

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Provinsi Kalsel

a. Sejarah Badan Amil Zakat Nasional Provinsi Kalimantan Selatan

BAZNAS adalah lembaga pemerintah tidak terstruktur yang didirikan berdasarkan Undang-Undang No. 1. Surat Keputusan Nomor 23 Tahun 2011 tentang Penatausahaan Zakat. Pengelolaan zakat didasarkan pada: syariat Islam, amanah, bunga, keadilan, kepastian hukum yang menyeluruh dan akuntabilitas. Dalam operasionalnya, BAZNAS bersifat mandiri dan otonom sesuai dengan tingkat daerahnya. Namun dapat dikoordinasikan secara vertikal dan horizontal sehingga tidak terjadi tumpang tindih dalam pengumpulan dan pendistribusian zakat.

Pengelolaan zakat bertujuan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi pelayanan pengelolaan zakat serta meningkatkan pendapatan zakat untuk mencapai kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kemiskinan. BAZNAS Kalsel sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari BAZNAS Pusat didirikan sesuai dengan SK Gubernur Kalsel No. 188.44/0282/KUM/2015 Sebagai lembaga pengelola zakat, infaq, zakat dan dana sosial lainnya di Kalimantan Selatan.

BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan berdiri pada tahun 1982, disetujui oleh Gubernur Provinsi Kalimantan Selatan H. M. Said, dan

berlokasi di kawasan Banjarmasin Masjid Raya Sabilal Muhtadin. Pada tahun 1979, organisasi tersebut bernama Zakat dan Wakaf (ZAWA) dan dipimpin oleh HM Rafiie Hamdie. Kemudian, kepemimpinan ZAWA digantikan oleh H. Maksid (1994-1997). Pada tahun 1995, ZAWA berganti nama menjadi Badan Amil Zakat Infak dan Sedekah (BAZIS).

H. Aswadie Syukur (1997-2000) tetap memimpin, namun karena kesibukannya, akhirnya BAZIS diserahkan kepada H. Umar Yasin, BA sebagai ketua. Pada tahun 2000, ia terpilih kembali sebagai ketua untuk periode 2000-2004, yang berlangsung hingga 2007. Pada masa kepemimpinan H. Umar Yasin, BAZIS berubah nama menjadi Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA).

Pada periode 2007-2010, BAZDA dipimpin oleh H. Rusdiansyah Asnawi. Pada masa kepemimpinan beliau BAZDA berganti nama menjadi Badan Amil Zakat (BAZ). Pada periode ini untuk pertama kali diadakan studi banding yang dilaksanakan ke kota Balikpapan dengan tujuan sebagai referensi dalam memperbaiki kualitas kinerja BAZ.

Pada tahun 2011 BAZ berubah nama menjadi BAZNAS yang dipimpin oleh H. Gusti (P) Rusdi Effendi AR periode 2011- 2014. Beliau terpilih kembali menjadi ketua BAZNAS untuk periode 2015-2020. Dibawah kepemimpinan beliau mulai terlihat beberapa perkembangan yang cukup signifikan, seperti melakukan studi banding pada tahun 2013 ke BAZNAS Provinsi Jatim, tahun 2014 ke BAZNAS Kabupaten

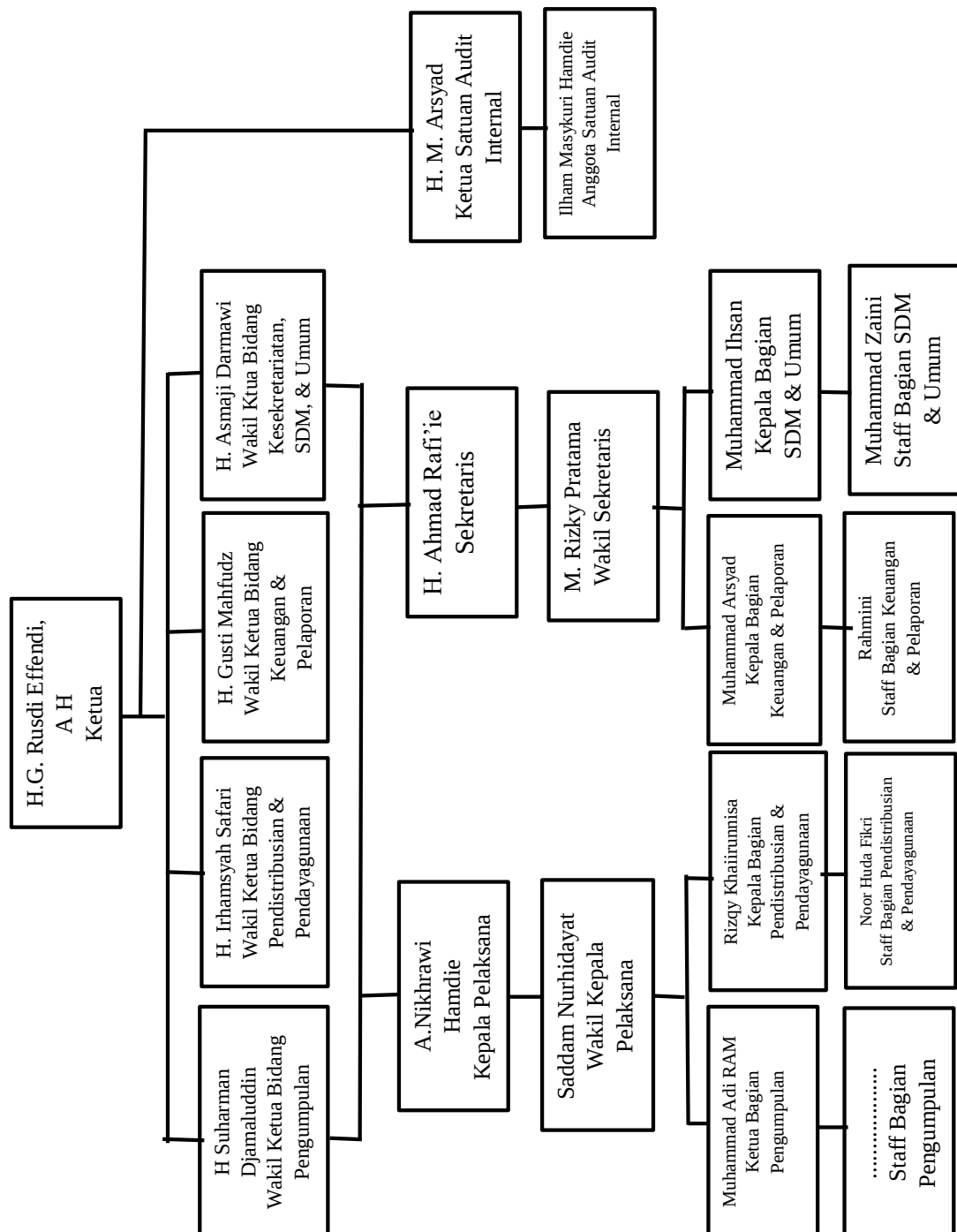
Bandung, dan tahun 2015 ke BAZNAS kota Padang, serta melakukan kunjungan ke BAZNAS Pusat di Jakarta. Studi banding ke Bandung bertujuan untuk menambah pengetahuan mengenai manajemen rumah sehat, hal ini berhubungan dengan rencana BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan yang akan membangun Rumah Sehat di Banjarbaru tepatnya di Jalan Trikora. Studi banding ke Padang yang sukses dalam pengumpulan zakat dan juga meninjau program Zakat Community Development (ZCD) yang dilaksanakan oleh BAZNAS Padang. Sedangkan studi banding ke BAZNAS Pusat sebagai referensi untuk memperbaiki kualitas kinerja BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan serta menjalin silaturahmi.

Pada masa kepengimpinannya, BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan juga menerbitkan buletin yang berisi tentang uraian di seputar zakat, infak dan sedekah (ZIS). Selain itu, pada tahun 2017 setiap bulan Ramadhan juga membuka konter zakat di QMall Banjarbaru, dan meletakkan kotak infak dan sedekah di depan kantor Banjarmasin Post agar pengumpulan ZIS bisa lebih maksimal selama bulan Ramadhan, serta menerbitkan iklan untuk menyalurkan zakat, infak dan sedekah pada surat kabar Banjarmasin Post.¹

¹ “Profil BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan” (2018).

b. Struktur Kepengurusan BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional)

Provinsi Kalimantan Selatan

Bagan. 4.1 Struktur Kepengurusan BAZNAS Kalsel Periode 2018-2021

Sumber: BAZNAS Provinsi Kalsel

c. Visi dan Misi BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan

Adapun visi dan misi yang diangkat oleh BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan adalah sebagai berikut:

Visi

“Ampih Miskin Dengan Sentuhan Zakat”

Misi

- 1) Sosialisasi yang tepat.
- 2) Pengumpulan yang cermat.
- 3) Pendistribusian dan pendayagunaan yang akurat.
- 4) Capacity Building.

d. Tugas dan Fungsi

1) Tugas

- a) BAZNAS Provinsi bertanggung jawab kepada BAZNAS (Pusat) dan pemerintah Provinsi.
- b) BAZNAS Provinsi mempunyai tugas melaksanakan pengelolaan zakat pada tingkat Provinsi.

2) Fungsi

- a) Perencanaan pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat di tingkat Provinsi;
- b) Pelaksanaan pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat di tingkat Provinsi;
- c) Pengendalian pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat di tingkat Provinsi;

- d) Pelaporan dan pertanggung jawaban pelaksanaan pengelolaan zakat, termasuk pelaporan pelaksanaan pengelolaan zakat di tingkat Provinsi;
- e) Pemberian rekomendasi dalam proses izin pembukaan perwakilan LAZ berskala nasional di Provinsi.

2. Perumusan Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada BAZNAS Provinsi Kalsel

Perumusan strategi merupakan langkah awal dalam sebuah organisasi yang akan memulai misinya, dalam hal ini perumusan strategi fundraising zakat profesi merupakan perencanaan yang disusun dengan tujuan memaksimalkan penerimaan zakat profesi pada BAZNAS Kalsel.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala bidang pengumpulan BAZNAS Kalsel, dalam merumuskan strategi pengumpulan zakat profesi tidak jauh berbeda dengan zakat, infaq dan sedekah lainnya, perumusan strategi ini dibuat oleh BAZNAS Kalsel agar dalam pengumpulannya dapat berjalan secara efektif, strategi diantaranya yaitu sebagai berikut:¹

a. Membentuk UPZ (Unit Pengumpul Zakat)

BAZNAS Kalsel membentuk UPZ di tingkat provinsi Kalimantan Selatan, UPZ merupakan organisasi yang dibentuk oleh BAZNAS Kalsel di beberapa instansi tingkat provinsi yang bertujuan

¹ Muhammad Adi RAM, Kepala Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 16 November 2021.

untuk membantu dalam pengumpulan zakat, infaq, dan sedekah, yang mana hasil dari pengumpulannya disetorkan kepada BAZNAS Kalsel, langkah awal yang mereka lakukan yaitu mendata instansi-instansi yang ada di tingkat Provinsi Kalimantan Selatan, kemudian mereka membuat SK pembentukan UPZ pada setiap instansi tadi. Dalam membentuk para amil di UPZ-UPZ, BAZNAS Kalsel meminta kepada instansi-instansi yang telah dibentuk UPZ tadi untuk membuat permohonan pembuatan SK serta melampirkan nama-nama yang akan dilantik menjadi amil UPZ, setelah dibuatkan SK selanjutnya dilakukan pelantikan amil pada UPZ-UPZ yang telah dibentuk, namun sejauh ini BAZNAS Kalsel belum pernah melakukan pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ yang telah dibentuk. Kemudian untuk pendataan muzakki, BAZNAS Kalsel menyerahkan sepenuhnya kepada para amil di masing-masing UPZ, siapa saja yang berhak mengeluarkan zakat serta mau berzakat melalui UPZ.

UPZ-UPZ yang dibentuk oleh BAZNAS Kalsel dibagi menjadi beberapa kelompok, diantaranya SKPD (Satuan Kerja Perangkat Daerah), Instansi Vertikal (Kementerian atau lembaga pemerintah), BUMD (Badan Usaha Milik Daerah), Perguruan Tinggi, SMA&SMK, serta Lembaga Non-Formal. Berikut jumlah UPZ-UPZ yang telah dibentuk oleh BAZNAS Kalsel.

TABEL 4.1 Data Jumlah UPZ BAZNAS Kalsel

No	Instansi	Jumlah
1.	SKPD	29
2.	Vertikal	6
3.	Perguruan Tinggi	8
4.	SMA/SMK	22
5.	BUMD	3
6.	Lembaga Non-Formal	2
Total		70

Sumber: BAZNAS Provinsi Kalsel

Dari tabel diatas bisa dilihat bahwa total UPZ yang tersebar di Kalsel lumayan banyak, namun tidak semua UPZ mengumpulkan zakat profesi, kebanyakan UPZ yang ada hanya mengumpulkan infak dan sedekah.

UPZ ini dibentuk dengan alasan untuk memudahkan muzakki membayar zakat melalui UPZ pada masing-masing instansi tempat mereka bekerja.

b. Melalui Ritel

Strategi kedua yang dilakukan oleh BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat profesi yaitu melalui ritel. Ritel dalam strategi *fundraising* artinya pengumpulan yang sifatnya luas atau menyeluruh, sehingga tidak ada batasan ruang dan waktu bagi BAZNAS Kalsel mengumpulkan maupun mengkampanyekan tentang zakat profesi, begitu juga dengan muzakki mereka bisa menyalurkan zakatnya kapan saja dan dimana saja. Melalui ritel pengumpulannya bersifat umum,

artinya targetnya seluruh masyarakat, jadi siapapun bisa berzakat melalui ritel ini, program yang termasuk dalam ritel yaitu:

- 1) BAZNAS Store, melalui BAZNAS Store ini BAZNAS kalsel membuka counter dan melalui Bank.
- 2) Kemitraan, melalui kemitraan ini BAZNAS Kalsel menjalin kerjasama dengan berbagai instansi.
- 3) Digital, melalui digital ini BAZNAS Kalsel membuat strategi melalui sosial media, Esktensi Platform, dan BAZNAS Platform.

Strategi melalui ritel ini sangat berguna di zaman sekarang ini dimana masyarakat dapat menunaikan zakatnya kapanpun dan dimanapun dengan berbagai kecanggihan teknologi yang telah tersedia.

c. Melalui Partnership

Strategi ketiga yang dilakukan BAZNAS Kalsel dalam mengumpulkan zakat profesi yaitu melalui partnership. Strategi melalui partnership ini merupakan strategi diluar dari UPZ. Jadi, melalui partnership ini BAZNAS Kalsel menjalin kerjasama dengan beberapa perusahaan, program pengumpulan melalui partnership ini diantaranya:

- 1) Zakat Perusahaan, yaitu zakat atas harta yang dimiliki suatu perusahaan
- 2) CSR (*Corporete Social Responsibility*) (infak).
- 3) Zakat Payroll System, program ini masih dalam tahap perencanaan dan masih belum diterapkan.

Dari keseluruhan strategi yang dibentuk oleh BAZNAS Kalsel, mereka membuat IKK (Indikator Kinerja Kunci) yang berisi target pengumpulan mereka untuk satu tahun kedepan, sejauh mana pencapaiannya, kendala dan solusi. Secara keseluruhan target mereka dalam pengumpulan ZIS yaitu meningkat 40% dari total pengumpulan tahun sebelumnya.

Dalam mewujudkan misi yang telah di rancang BAZNAS Kalsel memiliki beberapa program berdasarkan misi mereka, yaitu sebagai berikut:

TABEL 4.2 Kebijakan dan Program BAZNAS Kalsel

KEBIJAKAN	PROGRAM
Sosialisasi yang tepat: tepat waktu, tepat sasaran, dan tepat metode yang digunakan.	• Silaturahmi dengan para calon muzakki/donatur. • Pelatihan para amil. • Sosialisasi melalui media sosial, media cetak, dan sebagainya.
Penghimpunan yang cermat: aktif dalam menjemput bola.	• Pendataan muzakki • Membentuk UPZ-UPZ baru • Membuka counter penerimaan zakat dan berbagai rekening bank. • Mengedarkan kotak infaq jum'at untuk menarik minat muzakki
Pendayagunaan yang akurat: selektif dalam memilih mustahik dan jenis peruntukannya.	• Pendataan mustahik dan penyaluran bantuan yang bersifat konsumtif, produktif, maupun tradisional • Perintisan model pengembangan zakat melalui program desa binaan zakat
Capacity building: meningkatkan SDM, manajemen, dan administrasi	• Melaksanakan rakerda • Pelatihan <i>fundraising</i> • Pelatihan manajemen pengelolaan zakat

Sumber: Kesekretariatan BAZNAS Kalsel

Dari tabel diatas BAZNAS Kalsel telah merencanakan program sesuai dengan misi mereka, yang mana misi tersebut dibuat dengan tujuan untuk bisa mencapai visi atau tujuan dari BAZNAS Kalsel.

Dalam rangka meningkatkan kinerja BAZNAS Kalsel memiliki analisis SWOT terhadap organisasi mereka, berdasarkan hasil wawancara dengan staff bidang pengumpulan BAZNAS Kalsel, BAZNAS Kalsel menganalisis beberapa kelebihan, kekurangan, peluang, dan tantangan yang ada pada mereka, diantaranya yaitu:²

Kelebihan dari BAZNAS Kalsel:

- a. Program tepat sasaran.
- b. Bersinergi dengan pemerintah daerah.
- c. Sikap dan tanggap.
- d. Mempunyai Amil yang kompeten dan profesional.
- e. Tersebar di 13 kota/kabupaten..

Kekurangan BAZNAS Kalsel:

- a. Kepercayaan masyarakat.
- b. Tidak lengkapnya database mustahik.

Peluang yang dimiliki BAZNAS Kalsel diantaranya yaitu:

- a. Mempunyai UU Zakat & PP Nomor 23 Tahun 2011.
- b. Mempunyai dukungan pemerintah daerah provinsi Kalsel.
- c. Peraturan daerah untuk infak golongan.

² A. Fadly Supian, Staff Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 16 November 2021.

Tantangan yang dihadapi BAZNAS Kalsel diantaranya yaitu:

- a. Banyaknya LAZ yang terbentuk.
- b. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang zakat.

3. Implementasi Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada BAZNAS Provinsi Kalsel

Implementasi strategi yaitu penerapan atau pelaksanaan dari perumusan sebelumnya, implementasi disini yaitu penerapan dari strategi *fundraising* zakat profesi oleh BAZNAS Kalsel.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala bidang pengumpulan dan staff bidang pengumpulan BAZNAS Kalsel, dalam penerapan atau implementasi strategi *fundraising* zakat profesi berdasarkan hasil perumusan yang telah dirancang, maka strategi yang dilakukan oleh BAZNAS Kalsel, yaitu:³

a. Melalui UPZ (Unit Pengumpul Zakat)

Melalui UPZ ini BAZNAS Kalsel sering melakukan sosialisasi mengenai zakat profesi kepada UPZ-UPZ, langkah awal yang mereka lakukan yaitu mengirim surat permohonan audiensi kepada UPZ-UPZ agar bersedia menjadi audiens, kemudian mereka akan melakukan sosialisasi mengenai zakat profesi.

³ Muhammad Adi RAM dan A. Fadly Supian, Kepala dan Staff Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 16 November 2021.

BAZNAS Kalsel juga melakukan kunjungan kepada UPZ-UPZ minimal 1 bulan sekali dengan menyerahkan BSZ (Bukti Setor Zakat) kepada setiap muzakki yang berzakat melalui BAZNAS Kalsel. BSZ ini merupakan bukti bahwa si muzakki telah mengeluarkan zakatnya sehingga total gaji yang diterima telah dikurangi zakat 2,5%, hal ini berguna bagi muzakki ketika hendak membayar pajak maka si muzakki tadi hanya perlu menyerahkan BSZ yang telah diberikan oleh BAZNAS Kalsel, sehingga potongan pajak yang dikeluarkan adalah total gaji setelah dipotong zakat. BSZ ini didapat bukan hanya berzakat melalui UPZ saja, namun bagi siapa saja yang berzakat melalui BAZNAS Kalsel akan mendapatkan BSZ ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan staff bagian pengumpulan,⁴ dari total penerimaan zakat profesi, yang paling banyak menyumbang zakat profesi adalah melalui UPZ ini, karena BAZNAS Kalsel telah diberi kewenangan oleh pemerintah daerah membentuk UPZ-UPZ ditingkat provinsi, namun tidak semua UPZ mengumpulkan zakat profesi, kebanyakan dari UPZ hanya mengumpulkan infak dan sedekah, terutama infak golongan, karena sesuai instruksi gubernur telah memberikan kewenangan kepada BAZNAS Kalsel untuk mengumpulkan infak berdasarkan golongan atau pangkat ASN melalui UPZ, sedangkan untuk zakat profesi secara khusus belum ada. UPZ-

⁴ A. Fadly Supian, Staff Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 1 Desember 2021.

UPZ yang paling banyak menyumbang zakat profesi yaitu Bank Kalsel, Kemenag, dan LLDIKTI.

Kemudian untuk mengoptimalkan pengumpulan zakat BAZNAS Kalsel akan selalu berupaya meningkatkan kinerja UPZ-UPZ yang telah dibentuk dan akan terus menambah UPZ-UPZ di tingkat provinsi.

b. Melalui Ritel

Melalui ritel ini BAZNAS Kalsel menerapkan beberapa program, yaitu:

1) BAZNAS Store

Melalui BAZNAS Store ini BAZNAS Kalsel menyediakan layanan pembayaran zakat melalui kantor BAZNAS langsung dan melalui Bank diantaranya Transfer Bank, Transfer ATM, Mobile Banking, Internet Banking, Setor Tunai, Auto Debet, dan QRIS, BAZNAS Kalsel telah menyediakan berbagai rekening untuk pembayaran zakat melalui transfer, sehingga muzakki dengan mudah menyesuaikan rekening yang sesuai dengan rekeningnya. Selain itu BAZNAS Kalsel juga pernah membuka counter di Mall, tetapi hanya pada saat bulan Ramadhan, sehingga memudahkan siapa saja yang ingin berzakat, infaq, maupun sedekah melalui BAZNAS Kalsel, program ini sekaligus mempromosikan BAZNAS Kalsel kepada masyarakat sehingga menarik minat masyarakat untuk berzakat melalui BAZNAS Kalsel.

2) Kemitraan

Melalui kemitraan ini, BAZNAS Kalsel menjalin kemitraan dengan beberapa instansi program diantaranya, yaitu:

- a) Cashier Retailer, program ini dibuat BAZNAS Kalsel dengan menjalin kemitraan dengan beberapa outlet, yang mana sisa belanja dari pelanggan akan didonasikan ke BAZNAS Kalsel.
- b) Donasi Pelanggan, program ini dibuat BAZNAS Kalsel yaitu dengan Seperti yang pernah mereka lakukan yaitu menjual buku, yang mana hasil penjualannya tersebut didonasikan untuk BAZNAS Kalsel, selain itu mereka juga pernah menjalin kemitraan dengan Pondok Cokelat Hatta, jadi dengan membeli satu produk minuman di seluruh outlet Pondok Coeklat Hatta maka pelanggan tersebut sudah melakukan donasi ke BAZNAS Kalsel.
- c) Community, melalui program ini BAZNAS Kalsel menjalin kemitraan dengan berbagai komunitas, yang pernah dilakukan salah satunya dengan komunitas sepeda, dengan begitu mereka bisa sekaligus mengkampanyekan tentang BAZNAS Kalsel, sehingga orang-orang jadi tau dan tertarik berzakat melalui BAZNAS Kalsel.

Dalam program kemitraan ini mungkin tidak terlalu menjanjikan untuk zakat profesi, tetapi dengan mereka pernah menjalin kerjasama tersebut, maka orang yang melihat

kemungkinan akan tertarik berzakat melalui BAZNAS Kalsel, jadi dalam hal ini mereka lebih kepada mengkampanyekan tentang BAZNAS Kalsel kepada masyarakat luas, sehingga dapat meningkatkan citra lembaga serta meningkatkan jumlah muzakki.

3) Digital

Melalui digital ini BAZNAS Kalsel memiliki berbagai cara untuk mengumpulkan serta mengkampanyekan zakat profesi diantaranya, yaitu:

- a) Melalui Sosial Media, BAZNAS Kalsel melalui media sosial menyediakan layanan dari FB/Line Donation, Google Donation, dll. Kemudian, yang sedang direncanakan saat ini ada Android dan iOS Donation.
- b) Melalui Ekstensi Platform, yaitu dengan aplikasi, e-commerce, banking, start up fintech, dll. Melalui e-commerce BAZNAS Kalsel pernah menjual program kurban.
- c) Melalui BAZNAS Platform, yaitu website BAZNAS, dalam website BAZNAS ini terdapat berbagai layanan yang disediakan oleh BAZNAS Kalsel diantaranya, layanan jemput zakat, layanan konsultasi zakat, Muzakki Corner, Kalkulator Zakat, dan Game & Apps.

Melalui produk ritel ini BAZNAS Kalsel menawarkan berbagai cara serta memberikan layanan kemudahan berzakat, sehingga muzakki tinggal memilih ingin berzakat lewat apa,

kapan saja, dan dimana saja. Selain itu melalui program digital ini BAZNAS Kalsel juga banyak mengkampanyekan serta mengedukasi masyarakat terkait zakat profesi, seperti postingan di instagram yang setiap awal bulan rutin mengingatkan tentang kewajiban mengeluarkan zakat profesi, kemudian

c. Melalui Partnership

Jadi, melalui partnership ini BAZNAS Kalsel menjalin kerjasama dengan beberapa perusahaan, langkah awal yang mereka lakukan yaitu melakukan pendataan database, pengiriman surat permohonan audiensi serta proposal untuk mitra baru melalui email maupun secara langsung, setelah dikonfirmasi maka mereka akan melakukan sosialisasi terkait program mereka melalui partnership ini, program pengumpulan melalui partnership ini diantaranya:

- 1) Zakat perusahaan, zakat perusahaan ini merupakan zakat atas laba perusahaan, bank dan asuransi syariah, serta perusahaan yang dikelola secara syariah.
- 2) CSR (*Corporate Social Responsibility*), pada CSR ini BAZNAS Kalsel lebih menekankan kepada infaq, jadi mereka bekerjasama dalam membiayai suatu program, program khusus, ataupun membuat kolaborasi program bersama.
- 3) Zakat Payroll System, melalui zakat payroll system ini BAZNAS Kalsel memberikan kemudahan layanan kemudahan berzakat melalui pemotongan gaji yang dilakukan oleh masing-masing

perusahaan. Untuk saat ini program ini masih dalam tahap perencanaan, jadi masih belum diterapkan.

Dari strategi partnership ini, BAZNAS Kalsel lebih kepada bekerjasama dengan perusahaan dalam hal zakat perusahaan dan infak, untuk pengumpulan zakat profesi sejauh ini dari partnership belum ada, tetapi rencananya sudah ada yaitu melalui program zakat payroll system.

Berdasarkan hasil wawancara dengan staff bidang pengumpulan, pekerjaan muzakki yang mendominasi dalam pengumpulan zakat profesi ini yaitu guru dan dokter.⁵ Dari semua strategi yang dilakukan oleh BAZNAS Kalsel, pengumpulan zakat profesi didominasi oleh strategi melalui UPZ, karena BAZNAS Kalsel memiliki kewenangan membentuk UPZ di tingkat Provinsi, mereka juga diberi kewenangan oleh pemerintah daerah untuk terus melakukan sosialisasi. Kemudian untuk kebijakan BAZNAS Kalsel dalam penerapan strategi, BAZNAS Kalsel memberikan BSZ (Bukti Setor Zakat) kepada setiap muzakki yang berzakat melalui BAZNAS Kalsel, BSZ ini merupakan bukti bahwa si muzakki telah membayar zakatnya, sehingga ketika dirinya ingin membayar pajak, maka pajak yang dihitung adalah jumlah gaji setelah dipotong zakat 2,5% tadi. BAZNAS Kalsel juga memberikan NPWZ (Nomor Pokok Wajib Pajak) bagi setiap muzakki yang berzakat melalui

⁵ A. Fadly Supian, Staff Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 1 Desember 2021.

BAZNAS Kalsel, namun untuk saat ini NPWZ ini gunannya hanya untuk registrasi.

4. Evaluasi Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada BAZNAS Provinsi Kalsel

Evaluasi dalam suatu strategi berguna untuk mengukur tingkat keberhasilan sebuah organisasi dalam melakukan strateginya, dalam hal ini strategi *fundraising* zakat profesi dilakukan untuk mengukur sejauh mana perkembangan strategi yang telah dilakukan BAZNAS Kalsel dalam mengumpulkan zakat profesi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan staff bidang pengumpulan BAZNAS Kalsel dalam mengevaluasi pengumpulan zakat berdasarkan strateginya masing-masing yaitu sebagai berikut:⁶

a. Melalui UPZ (Unit Pengumpul Zakat)

Dalam melakukan evaluasi terhadap UPZ-UPZ yang telah dibentuk oleh BAZNAS Kalsel, mereka akan menarik dana zakat yang telah dikumpulkan oleh masing-masing UPZ, bagi UPZ yang terlambat menyerahkan, maka akan ditanyakan melalui email, jika tidak ada respon maka akan dikirimkan surat mereka melakukan monitoring bisa per 3 bulan, per 6 bulan, atau pertahun. Jadi, mereka melakukan monitoring terhadap IKK (Indikator Kinerja Kunci) yang telah dibentuk sebelumnya yaitu yang berisi target pengumpulan

⁶ A. Fadly Supian, Staff Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 1 Desember 2021.

mereka untuk satu tahun kedepan, sejauh mana pencapaiannya, kendala dan solusi, maka akan dilihat bagaimana pencapaiannya apakah sudah sesuai target atau belum serta bagaimana progres realisasinya sudah berapa persen, jika belum tercapai maka akan dicari apa kendalanya kemudian dianalisis penyebab masalahnya dan akan dilakukan tindakan perbaikan serta solusi untuk yang akan datang.

b. Melalui Ritel

Evaluasi strategi pengumpulan zakat profesi melalui ritel ini juga tidak jauh berbeda dengan evaluasi melalui UPZ, mereka juga punya IKK (Indikator Kinerja Kunci) yang berisi target pengumpulan mereka untuk satu tahun kedepan, sejauh mana pencapaiannya, kendala dan solusi, maka akan dilihat bagaimana pencapaiannya apakah sudah sesuai target atau belum serta bagaimana progres realisasinya sudah berapa persen, jika belum tercapai maka akan dicari apa kendalanya kemudian dianalisis penyebab masalahnya dan akan dilakukan tindakan perbaikan serta solusi untuk yang akan datang.

c. Melalui Partnership

Evaluasi strategi pengumpulan zakat profesi melalui partnership sejauh masih ini belum ada, karena dalam partnership ini BAZNAS Kalsel hanya melakukan pengumpulan zakat perusahaan dan infak yang dalam hal ini sifatnya hanya sebagai strategi

pendukung untuk mengkampanyekan zakat profesi, untuk pengumpulannya BAZNAS Kalsel masih belum melakukan pengumpulan zakat profesi, namun hanya berupa rancangan yaitu program zakat payroll system.

Berdasarkan hasil wawancara dengan staff bagian pengumpulan,⁷ dalam melakukan evaluasi secara keseluruhan mereka melakukannya setiap hari mengenai bagaimana perkembangan keseharian dalam pengumpulannya, evaluasi setiap minggu bagaimana perkembangan setiap minggunya, evaluasi setiap bulan bagaimana perkembangan setiap bulannya, serta setiap akhir tahun untuk evaluasi akhir dari semua program yang telah berjalan, mereka akan melihat bagaimana pencapaian dari target mereka di awal tahun, mereka menargetkan untuk pengumpulan ZIS secara keseluruhan yaitu sebesar 40% dari total pengumpulan tahun sebelumnya.

Dalam pengumpulan zakat profesi dilihat dari kinerja amil pada BAZNAS Kalsel, mereka sudah sangat gencar melakukan sosialisasi dan edukasi baik secara langsung seperti dalam acara-acara khusus maupun tidak langsung seperti lewat media sosial dan sebagainya, sehingga dalam pengumpulannya bisa dibilang sangat bagus.

⁷ A. Fadly Supian, Staff Bidang Pengumpulan BAZNAS Kalsel. Wawancara, 1 Desember 2021.

B. Pembahasan

1. Analisis Perumusan Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada BAZNAS Provinsi Kalsel

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh di lapangan, strategi yang digunakan BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat profesi tidak jauh berbeda dengan pengumpulan zakat, infak, dan sedekah lainnya. Berdasarkan teori *fundraising*, BAZNAS Kalsel menggunakan 3 strategi yaitu Strategi *dialogue fundraising*, strategi *corporate fundraising*, dan strategi *multichannel fundraising*. Dalam pengumpulan zakat profesi BAZNAS Kalsel menggunakan berbagai strategi diantaranya yaitu:

a. Strategi *Dialogue Fundraising*, strategi ini dilakukan dengan berdialog secara langsung dengan muzakki, dalam hal ini program BAZNAS Kalsel yang termasuk dalam strategi ini yaitu:

1) Layanan jemput zakat yang disediakan oleh BAZNAS Kalsel sehingga muzakki bisa bertemu secara langsung dengan amil, layanan ini disediakan BAZNAS Kalsel bertujuan untuk memudahkan muzakki yang ingin menunaikan zakatnya tetapi terkendala waktu, jadi dengan tersedianya layanan ini muzakki bisa menunaikan zakatnya meskipun sedang dalam keadaan sibuk. Untuk prosesnya yang pertama muzakki membuka website BAZNAS Kalsel kemudian muzakki memilih layanan Jemput Zakat, disitu muzakki diminta mengisi nama, nomor telepon, jumlah besaran zakat yang ingin dibayar, serta alamat pengambilan

zakatnya, setelah semua terisi lalu klik kirim, selanjutnya para amil di BAZNAS Kalsel akan memproses permintaan muzakki tersebut, amil akan mengkonfirmasi ke nomor telepon muzakki lalu kemudia mereka berangkat menuju lokasi pengambilan yang telah dituliskan oleh muzakki tadi. Dengan begitu muzakki dan amil akan bertemu secara langsung pada saat amil mengambil zakaatnya, disitu muzakki juga boleh meminta amil untuk menghitung besaran zakatnya apabila muzakki tersebut tidak paham bagaimana cara perhitungan untuk zakat. Jadi dengan adanya layanan ini BAZNAS Kalsel sangat memberikan kemudahan bagi para muzakki agar rutin menunaikan zakatnya kepada BAZNAS Kalsel.

- 2) Kantor BAZNAS Kalsel, BAZNAS Kalsel menyediakan layanan penerimaan zakat profesi setiap hari dan jam kerja pada kantor BAZNAS Kalsel, BAZNAS Kalsel memiliki kantor yang berlokasi di komplek Masjid Sabilal Muhtadin Banjarmasin, disana muzakki bisa berzakat secara langsung dengan mendatangi kantor BAZNAS Kalsel tersebut, pada saat datang ke kantor BAZNNAS Kalsel, muzakki akan disambut oleh amil yang ada disana, mereka bisa membantu menghitung zakat yang ingin dibayar muzakki jika muzakki belum paham cara menghitungnya, dengan begitu muzakki bisa dengan mudah menunaikan zakatnya.

- 3) Counter BAZNAS di Mall, BAZNAS Kalsel pernah membuka counter di Mall pada bulan Ramadhan mereka menerima baik itu zakat profesi, zakat fitrah, infaq, ataupun sedekah, layanan yang satu ini pernah disediakan oleh BAZNAS Kalsel pada bulan Ramadhan, cara ini dilakukan BAZNAS Kalsel agar memudahkan muzakki yang kebetulan ke Mall sekaligus bisa berzakat karena tersedianya counter BAZNAS tersebut, disana muzakki juga bertemu secara langsung dengan para amil sehingga bisa sekaligus berkonsultasi terkait zakat, infaq, ataupun sedekah.

Berdasarkan teori dari strategi *dialogue fundraising* ada beberapa strategi diantaranya:

- 1) *Door to door*: strategi ini dapat dipakai dalam pengumpulan zakat profesi seperti mendatangi para muzakki secara langsung seperti para pengusaha ataupun pejabat, dengan menawarkan program yang dimiliki BAZNAS Kalsel, kemudian para amil bisa menanyakan sebelumnya muzakki ini berzakat kemana?, berapa zakat yang ia keluarkan?, maukah ia menyalurkan sebagian zakatnya kepada BAZNAS Kalsel?. Tentunya dengan cara yang demikian BAZNAS Kalsel bisa dengan cepat mendapatkan muzakki secara langsung, cara ini bisa menjadi rekomendasi untuk BAZNAS Kalsel dalam mengumpulkan zakat profesi, karena dengan cara ini para amil yang bergerak terlebih dahulu menemui muzakki, sesuai dengan perintah Allah pada Al-qur'an

surah At-Taubah :103, kata Allah “Ambillah” dalam hal ini maksudnya Allah memerintahkan kepada para amil untuk mengambil zakat dari para muzakki bukan menunggu muzakki yang berzakat. Jadi teori *door to door* ini sangat efektif digunakan untuk mengumpulkan zakat.

- 2) Penggalangan Dana di Jalanan: dalam pengumpulan zakat profesi cara ini sepertinya kurang efektif, namun cara ini bisa digunakan untuk membagikan membagikan brosur mengenai BAZNAS Kalsel sehingga para muzakki tertarik berzakat melalui BAZNAS Kalsel.
- 3) *Private site fundraising*: cara ini bisa dilakukan BAZNAS Kalsel dengan cara mempromosikan program dari BAZNAS Kalsel di lokasi-lokasi khusus seperti pada saat *event*, festival di pusat perbelanjaan, dan lain sebagainya. Cara ini dilakukan secara langsung dengan tujuan untuk menarik minat masyarakat agar mau berzakat ke BAZNAS Kalsel.
- 4) Penggalangan Dana di Tempat Kerja: cara ini bisa dilakukan dengan mengajak rekan-rekan di tempat kerja dengan mempromosikannya dari mulut ke mulut sehingga semakin banyak yang berzakat melalui BAZNAS Kalsel. Cara ini cukup efektif digunakan ketika ada salah seorang teman yang berzakat ke BAZNAS Kalsel kemudian menceritakan dari mulut ke mulut pengalamannya kepada teman sekantor atau tempat ia bekerja

ketika berzakat melalui BAZNAS Kalsel, kemudian teman-temannya tertarik berzakat melalui BAZNAS Kalsel.

- 5) *Prospecting*: cara ini dapat digunakan dengan mengumpulkan beberapa orang yang memiliki penghasilan wajib zakat, sehingga ketika datanya terkumpul maka amil akan lebih mudah mendatangi para muzakki tersebut untuk menunaikan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel.

b. Strategi *Corporate Fundraising*, strategi ini dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan berbagai kemitraan, program BAZNAS Kalsel yang termasuk dalam strategi ini yaitu:

- 1) Program “Zakat Payroll System”, disini BAZNAS Kalsel bekerjasama dengan perusahaan, sehingga memberikan kemudahan berzakat bagi para muzakki melalui potongan gaji secara langsung, program ini masih berupa rencana yang dibuat oleh BAZNAS Kalsel dengan tujuan untuk memudahkan muzakki yang ingin berzakat dengan cara pemotongan gaji secara langsung oleh HRD pada masing-masing perusahaan tempat ia bekerja.
- 2) Pembentukan UPZ (Unit Pengumpul Zakat), disini BAZNAS Kalsel memiliki kewenangan membentuk UPZ-UPZ pada instansi-instansi di tingkat provinsi., UPZ-UPZ ini bertugas membantu BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat, infak, ataupun sedekah. BAZNAS Kalsel bekerjasama dengan beberapa

instansi dalam pembentukan UPZ ini, dengan begitu pengumpulan zakat akan lebih mudah melalui UPZ pada masing-masing instansi yang telah dibentuk tadi.

c. Strategi *Multichannel Fundraising*, strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan berbagai macam alat dan media dalam pengumpulannya, program BAZNAS Kalsel yang termasuk dalam strategi ini yaitu:

- 1) Melalui Bank, yaitu dengan Transfer, ATM, Mobile Banking, Internet Banking, Setor Tunai, Auto Debet, dan QRIS, BAZNAS Kalsel memiliki berbagai rekening bank yang disediakan agar memudahkan muzakki membayar zakatnya sesuai dengan rekening bank yang ia miliki.
- 2) Melalui media sosial atau website BAZNAS Kalsel, BAZNAS Kalsel memiliki website yang berisi layanan pembayaran zakat secara online, karena di zaman sekarang ini penggunaan media sosial sangatlah beragam, oleh karena itu BAZNAS Kalsel mengikuti perkembangan zaman, maka mereka membuat layanan pembayaran secara online melalui website BAZNAS Kalsel.
- 3) Melibatkan beberapa komunitas, dalam hal ini BAZNAS Kalsel memiliki kesempatan untuk mengkampanyekan mengenai zakat profesi, BAZNAS Kalsel sering melibatkan beberapa instansi, organisasi, ataupun komunitas pada saat melakukan kegiatan-

kegiatan tertentu, hal ini digunakan untuk menambah donatur dan menarik minat masyarakat karena mereka bekerjasama dengan beberapa komunitas tersebut.

Berdasarkan teori dari strategi *multichannel fundraising* ada beberapa strategi diantaranya:

- 1) *Telefundraising*: *telefundraising* merupakan salah satu strategi yang menggunakan telepon sebagai media untuk menggalang dana, cara ini bisa dilakukan dengan menghubungi para muzakki melalui telepon sembari menjalin kekerabatan antara amil dengan muzakki sehingga muzakki merasa lebih dihargai karena dihubungi secara personal melalui telepon. Cara ini cukup efektif digunakan untuk dalam mengumpulkan muzakki serta mempertahankan muzakki karena dengan dihubungi secara personal tadi, si muzakki akan merasa lebih nyaman dan akan menyalurkan dananya lagi kepada BAZNAS Kalsel.
- 2) *Fundraising Online*: *fundraising online* merupakan salah satu strategi yang menggunakan media online untuk mengumpulkan dananya, cara ini dilakukan BAZNAS Kalsel seperti menyediakan platform pembayaran zakat secara online pada website BAZNAS. Dengan membuka website BAZNAS Kalsel maka akan muncul layanan-layanan online yang ada disana cara ini cukup efektif dalam pengumpulan zakat, dalam website tersebut mereka menyediakan layanan pembayaran zakat,

khususnya zakat profesi, dalam website tersebut juga tercantum jumlah zakat yang telah terkumpul, setiap ada muzakki yang membayar zakatnya lewat layanan ini, maka jumlahnya otomatis akan terus meningkat.

- 3) *Crowdfunding*: *crowdfunding* merupakan salah satu cara yang bisa digunakan dalam mengumpulkan dana yaitu dengan cara bekerjasama dengan beberapa organisasi atau individu dalam membiayai suatu program dalam batas waktu yang telah ditentukan, namun dalam pengumpulan zakat profesi cara ini tidak bisa digunakan karena sifatnya zakat profesi ada nishab dan haul yang harus terpenuhi. *Crowdfunding* ini bisa dikelompokkan ke dalam infaq atau sedekah.
- 4) *Community Fundraising*: *community fundraising* merupakan pengumpulan dana melalui pihak kedua, jadi pihak BAZNAS mengumpulkan dananya melalui organisasi atau komunitas, jadi pihak organisasi tadi yang menerima dananya kemudian disalurkan kepada BAZNAS Kalsel, cara ini dilakukan BAZNAS Kalsel dalam program pengumpulan melalui UPZ. Cara ini sangat efektif dilakukan serta memudahkan BAZNAS Kalsel dalam melakukan pengumpulan zakat.

Kemudian, untuk metode *fundraising* menurut teori ada 2 yaitu secara langsung dan tidak langsung, disini program *fundraising*

BAZNAS Kalsel yang termasuk metode langsung dan tidak langsung yaitu:

- a. Metode langsung yaitu cara-cara yang digunakan BAZNAS Kalsel secara langsung baik online maupun offline amil dari BAZNAS Kalsel melakukan kegiatan fundraising dengan mendatangi muzakki secara langsung, mengajak muzakki untuk berzakat ke BAZNAS Kalsel secara personal, ataupun lewat media sosial secara personal seperti telepon, sms, chat dan lain sebagainya yang bertujuan untuk mengajak muzakki berzakat ke BAZNAS Kalsel, dalam hal ini kegiatan BAZNAS Kalsel dengan menggunakan metode langsung yaitu melalui kantor BAZNAS disini para muzakki bisa secara langsung mendatangi kantor BAZNAS Kalsel yang berlokasi di komplek Masjid Sabilal Muhtadin kemudian muzakki bisa menyetorkan zakatnya kepada amil yang berada di BAZNAS Kalsel, selain itu muzakki juga bisa berkonsultasi terkait besaran zakat yang harus dikeluarkan, maka amil disana akan melayani dengan sepenuh hati. Selanjutnya ada layanan jemput zakat yang telah disediakan oleh BAZNAS Kalsel layanan ini diperuntukkan bagi para muzakki yang memiliki kesibukan dan tidak sempat membayar zakat maka BAZNAS Kalsel memberikan kemudahan bagi para muzakki untuk membayar dengan layanan jemput zakat ini, proses dalam layanan ini yang pertama muzakki masuk ke website BAZNAS Kalsel kemudian muzakki mengisi form layanan jemput zakat yang berisi nama, No.

Hp, NPWZ (jika ada), jumlah zakat yang akan disetorkan, serta alamat pengambilan, jika sudah terisi semua lalu klik kirim, setelah itu amil pada BAZNAS Kalsel akan mengkonfirmasi pesan dari muzakki tadi dan amil akan datang ke tempat secara langsung untuk mengambil zakat yang disetorkan muzakki. Selain itu mereka juga pernah membuka counter di Mall pada saat bulan Ramadhan, hal ini dilakukan dengan menyediakan layanan bagi para muzakki yang ingin berzakat secara langsung, ataupun menunaikan zakat fitrahnya ketika bulan ramadhan, atau juga yang sekedar ingin bersedekah atau berinfak ketika BAZNAS Kalsel menyediakan counter nya di Mall, dalam hal ini secara langsung BAZNAS Kalsel mengkampanyekan organisasi mereka ke khalayak umum, dengan begitu orang yang tadinya belum tau apa itu BAZNAS jadi tau dan mungkin tertarik mengenali seperti apa BAZNAS itu dan selanjutnya berkenan menunaikan zakatnya melalui BAZNAS.

- b. Metode tidak langsung, dalam pengumpulan zakat profesi BAZNAS Kalsel lebih banyak melakukan metode ini, yaitu seperti pembentukan UPZ-UPZ, melalui UPZ ini BAZNAS Kalsel memberikan kepercayaan kepada instansi-instansi yang berada di tingkat provinsi untuk mengelola dana ZIS dalam hal ini UPZ menjadi pihak kedua dalam pengumpulan zakat setelah itu hasil dari pengumpulannya disetorkan ke BAZNAS Kalsel, UPZ-UPZ yang dibentuk oleh BAZNAS Kalsel sudah memiliki legalitas dari pemerintah daerah,

sistem pembayaran zakat melalui UPZ yaitu para pegawai yang bersedia menunaikan zakatnya melalui amil pada UPZ yang telah dibentuk oleh BAZNAS Kalsel, dalam hal ini tidak ada paksaan bagi para muzakki di masing-masing instansi untuk membayar zakatnya melalui UPZ tadi, namun dari keseluruhan penerimaan zakat, melalui UPZ adalah yang paling banyak terkumpul dananya. Selanjutnya ada pembayaran zakat melalui website atau media sosial, saat ini kehidupan manusia tidak terlepas dari yang namanya media sosial, baik anak-anak, remaja, maupun dewasa semuanya ikut bermain di media sosial, media sosial menjadi wadah yang paling praktis untuk menarik minat masyarakat, dalam hal ini BAZNAS Kalsel juga ikut berperan dalam pengumpulan zakat, BAZNAS Kalsel selalu rajin memposting kegiatan terkait ajakan berzakat di berbagai media sosial dengan cara-cara yang kreatif agar masyarakat tertarik, selain itu BAZNAS Kalsel juga menyediakan pembayaran zakat lewat online melalui website BAZNAS Kalsel, para muzakki bisa berzakat dengan membuka website BAZNAS Kalsel disana mereka telah menyediakan layanan untuk membayar zakat yang bertujuan untuk memudahkan muzakki sehingga dapat menunaikan zakatnya secara online. Kemudian ada kampanye lewat berbagai program ritel, dalam program ritel ini banyak sekali ragamnya, ritel yang dimaksud disini yaitu pengumpulan yang bersifat umum artinya siapa saja bisa berzakat ke BAZNAS Kalsel dan BAZNAS Kalsel telah menyediakan

berbagai layanan yang dapat dimanfaatkan oleh semua masyarakat khususnya muzakki, program ritel yang termasuk dalam metode tidak langsung diantaranya yaitu pengumpulan melalui transfer bank, BAZNAS Kalsel telah menyediakan berbagai nomor rekening bank khusus BAZNAS Kalsel sehingga memudahkan muzakki untuk membayar zakatnya sesuai rekening bank yang ia miliki, muzakki bisa membayar zakat melalui transfer bank, melalui transfer ATM, melalui mobile banking, melalui internet banking, melalui setor tunai, melalui auto debet, ataupun melalui QRIS, dengan banyaknya layanan yang disediakan oleh BAZNAS Kalsel ini benar-benar memudahkan muzakki untuk membayar zakatnya. Selain itu metode tidak langsung selanjutnya yaitu menjalin kemitraan dengan beberapa instansi ataupun komunitas beberapa instansi yang menjalin kemitraan dengan BAZNAS Kalsel diantaranya ada RRI Banjarmasin (Radio Republik Indonesia) dalam hal ini mereka bekerjasama untuk menyiarkan terkait pengumpulan zakat, bincang-bincang seputar zakat yang mana tujuannya secara tidak langsung menarik minat masyarakat untuk berzakat melalui BAZNAS Kalsel, hal ini dilakukan BAZNAS Kalsel untuk meningkatkan citra lembaga mereka agar dikenal luas oleh masyarakat, kemudian mereka juga pernah bekerjasama dengan Pondok Cokelat Hatta yang mana sistemnya setiap pembelian satu produk dari Pondok Cokelat Hatta artinya pelanggan telah berdonasi ke BAZNAS Kalsel, dalam hal ini BAZNAS Kalsel bertujuan

menarik minat masyarakat agar masyarakat lebih berkeinginan mencari tahu apa itu BAZNAS bagaimana pengelolaannya hingga akhirnya mereka mau berzakat ke BAZNAS Kalsel.

Berdasarkan hasil analisis penulis, maka dalam hal perumusan strategi fundraising zakat profesi yang dilakukan BAZNAS Kalsel, mereka lebih banyak melakukan metode tidak langsung, metode tidak langsung lebih banyak digunakan oleh BAZNAS Kalsel karena metode ini beragam caranya, sehingga BAZNAS Kalsel selalu berinovasi menemukan cara-cara yang baru dengan secara tidak langsung untuk menarik minat masyarakat berzakat ke BAZNAS Kalsel.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari BAZNAS Kalsel penulis menganalisa posisi BAZNAS Kalsel, disini penulis menuliskan beberapa strategi yang bisa dilakukan oleh BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat profesi berdasarkan teori analisis SWOT, yaitu sebagai berikut:

TABEL 4.3 Analisis SWOT Terhadap BAZNAS Kalsel

Internal Eksternal	STRENGTHS (S) • Program tepat sasaran. • Bersinergi dengan pemerintah daerah. • Sikap dan tanggap. • Mempunyai Amil yang kompeten dan profesional. • Tersebar di 13 kota/kabupaten.	WEAKNESSES (W) • Kepercayaan masyarakat. • Tidak lengkapnya database mustahik.
	OPPORTUNITIES (O) Strategi SO - Memberdayakan amil yang ada untuk	Strategi WO - mensosialisasikan peraturan-peraturan yang

• Mempunyai UU Zakat & PP Nomor 23 Tahun 2011. • Mempunyai dukungan pemerintah daerah provinsi Kalsel. • Peraturan daerah untuk infak golongan.	meningkatkan sinergi dengan pemerintah - Memperkuat kinerja serta bersinergi dengan BAZNAS di 13 kota/kabupaten.	ada untuk menambah kepercayaan masyarakat bahwa penyaluran di BAZNAS Kalsel benar-benar jelas.
TREATHS (T) • Banyaknya UPZ yang tidak mengumpulkan zakat profesi, hanya infak dan sedekah saja. • Kurangnya pemahaman masyarakat tentang zakat.	Strategi ST - meningkatkan kinerja amil untuk bisa bersaing dalam mengumpulkan dana zakat serta mengedukasi masyarakat tentang zakat. - meningkatkan sosialisai tentang zakat profesi pada masing-masing UPZ.	Strategi WT - membuat data base mustahik agar sasaran penyaluran jelas, sehingga masyarakat lebih percaya.

Kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang ditampilkan pada tabel di atas diperkuat dengan observasi sebagai berikut:

a. Kekuatan

- 1) Program tepat sasaran, hal ini terbukti dengan banyaknya program dari BAZNAS Kalsel terkait penyaluran dana ZIS yang dikelola seperti dalam bentuk beasiswa, program zakat produktif yang mana dana yang didapat dari program ini yaitu dari zakat para muzakki kemudian disalurkan kepada para mustahik dalam bentuk usaha, kemudian mereka juga melakukan pelatihan dalam pengelolaan keuangan usaha, sehingga program ini sangat bagus diperuntukan bagi para mustahik yang tidak memiliki pekerjaan.

- 2) Bersinergi dengan pemerintah daerah, hal ini dilihat dari posisi BAZNAS Kalsel yaitu memiliki kewenangan yang diberikan oleh pemerintah sehingga dalam pengumpulannya BAZNAS Kalsel sudah dilegalkan oleh pemerintah. Hal ini menjadi kekuatan tersendiri bagi BAZNAS Kalsel dibanding dengan lembaga zakat swasta lainnya.
 - 3) Sikap dan tanggap, BAZNAS Kalsel selalu sikap dan tanggap dalam berbagai bencana, salah satunya pada saat banjir di Barabai, mereka turun langsung ke lokasi untuk membantu para korban, memberikan makanan dan lain sebagainya.
 - 4) Mempunyai Amil yang kompeten dan profesional, para amil di BAZNAS Kalsel memiliki kualifikasi pendidikan minimal S1 sehingga mereka mumpuni dalam pengumpulan serta pengelolaan zakat.
 - 5) Tersebar di 13 kota/kabupaten, BAZNAS saat ini sudah tersebar di seluruh kota/kabupaten se Kalimantan Selatan, sehingga BAZNAS memiliki kekuatan dan bersinergi untuk pengumpulan zakat yang bertujuan untuk mensejahterakan umat.
- b. Kelemahan
- 1) Kepercayaan masyarakat, kepercayaan masyarakat terhadap BAZNAS masih kurang karena masyarakat lebih memilih menyalurkan zakatnya secara langsung kepada orang-orang terdekat ataupun keluarga dibanding menyalurkan kepada BAZNAS. Hal ini

menjadi perhatian bagi BAZNAS bagaimana membangun kepercayaan masyarakat agar mau menunaikan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel.

- 2) Tidak lengkapnya database mustahik, kelemahan BAZNAS lainnya yaitu mereka mengklaim bahwa BAZNAS Kalsel belum memiliki database mustahik yang lengkap, sehingga mungkin saja ada beberapa mustahik yang tidak terdata, hal ini menyebabkan tidak meratanya penyaluran dana terhadap mustahik

c. Peluang

- 1) Mempunyai UU Zakat & PP Nomor 23 Tahun 2011, BAZNAS memiliki dukungan dari pemerintah serta didukung dengan diterbitkannya Undang-Undang tentang pengelolaan zakat, hal ini menjadi peluang bagi mereka untuk terus mengelola dana yang disalurkan muzakki dengan baik, sehingga bisa menambah kepercayaan masyarakat terhadap BAZNAS.
- 2) Mempunyai dukungan pemerintah daerah Provinsi Kalsel, BAZNAS Kalsel diberi kewenangan oleh pemerintah daerah untuk memungut ZIS dari para muzakki, dengan begitu legalitasnya tidak diragukan lagi karena telah mendapat kewenangan oleh pemerintah.
- 3) Peraturan daerah untuk infak golongan, pemerintah daerah memiliki peraturan untuk infak golongan yang diwajibkan kepada para ASN di Kalsel dan memberikan kepercayaan kepada BAZNAS Kalsel untuk mengelola dana tersebut, besaran yang harus ditunaikan yaitu

Rp 5.000 untuk ASN golongan I, Rp. 10.000 untuk ASN golongan II, Rp 15.000 untuk ASN golongan III, dan Rp 20.000 untuk ASN golongan IV.

d. Ancaman

- 1) Banyaknya UPZ yang tidak mengumpulkan zakat profesi, hanya infak dan sedekah saja, dari UPZ yang terbentuk, mereka kebanyakan hanya mengumpulkan infak golongan saja karena sudah diwajibkan oleh pemerintah, sedangkan untuk zakat profesi bagi yang mau saja dan tidak wajib menunaikannya melalui UPZ yang dibentuk BAZNAS Kalsel
- 2) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang zakat, kebanyakan yang masyarakat ketahui tentang zakat hanya seperti zakat fitrah ataupun zakat pertanian, sedangkan zakat profesi merupakan hal yang masih tabu di masyarakat, sehingga perlunya dukungan, edukasi dan sosialisasi yang dilakukan terus-menerus dan berkelanjutan dari setiap pihak.

Dari berbagai kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dimiliki BAZNAS Kalsel, maka penulis memberikan beberapa strategi diantaranya:

a. Strategi SO

- 1) Memberdayakan amil yang ada untuk meningkatkan sinergi dengan pemerintah. Hal ini bisa dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja amil sehingga program pengumpulannya

dapat berjalan lebih maksimal.

- 2) Memperkuat kinerja serta bersinergi dengan BAZNAS di 13 kota/kabupaten. Strategi ini dapat digunakan untuk memaksimalkan kinerja BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat profesi, dengan bersinerginya BAZNAS se-Kalsel membuktikan bahwa BAZNAS memiliki kekuatan untuk menarik minat masyarakat berzakat ke BAZNAS.

b. Strategi WO

- 1) Mensosialisasikan peraturan-peraturan yang ada untuk menambah kepercayaan masyarakat bahwa penyaluran di BAZNAS Kalsel benar-benar jelas. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel bisa melakukan edukasi kepada masyarakat terkait zakat profesi, selain itu juga mengenalkan ke masyarakat bahwa BAZNAS Kalsel merupakan lembaga yang legal yang telah diberi kewenangan oleh pemerintah dalam mengumpulkan dan mengelola zakat, sehingga masyarakat tidak perlu ragu menyalurkan zakatnya ke BAZNAS Kalsel.

c. Strategi ST

- 1) Meningkatkan kinerja amil untuk bisa bersaing dalam mengumpulkan dana zakat serta mengedukasi masyarakat tentang zakat. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel bisa melakukan pelatihan kepada para amil khususnya para amil di masing-masing UPZ sehingga pengumpulannya berjalan sesuai prosedur.

- 2) Meningkatkan sosialisai tentang zakat profesi pada masing-masing UPZ. Dalam hal ini yang bisa dilakukan BAZNAS Kalsel adalah mendatangi masing-masing UPZ untuk memberikan edukasi kepada karyawan tentang zakat profesi agar mereka mau menyalurkan zakatnya melalui UPZ BAZNAS Kalsel.

d. Strategi WT

- 1) Membuat data base mustahik agar sasaran penyaluran jelas, sehingga masyarakat lebih percaya. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel dapat membuat database mustahik, sehingga penyalurannya merata dan menambah kepercayaan masyarakat bahwa zakat yang mereka berikan memang benar-benar disalurkan kepada orang-orang yang tepat.

Dari beberapa strategi diatas dapat menjadi referensi bagi BAZNAS Kalsel untuk meningkatkan kinerjanya sehingga BAZNAS Kalsel selalu menjadi lembaga utama menyejahterakan umat.

2. Analisis Implementasi Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada BAZNAS Provinsi Kalsel

Dalam implementasi strategi fundraising zakat profesi, menurut teori ada 4 tahapan dalam pengumpulannya, dalam hal ini pengumpulan zakat profesi oleh BAZNAS Kalsel:

- a. Penentuan Target Muzakki, dalam penentuan target muzakki dalam hal ini BAZNAS Kalsel menentukannya berdasarkan strategi, untuk bagian UPZ (Unit Pengumpul Zakat) dan Zakat Payroll System mereka

menyerahkan sepenuhnya kepada para amil di masing-masing UPZ dan HRD pada perusahaan untuk menentukan siapa saja yang menunaikan zakat profesinya melalui BAZNAS Kalsel, dalam hal ini tidak ada paksaan bagi karyawan pada masing-masing instansi untuk berzakat ke BAZNAS Kalsel, muzakki diberikan kebebasan mau berzakat ke UPZ BAZNAS Kalsel atau menunaikan zakatnya sendiri kemana ia mau. Kemudian untuk melalui ritel mereka tidak menargetkan muzakki dalam artian mereka membuka seluas-luasnya bagi siapa saja yang mau berzakat profesi melalui BAZNAS Kalsel, ritel ini sifatnya umum, jadi melalui ritel ini BAZNAS Kalsel membuka seluas-luasnya kepada siapa saja yang ingin menunaikan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel.

Secara umum target mereka yaitu seluruh masyarakat yang memiliki pekerjaan tetap dengan hitungan gaji pertahun mencapai 85 gram emas, maka orangini telah terkena kewajiban menunaikan zakat sebesar 2,5%, dengan demikian BAZNAS Kalsel akan terus menerus mencari para muzakki-muzakki yang bersedia menunaikan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel.

- b. **Penyiapan Sumber daya**, dalam penyiapan sumber daya manusia BAZNAS Kalsel telah memiliki amil yang kompeten dalam bidangnya, para amil di BAZNAS Kalsel memiliki riwayat pendidikan minimal S-1 sehingga telah mumpuni secara pengetahuan tentang zakat, kemudian dalam perekrutan amil mereka memang memilih calon-calon terbaik, hanya yang terbaik yang dapat diterima dan bergabung menjadi bagian

dari BAZNAS Kalsel selain itu mereka juga melakukan pelatihan kepada para amil di BAZNAS Kalsel sehingga dalam pembentukan sumber daya manusia pada BAZNAS Kalsel memang orang-orang yang mumpuni, namun dalam pembentukan amil pada masing-masing UPZ mereka belum ada melakukan pelatihan kepada amil-amil tersebut sehingga perlu adanya pelatihan agar pengelolaan zakat pada masing-masing UPZ bisa lebih efektif. Kemudian dalam penyiapan strategi mereka menyiapkan setiap akhir tahun mengenai apa saja strategi yang akan dilaksanakan tahun depan, bagaimana pelaksanaannya, mereka juga mengevaluasi kegiatan pada satu tahun terakhir bagaimana keberhasilannya, apa saja yang perlu ditingkatkan serta apa saja yang perlu diperbaiki agar kedepannya BAZNAS Kalsel selalu memberikan yang terbaik, dengan demikian maka kesiapan menghadapi masa depan tidak diragukan lagi karena dalam penyiapan sumber daya BAZNAS Kalsel sudah cukup bagus.

- c. Membangun Komunikasi, dalam membangun komunikasi BAZNAS Kalsel terhadap UPZ mereka melakukan kunjungan minimal 1 bulan sekali kepada UPZ-UPZ, hal ini bertujuan untuk menjalin silaturahmi dengan para amil di masing-masing UPZ sekaligus memantau perkembangan pengelolaan UPZ di masing-masing instansi. Kemudian, kepada muzakki secara langsung mereka menggunakan kecanggihan teknologi yaitu dengan SMS notifikasi bagi siapa saja yang berzakat ataupun berdonasi melalui BAZNAS maka akan menerima SMS

notifikasi tersebut, SMS notifikasi ini bertujuan untuk memberitahukan kepada muzakki bahwa dana yang mereka salurkan kepada BAZNAS Kalsel sudah diterima oleh BAZNAS Kalsel sehingga muzakki tidak perlu khawatir atas penyalahgunaan dana yang diberikan.

- d. Menyusun dan Melakukan Pelayanan, setelah menyiapkan strategi yang akan dilaksanakan, maka BAZNAS Kalsel kemudian akan menyusun program apa saja yang akan dilaksanakan, dalam penyusunannya BAZNAS Kalsel menggerakkan seluruh staf pada BAZNAS Kalsel untuk melaksanakan tugas dengan sebaik-baiknya agar tujuannya dapat tercapai, lalu kemudian melakukan pelayanan, dalam hal pelayanan ini BAZNAS Kalsel banyak sekali memiliki layanan baik secara online maupun offline, diantaranya layanan jemput zakat, layanan ini disediakan untuk para muzakki yang ingin berzakat namun memiliki kesibukan dan tidak sempat membayar zakatnya, maka BAZNAS Kalsel bersedia menjemput zakat yang ingin dibayarkan oleh muzakki dengan sistem muzakki mengisi dulu formulir pada website BAZNAS Kalsel pada bagian Layanan Jemput Zakat yang berisi nama, nomor telepon, jumlah zakat yang ingin ditunaikan, serta alamat pengambilan, setelah semuanya terisi lalu klik kirim, selanjutnya amil di BAZNAS Kalsel akan mengkonfirmasi ke nomo telepon yang telah dituliskan tadi lalu kemudian amil akan berangkat ke alamat yang telah dituliskan tadi dan bertemu langsung muzakki ditempat yang telah ditentukan muzakki tadi. Layanan

selanjutnya ada layanan konsultasi zakat, layanan ini diberikan kepada setiap masyarakat yang ingin berkonsultasi kepada para amil di BAZNAS Kalsel, pertama tama buka website BAZNAS Kalsel kemudian pilih Layanan Konsultasi Zakat, selanjutnya akan diarahkan ke nomor WhatsApp disana siapapun boleh berkonsultasi secara online melalui WhatsApp, apa saja yang ingin ditanyakan seputar zakat, infak ataupun sedekah maka para amil akan dengan senang hati menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Kemudian ada kalkulator zakat, layana ini juga disediakn di website BAZNAS Kalsel, disanana mereka memberikan kemudahan bagi para muzakki yang belum paham cara perhitungan zakat, maka dengan layanan ini akan memudahkan muzakki dalam menghitung besaran zakat yang akan dikeluarkan, caranya yaitu dengan memasukkan total penghasilan bulanan serta bonus yang diperoleh, kemudian akan muncul besaran zakat yang harus dikeluarkan oleh muzakki setiap bulannya. Selanjutnya ada layanan kemudahan berzakat melalui zakat payroll system, layanan ini masih dalam bentuk rencana yang belum direalisasikan oleh BAZNAS Kalsel dan akan segera dilaksanakan, layana zakat payroll system ini yaitu layanan kemudahan berzakat dengan pemotongan gaji secara langsung oleh HRD, sehingga gaji yang diterima sudah bersih dari zakat, dan ada layanan kemudahan berzakat melalui Bank, pada layanan ini BAZNAS Kalsel menyeridakn berbagai jenis rekening bank yang bisa digunakan muzakki untuk menunaikan zakatnya sesuai dengan rekening bank

yang ia mau, layanan ini memudahkan muzakki untuk menyesuaikan jenis bank mana yang ingin ia pilih untuk menunaikan zakatnya. Pada dasarnya semua layanan yang disediakan oleh BAZNAS Kalsel adalah semata-mata untuk kemudahan muzakki berzakat ke BAZNAS Kalsel.

Dalam implementasi strategi fundraising zakat profesi, menurut teori tujuan dari fundraising dan berdasarkan analisis penulis, BAZNAS Kalsel memiliki 5 tujuan dari fundraising, yaitu mengumpulkan dana, meningkatkan jumlah muzakki, meningkatkan kepuasan muzakki, meningkatkan citra lembaga, serta menghimpun relasi. Dalam hal ini yang dilakukan BAZNAS Kalsel berdasarkan teori tersebut, yaitu:

- a. Mengumpulkan Dana, dalam mengumpulkan dana yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu zakat profesi, BAZNAS Kalsel memiliki beberapa cara diantaranya yaitu:
 - 1) Membentuk UPZ (Unit Pengumpul Zakat), BAZNAS Kalsel memiliki kewenangan membuat UPZ-UPZ ditingkat provinsi kalimantan selatan, tugas dari UPZ ini yaitu mengumpulkan zakat dari para pegawainya maupun mitra kerja mereka, kemudian hasil dari pengumpulan itu nantinya di setorkan kepada BAZNAS Kalsel. UPZ yang telah dibentuk oleh BAZNAS Kalsel di tingkat provinsi sampai saat ini berjumlah sekitar 70-an UPZ yang bertugas mengumpulkan dana berupa zakat, infak, sedekah ataupun dana sosial lainnya. dengan dibentuknya UPZ ini membantu BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat profesi,

bahkan jumlah penerimaan zakat profesi melalui UPZ ini merupakan yang paling besar dibanding cara yang lain, untuk itu BAZNAS Kalsel perlu mempertahankan atau bahkan meningkatkan lagi kinerjanya dalam pembentukan UPZ ini agar semakin banyak UPZ-UPZ yang tersebar di seluruh Kalimantan Selatan.

- 2) Melalui Ritel, melalui ritel ini BAZNAS Kalsel membuka seluas-luasnya layanan bagi siapa saja yang ingin berzakat melalui BAZNAS Kalsel baik secara langsung maupun melalui media sosial BAZNAS Kalsel. Secara langsung bisa datang langsung ke kantor BAZNAS Kalsel yang berlokasi di kompleks Masjid Sabilal Muhtadin disana muzakki bisa langsung berzakat dengan amil yang berada di kantor tersebut ataupun melalui Layanan Jemput Zakat yang mana para amil datang ke tempat muzakki untuk mengambil zakat yang ingin dibayarkan oleh muzakki, kemudian secara online bisa melalui media sosial BAZNAS seperti website BAZNAS Kalsel disana muzakki bisa mengakses website BAZNAS Kalsel lalu kemudian mengklik BAYAR ZAKAT pada website BAZNAS tersebut dan membayar zakatnya, kemudian melalui Bank bisa lewat transfer, mBanking, Internet Banking, setor tunai, QRIS, dan lain sebagainya layanan ini diberikan untuk memudahkan muzakki membayar zakat lewat berbagai jenis bank dan metode pembayaran. Melalui Ritel ini

BAZNAS Kalsel sangat banyak melakukan kegiatan *fundraising* yang bertujuan menarik minat masyarakat untuk mengenal apa itu BAZNAS, mereka sering bekerjasama dengan berbagai komunitas, instansi dan lain-lain agar BAZNAS semakin familiar di telinga masyarakat sehingga masyarakat tidak ragu menunaikan zakatnya ke BAZNAS Kalsel.

- 3) Melalui Zakat Payroll System, pada program ini BAZNAS Kalsel bekerjasama dengan beberapa perusahaan dalam pengumpulan zakat profesi, hal ini memudahkan bagi para muzakki yang ingin berzakat yaitu dengan cara pemotongan gaji secara langsung oleh HRD. Strategi ini masih baru direncanakan oleh BAZNAS Kalsel, namun hal ini jika diterapkan dengan baik tentunya akan sangat bagus dan penerimaan zakat profesi oleh BAZNAS Kalsel akan semakin meningkat.

- b. Meningkatkan Jumlah Muzakki, dalam meningkatkan jumlah muzakki BAZNAS Kalsel sering melakukan sosialisasi kepada masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung, diantaranya:

- 1) Secara Langsung, yaitu dengan sosialisasi ke beberapa UPZ-UPZ ataupun instansi-instansi yang memiliki kemitraan dengan BAZNAS Kalsel, disini BAZNAS Kalsel menyosialisasikan tentang zakat profesi secara langsung kepada masyarakat sehingga menarik minat serta mengedukasi masyarakat terkait

zakat profesi. Hal ini sering dilakukan BAZNAS Kalsel dengan menggelar event-event di berbagai tempat dengan berbagai tema yang mereka buat yang mana tujuannya adalah untuk menarik minat masyarakat untuk mengenal apa itu BAZNAS sehingga mereka mau berzakat melalui BAZNAS Kalsel. Hal ini cukup bagus dilakukan karena dengan ini menimbulkan rasa penasaran masyarakat yang kemudian masyarakat akan ikut andil dalam event-event yang dibuat oleh BAZNAS Kalsel, lalu kemudian ini bisa menjadikan BAZNAS Kalsel mendapat beberapa muzakki baru.

- 2) Secara tidak langsung, dalam pengumpulan zakat profesi, menurut pengamatan penulis BAZNAS Kalsel sering melakukan sosialisasi secara tidak langsung, seperti membentuk kerjasama dengan beberapa komunitas dalam hal ini BAZNAS Kalsel selain ingin bekerjasama, mereka juga ingin mengkampanyekan mengenai program-program mereka sehingga mereka tertarik dengan BAZNAS Kalsel dan mau menunaikan zakat profesinya melalui BAZNAS Kalsel. Kemudian, BAZNAS Kalsel juga pernah menjalin kemitraan dengan Pondok Cokelat Hatta, mereka memiliki kebijakan yang mana setiap pembelian satu produk dari Pondok Cokelat Hatta, maka mereka sudah berdonasi ke BAZNAS Kalsel, selain itu mereka juga pernah bekerjasama dengan beberapa stand, disitu mereka meletakkan

sejenis kotak amal, sehingga orang yang datang berbelanja bisa melihat dan berdonasi. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel secara tidak langsung mengkampanyekan dirinya sebagai lembaga pengelola ZIS yang ada di Kalimantan Selatan, sehingga masyarakat tau keberadaan mereka dan bisa tertarik menyalurkan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel. Selain itu BAZNAS Kalsel juga cukup aktif diberbagai media sosial membagikan kegiatan-kegiatan mereka, membagikan berbagai pamflet yang berisi edukasi mengenai zakat, ajakan berzakat, dan lain sebagainya. Hal ini bisa menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk menunaikan zakatnya ke BAZNAS Kalsel, karena pada zaman sekarang ini media sosial menjadi wadah yang sangat efektif untuk menarik minat masyarakat, karena media sosial saat ini digunakan oleh seluruh usia jadi untuk menarik minat muzakki berzakat ke BAZNAS Kalsel melalui media sosial adalah salah satu cara yang cukup efektif dan efisien digunakan.

c. Meningkatkan Kepuasan Muzakki, dalam meningkatkan kepuasan muzakki BAZNAS Kalsel menyediakan beberapa layanan, diantaranya:

- 1) Layanan Muzakki, layanan ini disediakan oleh BAZNAS Kalsel di website BAZNAS Kalsel. Setelah klik layanan muzakki pada website BAZNAS Kalsel maka muzakki akan langsung masuk

ke WhatsApp, sehingga memudahkan muzakki yang ingin berkonsultasi mengenai zakat. Layanan ini disediakan bertujuan untuk meningkatkan kepuasan muzakki dalam berzakat, agar ketika ada kebingungan muzakki bisa langsung berkonsultasi dengan amil pada BAZNAS Kalsel, dengan begitu muzakki akan merasa puas berzakat di BAZNAS Kalsel.

- 2) Hotline Quick Respon, layanan ini juga disediakan BAZNAS Kalsel untuk melaporkan sesuatu di website BAZNAS Kalsel, setelah mengklik, maka akan masuk ke WhatsApp, selanjutnya bisa diisikan apa saja hal ingin di laporkan.
- 3) Jemput Zakat, layanan ini juga disediakan di website BAZNAS Kalsel, dengan mengklik Jemput zakat maka muzakki akan dibawa ke laman layanan jemput zakat, disana muzakki diminta untuk mengisi Nama, Nomor Hp, NPWZ (Jika ada), jumlah zakat, tanggal penjemputan, jenis donasi (Zakat atau lainnnya), dan Alamat, kemudiam klik kirim. Selanjutnya para amil dari BAZNAS Kalsel akan memproses dan menjemput zakat ke alamat muzakki secara langsung. Layanan ini diberikan untuk meningkatkan kepuasan muzakki karena layanan ini sangat memudahkan muzakki yang ingin membayar zakat namun terkendala waktu, jadi layanan ini akan membuaat muzakki senang dan akan terus menyalurkan zakatnya ke BAZNAS Kalsel.

4) Rekening, BAZNAS Kalsel menyediakan rekening khusus zakat, bagi para muzakki yang ingin berzakat melalui rekening, yaitu:

- a) Bank Kalsel Syariah: 901.00.01.00284.9 a/n BAZNAS Provinsi Kalimantan Selatan
- b) BSI Syariah: 777.999.3088 a/n Badan Amil Zakat Prov Kalsel
- c) Maybank Syariah: 2.756.000078 a/n Badan Amil Zakat Nasional Provinsi Kalimantan Selatan
- d) CIMBNIAGA Syariah: 860.003.547.300 a/n Baznas Prov Kalsel
- e) BTN Syariah: 7151500002 a/n Badan Amil Zakat Prov Kalsel
- f) Bank Mega Syariah: 100.014.3138 a/n Baznas Prov Kalsel
- g) Bank Muamalat: 611.002.5853 a/n Bazda Prov Kalsel

Rekening zakat ini disediakan agar muzakki dapat memilih bank mana yang sesuai dengan yang ia mau, jadi muzakki tidak akan menyalurkan zakatnya ke BAZNAS Kalsel.

5) Kalkulator Zakat, layanan ini juga disediakan di website BAZNAS Kalsel bagi para muzakki yang ingin menghitung berapa zakat yang harus dikeluarkan, pada layanan ini muzakki hanya perlu mencantumkan nominal gaji beserta bonus yang diterimanya per bulan, maka kemudian akan muncul besaran

zakat yang harus dibayarkan, layanan ini memudahkan muzakki sehingga tidak perlu lagi repot-repot menghitung secara manual.

- 6) Konfirmasi Pembayaran, layanan ini juga disediakan pada website BAZNAS Kalsel, bagi para muzakki yang telah berzakat maka bisa mengkonfirmasi pembayarannya melalui konfirmasi pembayaran, maka selanjutnya muzakki akan masuk ke WhatsApp untuk mengkonfirmasi pembayaran zakatnya.
- 7) Pemberian BSZ (Bukti Setor Zakat), BSZ ini diberikan kepada setiap muzakki yang membayar zakat melalui BAZNAS Kalsel, BSZ adalah bukti setor zakat yang diberikan kepada muzakki dengan tujuan untuk menerangkan bahwa muzakki ini sudah membayar zakat, BSZ ini berguna ketika si muzakki tadi hendak membayar pajak, maka hitungan pajak yang dibayarkan adalah setelah dikurangi zakat. Dalam hal ini bertujuan untuk meningkatkan kepuasan muzakki, karena dengan diberikannya BSZ tersebut ketika muzakki hendak membayar pajak maka perhitungan pajaknya adalah jumlah gaji yang sudah dikurangi zakat.
- 8) Publikasi Kegiatan-Kegiatan, BAZNAS Kalsel sering mempublikasi kegiatan penyaluran yang mereka lakukan baik dalam bidang kesehatan, pendidikan, ekonomi, sosial ataupun keagamaan, semua ini dibuat untuk menunjukkan bahwa dana yang diberikan muzakki ke BAZNAS Kalsel telah dikelola

dengan baik dan sesuai target, contohnya dalam bidang kesehatan mereka memberikan bantuan pengobatan kepada beberapa orang-orang yang kurang mampu dan membutuhkan, dalam bidang pendidikan mereka memberikan beasiswa kepada para mahasiswa kurang mampu yang berprestasi, selanjutnya dalam bidang ekonomi mereka memberikan bantuan zakat produktif salah satunya program Z-Mart program ini diberikan dalam bentuk usaha kelontongan kepada mustahik lalu mustahik mengembangkan usahanya sehingga mustahik yang tidak memiliki pekerjaan bisa bekerja, dalam bidang sosial mereka sering ikut andil dalam beberapa kegiatan, dan dalam bidang keagamaan mereka juga sering melakukan kegiatan dakwah. Semua kegiatan-kegiatan ini rutin di publikasikan BAZNAS Kalsel di seluruh media sosial milik mereka yang mana tujuannya adalah untuk meningkatkan kepuasan muzakki bahwa dana yang mereka berikan telah disalurkan dengan baik sesuai target, sehingga tidak ada keraguan di hati muzakki mengenai dana yang mereka berikan.

Pada dasarnya semua layanan-layanan yang disediakan oleh BAZNAS Kalsel adalah bertujuan untuk meningkatkan kepuasan muzakki agar muzakki terus menerus menyalurkan zakatnya ke BAZNAS Kalsel.

d. Meningkatkan Citra Lembaga, dalam meningkatkan citra BAZNAS Kalsel ada berbagai cara yang dilakukan BAZNAS Kalsel, diantaranya yaitu:

- 1) Menjalin kemitraan seperti penjualan buku yang mana hasil dari penjualannya disalurkan kepada BAZNAS Kalsel, hal ini dilakukan agar para pembeli menjadi tertarik dengan BAZNAS dimana hal ini membuat citra BAZNAS menjadi bagus di mata masyarakat.
- 2) Menjalin kerjasama dengan Pondok Cokelat Hatta, yang mana setiap pembelian satu produk dari Pondok Cokelat Hatta artinya sudah berdonasi melalui BAZNAS Kasel, hal ini juga dilakukan untuk meningkatkan citra lembaga yang mana ketika orang-orang membeli produk dari Pondok Cokelat Hatta maka minimal mereka akan melihat logo BAZNAS dan tau bahwa ketika mereka membeli artinya mereka telah berdonasi ke BAZNAS Kalsel, secara tidak langsung hal ini membuat citra BAZNAS meningkat.
- 3) Melakukan sosialisasi di berbagai tempat ataupun sosial media tentang zakat, BAZNAS Kalsel sering melakukan sosialisasi di berbagai tempat ataupun sosial media artinya BAZNAS Kalsel ingin menunjukkan bahwa organisasi mereka berkualitas dengan memberikan edukasi-edukasi terkait zakat ataupun edukasi umum lainnya.

- 4) Memposting kegiatan-kegiatan yang dilakukan, BAZNAS Kalsel sering mempublikasi kegiatan serta program-program yang telah dilakukannya ke berbagai media sosial, hal ini menunjukkan bahwa BAZNAS Kalsel ingin menunjukkan bahwa lembaga mereka lembaga yang berkualitas yang memiliki berbagai program kegiatan, sehingga masyarakat tak perlu ragu untuk menunaikan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel.

Dalam hal ini BAZNAS Kalsel berusaha meningkatkan citra organisasinya dimasyarakat agar dikenal luas sehingga menambah kepercayaan masyarakat terhadap BAZNAS Kalsel.

- e. Menghimpun Relasi, dalam hal ini BAZNAS Kalsel salah satunya pernah menjalin kerjasama dengan komunitas sepeda, yang mana hal ini bertujuan untuk mendapatkan relasi dengan berbagai kalangan.

Pengumpulan zakat profesi yang dilakukan BAZNAS Kalsel bisa digolongkan menjadi 2 bagian yaitu zakat profesi melalui UPZ (Unit Pengumpul Zakat) dan zakat profesi diluar UPZ (Ritel dan sebagainya), untuk hasil pengumpulannya yaitu sebagai berikut:

TABEL 4.4 Penerimaan Zakat Profesi Tahun 2016-2020

No.	Tahun	Penerimaan Zakat Profesi melalui UPZ (Rp)	Penerimaan Zakat Profesi diluar UPZ (Rp)	Total Penerimaan Zakat (Rp)
1.	2016	83.055.893,00	613.949.282,00	901.599.200,00
2.	2017	180.716.375,00	486.514.899,00	1.640.885.874,00
3.	2018	177.233.500,00	1.511.192.196,91	2.022.945.006,91
4.	2019	5.601.379.425,58	993.524.591,53	7.328.504.182,11
5.	2020	4.902.248.152,12	651.521.698,88	6.430.198.141,00

Sumber: Hasil olah data peneliti

Dari tabel diatas bisa dilihat bahwa dalam pengumpulan zakat, didominasi oleh zakat profesi yang mana total penerimaan zakat profesi yakni pada tahun 2016 sebesar Rp 697.005.175,00 atau 75,3% dari total pengumpulan zakat, pada tahun 2017 sebesar Rp 667.231.274,00 atau 40,6% dari total pengumpulan zakat, pada tahun 2018 sebesar Rp 1.688.425.696,91 atau 83,4% dari total pengumpulan zakat, pada tahun 2019 sebesar Rp 6.594.904.017,11 atau 89,9% dari total pengumpulan zakat, dan pada tahun 2020 sebesar Rp 5.553.769.851,00 atau 86,3% dari total pengumpulan zakat. Dari hasil analisis diatas bisa dilihat bahwa zakat profesi ini memiliki potensi yang paling besar dibanding zakat-zakat lainnya.

Dalam pengumpulan zakat profesi, BAZNAS Kalsel menerapkan nishab 85 gram emas yang mana jika penghasilan muzakki selama setahun mencapai harga emas senilai 85 gram, maka muzakki wajib menunaikan zakatnya sebesar 2,5% dari total gaji yang diterima setiap bulannya. Untuk analoginya yaitu, semisal seorang muzakki memiliki gaji Rp 10.000.000 per bulan yang rutin dia dapatkan selama setahun, jika dihitung selama setahun maka total penghasilannya adalah Rp. 120.000.000, lalu jika dibandingkan dengan harga emas saat ini misal Rp 1.000.000 kemudian nishab zakat adalah 85 gram, jadi Rp 1.000.000 dikali 85 gram jumlahnya adalah Rp 85.000.000, dalam hal ini muzakki yang memiliki penghasilan selama setahun melebihi nilai Rp 85.000.000, maka muzakki tersebut wajib mengeluarkan zakatnya senilai 2,5%.

Untuk perhitungan zakatnya, jika dibayarkan perbulan sesuai gaji si muzakki tadi yaitu Rp 10.000.000, jadi 2,5% dikalikan Rp 10.000.000 maka jumlahnya Rp 250.000, jadi total zakat yang harus dikeluarkan si muzakki tadi adalah senilai Rp 250.000 setiap bulannya.

Dari analogi tersebut, dapat disimpulkan bahwa seseorang yang memiliki penghasilan senilai lebih dari 85 gram emas maka wajib mengeluarkan zakatnya, begitu juga untuk perhitungan karyawan atau pegawai yang memiliki penghasilan perbulan, maka hitungan nishab zakatnya adalah jumlah keseluruhan gaji selama setahun mencapai 85 gram emas, jika mencapai maka ia wajib mengeluarkan zakatnya perbulan sebesar 2,5% yang biasa disebut dengan zakat profesi, zakat profesi ini wajib dikeluarkan jika hitungan gaji setahun lebih dari nilai 85 gram emas pada saat itu.

Dari hasil analisis implementasi strategi fundraising zakat profesi pada BAZNAS Kalsel, maka penulis menganalisis dengan analisis SWOT sebagai berikut:

TABEL 4.5 Analisis SWOT Terhadap Implementasi Strategi Fundraising Zakat Profesi Pada BAZNAS Kalsel

Internal Eksternal	STRENGTHS (S) • Pengumpulan zakat profesi mencapai 89% dari total pengumpulan zakat. • Tersedianya berbagai cara pembayaran zakat.	WEAKNESSES (W) • Belum ada pelatihan amil di UPZ-UPZ. • Belum maksimalnya UPZ yang menyeter zakat profesi.
	OPPORTUNITIES (O) - Strategi SO - tingkatkan sosialisasi	Strategi WO - melakukan pelatihan

• Memiliki UPZ yang tersebar di tingkat provinsi. • Banyaknya mitra di berbagai kalangan.	kepada masyarakat. - tingkatkan pengumpulan dari semua strategi.	amil kepada masing-masing UPZ. - sosialisasi yang maksimal agar pengumpulan lebih banyak.
TREATHS (T) • Banyaknya LAZ yang terbentuk. • Pro-kontra tentang zakat profesi	Strategi ST - tingkatkan edukasi mengenai zakat profesi di berbagai sarana.	Strategi WT - melakukan inovasi tentang pengumpulan zakat profesi.

Dari tabel diatas menunjukkan strategi apa saja yang sesuai dengan kondisi BAZNAS Kalsel saat ini dalam implementasi zakat profesi, hal ini bertujuan untuk kemajuan BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat profesi. Kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman pada tabel diatas diperkuat dengan observasi sebagai berikut:

a. Kekuatan

- 1) Pengumpulan zakat profesi mencapai 89% dari total pengumpulan zakat, data ini didapat dari hasil olah data peneliti yang bersumber dari laporan keuangan BAZNAS Kalsel. Dari tingginya tingkat penerimaan zakat profesi yang diperoleh BAZNAS Kalsel menjadi kekuatan BAZNAS untuk terus mempertahankan bahkan meningkatkan kinerjanya dalam pengumpulan zakat profesi.
- 2) Tersedianya berbagai cara pembayaran zakat, BAZNAS Kalsel menyediakan berbagai macam metode dan cara yang dapat digunakan muzakki untuk menunaikan zakatnya, mulai dari online sampai offline semuanya lengkap, contohnya seperti pembayaran

secara langsung ke kantor BAZNAS Kalsel, pembayaran lewat transfer dari berbagai macam Bank, pembayaran melalui website BAZNAS Kalsel, maupun layanan jemput zakat yang mana zakat dari muzakki akan diambil langsung oleh amil dari BAZNAS Kalsel ke tempat yang telah ditentukan oleh muzakki.

b. Kelemahan

- 1) Belum ada pelatihan amil di UPZ-UPZ, sejauh ini BAZNAS Kalsel telah banyak membentuk UPZ-UPZ di tingkat provinsi, namun sampai saat ini mereka belum pernah melakukan pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ tersebut, para amil di masing-masing UPZ hanya bermodalkan ilmu seadanya yang mereka tahu, alangkah lebih baiknya mereka mengadakan pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ sehingga proses pengumpulan menjadi lebih baik.
- 2) Belum maksimalnya UPZ yang menyetor zakat profesi, UPZ-UPZ yang telah dibentuk oleh BAZNAS Kalsel kebanyakan hanya mengumpulkan infak golongan saja, sedangkan untuk zakat profesi hanya beberapa UPZ saja yang menyetorkan zakatnya, jika semua UPZ menyetorkan zakatnya maka penerimaan zakat tentunya akan lebih meningkat lagi.

c. Peluang

- 1) Memiliki UPZ yang tersebar di tingkat provinsi, BAZNAS Kalsel memiliki sekitar 70 lebih UPZ yang tersebar di seluruh Kalsel, ini

mampu menjadi peluang bagi BAZNAS Kalsel dalam pengumpulan zakat melalui UPZ.

- 2) Banyaknya mitra di berbagai kalangan, BAZNAS Kalsel sering menjalin kemitraan dengan berbagai instansi ataupun komunitas, contohnya yang pernah dilakukan yaitu kemitraan dengan Pondok Cokelat Hatta yang mana setiap pembelian satu produk dari Pondok Cokelat Hatta, maka pelanggan secara otomatis sudah berdonasi ke BAZNAS Kalsel, selain itu juga pernah menjalin kemitraan dengan komunitas sepeda dan masih banyak lagi. Dalam hal ini tujuan yang dilakukan BAZNAS Kalsel yaitu untuk mengenalkan serta menarik minat masyarakat secara umum untuk lebih mengenal BAZNAS, dengan begitu mereka akan dengan senang hati menyalurkan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel.

d. Ancaman

- 1) Banyaknya LAZ yang terbentuk, Lembaga Amil Zakat (LAZ) merupakan lembaga zakat swasta yang mana sekarang ini sudah sangat banyak bermunculan khususnya di Kalsel sendiri, hal ini tentunya menjadi ancaman bagi BAZNAS Kalsel dalam mengumpulkan zakat karena harus bersaing dengan berbagai LAZ, BAZNAS Kalsel harus lebih kreatif dan inovatif dalam menarik minat muzakki sehingga mau dan tetap menyalurkan zakatnya melalui BAZNAS Kalsel

- 2) Pro-kontra tentang zakat profesi, zakat profesi merupakan hal baru, zakat profesi masuk kedalam fikih kontemporer yang mana sifatnya masih baru, sehingga masih banyak menimbulkan pro dan kontra di kalangan masyarakat, banyak yang menganggap bahwa zakat profesi itu sebenarnya tidak ada karena tidak diterangkan secara jelas ada al-qur'an dan hadist, sehingga beberapa orang enggan mengeluarkan zakatnya. Hal ini menjadi PR bagi BAZNAS Kalsel memberikan edukasi yang tepat kepada masyarakat tentang bagaimana zakat profesi tersebut.

Dari berbagai kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari implementasi strategi zakat profesi oleh BAZNAS Kalsel, maka penulis memberikan beberapa strategi diantaranya:

a. Strategi SO

- 1) Tingkatkan sosialisasi kepada masyarakat. Strategi ini dapat dilakukan BAZNAS Kalsel dengan cara melakukan sosialisasi baik secara langsung maupun tidak langsung, baik secara *offline* maupun secara *online* yang berisi edukasi tentang zakat profesi yang tujuannya adalah untuk menarik minat masyarakat berzakat melalui BAZNAS Kalsel.
- 2) Tingkatkan pengumpulan dari semua strategi. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel memiliki beberapa strategi yaitu melalui UPZ, Ritel, dan Partnership, maka dengan memaksimalkan strategi

pengumpulan pada setiap cara maka akan meningkatkan penerimaan zakat profesi yang dilakukan oleh BAZNAS Kalsel.

b. Strategi WO

- 1) Melakukan pelatihan amil kepada masing-masing UPZ. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel bisa mengirimkan amil di BAZNAS Kalsel untuk memberikan pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ agar pengumpulan zakat dapat berjalan sesuai prosedur, sehingga amil pada masing-masing UPZ memiliki pengetahuan tentang pengelolaan zakat.
- 2) Sosialisasi yang maksimal agar pengumpulan lebih banyak. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel bisa terus-menerus melakukan sosialisasi di berbagai tempat ataupun media online dengan tujuan menarik minat masyarakat berzakat ke BAZNAS Kalsel, sehingga penerimaan zakat akan terus meningkat.

c. Strategi ST

- 1) Tingkatkan edukasi mengenai zakat profesi di berbagai sarana. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel perlu meningkatkan edukasi terkait zakat profesi agar masyarakat paham dan tergerak hatinya menunaikan zakat ke BAZNAS Kalsel, dengan begitu penerimaan zakat akan terus meningkat.

d. Strategi WT

- 1) Melakukan inovasi tentang pengumpulan zakat profesi. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel bisa melakukan inovasi yang berbeda

dibanding lembaga-lembaga lainnya sehingga BAZNAS Kalsel terlihat lebih unik dalam menarik minat masyarakat, contohnya seperti mengikuti trend masa kini sesuai tuntunan zaman, sehingga sosialisasinya akan terasa lebih mudah. Kemudian juga membuat program-program kreatif yang menarik yang belum pernah dilakukan oleh lembaga lain, sehingga ini dapat menjadi nilai tambah bagi BAZNAS Kalsel.

Dari berbagai strategi yang diberikan penulis, dapat menjadi bahan referensi bagi BAZNAS Kalsel dalam melakukan pengumpulan zakat profesi, sehingga pengumpulannya dapat berjalan maksimal dan dana yang disalurkan tepat kepada mustahik yang membutuhkan.

3. Analisis Evaluasi Strategi *Fundraising* Zakat Profesi Pada BAZNAS Provinsi Kalsel

Dalam melakukan evaluasi fundraising zakat profesi BAZNAS Kalsel ada beberapa cara:

Pertama, evaluasi pada UPZ-UPZ ini mereka lakukan dengan mengirimkan e-mail kepada masing-masing UPZ ataupun mengirimkan surat kepada UPZ-UPZ yang belum menyetorkan ZIS-nya, jadi dalam penerimaan zakat profesi ini hanya didominasi oleh pengumpulan melalui UPZ-UPZ terutama Bank Kalsel, Kemenang, dan LLDIKTI, kemudian untuk pencapaian melalui UPZ ini sudah dimonitoring cukup baik dengan dibuatnya IKK (Indikator Kinerja Kunci) jadi bisa dilihat dari sana bagaimana pencapaiannya, apakah sudah tercapai jika belum tercapai akan

dicari penyebabnya, dan dilakukan perbaikan untuk kedepannya, sedangkan pada strategi yang lain belum terlalu ditekankan mengenai zakat profesi.

Kedua, evaluasi pada program ritel, hal ini biasa dilakukan setiap mingguan, bulann, juga tahunan yang mana mereka juga mengukur seberapa besar penerimaan zakat profesi melalui berbagai program ritel tadi, seperti penerimaan melalui website, disana mereka mencantumkan jumlah penerimaan zakat profesi, dan jumlah tersebut selalu dipantau oleh BAZNAS Kalsel sejauh mana perkembangannya, kemudian melalui tranfer Bank, mereka memiliki beberapa jenis rekening bank yang berbeda-beda, ini juga menjadi bahan evaluasi mereka, berapa banyak muzakki yang menunaikan zakatnya lewat masing-masing rekening bank yang telah disediakan tadi, selain itu juga ada penerimaan secara langsung ini juga bagian dari program ritel, hal ini juga menjadi bahan evaluasi bagaimana penerimaan zakat secara langsung pada kantor BAZNAS Kalsel, kemudian ada juga lewat layanan jemput zakat, ini juga menjadi bahan evaluasi mereka berapa banyak muzakki yang berzakat melalui layanan jemput zakat ini, selanjutnya dari masing-masing program ritel tersebut dievaluasi manakah yang peminatnya paling banyak, kemudian mereka akan memperbaiki kinerjanya pada program-program yang kurang peminatnya maka mereka akan mempromosikan program mereka agar dikenal masyarakat sehingga masyarakat tertarik berzakat ke BAZNAS Kalsel.

Ketiga, evaluasi melalui program partnership, dalam hal ini program partnership yang berkaitan dengan zakat profesi yaitu program zakat payroll

system, namun program ini masih belum berjalan atau masih dalam tahap perencanaan dan segera akan dilaksanakan, jadi untuk evaluasi pada partnership untuk pengumpulan zakat profesi oleh BAZNAS Kalsel ini belum ada.

Secara umum evaluasi yang dilakukan oleh BAZNAS Kalsel bertujuan untuk membentuk BAZNAS Kalsel yang lebih baik lagi, selanjutnya BAZNAS Kalsel akan terus menerus membuat terobosan baru terkait pengumpulan zakat profesi, seperti program zakat payroll system, setelah melalui evaluasi yang panjang disana mereka melihat ada peluang yang besar terkait zakat profesi sehingga mereka membentuk program tersebut.

Dalam proses evaluasi bukan hanya mengevaluasi program yang sudah berjalan saja, namun juga melihat peluang-peluang baru yang bisa dimanfaatkan untuk melakukan pengumpulan zakat profesi, karena melihat kondisi saat ini zakat profesi merupakan zakat yang potensinya sangat besar di Indonesia khususnya di Kalimantan Selatan, sehingga menjadi peluang bagi BAZNAS Kalsel mengumpulkannya.

Kemudian untuk evaluasi kinerja para amil BAZNAS Kalsel sudah mumpuni dalam pengelolaan zakat, terlihat dari kualifikasi pegawai BAZNAS Kalsel yaitu minimal S1 sehingga dalam pengelolaan zakat mereka sudah cukup berpengetahuan, namun para amil pada masing-masing UPZ masih belum terlalu paham, karena belum adanya pelatihan dari BAZNAS Kalsel.

Dari hasil evaluasi strategi fundraising zakat profesi, maka penulis menganalisis dengan analisis SWOT, sebagai berikut:

TABEL 4.6 Analisis SWOT Terhadap Evaluasi Strategi Fundraising Zakat Profesi Pada BAZNAS Kalsel

Internal Eksternal	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	• Memiliki IKK untuk monitoring evaluasi. • Rutin melaksanakan evaluasi.	• Kurang publikasi dalam evaluasi
OPPORTUNITIES (O)	Strategi SO	Strategi WO
• Memiliki amil pada masing-masing UPZ.	- meningkatkan evaluasi serta pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ.	- lebih mempublikasikan kegiatan evaluasi yang dilakukan BAZNAS Kalsel serta mengajak para amil di UPZ berkolaborasi dalam mengevaluasi kinerjanya.
TREATHS (T)	Strategi ST	Strategi WT
• Amil pada UPZ kurang mumpuni.	- meningkatkan evaluasi khususnya kepada para amil di masing-masing UPZ.	- mempublikasikan kegiatan evaluasi sehingga para amil dapat mencontoh evaluasi yang dilakukan BAZNAS Kalsel.

Dari tabel diatas bisa dilihat strategi yang bisa dilakukan BAZNAS Kalsel dalam melakukan evaluasi *fundraising* zakat profesi, dengan maksimalnya kegiatan evaluasi yang dilakukan, maka akan membawa perubahan yang baik untuk strategi pengumpulan selanjutnya. Kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman pada tabel diatas diperkuat dengan observasi sebagai berikut:

a. Kekuatan

- 1) Memiliki IKK untuk monitoring evaluasi, BAZNAS Kalsel memiliki IKK (Indikator Kinerja Kunci) berisi target-target yang

ingin dicapai oleh BAZNAS Kalsel, kemudian juga berisi apa saja penyebab jika targetnya tidak tercapai, sehingga bisa dievaluasi untuk perbaikan selanjutnya. Secara umum mereka memiliki target peningkatan penerimaan ZIS 40% dari penerimaan tahun sebelumnya. Dengan dibuatnya target seperti ini BAZNAS Kalsel menjadi lebih berfokus dalam melakukan pengumpulan ZIS.

- 2) Rutin melaksanakan evaluasi, menurut pernyataan staff bagian pengumpulan BAZNAS Kalsel mereka rutin melakukan evaluasi, baik minggun, bulanan, maupun tahunan. Evaluasi dilakukan dalam lingkup internal pengurus BAZNAS Kalsel, selain itu mereka juga melakukan kunjungan kepada masing-masing UPZ serta mengingatkan UPZ-UPZ untuk menyetorkan dana ZIS nya kepada BAZNAS Kalsel.

b. Kelemahan

- 1) Kurang publikasi dalam evaluasi, dari pengamatan peneliti sejauh ini BAZNAS Kalsel belum terlalu mempublish kegiatan evaluasi mereka. Ini bisa dilakukan seperti membuat instastory pada Instagram ketika kegiatan rapat evaluasi maupun rapat lainnya, sehingga masyarakat mengetahui apa saja kegiatan-kegiatan BAZNAS Kalsel diluar dari pengumpulan dan penyaluran dana ZIS.

c. Peluang

- 1) Memiliki amil pada masing-masing UPZ, UPZ-UPZ yang telah dibentuk oleh BAZNAS Kalsel memiliki para amil, para amil di masing-masing UPZ tersebut diserahkan sepenuhnya kepada instansi yang mengelola, siapa diantara mereka yang bersedia menjadi amil pada UPZ yang telah dibentuk tadi, setelah itu BAZNAS Kalsel akan membuatkan SK nya, sehingga UPZ-UPZ yang telah dibentuk tadi bersifat legal.

d. Ancaman

- 1) Amil pada UPZ kurang mumpuni, amil pada UPZ kurang mumpuni karena pada prakteknya mereka belum pernah diberi pelatihan oleh BAZNAS Kalsel. Selanjutnya, BAZNAS Kalsel bisa melakukan pelatihan kepada para amil dimasing-masing UPZ agar para amil lebih paham dan mengerti tentang pengelolaan zakat.

Dari berbagai kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari evaluasi strategi zakat profesi oleh BAZNAS Kalsel, maka penulis memberikan beberapa strategi diantaranya:

a. Strategi SO

- 1) Meningkatkan evaluasi serta pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel bisa meningkatkan kinerjanya untuk evaluasi, sehingga evaluasi yang dilakukan benar-benar menjadi perbaikan untuk kedepannya, agar pengumpulan zakat yang dilakukan BAZNAS Kalsel dapat berjalan maksimal.

b. Strategi WO

- 1) Mempublikasikan kegiatan evaluasi yang dilakukan BAZNAS Kalsel serta mengajak para amil di UPZ berkolaborasi dalam mengevaluasi kinerjanya. Hal ini bisa dilakukan karena dengan begitu evaluasi bukan hanya dari bagian amil di BAZNAS Kalsel saja, tetapi amil di masing-masing juga tahu bagaimana evaluasi pengumpulan zakat yang seharusnya dilakukan, kemudian kegiatan evaluasi tersebut bisa di posting di media sosial, sehingga terlihat bahwa BAZNAS Kalsel selalu berusaha meningkatkan kinerjanya dengan mengevaluasi program-program pengumpulan yang telah terlaksana agar dapat berjalan lebih baik lagi kedepannya.

c. Strategi ST

- 1) Meningkatkan evaluasi khususnya kepada para amil di masing-masing UPZ. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel dapat melakukan pelatihan kepada para amil di masing-masing UPZ kemudian mengevaluasi kinerjanya agar kinerjanya meningkat, sehingga pengumpulan dapat berjalan optimal.

d. Strategi WT

- 1) Mempublikasikan kegiatan evaluasi sehingga para amil dapat mencontoh evaluasi yang dilakukan BAZNAS Kalsel. Dalam hal ini BAZNAS Kalsel dapat mempublikasikan kegiatan-kegiatan evaluasi rutin mereka, sehingga menjadi contoh bagi para amil di lembaga-lembaga lainnya.

Dari berbagai strategi yang diberika penulis, dapat menjadi bahan referensi bagi BAZNAS Kalsel dalam melakukan evaluasi agar nantinya BAZNAS Kalsel dapat menciptakan program-program serta terobosan terbaru dalam pengumpulan zakat profesi, sehingga dengan begitu penerimaan zakat profesi akan selalu meningkat.