

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. DATA

1. Gambaran Umum Rumah Zakat

a. Sejarah

Sebelum membahas lebih dalam mengenai strategi yang dipakai Rumah Zakat cabang Banjarmasin dalam mengumpulkan dana infak melalui program Besiswa Juara, alangkah baiknya terlebih dahulu kita menelusuri tentang sejarah Rumah Zakat.

Berdirinya RZ di Banjarmasin yakni pada bulan februari di tahun 2008. Pada awalnya RZ di Banjarmasin tidak menerima penghimpunan dana, ia hanya bergerak di bidang kesehatan yakni pelayanan mobil klinik yang bekerjasama dengan indosat. Seiring berjalannya waktu akhirnya pada bulan april RZ Banjarmasin baru mulai melakukan penghimpunan dana ZIS dan mulai melakukan penyaluran dana ZIS tersebut kemasyarakat tidak lagi hanya berfokus pada bidang kesehatan pelayanan mobil klinik indosat namun sudah mulai merambat kesemua bidang seperti bidang pendidikan, bidang kesehatan, dan bidang ekonomi.¹

¹Wawancara dengan Bapak M. Luthfi Alfin, kordinator advisor Rumah Zakat area Kalimantan-Sulawesi, di kantor Rumah Zakat Banjarmasin, pada 14 november 2015

b. Manajemen Rumah Zakat

1) Struktur Rumah Zakat Banjarmasin

- a) Branch Manager oleh Sugianur
- b) *Finance Of Branch* oleh Irma Yatri
- c) *Finance Of Program* oleh Siti Meirona Fitriah
- d) Indonesia Juara *Foundation* oleh Siti Fatimah
- e) Cita Sehat Foundation oleh Ahmad Rusadi
- f) Mandiri Daya Insani oleh (posisi kosong)
- g) Komite Relawan Nusantara oleh Munajatunnisa
- h) Zakat Infak Sedekah Consultan oleh (posisi kosong)
- i) Kordinator *Advisor* Rumah Zakat area Kalimantan-Sulawesi oleh M. Luthfi Alfin
- j) *Zakat Advisor* oleh Naziah
- k) *Super Infak Consultan* oleh Muhammad Ridho²

c. Program Rumah Zakat Banjarmasin

Penyaluran donasi dari *muzakki* yang melalui optimalisasi program Rumah Zakat. Rumah Zakat menjalankan programnya melalui tiga *remember of* yaitu: Rumah Juara Indonesia, Rumah Sehat Indonesia dan Rumah Mandiri Indonesia. Program tersebut ialah:

1) Beasiswa Juara

Pemberian beasiswa untuk anak usia sekolah dari keluarga miskin mulai dari jenjang SD, SMP, SMA dan perguruan Tinggi serta anak asuh mendapatkan

²Wawancara dengan Bapak Sugiannor, Branch Manajer, di kantor Rumah Zakat Banjarmasin, pada tanggal 14 november 2015

kids learning centre: Juara SD: Rp.155.000/anak/bulan. Juara SMP: Rp.180.000/anak/bulan. Juara SMU: Rp.205.000/anak/bln. Juara Mahasiswa: Rp.500.000/anak/bln.

2) Kemah juara

Program kreasi dan rekreasi bagi anak asuh setiap liburan sekolah akhir tahun berupa kegiatan berkemah untuk melatih sosialisasi dan kemandirian Rp.400.000/anak.

3) Ambulans ringankan duka (ARINA) & jenazah mobil

Bertujuan untk meringankan beban masyarakat kurang mampu dalam mengantarkan jenazah menuju pemakaman. Rp.560.000.000/ 1 kali pengadaan armada ARINA & pelayanan program selama 1 tahun.

4) Siaga sehat

Pelayanan kesehatan berupa penyuluhan kesehatan, pemeriksaan hingga pengobatan gratis bagi warga yang kurang mampu. Rp.4.250.000/ 1 kali layanan untuk 100 pasien.

5) Siaga gizi balita

Merupakan program perbaikan gizi balita yang terindikasi bawah garis merah dalam kartu menuju sehat untuk meningkatkan kualitas tumbuh kembang balita terutama yang berasal dari keluarga kurang mampu. Rp.450.000/ untuk edukasi, makanan tambahan dan pemeriksaan setiap bulan.

6) Khitanan Massal

Di peruntukkan bagi anak-anak yang tinggal di *Integrated Community Development* di kota jaringan Rumah Zakat, bekerjasama dengan tenaga medis yang profesional di bidangnya. Rp.3.750.000/ 10 orang peserta khitan.

7) Operasi katarak gratis

Program layanan operasi katarak gratis bagi masyarakat kurang mampu berupa tindakan medis operasi oleh tenaga kerja medis profesional, fasilitas transportasi menuju Rumah Sakit, fasilitas kesehatan untuk operasi, obat serta check up pasca operasi. Rp.3.750.000/ 1 kali operasi katarak.

8) Jaminan kesehatan keluarga

Program penjaminan dana kesehatan untuk pemeliharaan kesehatan secara berkala, bagi keluarga inti yang menjadi member pemberdayaan Rumah Zakat meliputi ayah, ibu, dan dua anak usia sekolah. Rp.150.000/keluarga/bln.

9) Pengantaran jenazah/pasien

Layanan pengantaran jenazah atau pasien gratis bagi masyarakat yang sedang tertimpa musibah atau sakit. Rp.100.000/ operasional per 1 kali pengantaran.

10) Kredit usaha kecil mandiri (KUKMI)

Memberikan pendampingan dan bantuan modal usaha bagi member yang telah memiliki usaha mikro dengan mekanisme berkelompok. Rp.25.000.000/ 10 member KUKMI.

11) *Cake House*

Anggota program *cake house* akan mendapatkan pelatihan, pendampingan, serta bantuan modal usaha di bidang produksi makanan (varian & roti) untuk di komersilkan. Rp.52.036.000/10 *member cake house*.

12) Pelatihan kewirausahaan

Pelatihan yang memberikan skill produktif untuk meningkatkan potensi lokal individu dan lingkungan di wilayah pemberdayaan terpadu Rumah Zakat atau *Integrated Community Development*. Rp.12.000.000/ 10 member.³

d. Kantor cabang pelayanan Banjarmasin

Alamat: Jl Sultan Adam Ruko No.1 RT 33 (Samping Komplek Ar Rahim

1) Kel Sungai Miai Kec. Banjarmasin Utara Banjarmasin. Telp: 0511-7682546.

e. Program unggulan Beasiswa Juara

Program pemberian Beasiswa Juara disertai kegiatan pembinaan berkala untuk siswa SD, SMP, SMA dan Mahasiswa dari keluarga kurang mampu dan / atau berprestasi. Komitmen donasi Beasiswa Juara donatur untuk setiap anak asuh adalah minimal 1 tahun senilai Rp. 155.000.- untuk siswa SD, Rp. 180.000.- untuk siswa SMP. Rp. 205.000.- untuk siswa SMA dan Rp. 500.000.- untuk Mahasiswa.

³ Rumah Zakat, *Panduan Keagenan Resmi Rumah Zakat*, h. 29.

Program ini bertujuan untuk mendukung pendidikan para siswa dari keluarga kurang mampu yang memiliki cita-cita mengenyam pendidikan dari tingkat dasar sampai di perguruan tinggi. Selain mendapatkan beasiswa, mereka memperoleh pembinaan sebanyak 2 kali dalam 1 bulan. Untuk mahasiswa yang mendapatkan beasiswa, diharapkan bersedia menjadi mentor bagi para penerima Beasiswa Ceria SD-SMA. Program ini sekaligus memberikan pemahaman tentang Ilmu Pengetahuan Islam. Dan membentuk karakter anak supaya menjadi generasi Indonesia yang baik di masa yang akan datang.

Program ini mengurangi angka putus sekolah dengan beasiswa bagi anak usia sekolah dari keluarga yang kurang mampu. Mulai dari jenjang SD, SMP, SMA sampai Perguruan Tinggi yang bersekolah di sekolah umum binaan Rumah Zakat.

Program Anak Beasiswa Juara ini sudah berlangsung sejak tahun 2013, kegiatan-kegiatan Anak Beasiswa Juara dilaksanakan rutin setiap bulannya. Kegiatan-kegiatan aktifitas Anak Beasiswa Juara yaitu meliputi Indoor dan Outdoor. Kegiatan saat *Indoor* yaitu di Mushola, Anak Beasiswa Juara menghafal Surah-Surah Al-Qur'an, do'a sehari-hari, dan belajar Ilmu Pengetahuan Islam, dan Kegiatan saat *Outdoor* yaitu di Taman, Anak Beasiswa Juara bersama-sama belajar, berolahraga, bermain *game Outdoor* yang bertujuan agar Anak Beasiswa Juara fresh bermain dengan alam terbuka dan diharapkan memiliki kerjasama, kekompakan, dan solidaritas antar teman.

Kelebihan Beasiswa Juara. Pertama, selain mendapat beasiswa, anak juga mendapat biaya transport untuk 2 kali pembinaan. Kedua, pembinaan dilakukan 2

kali sebulan. Ketiga, materi pembinaan dan pengembangan diri yang lebih lengkap dan berkualitas. Keempat, orang tua penerima Beasiswa Juara akan mendapat kegiatan *parenting school*.⁴

2. Strategi Pengumpulan Dana Infak (Program Beasiswa Juara) Oleh Rumah Zakat Banjarmasin

Keberadaan Rumah Zakat Banjarmasin di lingkungan yang mayoritas agamis lebih memudahkan dalam pengumpulan harta ZIS, dan lebih khusus pengumpulan harta infak melalui programnya Beasiswa Juara untuk anak-anak yatim/dhuafa, karena menurut bapak Alfin sendiri masyarakat Banjarmasin mempunyai tingkat kepedulian yang dirasa tinggi kepada anak-anak yatim/dhuafa. Pendapat ini muncul karena dari semua program yang ditawarkan Rumah Zakat pada awal kemunculannya maka program Beasiswa Juaralah yang paling banyak peminatnya, sehingga seiring berjalannya waktu akhirnya program Beasiswa Juara ini menjadi program unggulan yaitu program yang paling ditawarkan oleh Rumah Zakat kepada masyarakat. Namun tidak semudah yang dibayangkan, juga sangat diperlukan strategi yang matang agar dalam pengumpulan dana atau pencarian donaturnya lebih efektif dan efisien.

Sasaran Rumah Zakat dalam pengumpulan dananya melalui program Beasiswa Juara ini lebih tertuju kepada masyarakat golongan atas, menengah keatas, dan menengah, namun tidak ketinggalan juga terkadang ditawarkan kepada masyarakat menengah kebawah. Alasannya karena program ini adalah

⁴Rumah Zakat, *Senyum Juara*, <https://www.rumahzakat.org/program/senyum-juara/> pada tanggal 10 November 2015 pukul 17.10

sifatnya terikat, yakni infak wajib yang harus diberikan donatur setiap bulannya dengan masa kontrak satu tahun.

Dalam penyaluran dan pendaayagunaannya dana yang telah terhimpun untuk kepentingan umat. Yaitu ditunjukkan kepada anak-anak yatim/dhuafa yang membutuhkan. Yang mana anak-anak tersebut nantinya akan dibina dan diberi bantuan beasiswa oleh Rumah Zakat melalui dana yang terkumpul dari program Beasiswa Juara yang dibiayai oleh para donatur-donatur program Beasiswa Juara tersebut.

Manajemen strategi pengumpulan dana Rumah Zakat cabang Banjarmasin ada beberapa cara seperti:

- a. Penawaran langsung di kantor Rumah Zakat Banjarmasin bagi para *muzakki* yang datang ke kantor.

Di kantor Rumah Zakat, biasanya banyak para *muzakki* zakat yang datang untuk membayar zakat mereka. Nah pada saat yang sama *teller* Rumah Zakat biasanya sambil ngobrol sambil menawarkan program-program Rumah Zakat, disini si *teller* juga berperan sebagai marketing, apabila si *muzakki* cenderung tertarik dengan program pendidikan maka si teller akan memperkenalkan program Beasiswa Juara, apabila ada tanggapan yang baik maka si teller akan langsung menawarkan si *muzakki* untuk menjadi donatur program Beasiswa Juara. Namun apabila tanggapan muzakki biasa saja atau kurang tertarik maka si *teller* cukup memperkenalkan program saja tanpa langsung mengajaknya jadi donatur program Beasiswa Juara.

b. Silaturahmi kerumah para *muzakki* zakat

Rumah Zakat memiliki para *muzakki* zakat yang loyal, artinya mereka ketika mau membayar zakat selalu mempercayakan ke Rumah Zakat. dalam penyerahan zakatnya tidak semua *muzakki* loyal ini langsung datang ke kantor, kebanyakan dari mereka cuma menyerahkan dana zakatnya melalui transfer rekening. Ini membuat pihak Rumah Zakat tidak bertemu langsung dengan *muzakkinya* sehingga penawaran program Beasiswa Juara melalui teller di kantor tidak dapat terlaksana. Maka pihak Rumah Zakat mensiasatinya dengan cara berkunjung atau silaturahmi kerumah *muzakki* zakatnya. Pihak Rumah Zakat akan meminta langsung alamat *muzakkinya* melalui telpon/sms kepada *muzakki* yang bersangkutan, dan kedatangan mereka sebelumnya pun dengan ijin terlebih dahulu dengan si donatur. Ketika mendapati konfirmasi setuju dari donatur maka pihak Rumah Zakat akan datang berkunjung, dengan basa basi di awal kedatangan, lalu mencoba memperkenalkan program-program salah satunya Beasiswa Juara.⁵

c. Sosialisasi program Beasiswa Juara

Strategi yang gencar dilakukan oleh Rumah Zakat yaitu sosialisasi program Beasiswa Juara kepada masyarakat baik itu perorangan atau kepada lembaga, instansi, komunitas, organisasi, dan lain-lain. Agar bisa berinfak melalui program Beasiswa Juara. Dalam sosialisasinya Rumah Zakat memberikan informasi atau seruan untuk berinfak membantu para anak-anak dalam bersekolah melalui program Beasiswa Juara, sambil membagikan majalah dan brosur

⁵Wawancara dengan ibu Irma Yatmi, *Finance Of Branch*, di Rumah Zakat, pada tanggal 14 november 2015

mengenai program Beasiswa Juara tersebut. sosialisasi ini dilakukan untuk mendapatkan pengenalan dan perhatian dan lebih jauh lagi untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Sosialisasi ini bisa dilakuakn dengan aksi di jalan seperti di acara *care free day* yakni dengan memajang spanduk dan bagi-bagi brosur sambil menjelaskan produk Beasiswa Juara menggunakan pengeras suara di keramaian orang, kepada komunitas-komunitas dengan bagi brosur dan presentasi pakai slide *power point*, kepada pemerintahan dan perusahaan dan tempat-tempat lainnya, juga melalui spanduk-spanduk yang di pajang di sudut-sudut kota. Sosialisasi ini dirasa sangat perlu mengingat masyarakat banyak yang belum tahu mengenai program ini.

d. Pembentukan unit pengumpul dana (*zakat advisor*)

Rumah Zakat Banjarmasin sebagai lembaga pengumpulan zakat, infak, dan sedekah secara khusus membentuk tim pengumpul atau pencari dana ZIS tersebut yang dinamai dengan ZA (*zakat advisor*) yang mana ini dilakukan agar lebih mengoptimalkan pencapaian dana ZIS sesuai target. ZA sendiri bertugas mencari dana ZIS secara umum dan tidak ketinggalan juga mencari para donatur yang bersedia menjadi donatur program Beasiswa Juara Rumah Zakat. ZA sendiri selalu dibekali bekal marketing setiap minggunya serta pemahaman mengenai ilmu tentang ZIS. Sehingga ketika terjun ke masyarakat ZA benar-benar siap dan mampu dengan fasih menawarkan program Rumah Zakat serta mengetahui ilmu agama dalam perihal ZIS. ZA diperbolehkan menggunakan tehknik apa saja yang mereka gunakan dalam mengumpulkan dana atau mencari donatur asal tidak

melanggar syariat Islam. Masing-masing ZA berlomba dalam mencari donatur dengan kreatifitas yang mereka miliki masing-masing, sehingga program Beasiswa Juara Rumah Zakat dengan cepatnya dikenal masyarakat. Dan banyaknya para donatur yang bergabung dalam program Beasiswa Juara di Rumah Zakat mayoritasnya adalah hasil kerja keras para ZA.

e. Penawaran lewat media sosial

Selain penawaran jalur offline, Rumah Zakat juga tidak ketinggalan menggunakan jalur online dalam penyebaran informasi dan pencarian donatur program Beasiswa Juara. Hampir semua media online atau dunia maya Rumah Zakat miliki. Mulai dari website, facebook, twitter, blogger, BBM, WA, line, instagram, dan lain-lain. Sehingga program Beasiswa Juara Rumah Zakat diketahui oleh banyak orang tersebar dengan cepatnya. Dan bagi orang yang berminat namun jaraknya jauh dengan Rumah Zakat maka biasanya penyerahan dana donatur melalui sistem transfer.

f. Pembukaan counter penerimaan pada setiap event

Rumah Zakat selalu membuka counter penerimaan Beasiswa Juara pada saat event-event tertentu, baik event-event yang diadakan oleh pemerintah, perusahaan, organisasi, dan lain-lain. Event-event yang dimaksud bisa berupa acara bazar, seminar, training, halal bi halal, perlombaan, dan lain-lain. Yang mana pada acara event tersebut terdapat atau dihadiri banyak oleh masyarakat. Counter penerimaan biasanya berada di stand yang sudah disediakan oleh

penyelenggara acara. Disitu para pengunjung acara event biasanya ditawarkan cek kesehatan gratis, sehingga menarik banyak pengunjung datang ke stand counter penerimaan Rumah Zakat. pada saat yang bersamaan maka Rumah Zakat akan menawarkan pengunjung tentang Beasiswa Juara.

g. Kordinasi dengan berbagai pihak/mitra

Rumah Zakat banyak melakukan kordinasi dengan berbagai pihak, yang mana disitu terjalin kerjasama antara kedua belah pihak. Dalam kordinasi ini pihak lain misalnya mengijinkan Rumah Zakat menaruh kotak super infak dan juga brosur program Beasiswa Juara ditempat mereka, serta ada beberapa mitra yang juga mengijinkan Rumah Zakat langsung membuka penerimaan pembayaran ZIS. Dalam membalas kebaikan pihak lain ini, maka pihak Rumah Zakat dalam setiap majalahnya selalu menyertakan lambang atau nama pihak lain tersebut, baik itu berupa ucapan terimakasih atau juga mempromosikan pihak lain itu kepada para *muzakki* atau donatur Rumah Zakat. Kordinasi ini dirasa sangat perlu dalam pengoptimalan dalam pengumpul dana.

h. Jemput dana

Rumah Zakat juga melakukan strategi jemput dana, yakni langsung datang ketempat donatur untuk mengambil dana program Beasiswa Juara apabila calon donatur itu tertarik untuk bergabung menjadi donatur karena mendapat informasi mengenai program Beasiswa Juara baik dari internet, majalah, teman atau yang lainnya. Namun donatur tidak bersedia atau tidak punya waktu untuk mengantar

dananya atau karena tidak bisa mentransfer dananya. Maka pihak Rumah Zakat akan bersedia menjemput dananya, baik kerumah donatur, ketempat kerja donatur, atau janji di suatu tempat. Kesiapan jemput bola ini tidak hanya pada jam kerja saja namun juga diluar jam kerja seperti hari minggu atau pada malam hari, pihak Rumah Zakat selalu siap asal sudah ada kesepakatan kedua belah pihak.⁶

Dalam rangka mengidentifikasi strategi pengumpulan dana infak oleh Rumah Zakat pada program Beasiswa Juara maka juga diperlukan adanya analisis SWOT. Sehingga mengetahui apa saja yang merupakan peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan pada program Beasiswa Juara.

⁶Wawancara dengan Bapak M. Luthfi Alfin, kordinator advisor Rumah Zakat area Kalimantan-Sulawesi, di kantor Rumah Zakat Banjarmasin, pada tanggal 10 november 2015

Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weaknes</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Infak merupakan ibadah sunnah yang di anjurkan dalam agama Islam, pelakunya akan diganjar dengan pahala dari Allah SWT. 2. Banyak masyarakat yang senang berinfak untuk membantu anak-anak yang tidak mampu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya manusia masih bersifat paruh waktu (tidak full time) 2. Terbatasnya sarana dan prasarana dalam menunjang tugas-tugas untuk mengumpulkan dana infak Beasiswa Juara
Peluang (<i>Opportunities</i>)	Ancaman (<i>Threat</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi ZIS cukup besar di Banjarmasin dan belum tergalli secara efektif untuk pemberdayaan umat dan pengentasan kemiskinan 2. Banyaknya para da'i, penceramah yang menyerukan masyarakat untuk berinfak dan membantu anak-anak yatim/dhuafa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih kuatnya sistem penyaluran infak di masyarakat dengan pola traditional (tanpa melalui lembaga) 2. Masih rendahnya kepercayaan masyarakat terhadap Rumah Zakat dalam penyaluran dana infaknya.⁷

⁷Wawancara dengan ibu Naziah, Zakat Advisor, di Kantor Rumah Zakat, pada tanggal 14 november 2015

Pada periode tahun sekarang kalau melihat dari tahun-tahun sebelumnya maka program Beasiswa Juara mengalami kemajuan. Ini terlihat dari semakin banyaknya jumlah donatur Beasiswa Juara dan semakin bertambahnya anak-anak penerima manfaat dari Beasiswa Juara tersebut. Menurut data tahun 2014 bahwa jumlah donatur Beasiswa Juara sudah mencapai 141 orang, dan jumlah anak-anak penerima manfaat dari Beasiswa Juara sudah sebanyak 188 orang dengan rincian anak SD sebanyak 104 orang, anak SMP sebanyak 53 orang, anak SMA sebanyak 30 orang, mahasiswa sebanyak 1 orang, dan dana yang terkumpul khusus dari hasil infak program Beasiswa Juara sebanyak 301.225.000 hal tersebut tentunya tidak terlepas dari strategi pengumpulan dana yang digunakan oleh Rumah Zakat Banjarmasin dalam program Beasiswa Juara unggulannya.⁸

3. Kendala Yang Dihadapi Rumah Zakat Dalam Mengumpulkan dana Pada Program Beasiswa Juara

Walaupun Rumah Zakat mempunyai strategi-strategi dalam pengumpulan dananya, namun ternyata untuk mengumpulkan dana secara optimal itu dirasa cukup sulit karena dilapangan pihak Rumah Zakat menemukan berbagai kendala-kendala, seperti:

a. Kendala Data

Biasanya pihak Rumah Zakat mengutamakan orang-orang calon donatur yang dirasa bagus untuk diprospek, maksud bagus disini yaitu si calon donatur itu dirasa mau langsung menjadi donatur dalam sekali prospek atau ada kemungkinan

⁸Wawancara dengan ibu Siti Fatimah, Indonesia Juara Foundation, di kantor Rumah Zakat, 16 november 2015

besar menjadi donatur apabila ditawarkan. Untuk menemukan orang-orang seperti itu maka pihak Rumah Zakat akan mendata orang-orang atau siapa saja orang-orang yang dirasa bagus tersebut. Dalam pendataan ini biasanya yang ada kendala, yakni data tersebut tidak sesuai seperti yang diharapkan atau terjadi kekeliruan pada data karena kesalahan. Misal seperti pada data orang tersebut dirasa mampu untuk menjadi donatur namun ternyata dilapangan orang tersebut tidak bakalan mampu jadi donatur karena ia seorang mustahik. Atau ternyata pada data nomernya tidak bisa dihubungi, salah sambung, dan lain sebagainya.⁹

b. Kendala Kurangnya Kualitas Pengumpul Dana

Tidak semua pengumpul dana Beasiswa Juara adalah orang yang profesional, ada sebagian yang kurang profesional dalam artian tidak ahli dalam marketing atau tidak mengenal sepenuhnya program Beasiswa Juara itu sendiri dikarenakan kurang atau sering tidak mengikuti pelatihan yang diadakan oleh pihak Rumah Zakat. sehingga pada saat dilapangan terjadi kebingungan.

c. Kendala Budaya Masyarakat

Tradisi masyarakat yang masih suka memberikan infak kepada individu secara langsung seperti ke peminta-minta pinggir jalan. Dan tidak pada lembaga resmi seperti Rumah Zakat. apabila di ajak untuk menjadi donatur mereka beralasan sudah ke individu-individu tersebut, karena merasa sudah memberi maka mereka enggan lagi untuk menjadi donatur pada program Beasiswa Juara

⁹Wawancara dengan Bapak Sugiannor, *Branch Manajer*, di kantor Rumah Zakat Banjarmasin, 14 november 2015

ini. Hal ini menjadi tantangan tersendiri pihak Rumah Zakat bagaimana bisa mengambil alih kepercayaan masyarakat yang sulit dirubah, mereka berasumsi bahwa lembaga resmi bukan tempat yang tepat dalam pengeluaran dananya. Mereka lebih senang memberikan dananya secara langsung ke individu-individu yang dirasanya perlu diberikan bantuan.

d. Kurangnya Kesadaran Masyarakat

Banyaknya anak-anak miskin/yatim di Banjarmasin yang putus sekolah atau tidak mampu untuk sekolah masih belum menyentuh rasa kepedulian masyarakat Banjarmasin kepada mereka, hanya segelintir orang saja yang merasa peduli. Mayoritas masih memikirkan tentang kehidupan mereka dan keluarga mereka sendiri tanpa mau ikut memperhatikan keadaan orang lain. Kepedulian sosial yang dirasa kurang dari orang-orang berada inilah yang menyebabkan banyak anak yang putus sekolah atau tidak mampu sekoah, walaupun Rumah Zakat sudah mencoba menawarkan suatu program khusus untuk membantu anak-anak bersekolah namun kurangnya kesadaran itu membuat mereka tetap enggan untuk menjadi donatur Rumah Zakat dalam program Beasiswa Juara.¹⁰

B. ANALISIS DATA

1. Strategi Pengumpulan Dana

Mencari dana infak dari donatur untuk membantu program pendidikan anak-anak di Banjarmasin oleh Rumah Zakat penulis rasa sangat tepat. Karena

¹⁰Wawancara dengan Bapak M. Luthfi Alfin, kordinator *advisor* Rumah Zakat area Kalimantan-Sulawesi, di kantor Rumah Zakat Banjarmasin, 10 november 2015

Banjarmasin sendiri adalah suatu kota yang mayoritas penduduknya muslim. tidak hanya itu, Banjarmasin sendiri dikenal oleh masyarakat sebagai kota yang agamis dikarenakan banyaknya majelis-majelis ta'lim atau pengajian-pengajian agama di Banjarmasin. Ditambah lagi sering pada majelis ta'lim atau pengajian tersebut para da'i atau penceramah mengajak umat atau masyarakat untuk gemar berinfaq, hal ini tentunya membuat masyarakat termotivasi dalam berinfaq karena mereka sering mendengar penjelasan mengenai al-Qur'an surat al-Baqaroh ayat 261:

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِئَةٌ

حَبَّةٍ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

“Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Maha Luas Maha Mengetahui..”¹¹

Ini merupakan suatu peluang oleh Banjarmasin untuk gencar dalam mencari dana infak untuk membantu pendidikan anak-anak yatim/dhuafa. Hal ini tentunya tidak bertentangan dengan ajaran Islam karena menurut M. Ridwan infak itu boleh diberikan kepada siapapun juga, misalnya untuk kedua orang tua atau anak yatim.¹² Pada dasarnya anak yatim termasuk dalam kategori fakir dan miskin

¹¹Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, h. 44.

¹²M. Ridwan, *“Pengelolaan Pendistribusian Dana Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS) Pada Mustahiq”*, Skripsi S1 Kearsipan Fakultas Dakwah, IAIN Walisongo, 2011, hlm. 29

dikarenakan keluarga keduanya meninggal, sehingga membutuhkan orang yang menanggung biaya hidup dan memeliharanya.¹³

Dalam hal pencarian donatur untuk membiayai anak-anak yatim/dhuafa dalam program Beasiswa Juara ini pihak Rumah Zakat tidak memaksakan masyarakat untuk bergabung menjadi donatur melainkan hanya mencari yang benar-benar mau karena ikhlas tulus mau membantu anak-anak yatim/dhuafa saja. Hal ini senada dengan yang dikatakan oleh Cholid Fadhlullah, yakni bernfak atau mendermakan atau memberikan rezeki (karunia Allah SWT) atau menafkahkan sesuatu kepada orang lain harus berdasarkan rasa ikhlas dan karena Allah semata.¹⁴ Dalam pencarian dana ini pihak Rumah Zakat gencar dalam mensosialisasikan program Beasiswa Juara ini dan terus mengajak masyarakat luas untuk mau benar-benar menjadi donatur atas dasar mengharap ridho Allah karena berinfak disini bukan untuk kepentingan Rumah Zakat melainkan untuk kepentingan masyarakat Banjarmasin juga khususnya kepada anak-anak yatim/dhuafa. Hal ini dirasa penulis sangat tepat karena memang infak itu untuk kepentingan umat yang diperintahkan oleh Islam. Sebagaimana pernyataan Robinson Malian, dengan konsep dasar bahwa istilah infak berarti mengeluarkan sebagian dari harta atau pendapatan atau penghasilan untuk suatu kepentingan yang diperintahkan ajaran Islam.¹⁵

Pengumpulan dana yang profesional tentunya harus didasari dengan prinsip manajemen dari berbagai aspek, seperti aspek perencanaan,

¹³Jaribah Bin Ahmad Al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar Bin Al-Khathab*, h. 295

¹⁴Cholid Fadhlullah, *Mengenal Hukum ZIS dan Pengamalannya di DKI Jakarta*, hal.5

¹⁵Robinson Malian, Ahmad Rifai, et el, *Pedoman Zakat BAZ Sumatera Selatan*, h. 3-4.

pengorganisasian, dan pengawasan. Juga harus mengetahui sasaran pasarnya yakni siapa yang akan menjadi donatur nantinya.

Menurut penulis, dari aspek perencanaan dalam pengumpulan dananya pihak Rumah Zakat memiliki perencanaan yang bagus. Karena memang seperti didalam buku mengenai pedoman zakat bahwa perencanaan merupakan fungsi utama dan pertama dari pada manajemen pada segala bidang dan tingkat manapun.¹⁶ Perencanaan ini sangat penting karena perencanaan sendiri merupakan faktor penting untuk memulai langkah-langkah jangka panjang yang akan diambil untuk mencapai tujuan. Berjalannya strategi dengan suatu rencana yang matang tentunya akan berbeda dengan berjalannya strategi tanpa ada perencanaan. Perencanaan yang matang akan mendatangkan kemungkinan berhasil yang besar, sedangkan tanpa perencanaan akan mendatangkan kemungkinan berhasil yang kecil.

Rumah Zakat Banjarmasin telah merancang perencanaan strategi dalam pengumpulan dananya melalui program Beasiswa Juara, agar strategi pengumpulan dana bisa berjalan terarah sesuai yang diinginkan. Hal ini sesuai dengan yang dijelaskan oleh Dr. Sofjan Assauri bahwa peranan perencanaan sangat menentukan keberhasilan usaha perusahaan dalam mencapai tujuan.¹⁷

Dilihat dari aspek pengorganisasian, menurut penulis bahwa Rumah Zakat mempunyai struktur organisasi yang jelas dan dan memiliki *job description* di masing-masing bidangnya. Rumah Zakat Banjarmasin yang memiliki struktur

¹⁶H.N Syukri Ghazali, *Pedoman Zakat* (Jakarta: Proyek Peningkatan Sarana Keagamaan Islam, Zakat dan Waqaf), h. 377.

¹⁷Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004) h. 299.

organisasi untuk mengelola organisasi dan jelas pengalokasian tugas disetiap bidangnya dan memiliki tanggung jawab masing-masing sehingga mencapai tujuan sesuai dengan visi misi yang diterapkan. Dan pengorganisasian ini sangat penting hal pencapaian tujuan seperti yang di ungkapkan Sofjan Assauri bahwa dapat membantu meningkatkan kemampuan untuk mencapai tujuan dan sasarannya.¹⁸

Dari aspek pengawasan, menurut hemat penulis Rumah Zakat juga memiliki pengawasan terhadap kinerja dalam pencarian dana melalui program Beasiswa Juara. Dalam pengawasannya pun Rumah Zakat dirasa sudah sesuai dengan teori pengawasan yaitu mengawasi keseluruhan daripada aktifitas dan tindakan-tindakan untuk menjamin agar semua pelaksanaan dan penyelenggaraan infak berlangsung serta berhasil sesuai dengan apa yang telah direncanakan, diputuskan, dan diintruksikan. Pengawasan ini juga faktor penentu keberhasilan strategi yang dilakukan dalam pengumpulan dana. Berhasil tidaknya pelaksanaan kegiatan pemasaran (strategi) suatu organisasi atau perusahaan sangat tergantung pada kemampuan pimpinan untuk mengarahkan dan mengendalikan semua kegiatan pelaksanaan dibidang pemasaran.¹⁹

Menurut penulis, Rumah Zakat dalam mencari donatur tidak sembarangan orang. Tidak semua orang ditawarkan untuk menjadi donatur Beasiswa Juara. Karena Beasiswa ini sifatnya terikat, walaupun ini merupakan infak, tapi ini adalah infak wajib yang harus disetorkan donatur setiap bulannya. Masyarakat yang menjadi target Rumah Zakat yakni adalah orang-orang yang berada seperti

¹⁸*Ibid*, h.315.

¹⁹*Ibid*, h. 361.

golongan atas, menengah keatas, dan menengah. Mereka memprioritaskan golongan atas terlebih dahulu, baru menengah keatas, baru menengah, dan mereka sangat jeli dalam memilih pasar. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Sofjan Assauri yakni keberhasilan suatu perusahaan dalam memasarkan produknya ditentukan oleh ketepatan strategi pemasaran yang ditetapkan dengan situasi dan kondisi dari sasaran pasar yang dituju.²⁰

Manajemen strategi pengumpulan dana Rumah Zakat cabang Banjarmasin ada beberapa cara seperti:

- a. Penawaran langsung di kantor Rumah Zakat Banjarmasin bagi para *muzakki* yang datang ke kantor.

Dalam rangka memanfaatkan para muzakki zakat yang datang ke kantor untuk menunaikan zakatnya. Maka Rumah Zakat berusaha memperkenalkan program Beasiswa Juara sekaligus menawarkan para muzakkinya untuk menjadi donatur infak program pemberdayaan Beasiswa Juara. Menurut penulis ini adalah strategi yang tepat lagi hemat biaya, tentunya mereka yang datang ke kantor untuk menunaikan zakatnya adalah orang-orang yang mengenal betul-betul Rumah Zakat dan percaya sepenuhnya kepada Rumah Zakat, hal ini menjadi peluang emas atau kesempatan bagus bagi Rumah Zakat untuk menawarkan program Beasiswa Juara, hanya keahlian yang menawarkanlah (teller) yang menentukan para muzakki akan menjadi donatur infak atau tidaknya. Ini senada dengan pernyataan Menurut Drs. Hamzah Johan bahwa dalam strategi perlu SDM (Sumber Daya Manusia) seperti Nara Sumber yang kompeten dan karyawan

²⁰*Ibid*, h. 97.

(teller) yang handal. apabila pada suatu keadaan ternyata *muzakki* gagal menjadi donatur maka yang menawarkan (teller) kedepannya harus merenungi sebab-sebab kegagalan tersebut dan memprbaikinya pada kesempatan yang lain, seperti yang di ungkapkan Sofjan Assauri bahwa kegagalan atau kurang berhasil kegiatan pemasaran perusahaan hendaknya menimbulkan usaha-usaha untuk memikirkan sebab-sebab terjadinya kegagalan tersebut.²¹ dan cara ini dirasa hemat biaya karena tidak perlu lagi mengeluarkan dana untuk melakukan promosi dan sebagainya, cukup menunggu *muzakki* datang kekantor saja.

b. Silaturahmi kerumah para *muzakki*

Diketahui bahwa tidak semua muzakki yang loyal kepada Rumah Zakat menyetorkan dana zakatnya datang kekantor Rumah Zakat. karena modernnya zaman maka penyerahan dana zakat bisa melalui transfer, sehingga tidak bertemunya antara pihak Rumah Zakat dengan muzakkinya. Lalu muncullah kebijakan untuk bersilaturahmi kerumah *muzakki* sekaligus menawarkan muzakki untuk menjadi donatur Beasiswa Juara. Menurut penulis bahwa Rumah Zakat sangat tidak menyia-nyiakan peluang yang ada, karena dianggap penulis bahwa muzakki yang loyal itu berpotensi besar untuk menjadi donatur infak Beasiswa Juara, mereka yang sudah loyal atau percaya biasanya lebih mudah ditawarkan produk baru ketimbang yang belum loyal atau belum mengenal sama sekali. Hal inilah juga yang menjadi alasan kenapa pihak Rumah Zakat menyempatkan membagi waktu disela-sela kesibukannya untuk berkunjung kerumah muzakki.

²¹*Ibid*, h. 90.

Hal ini senada dengan pendapat Abu Bakar dan Muhammad bahwa “hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membangun sistem komunikasi harus menekankan pada pembangunan database, yaitu mereka yang memenuhi kriteria sebagai muzakki utama akan menjadi sasaran komunikasi. Membangun sistem komunikasi permanen yang memungkinkan masyarakat mengetahui apa yang dilakukan organisasi zakat secara utuh.”

c. Sosialisasi program Beasiswa Juara

Rumah Zakat selalu berusaha mensosialisasikan gerakan berinfak untuk membantu anak-anak yatim/dhuafa melalui program Beasiswa Juara dilungkungan masyarakat Banjarmasin. Penulis melihat bahwa ini merupakan sebuah strategi pengenalan produk pada pasar, yakni memperkenalkan program infak Beasiswa Juara pada masyarakat. Jadi masyarakat yang belum tahu akan menjadi tahu dengan diadakannya sosialisasi ini. Karena memang masih banyak yang belum mengetahui tentang program ini, ini dibuktikan dengan banyaknya masyarakat yang masih berinfak di sembarang tempat tanpa melalui lembaga seperti pada Rumah Zakat Banjarmasin.

Menurut Amin Widjaja Tunggal, bahwa strategi merupakan faktor yang sangat penting dan menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah organisasi,²² dan seperti yang di katakan Sofjan Assauri bahwa strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha perusahaan umumnya dan

²²Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1993), h. 165-166

bidang pemasaran khususnya.²³ Dengan begitu menurut penulis bahwa yang menjadi salah satu faktor keberhasilan berjalannya program infak melalui Beasiswa Juara dan juga menimbulkan faktor kegagalan dalam mengumpulkan dana pada program Beasiswa Juara adalah strategi. Sehingga Rumah Zakat Banjarmasin perlu teknik sosialisasi yang tepat dan kreatif untuk mengubah paradigma masyarakat yang semula berinfak hanya secara tradisional yakni kepeminta-minta pinggir jalan saja menjadi lebih profesional yakni menambah infak ke lembaga resmi seperti Rumah Zakat.

Dalam sosialisasi program Beasiswa Juara ini, dilakukan dengan beberapa metode seperti:

- 1) Rumah Zakat Banjarmasin memberikan informasi materi seputar program Beasiswa Juara kepada masyarakat melalui majalah, brosur, spanduk.
- 2) Sosialisasi Rumah Zakat juga dilakukan secara tatap muka langsung kemasyarakat dengan cara presentasi materi Beasiswa Juara di organisasi masyarakat, kelompok-kelompok masyarakat, komunitas-komunitas, dan lain-lain. Hal ini menurut penulis adalah langkah awal memulai hubungan baik dengan masyarakat, mendekatkan masyarakat kepada Rumah Zakat, dan mengenalkan program Beasiswa Rumah Zakat kepada masyarakat. Agar lebih dikenal lagi oleh masyarakat maka menurut penulis bahwa Rumah Zakat bisa melakukan presentasi tatap muka di pemerintahan, di kampus-kampus, sampai ke kompleks-komplek

²³Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, h. 168.

perumahan untuk memberikan informasi mengenai program infak Beasiswa Juara oleh Rumah Zakat.

Hal ini senada dengan pendapat Drs. Hamzah Johan bahwa perlu strategi Sosialisasi; publikasi, kampanye melalui media masa (cetak dan elektronik), internet (website, blog, facebook, twitter), Brosur-brosur (yang sifatnya praktis yang berisikan tentang *al-amwaluzzakawiyah* dan cara penghitungannya), mall, dan sebagainya.

d. Pembentukan unit pengumpul dana (*zakat advisor*)

Menurut penulis bahwa munculnya lembaga amil zakat seperti Rumah Zakat diharapkan mampu memecahkan masalah kesejahteraan umat masa kini dan masa mendatang. Sebagaimana pandangan Abdullah Zaky bahwa ekonomi dunia dikuasai oleh golongan yang bermegah-megahan dengan kekayaannya sendiri sehingga menimbulkan kegelisahan yang hebat terhadap golongan yang tidak mampu.²⁴ Rumah Zakat menunjukkan keprofesionalannya dengan membentuk unit pengumpul ZIS termasuk unit pengumpul dana infak Beasiswa Juara yang mereka sebut dengan ZA (*Zakat Advisor*).

Menurut penulis bahwa dengan adanya tim ZA ini akan lebih memudahkan Rumah Zakat Banjarmasin dalam mengumpulkan dana infak melalui program Beasiswa Juara. Apalagi ini sejalan dengan panduan buku Manajemen Pengelolaan Zakat oleh Departemen Agama bahwa strategi dalam pengumpulan dana salah satunya dengan pembentukan unit pengumpul dana yang

²⁴Abdullah Zaky, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002), h. 215.

memberikan kemudahan untuk BAZ menjangkau dana dari muzakki. Dan sebaliknya juga memberikan untuk meuzakki yang ingin menyalurkan dananya.²⁵ menurut penulis dengan kebijakan Rumah Zakat yang membebaskan ZA mencari dana dengan cara yang kreatif mereka sendiri asal tidak melanggar syariat Islam dan memberikan *reward* penghargaan bagi setiap ZA berprestasi itu adalah suatu kebijakan yang sangat bagus karena dengannya ZA merasa lebih mudah dan ringan bergerak dalam mencari donatur pengumpul dana dan membuat mereka antar semasa ZA berlomba-lomba dalam mencari donatur infak buat program Beasiswa Juara.

Dan juga menurut penulis bahwa membentuk unit pengumpul dana adalah suatu keharusan bagi Rumah Zakat sebagaimana pendapat Sayyid Muhammad Rasyid bahwa terpikullah kewajiban atas seluruh pemimpin pembangunan dan perubahan dikalangan kaum muslimin, supaya mereka memulai langkah untuk mempertahankan kehormatan agama, dengan membentuk organisasi pengumpulan zakat dan mengatur pembagiannya untuk kepentingan orang-orang.²⁶ Dan dengan memberdayakan ZA yang telah ada untuk lebih aktif seperti pembinaan materi khusus bagi ZA seminggu sekali menurut penulis Rumah Zakat semakin memberikan peluang besar untuk memperoleh dana yang optimal, selain itu juga terjalin kerjasama yang lebih intern sehingga mendukung pengumpulan dana infak dari donatur.

²⁵Departemen Agama, *Manajemen Pengelolaan Zakat* (Direktorat Pemberdayaan Zakat Ditjen Bimas Islam, 2007), h. 33-34.

²⁶Abdullah Zaky, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*, h. 141.

e. Penawaran lewat media sosial

Tidak hanya secara offline penawaran Beasiswa Juara yang dilakukan oleh Rumah Zakat tetapi juga melalui jalur online yakni media sosial. Menurut penulis bahwa tidak cukup hanya mengandalkan jalur offline dalam penyebaran informasi dan pemasaran mengenai Beasiswa Juara ini, karena umat manusia yang terlalu banyak saat ini tidak memungkinkan pihak Rumah Zakat mampu merangkul semuanya makanya diperlukan jalur online, walaupun dengan jalur online juga tidak mampu menyebarkan informasi dan pemasaran keseluruhan masyarakat karena tidak semua masyarakat menggunakan media sosial tapi setidaknya informasi akan lebih cepat menyebar jika dilakukan dengan kedua cara yakni offline dan online (media sosial). Bahkan menurut Abu Bakar dan Muhammad bahwa perlu dengan cara melakukan kerjasama dengan media masa, baik dengan koran lokal maupun nasional, dengan RRI, TVRI, dan TV swasta. Senada dengan hal ini Sofjan Assauri mengungkapkan bahwa untuk berhasilnya usaha dibutuhkan sejumlah besar informasi, terutama informasi yang berhubungan dengan peralatan pemasaran yang efektif.²⁷ Dengan kedua cara ini dilakukan maka yakni offline dan online tentunya informasi dan pemasaran tentang Beasiswa Juara akan tersebar dan akan diminati banyak kalangan terutama kaum muda, dan orang-orang berada, karena mayoritas pengguna media sosial adalah kaum muda dan orang-orang berada saja, hal ini sesuai dengan target pasar Rumah Zakat yakni orang-orang berada.

²⁷Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, h. 342.

f. Pembukaan counter penerimaan pada setiap event

Menurut penulis pembukaan counter penerimaan Beasiswa Juara pada setiap event misal seperti yang baru saja terlaksana terjadi di lapangan Banjarbaru waktu acara bazar dari pemerintah Banjarbaru dan seperti yang terjadi di Gatot Subroto pada acara acara bazar sekaligus acara ulang tahun sebuah perusahaan cukup strategis karena bertempat dikeramaian masyarakat dan akan lebih memudahkan mereka untuk mendaftar menjadi donatur Beasiswa Juara ketika mereka berada disekitar counter Rumah Zakat tersebut. Dan menurut penulis hal ini menjadi salah satu sarana untuk mengenalkan masyarakat pada Rumah Zakat Banjarmasin sebagai wadah pengumpulan dana untuk memberdayakan umat seperti program Beasiswa Juara, jadi bukan hanya sebagai pengumpul dana zakat melainkan juga infak.

g. Kordinasi dengan berbagai pihak/mitra

Menurut penulis bahwa kordinasi ini juga sangat penting selagi tidak ada yang dirugikan antar salah satu pihak, namun dalam pengamatan penulis bahwa selama Rumah Zakat melakukan kordinasi dengan berbagai pihak atau mitra itu tidak pernah ada pihak yang merasa dirugikan, selalu saja menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini dibuktikan dengan terus bertambahnya mitra Rumah Zakat. Keuntungan yang dirasa pihak mitra tidak hanya perbandingan ada materi saja namun juga kebanyakan pada emosional kepuasan tersendiri yang dirasakan karena telah membantu menyadarkan umat betapa pentingnya berinfak untuk membantu anak-anak yatim/dhuafa. Contoh kordinasi Rumah Zakat dengan mitra

seperti dengan Kumala Laundry, dimana sebagian keuntungan dari kumala laundry akan di infakkan untuk pemberdayaan umat oleh Rumah Zakat. dalam hal ini pihak Rumah Zakat pun juga membantu mempromosikan kumala laundry dengan semboyan “laundry sambil beramal di kumala laundry” yang mana semboyan itu disebar ke media sosial, kepada para muzakki Rumah Zakat, kepada para donatur Beasiswa Juara Rumah Zakat, dan kemasayarakat luas. Disini menurut penulis kedua belah pihak masing-masing merasa diuntungkan karena saling membantunya kedua belah pihak, dan dari pihak kumala laundry tidak hanya keuntungan materi yang mereka dapat dari bertambahnya pelanggan mereka namun juga dari segi emosional yakni kepuasan tersendiri karena ikut membantu pemberdayaan umat. Hal ini senada dengan pendapat Drs. Hamzah Johan bahwa perlunya strategi membangun komunikasi atau bekerjasama dengan berbagai pihak seperti lembaga-lembaga di pemerintahan dan swasta yakni dinas sosial, dinas pajak, DPR, kepolisian, perbankan dan OPZ (organisasi pengelola zakat). Lembaga keagamaan seperti MUI dan ormas-ormas Islam. Individual, seperti tokoh adat, tokoh Masyarakat dan para muzakki.

h. Jemput dana

Penjemputan dana infak untuk Beasiswa Juara biasanya dilakukan oleh amil zakat atau ZA setelah ada janji antara mereka atau karena di tugaskan oleh karyawan Rumah Zakat setelah menerima telepon dari calon donatur. Karena memang sebagian masyarakat sadar akan pentingnya berinfak, mereka sadar

bahwa pada harta mereka terdapat hak untuk orang-orang miskin. Hal ini seperti terdapat Dalam surat Adz-Dzariyat ayat 19.

وَفِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ

“Dan pada harta benda mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak meminta”²⁸

Menurut penulis, di era jaman yang masing-masing orang serba berkisibukan sehingga tidak ada waktu untuk menyetorkan infak secara cash, sangat bagus sekali menerapkan sistem jemput dana, dan ini akan memberikan nilai kesan lebih Rumah Zakat dihadapan donatur yakni berani menjemput dana dimanapun dan kapanpun sesuai perjanjian dengan calon donatur. Ini menunjukkan keprofesionalan Rumah Zakat dan menunjukkan kesungguhan Rumah Zakat dalam membantu mempermudah para donaturnya dalam menyalurkan infak, dan menurut penulis cara ini akan menjadikan masyarakat yang tadinya enggan berinjak karena alasan sibuk atau ribet mengurus pembayarannya melalui lembaga membuat mereka ringan tangan atau suka memberi karena kemudahannya, karena cuma tinggal janji diwaktu luangnya donatur dan dimana tempat santainya berada. Hal ini seperti yang diungkapkan Abu Bakar dan Muhammad bahwa seharusnya di dalam organisasi zakat itu ada sebuah pelayanan melalui layanan jemput bayar zakat, infak, sedekah. Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Abdullah Zaky yakni rakyat harus dikerahkan untuk mencari rezeki dan berusaha mati-matian, sehingga bukan saja dia membelanjakan untuk diri dan keluarganya, tetapi juga sanggup mempunyai tangan diatas yang suka memberi, bukan saja

²⁸Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, h. 521.

menunaikan kewajiban yaitu bekerja, tetapi juga sanggup mengerjakan infak (membantu orang lain) dari hasil pekerjaannya. Sebagaimana sabda nabi SAW “Tangan diatas lebih baik daripada tangan dibawah, maka tangan yang diatas adalah yang memberi, sedangkan tangan yang dibawah adalah yang meminta.”²⁹

Ada beberapa persamaan antara strategi yang dijalankan oleh Rumah Zakat dalam mengumpulkan dana infak melalui program Beasiswa Juara dengan strategi yang dijelaskan dalam buku Manajemen Pengelolaan Zakat oleh Departemen Agama, persamaan itu yakni sosialisasi, pembentukan unit pengumpul, pembukaan counter, penjemputan dana. Dan yang membedakannya Rumah Zakat memiliki strategi tambahan yakni penawaran langsung dikantor, silaturahmi kerumah muzakki, penawaran lewat media sosial, kordinasi dengan pihak lain atau mitra.

Menurut penulis bahwa upaya yang dilakukan Rumah Zakat dalam mengumpulkan dana infak buat pemberdayaan umat pada program Beasiswa Juara berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dengan banyaknya jumlah donatur program Beasiswa Juara ini yakni sebanyak 141 per 2014 dan dengan jumlah donatur itu menghasilkan dana infak sebesar 301.225.000 dan dana yang ada tersebut digunakan untuk memberdayakan 188 anak-anak yatim/dhuafa. Kedepannya pihak Rumah Zakat akan terus gencar memasarkan produk Beasiswa Juara ini dengan berbagai strategi yang sudah dirumuskannya.

2. Kendala Pengumpulan dana

²⁹Abdullah Zaky, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*, h. 90.

a. Kendala Data

Dalam mencari donatur untuk program infak Beasiswa Juara pihak Rumah Zakat berusaha mencari masyarakat yang dirasa potensial mau menjadi donatur. Hal ini diperlukan data calon donatur agar ketika penawaran produk langsung diterima, namun dilapangan banyak data yang tidak sesuai dan bahkan banyak data yang tidak didapat oleh Rumah Zakat mengenai masyarakat yang potensial mau menjadi donatur Beasiswa Juara. Menurut penulis, data masyarakat yang potensial yang mau menjadi donatur program Beasiswa Juara Rumah Zakat memang harus dimiliki oleh pihak Rumah Zakat, tentunya data yang akurat, sehingga tidak membuang waktu dan dana dalam operasional pencarian donatur. Menurut penulis mencari data yang akurat termasuk kedalam rencana strategi dalam pengumpulan dana infak. Karena dengan adanya data yang akurat dapat memudahkan Rumah Zakat dalam mencapai tujuan yakni dapatnya donatur dan terkumpulnya dana. Sebagaimana pandangan Sofjan Assauri yakni rencana yang disusun memberi arah terhadap kegiatan yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan.³⁰

b. Kendala Kurangnya Kualitas Pengumpul Dana

Saat ini para petugas pengumpul dana Rumah Zakat yang disebut dengan ZA belum sepenuhnya menguasai produk seperti Beasiswa Juara dikarenakan seringnya ZA tidak menghadiri pertemuan mingguan yang dilakukan Rumah Zakat untuk membekali para ZA. Menurut penulis seharusnya pihak RZ

³⁰Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, h. 297.

mewajibkan pertemuan itu kepada para ZA dan apabila tidak hadir hendaknya diberikan sanksi yang tegas agar para ZA bersungguh-sungguh mengikuti pembekalan dan mampu menjadi tenaga pengumpul dana yang profesional. Pimpinan RZ bertanggung jawab akan hal ini karena keberhasilan dalam memasarkan tergantung ketegasan pemimpinnya dan keprofesionalan bawahannya. Seperti yang dikatakan Sofjan Assauri bahwa untuk keberhasilan usaha, pimpinan harus membuat keputusan, baik mengenai perencanaan, kegiatan, maupun pelaksanaan kegiatan pengendaliannya.³¹

Dan permasalahan lainya yang dimiliki para ZA adalah para ZA bekerjanya tidak *full time*, karena sifatnya Cuma part time saja. Hal ini dikarenakan pihak Rumah Zakat yang memang tidak memberikan aturan terikat kepada para ZA. ZA bekerja hanya paruh waktu saja, dan kebanyakan para ZA sudah memiliki kesibukan masing-masing jadi banyak yang hanya meluangkan waktunya sedikit saja untuk usaha dalam mengumpulkan dana infak. Menurut penulis seharusnya pihak Rumah Zakat harusnya memiliki ZA yang bekerja *full time*, sehingga lebih maksimal dalam pencarian donatur untuk mengumpulkan dana infak Beasiswa Juara. Seperti yang dikatakan dalam buku Manajemen Pengelolaan Zakat oleh Departemen Agama yakni jika dilakukan secara profesional maka dibutuhkan tenaga sumber daya manusia yang berkualitas dan *full time*.³²

³¹*Ibid*, h. 361.

³²Departemen Agama RI, *Manajemen Pengelolaan Zakat*, (Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Pengembangan Zakat dan Wakaf, 2005), h. 10.

c. Kendala Budaya Masyarakat

Kondisi kultur budaya masyarakat Banjarmasin yang terbiasa berinfak dijalankan kepada masyarakat yang membutuhkan dan merasa asing dengan berinfak melalui lembaga resmi merupakan salah satu kendala mendasar yang dihadapi Rumah Zakat Banjarmasin untuk mengumpulkan dana infak. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Luthfi Alfin bahwa pemahaman masyarakat masih kurang terhadap LAZ, masyarakat berpikiran bahwa LAZ hanya menyalurkan dana zakat saja, padahal infak dan sedekah juga iya. Padahal menurut penulis bahwa apabila masyarakat langsung berinfak dijalankan kepada masyarakat yang dirasa membutuhkan maka uang yang diberikan itu tidak tau mereka gunakan untuk apa, dan itu hanya memanjakan mereka, padahal banyak yang masih gagah dan kuat atau mampu untuk bekerja namun malas saja sehingga tetap memintaminta untuk diberi infak, padahal banyak juga diluar sana yang kondisi fisiknya sangat lemah namun tetap bekerja untuk menghindari pemberian orang lain. sedangkan apabila berinfak melalui LAZ seperti Rumah Zakat melalui program Beasiswa Juaranya maka dana itu jelas penggunaannya, seperti untuk membiayai sekolah anak-anak yatim/dhuafa, untuk membeli peralatan sekolah, untuk memberi uang saku pembinaan kepada anak-anak yatim/dhuafa. Pembinaan tersebut berupa memberikan pemahaman tentang Ilmu Pengetahuan Islam. Dan membentuk karakter anak supaya menjadi generasi Indonesia yang baik di masa yang akan datang.

Menurut penulis ada beberapa faktor penyebab kondisi budaya masyarakat yang memberikan infak langsung ke masyarakat yang dirasa membutuhkan.

Pertama karena faktor kebiasaan yang sudah dari turun temurun memberikan infak langsung kepada masyarakat yang dirasa membutuhkan dan tidak melalui lembaga seperti LAZ. Faktor kedua karena kurangnya kepercayaan dari masyarakat itu sendiri pada LAZ. Sikap ini ditunjukkan dengan masih adanya kekhawatiran dari sebagian masyarakat bahwa infak yang telah terkumpul itu hanya untuk kemajuan pembangunan LAZ dan untuk dinikmati secara pribadi oleh oknum-oknum yang tidak bertanggung jawab sehingga tidak dibagikan sebagaimana mestinya. Akhirnya berimbas kepada LAZ khususnya Rumah Zakat itu sendiri yang kurang mendapat kepercayaan dari masyarakat. Senada dengan hal ini yakni pendapat dari Muhammad Daud Ali tentang hambatan dalam merealisasikan zakat yaitu sikap kurang percaya yang muncul dari masyarakat terhadap penyelenggaraan zakat³³ atau infak.

Menghadapi permasalahan-permasalahan yang ada seperti beberapa faktor diatas bisa saja ditanggulangi walaupun tidak bisa sepenuhnya dihapuskan. Dengan menciptakan pandangan yang berbeda dari masyarakat terhadap LAZ seperti Rumah Zakat yaitu melakukan sosialisasi bahwa Rumah Zakat adalah Lembaga yang profesional dan amanah, administrasi yang jelas, adanya laporan kegiatan dari hasil pengumpulan dan penyaluran yang jelas. Sebagaimana yang dijelaskan Muhammad Daud Ali bahwa untuk menyelesaikan masalah yakni

³³Muhammad Daud Ali, *Sistem Ekonomi Islam*, h. 35-36.

dengan menciptakan organisasi yang lebih baik lagi dimulai dari sistem administrasi, dan sistem pengawasan yang sempurna.

d. Kurangnya Kesadaran Masyarakat

Tidak semua masyarakat sadar akan pentingnya infak untuk membantu anak-anak yatim/dhuafa. Banyak masyarakat yang berada namun belum tersentuh hatinya untuk membantu sesama. Menurut penulis bahwa ini tantangan yang harus dihadapi oleh Rumah Zakat, bagaimana menyadarkan masyarakat akan ayat al-Qur'an surat Adz-Dzariyat ayat 19. *"Dan pada harta benda mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak meminta"*³⁴ hal ini juga senada dengan pendapat Abdullah Zaky yakni bukan kebutuhan hidup seorang saja yang harus dipenuhi, tetapi kehidupan hidup bersama.³⁵ Menurut penulis sejalan dengan ayat diatas maka pihak Rumah Zakat harus semakin gencar mensosialisasikan pentingnya infak terlebih lagi infak disini diperuntukan untuk pemberdayaan umat yakni membantu anak-anak yatim/dhuafa. Dalam hal penyadaran masyarakat ini pihak Rumah Zakat bisa saja berkordinasi dengan para da'i atau penceramah di Banjarmasin. Supaya mereka menekankan kepada masyarakat akan pentingnya infak. Terlebih lagi infak kepada lembaga resmi.

³⁴Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, h. 521.

³⁵Abdullah Zaky, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam*, h. 11.

3. Pandangan Ekonomi Islam Dalam Pengumpulan Dana Program Beasiswa Juara

Kebutuhan hidup manusia untuk memenuhi, menghasilkan, dan membagi bagikannya dinamakan ekonomi.³⁶ Didalam ekonomi Islam harta itu jangan beredar dikalangan orang-orang kaya saja, namun harus tersebar juga ke orang-orang miskin. Menurut penulis mengumpulkan dana untuk pemberdayaan umat khususnya anak-anak yatim/dhuafa adalah hal yang sejalan dengan pemikiran ekonomi Islam agar harta pada orang kaya (donatur) disalurkan ke orang miskin (anak yatim/dhuafa). Dengan adanya program ini dirasa penulis bahwa pihak Rumah Zakat membantu mengurangi pengemis jalanan. Karena seandainya para anak yatim/dhuafa itu tidak diberikan bantuan untuk bersekolah maka tentunya kemungkinan besar mereka akan turun kejalan sebagai pengemis atau pengangguran, dengan dibantunya pendidikan mereka tentunya mereka akan bersekolah dengan benar. Menurut penulis cara yang dilakukan Rumah Zakat dalam menyalurkan infak ini tergolong sangat bagus, karena dana yang diperoleh dari infak donatur itu tidak serta merta diberikan seluruh uangnya kepada anak yatim/dhuafa, namun untuk membiayai seklolahnya, peralatan sekolahnya, dan juga sedikit uang jajan dalam pembinaannya. Karena kalau memberikan sepenuhnya uang infak untuk mereka maka uang itu tidak tahu akan kemana digunakannya bisa jadi ke hal-hal yang tidak bermanfaat. Sebagaimana pendapat Abdullah Zaky bahwa sesungguhnya Islam tidaklah mengobati persoalan

³⁶*Ibid*, h.12.

kebutuhan (sipeminta itu) dengan memberikan bantuan benda yang hanya bersifat sementara (uang).³⁷

Dalam Islam, ekonomi dan sosial sangat erat hubungannya. Materil dan moral harus berjalan bersama-sama untuk mencapai susunan ekonomi sosial yang sehat dan teratur.³⁸ Menurut penulis bahwa pendapat Abdullah Zaki diatas sangat sesuai dengan yang dilakukan oleh Rumah Zakat, yakni dalam hal pemberian uang saku kepada anak yatim/dhuafa mereka juga mendidik moralnya, yakni dengan melakukan pembinaan kepada mereka. Lanjut pernyataan Abdullah Zaky bahwa Islam meberi peringatan kepada seluruh manusia agar tidak memisahkan kebutuhan materil dan kepentingan moral dan juga persoalan ekonomi dengan persoalan sosial.³⁹ Dalam hal ini menurut penulis program infak Beasiswa Juara yang dilakukan oleh Rumah Zakat sudah mencakup semuanya yakni materil, moral, ekonomi, dan sosial. Dan ini semakin memperjelas bahwa pengumpulan dana infak melalui program Beasiswa Juara sejalan dengan pemikiran ekonomi Islam. Ekonomi harus ditunjukkan kepada kesejahteraan sosial dan kemakmuran masyarakat.⁴⁰ Itulah tujuan diadakannya program Beasiswa Juara ini. Sama halnya dengan tujuan ekonomi Islam yakni berbuat kebajikan kepada seluruh masyarakat, atau masing-masing anggota masyarakat khususnya.⁴¹

³⁷*Ibid*, h. 14.

³⁸*Ibid*, h. 16.

³⁹*Ibid*, h. 17.

⁴⁰*Ibid*, h. 22.

⁴¹*Ibid*, h. 107.

Menurut Lukman Fauroni bahwa ekonomi Islam didasarkan pada keadilan, kejujuran, tanpa kedzaliman, tanpa monopoli.⁴² Itulah yang penulis rasa terdapat dalam strategi pengumpulan dana oleh Rumah Zakat ini, yakni ada sifat keadilan, kejujuran antar pihak, tanpa kedzaliman.

Dan karakteristik pemasaran syariah sejalan dengan strategi pengumpulan dana oleh infak melalui program Beasiswa Juara ini yakni meliputi ketuhanan (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyah*), realistis (*al waqyyah*), dan humanistik (*insaniyah*).

⁴²Lukman Fauroni, *Arah dan Strategi Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2006), h. 18.

