

MANAJEMEN STRATEGI SYARIAH DALAM PENGUMPULAN DAN PENYALURAN DANA ZIS RUMAH ZAKAT UNTUK ANAK YATIM DHUafa DI BANJARMASIN

Anisah¹, Akhmad Hulaify², Zakiyah³

¹Ekonomi Syariah 60202, Fakultas Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan M A B, NPM16510002

²Ekonomi Syariah 60202, Fakultas Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan M A B, NIDN1118118202

³Ekonomi Syariah 60202, Fakultas Studi Islam, Universitas Islam Kalimantan M A B, NIDN1124028306

Email : kanieandnieza@gmail.com

ABSTRAK

Masih banyaknya anak yatim dhuafa di Banjarmasin yang membutuhkan bantuan untuk melanjutkan pendidikan, namun masih banyak masyarakat yang kurang ada rasa kepedulian untuk membantu. Sehingga membutuhkan strategi dalam pengumpulan dana Rumah Zakat agar tercapainya tujuan. Rumah Zakat adalah lembaga filantropi yang mengelola zakat, infak, sedekah, serta dana sosial lainnya yang dalam pengelolaannya memiliki strategi pemanfaatan teknologi informasi dengan memanfaatkan website dan media sosial dan memiliki dampak positif dalam pengelolaan zakat. Rumusan masalah penelitian ini memuat tentang bagaimana praktek pengumpulan dan penyaluran dana ZIS Rumah Zakat dan Bagaimana manajemen strategik Rumah Zakat dalam pengumpulan dan penyaluran dana ZIS untuk anak yatim dhuafa di Banjarmasin. Dengan tujuan penelitian ini yaitu mengetahui bagaimana praktek pengumpulan dan penyaluran dana ZIS Rumah Zakat dan Bagaimana manajemen strategik Rumah Zakat dalam pengumpulan dan penyaluran dana ZIS untuk anak yatim dhuafa di Banjarmasin.

Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian berupa proses manajemen Rumah Zakat dalam pengumpulan dan penyaluran dana disini adalah dengan pengelolaan yang berupa pengumpulan dana, lalu perencanaan dan pelaksanaan berupa penawaran secara online maupun offline kepada para muzzaki yang akan dilakukan team Rumah Zakat melalui program beasiswa juara untuk anak yatim dhuafa, setelah perencanaan akan diadakan pengawasan dalam bentuk proses penyaluran dana dan pembinaan yang akan diberikan kepada anak yatim dhuafa.

Kata Kunci: Zakat, Infak, dan Sedekah, Manajemen Strategi Syariah, Pengumpulan dan Penyaluran dana

ABSTRACT

There are still many orphans in Banjarmasin who need assistance to continue their education, but there are still many people who do not care enough to help. So it requires a strategy in collecting Rumah Zakat funds in order to achieve goals. Rumah Zakat is a philanthropic institution that manages zakat, infaq, alms, and other social funds which in its management has a strategy of utilizing information technology by utilizing websites and social media and has a positive impact in managing zakat.. With the aim of this research is to know how the practice of collecting and distributing ZIS Rumah Zakat funds and how the strategic management of Rumah Zakat in collecting and distributing ZIS funds for orphaned orphans in Banjarmasin.

The research was conducted at the Banjarmasin branch of the Rumah Zakat agency. The research background was planning, organizing, implementing, monitoring and evaluating. This type of research is qualitative research using a case study approach. The data sources in this research are primary data and secondary data. Data collection techniques in research are interviews, observation, and documentation.

The results of the research in the form of Rumah Zakat management process in collecting and distributing funds here are by managing in the form of fundraising, then planning and implementing in the form of online and offline offers to muzzaki which will be carried out by the Rumah Zakat team through a champion scholarship program for orphans planning will be carried out supervision in the form of a process of channeling funds and coaching that will be given to orphaned orphans

Keywords: Zakat, Infaq, and Alms, Sharia Strategy Management, Collection and Distribution of Funds

PENDAHULUAN

Mengingat bahwa mayoritas penduduk Indonesia khususnya Banjarmasin adalah beragama Islam dengan jumlah penduduk muslim di tahun 2019 mencapai 700.870 penduduk di Banjarmasin maka peluang untuk melakukan upaya pengentasan kemiskinan dengan menggunakan dana zakat terbuka lebar. Maka dari itu banyak lembaga-lembaga penghimpun dana zakat berdiri di Banjarmasin.

Pengaturan ini muncul agar manusia selalu ingat bahwa apa yang mereka miliki bukanlah kepemilikan secara mutlak, ada hak orang lain didalam harta yang dimiliki setiap manusia. Segala sesuatu yang ada dimuka bumi adalah milik mutlak Allah SWT. Manusia adalah pengelola barang titipan Allah semata. Sehingga dalam pendistribusiannya serta pembelanjannya harus diatur sesuai dengan apa yang dikehendaki oleh pemilik mutlak yaitu Allah SWT. Kepemilikan harta yang tidak mutlak, seharusnya menjadikan manusia lebih berhati-hati dalam membelanjakan harta yang dimilikinya. Manusia hanya sebagai perantara agar merawat, mengelola, juga mendistribusikan. Salah satunya dengan jalan berzakat, memberikan sebagian harta yang kita miliki kepada orang yang berhak menerimanya. Sehingga kemiskinan yang sedang merajai negara kita khususnya Banjarmasin akan dapat berkurang.

Bila dana zakat bisa terkelola dengan efektif, maka angka kemiskinan di Banjarmasin paling tidak bisa diminimalisir, dan kesejahteraan bisa meningkat. Untuk memberikan layanan terhadap masyarakat muslim, sampai saat ini banyak lembaga dan yayasan yang mendirikan lembaga amil zakat yang salah satunya adalah Rumah Zakat yang didirikan di Bandung yang mana sudah mempunyai kantor cabang hampir diseluruh Indonesia yang salah satunya berdiri di Banjarmasin.

Berawal dari keprihatinan itulah maka berbagai lembaga zakat di Banjarmasin terus menggalang dana Zakat agar terhimpun sesuai potensi yang ada. dengan melakukan berbagai

cara salah satunya seperti yang dilakukan Rumah Zakat yaitu upaya mengoptimalkan dana ZIS Rumah Zakat banyak mengeluarkan program-program khusus seperti program khitanan massal, program penyaluran bantuan kesehatan, program penyediaan ambulance gratis, program bantuan wirausaha, program gizi sang juara, dan program Beasiswa Juara. Namun yang menjadi program unggulan di Banjarmasin yakni program Beasiswa Juara.

Bapak Muhammad Luthfi Alfin selaku Branch Manager Rumah Zakat area Kalimantan Selatan menambahkan bahwa program Beasiswa Juara menjadi unggulan karena kepedulian masyarakat terhadap anak yatim dhuafa di Banjarmasin cukup tinggi, ini menjadi peluang untuk memaksimalkan dana ZIS melalui Beasiswa Juara dalam upaya menciptakan pemerataan kesejahteraan di Banjarmasin.

Di Banjarmasin memang banyak berdiri lembaga-lembaga ZIS, namun menurut bapak Luthfi Alfin Rumah Zakat mempunyai perbedaan dengan yang lain yang mana perbedaan ini membuat Rumah Zakat mempunyai nilai lebih dibanding yang lain, yakni di Rumah Zakat khususnya melalui program Beasiswa Juara menerapkan pembinaan terhadap anak kurang mampu yang menerima dana infak tersebut baik itu pembinaan dalam hal agama, kreatifitas, bakat, pendidikan, dan lain-lain.

Dana ZIS melalui program Beasiswa Juara yang didapatkan Rumah Zakat lumayan banyak, ini terlihat dari jumlah penerima Beasiswa Juara (infak) seperti yang dituturkan bapak Luthfi Alfin per tahun 2019 ini mencapai 177 orang di wilayah Banjarmasin, yang mana ketentuan infak dari donatur yakni sebagai berikut: Anak SD: Rp. 185.000/orang/bulan, Anak SMP: Rp. 205.000/orang/bulan, Anak SMA: Rp. 235.000/orang/bulan dan Mahasiswa: Rp. 550.000/orang/bulan

Kita asumsikan saja seandainya dari 177 orang penerima Beasiswa Juara semua hanya dari anak SD maka $Rp. 185.000 \times 177 \text{ orang} = Rp. 32.745.000/\text{bulan}$, pada program

Beasiswa Juara ini pihak donatur dan pihak Rumah Zakat sudah berakad diawal bahwa donatur harus memberikan Beasiswa Juara minimal selama sebulan sekali atau setahun penuh, jadi bisa dihitung pendapatan dari infak Beasiswa Juara ini sebesar Rp. 32.745.000 x 12 bulan = Rp. 392.940.000 per tahun dana yang terkumpul, apalagi nyatanya penerima Beasiswa Juara di Banjarmasin tidak hanya anak SD, melainkan ada juga yang SMP, dan SMA. Tentunya angka khusus dana infak yang dikumpulkan Rumah Zakat jauh lebih besar, maka hal ini akan lebih cepat lagi dalam mengoptimalkan potensi pemasukan dana ZIS di Banjarmasin.

Namun demikian, faktanya kalau hanya bisa menghimpun dana dari donatur-donatur yang jumlahnya hanya mampu memberikan dana kepada penerima Beasiswa Juara sebanyak 177 orang saja, masih belum maksimal mengangkat kaum dhuafa di sudut-sudut kota karenamengingat banyaknya kaum dhuafa di Banjarmasin dan mengingat potensi ZIS yang cukup besar.

Karena Rumah Zakat mempunyai senjata yang hebat dalam mengumpulkan dana ZIS khususnya infak tentunya ini adalah sebuah peluang yang jangan disia-siakan, tapi harus dikembangkan mengingat setiap tahunnya donatur Beasiswa Juara selalu terjadi fluktuatif artinya jumlah donatur itu setiap tahunnya turun naik.

METODE PENELITIAN

jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi dll, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus

yang alamiah dandengan memanfaatkan berbagai metode alamiah

PEMBAHASAN

1. Manajemen Strategik Syariah dalam Pengumpulan dan Penyaluran Dana ZIS Rumah Zakat untuk Yatim Dhuafa di kota Banjarmasin

Dari hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana butuh strategi yang matang, seperti yang sudah penulis jabarkan dibab sebelumnya bahwa Manajemen strategi adalah ilmu penyusunan, pelaksanaan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi untuk mencapai tujuannya. Yakni proses jalannya suatu organisasi dalam mencapai tujuannya.

Mencari dana infak dari donatur untuk membantu program pendidikan anak-anak di Banjarmasin oleh Rumah Zakat penulis rasa sangat tepat. Karena 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 berinjak, hal ini tentunya membuat masyarakat termotivasi dalam berinjak karena mereka sering mendengar penjelasan mengenai al-Qur'an surat al-Baqaroh ayat 261

aynitrA

261. Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah[166] adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui.

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. Pada dasarnya anak yatim termasuk dalam kategori fakir dan miskin dikarenakan keluarga keduanya meninggal, sehingga membutuhkan orang yang menanggung biaya hidup dan memeliharanya.

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. 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.

Mengingat kembali penjelasan dari bab sebelumnya bahwa infak lebih umum dari pada zakat karena setiap orang beriman sangat dianjurkan untuk berinfak, baik mampu maupun tidak mampu. Infak tidak ditentukan jenis barangnya, jumlahnya dan sasaran khusus pendaayagunaannya. Oleh karena itu, berinfak boleh diberikan kepada siapa pun,

seperti kepada kedua orang tua, saudara, dan anak yatim. Namun berinfak sangatlah penting untuk mengurangi tingkat kemiskinan di Banjarmasin.

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

Dari aspek pengawasan, menurut 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 dari pada aktifitas dan tindakan-tindakan untuk menjamin agar semua pelaksanaan dan penyelenggaraan infak berlangsung serta berhasil sesuai dengan apa yang telah direncanakan, diputuskan, dan diinstruksikan. Pengawasan ini juga faktor penentu keberhasilan strategi yang dilakukan dalam pengelolaan dan penyalurandana. Berhasil tidaknya pelaksanaan kegiatan pemasaran (strategi) suatu organisasi atau perusahaan sangat tergantung pada kemampuan pimpinan untuk mengarahkan dan

mengendalikan semua kegiatan pelaksanaan dibidang pemasaran.

karakteristik manajemen strategis, yaitu adanya tujuan yang ingin dicapai, perubahan lingkungan yang harus diantisipasi, serta strategi yang harus diimplementasikan. Dengan kata lain, ada tiga komponen pokok yang harus ada di dalam manajemen strategis, yaitu pertama, visi, misi dan tujuan organisasi; kedua, analisis lingkungan organisasi untuk mendeteksi kekuatan-kelemahan dan peluang-ancaman organisasi; ketiga, strategi organisasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi dibutuhkan untuk meminimalisir ketidakpastian (*uncertainty*) dan memberikan konsistensi untuk dapat membantu dan memuaskan kebutuhan intrinsik, serta menjaga efisiensi kerja dalam kondisi yang stabil. Agar tercapainya karakteristik tersebut, maka perlu beberapa cara team Rumah Zakat lakukan yaitu:

- 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 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 (teller) yang handal. apabila pada suatu keadaan ternyata *muzakki* gagal menjadi donatur maka yang menawarkan (teller) kedepannya harus merenungi sebab-sebab kegagalan tersebut dan memperbaikinya pada kesempatan yang lain,

- b. Silaturahmi kerumah para *muzakki*

Diketahui bahwa tidak semua muzakki yang loyal kepada Rumah Zakat menyetorkan dana zakatnya datang ke kantor 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..

- 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.

Dengan begitu menurut penulis bahwa yang menjadi salah satu faktor keberhasilan berjalannya program infak melalui Beasiswa Juara dan juga menimbulkan faktor kegagalan dalam pengelolaan dan penyalurandana 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 traditional yakni kepeminta-minta pinggir jalan saja menjadi lebih profesional yakni menambah infak ke lembaga resmi seperti Rumah Zakat.

Dari beberapa Analisis yang penulis lakukan, maka dapat dirangkumkan bahwa hasil analisis dari program Beasiswa Juara tersebut adalah dengan beberapa metode seperti:

- a) Rumah Zakat Banjarmasin memberikan informasi materi seputar proposal, majalah, brosur, spanduk program Beasiswa Juara kepada masyarakat.
- b) 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 komplek-komplek perumahan untuk memberikan

informasi mengenai program infak Beasiswa Juara oleh Rumah Zakat.

- 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. Rumah Zakat menunjukkan keprofesionalannya dengan membentuk unit pengumpul ZIS termasuk unit pengumpul dana infak Beasiswa Juara yang mereka sebut dengan ZA (*Zakat Advisor*).

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 memberikan kemudahan untuk BAZ menjangkau dana dari muzakki. Dan sebaliknya juga memberikan untuk muzakki yang ingin menyalurkan dananya. 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.

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 Sofjaan Assauri mengungkapkan bahwa untuk berhasilnya usaha dibutuhkan sejumlah besar informasi, terutama informasi yang berhubungan dengan peralatan pemasaran yang efektif. 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.

f. Pembukaan counter penerimaan pada setiap event

Pembukaan counter penerimaan Beasiswa Juara pada setiap event misal seperti 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 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

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. 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 (penempatan kotak super infaq)

Penjemputan dana infak untuk Beasiswa Juara biasanya dilakukan olehamil 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

19. Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian

. 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.

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 229 per 2019 dan 157 penempatan kotak infaq, dari dana yang ada tersebut digunakan untuk memberdayakan 177 anak-anak yatim/dhuafa. Kedepannya pihak Rumah Zakat akan terus gencar memasarkan produk Beasiswa Juara ini dengan berbagai strategi yang sudah dirumuskannya.

Kondisi kultur budaya masyarakat Banjarmasin yang terbiasa berinfak dijalankan kepada masyarakat yang membutuhkan dan merasa asing dengan berinfak melalui lembaga resmi merupakan salah satu analisis 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 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 meminta-minta 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.

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 zakat atau infak.

Oleh karena itu menurut penulis pentingnya sebuah sosialisasi terhadap masyarakat agar lebih bijak dalam memberikan zakat maupun sedekah mereka kepada yang sangat membutuhkan, dengan cara mengunjungi rumah-rumah yang dirasa ekonominya di atas rata-rata, atau perumahkan dan komplek-kompleh mewah di daerah Banjarmasin khususnya, atau bahkan ke toko-toko di pasar, agar nantinya tidak sembarangan memberikan zakat atau sedekah kepada mereka yang nantinya akan disalahgunakan, bahkan lebih sering memberikan kepada mereka yang masih sangat sehat dan masih bisa bekerja, apalagi tidak sedikit yang menjadikan minta-minta sebagai pekerjaan utama mereka.

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, bahkan agar bisa menggunakan pembagian proposal, majalah, brosur, spanduk dll agar masyarakat lebih tau kalau ada rumah zakat yang nantinya akan lebih jelas dalam pengelolaan dan menyalurkan dana zakat tersebut, tidak sampai di gunakan untuk hal-hal yang tidak berguna agar tidak menjadi sia-sia.

2. Praktek Pengumpulan dan Penyaluran dana ZIS Rumah Zakat untuk Anak Yatim Dhuafa di Banjarmasin

Hasil analisis yang dapat penulis rangkum dalam Praktek Pengumpulan dan Penyaluran dana Rumah Zakat terhadap para anak yatim dhuafa di Banjarmasin adalah dengan melakukan beberapa cara yakni pertama pihak Rumah Zakat akan mendata calon anak yatim dhuafa yang layak menjadi anak asuh Rumah Zakat, data tersebut akan dibuat dalam satu proposal yang akan di ajukan kepada calon pendonatur, kedua team Rumah Zakat akan mencari atau menawarkan proposal/katalog baik offline maupun online kebeberapa calon danatur, baik itu pribadi maupun instansi atau perusahaan, yakni proposal khusus beasiswa juara yang isinya ada sejumlah data anak asuh yang layak mendapatkan bantuan, ketiga setelah adanya ketertarikan sipendonatur maka akan dibuatlah kesepakatan bersama tentang prosedur pengumpulan dan penyaluran dana terhadap anak asuh tersebut.

Penyaluran dana dilakukan setiap sebulan sekali, dana akan di transfer kerekening masing-masing anak asuh, selain mendapatkan dana, para anak asuhpun diberikan pembinaan setiap 2 kali dalam sebulan. Dalam proses pembinaan team Rumah Zakat membuat hasil raport anak asuh yang hasilnya akan ditunjukkan kepada para pendonatur disetiap persemesternya.

PENUTUP

Dari hasil analisis penulis menyimpulkan bahwa upaya dalam praktek pengumpulan dan penyaluran dana Rumah Zakat untuk Yatim dhuafa di Banjarmasin adalah pertama pihak Rumah Zakat akan mendata calon anak yatim dhuafa yang layak menjadi anak asuh Rumah Zakat, data tersebut akan dibuat dalam satu proposal yang akan di ajukan kepada calon pendonor, kedua team Rumah Zakat akan mencari atau menawarkan proposal/katalog baik offline maupun online beberapa calon donor, baik itu pribadi maupun instansi atau perusahaan, yakni proposal khusus beasiswa juara yang isinya ada sejumlah data anak asuh yang layak mendapatkan bantuan, ketiga setelah adanya ketertarikan sipendonor maka akan dibuatlah kesepakatan bersama tentang pengelolaan dan penyaluran dana terhadap anak asuh tersebut. Penyaluran dana dilakukan setiap sebulan sekali, dana akan di transfer rekening masing-masing anak asuh, selain mendapatkan dana, para anak asuhpun diberikan pembinaan setiap 2 kali dalam sebulan. Dalam proses pembinaan team Rumah Zakat membuat hasil raport anak asuh yang hasilnya akan ditunjukan kepada para pendonor disetiap persemesternya.

Rumah Zakat memiliki beberapa strategi dalam pengumpulan dan penyaluran dana Rumah Zakat Yatim dhuafa, yakni melalui metode program Beasiswa juara dengan beberapa teknik yaitu (1) Penawaran langsung di kantor Rumah Zakat Banjarmasin bagi para *muzakki* yang datang ke kantor, (2) Silaturahmi kerumah para *muzakki* zakat, (3) Sosialisasi program Beasiswa Juara, (4) Pembentukan unit pengumpul dana (*zakat advisor*), (5) Penawaran lewat media sosial, (6) Pembukaan counter penerimaan pada setiap event, (7) Koordinasi dengan berbagai pihak/mitra, dan yang terakhir (8) Jemput dana (Penempatan Kotak Infaq). Dan untuk penyaluran dana dilakukan secara langsung ke lapangan kepada yang lebih membutuhkan, adapun untuk anak yatim dhuafa melalui transfer ke rekening masing-masing anak asuh Rumah Zakat di Banjarmasin.

DAFTAR PUSTAKA

- Daud Ali, Mohammad. 1988. *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press).
- Taufiqurokhman, , (2016). *Manajemen Strategik*. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama
- Furqon, Ahmad. 2015. *Manajemen Zakat*. Semarang: CV Karya Abadi Jaya.
- Hafidhuddin, Didin. 2002. *Zakat dalam Perekonomian Modern*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Hermawan, Asep. 2005. *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*. Jakarta PTGrasindo.:
- Kartono, Kartini. 1990. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: Mandar Maju.
- Muhammad dan Abu Bakar HM. 2011. *Manajemen Organisasi Zakat*. Malang:Madani.
- Qardawi, Yusuf. 2006. *Hukum Zakat, terj. Salman Harun et. al.* Jakarta: PT Pustaka Litera AntarNusa.
- Prastowo, Andi. *Memahami Metode-Metode Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Raco, J.R.2010. *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik danKeunggulannya*. Jakarta: PT Grasindo
- Sari, Elsi Kartika. 2006. *Pengantar Hukum Zakat dan Wakaf*. Jakarta: PT Grasindo
- Supena, Ilyas dan Darmin. 2009. *Manajemen Zakat*. Semarang: Walisongo Press.
- Supriyanto, Eko.2005. *Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Triyowati, Hermin et. al. 2017. *Manajemen Lembaga Amil Zakat*. Jakarta: Penerbit Universitas Trisakti.
- Umar, Husein. 2008. *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Vandestra, Muhammad. 2018. *Kitab Hadits Shahih Bukhari & Muslim*.Edisi Bahasa Indonesia. Dragon Promedia.
- Akhmad Rudi Setiawan, 2019, *Studi Analisis Terhadap Strategi Penghimpunan*

Zakat Di Rumah Zakat. Semarang:
Skripsi Universitas Negeri
Walisongo Semarang.

N. Oneng Nurul Bariyah. 2016. Strategi Penghimpunan Dana Sosial Ummat pada Lembaga-Lembaga Filantropi di Indonesia (Studi Kasus Dompot PeduliUmmat Daarut Tauhid, Dompot Dhuafa Republika, BAZNAS, dan BAZIS DKI Jakarta). Dalam Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Li Falah Vol. 1 No.1

<https://www.rumahzakat.org/tentang-kami/>

<https://www.rumahzakat.org/program/senyum-juara/>

Compro_RZ_2018_untuk web.pdf