mail,
- b. Direct advertising
- c. Telefundraising
- d. Presentasi langsung
- e. Bayar langsung
- f. Jemput zakat infaq dan shadaqah ke pihak donatur
- g. Sertivikat donasi (sertivikasi amal)
- h. Kotak infaq atau amal
- i. Counter atau gerai
- j. Trasnver via rekening bank
- k. Debet langsung setiap bulan dari rekening donatur
- l. Pembayaran via phone banking
- m. Pembayran via ATM
- n. Pembayra vi kartu debet

- o. Pembayaran via SMS
- p. Pembayaran via internet
- q. Pemotongan laba perusahaan
- r. Pemotongan gaji karyawan
- s. Kerjasama pemanfaatan atau penyaluran dana zakat infaq dan shadaqah atau dana sosial lainnya

2. Strategi *fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*)

Strategi *fundraising* tidak langsung adalah suatu Strategi yang menggunakan teknik-teknik yang tidak melibatkan partisipasi *donatur* secara langsung, yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon *donatur* seketika. Strategi ini misalnya dilakukan dengan cara promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa secara khusus diarahkan untuk menjadi transaksi donasi pada saat itu. Adapun contoh dari Strategi *fundraising* tidak langsung ini adalah

- a. Adventorial
- b. Imagecampaign
- c. Presentasi baik presentasi kepada individu maupun presentasi kepada kelompok
- d. Barang cetakan contohnya brosur pamflet poster atau flier
- e. Perhatian contohnya adalah tampilan informasi

- f. Penerbitan contohnya adalah jenis media sasaran konsumen pesan buku buletin majalah atau koran
- g. Perhatian penulisan contohnya informasi bentuk lokasi waktu dan gaya mandiri dan kerjasama
- h. Iklan contohnya adalah iklan di media cetak media elektronik internet dan media luar ruang
- i. Aksesoris dan gift contohnya adalah bolppoint sticker gantungan kunci pembatas waktu kaos topi kalender agenda dan sebagiannya
- j. Event contohnya adalah seminar pelatihan lomba festival dan malam amal atau kegiatan sosial lainnya
- k. Penjualan merchandise
- l. Sponshorship

Semua strategi fundraising baik langsung maupun tidak langsung harus meperhatikakn beberapa faktor berikut:

1. Sasaran komunitas *donatur* yang dituju
2. Daya jangkau alat promosi (coverge area)
3. Ketepatan penggunaan waktu
4. Kata-kata, gaya bahasa dan gambar yang digunakan
5. Biaya yang harus digunakan
6. Daya pengaruh atau bentuk respon yang diharapkan

Pada umumnya sebuah lembaga amil zakat melakukan kedua Strategi *fundraising* ini (langsung dan tidak langsung). Karena keduanya memiliki kelebihan dan tujuannya sendiri-sendiri.

Strategi *fundraising* langsung diperlukan karena tanpa Strategi langsung, *donatur* akan kesulitan untuk mendonasikan dananya. Sedangkan jika semua bentuk *fundraising* dilakukan secara langsung, maka akan tampak menjadi kaku, terbatas daya tembus lingkungan calon *donatur* dan berpotensi menciptakan kejenuhan. Kedua Strategi tersebut dapat dipergunakan secara fleksibel dan semua lembaga harus pandai mengkombinasikan kedua Strategi tersebut.

Kegiatan *fundraising* saat ini harus ditangani dengan sangat serius oleh setiap Lembaga Amil zakat yang mengandalkan berjalannya program dan operasional lembaga dari dana masyarakat. *Fundraising* akan sangat mempengaruhi maju mundurnya Lembaga Amilzakat. Ketika dana yang dihimpun dari masyarakat semakin menipis, maka Lembaga Amilzakat tidak akan mampu membantu dan memberdayakan mustahik. Pada tahap lanjut, jika Lembaga Amilzakat tidak berhasil melakukan *fundraising*, maka eksistensi Lembaga Amilzakat juga dalam posisi terancam.

#### **G. Peran Dan Fungsi Fundraising**

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa *fundraising* mempunyai peranan yang sangat penting dalam pengelolaan dana zakat terutama mengenai hal-hal sebagai berikut :

1. *Survival* yaitu artinya bahwa :
  - a. Setiap lembaga membutuhkan dana untuk membiayai operaasional kegiatannya

- b. Besarnya adalah pada jumlah minimal untuk berlangsungnya operasi lembaga
  - c. Tanpa dana lembaga tidak akan mampu beroperasi dan beraktivitas secara normal dan optimal bahkan akan mati
2. *Expantion And Development* yaitu artinya bahwa :
- a. Lembaga membutuhkan dana untuk melakukan pengembangan dan memperbesar skala organisasi dan programnya
  - b. Dana yang dibutuhkan dari waktu ke waktu dituntut semakin besar
3. *ReducingDependency* yaitu artinya bahwa :
- a. Dana bagi sebuah lembaga sangat penting untuk memperkuat posisi tawar
  - b. Semakin besar sebuah lembaga menghimpun dana maka akan semakin kuat independensi sebuah lembaga terhadap pihak lain
4. *Building A Contituency* yaitu bahwa :
- a. Penggalangan dana selain secara langsung bertujuan meraih dana juga akan semakin memperbanyak pendukung
  - b. Untuk memperbesar dana berarti juga memperbesar sumber dan orang yang memberi atau menyalurkan dana.
5. *Creating A Viable And Sustainable Organization* yaitu :
- a. Lembaga memerlukan dana besar dalam rangka mempersiapkan dirinya agar tetap eksis dalam jangka panjang
  - b. Instrumen untuk menjamin kelangsungan dari keberlanjutan sebuah lembaga harus didanai dengan jumlah yang besar

6. Tahapan *fundraising*
  - a. Formulasi program pemberdayaan atau pemanfaatan dana yaitu melalui proses pelayanan dan pengumpulan dana publikasi donatur dan donasi
  - b. Formulasi Strategi dan strategi *fundraising* yaitu laporan pemanfaatan dana
  - c. Penyusunan proposal program yaitu melalui evaluasi program