

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah Singkat LAZIS Griya Yatim & Dhuafa

LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) merupakan lembaga pengelola amanah umat yang berfungsi sebagai mediator antara kaum agriya dengan kaum dhuafa yang dikelola secara professional dengan mekanisme *accountable* dan *credible*. LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) memiliki potensi untuk mengelola anak-anak yatim dan dhuafa dengan menggunakan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf.

Didirikan pada tanggal 9 Juni 2009, berawal dari rasa galau melihat kondisi anak-anak yang terpaksa putus sekolah karena harus bekera untuk menyambung hidupnya di daerah Kampung Dadap, yakni wilayah pemukiman kumuh yang berada di tengah megahnya perumahan elit di Bumi Serpong Damai (BSD). Setelah beberapa kali mengadakan pertemuan dengan beberapa tokoh masyarakat, maka dengan kesepakatan bersama di bentuklah LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) sebagai lembaga yang bergerak di bidang sosial, keagamaan dan kemanusiaan yang focus pada masalah khususnya pada pemberdayaan anak-anak yatim dan dhuafa.¹

LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) didirikan di Jakarta berdasarkan akta No. 09 tanggal 4 Juni 2009 yang dibuat dihadapan Ny. Gerda Joi Lusia, S.H

¹ Griya Yatim & Dhuafa, Sejarah Griya Yatim & Dhuafa, artikel di akses pada hari Sabtu tanggal 6 Mei 2017 dari <http://www.griyayatim.com/sejarah-griya-yatim-dhuafa>.

Notaris di Tangerang dan telah mendapat persetujuan dari menteri Hukum dan HAM RI dengan surat No. AHU-2494.AH.01.04. tahun 2009 tanggal 7 Agustus 2009. Anggaran dasar Perusahaan (ADP) telah mengalami perubahan dengan akta No. 08 tanggal 13 April 2011 yang dibuat dihadapan Notaris yang sama seperti yang sebelumnya. Perubahan ini telah diinformasikan dan telah mendapat jawaban dari Menteri Hukum dan HAM RI dengan surat No. AHU-AH.01.08-372 tanggal 24 Mei 2011.

Awal kegiatannya, LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) hanya menempati sebuah rumah di Jalan Magnolia 1 Sektor 1.2 Bumi Serpong Damai (BSD) yang digunakan sebagai asrama tinggal. Pada awal berdirinya LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) menampung 9 orang anak yang tinggal di asrama dan membina sekitar 15 orang anak yang semuanya berasal dari Kampung Dadap, BSD. Banyaknya dukungan dan amino masyarakat yang besar membuat LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) berkembang dengan pesat. Hanya berselang beberapa bulan, tepatnya bulan Agustus 2009 asrama kedua di buka di Jalan Elang Raya-Bintaro Jaya.

Berlanjut di tahun 2010, pertumbuhan asrama meningkat, yakni asrama ketiga dibuka di Cibubur-Jakarta Timur dan asrama keempat dibuka di Kranggan-Bekasi. Pengembangan sistem teknologi informasi dimulai untuk meningkatkan mutu pelayanan dan hamper seluruh kantor cabang telah tersambung secara online. Website LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) yakni www.griyayatim.com dirilis dan disempurnakan menggantikan alamat situs sebelumnya yakni www.griyayatim.org.

Menjelang akhir tahun 2010, regenerasi puncak kepemimpinan diestapetkan dari Adi Probowo beralih ke Haryano. Babak sejarah baru dimulai LAZIS Giya Yatim & Dhuafa (GYD) melakukan serangkaian adaptasi dan perubahan visi, misi dan LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD). Pembelajaran untuk menjadi organisasi yang amanah dan professional terus dilakukan, salah satunya dengan penguatan program-program peningkatan sumber daya manusia melalui pelatihan, training, seminar dan lain-lain. LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) juga telah diaudit oleh akuntan public dan berhasil memperoleh predikat “Wajar Tanpa Pengecualian”.

Pada tahun 2011, implementasi program LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) difokuskan untuk penyaluran yang terintegrasi di bidang pendidikan, sosial, kesehatan, pelatihan keterampilan dan pemberdayaan ekonomi secara terpadu. Dengan bantuan koordinator mustahi sebagai pendamping, KBA (Komunitas Berbasis Asrama) menjadi pusat penyaluran program sehingga lebih terukur dan terkontrol.

Pada tahun 2012, atas inovasi yang dilakukan dalam pola pengasuh dan memberdayakan anak yatim dan dhuafa, LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) mendapat pengakuan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai lembaga sosial pertama di Indonesia yang menggunakan kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dalam menyalurkan bantuan.

Telah enam tahun LAZIS Griya Yatim & Dhuafa berdiri, hingga sampai periode tahun 2016 telah membuka 32 asrama dan kantor cabang serta pemanfaatan teknologi informasi untuk mengelola zakat, infak, sedekah dan wakaf.²

2. Visi, Misi dan tujuan

Visi LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) : “Menjadi Organisasi sosial terdepan dalam mewujudkan masa depan yatim dan dhuafa”.

Misi LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) :

1. Pemberdayaan potensi yatim dan dhuafa.
2. Menjadi fasilitator yang memiliki integritas.
3. Menjadi organisasi professional dan modern.
4. Menjadi organisasi yang lebih peduli terhadap lingkungan hidup.³

Tujuan LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) yakni :

1. Griya Yatim & Dhuafa (GYD) berperan untuk mengurangi jumlah kemiskinan dan kebodohan yang ada di Indonesia.
2. Griya Yatim & Dhuafa (GYD) hadir untuk membantu memajukan kompetensi dan mencerdaskan generasi anak bangsa.
3. Griya Yatim & Dhuafa (GYD) hadir untuk memberikan rasa aman kepada anak-anak yatim dhuafa.

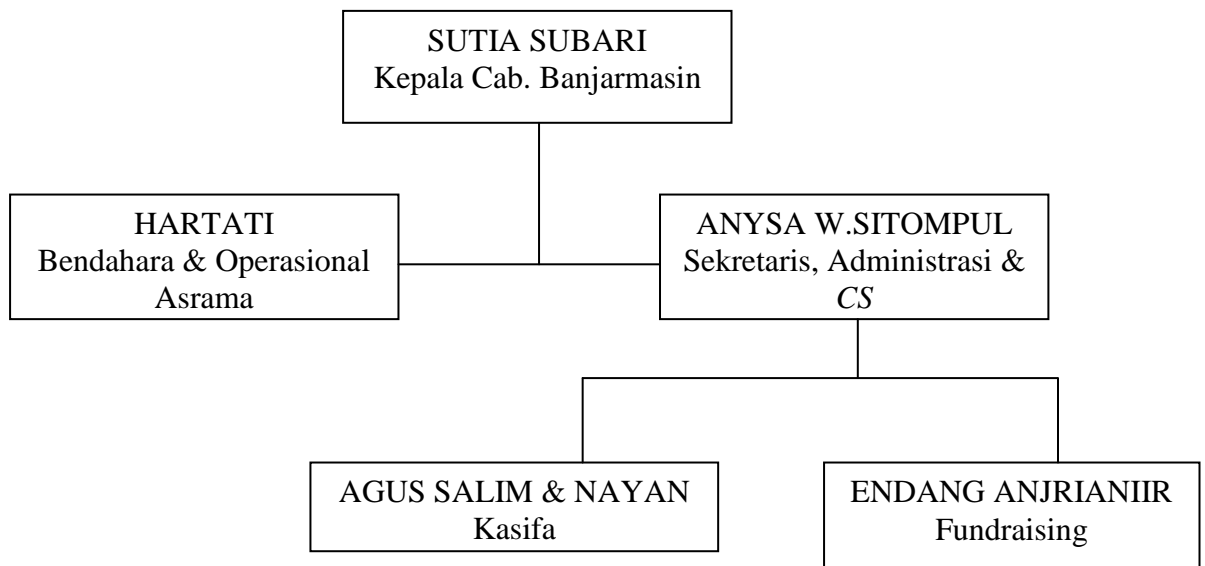
3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan

² Griya Yatim & Dhuafa, Sejarah Griya Yatim & Dhuafa, artikel di akses pada hari Sabtu tanggal 16 Mei 2017 dari <http://www.griyayatim.com/sejarah-griya-yatim-dhuafa>

³ Brosur, Ayo Berbagi, LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD), Cabang Banjarmasin, 5 Mei 2017, pukul 15 : 02 WITA.

kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan. Maka untuk menjunjung visi, misi dan tujuan yang telah baik dirancang untuk dicapai, maka perlu menetapkan struktur organisasi.

Gambar 4.4**STRUKTUR ORGANISASI GRIYA YATIM & DHUafa CABANG
BANJARMASIN**

Sumber : Arsip Griya Yatim & Dhuafa
Cabang Banjarmasin 2016

4. Lokasi Jejaring

LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) kini telah membuka 32 asrama dan kantor cabang pelayanan yang terbesar di 11 provinsi di seluruh Indonesia (*data terlampir di halaman belakang*). Hal tersebut juga didukung oleh amil yang professional serta pemanfaatan teknologi untuk pengelolaan zakat, infak, sedekah dan wakaf.⁴

Alamat kantor pusat LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) berada di Virgin Islan NA-7 De Latinos BSD, Kelurahan Rawa Bantu, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten. Telp. 0882-1411-2165.⁵

5. Penghimpunan Dana ZIS

Menghimpun dana merupakan sebuah proses menggalang dana bukan sekedar meminta uang, akan tetapi meyakinkan para pemberi bahwa memeberi bantuan kepada orang yang membutuhkan akan dapat memberikan perubahan kepada masyarakat. Dengan demikian, pemberi akan menerima ide dan mau menyumbangkan hartanya untuk kepentingan masyarakat. Model penghimpunan dana zakat, ifak, dan sedekah pada LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) secara umum terbagi menjadi dua metode yaitu *direct marketing dan indirect marketing*.

Adapun fasilitas layanan yang disediakan oleh LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) untuk memberikan kemudahan untuk donator dalam menyalurkan dana zakat infak ataupun sedekahnya, yaitu antara lain:

⁴ Arsip, Griya Yatim & Dhuafa, Proposal, 2016.

⁵ Brosur, Ayo Berbagi, LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD), Cabang Banjarmasin, 5 Mei 2017, pukul 15 : 02 WITA.

1. Gerai Zakat/Sedekah

Merupakan fasilitas layanan penerimaan dana zakat, infak sedekah, wakaf ataupun barang layak pakai dan sebagainya di kantor pusat, kantor cabang, asrama anak asuh yang tersebar di beberapa daerah di Indonesia.

2. ZISCo (Zakat, Infak, Sedekah *Consultation*/Konsultasi)

Merupakan fasilitas layanan konsultasi beserta sarana penghimpunan dana zakat, infak, sedekah wakaf dan dana kemanusiaan yang dilakukan dengan membuka gerai sementara pada saat event tertentu di pusat keramaian public dan bersifat sementara waktu.

3. Sedekah *via Fixel/Mobile EDC Machine*

Merupakan transaksi zakat, infak, sedekah ataupun adan bantuan kemanusiaan lainnya dengan menggunakan kartu debit dari beberapa bank yang tersedia di kantor pusat, kantor cabang ataupun cabang asrama LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD).

4. Internet *Banking*

Merupakan transaksi zakat melalui fasilitas layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet setiap hari selama 24 jam, sehingga donator yang menjadi nasabah Bank tertentu yang memiliki jasa layanan ini dapat dengan mudah dan efisien waktu dalam mendonasikan sebagian harnya yang tersimpan di Bank.

5. *Voucher*/Kupon Sedekah

Merupakan cara bersedekah dengan bentuk *Voucher*/kupon dicetak dengan nominal tertentu. dikeluarkan dari pihak LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD)

sebagai bentuk tanda bukti donasi sedekah secara praktis. Nominal sedekah yang dicetak dikuponn sedekah tersebut senilai Rp. 50.000,- dan Rp. 100.000,-.

6. KASIFA

Program KASIFA (Kotak Solidaritas Yatim dan Dhuafa) merupakan program santunan melalui kotak amal maupun kencleng yang ditempatkan di beberapa pusat keramaian publik, tempat pembelanjaan, perkantoran, rumah makan dan took.

7. Rekening ZISWAF

Program rekening ZISWAF ini memudahkan donator untuk mengeluarkan donasinya ke LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) tanpa harus datang ke kantor ataupun asramanya.

8. Donasi Iklan

Merupakan program untuk mengajak para pengusaha yang akan mempromosikan produknya melalui majalah bulanan “Jendela Info” terbitan LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD). Berbeda dengan majalah konvensional lainnya, bagi pembaca yang memiliki Usaha Kecil Menengah (UKM) atau instansi pendidikan dapat mempromosikan produknya sekaligus berkontribusi dalam program-program utamanya di LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD).

9. *Careline Center*

LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) menyediakan fasilitas ini untuk para donatornya bertanya langsung via telepon dinomor telepon 0511-3308305. Membuat gerakan sedekah seribu sehari (GS3).

6. Penyaluran Dana ZIS

Penyaluran dana adalah sesuatu yang harus dikeluarkan oleh lembaga amil zakat untuk menyalurkannya ke dalam program-program yang berjalan. LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) menyalurkan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf ke dalam bidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, kemasyarakatan dan pemberdayaan tokoh masyarakat.

Adapun program-program yang saat ini berjalan di LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) adalah:

1. Pendidikan

a. SEGAR (Sekolah Gratis)

Merupakan program berupa santunan pendidikan penuh yang diberikan kepada anak-anak asuh binaan LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) meliputi penanggungian biaya sekolah dan perlengkapan sekolah.

b. SEMPATI (Santunan Peduli Anak Asuh Non-Panti)

Merupakan program berupa santunan regular tiap bulan yang diberikan kepada anak-anak yatim dan dhuafa yang tidak tinggal di asrama LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) bekerja sama dengan Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) dengan memberikan fasilitas dan kemudahan kepada *mustahik* melalui sistem Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

c. BASIS (Beasiswa Berprestasi)

Merupakan program berupa beasiswa dengan tidak membatasi jenjang pendidikan. Diberikan kepada anak yatim dan dhuafa yang berprestasi baik yang tinggal di asrama maupun yang tidak tinggal di asrama.

2. Kesehatan

a. PSIA (Pos Sehat Ibu dan Anak)

Merupakan program berupa penyuluhan dan pemeriksaan kesehatan secara gratis untuk anak-anak yatim dan dhuafa dan ibunya yang dilaksanakan secara berkala di sekitar wilayah cabang LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD) secara nasional.

b. Khitan Ceria

Merupakan program berupa sunatan/khitanan secara massal yang diperuntukkan untuk anak-anak yatim dan dhuafa yang sudah siap untuk di khitan.

c. Pelayanan *Ambulance* Gratis

Merupakan program berupa penyediaan sebuah mobil yang dijadikan sebagai *ambulance* gratis yang akan dipergunakan sebagai jasa pelayanan antar jemput pasien ke atau dari rumah sakit ataupun jenazah yang berstatus kurang mampu menyewa jasa *ambulance*.

d. GYD Hijau

Merupakan program berupa peduli lingkungan hidup dan hidup sehat. Program ini pernah dilaksanakan dengan program penanaman pohon, sebanyak 730 pohon telah di tanam di lingkungan sekitar danau Situ Gintung pasca bencana. Program ini memberikan pesan edukatif kepada anak asuh binaan maupun masyarakat umum sebagai wujud dari upaya pelestarian lingkungan.

3. Pemberdayaan Ekonomi

a. Peternakan Sapi Ternak Nusantara

Merupakan program berupa penggemukkan ternak sapi. Program ini digunakan untuk pemenuhan program qurban dan aqiqah yang dibuat oleh LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD).

b. Pelatihan keterampilan *Service Hand-Phone* (HP)

Merupakan program berupa pelatihan keterampilan untuk anak-anak yatim dan dhuafa yang telah berusia remaja baik yang tinggal di asrama maupun yang tidak tinggal di asrama dalam bentuk pelatihan *life skill service* HP. Program ini bertujuan agar selepas dari asrama mereka dapat menjadi pribadi yang mandiri dan memiliki keterampilan diluar pengetahuan akademinya.

c. Pelatihan *Design Grafis*

Merupakan program berupa pelatihan keterampilan untuk anak-anak yatim dan dhuafa yang telah remaja baik yang tinggal di asrama maupun yang tidak tinggal di asrama dalam bentuk pelatihan *life skill design grafis*. Program ini bertujuan agar selepas dari asrama mereka dapat menjadi pribadi yang mandiri dan memiliki keterampilan diluar pengetahuan akademinya.

d. Pelatihan Keterampilan Bengkel Motor

Merupakan program berupa pelatihan keterampilan untuk anak-anak yatim dan dhuafa yang telah remaja baik yang tinggal di asrama maupun yang tidak tinggal di asrama dalam bentuk pelatihan *life skill* bengkel motor.

4. Sosial kemasyarakatan

a. GDR (Griya Yatim *Disaster Relief*)

Merupakan program kemanusiaan yang dikhususkan untuk membant para korban bencana alam seperti banjir, kebakaran, tanah longsor, gunung meletus dan

lain-lain. Bantuan ini juga membantu anak-anak yatim dan dhuafa korban bencana alam dengan memberikan hiburan dan pemulihan trauma pasca bencana.

b. Bina Lansia

Merupakan proram rutin sosial kemasyarakatan dalam membina dana menyantuni para dhuafa yang lanjut usia. Program ini dilakukan secara berkala/regular setiap bulan maupun secara tidka berkala/insidental. Pembinaan para dhuafa yang lanjut usia ini lebih kea rah pembinaan agama.

c. Mudik Gembira

Merupakan program sosial guna menjebatani bagi kaum yatim dan dhuafa khususnya anak-anak untuk bertemu sanak saudaranya di kampung halaman.

5. Pemberdayaan Tokoh Agama

a. Bantuan Sarana Ibadah

Merupakan bantuann sarana ibadah bagi Umat Islam dan khususnya bagi sarana ibadah yang sudah rusak dan butuh perawatan pembenahan.

b. Semangat *Da'i*

Program santunan para da'I kalangan dhuafa guna menunjang dalam menyiarkan agama Islam lebih luas lagi.⁶

⁶ Brosur, Ayo Berbagi, LAZIS Griya Yatim & Dhuafa (GYD), Cabang Banjarmasin, 5 Mei 2017, pukul 15 : 02 WITA.

7. Identitas Responden

Nama : Anysa W.S

Jabatan : *Costumer Service* (Internal) Griya Yatim & Dhuafa

Alamat : Banjarmasin

Strategi Penghimpunan Dana Zakat Infak Sedekah (ZIS) Pada Griya Yatim & Dhuafa (GYD) di Cabang Kota Banjarmasin yaitu pada bagian internal GYD menerima dana dari para donator dan melakukan sosialisasi mengenai zakat infak sedekah (ZIS) dalam pemberian dana tersebut, bagian eksternal dengan pembuatan prosal, dan kotak amal GYD, untuk prosal tersebut disebar ke beberapa perusahaan di wilayah Banjarmasin, untuk kotak amal disebar ke masjid, pasar, *mini market*. Kemudian dilakukan penyebaran brosur pada setiap hari jumat habis sholat jumat di beberapa masjid setempat, selanjutnya apabila ada *event-event* tertentu seperti bulan Ramadhan, ulang tahun Griya Yatim & Dhuafa dan lainnya GYD selalu melakukan kerjasama dengan beberapa perusahaan untuk *event* tersebut, dan menjalin kedekatan dengan masyarakat atau donator dan beberapa perusahaan untuk menghimpun dana zakat infak sedekah (ZIS).

Pada Lembaga Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin, memiliki strategi dalam menghimpun dana ZIS, dan target yang harus dicapai dalam menghimpun dana ZIS yaitu harus melebihi Rp. 24.000.000.00,- dan penyaluran dana ZIS melalui beberapa program ditentukan oleh Pusat Griya Yatim & Dhuafa (GYD) di Jakarta. Dalam pengelolaan dana ZIS dilakukan oleh pusat GYD, sementara pada Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin, yaitu dengan dilakukan pencatatan jurnal akuntansi disetiap mendapatkan dana dari

para donator setiap harinya, setelah dana ZIS sudah melebihi target yang telah ditentukan maka pihak GYD mentransferkan semua dana tersebut ke pusta Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Jakarta disetiap bulan. Setelah itu maka kantor pusat Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Jakarta, mengkonfirmasi kembali ke beberapa cabang GYD daerah untuk melakukan pencatatan kebutuhan anak-anak yatim/mukim dan non-mukim, dan memberikan kembalidana untuk kebutuhan atau keperluan anak-anak yatim/mukim dan non-mukim.⁷

Lingkungan Internal Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin dari kekuatan yaitu : banyaknya program dalam penyaluran dana, memiliki peran dalam menghimpun dana ZIS, kelengkapan administrasi dengan adanya database dalam proses menghimpun dana ZIS, letak yang strategis di cabang Banjarmasin, selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat untuk berzakat, infak dan sedekah, jumlah donator selalu signifika dari tahun ke tahun. Kelemahan yaitu: belum memiliki banyak jaringan dengan berbagai instansi terkait dalam penghimpunan dana ZIS, Susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal GYD, kurangnya aset (Tempat) untuk menampung anak yatim/mukim, kurangnya brosur dari pusat dalam penghimpunan dana ZIS, Kurangnya pemanfaatan sarana promosi (spanduk), penyaluran dana ZIS tidak semuanya di wilayah cabang Banjarmasin.

Lingkungan Eksternal Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin dari peluang yaitu : besarnya umat Islam di kota Banjarmasin, pemanfaatan teknologi (media sosial) dalam penghimpunan dana ZIS, kepercayaan masyarakat pengelolaan dana ZIS, *image* masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS cukup

⁷ Anysa W.S, *Internal & Costumer Service* GYD, Wawancara Pribadi, Pada Hari Rabu Tanggal 2 Mei 2017, pukul 14:55 WITA.

dikenal, pemanfaatan kerja sama yang maksimal dalam mengumpulkan dana ZIS. Ancaman yaitu: banyaknya pesaing baik lembaga Bank maupun non-Bank dalam menghimpun dana ZIS, banyaknya program sejenis dari pesaing dalam penyaluran dana ZIS, pesaing mempunyai jalur penghimpunan dana ZIS yang luas, banyaknya organisasi sejenis dalam pengelolaan dana ZIS, persaingan yang tidak sehat antar lembaga setempat dalam penghimpunan dana ZIS.⁸

8. Griya Yatim & Dhuafa dengan Bank Syariah

Fungsi sosial Griya Yatim & Dhuafa dan Bank Syariah sama-sama menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat, dimana bank syariah menjalankan fungsi sosial dalam bentuk baitulmall sedangkan pada Griya Yatim & Dhuafa berfungsi sebagai mediator antara kaum agriya dengan kaum dhuafa yang dikelola secara professional dengan mekanisme *accountable* dan *credible*. Yang memiliki potensi untuk mengelola anak-anak yatim dan dhuafa dengan menggunakan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf.

Hubungan antara lembaga Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) dengan Lembaga Bank Syariah mempunyai hubungan yang erat. Para nasabah Bank Syariah akan ditawarkan untuk menyisihkan sebagian harta yang dimilikinya kepada para dhuafa, melalui zakat atau infak yang dikeluarkan secara berkala. Zakat atau infak ini dipotong dari nomor rekening nasabahnya. Pemotongan tersebut bisa dilakukan sesuai dengan permintaan nasabah atau sebaliknya. Pihak Bank yang

⁸ Anyssa W.S, *Internal & Costumer Service* GYD, Wawancara Pribadi, Pada Hari Rabu Tanggal 4 Mei 2017, pukul 10:30 WITA.

menawarkan baik secara langsung oleh petugas *Costumer Service* maupun *via ATM*.

B. Analisis Data

1. Analisis Lingkungan Eksternal yang Menjadi Peluang dan Ancaman Griya Yatim & Dhuafa.

a. Lingkungan Makro

1) Demografis

Jumlah penduduk kota Banjarmasin provinsi Kalimantan Selatan tahun 2015 sebesar 675,440 jiwa (1,38%). Jumlah usia 0-14 tahun 27,13 persen, (laki-laki 93,971) jiwa dan (perempuan 89,301) jiwa.usia 15-64 tahun : 69,44 persen, (laki-laki 233,966) jiwa dan (perempuan 234,382) jiwa. usia 65 tahun ke atas : 3,55 persen (laki-laki 10,196) jiwa dan (perempuan 13,624). Populasi usia dewasa antara 15-64 tahun keatas paling besar yaitu 9,23 persen. Hal ini menyebabkan struktur penduduk kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan manjadi struktur penduduk yang berciri tua, dengan banyaknya penduduk berusia tua, dan mayoritas penduduk di kota Banjarmasin adalah banyaknya beragama Islam sehingga banyak kewajiban seseorang dalam mengeluarkan zakat. Populasi usia ini dapat dijadikan sebagai sasaran oleh Griya Yatim & Dhuafa dalam penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).

2) Perekonomian

Era globalisasi merupakan hal yang tidak dapat dihindari lagi, salah satu bentuk dari era globalisasi dibidang perekonomian adalah kemiskinan, yang melanda hampir disemua Negara termasuk Indonesia. Ketidakstabilan ekonomi ini

menyebabkan Indonesia di bawah garis kemiskinan, melihat di Indonesia mayoritas penduduk beragama muslim sehingga potensi zakat besar, lalu dibentuk oleh pemerintah Badan Amil Zakat dan Lembaga Amil Zakat di bentuk oleh masyarakat yang khusus untuk pengelolaan zakat, untuk mengurangi angka kemiskinan.

Seiring besarnya potensi zakat tersebut banyak bermunculan Lembaga Amil Zakat (LAZ), yang memicu persaingan antar lembaga baik lembaga Bank maupun non-Bank. Griya Yatim & Dhuafa Cabnag Banjarmasin adalah organisasi yang khusus menampung anak yatim dan dhuafa yang kurang mampu, yang baru berdiri pada tahun 2009, selain itu banyak juga lembaga atau organisasi sejenis berdiri yang sudah lama seperti Rumah Yatim, Dhuafa Tersenyum, Rumah Zakat dan lainnya, dan menyalurkan dananya melalui program-program sejenis dalam penyaluran dana zakat infak sedekah (ZIS) untuk meraih simpati donator dalam penghimpunan dana ZIS.

Dalam penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS) di Griya Yatim & Dhuafa, yaitu dengan memanfaatkan teknologi (media sosial) yang berkembang sekarang seperti *Facebook*, *Twitter*, BB, WA untuk menyampaikan pengelolaannya kepada masyarakat, dan juga melakukan kerja sama apabila ada *event* tertentu dengan beberapa perusahaan.

3) Sosial Budaya

Nilai-nilai dasar masyarakat, persepsi, dan perilaku merupakan hal-hal yang diperhatikan oleh Griya Yatim & Dhuafa Cabang Banjarmasin dalam proses penghimpunannya. Seberapa besar pengetahuan masyarakat tentang Zakat Infak

Sedekah dan seberapa besar tingkat kepercayaan dan *image* masyarakat dalam pengelolaan dana Zakat Infak Sedekah (ZIS) Pada Griya Yatim & Dhuafa.

4) Politik

Faktor politik memberi pengaruh bagi Griya Yatim & Dhuafa cabang Banjarmasin dalam proses penghimpunannya. Peraturan dan keadaan politik pada umumnya, serta peraturan umum dibidang penghimpunan yang ditujukan untuk mengatur persaingan dan melindungi masyarakat adalah beberapa faktor yang mempengaruhi Griya Yatim & Dhuafa cabang Banjarmasin dalam menentukan strategi penghimpunannya.

b. Lingkungan Mikro

1) Teknologi

Kemajuan teknologi menciptakan hal yang baru, menghasilkan perkembangan program dan mengubah posisi bersaing, penerapan teknologi dalam proses penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS) akan mempengaruhi besarnya jumlah dana yang didapatkan dalam suatu lembaga, kemajuan teknologi yang terus berkembang antara lain teknologi komunikasi, transportasi, komputer. Secara garis besar teknologi yang digunakan dalam pengelolaan dana zakat infak sedekah (ZIS) yaitu komputer dalam hal kelengkapan database, mencetak brosur, pembuatan spanduk, di Griya Yatim & Dhuafa pusat maupun cabang Banjarmasin, sehingga jumlah dana yang dikumpulkan melalui pemanfaatan teknologi tersebut meningkat (bertambah).

2) Muzakki

Dalam suatu Lembaga Amil Zakat maupun Badan Amil Zakat muzakki mempunyai peranan penting dalam pelaksanaan zakat, Oleh sebab itu, banyak program-program penyaluran yang ditujukan kepada masyarakat untuk menarik simpati dari para donator atau muzakki, dan suatu lembaga memiliki peran tersendiri (seperti melakukan sosialisasi) dalam proses penghimpunan dana zakat, infak sedekah (ZIS). Serta letak suatu lembaga juga menjadi suatu pertimbangan oleh masyarakat dalam menyalurkan dananya. Karena Griya yatim & Dhuafa cabang Banjarmasin masih baru sehingga belum memiliki jaringan dengan berbagai instansi dalam penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).

3) Mustahik

Dalam suatu Lembaga Amil Zakat maupun Badan Amil Zakat mustahik adalah masyarakat kurang mampu dan merupakan sasaran dalam menyalurkan dana zakat infak sedekah (ZIS), di Griya Yatim & Dhuafa selain menyalurkan dananya kepada masyarakat yang kurang mampu juga menyalurkan dananya kepada anak yatim atau dhuafa, dan aset (tempat) untuk menampung anak yatim atau mukim masih kurang bagi yang tinggal di asrama GYD, sehingga muzakki dan mustahik saling berhubungan kalau ada muzakki pasti adanya mustahik. Karena di Griya Yatim & Dhuafa seluruh pengelolaan dananya di kelola oleh pusat sehingga untuk penyalurannya tidak semuanya di Kota Banjarmasin tetapi di sebarkan ke daerah-daerah lain untuk masyarakat yang kurang mampu, tujuannya supaya penyalurann dananya merata.

4) Pesaing

Persaingan dalam dunia Badan Amil Zakat dan Lembaga Amil Zakat relatif tinggi karena dunia Badan Amil Zakat dan Lembaga Amil Zakat ini sudah lama berjalan. Adapun beberapa jenis Badan Amil Zakat dan Lembaga Amil Zakat yang juga menghimpun dana ZIS yaitu Rumah Yatim, Rumah Zakat, Badan Amil Zakat Nasional, dan yang utama Griya Yatim & Dhuafa. Berikut pada tabel 4.1 dapat diketahui penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).

Tabel 4.1 Jumlah Penghimpunan dana ZIS pesaing

Nama BAZ dan LAZ	Penerimaan	Jumlah Penghimpunan Dana ZIS 2013/2015
Rumah Yatim	-Zakat -Infak/Sedekah	Tahun 2015 Rp 17.134.212.301 Rp 39.761.205.594
Rumah Zakat	-Zakat -Infak/Sedekah	Tahun 2013 Rp 77.742.417.871 Rp 31.951.220.510
Badan Amil Zakat Nasional	-Zakat -Infak/Sedekah	Tahun 2015 Rp 6.341.766.484.77 Rp 779.640.580.80
Griya Yatim & Dhuafa	-Zakat -Infak/Sedekah	Tahun 2013 Rp 4.511.343.391.391 Rp 11.994.898.821

Website: Rumah Yatim, Rumah Zakat, Badan Amil Zakat Nasional, Griya Yatim & Dhuafa.

Terlihat dari perbandingan masing-masing lembaga dalam penghimpunan jumlah dana zakat infak sedekah (ZIS). Karena Griya Yatim & Dhuafa masih baru berada di cabang Banjarmasin jadi belum memiliki jalur penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS) yang luas, sedangkan lembaga lain

yang sudah berdiri lama memiliki jalur yang luas dalam menghimpun dana ZIS, seperti mendapat dana bulanan dari beberapa instansi atau perusahaan.

5) Publik

Pengetahuan masyarakat (publik) tentang Zakat Infak Sedekah (ZIS) tentu memberi pengaruh bagi masyarakat dalam memutuskan menyalurkan dana ZIS atau tidak. Oleh karenanya, masyarakat (publik) pun memberi pengaruh bagi Griya Yatim & Dhuafa (GYD) cabang Banjarmasin dalam proses Penghimpunan Dana Zakat Infak Sedekah (ZIS) Pada Griya Yatim & Dhuafa (GYD).

2. Analisis Lingkungan Internal yang Menjadi Kekuatan dan Kelemahan Griya Yatim & Dhuafa.

a. Analisis Lingkungan Internal

1) Manajemen

Griya Yatim & Dhuafa (GYD) merupakan Lembaga Amil Zakat kecil di Cabang Banjarmasin yang dikelola oleh tenaga-tenaga tua dan muda profesional. Struktur organisasi lembaga masih sederhana dengan pembagian kerja yang sudah ditentukan. Dalam menjalankan kegiatan sehari-harinya Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin dipimpin oleh seorang kepala asrama, dan dibantu oleh Bendahara & oprasional asrama, bagian sekretaris, Administrasi & *Costumer Service*, bagian *Fundraising* dan kasifa, serta beberapa karyawan disetiap bagian. Saat ini karyawan yang dimiliki oleh Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin berjumlah 9 orang yang terdiri dari 1 orang dibagian bendahara & operasional asrama, 1 orang dibagian sekretaris,

administrasi & *Costumer Service*, 2 orang di bagian *Fundraising*, 4 orang bagian kasifa dan 1 orang adalah relawan.

Dalam melaksanakan kegiatannya manajemen melakukan kerjasama dengan masyarakat dalam program menyalurkan danaZIS yang mendukung pengembangan pengelolaan dana zakat infak sedekah (ZIS) Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin.

2) Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam pengembangan pengelolaan dana, dalam struktur organisasi, lembaga tidak memiliki divisi khusus yang menangani kegiatan pemasaran.

Kegiatan pemasaran dilakukan oleh beberapa karyawan tertentu, dalam pengelolaan dana zakat infak sedekah (ZIS) itu tidak dikelola di Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin, tetapi dikelola oleh kantor pusat Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Jakarta, karena untuk menjaga kepercayaan dan *image* masyarakat dan para donator dalam pengelolaannya. Oleh sebab itu Promosi yang dilakukan oleh Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin yaitu melalui media sosial, penyebaran brosur dan penyebaran proposal ke beberapa perusahaan yang berisi program-program penyaluran dana di Griya Yatim & Dhuafa (GYD), namun dalam hal promosi masih kurang dalam pembuatan spanduk dan susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal GYD.

3) Keuangan dan akuntansi

Penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS) yang berasal dari masyarakat atau donator, sistem pencatatan keuangan yang dilakukan lembaga sudah menerapkan sistem pencatatan modern dengan menggunakan komputer. Dasar penyusunan laporan keuangan menggunakan laporan keuangan yang disusun oleh lembaga antara lain, laporan arus kas, akuntansi 1 bulanan.

4) Operasional

Dalam proses operasional penghimpunan dan penyaluran dana zakat infak sedekah (ZIS) di Griya Yatim & Dhuafa (GYD) Cabang Banjarmasin, untuk penghimpunan dana dilakukan oleh bagian internal yang menerima dana dari para donator dan melakukan sosialisasi mengenai zakat infak sedekah (ZIS) dalam pemberian dana tersebut, bagian eksternal dengan pembuatan prosal, dan kotak amal GYD, untuk prosal tersebut disebarakan ke beberapa perusahaan di wilayah banjarmasin, untuk kotak amal disebarakan ke masjid, pasar, mini market. Kemudian dilakukan penyebaran brosur pada setiap hari jumat habis sholat jumat di beberapa masjid setempat, selanjutnya apabila ada *event-event* tertentu seperti bulan ramadhan, ulang tahun Griya Yatim & Dhuafa dan lainnya GYD selalu melakukan kerjasama dengan beberapa perusahaan untuk *event* tersebut, dan menjalin kedekatan dengan masyarakat atau donator dan beberapa perusahaan untuk penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).

Untuk kebutuhan anak-anak yatim/mukim di asrama cabang banjarmasin ditentukan berdasarkan yang telah ditentukan oleh pusat Griya Yatim

& Dhuafa (GYD), sedangkan dalam penyaluran dana ZIS untuk masyarakat melalui program ditentukan oleh pusat Griya Yatim & Dhuafa (GYD).

5) Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal yang berupa kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal yang berupa peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS) selanjutnya disusun matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE). Setelah itu disusun matrik IFE dan EFE selanjutnya hasil analisis tersebut akan digunakan dalam matriks Internal-Eksternal (IE) untuk mendapatkan posisi lembaga. Setelah posisi lembaga diketahui dalam matrik IE, selanjutnya digunakan untuk merumuskan alternative strategi dengan menggunakan matrik SWOT.

a. Kekuatan

1. Banyaknya program dalam penyaluran dana.
2. Memiliki peran dalam menghimpun dana ZIS.
3. Kelengkapan administrasi dengan adanya database dalam proses menghimpun dana zakat infak sedekah (ZIS).
4. Letak yang strategis di cabang Banjarmasin.
5. Selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat untuk berzakat, infak dan sedekah.
6. Jumlah donator selalu signifikan dari tahun ke tahun.

b. Kelemahan

1. Belum Memiliki banyak jaringan dengan berbagai instansi terkait dalam penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).
2. Susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal GYD di cabang Banjarmasin.
3. Kurangnya aset (Tempat) untuk menampung anak yatim/mukim di cabang Banjarmasin.
4. Kurangnya brosur dari pusat dalam penghimpunan dana ZIS.
5. Kurangnya pemanfaatan sarana promosi (spanduk).
6. Penyaluran dana ZIS tidak semuanya di wilayah cabang Banjarmasin.

c. Peluang

1. Besarnya umat Islam di kota Banjarmasin.
2. Pemanfaatan teknologi (media sosial) dalam penghimpunan dana ZIS.
3. Kepercayaan masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS.
4. *Image* masyarakat pengelolaan dana ZIS cukup dikenal.
5. Pemanfaatan kerja sama yang maksimal dalam mengumpulkan dana zakat infak sedekah (ZIS).

d. Ancaman

1. Banyaknya pesaing baik lembaga Bank maupun non-Bank dalam menghimpun dana zakat infak sedekah (ZIS).
2. Banyaknya program sejenis dari pesaing dalam penyaluran dana zakat infak sedekah (ZIS). Pesaing mempunyai jalur penghimpunan dana ZIS yang luas.

3. Banyaknya organisasi sejenis dalam pengelolaan dana ZIS.
4. Persaingan yang tidak sehat antar lembaga setempat dalam penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS).

3. Alternatif Strategi dan Prioritas Strategi Pemasaran yang Tepat dalam Penghimpunan Dana Zakat Infak Sedekah (ZIS) bagi Griya Yatim & Dhuafa

a. Perumusan Strategi Pemasaran

1. Tahap Masukan

Hasil identifikasi faktor eksternal ditentukan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dihadapi perusahaan, sedangkan dari hasil identifikasi faktor internal ditentukan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) perusahaan. Selanjutnya dilakukan pembobotan dengan metode *paired comparison* (perbandingan berpasangan) dengan melihat kepentingan dan penentuan rating atas faktor-faktor internal dan eksternal melalui proses pengisian kuisisioner. Responden dari kuisisioner ini yaitu *Customer Servis* (Internal Griya Yatim & Dhuafa) Atau yang membawahi seluruh bagian perusahaan dan memiliki wewenang dalam pengambilan keputusan untuk strategi penghimpunan dana perusahaan.

a. Analisis Matriks Eksternal faktor Evaluation (EFE)

Hasil identifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi lembaga sebagai faktor-faktor strategis eksternal beserta bobot dan rating disajikan pada Tabel 4.2. Peluang utama yang dimiliki oleh Griya Yatim & Dhuafa yaitu besarnya umat Islam di Banjarmasin, pemanfaatan teknologi (media sosial) dalam

penghimpunan dana zakat infak sedekah (ZIS), kepercayaan masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS, *image* masyarakat dalam pengelolaan dana cukup dikenal, dan pemanfaatan kerja sama dalam penghimpunan dana ZIS dengan skor masing-masing 0.464, sebagai ancaman utama bagi lembaga adalah banyaknya pesaing baik lembaga Bank maupun non-Bank dalam penghimpunan dana ZIS, banyaknya program sejenis dari pesaing dalam penyaluran dana ZIS, pesaing mempunyai jalur penghimpunan dan ZIS yang luas, banyaknya organisasi dalam pengelolaan dana ZIS, dan persaingan yang tidak sehat antar lembaga setempat dalam penghimpunan dana ZIS dengan skor 0.364, Secara umum total skor perusahaan, yaitu sebesar 3,628 berada diatas nilai rata-rata skor matriks EFE 2,5. Ini menggambarkan bahwa pengaruh eksternal yang dihadapi lembaga cukup kuat dan berada di posisi sedang dan lembaga dapat merespon peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Griya Yatim & Dhuafa.

Tabel 4.2. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) Griya Yatim & Dhuafa

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
PELUANG			
Besarnya umat Islam di kota Banjarmasin	0,116	4	0,464
Pemanfaatan teknologi (media sosial) dalam pengumpulan dana ZIS	0,116	4	0,464
Kepercayaan masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS	0,116	3	0,348
<i>Image</i> masyarakat dalam pengelolaan dana cukup dikenal	0,116	3	0,348
Pemanfaatan kerja sama yang maksimal dalam mengumpulkan dana ZIS	0,116	3	0,348
ANCAMAN			
Banyaknya pesaing baik lembaga Bank maupun non-Bank dalam menghimpun dana ZIS	0,086	4	0,344
Banyaknya program sejenis dari pesaing dalam penyaluran dana ZIS	0,086	4	0,344
Pesaing mempunyai jalur pengumpulan dana ZIS yang luas	0,091	4	0,364
Banyaknya organisasi sejenis dalam pengelolaan dana ZIS	0,086	4	0,344
Persaingan yang tidak sehat antar lembaga setempat dalam pengumpulan dana ZIS	0,065	4	0,260
Total	1.00		3,628

b. Analisa Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan yang dihadapi lembaga sebagai faktor-faktor strategi internal beserta bobot dan rating disajikan dalam Tabel 4.3. Semua faktor strategi internal yang teridentifikasi menjadi kekuatan utama Griya Yatim & Dhuafa yaitu banyaknya program dalam penyaluran dana, memiliki peran dalam proses menghimpun dana ZIS, kelengkapan administrasi dengan adanya database dalam proses menghimpun dana ZIS, letak yang strategis di cabang Banjarmasin, selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat dalam berzakat, infak dan sedekah, jumlah donator selalu signifikan dari tahun ke tahun dengan skor masing-masing 0,384 dan rating 4. Kelemahan yang paling menonjol

adalah belum memiliki banyak jaringan dengan berbagai instansi terkait dalam penghimpunan dana ZIS dan susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal Griya Yatim & Dhuafa dengan skor 0,096 Total skor matriks IFE sebesar 2,808, nilai ini berada di atas rata-rata 2.5 nilai skor matriks IFE. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki beberapa kekuatan untuk dapat mengatasi kelemahan perusahaan. Perusahaan sudah memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dengan cukup baik untuk mengatasi kelemahan-kelemahannya.

Tabel 4.3 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) Griya Yatim & Dhuafa

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
KEKUATAN			
Banyaknya program dalam penyaluran dana	0,096	4	0,384
Memiliki peran dalam menghimpun dana ZIS	0,096	4	0,384
Kelengkapan administrasi dengan adanya database dalam proses menghimpun dana ZIS	0,096	4	0,384
Letak yang strategis di cabang Banjarmasin	0,088	4	0,352
Selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat dalam berzakat, infak dan sedekah	0,080	4	0,320
Jumlah donator selalu signifikan (bertambah) dari tahun ke tahun	0,096	4	0,384
KELEMAHAN			
Belum Memiliki banyak jaringan dengan berbagai instansi terkait dalam penghimpunan dana ZIS	0,096	1	0,096
Susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal GYD di cabang Banjarmasin	0,096	1	0,096
Kurangnya aset (Tempat) untuk menampung anak yatim/mukim di cabang Banjarmasin	0,096	1	0,096
Kurangnya brosur dari pusat dalam penghimpunan dana ZIS	0,052	2	0,104
Kurangnya pemanfaatan sarana promosi (spanduk)	0,060	2	0,120
Penyaluran dana ZIS tidak semuanya di wilayah cabang Banjarmasin	0,044	2	0,088
Total	1.00		2,808

2. Tahap Pemaduan

a. Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)

Hasil total skor kedua matriks di atas dipetakan ke dalam matriks IE seperti pada gambar berikut. Dapat dilihat pada posisi Griya Yatim & Dhuafa (GYD) berada di kuadrad II, kerana total nilai skor EFE 3,628 dan nilai total skor IFE adalah 2,808. Posisi ini menunjukkan perusahaan ada pada tahap tumbuh dan kembangkan.

TOTAL RATA-RATA TERTIMBANG IFE

		Kuat 3,0	Rata-rata 2,0	Lemah 1,0
TOTA RATA-RATA TERTIMBANG EFE	Tinggi 4.0	I	II	III
	Menengah 3.0	IV	V	VI
	Rendah 2.0	VII	VIII	IX
	1.0			

Gambat 4.2 Hasil Pemetaan Matriks IE

Strategi yang diambil sebaiknya adalah strategi intensif atau strategi integratif. Strategi intensif terdiri dari penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar didefinisikan sebagai strategi yang berusaha meningkatkan pangsa pasar untuk produk atau jasa saat ini melalui upaya pemasaran yang lebih besar. Penetrasi pasar mencakup meningkatkan jumlah tenaga penjual, meningkatkan jumlah belanja iklan, menawarkan penjualan yang ekstensif atau meningkatkan usaha publisitas. Pengembangan pasar didefinisikan sebagai strategi memperkenalkan produk atau jasa saat ini ke area geografi baru. Pengembangan produk didefinisikan sebagai strategi mencari peningkatan penjualan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa saat ini. Strategi integratif terdiri dari integrasi ke depan, ke belakang dan

horizontal. Integrasi kedepan adalah mencari kepemilikan atau meningkatkan kembali para pihak distributor atau pengecer. Integrasi kebelakang adalah perusahaan mencoba untuk mencari kepemilikan atau meningkatkan kembali atas perusahaan pemasok. Integrasi horizontal adalah integrasi mencari kepemilikan atas perusahaan pesaing.

b. Analisis SWOT

Berdasarkan posisi perusahaan yang diperoleh dari matriks IE, maka perusahaan dapat memformulasikan alternatif strategi yang layak untuk diimplementasikan dengan menggunakan matriks SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, dan Threats*). Analisis SWOT ini didasrkan pada pola logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Berdasarkan hasil peenlitian, matrik SWOT memberikan strategi alternatif yang layak terkait dengan posisi perusahaan pada sel II (tumbuh dan kembang) sebagai berikut: strategi S-O, S-T, W-O dan W-T yang diringkas dalam tabel 9.

a. Strategi S-O

1. Menambahkan program-program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS dengan masyarakat (S1,S3,S4,O1,O2,O3). Griya Yatim & Dhuafa dapat menambakan program-program inovatif dalam penyaluran dana ZIS, dan dapat juga membangun kerjasama dengan Lembaga Amil Zakat dalam menyalurkan program-program inovatifnya.

2. Memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS dalam mempertahankan *image* masyarakat terhadap pengelolaan dana ZIS (S1,S2,O3,O4,O5). Dalam memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS yang dilakukan LAZIS Griya Yatim & Dhuafa dalam mempertahankan *image* masyarakat dapat melakukan edukasi, dengan memotivasi masyarakat akan program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS.

b. Strategi S-T

1. Mengintensifkan upaya sosialisasi mengenai pengelolaan ZIS dan menjalin kerjasama antar Lembaga Amil Zakat. (S5,S6,T1,T2,T5). Strategi mengintensifkan sosialisasi untuk merangkul memotivasi masyarakat ikut berpartisipasi dalam pengembangan pengelolaan zakat infak sedekah (ZIS) pada Griya Yatim & Dhuafa (GYD).
2. Melakukan sinergi antar Lembaga Amil Zakat dalam program-program penyaluran dana ZIS. (S2,S4,S6,T2,T4). Dengan melakukan sinergi antar Lembaga Amil Zakat maka akan terasa manfaatnya yang dirasakan oleh masyarakat melalui program penyalurannya.

c. Strategi W-O

1. Membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi dan pengelola rumah makan, *mini market*, warung dan tempat umum (W1,W2,W4,O2,O4,O5). Salah satu cara untuk menghimpun dana ZIS dan melakukan kerjasama dengan berbagai instansi akan pengelolaan dana ZIS melalui program-program penyaluran dana ZIS yang dimiliki. Semakin

banyak jaringan komunikasi dengan berbagai instansi maka semakin banyak peluang yang didapat dalam menghimpun dana ZIS.

2. Membuktikan pengelolaan dana ZIS dengan program-program penyaluran dana kepada masyarakat. (W5,W6, O1,O3,O4). Strategi dengan membuktikan pengelolaan dana ZIS sangatlah penting, dengan membuktikan pengelolaan dan penyaluran dana yang transparan maka akan lebih meyakinkan masyarakat dalam berzakat infak sedekah (ZIS) di Griya Yatim & Dhuafa (GYD).

d. Strategi W-T

1. Menjalin kemitraan (kerjasama) yang kuat dengan berbagai perusahaan dalam menghimpun dana ZIS (W1,W2,T3,T5). Semakin kuatnya kerjasama dengan berbagai perusahaan apabila ada *event-event* tertentu dalam penyaluran dana ZIS maka semakin banyak peluang yang didapat dalam menghimpun dana ZIS.
2. Menambahkan aset (tempat) untuk menampung anak mukim menjadi lebih banyak (W3,W6,T2,T4). Semakin banyak atau bertambahnya tempat untuk menampung anak mukim maka akan lebih berkembangnya organisasi pengelolaan dana ZIS di cabang Banjarmasin.

Tabel 4.4. Hasil penentuan Matriks SWOT pada Griya Yatim & Dhuafa

<p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: center;">Eksternal</p>	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Banyaknya program dalam penyaluran dana Memiliki peran dalam proses menghimpun dana ZIS Kelengkapan administrasi dengan adanya database Letak yang strategis di cabang Banjarmasin selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat dalam berzakat, infak dan sedekah Jumlah donator selalu signifikan 	<p><i>Weakness (W)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Belum Memiliki banyak jaringan dengan berbagai instansi Susah mendapatkan izin untuk meletakkan kotak amal GYD Kurangnya aset (Tempat) untuk menampung anak yatim/mukim Kurangnya pemanfaatan sarana promosi (spanduk) Kurangnya brosur dari pusat dalam penghimpunan dana Penyaluran dana ZIS tidak semuanya di satu wilayah
<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Besarnya umat Islam di kota Banjarmasin Pemanfaatan teknologi (media sosial) dalam penghimpunan dana Kepercayaan masyarakat dalam pengelolaan dana <i>Image</i> masyarakat dalam pengelolaan dana ZIS cukup dikenal Pemanfaatan kerja sama yang maksimal 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Menambahkan program-program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS dengan masyarakat (S1,S3, S4,O1,O2,O3). Memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS dalam mempertahankan <i>image</i> terhadap pengelolaan dana ZIS (S1,S2,O3,O4,O5). 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> Membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi dan pengelola rumah makan, <i>mini market</i>, warung dan tempat umum. (W1,W2,O2,O4,O5) Membuktikan pengelolaan dana ZIS dengan program-program penyaluran dana kepada masyarakat. (W5,W6, O1,O3,O4).
<p><i>Threats (T)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Banyaknya pesaing baik lembaga Bank maupun non-Bank Banyaknya program sejenis dari pesaing Pesaing mempunyai jalur penghimpunan dana ZIS yang luas Banyaknya sejenis organisasi dalam pengelolaan dana ZIS Persaingan yang tidak sehat antar lembaga setempat dalam penghimpunan dana ZIS 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> Mengintensifkan upaya sosialisasimengenai pengelolaan ZIS dan menjalin kerjasama antar Lembaga Amil Zakat. (S5,S6,T1,T2,T5). Melakukan sinergi anatar Lembaga Amil Zakat dalam program-program penyaluran danaZIS. (S2,S6,T2,T4) 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> Menjalin kemitraan (kerjasama) yang kuat dengan berbagai perusahaan dalam menghimpun dana ZIS. (W1,W2,T3,T5). Menambahkan aset (tempat) untuk menampung anak mukim menjadi lebih banyak agar organisasi pengelolaan dana ZIS menjadi lebih berkembang (W3,T2,T4).

c. Tahapan keputusan (Analisis QSPM)

Analisis SWOT yang telah dilakukan menghasilkan berbagai alternatif strategi yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan. Alternatif strategi

tersebut kemudian diberikan peringkat prioritas untuk diimplementasikan dengan menggunakan analisis QSPM (*Quantitative, Strategic, Planning, Matrix*). QSPM ini dirancang dengan menerapkan daya tarik relatif dari alternatif yang layak diimplementasikan. Analisis SWOT menghasilkan tujuh strategi yang dapat diimplementasikan. Alternatif strategi tersebut adalah:

1. Menambahkan program-program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS dengan masyarakat.
2. Memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS dalam mempertahankan *image* masyarakat terhadap pengelolaan dana ZIS.
3. Mengintensifkan upaya sosialisasi pengelolaan ZIS dan menjalin kerjasama antar Lembaga Amil Zakat.
4. Melakukan sinergi antar Lembaga Amil Zakat dalam program-program penyaluran dana ZIS.
5. Membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi dan pengelola rumah makan, *mini market*, warung, dan tempat umum.
6. Membuktikan pengelolaan dana ZIS dengan program-program penyaluran dana kepada masyarakat.
7. Menjalinkan kemitraan (kerjasama) yang kuat dengan berbagai perusahaan dalam menghimpun dana ZIS.
8. Menambahkan aset (tempat) untuk menampung anak mukim menjadi lebih banyak.

Kuisisioner penentuan prioritas berdasarkan matriks QSPM diberikan kepada responden yaitu *Costumer Service* (Internal) Griya Yatim & Dhuafa

(GYD). Prioritas strategi yang dimaksudkan adalah urutan pelaksanaan strategi yang dapat dilakukan Griya Yatim & Dhuafa (GYD) dalam jangka waktu tertentu dengan hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.5. Prioritas Strategi Griya Yatim & Dhuafa Berdasarkan QSPM

Alternatif Strategi	Total TAS	Prioritas
Membuktikan pengelolaan dana ZIS dengan program-program penyaluran dana kepada masyarakat.	7,874	I
Menjalin kemitraan (kerjasama) yang kuat dengan berbagai perusahaan dalam menghimpun dana ZIS.	7,814	II
Membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi dan pengelola rumah makan, <i>mini market</i> , warung, dan tempat umum.	7,662	III
Memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS dalam mempertahankan image masyarakat terhadap pengelolaan dana ZIS.	7,618	IV
Menambahkan program-program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS dengan masyarakat.	7,506	V
Melakukan sinergi antar Lembaga Amil Zakat dalam program-program penyaluran dana ZIS.	7,178	VI
Mengintensifkan upaya sosialisasi pengelolaan ZIS dan menjalin kerjasama antar Lembaga Amil Zakat.	7,158	VII
Menambahkan aset (tempat) untuk menampung anak mukim menjadi lebih banyak.	5,138	VIII

Berdasarkan Tabel 4.5 terlihat bahwa strategi yang memiliki peringkat pertama adalah membuktikan pengelolaan dana ZIS dengan program-program penyaluran dana kepada masyarakat, ini merupakan strategi utama yang harus tetap dilakukan untuk penetrasi pasar dengan strategi membuktikan pengelolaan dana zakat infak sedekah (ZIS). Prioritas kedua adalah menjalin kemitraan (kerjasama) yang kuat dengan berbagai perusahaan dalam menghimpun dana ZIS. Dengan membangun kerjasama yang kuat dengan berbagai perusahaan maka peluang untuk meningkatkan jumlah penghimpunan dana akan semakin baik.

Prioritas ketiga adalah membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi dan pengelola rumah makan, *mini market*, warung, dan tempat umum. Selain menjalin kemitraan (kerjasama) ke perusahaan maka akan lebih baik juga membangun jaringan komunikasi dengan berbagai instansi sangatlah penting bagi Griya Yatim & Dhuafa (GYD), supaya jaringan dalam menghimpun dana ZIS lebih banyak dan lebih luas. Prioritas keempat adalah memaksimalkan program-program penyaluran dana ZIS dalam mempertahankan *image* masyarakat terhadap pengelolaan dana ZIS. Mempertahankan *image* masyarakat sangatlah penting bagi Griya Yatim & Dhuafa (GYD) dalam pengelolaan dana ZIS agar semakin kuatnya kepercayaan masyarakat terhadap pengelolaan dana ZIS di Griya Yatim & Dhuafa (GYD) tersebut, dari kepercayaan yang kuat menjadi lebih kuat lagi. Prioritas kelima adalah menambahkan program-program inovatif penyaluran dana ZIS untuk meningkatkan dana ZIS dengan masyarakat. Prioritas keenam adalah melakukan sinergi antar Lembaga Amil Zakat dalam program-program penyaluran dana ZIS. Prioritas ketujuh adalah mengintensifkan upaya sosialisasi pengelolaan ZIS dan menjalin kerjasama antar Lembaga Amil Zakat. Prioritas terakhir adalah menambahkan aset (tempat) untuk menampung anak mukim menjadi lebih banyak.