ABSTRACT**Analisis Strategi *Fundraising* Dana Zakat Infaq Sedekah (ZIS) Terhadap Peningkatan Penerimaan Dana ZIS (Studi Kasus Di Yatim Mandiri)****Oleh: Ma'rifatul Hidayah**

Ajaran Islam memberikan peringatan dan ancaman yang keras terhadap orang yang enggan mengeluarkan zakat oleh karena itu agama Islam menetapkan *amilin* atau petugas-petugas khusus yang mengelolanya. Banyak diantara masyarakat yang sudah wajib zakat akan tetapi ada sebagian masyarakat yang belum menunaikan kewajibannya. Oleh karena itu perlu adanya strategi pengumpulan zakat yang menarik untuk mengajak masyarakat menunaikan kewajibannya. Pengumpul zakat di Indonesia bisa berupa LAZ maupun BAZ. Yatim Mandiri adalah salah satu lembaga nirlaba dari LAZNAS yang ada di Indonesia yang bertugas untuk melaksanakan pengumpulan, pendistribusian dan pendayagunaan zakat. Strategi *fundraising* bisa menggunakan dua metode. Yakni metode *direct* dan *indirect fundraising*. Fokus penelitian ini yakni bagaimana cara LAZNAS Yatim Mandiri dalam meningkatkan dana ZIS yang ada di lembaganya. Hal ini bisa dirincikan tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui bagaimana strategi *fundraising* di Yatim Mandiri dan untuk mengetahui apa yang menjadi kendala dalam kegiatan *fundraising* tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Dalam melakukan analisis dengan menggunakan analisis Miles Huberman. Hasil penelitian ini adalah Yatim Mandiri dalam melakukan strategi *fundraising* perlu adanya beberapa persiapan sebelum melakukan kegiatan *fundraising* yang dilaksanakan di Yatim Mandiri Kudus. Diantaranya yakni: persiapan *tool marketing*. *Tool marketing* ada majalah, brosur dan kuitansi. *Tool marketing* ini bisa dikategorikan sebagai metode *fundraising* yang dilakukan oleh Yatim Mandiri. Strategi yang dilakukan oleh Yatim Mandiri Kudus ini dibarengi dengan tarjet yang diberikan oleh kepala cabang kepada ZISCO yang ada di Yatim Mandiri. Hal ini berpengaruh dengan jumlah penerimaan dana di lembaga tersebut. Dalam praktiknya kegiatan *fundraising* di Yatim Mandiri memiliki beberapa kendala. Diantaranya adalah sering ditolak oleh donatur saat ZISCO terjun langsung ke lapangan, donatur berhenti berdonasi ke lembaga tersebut, dan ada yang pindah ke cabang Yatim Mandiri yang lainnya.

Kata Kunci: *Fundraising*, Strategi, Metode