

**BAB IV**  
**ANALISIS STRATEGI FUNDRAISING**  
**LAZISWA SIDOGIRI CABANG SURABAYA**

**A. Prinsip Strategi Fundraising LAZISWA Sidogiri Cabang Surabaya**

Tujuan LAZISWA Sidogiri Cabang Surabaya dalam menghimpun dana dari donatur adalah untuk mengangkat derajat kaum *mustad'afin* yang dikonsepsi dalam bentuk program di bidang pendidikan, kemanusiaan, keagamaan, dakwah, dan sosial.

Setiap melakukan kegiatan fundraising prinsip yang dipegang humas LAZISWA Sidogiri cabang Surabaya adalah komitmen untuk memberikan kepercayaan, kebanggaan dan manfaat lebih bagi donatur yang berdonasi melalui LAZISWA Sidogiri cabang Surabaya. Karena jika hal itu terpenuhi maka donatur akan senang memberikan donasinya melalui LAZISWA Sidogiri cabang Surabaya.

Komitmen tersebut sesuai dengan tujuan utama fundraising perspektif Pedoman Manajemen Pengelolaan Zakat Direktorat Pemberdayaan Zakat Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia 2009. Di sebutkan bahwa tujuan utama dari *fundraising* adalah memuaskan donatur tujuan ini adalah tujuan yang tertinggi dan bernilai untuk jangka panjang meskipun dalam pelaksanaannya kegiatannya secara teknis 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.<sup>1</sup>

## **B. Strategi fundraising**

### **1. Divisi pengumpulan dana (PENA)**

yang bertugas melakukan kegiatan fundraising. Pengurus LAZISWA SIDOGIRI yang bertugas melakukan kegiatan fundraising dinamakan humas yang terdiri dari:

- a. Guru Madrasah Diniyah
- b. Guru ngaji
- c. Karyawan Koperasi BMT UGT dan koperasi BMT MMU Sidogiri.

Alasan perekrutan humas dari unsur guru dan karyawan koperasi BMT sidogiri ini adalah:

- a. Humas harus memiliki kredibilitas tinggi.
- b. Memiliki relasi dan jaringan di calon donatur
- c. Dikenal oleh calon donatur
- d. Bisa melakukan serangkaian transformasi pengetahuan, nilai-nilai, dan alasan-alasan yang mendorong donatur untuk mengeluarkan hartanya. sehingga timbul kesadaran dan kebutuhan pada

---

<sup>1</sup> Pedoman Manajemen Pengelolaan Zakat Direktorat Pemberdayaan Zakat Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia 2009,

masyarakat donatur (muzakki) untuk melakukan donasi harta sesuai tuntunan ajaran islam.

- e. Pengurus yang bertugas menghipun dana (*fundraiser*) adalah para humas yang jumlahnya 45 orang. Para humas sebagian berprofesi sebagai guru madrasah diniyah, guru ngaji, dan karyawan koperasi BMT UGT Sidogiri dan BMT MMU Sidogiri. Tidak ada jam wajib masuk kantor harian bagi humas mereka hanya wajib menyeter dana ZISWA yang mereka kumpulkan ke bagian Tata Usaha (TU) setiap akhir bulan maschi.<sup>2</sup>
- f. Ada kategorisasi jenis humas A, B, dan C yang dinilai sesuai hasil pendapatan dana setiap bulan. Adapun rinciannya sebagai berikut:

No	Jenis	Target
1	Humas A	Dana Senilai 500.000/Perhari 500 Donatur Baru/Perbulan
2	Humas B	Dana Senilai Min 03 Jt/Perbulan 10 Donatur Baru/Perbulan
3	Humas C	Dana Senilai Min 1,5Jt/Perbulan 50 onatur Baru/Perbulan

Sumber : wawancara bapak marhatam 05 Juni 2013

Saat ini belum ada yang mampu menduduki posisi kategori humas A, yang banyak ada di posisi humas B sebanyak 70% dan humas C sebanyak 30% dari total humas 45 orang. (Wawancara

<sup>2</sup> Wawancara Bpk Khairul Waro (8 Juni 2013)

Bapak Rosul, 6 Juni 2013). Untuk memotivasi humas mereka diberi potongan 10% dari hasil pendapatan dana perbulan.<sup>3</sup>

- g. Setiap bulan cabang melaporkan hasil penghimpunan dan pendistribusiannya kepada LAZISWA Sidogiri Pusat. Apabila dana ZISWA tersisa maka diserahkan ke pusat untuk dimasukkan ke kas saldo.

Para humas mendatangi langsung calon donatur yang sudah mereka kenal. Tingkat kesulitan humas membangun komunikasi dengan calon donatur ketika melakukan fundraising tergantung faktor kedekatan hubungan yang terjalin sebelumnya atau bahan tidak pernah kenal sama sekali. Ada juga faktor pengetahuan calon donatur terhadap LAZISWA sidogiri cabang surabaya sehingga humas perlu bekerja ekstra untuk mempengaruhi dan mengarahkan calon donatur agar menyalurkan dana ziswanya melalui LAZISWA sidogiri cabang surabaya.

Beberapa poin yang disampaikan humas kepada calon donatur baru terdiri dari:

- a. Peran dan fungsi LAZISWA Sidogiri cabang surabaya itu sendiri dalam menghimpun dan menyalurkan dana ZISWA
- b. Kelebihan dan kekurangan donasi melalui LAZISWA Sidogiri cabang surabaya
- c. Nama besar Pondok Pesantren Sidogiri

---

<sup>3</sup> Wawancara Bpk Abd Halim (8 Juni 2013)

d. Nasib dan masa depan anak yatim piatu yang diberdayakan LAZISWA Sidogiri cabang surabaya melalui darul aitam sidogiri surabaya (DASS)

Cara yang ketiga ini kadang paling ampuh untuk mempengaruhi calon donatur. Itu karna faktor keistimewaan dan keutamaa doa dari anak yatim. Sehingga ketika humas menawarkan jasa penyaluran ZISWA mereka melakukan klarifikasi dulu kepada calon donatur, apakah dana yang disumbangkan itu niat dishadaqahkan ke anak yatim atau untuk umum terserah kebijakan LAZISWA Sidogiri cabang surabaya dalam *pentasharrufannya*. Dari situ di pilah antara dana infak khusus yatim dan dana infaq untuk umum dikarenakan LAZISWA Sidogiri cabang surabaya memiliki beberapa program lain untuk pemberdayaan masyarakat.

Sasaran calon donatur biasanya terdiri dari Saudara, tetangga, teman kerja, nasabah koperasi BMT Sidogiri, wali santri, alumni santri sidogiri surabaya, dan simpatisan.

Metode seperti ini dalam buku Pedoman Manajemen Pengelolaan Zakat Direktorat Pemberdayaan Zakat Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia 2009 dinamakan Metode *fundraising* langsung (*direct fundraising*)

Metode *fundraising* langsung adalah metode 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.

## 2. Divisi Pengembangan

Adalah satuan kerja yang memiliki tugas mengembangkan program-program lembaga serta memberikan pelayanan kepada masyarakat, khususnya *muzakki/munfiq/wakif* dan *mustahik*<sup>4</sup>. Pengembangan ini bertujuan untuk membangun citra baik LAZISWA sidogiri di hati calon donatur sehingga tergugah untuk menyalurkan zakat, infaq shadaqah dan wakafnya melalui LAZISWA Sidogiri.

Strategi yang dilakukan LAZISWA Sidogiri cabang surabaya dengan metode ini adalah melakukan santunan anak yatim, kaum duafa, dan bantuan biaya pendidikan bekerja sama dengan lembaga pendidikan yang mengadakan event imtihan atau bekerja sama dengan elemen masyarakat lainnya seperti organisasi masyarakat, jamaah dzikir dan lain sebagainya dalam bentuk peringatan hari besar islam atau tradisi keagamaan lainnya. Tujuannya untuk Memberitahukan, Menyadarkan, Mengingatkan mendorong dan memotivasi Menanamkan citra yang kuat

---

<sup>4</sup> Katalog LAZISWA Sidogiri, 23

dalam benak Memudahkan dan melayani calon donatur serta publikasi dan transparansi penditribusian dana sehingga masyarakat tahu dana yang mereka donasikan benar-benar disalurkan pada yang berhak menerimanya.

Program pengembangan ini sesuai dengan metode fundraising indirect fundraising (tidak langsung) perspektif Pedoman Manajemen Pengelolaan Zakat Direktorat Pemberdayaan Zakat Dirjen Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia 2009 dijelaskan bahwa Metode *fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*) adalah suatu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi *donatur* secara langsung, yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon *donatur* seketika. Metode 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. Sebagai contoh dari metode ini adalah pelayananan donatur, penyelenggaraan event dan lain sebagiannya.<sup>5</sup>

Pada umumnya sebuah lembaga melakukan kedua metode *fundraising* ini (langsung dan tidak langsung). Karena keduanya memiliki kelebihan dan tujuannya sendiri-sendiri. Metode *fundraising* langsung diperlukan karena tanpa metode langsung, *donatur* akan kesulitan untuk

---

<sup>5</sup> Ibid.,

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 metode tersebut dapat dipergunakan secara fleksibel dan semua lembaga harus pandai mengkombinasikan kedua metode tersebut.

Selain melakukan metode *direct fundraising* (langsung) dan *indirect fundraising* (tidak langsung) LAZISWA Sidogiri Cabang Surabaya juga menerbitkan majalah LAZISWA Sidogiri sebagai media informasi dan komunikasi kepada donatur, calon donatur dan masyarakat. Majalah LAZISWA Sidogiri didistribusikan secara gratis kepada calon donatur. Setiap kali humas melakukan proses *fundraising* kepada calon donatur mereka tidak pernah lupa membawa Majalah LAZISWA Sidogiri sebagai bahan komunikasinya. Humas menunjukkan program-program yang dimuat di majalah tersebut serta program-program yang sudah dilakukan oleh LAZISWA Sidogiri cabang surabaya. Di situ juga terdapat nama-nama donatur yang sudah bergabung sebagai bentuk transparansi dan laporan kepada mereka. Ada artikel keagamaan doa-doa khusus, etika dalam sehari-hari, konsultasi hukum islam bahkan iklan gratis bagi para donatur. Sebagai bentuk perhatian dan kepedulian LAZISWA sidogiri cabang surabaya juga tidak lupa memuat ucapan selamat kepada donatur yang sedang bersuka cita atau hajatan seperti resepsi pernikahan, khitanan dan lain sebagiannya.

Strategi *fundraising* yang selama ini digunakan LAZISWA Sidogiri cabang surabaya dengan berbagai metode di atas telah sesuai buku pedoman manajemen pengelolaan zakat direktora pemberdayaan masyarakat islam dirjen bimbingan masyarakat islam kementrian agama RI 2009. Bahkan kalau dilihat dari sudut efektifitas kerja lebih bagus.

Memang ada beberapa kendala yang dihadapi humas di lapangan dalam melakukan aktivitas fundraising sehingga dana yang diperoleh tidak maksimal. salah satu penyebabnya adalah adanya Badan Amil Zakat (BAZ) dan menjamurnya Lemabaga Amil Zakat (LAZ) lain yang telah menangani dana zakat, infaq, dan sedekah dan wakaf di Surabaya, sehingga LAZISWA tidak memiliki ruang gerak yang luas. Selain itu kurangnya pengurus serta sosialisasi tentang LAZISWA kepada masyarakat, dan juga kurangnya dukungan dari pemerintah setempat dan pengurus Ikatan Alumni Santri Sidogiri (IASS) mengakibatkan dana yang dihimpun tidak begitu signifikan.