

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Yatim Mandiri Cabang Kudus

Yatim Mandiri ialah Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) milik masyarakat Indonesia yang didedikasikan untuk memajukan nilai-nilai sosial dan kemanusiaan anak yatim dan Dhuafa lewat dana ZISWAF (Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf) dan sarana lain yang sah dan halal oleh perorangan, kelompok, dan perusahaan/lembaga.

Kelahirannya berawal dari keprihatinan para aktivis panti asuhan Surabaya, yakni Sahid Has, Sumarno, Hasan Sadzili, Sharif Mukhodam dan Moch Hashim yang menyaksikan anak-anak yatim tamat SMA di panti itu. Sebagian besar anak yatim piatu ini dikembalikan pada orang tuanya yang masih hidup, sebab tidak semua panti asuhan bisa menyekolahkan anak asuhnya atau mencari pekerjaan. Saat dia kembali ke rumahnya, hidupnya kembali normal. Melihat situasinya, mereka memikirkan bagaimana bisa anak-anak itu hidup mandiri tanpa bergantung pada orang lain.

Mereka kemudian mendirikan yayasan yang didedikasikan untuk mengedukasi anak-anak panti asuhan dengan program yang memuat kursus keterampilan yatim piatu. Untuk merealisasikan cita-cita memandirikan anak yatim, didirikanlah sebuah yayasan pada tanggal 31 Maret 1994 yang diberi nama Yayasan Pembinaan dan Pengembangan panti asuhan Islam dan anak purna asuh (YP3IS). Tanggal ini kemudian dipakai sebagai hari lahir.¹

2. Visi Dan Misi Yatim Mandiri Cabang Kudus

Sebagai sebuah organisasi Yatim Mandiri Kudus memiliki visi dan misi.

a. Visi

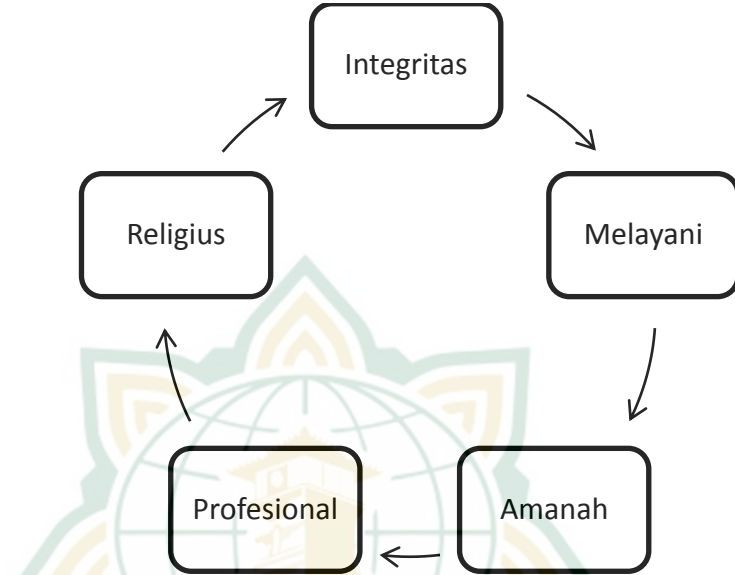
- 1) Menjadi Lembaga terpercaya dalam membangun kemandirian yatim dan dhuafa.

b. Misi

- 1) Membangun nilai-nilai kemandirian yatim dhuafa
- 2) Meningkatkan Partisipasi masyarakat dan dukungan sumberdaya untuk kemandirian yatim dan dhuafa.
- 3) Meningkatkan capacity building organisasi.

¹ <https://yatimmandiri.org/#> diakses pada 2 september 2022, Pukul 23:10 WIB

Gambar 4.1
Misi Yatim Mandiri Kudus



Ada jugapemparan dari capacity building, yakni:

a) Profesional

Karakter seseorang dalam menjalankan pekerjaan dengan kemampuan yang tinggi selaras dengan bidang keahliannya dan berpegang teguh pada nilai moral yang mengarahkan dan mendasari perbuatannya.

b) Religius

Karakter seseorang dimana tiap-tiap menjalankan aktivitasnya selalu berkaitan dengan Syariat Islam dan dirinya sebagai hamba Allah SWT berusaha agar bisa merealisasikan tiap-tiap Syariat Islam atas dasar iman yang ada dalam batinnya.

c) Integritas

Karakter seseorang yang menunjukkan konsistensi antara tindakan dengan nilai dan prinsip yang berpedoman pada kebenaran yang hakiki. Sehingga ajaran agama, nilai moral, etika, adat istiadat, kejujuran, tanggung jawab, konsisten, setia pada komitmen, bisa dipercaya,

adil, dll. Menjadi kata kunci untuk merealisasikannya.

d) Melayani

Karakter seseorang yang serupa sekali tidak meningkatkan diri sendiri, tapi sebaliknya memikirkan apa yang bisa diberikan demi kebaikan orang lain.

e) Amanah

Karakter seseorang yang benar-benar bisa dipercaya, bertanggung jawab dan jika satu urusan diserahkan padanya, niscaya orang-orang percaya bahwa urusan itu akan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.²

3. Struktur Organisasi

Organisasi ialah sekumpulan dua orang atau lebih, pengelolaan tidak terlepas dari pembahasan dan kekuasaan. Masing – masing memiliki tingkatan yang berlainan, tapi sudah tersusun dalam sebuah lembaga organisasi yang saling melengkapi, dan dibutuhkan guna merealisasikan tujuan organisasi bersama.

Dalam membentuk manajemen organisasi yang terstruktur bisa mengelola potensi yang belum tergali secara optimal dari manfaatnya untuk pembangunan.

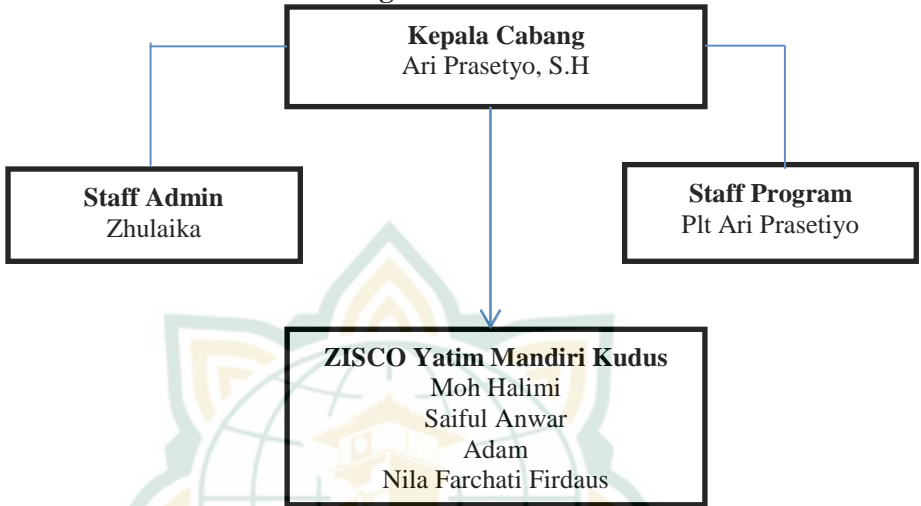
² <https://yatimmandiri.org/#> diakses pada 2 september 2022, Pukul 23:20 WIB

Tabel 4.1
Struktur Organisasi

<p>Dewan Pembina Prof. Dr. Moh. Nasih, S.E, M.T, Ak H. Nur Hidayat, S.Pd, M.M Yusuf Zain, S.Pd, M.M Drs. H. Abdul Rokib, M.H.I Drs. Sumarno, M.M</p>	
<p>DEWAN PENGAWAS Ir. H. Bimo Wahyu Wardojo, M.M Achmad Zaini Faisol, S.M Muhammad Mudzakir, S,H,I</p>	<p>DEWAN PENGURUS H. Mutrofin, S.E Rudi Mulyono S.Kom Bagus Sumbodo, S.T</p>
<p>DIREKTUR UTAMA H. Mutrofin, S.E</p>	<p>DEWAN PENGAWAS SYARIAH KH. Abdurrahman Navis, Lc., M.H.I Drs. Agustianto. M.A</p>
<p>DIREKTUR OPERASIONAL H. Imam Fahrudin, S.E</p>	<p>DIREKTUR KEUANGAN Bagus Sumbodo, S.T</p>
<p>DIREKTUR FUNDRAISING Andriyas Eko, S.TP</p>	<p>DIREKTUR SDM Heni Setiawan, S.H</p>
<p>KEPALA REGIONAL 1 Andriyas Eko, S.TP</p>	<p>DIREKTUR WAKAF Rudi Mulyono, S.Kom</p>
<p>DIREKTUR PROGRAM Hendy Nurrohmansyah</p>	<p>KEPALA REGIONAL 3 Agus Budiarto, A.md. Pd</p>
<p>KEPALA REGIONAL 2 Sugeng Riyadi, S.E</p>	<p>PENASEHAT Dr. Zaim Uchrowi Ir. H. Jamil Azzaini, MM Dr. Muhammad Nafik</p>
<p>KEPALA REGIONAL 4 Miftahur Rahman, S.Ag</p>	

4. Susunan Pengurus Yatim Mandiri Kudus

Tabel 4.2
Susunan Pengurus Yatim Mandiri Kudus



5. Program Kerja Yatim Mandiri Cabang Kudus

Tiap-tiap lembaga memiliki program-program yang dipakai untuk memobilisasi dana yang dipunyai sehingga bisa memberikan manfaat lebih bagi penerima manfaat. Yatim Mandiri memiliki banyak program yang berfokus pada pendidikan, kesehatan dan pemberdayaan ekonomi, dan tentunya melayani anak yatim piatu Duafa. Berikut ialah program di LAZNAS Yatim Mandiri.³

a. PROGRAM PENDIDIKAN

1) Bestari

Pendidikan ialah fondasi yang amat vital dalam membangun peradaban bangsa. Ukuran kesuksesan suatu bangsa ialah hasil pendidikan tiap-tiap individu atau masyarakat. Tapi di Indonesia, tidak semua warga negara bisa menikmati manfaat pendidikan sebab serangkaian alasan. Di antaranya tekanan ekonomi, keterbatasan tenaga pengajar, rusaknya sarana pendukung sekolah, dan minimnya infrastruktur gedung sekolah.

Yatim Mandiri, yakni yayasan amal Islami yang fokus pada kemandirian dan pendidikan anak yatim dan dhuafa meluncurkan program Beasiswa Yatim

³ <https://yatimmandiri.org/#> diakses pada 2 september 2022, Pukul 23:50 WIB

Mandiri (BESTARI). Beasiswa ini diberikan pada siswa kurang mampu yang berprestasi.

Beasiswa Yatim Mandiri (BESTARI) melayani semua jenjang pendidikan mulai dari SD, SMP dan SMA di seluruh Indonesia. Tujuan pemberian beasiswa ini ialah untuk mendukung penuh anak yatim dan dhuafa untuk mengejar cita-citanya dan meraih banyak prestasi di tingkat pendidikan.

2) ICMBS (Insan Cendekia Mandiri Boarding School)

Berfokus pada pengembangan Islam, kepemimpinan dan prestasi akademik siswa. Insan cendekia mandiri Boarding School (ICMBS) menggabungkan Kurikulum Pendidikan Nasional, Kurikulum khas insan Cendekia Mandiri Boarding School dan Kurikulum Internasional untuk membuahkan lulusan yang berpendidikan, mandiri dan berwawasan internasional.⁴

Untuk mengembangkan potensi siswa, Insan cendekia mandiri Boarding School (ICMBS) berkomitmen dengan “Memiliki motto 'menciptakan generasi pemimpin dunia'. Dengan mengutamakan tiga aspek pendidikan, yakni membangun kapasitas belajar, menguasai gaya belajar, dan menerjemahkan sikap gaya berpikir ke dalam tindakan.

Insan Cendekia Mandiri Boarding School (ICMBS) akan menjadi Kawah Chandradi Mukha bagi tiap-tiap siswa untuk mengembangkan nilai-nilai kemandirian dan merealisasikan tujuan mereka. Mereka ialah anak-anak yatim piatu sekolah menengah yang dipilih dari seluruh Indonesia untuk mendapatkan pendidikan formal gratis berkualitas tinggi.

Berdiri kokoh di Sarilogo, Sidoarjo, Jawa Timur. Ribuan anak yatim piatu berprestasi dari seluruh Indonesia menimba ilmu di sana. Insan cendekia mandiri Boarding School (ICMBS) membuahkan sejumlah besar lulusan yang diterima di perguruan tinggi negeri di Indonesia. Mereka bercita-cita

⁴ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

menjadi lulusan terbaik untuk mengharumkan nama keluarga dan negara.

3) **Sanggar Al-Qur'an**

Menjadi hamba yang beriman dan berakhlakul karimah, tentu menjadi dambaan semua manusia. Bila itu semua tercapai, maka akan mendatangkan cinta dari pemilik kehidupan ini dan juga rasa kasih sayang tulus dari sesama. Berbekal hal itu, Yatim Mandiri menghadirkan program yang berfokus pada menanamkan edukasi karakter yang amat vital bagi tiap-tiap insan, sehubungan dengan hal itu lahirlah program "Sanggar Al-Qur'an." Di Sanggar al-Quran Yatim Mandiri, anak yatim dan dhuafa mendapatkan tuntunan akhlak dan amalan yang baik dan benar dalam membaca Al Quran dari Ustaz dan Ustazah yang berpengalaman.⁵

Tujuan dari program ini ialah agar anak asuh memiliki kepribadian, pemahaman Al-Qur'an yang cermat dan tepat, dan menguasai dasar-dasar Syari'at Islam sebagai pedoman hidup. Dalam pelaksanaannya, Sanggar Al-Quran memperhatikan prinsip-prinsip keagamaan, pendidikan dan disiplin belajar, sehingga tercipta generasi muslim masa kini yang memiliki hati nurani yang terbuka, mampu merawat diri sendiri, dan peduli dengan sesama.

4) **ASA (Alat Sekolah Ceria)**

Kebutuhan akan alat penunjang sekolah ialah satu dari sekian banyak aspek yang memotivasi siswa untuk aktif di sekolah. Yatim Mandiri melihat hal itu dan meluncurkan program Alat Sekolah Ceria (ASA) untuk anak yatim dan dhuafa yang memerlukan untuk mendongkrak semangat mereka.

Program alat sekolah Yatim Mandiri diharapkan bisa meminimalkan keterbatasan belajar bagi penerima manfaat, termasuk fasilitas penunjang seperti tas sekolah, alat tulis, buku dan penggaris. Tiap-tiap tahunnya, Yatim Mandiri menggelar lebih dari 5.000 paket program Alat Sekolah Ceria (ASA)

⁵ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

dengan banyak penerima manfaat dari sejumlah penjurur Indonesia. Program ini untuk siswa SD, SMP, dan SMA.

5) **Rumah Kemandirian**

Dengan menggabungkan dua program sekaligus, yakni Sanggar Genius dan Sanggar Al-Qur'an dalam satu kesatuan menjadi program "Rumah Kemandirian". Yatim Mandiri menyediakan wadah bagi anak yatim dan dhuafa yang masih duduk di bangku SD/MI atau sederajat untuk mengembangkan kemampuan atau bakat baik akademik ataupun keagamaan di bidang lain.

Asrama rumah kemandirian ini dilandaskan pada model pembinaan perumahan dan berbasis keluarga. Di mana pengawas rumah menggantikan orang tua. Rumah kemandirian memiliki visi luhur 'mempersiapkan generasi mandiri berprestasi'. Selama masa pendidikan, anak asuh mendapat beasiswa penuh dan tidak ada uang yang dibayarkan. Fasilitas yang diberikan ialah biaya pendidikan, akomodasi (asrama), catering, kesehatan, fasilitas sekolah, seragam dan tabungan jutaan rupiah yang harus dibayarkan pada akhir masa pendidikan.

6) **Kampus Kemandirian**

Perkembangan ilmu pengetahuan saat ini mengikuti perjalanan waktu yang sangat pesat. Begitu pula yang dijalankan Yatim Mandiri terus berubah dengan memberikan dan memfasilitasi pendidikan kemandirian bagi anak yatim dan dhuafa.

Menjawab tantangan itu, Yatim Mandiri mengedepankan keunggulan dalam pendidikan, berakhlak mulia, mengembangkan penelitian substantif, nilai kompetitif, dan membuahkannya lulusan yang berorientasi solusi di tengah kehidupan masyarakat, dan menghadirkan "Kampus Mandiri".

Secara keseluruhan, Kampus Mandiri Yatim Mandiri menjunjung tinggi nilai-nilai profesionalitas, metode pengajaran yang efektif, metode pembelajaran yang beragam dan berorientasi pada

pencapaian tujuan mulia membangun generasi mandiri.⁶

Berikut nama-nama Kampus Kemandirian di bawah bimbingan Yayasan Yatim Mandiri:

- a) Sekolah Tinggi Agama Islam An-Najah Indonesia Mandiri (STAINIM)
- b) Universitas Insan Cendekia Mandiri (UICM)
- c) Institut Teknologi Insan Cendekia Mandiri (ITICM)

7) Sanggar Genius

Lahirnya program “Guru Excellent Yatim Sukses (GENIUS)” Berawal dari kepedulian Yatim Mandiri pada anak yatim dan dhuafa di daerah tanpa pendidikan. Ini juga termasuk bimbingan dan pendampingan di luar pelajaran yang diberikan oleh sekolah.

Di lain sisi, banyak masyarakat kelas menengah ke bawah atau ekonomi yang lebih miskin tidak bisa memberikan dukungan dan pengajaran akademik pada anak-anak mereka, terutama dalam bidang matematika. meningkatkan. Pembelajaran dilakukan oleh guru profesional, sehingga anak-anak sasaran mendapatkan pengetahuan dan wawasan langsung yang mendukung pendidikan akademik mereka. Ada 12 pertemuan dalam sebulan dan memuat diskusi ilmiah, motivasi, membaca, dan permainan yang melatih kemampuan motorik anak.

Selain dukungan dan bimbingan rutin, ada juga memiliki "Studio Genius Unggul" di mana Anda dapat memberikan bimbingan yang lebih merangsang kepada anak-anak yang aktif di bidang keahliannya. Guru juga dibekali dengan Pelatihan dan Pengembangan Khusus Guru Genius.⁷

Yatim Mandiri juga menyelenggarakan 'Olimpiade Nasional Matematika dan Al-Quran (OMATIQ)' setahun sekali dengan tujuan untuk

⁶ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

⁷ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

memupuk semangat anak yatim dan juara duafa di Sangar Genius. Selama ini, ribuan anak yatim dan dhuafa telah merasakan nikmatnya belajar bersama Yatim Mandiri Sanggar Genius miliknya dan lebih dari 500 poin Sanggar Genius miliknya telah terbentuk di seluruh Indonesia.

b. PROGRAM KESEHATAN

1) Kacamata

Mata ada satu dari sekian organ vital yang amat vital. Banyak masyarakat miskin, anak yatim dan dhuafa memiliki kendala kesehatan mata, tapi cenderung mengabaikan itu semua. Mulai dari biaya berobat yang mahal dan pembelian kacamata yang memberatkan.

Maka dari itu, Yatim Mandiri memberikan kesempatan pada anak yatim dan dhuafa untuk memeriksakan kesehatan matanya. Kemudian, untuk menunjang agar matanya terawat, mereka juga menerima kacamata gratis dari Yatim Mandiri.

Besar harapan dengan adanya program “Kacamata” ini mempermudah penerima manfaat untuk menjalankan aktivitasnya, terutama anak-anak yatim yang masih sekolah mempermudah mereka dalam belajar dan menggapai cita-cita.

2) Kampung Sehat Mandiri

Lahirnya program layanan kesehatan berbasis komunitas di desa, menjadi satu dari sekian program terbaru dari Yatim Mandiri untuk mengatasi kendala bagi masyarakat. “Kampung Sehat Mandiri” hadir untuk meringankan beban sesama yang memerlukan layanan kesehatan. Dalam pelaksanaannya bermitra dengan sejumlah pihak dalam memberikan bantuan yang dibutuhkan. Dengan maksud untuk memberikan aktivitas positif dan mengajarkan edukasi pada masyarakat luas di sejumlah wilayah terpencil yang jauh dari akses kesehatan.⁸ Bukan hanya memberikan pelayanan kesehatan belaka, tapi juga dipadukan dengan aktivitas Kampoeng Sehat, Kampoeng Gizi,

⁸ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

Kampoeng Dongeng, Kampoeng Bazar Murah, Kampoeng Pengajian, Kampoeng Dokter Cilik, dan Kampoeng Inspiratif. Harapannya dengan adanya Kampung Sehat Mandiri mampu menjangkau masyarakat yang belum terakses layanan tenaga medis mendapat fasilitas kesehatan yang memadai dan terjangkau. dan memberikan dampak transformasi yang lebih baik untuk masyarakat desa itu dengan sejumlah program kebaikan yang dihadirkan oleh Yatim Mandiri.

3) Mobil Sehat & Layanan Ambulance

Pelayanan ekstra pada anak yatim dan dhuafa, Yatim Mandiri lakukan untuk berdayakan umat termasuk dalam bidang kesehatan. Tentunya dengan pengadaan mobil sehat sebagai armada penghubung penerima manfaat dan petugas kesehatan.

Tentu program baik ini sangat memerlukan dukungan dari sejumlah pihak untuk saling bantu kelancaran program “Mobil Sehat dan Layanan Ambulance” untuk anak yatim dan dhuafa agar mendapat akses kesehatan yang baik.

Mobil Sehat ini menjangkau daerah terpencil, terdepan, tertinggal agar anak yatim dan dhuafa mendapat kesehatan memadai secara gratis berkat dari donasi umat demi kebaikan bersama.

4) Ibu & Balita Sehat

Peduli “Ibu dan Balita Sehat” ialah program bantuan pada ibu hamil dan anak balita yang ditinggal tutup usia oleh suami atau ayahnya.

Ada juga realisasi program itu berupa pemberian asupan gizi ibu hamil, pendampingan mental dan spiritual ibu hamil. Pendampingan tumbuh kembang janin dan balita, bantuan persalinan, hingga pendampingan tumbuh kembang anak sampai memasuki usia sekolah. Harapannya akan yang dilahirkan akan terlahir dengan sehat dan paripurna, hingga nantinya bisa menjadi generasi emas yatim dhuafa, kebanggan keluarga.

5) Layanan Sehat Mandiri

Sejumlah kendala di bidang kesehatan menyebabkan kendala baru yang belum tertangani. Misalnya pemerataan penerima layanan kesehatan

yang belum merata, jarak yang jauh pada pusat pelayanan kesehatan, atau terbatasnya obat dan fasilitas yang dipunyai oleh tenaga medis, ataupun kendala lainnya.

Layanan Sehat Mandiri terlaksana tiap-tiap bulannya, menjangkau anak yatim dhuafa dan masyarakat umum di daerah yang belum memiliki atau mendapat pelayanan kesehatan. wujud aktivitasnya ialah berupa penyuluhan hidup sehat dan lingkungan bersih, pemeriksaan kesehatan gigi dan poli umum, dan pemberian asupan gizi pada anak-anak yatim dan dhuafa yang rentan pada stunting.⁹

Tujuan dari program Layanan Sehat Mandiri ini ialah agar para penerima manfaat mendapatkan fasilitas kesehatan yang memadai, efektif dan terjangkau. Diharapkan, kedepannya program kebaikan ini mampu memberikan dampak positif dalam mendukung program pemerintah dalam pemerataan kesehatan bagi seluruh elemen masyarakat.

6) Yatim Berseri (Periksa Gigi Gratis)

Tumbuh kembang anak dengan baik ialah suatu karunia yang sangat luar biasa. Tiap-tiap orang tua menginginkan hal demikian terjadi pada buah hati tercinta. Tapi realita di lapangan sangat berlainan, masyarakat kurang mampu justru tidak mendapatkan fasilitas yang mendukung kesehatan pada anak di usia pertumbuhan.

Satu dari sekian kendala yang terjadi ialah anak mengalami gangguan pada kesehatan mulut. Asupan gizi akan mempengaruhi kesehatan gigi dan mulut anak. Maka dari itu, asupan itu harus dijaga agar anak terhindar dari kendala kesehatan mulut yang bisa mengganggu aktivitasnya.

Berbekal kendalaitu, Yatim Mandiri menggulirkan program terbaru yakni “Yatim Berseri”. Program itu memberikan layanan kesehatan berupa periksa gigi secara gratis untuk yatim dhuafa.

⁹ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

Aktivitas baik ini sebagai langkah untuk bantu pengobatan dan perawatan gigi dalam upaya menghadirkan program periksa gigi gratis dalam kesehatan anak di usia perkembangan.¹⁰

7) **Khitan Massal**

Islam sangat menganjurkan bagi tiap-tiap umatnya untuk menjalankan syariat, salah satunya ialah perintah berkhitan bagi seorang laki-laki. Menjalankan khitan termasuk kewajiban bagi tiap-tiap muslim sebab akan mendatangkan banyak manfaat dan berkah di dalamnya.

Tapi, di kalangan masyarakat menengah ke bawah masih perlu usaha lebih untuk menghimpun biaya khitan. Melihat hal itu, Yatim Mandiri menginisiasi program “Khitan Massal” secara gratis dari petugas khitan profesional untuk anak yatim dan dhuafa.

Harapannya bisa menolong para keluarga yatim dan dhuafa untuk menjalankan syariat dengan gampang dan berdoa bersama agar anak-anak yang mengikuti program itu menjadi anak yang sholih.

c. **PROGRAM KEMANUSIAAN**

1) **Bedah Rumah**

Rumah menjadi bagian penting dalam sendi kehidupan. Tiap-tiap manusia menginginkan memiliki hunian yang layak dan nyaman untuk berteduh ataupun melepas penat sesudah seharian bekerja. Tapi kenyataan, tak semua orang berkesempatan untuk memiliki rumah yang diidamkan. Satu dari sekian aspek yang mempengaruhi ialah kendala ekonomi ataupun sebab masih keadaan yang memaksa untuk lebih mengutamakan keperluan hidup lain yang lebih penting, seperti makan sehari-hari dan pendidikan anak.

Banyak warga miskin yang tinggal di daerah kumuh, menempati rumah yang tidak layak dan lokasinya pun jauh dari kata pantas dan sehat. Sehubungan dengan hal itu program “Bangun Rumah

¹⁰ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

Harapan” ini menjadi solusi dalam upaya memberikan rumah layak huni dan sehat bagi keluarga miskin yatim dan dhuafa.¹¹

2) **Bantuan Langsung Mustahik**

Kesenjangan sosial kerap kali kita temui di wilayah manapun. Sehubungan dengan hal itu, perlu adanya kerjasama antar banyak pihak dalam upaya memperminimkendela kesenjangan sosial itu.

Satu dari sekian cara yang efektif untuk mengatasi kendala kesenjangan ialah konsep tolong menolong, yakni mereka yang memiliki harta lebih, menolong mereka yang kekurangan. Salah satunya ialah dengan menunaikan zakat, infak, sedekah.

Zakat, infak, sedekah yang dihimpun oleh Yatim Mandiri kemudian dialokasikan dalam wujud program-program satu dari sekian ialah “Bantuan Langsung Mustahik”. Program Bantuan kemanusiaan ini diberikan pada fakir miskin yang sangat memerlukan lebih sebab kendala kesehatan sehingga tidak bisa bekerja. Program BLM ini juga diberikan untuk mencukupi keperluan dasar fakir miskin seperti manula, dan tunawisma.

Bantuan Langsung Mustahik (BLM), ialah program layanan ekstra pada masyarakat sebagai satu dari sekian wujud kepedulian Yatim Mandiri untuk menolong meringankan beban mustahik. Program ini diberikan secara insidental pada mustahik yang bersifat urgent dan berfokus pada bidang pendidikan, kesehatan dan ekonomi.¹²

3) **Yatim Mandiri Peduli Bencana (YMPB)**

Bencana seolah selalu mengancam Indonesia. Hal itu pasti menimbulkan dampak moral ataupun material. Yatim Mandiri siap berpartisipasi dalam tanggap bencana di hampir semua titik lewat sejumlah tindakan, mulai dari evakuasi, distribusi bantuan makanan, layanan kesehatan,

¹¹ <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

¹² <https://yatimmandiri.org/program/pendidikan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:45.

layanan psikososial hingga sejumlah program pemulihan pasca bencana.

Sehubungan dengan hal itu sangat perlu dari dukungan sejumlah pihak dalam mengatasi dan menolong kendala bencana ataupun isu-isu kemanusiaan itu. Sebab dengan kerjasama dan saling menolong akan terjalin sinergi dalam upaya meringankan beban sesama yang memerlukan.

d. PROGRAM PEMBERDAYAAN

1) Mandiri Entrepreneur Center (MEC)

Kunci sebuah kemajuan bangsa terletak pada generasi penerus yakni para pemudanya. Sehubungan dengan hal itu perlu kerja ekstra dalam upaya mengedukasi dan mengembangkan segala potensi yang ada dalam diri mereka.

Yatim Mandiri yang memiliki visi dan misi memandirikan anak yatim dhuafa memiliki kepedulian pada generasi muda. Program Yatim Mandiri untuk kemandirian generasi muda ialah “Mandiri Entrepreneur Center (MEC)”. Dengan program ini, generasi muda yatim dhuafa diberikan bekal skill, pengembangan mental mandiri dan akses untuk dunia kerja atau wirausaha.

Sebanyak 1.800 pemuda pemudi yatim dhuafa sudah menerima program ini dan sudah sukses mandiri secara ekonomi menjadi pekerja profesional atau wirausaha mandiri. dan memiliki sumbangsih yang positif pada lingkungan disekitarnya.

2) Bunda Mandiri Sejahtera

“Bunda Mandiri Sejahtera” (BISA) ialah usaha dari Yatim Mandiri untuk mensejahterakan keluarga yatim. Program ini berupa pembinaan keIslaman, pengasuhan dan pemberdayaan ekonomi.

Lebih dari itu program ini juga berfokus pada pemberdayaan bunda yatim. Yakni dengan membentuk kelompok usaha bersama dengan pendampingan pengusaha profesional di bidangnya.¹³

¹³ <https://yatimmandiri.org/program/pemberdayaan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 21:55

Bantuan yang diberikan Yatim Mandiri, dipakai untuk set up usaha, memberikan modal usaha dan operasional usaha. Dengan adanya program ini, diharapkan keluarga yatim menjadi lebih sejahtera dan mampu mandiri.

3) **Kampung Mandiri**

Kesenjangan seringkali terjadi antara perkotaan dan pedesaan. Kurangnya pendidikan, dan akses bantuan untuk kesejahteraan masyarakat menjadi satu dari sekian penyebab banyak warga desa yang pindah ke kota. Akibatnya potensi desa yang sesungguhnya melimpah dan bisa diolah untuk peningkatan kesejahteraan menjadi terbengkalai. Dilatarbelakangi hal itu, Yatim Mandiri merealisasikan program pemberdayaan berbasis kearifan lokal yakni “Kampung Mandiri”.

Kampung Mandiri ialah pemberdayaan dalam wilayah desa dengan tujuan melakukan optimalisasi pada potensi agro di desa lewat intervensi pembentukan kelompok usaha bersama. Dengan ini diharapkan masyarakat memiliki sumber penghasilan yang berasal dari sekitar lingkungannya.

Aktivitas yang dijalankan mulai dari menjalankan perencanaan potensi desa, survei calon mustahik, penyamaan visi misi kelompok, pembentukan kelompok, pelatihan, pembinaan rutin, pengalokasian modal usaha bersama, dan pembentukan badan hukum.

Tujuan akhir program ini ialah memandirikan masyarakat desa dengan segala potensi yang ada untuk kemajuan daerah itu.

e. **PROGRAM DAKWAH**

1) **Kursus Al-Qur'an**

Agama islam mengajarkan pada seluruh umatnya untuk senantiasa mendalami dan mengamalkan pada nilai-nilai yang terkandung dalam Al-Qur'an. Sebab didalamnya ada hikmah dan pembelajaran hidup sebagai pedoman semua muslim.

Tapi kondisi nyata di masyarakat, masih banyak ditemukan umat muslim yang belum dan bisa membaca ayat suci dari Al-Qur'an ini. Kendala waktu dan tidak adanya guru pembimbing menjadi

aspek utama pemicu mereka yang belum lancar membaca Al-Qur'an. Sehubungan dengan hal itu Yatim Mandiri memberikan wadah atau tempat bagi siapapun yang ingin mendalami dan memperlancar bacaan Al-Qur'an. Aktivitas pembelajaran Al-Qur'an untuk orang dewasa dilaksanakan seminggu sekali di tiap-tiap Kantor Layanan Yatim Mandiri di sejumlah daerah.

Langkah ini sebagai wujud ikhtiar dan bimbingan membaca Al-Qur'an bagi masyarakat yang belum lancar atau ingin meningkatkan kemampuan baca Al-Qur'an.

2) Pengiriman Dai

Dalam rangka memberikan pembinaan keIslaman bagi masyarakat. Yatim Mandiri menyiapkan ustadz yang siap ditugaskan di instansi-instansi, lembaga atau kelompok pengajian yang ada di masyarakat.

Ustadz itu ada di tiap-tiap cabang Yatim Mandiri dan siap datang di kelompok-kelompok pengajian untuk menyampaikan kajian perihal nilai keIslaman selaras dengan tema yang sudah ditetapkan.¹⁴

Aktivitas ini sebagai wujud layanan masyarakat untuk menambah wawasan keagamaan, utamanya pengiriman Pendakwah dalam mengisi ceramah bagi mereka yang sudah bergabung sebagai donatur di Yatim Mandiri.

3) Safari Dakwah

Semakin berkembangnya dunia dakwah ini terus memunculkan dan menyebarkan nilai-nilai luhur dari Agama Islam yang Rahmatan Lil Alamin. Sehubungan dengan hal itu semangat berdakwah harus senantiasa dipakai untuk memberikan pemahaman dan ilmu bermanfaat pada para umat.

Aktivitas dakwah lewat training, seminar dan safari dakwah ialah metode yang diselenggarakan Yatim Mandiri dalam momen khusus sebagai forum kajian dan pendidikan yang bersifat tematik.

¹⁴ <https://yatimmandiri.org/program/pemberdayaan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 22:00

Aktivitas ini terjadwal secara berkala tiap-tiap tahun dan disiapkan untuk masyarakat yang ingin belajar selaras dengan tema yang sudah diagendakan dan dalam rangka mempererat tali silaturahmi sesama muslim lainnya.¹⁵

f. PROGRAM QURBAN

1) Super Gizi Qurban (SGQ)

Yatim Mandiri, selaku lembaga sosial keagamaan yang fokus memandirikan anak yatim dan dhuafa, senantiasa berupaya agar qurbanmu memiliki nilai kesalehan sosial yang optimal. Yakni lewat program optimalisasi daging qurban, sehingga lebih efektif dan mampu menjadi solusi problem pangan. Program ini ialah “Super Gizi Qurban (SGQ)”.

Super Gizi Qurban (SGQ) bermula sejak tahun 2009 hingga saat ini. Dari fenomena pengalokasian daging qurban mentah secara langsung pada masyarakat seperti biasanya. Dan manfaat yang dirasakan pun hanyalah sebentar saja (3 hari).¹⁶

Super Gizi Qurban (SGQ) ini ialah program yang didesain untuk menyempurnakan manfaat daging hewan qurban, yakni sapi, yang diolah menjadi sosis dan dikemas dalam wujud kaleng. Seluruh proses pembuatannya dilakukan sesuai syar’i dan higienis.

Proses pemotongan hewan qurban dilaksanakan pada hari raya Idul Adha hingga hari Tasyrik. Bertempat di rumah khusus pemotongan hewan. Sesudah itu, daging hewan qurban diolah di perusahaan yang sudah berpengalaman dalam pengolahan dan pengemasan produk ekspor, dengan standar halal MUI dan pengawasan BPOM. Pengalokasiannya juga bisa dilakukan sepanjang tahun, sebab bisa tahan selama 2 tahun. Sehingga pengalokasiannya bisa lebih terencana dan efektif.

¹⁵ <https://yatimmandiri.org/program/pemberdayaan>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 22.10

¹⁶ <https://yatimmandiri.org/program/sgq/super-gizi-qurban>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 22:25

Program ini juga sangat tepat untuk meningkatkan gizi anak-anak yatim dan menolong korban bencana alam. Disamping itu juga pilihan yang pas sebagai sarana kerjasama dengan Corporate Social Responsibility (CSR) perusahaan. Sebab secara tidak langsung perusahaan bisa mengoptimalkannya sebagai instrumen program peningkatan gizi masyarakat, terlebih anak-anak yatim dhuafa.¹⁷

Program Super Gizi Qurban (SGQ) ini memiliki sejumlah keunggulan, yakni:

- a) Sesuai syari'ah, Yakni hewan qurban dipotong dalam kondisi sehat, pada hari raya Idul Adha hingga hari Tasyrik.
- b) Praktis dan higienis.
- c) Tahan lama hingga jangka waktu 2 tahun. Diproduksi oleh perusahaan yang sudah berpengalaman dalam pengemasan produk ekspor dengan standar halal MUI dan pengawasan BPOM.
- d) Aksi distribusi bisa dilakukan sepanjang tahun dan menjangkau hingga pelosok daerah. Sehingga program pengalokasian bisa lebih terencana dan efektif.
- e) Sarana efektif untuk peningkatan gizi anak-anak yatim dhuafa dan menolong korban bencana alam.
- f) Cocok sebagai tools atau alat bantu perusahaan dalam menggelar aksi kepedulian lingkungan. Corporate Social Responsibility (CSR) menjadikan program yang amat vital dilakukan. Dengan Super Gizi Qurban, perusahaan bisa mengoptimalkannya sebagai instrumen program peningkatan gizi masyarakat. Logo perusahaan dicantumkan pada label kemasan kaleng sosis.
- g) Berkah. Insya Allah penuh keberkahan, sebab mendapat doa dari ribuan anak yatim penerima manfaat di seluruh pelosok negeri.¹⁸

¹⁷ <https://yatimmandiri.org/program/sgq/super-gizi-qurban>.

¹⁸ <https://yatimmandiri.org/program/sgq/super-gizi-qurban>.

Berqurbanlah, mari penuhi perintah Allah SWT untuk berqurban, memberi yang terbaik, dengan cara yang terbaik, juga pada lembaga terbaik, sebagai wujud syukur kita pada Allah SWT yang sudah memberi kita semua nikmat yang begitu banyak.

g. PROGRAM WAKAF

1) Wakaf Manfaat

Wakaf manfaat ialah satu dari sekian wujud wakaf yang tidak memakai uang untuk kita wakafkan. Wakaf manfaat bersifat likuid sehingga gampang diproduktifkan dan akan menjadi kekuatan ekonomi yang mensejahterakan dan memberdayakan umat.

Misalkan, wakaf kendaraan pribadi untuk diproduktifkan dengan disewakan, kemudian hasilnya menjadi wakaf uang. Wakaf ruko, apartemen atau rumah untuk diproduktifkan kemudian hasilnya menjadi wakaf uang. Hasil dari manfaat aset wakaf ini dipakai untuk pendayagunaan umat yang mandiri dan berdikari. Wakaf manfaat ini ada yang permanen (muabad) ada yang sementara atau terbatas waktu (muaqot).

2) Wakaf Produktif

Wakaf produktif ialah berwakaf untuk penyediaan dan pengelolaan aset wakaf secara berkelanjutan. Kemudian mengambil keuntungan atau hasil dari pengelolaan aset wakaf itu. Surplus itulah yang dipakai menjadi sumber dana guna pemberdayaan bersama.

Produktif menjadi inovasi dalam menjaga amanah yang diberikan untuk dikelola secara penuh untuk diambil kebermanfaatannya harta wakaf, baik tanah, lahan dan uang. Yatim Mandiri terus menghadirkan program-program pendukung pengembangan wakaf produktif dalam upaya memaksimalkan segala potensi untuk pendayagunaan umat yang mandiri dan berdikari.¹⁹

¹⁹ <https://yatimmandiri.org/program/wakaf>. Di akses pada 23 November 2022, pukul 22:35

6. Tujuan Berdirinya Yatim Mandiri Cabang Kudus

Membangun nilai-nilai kemandirian yatim dhuafa, Meningkatkan Partisipasi masyarakat dan dukungan sumberdaya untuk kemandirian yatim dan dhuafa Meningkatkan capacity building organisasi.

B. Deskripsi Data Penelitian

Data studi inididapat selama observasidi lapangan dengandisertai wawancara (interview) pada 6 narasumber dengan disertailampiran-lampiran yang didapat dari instansi terkait perihal fundraising yang dijalankan oleh kayawan Yatim Mandiri yang menamai dirinyaZISCO (Zakat Infaq Sedekah dan Consultant) di Yatim Mandiri Kudus. Berikutmaktumat dalam studi ini ialah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Maklumat Yatim Mandiri Kudus²⁰

No	Nama	Jabatan	Instansi
1.	Ari Prasetyo	Kepala Yatim Mandiri Cabang Kudus	Yatim Mandiri Kudus
2.	Zulaikha	Staff Admin	Yatim Mandiri Kudus
3.	Moh Halimi	Zisco	Yatim mandiri Kudus
4.	Saiful Anwar	Zisco	Yatim Mandiri Kudus
5.	Adam	Zisco	Yatim Mandiri Kudus
6.	Nila Farchati Firdaus	Zisco	Yatim Mandiri Kudus

1. Strategi Fundraising di YatimMandiri Kudus

Strategi yang dijalankan di Yatim Mandiri perihal fundraising ialah mereka memakai strategi direct fundraising danindirecfundraising. Perinciannya ialah sebagai berikut:

a. Direct Fundraising (Strategi Fundraising Langsung)

Yang dimaksud dengan metode ini ialah metode yang memakai teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi muzakki secara langsung.²¹ Yakni bentuk-bentuk

²⁰ Zulaikah, staf admin, Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Tahun 2020. 26 September 2022 pukul 11:20 WIB

²¹ Suparman, Strategi Fundraising Wakaf Uang, Volume II, Nomor 2, BWI, 2009, hlm 20

penghimpunan dimana proses interaksi dan daya akomodasi pada respon muzakki bisa sesaat (langsung) dilakukan. Dengan metode ini jika dalam diri muzakki muncul keinginan untuk melakukan donasi sesudah mendapatkan promosi dari fundraiser lembaga, maka segera dapat melakukan dengan gampang dan semua kelengkapan maklumat yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia.

Yakni dengan cara sebagai berikut:

1) Pertemuan di kantor

Yakni fundraiser akan bertemu secara langsung dengan donatur di kantor Yatim Mandiri Kudus. Sesudah itu cisco menawarkan program – program yang ada di Yatim Mandiri Kudus pada calon donatur itu.²²

2) Metode door to door,

yakni aktivitas personal dengan langsung datang rumah ke rumah, dimana seorang fundraiser dari lembaga pengelola zakat menawarkan jasa langsung pada donatur.

3) Direct Mail.

Ini dilakukan dengan cara mengirimkan surat berupa proposal atau majalah ke sebuah lembaga atau instansi. Di lain sisi juga memberikan sebuah amplop yang dalamnya memuat brosur Yatim Mandiri ataupun brosur program yang mereka tawarkan.

4) Telefundraising.

Pelanggan dana lewat telepon, juga dikenal sebagai *telefundraising* atau *telemarketing*. Sehubungan dengan hal itu handphone bisa dijadikan media yang efektif untuk dilakukan dengan cara menelpon dari donatur yang sudah diberi direct mail itu guna follow up apa yang sudah diberikan.

b. Indirect Fundraising (Strategi Fundraising Tidak Langsung)

Metode ini ialah suatu metode yang memakai teknik-teknik atau cara - carayang tidak melibatkan partisipasidonatur secara langsung., yakni bentuk-bentukfundraising di mana tidak dilakukan denganmemberikan daya akomodasi langsungpada respon donatur sesaat. Metode inimisalnya dilakukan dengan metode

²² Direktorat Pemberdayaan Zaakt Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Departemen Agama RI, Pedoman Zakat 9 Seri, 2009, hlm 34

promosi yang mengarah padapembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu. Sebagai contoh dari metode ini adalah: advertorial, image campaign dan penyelenggaraan Event, lewatperantara, menjalin relasi, lewat referensi, mediasi para tokoh, dan sebagainya.

Strategi yang dijalankan oleh ZISCO Yatim Mandiri ialah sebagai berikut:

1) Event.

Yatim Mandiri Kudus ikut dan dalam event-event Hari besarislam dan hari hari besar lainnya, misalnya pada saat Ramadhan Yatim Mandiri Kudus menjalankan aktivitas distribusi keberkahan Ramadhan dan pada saat hari Muharram Yatim Mandiri menjalankan aktivitas Muharram ceria. “kita juga mengundang beberapa mustahik untuk mengikuti kegiatan tersebut”.²³

2) Lewat perantara.

Perihal demikian perantara mediacetak Yatim Mandiri memakai tool marketingseperti buku profil Yatim Mandiri, brosur, majalah, dan spanduk, untuk surat kabar atau tabloid Yatim Mandiri belum ada.²⁴ Di lain sisi untuk perantara elektronik, Yatim Mandiri memakai internet seperti web resmi Yatim Mandiri, Facebook, Twitter, dan Intagram.

Didalam brosur atau majalah yatim mandiri ada sejumlah No. Rekening dari Yatim Mandiri pusat. No. Rekeningnya sangat beragam, ada rekening dari Bank BSI, Bank BCA, Bank BRI, Bank BNI, Bank Mandiri, Bank Muammalat, Bank Permata Syariah, Bank CIMB Niaga Syariah, dan Bank OCBC NISP Syariah. Dari sejumlah No. Rekening itu di tiap-tiap rekeningnya ada tujuan dari akadnya donatur. Diantaranya ada No. Rekening Zakat, I nfaq, Sedekah, Dan Wakaf. Berikut ialah data No. Rekening yang ada di Yatim Mandiri.

²³ Wawancara Dengan Ari Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 09.00 WIB

²⁴ Murtadho Ridwan, “Analisis Model Fundraising Dan Distribusi Dana ZIS Di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak”, Jurnal Penelitian Vol. 10 No 2, 2016, hlm. 301

Tabel 4.4
Daftar Rekening Yatim Mandiri²⁵

Bank	Infak Shodaqoh	Zakat	Wakaf
BSI	700 1201454 1083 5117 40	700 1241 782 2114 9700 30	700 1241 798
BCA	0101 358 363	0883 996 647	0883 996 621
BRI		00960 10019 68305	00960 10019 69301
BNI	2244 900 000		
Mandiri	140 000 311 7703	142 001 031 3327	142 001 031 3350
Muammatat	701 0054 803	701 0054 804	
Permata Syariah	0290 1444 415	0290 1445 144	
CIMB Niaga Syariah	8600 00976 500		8613 00000 300
OCBC NISP Syariah	2758 000 5959		2758 1003 9600

Dari pemaparan diatas penulis menyimpulkan bahwa ada dua metode, yakni direct fundraising dan indirect fundraising. Dengan mengkombinasikan kedua metode itu secara fleksibel ialah cara paling baik dipakai dalam menghimpun dana zis.

2. Kendala Yatim Mandiri Kudus Dalam Penghimpunan Dana Zis

Dalam menjalankan aktivitas fundraising di Yatim Mandiri Kudus mengalami sejumlah aspek penghambat yang mengakibatkan kendala dalam menjalankan aktivitas fundraising sehingga belum bisa dikatakan maksimal. Berikut ialah perincian dari sejumlah kendala yang dialami oleh ZISCO:

a. Kendala Langsung

Kendala yang bisa dirasakan secara langsung sebagai berikut:

1) Ditolak donatur secara langsung

Satu dari sekian karyawan menuturkan bahwa yang sering menjadi kendala adalah :

²⁵ Zulaikah, staf admin, Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Tahun 2020. 26 September 2022 pukul 11:25 WIB

“Saat kami door to door kami ada yang langsung ditolak dan dikira meminta sumbangan mas, pernah saya baru masuk diruang tunggu suatu instansi, penjalanya langsung bilang ‘apa mas? Mau minta sumbangan?’ Saya kasih saja brosur dan majalah dari Yatim Mandiri mas”²⁶

Di lain sisi cara penolakan secara langsung yakni saat ada event lalu ZISCO membagikan brosur secara langsung tapi ditolak oleh calon donatur.

2) Miss komunikasi dengan donatur

Sering terjadi miss komunikasi dengan donatur disebabkan donatur sedang sibuk atau berada diluar jangkauan.

3) Ada kecenderungan dari donatur

Masyarakat memiliki kecenderungan untuk memberikan zakatnya pada mustahiq secara langsung, disebabkan masyarakat belum sepenuhnya percaya dengan Yatim Mandiri. Tidak hanya di Yatim Mandiri saja tapi hampir semua lembaga zakat mengeluhkan dalam menghimpun dana itu tidak bisa banyak, mungkin sebab budayanya juga cenderung lebih percaya pada kyai atau ustadz untuk menitipkan zakat, dan shodaqahnya.²⁷

b. Kendala Secara Tidak Langsung

1. Susah dihubungi

Satu dari sekian karyawan menuturkan bahwa yang sering menjadikan kendala ialah:

“ kendala terjadi disebabkan tidak terjadinya pertemuan secara tatap muka dengan pihak donatur yang mana beliau pihak donatur tidak bisa dihubungi, rata - rata lebih dari 50% donatur kita tidak pernah bertatap mukasecara langsung sama kali. Jadi kendalanya, susahnya komunikasi dengan donatur baik secara offline, yakni bertatap muka dan juga online yang belum tentu donatur membalas pesan chat via whatsapp, dan kita sungkan untuk me replay whatsapp yang belum dibalas oleh donatur. Pihak donatur menginginkan donasi dengan

²⁶Wawancara Dengan Faesal Adam, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 08.00

²⁷ Wawancara Dengan Ari Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 09.20 WIB

metode transfer bukan metode konvensional seperti biasanya.²⁸

2. Tingkat kesadaran masyarakat

Tingkat kesadaran masyarakat akan kewajiban zakat dan pemahaman, pengetahuan dan pengenalan masyarakat bahwa lebih efektif memberi zakat ke Yatim Mandiri Cabang Kudus juga masih rendah, terlebih lagi pengusaha dariluar enggan memberikan zakatnya di tempat usahanya mencari rezeki.

Selain yang sudah dipaparkan di atas yang terpenting lagi ialah para karyawan Yatim Mandiri Kudus dalam tiap-tiap aktivitas harus bisa bekerja sama dan kekompakan timsangat diperlukan untuk merealisasikan tujuan dan mengatasi kendala-kendala yang ada. dan mengevaluasi tiap-tiap aktivitas, agar jika terjadi ketidaksesuaian, maka bisa diubah untuk merealisasikan tujuan yang diinginkan.²⁹

Dan ada sejumlah kendala yang hampir sama “ Antara karyawan satu dengan karyawan yang lainnya perihal kendala dalam menjalankan strategi fundraising itu hampir sama “³⁰

3. Solusi Dari Penerapan Penghimpunan Yang dijalankan Yatim Mandiri Kudus

- a. Solusi dari implementasi penghimpunan yang dijalankan yatim mandiri kudus untuk merampungkan Kendala diatas diantaranya sebagai berikut:

Solusi dari kendala secara langsung:

- 1) Mencari donatur baru

Saat ditolak secara langsung oleh calon donatur maka ZISCO bisa menjalankan pencarian donatur yang baru dengan melihat segmentasi dari donatur, profil donatur dan lain sebagainya.

- 2) Berkoordinasi waktu dengan donatur

Membuat janji bertemu dengan donatur terkait ZIS dan pemberitahuan ulang mengingatkan kembali

²⁸ Wawancara Dengan Faesal Adam, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 08.15

²⁹ Wawancara Dengan Ari Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 10.00 WIB

³⁰ Wawancara Dengan Syaiful Anwar, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 08.40 WIB

pada donatur sebelum hari temu, yang mana berupa pesan WhatsApp.³¹

3) Menumbuhkan kepercayaan masyarakat

Sebuah lembaga yang bergerak dalam bidang filantropi seperti lembaga Yatim Mandiri agar bisa bertahan untuk selalu memberikan bantuan pada yang kekurangan, memerlukan bantuan dari masyarakat. Meskipun hal ini terlihat sederhana, tapi dalam realitanya sangatlah sukar untuk dilakukan. Agar masyarakat mau mengalokasikan dana ZIS nya di Yatim Mandiri Kudus perlu adanya sosialisasi langsung pada masyarakat, dan juga lewat sejumlah program kemanusiaan yang sifatnya konsumtif ataupun produktif yang secara tidak langsung akan memberikan *feedback* yang positif pada nama lembaga Yatim Mandiri Kudus.

Dana ZIS yang sifatnya konsumtif secara langsung akan memberikan dampak kepercayaan masyarakat pada lembaga sebab akan dianggap amanah dan tanggung jawab pada dana yang dikelola. Selibhnya yang sifatnya produktif selain *membranding* nama lembaga juga akan menumbuhkan donatur baru bagi Yatim Mandiri Kudus, di lain sisi akan menolong pemerintah dalam mengentaskan pengangguran dan kemiskinan.

Solusi dari kendala tidak langsung diantaranya adalah :

1) Menghubungi donatur secara berkala

Zisco menghubungi donatur secara berkala jika donatur masih belum Bisa dihubungi maka donatur itu akan dimasukkan kedalam list data donatur yang tidak aktif.³²

2) Sosialisasi

Sosialisasi bisa diartikan sebagai pemahaman atau arahan pada individu dalam suatu kelompok. Yatim Mandirmengadakan sosialisasi pada masyarakat terkait dengan program kerja Yatim Mandiri, transparansi dana Yatim Mandiri dan kualitas pelayanan ialahsatu dari sekian aspek yang harus diperhatikan lembaga zakat untuk menjaga kepuasan muzakki. Memberikan

³¹ Wawancara Dengan Moh Halimi, karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 11.00 WIB

³² Wawancara Dengan Faesal Adam, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 09.30

pelayanan pada masyarakat dengan kualitas sebaik mungkin dan memenuhi standar kerja akan menjadi tujuan strategi ini. Implementasi pelayanan bisa digambarkan dengan lewat sikap, cara bicara, bahasa tubuh (body language) yang bersifat simpatik, lembut, sopan, hormat dan penuh kasih sayang. Lembaga harus menyadari bahwa kepuasan muzakki ialah segalanya, sehubungan dengan hal itu lembaga juga harus memperhatikan karyawan dengan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, rasa aman, manusiawi dan menumbuhkan motivasi.

Selain kendala dan solusi ada juga aspek penunjang dari aktivitas Fundraising di Yatim mandiri kudus ialah:

1) Tolomarketing

Toolmarketing ialah alat-alat yang bisa menunjang kesuksesan dari aktivitas fundraising. Sebab tanpa toolmarketing ZISCO tidak bisa menjalankan aktivitas itu. Toolmarketing diantaranya adalah, brosur, majalah, kuitansi, buku profil Yatim Mandiri, vocer aktivitas ramadhan muharom dan wakaf, proposal aktivitas, web Yatim Mandiri, Facebook Twitter dan Instagram Yatim Mandiri beserta toolmarketing lainnya.

2) Target

Target juga satu dari sekian dari aspek penunjang aktivitas fundraising. sebab adanya target bisa membuat ZISCO jadi lebih bersemangat lagi dalam menjalankan penghimpunan dana zis. Sehubungan dengan hal itu tanpa adanya target maka aktivitas fundraising belum tentu indeksinya menaik. Sehingga bisa dikatakan kurang maksimal dalam menjalankan kegiatan fundraising itu tanpa target.

” Perihal penunjang dalam strategi fundraising ini tiap-tiap karyawan targetnya beda-beda mas. Target perkaryawan berlainan, di lain sisi mengingat mendekati penutupan buku, jumlah targetnya ditambah untuk menutupi kekurangan dalam keseluruhan jumlah target yang diberikan pusat pada cabang”.³³

Berikut ialah rincian target fundraising dari kepala cabang dan pemasukan dana LAZ Yatim Mandiri

³³ Wawancara Dengan Bapak Ary Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 29 Oktober 2022 pukul 11.00 WIB

Kudus mulai dari bulan Januari sampai maret 2020 pada saat pandemi dan Juni sampai Agustus 2022.

Tabel 4.5

Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Cabang Kudus bulan januari 2020 sebelum pandemi (Direct Fundraising)³⁴

No	Nama Zisco	Zakat	Infak
1.	Nila Farchati Firdaus	12,734,000	822,000
2.	Saiful Anwar	8,996,800	1,525,000
3.	Moh Halimi	11,423,000	1,000,000
4.	Faesar Adam	4,479,000	710,000
5.	Arief Pranomo	1,120,000	
	Jumlah	4,057,000	38,725,800

Target pada bulan Januari 2020 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesarRp12.734.000,- dan infaq sebesar Rp 822.000,-“. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesarRp 8.996.000,- dan infaqnya sebesar Rp 1.525.000,-“. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 11.423.000,- dan infaq sebesar Rp 1.000.000,-“. Dan target dari “Faesar Adam zakatnya sebesar Rp4.479.000,- dan infaqnya sebesar Rp 710.000,-“. dan Target dari “Arief Pranomo zakatnya sebesar Rp 1.120.000,- “. Berikut ialah target perkaryawan pada bulan Januari 2020.

Tabel 4.6

Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Cabang Kudus bulan februari 2020 sebelum pandemi (Direct Fundraising)³⁵

No	Nama Zisc	Zakat	Infak
1.	Nila Farchati Firdaus	10,878,000	2,114,000
2.	Saiful Anwar	10,265,000	2,095,000
3.	Moh Halimi	17,390,000	1,050,000
4.	Faesar Adam	4,415,000	430,000
5.	Arief Pranomo	1,650,000	
	Jumlah	5,689,000	44,598,000

Target pada bulan Februari 2020 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesarRp 10.878.000,- dan infaq sebesar Rp 2.114.000,-“. Target untuk “Saiful Anwar

³⁴ Zulaikah, staf admin, Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Tahun 2020. 26 September 2022 pukul 11:58 WIB

³⁵ Zulaikah, staf admin. 26 September 2022 pukul 11:58 WIB

zakatnya sebesarRp 10.265.000,- dan infaqnya sebesar Rp 2.095.000,-“. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 17.390.000,- dan infaq sebesar Rp 1.050.000,-“. Dan target dari “Faesal Adam zakatnya sebesar Rp4.415.000,- dan infaqnya sebesar Rp 430.000,- “.dan Target dari “Arief Pranomo zakatnya sebesar Rp 1.650.000,- “. Berikut ialah target perkaryawan pada bulan Februari 2020.

Tabel 4.7
Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Cabang Kudus
bulan maret 2020 sebelum pandemi (Direct Fundraising)³⁶

No	Nama Zisco	Zakat	Infak
1.	Nila Farchati Firdaus	11,023,000	1,180,000
2.	Saiful Anwar	8,987,800	1,636,000
3.	Moh Halimi	12,424,000	1,200,000
4.	Faesal Adam	4,146,000	470,000
5.	Arief Pranomo	1,100,000	
	Jumlah	4,486,000	37,680,800

Target pada bulan Maret 2020 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesarRp11.023.000,- dan infaq sebesar Rp1.180.000,-“. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesarRp 8.987.800,- dan infaqnya sebesar Rp 1.636.000,-“. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 12.424.000,- dan infaq sebesar Rp 1.200.000,-“. Dan target dari “Faesal Adam zakatnya sebesar Rp 4.146.000,- dan infaqnya sebesar Rp 470.000,-“.dan Target dari “Arief Pranomo zakatnya sebesar Rp 1.100.000,- “. Berikut ialah target perkaryawan pada bulanMaret 2020.

Dari penjelasan tabel 4.5, 4.6 dan 4.7 diperoleh sebelum masa pandemi. Dalam pemerolehan dana sebelum masa pandemi mengalami kenaikan dan penurunan dalam pemerolehan dana infaq, dengan demikian Yatim Mandiri Kudus terus berbenah dalam menghadapi kendala penghimpun.

³⁶ Zulaikah, staf admin. 26 September 2022 pukul 11:58 WIB

Tabel 4.8
Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Cabang Kudus
bulan juni 2022 setelah pandemi (Indirect Fundraising)³⁷

No	Nama Zisco	Zakat	Infak
1.	Nila Farchati Firdaus	13,183,000	2,937,000
2.	Saiful Anwar	7,170,000	1,565,000
3.	Moh Halimi	9,565,000	1,340,000
4.	Faesar Adam	15,837,500	
5.	Mpz – Ari Prasetyo	950,000	
	Jumlah	5,842,000	46,705,500

Target pada bulan Juni 2022 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesarRp13.183.000,- dan infaq sebesar Rp 2.937.000,-“. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesar Rp 7.170.000,- dan infaqnya sebesar Rp 1.565.000,-“. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 9.565.000,- dan infaq sebesar Rp 1.340.000,-“. Dan target dari “Faesar Adam zakatnya sebesar Rp 15.837.000,- dan Target dari “Mpz – Ari Prasetyo zakatnya sebesar Rp 950.000,- “. Berikut ialah target perkaryawan pada bulan Juni 2022.

Tabel 4.9
Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Cabang Kudus
bulan juli 2022 setelah pandemi (Indirect Fundraising)

No	Nama zisco	Zakat	Infak
1.	Nila Farchati Firdaus	11,383,000	1,173,000
2.	Saiful Anwar	8,185,000	1,940,000
3.	Moh Halimi	10,602,000	1,550,000
4.	Faesar Adam	14,727,500	2,820,000
5.	Mpz – Ari Prasetyo	11,918,750	
	Jumlah	7,483,000	56,816,250

Target pada bulan Juli 2022 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesarRp 11.383.000,- dan infaq sebesar Rp 1.173.000,-“. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesar Rp8.185.000,- dan infaqnya sebesar Rp 1.940.000,-“. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 10.602.000,- dan infaq sebesar Rp 1.550.000,-“. Dan target dari “Faesar Adam zakatnya sebesar Rp 14.727.500,- dan infaqnya sebesar Rp 2.820.000,-“.dan

³⁷ Zulaikah, staf admin , Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Tahun 2022. 27 September 2022, pukul 09:57

Target dari “Mpz – Ari Prasetyo zakatnya sebesar Rp 11.918.750,- “. Berikut ialah target perkaryawan pada bulan Juli 2022.

Tabel 4.10
Recap perolehan donasi Yatim Mandiri Cabang Kudus
Bulan Agustus 2022 setelah pandemi (Indirect Fundraising)³⁸

No	Nama Zisco	Zakat	Infak
1.	Nila Farchati Firdaus	10,293,000	960,000
2.	Saiful Anwar	9,277,300	1,340,000
3.	Moh Halimi	12,244,800	1,000,000
4.	Faesar Adam	17,892,000	2,885,000
5.	Mpz – Ari Prasetyo	8,150,000	
	Jumlah	4,949,000	57,857,100

Target pada bulan Agustus 2022 yakni “Nila Farchati zakatnya sebesar Rp10.293.000,- dan infak sebesar Rp 960.000,-“. Target untuk “Saiful Anwar zakatnya sebesar Rp 9.227.300,- dan infaknya sebesar Rp 1.340.000,-“. Target dari “Moh. Halimi zakatnya sebesar Rp 12.244.000,- dan infak sebesar Rp 1.000.000,-“. Dan target dari “Faesar Adam zakatnya sebesar Rp 17.892.000,- dan infaknya sebesar Rp 2.885.000,-“. dan Target dari “Mpz – Ari Prasetyo zakatnya sebesar Rp 8.150.000,- “. Berikut ialah target perkaryawan pada bulan Agustus 2022.

3) Reward

Di Yatim Mandiri juga ada semacam Reward untuk mengapresiasi ZISCO yang sudah mendapatkan donatur baru, terutama saat pemasukannya dalam melakukan fundraising itu tertinggi di cabang Kudus.

” Kalau soal reward itu biasanya dilakukan 1 tahun sekali entah itu dari cabang ataupun dari pusat. Dan diadakannya reward itu biar menjadikan semangat untuk para zisco dalam melakukan fundraising”.³⁹

Hal ini bisa menunjang motivasi agar ZISCO lainnya mengikuti strategi fundraising yang dijalankan oleh ZISCO yang mendapatkn Reward itu.

³⁸ Zulaikah, staf admin , 27 September 2022, pukul 09:57

³⁹ Wawancara Dengan Bapak Ary Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 29 Oktober 2022 pukul 11.20 WIB

Menurut penulis dari penelitian ini bahwa lembaga LAZNAS Yatim Mandiri Kudus sudah melakukan yang terbaik untuk mensejahterakan masyarakat dan para donatur yang sudah ikut berpartisipasi pada lembaga Yatim Mandiri. LAZNAS Yatim Mandiri juga sudah menjalankan tujuan dari fundraising dengan baik, yakni ZISCO telah berhasil melakukan kegiatan dalam menghimpun simpatisasi dan pendukung serta membangun citra lembaga yang baik dan selama ini sudah banyak melakukan kontribusi dalam pengelolaan, penyaluran maupun pemberdayaan. Dalam pengelolaannya lembaga Yatim Mandiri dituntut agar profesional supaya bisa menghasilkan daya guna yang bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan anak – anak yatim dhuafa.

C. Analisis Data

1. Analisis Strategi Fundraising di YatimMandiri Kudus

Yatim Mandiri ialah satu dari sekian lembaga nirlaba yang menggantungkan perolehan dananya pada aktivitas fundraising. Strategi yang dijalankan di Yatim Mandiri Kudus perihal fundraising ialah mereka memakai dua metode strategi, yakni direc fundraising dan indirec fundraising. Analisisnya ialah sebagai berikut:

a. Direct Fundraising (Strategi Fundraising Langsung)

Yang dimaksud dengan metode ini ialah metode yang memakai teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi muzakki secara langsung., yakni bentuk-bentuk penghimpunan dimana proses interaksi dan daya akomodasi pada respon muzakki bisa sesaat (langsung) dilakukan. Dengan metode ini jika dalam diri muzakki muncul keinginan untuk melakukan donasi sesudah mendapatkan promosi dari fundraiser lembaga, maka segera bisa melakukan dengan gampang dan semua kelengkapan maklumat yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia.

Yakni dengan cara sebagai berikut:

1. Pertemuan dikantor

ZISCO menjalankan aktivitas fundraising memakai strategi pertemuan langsung yakni dengan cara ZISCO memberikan ceramah pada calon donatur, selaras dengan program yang ada

di Yatim Mandiri yakni memberikan layanan ceramah gratis. Layanan ini bermaksud untuk memberikan dakwah pada donatur terlebih perusahaan yang sibuk tapimemerlukan siraman rohani.⁴⁰

2. Metode door to door.

Yakni aktivitas personal dengan langsung datang rumah ke rumah, dimana seorang fundraiser dari lembaga pengelola zakat menawarkan jasa langsung pada calon donatur. Pada saat door to door ZISCO pergi ketempat yang sudah direncanakan dengan membawa brosur atau proposal yang dijadikan satu di dalam amplop coklat. Seperti misalnya ke instansi, perusahaan – perusahaan atau ke toko – toko yang sudah menjadi sasaran ZISCO.

Di lain sisi ZISCO menawarkan program yang ada di Yatim Mandiri ke perusahaan – perusahaan, instansi dan toko - toko itu agar bisa berpartisipasi dalam perogram yg sudah di tawarkan dengan cara memberikan proposal aktivitaspada perusahaan – perusahaan, instansi ataupun toko - toko itu.

3. Direct Mail.

Direct Mail dilakukan dengan cara ZISCO membuat aktivitas fundraising memakai strategi direct mail yakni dengan cara mempersiapkan brosur aktivitas dan brosur itu kemudian dimasukkan kedalam sebuah amplop coklat beserta dengan proposal aktivitas yang akan dikirimkan ke sebuah lembaga ataupun instansi.

4. Telefundraising.

Pelanggan dana lewat telepon, juga dikenal sebagai *telefundraising* atau *telemarketing*. Dalam telefundraising ZISCO mempersiapkan nomor teleponcalon donaturyang sudah menjadi target dengan cara menghubunginya bisa berupa

⁴⁰ Direktorat Pemberdayaan Zaakt Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Departemen Agama RI, Pedoman Zakat 9 Seri, 2009, hlm 34

follow up dari aktivitas direct mail ataupun door to door. ZISCO menelpon nomor yang menjadi targetkemudian berbincang dengan yang bersangkutan. Perbincangan itu berupa sapaan dan menawarkan program yang ada di yatim mandiri dan membujuk calon donatur agar mau ikut berdonasi ke Yatim Mandiri Kudus.

b. Indirect Fundraising (Strategi Fundraising Tidak Langsung).

Strategi yang dijalankan oleh ZISCO Yatim Mandiri ialah sebagai berikut:

1) Event.

Strategi yang dipakai perihal Indirect fundraising bisa berupa ikut dan dalam event. Yatim Mandiri Kudus ikut dan dalam event hari – hari besar islam. Seperti misalnya pada saat Ramadhan Yatim Mandiri Kudus menjalankan aktivitas distribusi aktivitas Ramadhan dan pada saat hari Muharam, Yatim Mandiri Kudus mengadakan aktivitas Muharram Ceria dengan dilaksanakannya khotmil qur’an, do’a bersama dan penyerahan beasiswa anak Yatim binaan Yatim Mandiri Kudus dan sejumlahaktivitas lainnya.⁴¹

Ada salah satu informan mustahik yang mengikuti kegiatan Muharram Ceria bapak Afif menuturkan bahwa:

“Pada saat acara Muharram ceria ada beberapa kegiatan, diantaranya santunan anak yatim piatu, doa bersama dan pemberian beasiswa kepada anak asuh yatim mandiri kudus”.⁴²

2) Lewat perantara.

Strategi yang dipakai perihal indirect fundraising bisa berupa lewat perantara. Perantara disini yang dimaksud ialah perantara media tertulis ataupun media elektronik.⁴³ Perantara dalam media tertulis

⁴¹ Wawancara Dengan Ari Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 09.00 WIB

⁴² Wawancara dengan Pak Afif Informan mustahik Yatim Mandiri Kudus, 20 september 2022.

⁴³ Murtadho Ridwan, “Analisis Model Fundraising Dan Distribusi Dana ZIS Di UPZ Desa Wonoketingal Karanganyar Demak”, Jurnal Penelitian Vol. 10 No 2, 2016, hlm. 301

Yatim Mandiri sudah memiliki toolmarketing yang bisa dibawa oleh ZISCIO guna menunjang aktivitas fundraising. Toolmarketing Yatim Mandiri diantaranya ialah brosur Yatim Mandiri, brosur program aktivitas Yatim Mandiri, vocer ramadhan, muharrom dan wakaf, majalah, dan spanduk Yatim Mandiri ataupun spanduk aktivitas Yatim Mandiri.

Perihal brosur Yatim Mandiri ataupun brosur aktivitas Yatim Mandiri ada sejumlah nomor rekening yang bisa dimanfaatkan untuk mengirim donasinya lewat bank-bank terkait selaras dengan akad yang dituju. Di lain sisi didalam brosur ada nama dari satu dari sekian ZISCO yang bisa dihubungi saat hendak mendonasikan dananya ke Yatim Mandiri dan ada alamat dari kantor cabang Yatim Mandiri Kudus serta sejumlah program yang ada di Yatim Mandiri.

Sehingga mempermudah donatur, bisa datang langsung ke kantor atau lewat nomor rekening yang tertera lalu mengirim bukti transfer ke nama yang tertera di brosur itu. Di lain sisi untuk perantara dalam media elektronik, Yatim Mandiri memanfaatkan internet dengan cara membuka web resmi Yatim Mandiri, memakai media sosial seperti Facebook, Twitter, dan Intagram Yatim Mandiri.

Adapun informasi dari mustahik Yatim Mandiri bapak Mahmud beliau menuturkan bahwa:

“setau saya Yatim Mandiri adalah lembaga amil zakat, yang mana bisa menyalurkan zakat kita ke yang berhak” tambahnya saat ia mengetahui Yatim Mandiri “saya tau Yatim Mandiri ketika lewat di jalan menara karena ada spanduknya”.⁴⁴

Saat memakai media sosial mereka share program-program Yatim Mandiri yang akan dijalankan, di lain sisi mereka juga share event event yang akan Yatim Mandiri lakukan jauh-jauh hari seperti program rutin SGQ (super gizi qurban). Tapi satu dari sekian donatur mengungkapkan pertama kali ia mengenal Yatim Mandiri ialah dari

⁴⁴ Wawancara dengan informan Bapak Mahmud Mustahik Yatim Mandiri Kudus, 20 September 2022.

anaknya yang bersekolah di IAIN Kudus, anaknya tau dari temannya yang sedang menjalankan tugasnya yakni Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Yatim Mandiri Kudus.

Ini maknanya ZISCO Yatim Mandiri suksesmenjalankan tugasnya hingga sebuah kampus mempercayakan anak didiknya mencari pengalaman di Yatim Mandiri.

Penulis menuturkan bahwa menjadi fundraiser ialah satu dari sekian panggilan dan menjadi pelayan Allah. Dimana panggilan itu yang teretuang dalam firman Allah, yakni Al-Qur'an surat Attaubah ayat 103. Ia terus mencari dana dari orang-orang yang mampu selaras dengan ketentuan syari'at yang ada.

2. Analisis Kendala Yatim Mandiri Dalam Penghimpunan Dana Zis

Tiap-tiap perusahaan atau lembaga yang bergerak dibidang apapun pasti memiliki penghambat dalam menjalankanaktivitasnya masing - masing, dan penghambatnya juga pasti berlainan. Sama halnya dengan LAZ Yatim Mandiri yang memiliki sejumlahkendala yang menghambat aktivitasnya. Terutama pada aktivitas fundraising.

Kendala dari aktivitas fundraisingyang ada di Yatim Mandiri menurut sejumlah ZISCO ialah sebagai berikut:

a. Kendala secara langsung

1) Ditolak donatur secara langsung

saat melakukan fundraising secara door to door, yakni fundraiser yang terjun langsung ke lapangan yang belum tentu mereka kenali.⁴⁵ Cara penolakan mereka juga beragam. Berlandaskan observasi yang peneliti lakukan, ZISCO pernah mengalami penolakan secara langsung, yakni dimarahi sejumlah calon donatur, dikira meminta sumbangan dan ada yang menerima kedatangannya dengan baik tapi pada akhirnya calon donatur sudah mengalokasikan dananya kelembaga lain yang berdiri diatas ormas-ormas khususdi lain sisi juga

⁴⁵ Wawancara Dengan Faesal Adam, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 08.00

ada yang mengalokasikannya ke mustahiq secara langsung.

2) Miss komunikasi dengan donatur

Aktivitas fundraising ialah aktivitas yang memerlukan banyak waktu untuk meminimalisir keterbatasan jam kerja. Sehingga saat akan melakukan fundraising petugas terlebih dahulu harus menjalankan dan membuat jadwal terlebih dahulu dengan calon donatur, agar tidak terjadi miss komunikasi dengan donatur, sebab akan dikhawatirkan pihak donatur sedang sibuk dengan aktivitas – aktivitas yang lain. Sehubungan dengan hal itu perlunya berkoordinasi dengan mengatur hari dan jam pertemuan dengan donatur. Agar saat aktivitas fundraising bisa selaras dengan yang direncanakan dan bisa tepat waktu.

Sebab silaturahmi dan komunikasi menjadi hal penting bagi peningkatan pemasukan dana zakat, infak dan shadaqah. Ini juga menjadisuatu dari sekian keperluan bagi para donatur dan muzakky yang harus dipahami oleh organisasi pengelola zakat. Silaturahmi dan komunikasi pada para donatur dan muzakky penting bagi LAZ ataupun BAZ untuk meningkatkan pemasukan dana ZISnya.

3) Ada kecenderungan dari donatur

Masyarakat memiliki kecenderungan untuk memberikan zakatnya pada mustahiq secara langsung, disebabkan masyarakat belum sepenuhnya percaya dengan Yatim Mandiri. Tidak hanya di Yatim Mandiri saja tapi hampir semua lembaga zakat mengeluhkan dalam menghimpun dana itu tidak bisa banyak, mungkin sebab kulturnya juga cenderung lebih percaya pada kyai atau ustadz untuk menitipkan zakat, dan shodaqahnya. Pemikiran yang masih kolot dari masyarakat ini menjadi kendala sekaligus tantangan dari lembaga untuk menyadarkan masyarakat bahwa jika dana diberikan pada lembaga zakat akan bisa dikelola kemanfaatan yang lebih luas.⁴⁶

⁴⁶ Wawancara Dengan Ari Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 09.20 WIB

Satu dari sekian kekuatan yang mendorong para donatur dan muzakki mau mengeluarkan dana ZIS untuk mendanai program dan aktivitas LAZ ataupun BAZ ialah pelayanan yang baik yang diberikan LAZ ataupun BAZ pada para donatur dan muzakky. Kemudahan itu bisa berupa mempermudah dalam melakukan transaksi, misalnya: pembayaran ZIS lewat gesek kartu kredit atau transfer lewat ATM, layanan jemput zakat bagi yang sibuk untuk keluar menjalankan pembayaran ZIS, membuka konsultasi ZIS bagi para donatur dan muzakky yang kesukaran untuk mengkalkulasi dan mengeluarkan zakatnya.

- b. Kendala secara tidak langsung
Kendala yang tidak bisa dirasakan langsung yakni sebagai berikut:
 - 1) Susah dihubungi
Solusinya dalam melakukan komunikasi zisco terlebih dahulu menjalankan pendataan donatur zisco mimilah data donatur yang aktif dan tidak aktif agar zisco tidak salah dalam melakukan komunikasi pada donatur.⁴⁷ Kemudian sesudah mendapatkan data donatur yang tidak aktif, zisco menghubungi donatur satu persatu. Dan bersilaturahmi ke tempat donatur yang susah dibuhungi dengan mendatangi kediaman beliau.
 - 2) Tingkat Kesadaran Masyarakat
Tingkat kesadaran masyarakat akan kewajiban zakat dan pemahaman, pengetahuan dan pengenalan masyarakat bahwa lebih efektif memberi zakat ke Yatim Mandiri Cabang Kudus juga masih rendah, terlebih lagi pengusaha dari luar enggan memberikan zakatnya di tempat usahanya mencari rezeki Selain yang sudah dipaparkan di atas yang terpenting lagi ialah para karyawan Yatim Mandiri Kudus dalam tiap-tiap aktivitas harus bisa bekerja sama dan kekompakan tim sangat diperlukan untuk merealisasikan tujuan dan mengatasi kendala-

⁴⁷ Wawancara Dengan Faesal Adam, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 08.15

kendala yang ada.⁴⁸ dan mengevaluasi tiap-tiap aktivitas, agar jika terjadi ketidaksesuaian, maka bisa diubah untuk merealisasikan tujuan yang diinginkan.⁴⁹

3. Analisis Solusi Dari Penerapan Penghimpunan Yang dijalankan Yatim Mandiri Kudus

Solusi dari kendala secara langsung ialah:

a. mencari donatur baru

Saat mengalami penolakan langsung oleh calon donatur, ZISCO bisa melihat segmentasi donatur, profil donatur, dan lain-lain untuk mencari donatur baru. Segmentasi Donatur atau Muzaki adalah segmentasi LAZ atau BAZ, cara kreatif dalam memandang donatur dan Muzaki. Yang penting, segmentasi harus dipandang sebagai teknologi yang mengenali dan memanfaatkan sejumlah peluang yang muncul di masyarakat. LAZ atau BAZ harus melihat masyarakat hanya sebagai pasar bagi OPZ. Mungkin salah sasaran. Segmentasi yang tepat memungkinkan OPZ untuk menempatkan sumber daya sesuai dengan segmen masyarakat yang mengidentifikasi cara pandang donatur dan muzaki secara kreatif baik oleh individu, organisasi ataupun badan hukum. Ini berarti mengenali dan memanfaatkan sejumlah peluang yang ditawarkan masyarakat.

b. berkoordinasi waktu dengan donatur

Agar tidak terjadinya miss komunikasi dengan donatur maka dilakukannya koordinasi pada donatur di tiap-tiap ada keperluan. Hal itu dilakukan agar donatur merasa memiliki tanggung jawab dan rasa kepemilikan pada lembaga Yatim Mandiri Kudus.⁵⁰

c. Menumbuhkan kepercayaan masyarakat

Satu dari sekian solusi dalam implementasi penghimpunan yang dijalankan oleh Yatim Mandiri Kudus ialah menumbuhkan kepercayaan masyarakat. Dalam konteks ini masyarakat sukar sekali akan percaya

⁴⁸ Wawancara Dengan Ari Prasetyo, Kepala Cabang Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 10.00 WIB

⁴⁹ Wawancara Dengan Syaiful Anwar, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 08.40 WIB

⁵⁰ Wawancara Dengan Moh Halimi, karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 17 September 2022, Pukul 11.00 WIB

dengan sejumlah program yang dijalankan oleh Yatim Mandiri. Maka dibutuhkan sosialisasi dari pihak Yatim agar bisa percaya. Sisi lain juga Yatim Mandiri bisa menolong pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan.

Agar masyarakat bisa tertarik untuk berdonasi ke lembaga Yatim Mandiri maka didalam lembaga zakat harus memiliki kualitas pelayanan yang baik, hal itu menjadisaatu dari sekian aspek yang amat vital untuk diimplementasikanpada muzakki. Sehubungan dengan hal itu, Yatim Mandiri harus pintar dalam memilah dan memilih karyawan yang berpengalaman dan profesional agar masyarakat juga bisa memberikan kualitas pelayanan yang baik dan bisa memotivasi.

Solusi dari kendala secara tidak langsung ialah:

1) Menghubungi donatur secara berkala

Pihak zisco melakukan komunikasi dengan donatur dengan menelfon atau mem-whatsapp donatur itu. Mengingatkannya selalu jika ada keperluan atau event di lembaga Yatim Mandiri Kudus.

Dan mengusahakan untuk selalu menjaga komunikasi dengan donatur agar semua aktivitas yang ada dilembaga Yatim Mandiri bisa berjalan dengan lancar.⁵¹

2) Sosialisasi

Diadakannya sosialisasi pada calon donatur dengan memberikan maklumat program dan aktivitaslewat media sosial ataupun majalah bulanan yang ada di Yatim Mandiri Kudus. Maknanya perlu adanya aktivitas sosialisasi bisa dilakukan di kantor Yatim Mandiri Kudus atau ditempat lain yang sudah ditentukan.

Sebab Donatur ialah seseorang yang amat vital bagi lembaga zakat, dimana donatur sendiri ialah seorang yang bisa menolong lembaga itu dimana dana akan dialokasikanpada mustahiq. Dalam hal ini Yatim Mandiri akan memberikan pelayanan yang baik dan maksimal bagi pihak donatur agar donatur

⁵¹ Wawancara Dengan Faesal Adam, Karyawan Yatim Mandiri Kudus, Kantor Yatim Mandiri Kudus, pada 06 Oktober 2022, Pukul 09.30

bisa mendapatkan kepuasan dan bisa terus mengalokasikan dananya pada pihak lembaga.

Berdasarkan pembahasan di atas lembaga Laznas Yatim Mandiri Kudus memiliki peran penting dalam mensejahterakan masyarakat dan Standar kesejahteraan bisa terlihat dari lahirnya Undang-Undang Kesejahteraan Sosial, yakni merealisasikan kemampuan masyarakat dalam kehidupan bermasyarakat, peningkatan spiritual, dan aspek material yang semuanya ditujukan untuk merealisasikan hak asasi manusia (Mustahik) secara setara dan merata dengan masyarakat lainnya. Dengan adanya strategi fundraising yang dilakukan lembaga Yatim Mandiri ini

