



## **ANALISIS TEKNIK KEMITRAAN DALAM MENINGKATKAN KEPERCAYAAN MASYARKAT UNTUK ZAKAT, INFAK DAN SEDEKAH PADA LEMBAGA AMIL ZAKAT**

**<sup>1</sup>Ahmad Latif, Budiman<sup>2</sup> Deden Hidayat<sup>3</sup> Setyabudi  
Daryono<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>STAI La Tansa Mashiro Rangkasbitung

[budimanibud@gmail.com](mailto:budimanibud@gmail.com)

[dedenhidayat01@gmail.com](mailto:dedenhidayat01@gmail.com)

[thought.86@gmail.com](mailto:thought.86@gmail.com)

[Setyabudidaryono@mail.com](mailto:Setyabudidaryono@mail.com)

### **ABESTRAK**

The phenomenon that occurs in the institution is a symptom that can be observed, the establishment of an amil zakat institution in the midst of the community is a positive thing and helps the community in distributing zakat funds, infak and alms to the community around the hususnya mustahik (beneficiaries). By using techniques that have been prepared by the institution. technique is an effort or way to achieve an organizational goal by setting a goal long-term and allocate the necessary resources and pay attention to all possibilities that occur and prepare for all the potential that exists, therefore the author analyzes fundraising with partnership techniques that become the author's title in an effort to increase muzzaki trust in order to increase public interest in LAZ Harfa (amil zakat harapan dhuafa institution). In this study, the author has objectives, including to analyze the application of fundraising with the LAZ Harfa partnership technique and to find out the increase in public trust and interest in zakat, infak and alms in the amil zakat institution (LAZ Harfa). The research methodology used in this study is to use a qualitative approach to school action. Then from the data and data sources that have been obtained using observation techniques, observations, interviews and

documentation are analyzed in depth by prioritizing the case material findings. Furthermore, from the findings material to find out the questions that exist in the background of the problem. The results of his research are, (1) the application of partnership technology applied based on retail from personal, MSMEs, health, majlis ta'lim, schools / campuses and communities. (2) The increase in public trust has proven to increase from 2018 there were 728 partners who joined, in 2021 the partners who joined increased to as many as 3292 partners with a percentage of 85.4% which is also proven in the increase in ZIS funds collected in 2018 amounting to Rp 1,236,319,371. and experienced a significant increase in 2021 of 83.5% with a total set of Rp.2,269,504,006, it is proven that with the partnership technique applied by LAZ Harfa, it is very influential on increasing public trust for zakat, infak and alms in institutions.

Keywords: Partnership Technique, Trust, Zakat, Amil Zakat Institution

## PENDAHULUAN

Problematika umat yang kompleks yang terbungkus dalam kemiskinan, salah satu unsur badan dan lembaga sosial untuk mewujudkan keseimbangan sosial dan ekonomi masyarakat adalah zakat.(Soleh et al., 2023) Zakat menghendaki kesejahteraan masyarakat dan pemerataan pendapatan, Zakat merupakan suatu mekanisme yang mengontrol keseimbangan atau stabilitas dalam dinamika masyarakat, yang juga diharapkan dapat meningkatkan atau menumbuhkan perekonomian baik di level individu maupun masyarakat. (Sy et al., 2024) Oleh sebab itu dengan kesadaran kita terhadap kewajiban berbayar zakat maka secara otomatis kitapun ikut berusaha dalam membangun dan membangkitkan negara kita sendiri, agar jauh lebih makmur karena zakat mempunyai instrument yang solutif untuk membangun ekonomi yang efektif dan sustainable khususnya bagi kehidupan kita jauh lebih membaik atas kedamaian yang mempunyai harapan yang tertuju pada keberkahan atas harta yang kita dapatkan.(Maskur, 2019) dengan kehadirannya lembaga amil zakat.dan hadirnya sebuah lembaga amil zakat yang mempunyai eksistensi terhadap dana Zakat, Infaq, dan Sedekah dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat untuk mengentaskan

kemiskinan.(Budiman, 2018) Dorongan ajaran Islam. yang begitu kuat kepada orang-orang beriman untuk berzakat, Infaq, dan Sedekah.(Widasari, 2023) menunjukan bahwa ajaran Islam menyuruh umatnya untuk mampu bekerja dan berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidup diri dan keluarganya juga berlombalomba menjadi muzakki. (Muhammad anggi syahrul, 2018, p. 1). Lahirnya kelembagaan zakat memunculkan harapan yang besar untuk dapat menolong kaum lemah, dan harapan ini menyiratkan dapat menyelesaikan problem pengangguran dan kemiskinan.(Maskur, 2019) Hanya saja sebuah harapan tidak akan terpenuhi bila lembaga amil zakat tidak mempunyai orientasi dalam pemanfaatan dana zakat secara efektif dan efisien.(Budiman et al., 2023) Dan juga sebuah Lembaga Amil Zakat yang memiliki harapan menjadi lebih besar dimasa depan mutlak harus membuat strategi baik dalam hal fundraising, sebab dengan strategi kerja profesional organisasi akan lebih teratur dan terarah. (wahyu akbar dan jefry tarantang, 2018, p. 6 dan 100) Hal ini menunjukan bahwa setingkat BAZNAS yang dimana sebagai organisasi pengelola zakat (OPZ) yang dibentuk oleh pemerintah juga tidak mudah untuk memberikan suatu kepercayaan terhadap masyarakat. Menurut setiyo iswoyo dan hamid abidin dana fundraising secara umum ada 3 (tiga) cara yang bisa di tempuh oleh Lembaga sosial untuk menarik sebuah kepercayaan masyarakat dalam menggalang dana dukungan dari masyarakat sebagai berikut:

1. Menggalang dana dari sumber yang tersedia, baik dari perorangan, perusahaan, ataupun pemerintah.
2. Menciptakan sumber daya baru upaya ini lakukan dengan cara membangun unit-unit usaha dan ekonomi yang mampu menghasilkan pendapatan bagi Lembaga (earned income).
3. Mengkapitalisasi sumber daya non vinasial. Startegi yang diterapkan adalah dengan menggalang sumbangan dalam bentuk kind dan membangun program kerelawanann. (widi noviardo, 2017, p. 58)

Hal ini menunjukan bahwa sebagian besar muzakki masih menginginkan pengelola zakat yang lebih baik, yaitu bahwa pengelola zakat harus memiliki profesionalme, transparansi dalam pelaporan dan penyaluran yang tepat sasaran, dengan program- program yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat Perlu

diketahui menurut yusup priyatno, dahulu sebelum diterapkannya teknik kemitraan pengelolaan dana ZIS dilakukan dengan menggunakan metode yang sangat klasik dalam menyalurkan ziswaf yaitu muzzaki yang langsung menyalurkan ziswaf kepada mustahik.(Kartini et al., 2023) Hal ini menjadi sesuatu yang sudah mengakar di lingkungan masyarakat dan berakibat tidak meratanya penyaluran ziswaf. Dengan hadirnya lembaga filantropi seperti halnya laz harfa, maka dana ziswaf yang terkumpul akan lebih merata dalam kebermanfaatnya di lingkungan masyarakat. akan tetapi proses pengelolaan dana ZIS dengan menggunakan metode tersebut kurang optimal dalam menerapkan peran ZIS dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, karena kurangnya sosialisasi akan pentingnya berzakat, serta kurangnya pelaporan dana ZIS dalam proses pengelolaan tersebut. Sehingga dapat mengakibatkan rendahnya ketertarikan umat muslim untuk mengeluarkan ZIS dan hilangnya kepercayaan Muzzaki terhadap seorang Amil. Jika proses pengelolaan tersebut terus berlanjut, maka yang terjadi dalam pengelolaan ZIS dari mulai penghimpunan sampai pendistribusian ZIS tidak maksimal. Hal ini pula yang menjadi permasalahan dan dinamika di Laz Harfa, yang merupakan sebuah Lembaga Amil Zakat yang berlokasi di Kabupaten Pandeglang.(Widasari, 2023) Berdasarkan wawancara dengan zakat advisor, yusup priyatno menyatakan bahwa Adapun teknik yang diterapkan pada Laz Harfa yaitu menggunakan teknik Kemitraan, dalam menghimpunan dana ziswaf, strategi fundraising merupakan langkah untuk terus bergerak mencapai himpunan agar dana ziswaf lebih efektif tersalurkan kepada mustahik. Didalam fundraising ini pula, dana ziswaf terhimpun dengan langkah atau metode kemitraan.

#### **Rekapitulasi Mitra Pertahun LAZ Harfa Perwakilan Pandeglang**

| NO | Tahun | Mitra |
|----|-------|-------|
| 1  | 2018  | 728   |
| 2  | 2019  | 1650  |
| 3  | 2020  | 2617  |

|   |      |      |
|---|------|------|
| 4 | 2021 | 3292 |
|---|------|------|

*Sumber: laporan keuangan LAZ HARFA perwakilan pandeglang*

Berdasarkan data kemitraan diatas dan peneliti uraikan dari jumlah perolehan fundraising LAZ Harfa di atas menunjukkan pencapaian dan kenaikan jumlah mitra yang tergabung. Penerimaan dana masyarakat merupakan total penerimaan dana yang dihimpun oleh LAZ Harfa perwakilan pandeglang priode 2018-2021. Berdasarkan data yang diperoleh Pada tahun 2018 mitra yang tergabung 728 yang saat itu terjadi pandemi covid-19 yang sangat mempengaruhi peningkatan kemitraan tersebut, dan pada tahun 2019 mitra yang tergabung meningkat sebesar 126,6% dengan jumlah sebanyak 1650 mitra bertambah dan begitu pula pada tahun 2020 Meningkat kemitraan pada LAZ Harfa meningkat yakni sebesar 58,6% dengan jumlah mitra sebanyak 2617 mitra adapun pada tahun 2021 peningkatanya sebesar 25,7% dengan total mitra yang terkumpul sebanyak 3292 ini membuktikan bahwasanya setiap tahun mitra yang tergabung dengan LAZ Harfa mengalami peningkatan setiap tahunnya. Adapun wawancara yang sudah peneliti lakukan kepada Yusup priyatno, menyatakan bahwa fundraising penghimpunan dana ZIS melalui Teknik Kemitraan dalam meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat untuk zakat, infak, dan sedekah, pada lembaga amil zakat adapun yang menjadi faktor pendukung Teknik Kemitraan ini salah satunya adalah kerja keras dari tim fundraising yang tetap konsisten melakukan strateginya. Meski dalam praktiknya pasti akan selalu ada hambatan dan kendala, terutama dalam menumbuhkan kepercayaan pada mitranya. Adapun alasan resfonden hasil dari surveinya dalam (zakat sebagai sumber investasi) oleh djawahir hejazzie:220. (1) Masih dipengaruhi oleh ketidaktahuan mereka terhadap lembaga amil zakat, (2) Jauhnya tempat penyaluran zakat, (3) Kurangnya kepercayaan pada lembaga, (4) Kurang afdhal menurut aliranya, (5) Tidak dapat melihat langsung dari kesan zakat yang diberikan, (6) Tidak jelas dan tidak terbuka menejemen dalam pengelolaan (hejazziey djawahir, 2011, p. 220) Sedangkan permasalahan yang terjadi pada LAZ Harfa menurut yusup priyatno yaitu (1) tingkat kepercayaan masyarakat yang belum merata secara optimal, (2) Masih kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai kewajiban berbayar zakat, (3) Rendahnya daya minat masyarakat untuk zakat, dan

sedekah pada lembaga, (4) Banyaknya lembaga lain yang ikut serta dalam menghimpun dana ZIS Dari paragraf diatas yang menjelaskan permasalahan pada lembaga amil zakat dan penulis mengambil sebagian permasalahan- permasalahan yang ada persamaan dalam penelitian ini yaitu mengenai kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga amil zakat yang berimbas pada tingkat minatnya masyarakat untuk berzakat pada lembaga. Sehubungan dengan melihat permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang dampak penerapan fundraising dengan teknik kemitraan yang dilakukan oleh LAZ Harfa Pandeglang dalam menghimpun dana ZIS. Tidak hanya itu, penelitian ini juga dilakukan untuk mengetahui upaya apa saja yang sekiranya diperlukan dalam meningkatkan kepercayaan mitra di Laz Harfa Pandeglang.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan deskripsi atau gambaran berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dijadikan objek penelitian .penelitian kualitatif diperoleh dengan wawancara mendalam. Pada intinya penelitian kualitatif ialah penelitian yang melakukan kegiatan pengamatan langsung dalam melihat peristiwa dan momen apa saja yang penting pada saat penelitian. Dalam hal ini penelitian tidak hanya focus mengamati subjek penelitian, akan tetapi juga mengamati peristiwa yang ada di sekitar, sehingga sumber data terkumpul dengan baik ,dan pada akhirnya dapat dideskripsikan juga dengan baik. Menurut sugiono Kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, (sugiono, 2021, p. 16) Dengan menggunakan metode kualitatif penelitian ini juga menggunakan pendekatan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sempel studi kasus. Penelitian studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga dan gejala tertentu. Ditinjau dari wilayahnya maka penelitian studi kasus hanya meliputi daerah atau subjek yang sangat sempit. Menurut (Dr,Robert K Yin) studi kasus adalah salah satu metode

penelitian ilmu ilmu sosial secara umum, studi kasus merupakan strategi yang lebih cocok bila pokok pertanyaan suatu penelitian berkenaan dengan how atau why, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa peristiwa yang akan diselidiki, dan bila mana focus penelitiannya terletak pada penomrna kontemporer (masa kini) didalam konteks kehidupan nyata (YIN, 2011, p. 1)

#### B. Data/Sumber data

jenis data yang digunakan penelitian ini adalah kualitatif, sedangkan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber dta primer dan data skunder. Sumber data primer yaitu data yang diperoleh dari kantor LAZ Harfa yang diperoleh melalui observasi wawancara (interview), dan dokumentasi. Sedangkan sumber data skunder yaitu dengan menggunakan data yang ada atau tersimpan di kepala cabang itu sendiri.

#### C. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama daei penelitian adalah mendapatkan data yang dibutuhkan. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data yang benar dan tepat, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi 2 bagian, diantaranya sebagai berikut:

##### 1. Data primer

Sumber data primer, yaitu data yang diperoleh dari sumber pertama dilokasi penelitian atau Objek penelitian. Pada penelitian ini data primer bersumber langsung dari LAZ Harfa perwakilan pandeglang yaitu hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada brach manager dan pihak yang terlibat pada LAZ Harfa perwakilan pandeglang.

##### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang biasanya telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen, misalnya data mengenai keadaan geografis suatu daerah data mengenai produktivitas suatu lembaga pendidikan, data mengenai kehidupan sosial di suatu daerah dan sebagainya. (Samudi Suryabrata. 1990: 93). Sumber data sekunder yaitu data yang didapat dari kepala cabang LAZ Harfa berupa dokumen atau yang berkaitan dengan penelitian.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan rumusan masalah dan paparan temuan data tentang analisis fundraising dengan teknik kemitraan dalam meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat untuk Zakat, Infaq, Sedekah (studi kasus pada LAZ Harfa perwakilan pandeglang). peneliti mencoba untuk menganalisis bagaimana fundraising yang diterapkan oleh LAZ Harfa perwakilan pandeglang dalam meningkatkan kepercayaan mitra. Hal ini dianalisis melalui reduksi data dan penyajian data atas hasil wawancara peneliti dengan pihak LAZ Harfa dan pihak yang mengetahui teknik kemitraan tersebut. Sehingga memberikan pokok bahasan. Sebagaimana hasil wawancara yang dipaparkan pada bab sebelumnya bahwa beragam jawaban dari pihak lembaga terkait teknik fundraising dan dampak dalam proses penghimpunan dana ZIS dan lainnya saling melengkapi. Merujuk pada hasil penelitian yang dikemukakan diatas diketahui bahwa kemitraan yang diterapkan LAZ Harfa perwakilan pandeglang yakni kemitraan yang berbasis ritel, yang bertujuan untuk semua kalangan elemen masyarakat dapat berdonasi dengan terbuka dan tidak ada batasan untuk berdonasi. Hal ini sesuai dengan pendapat menurut Arifin (2011: 42) dapat dipahami secara sederhana kemitraan adalah sebagai sebuah ikatan kerja sama antara personal atau organisasi sehingga tidak ada batasan yang menghasilkan manfaat bersama. Sebagaimana yang diucapkan oleh ka yusup kemitraan itu suatu hubungan kerjasama antara kedua pihak mulai dari personal sampai dengan kelompok. Dari penjelasan diatas bahwasanya kemitraan adalah hubungan kerja sama antara individu atau kelompok yang mempunyai tujuan yang sama. Dan adapun kemitraan yang diterapkan pada LAZ Harfa perwakilan pandeglang yaitu kemitraan yang berbasis retail (kecil). Dari berbagai kemitraan yang diterapkan LAZ Harfa berdasarkan tabel diatas dari temuan peneliti yang dimana dari setiap

tema kemitraan tersebut mempunyai strategi khusus hal ini bertujuan agar masyarakat dapat terus bermitra di setiap musim yang mendatang. Berdasarkan hal tersebut menurut peneliti tidak ada salahnya dikarenakan dari nilai mitra yang diperoleh LAZ Harfa tidak ada batasan, dari segala elemen masyarakat yang ingin menjadi mitra terbuka untuk semua golongan mulai dari personal, kelompok-kelompok yang bersinergi bersama dalam mengentaskan kemiskinan. langkah-langkah tahapan awal mengedukasikan masyarakat agar ikut serta menjadi mitra atau donatur LAZ Harfa perwakilan pandeglang :

1. Mencari relasi yang mengajukan calon mitra tersebut setelah itu
2. bersilaturahim atau berkunjung kepada calon mitra dan meminta waktu (door to door)
3. Mengirimkan rekomendasi atau memberikan surat dari LAZ Harfa terdahulu lalu
4. Memperkenalkan diri, asal kita dan tujuan kita agar kedatangan kita dipahami
5. kita menyampaikan atau memberikan pemahaman atas apa yang kita akan ajukan seperti menawarkan program-program yang di terapkan lembaga
6. Tunggu resound dari calon mitra tersebut terhadap lembaga
7. kita atur waktu kembali untuk sosialisasi terhadap mitra tersebut
8. kita adakan MOU yang bertujuan untuk mengikat program tersebut agar dapat bersinergi bersama

#### **Analisis Peningkatan Kepercayaan Dan Minat Masyarakat Untuk Zakat, Infak Dan Sedekah pada LAZ Harfa**

Analisis peningkatan fundraising dengan teknik kemitraan yang diterapkan LAZ Harfa perwakilan pandeglang dalam meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat untuk zakat, infak dan sedekah memiliki nilai yang strategis dalam umat Islam. Peran lembaga dan fungsinya tidak diragukan lagi. Dengan harapan tersebut sebagian masyarakat dapat memberikan suatu dukungan dari berbagai dimensi. Melalui pengelolaan teknik dan program yang profesional, transparan, dan bertanggung jawab mengelola dana muzakki maka dampak manfaat dan kepercayaan semakin membesar yang secara otomatis minat muzakki juga meningkat, penerima manfaat maupun masyarakat. Dalam uraian sebelumnya, telah dijelaskan paparan mengenai hasil analisis terhadap langkah-langkah teknik fundraising dalam mengetahui kepercayaan dan minat masyarakat untuk berzakat di LAZ Harfa Pandeglang. Untuk menemukan hasil penelitian yang andal dan relevan, lebih jauh lagi akan analisis pula terkait dengan peningkatan

kepercayaan dan minat muzakki. Sebagaimana hasil wawancara dengan pihak LAZ Harfa Pandeglang bahwa teknik-teknik dalam fundraising memang berdampak sangat baik dalam menjaga kepercayaan masyarakat. Hal itu dapat dilihat melalui: Layanan Kemudahan Hasil dari temuan data di atas menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang baik terhadap kualitas pelayanan, hal ini dapat diartikan jika semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan suatu lembaga, maka akan meningkatkan kepercayaan masyarakat dan penghimpunan dana semakin meningkat. Adapun Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Menurut (Swan et al), dalam Lendra dan Andi, kepercayaan antar partisipan dapat disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Reputasi seseorang dalam suatu organisasi akan sangat menentukan dan mempunyai dampak terhadap kepercayaan, dimana seseorang akan lebih melihat kepada individu dibandingkan kepada perusahaan atau lembaganya. Fokus faktor internal lebih mengarah pada karakteristik masing-masing individu yang meliputi pengalaman di bidang konstruksi dan lama bekerja di lembaga yang bersangkutan. Sedangkan faktor eksternal lebih mengacu pada karakteristik perusahaan atau lembaga (seperti usia dan kategori perusahaan/lembaga, dan lama hubungan kemitraan), dan karakteristik proyek yang dijalankan. Sebagai lembaga amil zakat yang membutuhkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga yang slalu harus dijaga bahkan ditingkatkan hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan masyarakat adalah harapan suatu lembaga adapun cara menjaga mitra agar tetap percaya, yakni 1) dengan kita rajin canvassing dalam artian kita harus rajin bersilaturahim yang 2) sering-sering menyapa teman-teman yang ada di daftar mitra sampai ke medsos yang kita, 3) perbanyak teman, dan relasi 4) kita harus sering-sering membuat konten, dan sering-sering ngeshare social media kita misalnya: status watshap, instagram, dan lain sebagainya. Adapun menurut Abdul ghofur (2018: 53) ada beberapa hal yang harus dilakukan agar dapat menjaga kepercayaan para donatur agar tetap royalitas terhadap lembaga.

- 1) Perbarui informasi program dan perkembangan ke donatur
- 2) Memberikan penghargaan dan ucapan selamat
- 3) Mengundang donatur dalam acara-acara lembaga
- 4) Mengadakan acara yang sesuai dengan keminatan para donatur secara umum

Adapun pengukuran Tingkat Kepercayaan Menurut Shaw dalam (Lendra dan Andi), terdapat empat elemen yang diperlukan untuk mengukur tingkat

Kepercayaan antar tim atau antar organisasi, diantaranya: 1) Exhibiting Trust, yaitu untuk mengetahui tingkat kepercayaan yang sudah ada (currently exist) pada suatu tim atau organisasi (dalam hal ini adalah mitra), 2) Achieving Results, yaitu melibatkan kinerja seseorang dalam memenuhi kewajiban dan komitmen. Agar iklim kepercayaan tetap ada, setiap orang perlu memperhitungkan kesuksesan dan kemampuan bertahan suatu lembaga, ketiga Acting with Integrity, yaitu jujur dalam perkataan dan konsisten dalam perbuatan. Demonstrating Concern, hal ini bermakna bahwa seorang individu akan mempercayai orang lain yang peduli kepadanya. mengisyaratkan bahwa kepercayaan terbentuk manakala mitra percaya bahwa perusahaan memberikan suatu bentuk pelayanan yang bernilai positif untuk dirinya. Seperti pernyataan (Gundlach dan Murphy) dalam (Yuli Andesra), yang mengatakan bahwa kualitas pelayanan memberikan pengaruh positif pada kepercayaan. Sementara kepercayaan berperan penting dalam mempengaruhi loyalitas pelanggan atau yang dalam penelitian ini lebih tertuju kepada donatur atau mitra. meningkatkan kualitas layanan. Secara mudah lembaga memberikan kemudahan, bentuk teknisnya seperti kemudahan sisi layanan perbankan dan layanan berupa program-program untuk menjaga kepercayaan mitra. Program-program tersebut ini ditunjukkan untuk menjaga mitra agar terus meningkat berzakat pada lembaga. LAZ Harfa Pandeglang sadar memberikan layanan kepada mitra dan masyarakat yang telah menitipkan amanahnya pada LAZ Harfa Pandeglang Sebagai Amil Zakat yang juga memiliki banyak program, salah satunya di dakwah lantas memberikan layanan kajian keislaman kepada personal, komunitas, dan masyarakat yang membutuhkan. Semakin diminatinya kajian-kajian keislaman membuat permintaan akan hadirnya ustaz dan guru untuk memberikan bimbingan keislaman juga cukup tinggi. LAZ Harfa Pandeglang mendukung dan menyediakan ustaz dan menghadirkan kajian-kajian keislaman kepada masyarakat. Program ini diterima baik oleh masyarakat maupun instansi. Bukan hanya kajian, LAZ Harfa Pandeglang juga menyediakan para pendongeng bagi anak-anak pelosok desa, sekolah sedekah, kampung sedekah harapan sebagai salah satu sarana masyarakat segala upaya agar dapat memudahkan masyarakat untuk berinfak dan bersedekah. Layanan selanjutnya yang diberikan adalah yang melibatkan para donatur mitra. Mitra yang hanya membaca informasi terkait program-program LAZ Harfa Pandeglang masih sebatas taraf ilmu yakin. Guna meningkatkan kepercayaan menjadi ainul yakin, maka mitra diajak untuk melihat langsung program-program yang disalurkan. Contohnya pembangunan MCK untuk rumah QUR'AN. Mitra yang langsung bisa

melihat program yang digulirkan bisa langsung merasakan dampak dari donasi yang mereka berikan. Lewat layanan ini kepercayaan dari mitra semakin meningkat karena adanya bukti dan transparansi program. Selain itu layanan Ambulance gratis juga digulirkan kepada para donatur dan mitra, sehingga kapanpun masyarakat ataupun mitra membutuhkan ambulance dalam LAZ Harfa Pandeglang siap berangkat untuk menjemput masyarakat atau donatur mitra. Sehingga semakin memberikan layanan yang nyaman bagi masyarakat. Upaya mempertahankan citra lembaga ini dapat dilakukan melalui pengadaan event-event yang bermanfaat seperti mengadakan perenting, pelatihan, dan lainnya. Karena semakin baik brand image sebuah lembaga (LAZ HARFA Pandeglang), jumlah donasipun akan semakin meningkat, jumlah kencengan semakin banyak tersebar, dapat mempertahankan komunikasi antara mitra dan lembaga, serta citra lembaga LAZ HARFA Pandeglang akan semakin terkenal dan baik pula dalam pandangan masyarakat. Masyarakat atau donatur mitra lebih terjaga keikhlasannya, dari niatan politis atau kepentingan serupa yang merusak nilai pahala. Implementasi penghimpunan dana zakat adalah suatu penerapan atau tindakan penghimpunan dana zakat yang dilakukan berdasarkan rencana yang telah disusun Lembaga Amil Zakat LAZ Harfa Pandeglang. selain itu implementasi merupakan sebuah bukti LAZ Harfa Pandeglang melaksanakan kegiatan-kegiatan penghimpunan zakat yang telah direncanakannya, bukan hanya sekedar perencanaan yang telah disusun kemudian diabaikan pelaksanaannya. Immentasi penghimpunan dana zakat merupakan sebuah bentuk tanggung jawab yang harus dilakukan oleh Lembaga Amil Zakat Laz Harfa sebagai lembaga pengelola zakat.. Realisasi Pencapaian Fundraising dan Tingkat Kepercayaan Mitra Laporan keuangan LAZ Harfa. Total fundraising himpunan pertahun dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2021 mengalami peningkatan sangat signifikan. Berdasarkan data kemitraan diatas dan peneliti uraikan dari jumlah perolehan fundraising LAZ Harfa di atas menunjukkan pencapaian dan kenaikan jumlah mitra yang tergabung. Penerimaan dana masyarakat merupakan total penerimaan dana yang dihimpun oleh LAZ Harfa perwakilan pandeglang priode 2018-2021. Berdasarkan data yang diperoleh Pada tahun 2018 mitra yang tergabung 728 yang saat itu terjadi pandemi covid-19 yang sangat mempengaruhi peningkatan kemitraan tersebut, dan pada tahun 2019 mitra yang tergabung meningkat sebesar 126,6% dengan jumlah sebanyak 1650 mitra bertambah dan begitu pula pada tahun 2020 tingkat kemitraan pada LAZ Harfa meningkat yakni sebesar 58,6% dengan jumlah mitra sebanyak 2617

mitra adapun pada tahun 2021 peningkatanya sebesar 25,7% dengan total mitra yang terkumpul sebanyak 3292 ini membuktikan bahwasanya setiap tahun mitra yang tergabung dengan LAZ Harfa mengalami peningkatan setiap tahunnya. Setiap program yang diluncurkan dihitung daya manfaat yang akan dihasilkan dalam jangka waktu pelaksaaan program, sehingga donatur mitra menjadi yakin untuk bisa menginvestasikan amal pada program-program LAZ Harfa. Dalam laporan keuangan yang menyatakan yang menyatakan bahwa laporan keuangan menyajikan secara wajar, dalam semua hal aspek, posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas sesuai dengan implementasi dari amanah UU No. 23 tahun 2011 bahwa Lembaga Amil Zakat harus diaudit, ini adalah bentuk transparansi pengelolaan dana umat yang diamanahkan. aktivitas penghimpunan yang dicapai Laz Harfa selalu meningkat tiap tahunnya. Dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2021 mengalami peningkatan sangat signifikan yang dapat dilihat dari perolehan pengumpulan dan perbandingan.

### **Rekapitulasi Keuangan Pertahun LAZ Harfa Perwakilan Pandeglang**

| NO | Tahun | Dana ZIS keseluruhan |
|----|-------|----------------------|
| 1  | 2018  | Rp 1.236.319.371     |
| 2  | 2019  | Rp 998.571.725       |
| 3  | 2020  | Rp 854.060.317       |
| 4  | 2021  | Rp 2.269.504.006     |

*Sumber: laporan keuangan*

Peningkatan dana himpunan pada tahun 2018 sampai 2021. dari hasil analisa penulis menunjukan bahwa pada tahun 2018 dana ZIS terhimpun sebesar Rp 1.236.319.371 sedangkan pada tahun 2019 dana terhimpun sebesar Rp 998.571.725 itu berarti himpunan dana mengalami penurunan, dengan nilai persentase 19,23% kemudian pada tahun 2020 penurunan himpunan dana ZIS terjadi kembali yakni dengan dana terhimpun sebesar Rp 854.060.317 dengan nilai persentase 14,47% yang diakibatkan sebagian besarnya oleh fenomena alam yang terjadi yakni pandemi covid-19 selama kurang lebih 2 tahun kejadian ini sangat berpengaruh pada kegiatan fundraising dengan teknik kemitraan yang

berdampak pada himpunan dana ZIS pada lembaga, sedangkan pada tahun 2021 dengan pandemic covid-19 yang mulai mereda, himpunan dana ZIS mengalami peningkatan yang sangat pesat yakni dengan dana terhimpun sebesar Rp 2.269.504.006 dengan nilai persentase 165,7% hal ini membuktikan bahwa peningkatan himpunan dana ZIS sangat terpengaruh pada kegiatan fundraising. Peningkatan jumlah penghimpunan dana ini menunjukkan pengaruh pada peningkatan kepercayaan yang meruji pada peningkatan minat masyarakat untuk zakat di LAZ Harfa perwakilan pandeglang. Terlihat bahwa tingkat kepercayaan dan dampak masyarakat terhadap kinerja Laz Harfa dalam mengelola zakat semakin tinggi. Kesadaran masyarakat dalam berzakat juga semakin meningkat. Salah satu point penting lainnya yang menjadi tolok ukur profesionalitas suatu lembaga adalah pertanggung jawaban kepada pihak mitra. Dalam hal ini, LAZ Harfa melakukan transparansi pelaporan kepada mitranya dan timbal balik saling menguntungkan. Adapun bentuk transparansi yang dilakukan pihak LAZ Harfa di antaranya: setiap dana kemitraan dari dana ZIS yang sudah diterima lembaga akan dihitung terlebih dahulu, dan setelahnya pihak lembaga memberikan kwitansi kepada pihak mitra. Setelah itu, dari lembaga akan memberikan notifikasi kepada koordinator mitra melalui WhatsApp atau SMS untuk merekap sendiri berapa dana kemitraan yang sudah terkumpul. Kemudian, tahap terakhir setelah menyusun pelaporan adalah memberikan laporan sedetail dan sesegera mungkin kepada pihak mitra bahwa dana Infak dan Sedekah yang sudah diterima Lembaga dari mitra, sudah disalurkan kepada masyarakat.

## KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pembahasan pada bab sebelumnya mengenai analisis fundraising dengan teknik kemitraan dalam meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat untuk zakat infak dan sedekah pada lembaga amil zakat, studi kasus LAZ Harfa perwakilan pandeglang. Teknik kemitraan yang diterapkan LAZ Harfa perwakilan pandeglang Berdasarkan hasil penelitian mengenai teknik kemitraan yang diterapkan LAZ Harfa perwakilan pandeglang yakni kemitraan yang berbasis ritail dari mulai personal, UMKM, kesehatan, majlis ta'lim, sekolah/kampus dan komunitas, hal ini bertujuan agar masyarakat dan semua golongan dan elemen masyarakat, seberapapun nominal donasi yang kita terima tidak ada ukuranya dan terbuka untuk semua kalangan masyarakat. Adapun strategi awal dalam

menghimpun mitra atau donatur yang diterapkan dalam teknik kemitraan LAZ Harfa perwakilan pandeglang: a) Mencari relasi yang mengajukan calon mitra. b) bersilaturahim atau berkunjung kepada calon mitra (door to door). c) Mengirimkan rekomendasi atau memberikan surat dari LAZ Harfa terdahulu d) Memperkenalkan diri, asal kita dan tujuan kita e) kita menyampaikan atau memberikan pemahaman atas apa yang kita akan ajukan seperti menawarkan program-program yang di LAZ Harfa, f) Tunggu respond. dari calon mitra tersebut terhadap lembaga, g) Atur waktu kembali untuk lanjut sosialisasi terhadap mitra tersebut. h) mengadakan MOU yang bertujuan untuk mengikat program tersebut agar dapat bersinergi bersama. Adapun juga terkait teknik fundraising yang digunakan LAZ Harfa perwakilan pandeglang., diantaranya: a). Teknik donasi retail b). Teknik donasi kencengan,. c). Di jemput oleh amil zakat kita, d). Melalui front office datang ke kantor, e). melalui transfer, QRIS atau ovo dan gopay. Peningkatan kepercayaan masyarakat untuk zakat, infak dan sedekah di LAZ Harfa perwakilan pandeglang. Peningkatan kepercayaan dan minat masyarakat untuk berzakat pada LAZ Harfa berdasarkan hasil peneliti dapatkan yakni peningkatannya cukup signifikan, hal ini terbukti dengan dari priode 2018-2021. Berdasarkan data yang diperoleh Pada tahun 2018 mitra yang tergabung 728, dan setelah itu walaupun terhalang oleh masa pandemi, dengan kegigihan SDM dan keberhasilan lembaga ini menjadikan masyarakat lebih percaya yang pada akhirnya peningkatan mitrapun sangat signifikan tercatat pada tahun 2021 mitra yang terkumpul sebanyak 3292 dengan persentase 85,4% peningkatannya berdasarkan data tersebut terbukti kepercayaan masyarakat untuk berzakat setiap tahunnya meningkat yang sesuai pada himpunan dana ZIS yang terhimpun pada tahun 2018 sampai 2021. dari hasil analisa penulis menunjukan bahwa pada tahun 2018 dana ZIS terhimpun sebesar Rp 1.236.319.371. dan mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 2021 sebesar 83,5% dengan total himpunan sebesar Rp.2.269.504.006, dari hal ini juga terbukti bahwasanya dengan teknik kemitraan yang diterapkan LAZ Harfa ini sangat berpengaruh pada peningkatan kepercayaan masyarakat untuk zakat,infak dan sedekah pada lembaga.

## DAFTAR PUSTAKA

Akbar, Wahyu Dan Jefry Tarantang. oktober(2018). manajemen zakat. k-

- mediaAnggota IKAPI Perum Pondok Indah Banguntapan, Blok B-15 Potorono, Banguntapan, Bantul.55196. Yogyakarta e-mail: kmedia. Cv @gmail.com\
- Arifah, Siti. (2019). Pengaruh Pelayanan Dan Trust (Kepercayaan) Terhadap Loyalitas Muzakki Pada Lembaga Inisiatif Zakat Indonesia (Izi) Perwakilanriau Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah. skripsi.
- Ariza, Rusni . (2017). Penggunaan Media Online Whatsapp Dalam Aktivitas Komunitas One Day One Juz (Odoj) Dalam Meningkatkan Minat Tilawah Odojer Di Kota Pekanbaru. jurnal, 12.
- Asjmuni, Abdurrahman. (2011). Pedoman Zakat Praktis, (Jakarta: Suara Muhammadiyah,. jakarta: suara muhammadiyah.
- Cudai, Nur Andi. (2020). KEMITRAAN, DIGITALISASI & INOVASI KEBIJAKAN  
PUBLIK . makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar .
- Djawahir, Hejazziey. (2011). zakat sebagai sumber investasi. al-iqtishad: Vol.III, No.2. Ghofur, Abdul. (2018). tiga kunci fundraising (sukses membangun lembaga nirlaba).
- jakarta h :1: PT. gramedia pustaka utama.
- Hafidudin, Didin . (2007). Agar Harta Berkah dan Bertambah . jakarta: gema insani.
- Jannah, Amalia Miftahul. (2021). strategi fundraising dalam meningkatkan perolehan dana zakat, infak dan sedekah pada lembaga amil zakat daarit tauhid jambi. skripsi.
- Johari Lalu Alan Kurnia. (2020). Analisis Fundraising Dengan Teknik Kemitraan Dalam Meningkatkan Penerimaan Zakat, Infak, Sedekah (Studi Kasus Pada Laz Dasi NTB) . skripsi, 24-25. Retrieved from uin mataram: <http://etheses.uinmataram.ac.id>
- Listianty Maya. (2021). Analisis Strategi Fundraising Dalam Mengoptimalkan Penerimaan Zakat Di Baitul Mal Kabupaten Aceh Barat. Journal of Sharia Economics | Vol. 2.
- Mubarok Ahmad. (2021). Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Zis (Zakat, Infak, Sedakah) di masa. Seminar Nasional Sosiologi .

- Munjiah. (2017). pengaruh akuntabilitas pelayanan dan transparansi zakat terhadap kepuasan muzakki. skripsi, 10.
- Norton, Michael. (2002). menggalang dana penuntun bagi lenbaga swadaya masyarakat dan organisasi sukarela di negara negara selatan . jakarta: yayasan obor indonesia .
- Noviardo, widi. (2017). startegi fundraising dana zakat pada BAZNAS kabupaten tanah datar. jurnal imara, 58.
- Purwanto, April. (2009). manajemen fundraising bagi organisasi pengelola zakat. yogyakarta: penerbit teras komplek polri gowok.
- Tahir, Muh. Afdal. (2018). aplikasi mengidentifikasi kerusakan kraya resmi motorendaraan bermotor roda dua dengan menggunakan metode backward chaining pada bengkel . jurnal ilmiah sistem informasi dan teknik informatika,3.
- Syahrullah, Muhammad Anggi. (2018). strategi fundraising dalam upaya meningkatkan kepercayaan muzakki pada badan amil zakat nasional. SKRIPSI, 28.
- Susilawati, Nilda. (2018). Analisis Model Fundraising Zakat, Infak, Sedekah di Lembaga Zakat". Jurnal Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu,107.
- Quro, Majalah donatur ummul. (2010). Majalah donatur ummul quro. edisi 74/th, 1.
- Riwayadi, Susilo dan Suci Nur Anisyah. (2018). Kamus Populer Ilmiah Lengkap (Surabaya, Sinar Terang), 84.
- Ryusnita. (2019). "Definisi, Hubungan, Para Ahli, Para Pakar,Perangkat, Prosedur,Teknik,Unsur".  
",<Https://Definisimenurutparaahli.Blogspot.Com/2017/04/4-Definisi-Teknik- Menurut-Para-Ahli.Html?M=1>, .
- Saharuddin. (2001). Nilai Kultur Inti dan Institusi Lokal Dalam Konteks Masyarakat multi etnis. depok: Program Pascasarjana Universitas Indonesia.
- Sudaryono. (2014). Enriching Media Merchandise Sarana Penunjang Promosi Studi Kasus Pada Bookstore. e-mail:

- dewi.immaniar@raharja.info; sudaryono@raharja.info; Sugiono. (2021). Metode Penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta Bandung.
- Sulaiman, B. Taneko. (1993). Struktur dan Proses Sosial: Suatu Pengantar Sosiologi pembangunan. jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Syahrul, Muhammad Anggi (2018). strategi fundraising dalam upaya meningkatkan kepercayaan muzakki pada badan amil zakat nasional (BAZNAS)PUSAT. skripsi, 5. Retrieved from <https://repository.uinjkt.ac.id>
- Sumber: laporan rekapitulasi LAZ HARFA perwakilan pandeglang. (n.d.).
- YIN, r. K. (2011). Studi Kasus Desain & Metode. Jakarta: Kharisma Putra Utama
- Budiman, B. (2018). Pengaruh Tingkat Risiko Pembiayaan Murabahah Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode Tahun 2010-2014. *Jurnal Aksioma Al-Musaqoh*, 1(1), 30–49.
- Budiman, B., Rahayu, R., & Adawiyah, E. R. (2023). Strategi Pembinaan dalam Meminimalisir Resiko Pengembalian Modal Pinjaman Nasabah Bank Wakaf Mikro Syariah. *Azmina: Jurnal Perbankan Syariah*, 3(1), 12–20.
- Kartini, T., Wahyuni, N., Putra, Y. H. S., Pratama, B. C., Widasari, E., Ajizah, E., & Puspita, R. S. (2023). Enhancing Financial Accounting Awareness among Indonesian Migrant Workers. *International Journal of Community Care of Humanity (IJCCCH)*, 1(1), 82–90.
- Maskur, M. (2019). Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Di Kabupaten Lebak. *Aksioma Al-Musaqoh*, 2(2), 1–13.
- Soleh, S., Budiman, B., & Samudi, S. (2023). Etika Bisnis Islam: Implementasi

dalam Bisnis Perhotelan di Banten. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 7(02), 145–157.

Sy, S. E., MEMM, B., Agit, A., Ferly, B., Hidayat, D., Salman, M., Zulfikar, A. A., Pahlevi, R. W., Dewi, C., & Jumali, E. (2024). *Manajemen Bisnis Syariah* (p. 243). PT Penamuda Media.

Widasari, E. (2023). THE EFFECT OF QARDHUL HASAN CAPITAL ON MICRO BUSINESS DEVELOPMENT OF ISLAMIC MICRO WAQF BANK CUSTOMERS (Research on BWM Syariah Lan Taburo La Tansa Lebak Banten Customers). *Indonesian Journal of Islamic Business and Economics*, 5(1), 51–67.