

**STRATEGI FUNDRAISING DALAM MENGELOLA DANA (ZIS)
ZAKAT, INFAQ, SHADAQAH DI LAZISMU
WILAYAH BENGKULU**

Agro Kurniawan¹, Sri Ekowati²

¹²**Universitas Muhammadiyah Bengkulu**
agrokurniawan25@gmail.com

ABSTRACT

This research presents the study of fund-raising strategy for managing the funds of Zakat, Infaq, Shadaqah at Muhammadiyah Zakat, Infaq, and Shodaqoh Institution (Lazismu) of Bengkulu Region. This study aims to determine the fund-raising strategy in managing Zakat, Infaq, Shadaqah funds at Lazismu. This type of research was descriptive by using qualitative methods. The method of data collection technique were through observation, interviews, and documentation. The results of this study indicated that the strategies of Lazismu generally used dialogue fund-raising, corporate, multi-channel and donor retention and development. There was no longer routinely for distributing ZIS, due to lack of public understanding in term of obligation to carry out ZIS.

Keywords: Fund-raising Strategy, Dialogue, Corporate, Multi-channel, Development.

PENDAHULUAN

Kemiskinan masih menjadi masalah klasik negeri ini yang belum bisa terselesaikan. Masih banyak masyarakat Indonesia yang hidup di bawah garis kemiskinan, baik yang hidup di pedesaan maupun perkotaan. Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan, namun angka kemiskinan tidak turun secara signifikan. Jumlah penduduk miskin pada tahun 2015 diprediksi mencapai 30,25 juta orang atau sekitar 12,25 persen dari jumlah penduduk Indonesia. Jika berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah penduduk miskin pada tahun 2014, presentase penduduk miskin di Indonesia mencapai 11,25 persen atau 28,28 juta jiwa, maka pada 2015 ada tambahan penduduk miskin sekitar 1,9 juta jiwa menurut Republika (2015).

Kewajiban zakat dalam Islam mempunyai makna yang sangat fundamental. Selain berkaitan erat dengan aspek-aspek ketuhanan, juga sangat dekat kaitannya dengan aspek ekonomi dan sosial. Nuruddin (2006) menjelaskan, diantara aspek-aspek ketuhanan (transendental) adalah banyaknya ayat-ayat al- Qur'an yang menyebutkan masalah zakat, termasuk diantaranya 28 ayat yang menyandingkan kewajiban zakat dengan kewajiban shalat secara bersama. Sedangkan dari aspek keadilan, perintah zakat dapat dipahami sebagai satu kesatuan sistem yang tak terpisahkan dalam pencapaian kesejahteraan sosial ekonomi dan kemasyarakatan.

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Wahbah al-Zuhayly (2000: 86), bahwa kewajiban untuk menunaikan zakat bagi umat Islam merupakan jalan yang paling utama untuk menyelesaikan kesenjangan sosial. Di samping itu, dengan berzakat, maka orang tersebut bisa merealisasikan sifat gotong royong dan tanggung jawab sosial kepada masyarakat Islam.

Namun, menurut Ketua Umum Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Didin Hafidhuddin, menyatakan potensi zakat Indonesia yang mencapai Rp 200 triliun lebih per tahun itu, yang sejatinya bisa membantu pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan, dalam realisasinya di lapangan masih belum maksimal.

Potensi ZIS di Bengkulu 5 milyar berdasarkan hasil perolehan BAZNAS Provinsi Bengkulu tahun 2018 menyacap 4,5 milyar, itupun baru dipotong dari ASN PEMDA dan belum dihitung penghimpunan dari lembaga zakat lainnya, masyarakat, dan perudahaan. Berdasarkan hal tersebut berarti potensi zakat di Bengkulu cukup besar dan belum maksimal dalam penghimpunan. Masih ada masyarakat yang kurang paham tentang kewajiban ZIS. Pertama Kesadaran masyarakat Bengkulu yang kurang terhadap peran zakat bagi perekonomian. Kedua Kurang kepercayaan masyarakat terhadap lembaga zakat baik pemerintah maupun lembaga organisasi yang tidak transparan. Ketiga Kurangnya dukungan negara untuk proaktif dalam berjalannya UU tentang zakat. Tugas pemerintah tidak hanya menyediakan pelayanan dan menciptakan kondisi yang kondusif, harus ada ketegasan yang ditunjukkan kepada para muzakki agar terwujudnya pembangunan ekonomi bersama melalui zakat.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti di LAZISMU wilayah Bengkulu berdiri sebagai institusi pengelola zakat ditingkat provinsi dengan manajemen modern yang diharapkan dapat menghantarkan zakat menjadi bagian dari penyelesaian masalah (*problem solver*) atas kondisi kemasyarakatan yang terus berkembang. Dengan budaya kerja amanah, profesional dan transparan LAZISMU wilayah Bengkulu berusaha mengembangkan diri menjadi Lembaga Zakat terpercaya. LAZISMU wilayah Bengkulu adalah lembaga nirlaba tingkat provinsi yang berkhidmat dalam pemberdayaan masyarakat melalui pendayagunaan secara produktif dana zakat, infaq, shodaqoh dan dana kedermawanan lainnya baik dari perseorangan, lembaga, perusahaan dan instansi lainnya. Dalam proses dan strategi pengumpulan dan penghimpunan zakat LAZISMU wilayah Bengkulu, salah satunya menggunakan konsep *fundraising*, yaitu suatu upaya atau proses kegiatan dalam rangka menghimpun dana zakat, infaq, shodaqoh dari masyarakat baik individu kelompok organisasi dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk orang yang berhak menerima zakat (*mustahik*). Maka dalam hal ini butuh proses *fundraising* yang mapan agar terkumpul secara maksimal. Dalam artian yang sederhana *fundraising* adalah proses mempengaruhi masyarakat, baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada suatu lembaga zakat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini berupa penelitian lapangan yang dilakukan di Kantor LAZISMU Bengkulu, Jalan Salak Raya Nomor 20, Kota Bengkulu. Waktu Pelaksanaan penelitian tahun 2020 sampai dengan selesai.

Peneliti menggunakan penelitian lapangan kualitatif (*fieldresearch*). Penelitian lapangan adalah kegiatan penelitian dilapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dengan mendatangi responden yang berada di suatu tempat. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif dilakukan terutama yang berkaitan dengan pola tingkah laku manusia (*behavior*) dan pamakna yang terkandung dibalik tingkah laku yang sulit diukur dengan angka-angka.

Penelitian ini dapat diklarifikasikan sebagai penelitian dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Dalam penelitian deskriptif menggambarkan tentang karakteristik individu, situasi, atau kelompok tertentu. Penulis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif karena penulis ingin mendeskripsikan hasil penelitian dengan menggunakan kata-

kata tertulis dan mendeskripsikan hasil wawancara.

Subjek penelitian adalah benda, hal atau orang tempat data untuk variable penelitian yang dipermasalahkan melekat. Dalam Penelitian ini subjek penelitian adalah Lembaga Zakat Infaq Dan Shadaqah Muhammadiyah (Lazismu) Bengkulu.

Objek penelitian yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah Strategi Fundraising dalam mengelola dana ZIS (Zakat Infaq Shadaqah) Lembaga Zakat Infaq Dan Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Bengkulu.

Teknik pengumpulan data merupakan langkah-langkah yang bersifat sistematis untuk memperoleh data yang diperlukan. Untuk memperoleh data yang valid dan aktual, maka didalam penelitian ini penulis akan menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHSAN

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, maka selanjutnya peneliti akan melakukan analisis terhadap hasil penelitian dalam bentuk deskriptif analisi. Hasil analisis menunjukkan bahwa

LAZISMU Wilayah Bengkulu dalam hal peningkatan dana ZIS lebih mementingkan keterbukaan antar karyawan. Ketika keterbukaan lebih dipentingkan maka gagasan dan pendapat dapat diungkapkan tanpa ada batasan.

Pendekatan komunikasi yang dilakukan oleh fundraiser LAZISMU Wilayah Bengkulu kepada masyarakat dapat mewujudkan strategi fundraising untuk memberikan hasil yang terbaik bagi organisasi. Komunikasi yang dibangun di dalam sebuah tim fundraiser terjalin dengan baik karena di dalam divisi fundraising ini bekerjasama untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien dalam penggalangan dana yaitu mendapatkan pendanaan sesuai dengan target yang diharapkan oleh LAZISMU Wilayah Bengkulu.

Strategi Dialogue Fundraising

Berdasarkan hasil keterangan yang sudah di dapat bahwasannya kendala atau permasalahan yang kerap kali di hadapi oleh lembaga ialah Strategi fundraising yang digunakan oleh LAZISMU Bengkulu yang pertama adalah mengenali sasaran fundraising. Sebenarnya sasaran fundraising dari LAZISMU Bengkulu sudah dikenali, yaitu warga Muhammadiyah Bengkulu. Tetapi LAZISMU Bengkulu masih berupaya untuk meningkatkan jumlah *muzakki* dari warga non Muhammadiyah. Mengenali sasaran yang dimaksud adalah mengenali calon *muzakki* yang dihendaki. Sebab fundraiser adalah subyek yang akan dijadikan sebagai penerima pesan untuk menghimpun dana. Lalu caranya dengan menggunakan program kerja sebagai sarana mengenali sasaran fundraising.

Dalam mengenali sasaran Fundraising, LAZISMU Bengkulu menggunakan. Strategi yang dilakukan dengan berdialog langsung atau beratatap muka dalam pencarian sumber dana yang dilakukan oleh penggalang dana atau fundraiser, sebelum melancarkan sasaran Fundraising, Fundraiser perlu mempelajari siapa-siapa saja yang menjadi calon Muzzaki tersebut. Hal ini akan sangat penting dalam penentuan tujuan penghimpunan dana. Disini sangat diperlukan data atau gambaran umum tentang calon *muzakki*, melalui "identitas" sebenarnya dari calon *muzakki* dapat diketahui.

Sebelum melancarkan kepada calon muzakki, fundraiser perlu mempelajari siapa-siapa saja yang menjadi sasaran calon muzakki tersebut. Hal ini akan sangat penting dalam penentuan tujuan fundraising. Sebab calon muzakki adalah subyek yang akan dijadikan sebagai penerima pesan dari fundraiser. Disini sangat diperlukan data atau gambaran umum tentang calon *muzakki*, seperti apa pekerjaannya, bagaimana tingkat pendidikannya dan dari

mana daerah asalnya. Maka dari itu mengenali sasaran calon muzakki berdampingan dengan berjalannya semua program kerja.

Corporate Fundraising

Lembaga yang bergerak di bidang apapun pasti memiliki penghambat dalam melaksanakan kegiatannya masing-masing, serta penghambatnya juga pasti berbeda-beda. Sama halnya dengan Lazismu yang memiliki berbagai kendala yang menghambat kegiatannya. Strategi yang dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan perusahaan. Strategi yang diterapkan seperti; Cause Related Marketing (CRM), promosi bersama, pengajuan proposal. Strategi yang diterapkan guna menjalin hubungan baik dengan perusahaan guna mendapatkan dana yang akan d salurkan di sini lembaga amal menjadi penyalur dari dana yang di miliki perusahaan. Terutama pada kegiatan fundraising.

Kegiatan fundraising yang ada di Lazismu ketika melakukan fundraising dalam penerapan strategi corporate fundraising, yakni fundraiser yang terjun langsung ke lapangan yang belum tentu mereka kenali. Cara penolakan mereka juga beragam.

Hal ini bisa saja sering terjadi dikarenakan Lazismu kurang memperhatikan Analisis kebutuhan dari donatur, yakni bisa berupa tentang:

1. Kesesuaian dengan syari'ah. Donatur adalah orang yang memberikan sebagian dananya untuk membiayai sejumlah program dan atau kegiatan yang dilakukan oleh lembaga yang akan dituju. Zakat merupakan bagian dari salah satu rukun Islam yang juga merupakan bentuk peribadatan kepada Allah, karena zakat adalah bentuk ibadah maka harus sesuai dengan tuntunan yang pernah diajarkan oleh rasulullah Muhammad SAW.
2. Laporan dan pertanggung jawaban. Sesuatu yang dibutuhkan donatur selain kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah ketika ia memberikan dana ZIS kepada sebuah LAZ, adalah laporan dan pertanggungjawaban. Faktor kepercayaan, merupakan hal utama dalam meningkatkan perolehan dana ZIS bagi LAZ. Untuk menjaga tingkat kepercayaa para donatur dan muzakki itulah laporan dan pertanggungjawaban sangat diperlukan.
3. Manfaat bagi kesejahteraan umat, Kebutuhan donatur yang lain selain kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan laporan pertanggungjawaban tepat waktu adalah sejauh mana manfaat dana ZIS yang diberikan donatur dan muzakky bagi kaum dhuafa. Donatur dan muzakky perlu mengerti penggunaan dana ZIS yang diberikan kepada LAZ .
4. Pelayanan yang berkualitas. Salah satu kekuatan yang mendorong para donatur dan muzakki mau mengeluarkan dana ZIS untuk mendanai program dan kegiatan LAZ adalah pelayanan yang baik yang diberikan LAZ kepada para donatur dan muzakki. Kemudahan tersebut bisa berupa memudahkan dalam melakukan transaksi, misalnya: pembayaran ZIS melalui gesek kartu kredit atau transfer melalui ATM, layanan jemput zakat bagi yang sibuk untuk keluar melakukan pembayaran ZIS, membuka konsultasi ZIS bagi para donator dan muzakki yang kesulitan untuk menghitung dan mengeluarkan zakatnya
5. Silaturahmi dan komunikasi. Ini menjadi hal Penting bagi peningkatan pendapatan dana zakat, infak dan shadaqah. Ini juga merupakan salah satu kebutuhan bagi para donatur dan muzakki yang harus dipahami oleh organisasi pengelola zakat. Silaturahmi dan komunikasi kepada para donatur dan muzakki penting bagi LAZ untuk meningkatkan pendapatan dana ZISnya.

Multichanel fundraising

Dapat di fahami memang setiap suatu lembaga di era informasi yang bergerak cepat, maka LAZISMU Bengkulu juga membutuhkan media yang dapat menyalurkan informasi secara cepat dan tidak terbatas. Facebook masih menjadi pilihan dalam rangka mengenalkan LAZISMU Bengkulu secara luas. Dalam unggahannya LAZISMU Bengkulu membagi konten informasi ZIS, ajakan berinfaq, kata-kata mutiara dan foto kegiatan program kerja. Facebook merupakan salah satu produk dari internet. Internet merupakan jaringan komputer terbesar di dunia dan dilihat dari segi jumlah jaringan merupakan orang dan sumber daya alam yang tersambungkan. Selain menggunakan media sosial, LAZISMU Bengkulu juga masih mengandalkan media cetak konvensional. Brosur masih menjadi pilihan media publikasi yang cukup efektif. Tidak semua calon *muzakki* paham tentang internet, diantaranya masih ada yang buta internet.

Pesan komunikasi (*message*) mempunyai tujuan tertentu. Ini menentukan teknik mana yang harus diambil, apakah itu teknik informasi, teknik persuasif atau teknik instruksi (Effendy, 2006). Disela-sela kegiatan dari program kerja maupun konten yang dibagikan di facebook, LAZISMU Bengkulu berusaha untuk mengenalkan diri (teknik informatif), mengajak (teknik persuasif) dan mendidik (teknik edukasi) calon *muzakki*, menjalankan kewajiban ZIS. Melalui ketiga teknik tersebut diharapkan calon *muzakki* paham tentang kewajiban ZIS. Karena tergantung media yang di gunakan mampu mengungkapkan ungkapan pikiran dan perasaan. Fakta dan opini, hal-hal yang kongkret dan abstrak. Tanpa penguasaan bahasa, hasil pemikiran yang bagaimanapun baiknya tidak akan dapat diberikan kepada orang lain secara tepat. Banyak kesalahan fundraiser dan kesalahan interpretasi yang disebabkan oleh bahasa.

Retention and development donor

Kerja sama untuk membangun kepercayaan muzaki terhadap lazismu setelah melakukan zakat, infaq dan shodaqoh. Strategi fundraising Retention and development donor kepercayaan dalam konteks penggalangan dana dapat dilihat sebagai loyalitas donor dan hubungan organisasi pelayanan yang dapat meningkatkan loyalitas tersebut. Dalam kegiatan fundraising tidak hanya sekedar menggalang uang semata, tetapi juga membangun hubungan dengan donatur dan penciptaan pelayanan kepada donatur yang efektif namun sering di temui kendala yang berupa ketika donatur memutuskan untuk berhenti atau ijin libur berdonasi ke Lazismu. Bagi Lazismu ini sangatlah menghambat, dikarenakan di Lazismu ada target. Hal ini bisa terjadi dikarenakan beberapa faktor.

1. Donatur ijin berdonasi bisa saja karena apabila donatur sedang ada butuh dana untuk dialokasikan ke yang lain jadi tidak ada sisa untuk didonasikan ke Lazismu. Bisa juga pelayanan dari Lazismu kurang baik. Bisa juga terjadi miskomunikasi antar Lazismu dengan donatur yang bersangkutan.
2. Kendala secara tidak langsung yaitu kendala yang tidak bisa dirasakan berupa Fanatisme terhadap Organisasi Masyarakat (ORMAS). Ketika terjun langsung dalam event, Lazismu menawarkan brosur-brosur maupun tool marketing kepada khalayak ramai yang ikut serta dalam event.

Peran Fundraiser juga memengaruhi keberhasilan sebuah strategi Fundraising juga tak bisa dilepaskan. LAZISMU Bengkulu meyakinkan calon *muzakki* dengan mendatangkan fundraiser yang berpengaruh dalam menyampaikan pesan karena mereka dianggap memiliki kredibilitas dan daya tarik tersendiri LAZISMU Bengkulu juga memiliki target *muzakki*, yang harus dicapai setiap bulannya sekitar 200 *muzakki*. Indikator atau *patokan* yang digunakan dalam penelitian ini, adalah target pencapaian *muzakki*-nya. Target yang harus dicapai sebanyak 200 *muzakki* perbulannya. Kondisi di lapangan sangat jauh berbeda dengan target, rata-rata hanya 33 *muzakki* perbulannya yang berhasil menyalurkan ZIS-nya di LAZISMU

Bengkulu. Bukan tanpa sebab jumlah *muzakki* yang tak sesuai target ada beberapa kendala (1) Masyarakat masih nyaman dengan memberikan zakat langsung ke *mustahik*, jadi tidak melewati LAZIS, (2) Masih banyak masyarakat yang kurang paham tentang kewajiban ZIS, (3) Kurang Optimalnya program kerja yang digunakan sebagai sarana strategi, (4) Kurangnya koordinasi dengan pihak berwenang yang memiliki data geodemografis.

KESIMPULAN

1. Penerapan strategi fundraising dalam mengumpulkan dana ZIS yang ada di LAZISMU Bengkulu adalah *Dialogue fundraising* strategi yang dilakukan dengan berdialog langsung atau bertatap muka dalam pencarian sumber dana yang dilakukan oleh penggalang dana. *Corporate fundraising* strategi yang dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan perusahaan. Strategi yang diterapkan seperti; Cause Related Marketing (CRM), promosi bersama, pengajuan proposal. *Multichannel fundraising* strategi dengan menggunakan keberagaman media dan saluran seperti; penggunaan website secara online, melalui media sosial, serta komunitas. *Retention and development donor* Strategi dalam mempertahankan loyalitas donatur dan pengembangan donatur, seperti; membangun hubungan dengan donatur dan penciptaan pelayanan kepada donatur.
2. Dalam upaya penghimpunan terdapat hambatan seorang fundraiser dalam mengumpulkan dana yang memiliki berbagai kendala yang menghambat kegiatan diantaranya adalah ditolak donator secara langsung Ketika melakukan fundraising, yakni fundraiser yang terjun langsung ke lapangan yang belum tentu mereka kenali. Donatur tidak lagi rutin menyalurkan zis ke LAZ Kendala yang lain adalah ketika donatur memutuskan untuk berhenti atau ijin libur berdonasi ke Lazismu. Masyarakat masih nyaman dengan memberikan zakat langsung ke mustahik, jadi tidak melewati LAZIS, Masih banyak masyarakat yang kurang paham tentang kewajiban dalam melakukan ZIS, Kurang Optimalnya program kerja yang digunakan sebagai sarana strategi, Kurangnya koordinasi dengan pihak berwenang yang memiliki data geodemografis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjani, R. (2019). Tata Kelola Adminitrasi Keuangan, Dan Pembangunan Desa Tepi Laut Kabupaten Bengkulu Utara. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Raflesia*, 2 (2).
- Bray, I, J.D. . 2008. *Effective Fundraising for Nonprofits: Real-World Strategies That Work*. California: NOLO.
- Ekowati, S., Finthariasari, M., & Aslim, A. (2020). Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Eleven Cafe Bengkulu. *Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Islam (Jam-Ekis)*, 3(1).
- Hafidhuddin, D. 2002. *Zakat dalam perekonomian modern*. Gema insani.
- Helmi. 2018. *Kajian strategi fundaraising lembaga amal zakat infaq sadakah Muhammadiyah (LAZISMU) Kota Pekan Baru terhadap peningkatan pengeloalan dana zakat Infaq Shodoqah (ZIS)*. Skripsi : Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru.
- Irfan, Maulana 2011. *Komunikasi Pemasaran Organisasi Sosial*. Artikel. Ilmu Kesejahteraan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial & Politik, Universitas Padjadjaran diakses melalui <http://kesos.unpad.ac.id/2011/09/27/komunikasi-pemasaran-organisasi-sosial/> pada tanggal 6 Januari.

- Juwaini,A.2005. *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*. Jakarta: Piramedia.
- Kettner. 2002. *Achieving Excellence in The Management of Human Service Organizations*. Boston: Allyn and Bacon.
- Klein, Kim. 2011. *Fundraising for Social Change (6th edition)*. San Fransisco: Josey Bass.
- Kotler, Philip dan Nancy Lee. 2005. *Corporate Social Responsibility; Doing the Most Good you're your Company and Your Cause*. NewJersey; JohnWiley& Sons,Inc.
- Mardani. 2016. *Hukum Islam: Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Mundofaroh, Atika. 2014. *Strategi Pemesaran Dalam Upaya Peningkatan Jumlah Wajib Zakat Di LAZIS Jateng Cabang Temanggung*.Skripsi : Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Murti, A., & Ekowati, S. (2021). Strategi Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu. (*Jems*) *Jurnal Entrepreneur Dan Manajemen Sains*, 2(1), 123-135.
- Norton, Michael. 2002. *Menggalang Dana: Penuntun bagi Lembaga Swadaya Masyarakat dan Organisasi Sukarela di Negara-Negara Selatan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Onsardi, O., Fintahiasari, M., & Hermawan, D. J. (2021) The Influence of Human Resource Management Practices on Employee Outcomes in Private and Public Banking in Indonesia. *Geographical Education (RIGEO)*, 11(9), 1-8.
- Onsardi, O., Marini, M., & Selvia, E. (2020). Akuntabilitas Pengelolaan Dana Desa Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Di Desa Taba Padang Rejang Kecamatan Huku Palik Kabupaten Bengkulu Utara). *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(3), 248-261.
- Porter, M.E. 1998. What is Strategy, Harvard Business Review: USA.
- Ramadhani, I. M. 2018. *Analisis Pemikiran Yusuf Al Qardawi Dan Wahbah Al Zuhayli Tentang Zakat Profesi dan Relevansinya di Indonesia* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).
- Rohmawati, Siti. 2016. *Analisis Manajemen Fundraising Zakat Infaq Sadaqoh (ZIS) di Lembaga Amil Zakat Infaq (LAZIS) Baiturrahman Semarang*. Skripsi : Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Salikah, Anik Nur. 2010. *Strategi Fundraising terhadap Peningkatan pengelolaan dana ZIS LAZIS KJKS BMT MARHAMAH WONDOSOBO*.Skripsi : Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Sargeant, A. and Woodliffe, L. 2007. *Building Donor Loyalty: The Antecedents and Role of Commitment in the Context of Charity Giving*, Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing2016, pukul 14.30 WIB.
- Silva, J. 2004. *Ten Fundamentals of Fundraising*: Philippine Daily Inquirer.
- Susilawati,Nilda. 2010. *Analisis Model Fundraising Zakat, Infak Dan Sedekah Di Lembaga Zakat*.Skripsi : Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
- Waluyo, S. 2016. *Analisis Strategi Fundrasing Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah (LAZISMU) Ajibarang Kabupaten Banyumas Dalam Mendapatkan Muzakki* (Doctoral dissertation, IAIN Purwokerto).