



BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Profil Yayasan Dana Sosial al-Falah

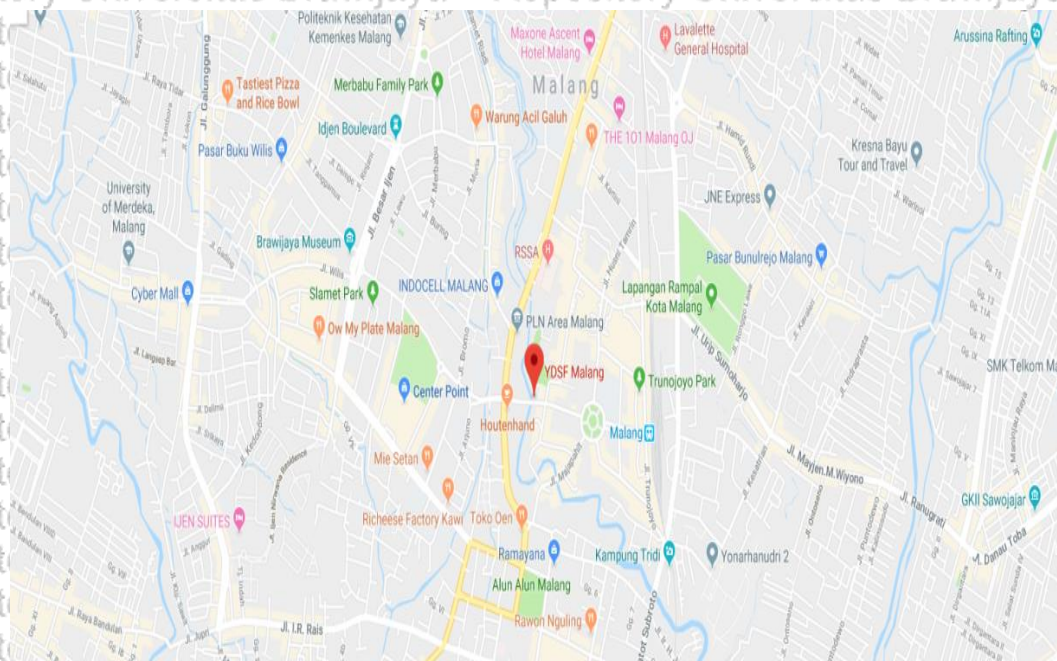
4.1.1 Deskripsi Yayasan Dana Sosial al-Falah

Yayasan Dana Sosial al-Falah adalah lembaga pengumpulan serta pendayagunaan dana ZIS yang terletak di jalan Kahuripan Nomor 12 Malang. YDSF dibentuk dari kerjasama antara Yayasan Masjid Ahmad Yani Malang dengan Yayasan Dana Sosial al-Falah Surabaya pada tahun 2001, yang memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dan juga untuk meningkatkan program dakwah di Masjid Ahmad Yani Malang. Pada tahun 2001 YDSF membuka dua cabang, yaitu YDSF Cabang Malang dan YDSF Cabang Jember. YDSF Malang mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang sangat baik sehingga pada tahun 2010 YDSF Malang resmi menjadi lembaga *independent* (tidak menjadi cabang) berdasarkan hasil keputusan rapat pengurus lengkap YDSF Pusat.

Setelah YDSF Malang menjadi lembaga yang mandiri maka secara logis membentuk suatu yayasan baru yaitu Yayasan Dana Sosial Al-Falah Malang. YDSF Malang menggunakan manajemen modern sejak 2010 dan pada 2018 struktur dari organisasi YDSF Malang ditopang oleh lima pilar utama yaitu Departemen Penghimpunan, Departemen Program dan Pemberdayaan, Departemen Keuangan, Departemen Kesekretariatan dan Umum, dan Departemen Komunikasi Media dan IT. Di tahun 2018 juga YDSF akan memfokuskan pada optimalisasi kerja peningkatan kualitas SDM, menguatkan sistem data, akuntabilitas dan memperkuat jaringan. Pengelolaan dana ZIS akan dilakukan dengan cara amanah dan professional.



Gambar 4.1: Denah Lokasi YDSF Malang



Sumber: Google Maps, 2019

Direktur Pelaksana YDSF Malang mengatakan bahwa terdapat tiga persoalan mendasar yang melatar belakangi pentingnya Zakat, Infak dan Sedekah. Pertama, adanya Krisis Multi Dimensi di masyarakat seperti pengangguran, kriminalitas, anak putus sekolah, harga bahan pokok yang tinggi sudah menjadi fenomena sehari-hari. Kedua, dana yang ada pada APBN/APBD sangat terbatas dan belum dapat menyelesaikan masalah yang ada. Ketiga, kesadaran masyarakat atas pentingnya Zakat dalam menyelesaikan masalah keumatan masih sangat kurang. Tiga masalah ini yang mendorong YDSF Malang untuk memberikan kontribusinya dalam memaksimalkan peran Zakat, Infak dan Sedekah dengan cara mengelolanya secara Amanah, Profesional dan Transparan. Dengan harapan dana yang dihimpun dapat dirasakan manfaatnya oleh masyarakat yang membutuhkan.

YDSF sendiri tercatat sebagai Lembaga Keagamaan berdasarkan Akta Notaris Trisnari, SH Nomor 14 tanggal 25 Juni 2009. Sebagai Lembaga Keagamaan YDSF mendapatkan persetujuan dari Menteri Agama Republik

Indonesia Nomor B.IV/02/HK.03/6276/1989. Kemudian pada tanggal 10 Desember 2001 dikukuhkan sebagai Lembaga Amil Zakat melalui Surat Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 523. YDSF tercatat dalam daftar yayasan oleh Departemen Hukum dan hak Asasi Manusia Nomor AHU-4019.AH.01.04. Tahun 2009. Selain itu, YDSF juga tercatat sebagai organisasi sosial/Yayasan/LSM-UKS oleh Badan Penanaman Modal UPT Pelayanan Perizinan Terpadu Pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor P2T/58/07/04/02/IV/2017. Pada tanggal 20 September 2016 dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Kementerian Agama Republik Indonesia Nomor 524.2016 YDSF dikukuhkan kembali sebagai Lembaga Amil Zakat yang berskala Nasional.

4.1.2 Struktur Organisasi Yayasan Dana Sosial al-Falah

Gambar 4.2: Struktur Organisasi Pengurus YDSF Malang



Sumber: YDSF Malang, 2019

Pada Gambar 4.2 menunjukkan struktur organisasi pengurus YDSF Malang. Diawali dengan Pembina yang diketuai oleh Drs. Dasuki dan memiliki empat anggota yaitu, Prof. Mahmud Zaki, MSc, Dr. Ahmad

Djalaluddin, Prof. dr. Moh. Arief, MPH, serta Drs. Hamid Syafei. YDSF juga memiliki dewan syariah yang diketuai oleh Dr Ahmad Djalaluddin dan memiliki satu anggota yaitu, Muhammad Taufiq, Lc, M.Pd. Adapun dewan pengawan yang diketuai oleh Hanief Zam-Zam, SE, MM dan beranggotakan Ir. Muhammad Nur, Muhammad Hadi, serta A. Farid Khamidi, Lc. Pengurus dari YDSF diketuai oleh dr. Agus Chairul Anab, SpBs. Asmualik bertugas sebagai sekretaris pengurus dan Ahmad Hunaifi, S.H sebagai bendahara pengurus.

Gambar 4.3: Struktur Organisasi Pengurus Harian YDSF Malang



Sumber: YDSF Malang, 2019

Pada Gambar 4.3 menunjukkan struktur pengurus harian YDSF Malang yang mana Agung Wicaksono sebagai direktur. YDSF Malang mempunyai lima departemen yaitu, departemen penghimpunan, departemen penyaluran, departemen keuangan, departemen operasional, dan HRD. Sashi Kirana selaku HRD. Departemen penghimpunan dimanageri oleh Hairunisa Rismawati. Pada departemen penghimpunan M. Fandi Bakhtiar selaku koordinator komunikasi korporat yang mana secara *offline* ditugaskan



kepada M. Fandi Bakhtiar juga sedangkan yang *online* ditangani oleh Kefi Kurniawan. Departemen penghimpunan mempunyai admin yaitu Muchamad Baihaqi. Dian Adiwibowo selaku koordinator KPS pada departemen penghimpunan. Costumer Service ditugaskan kepada Nur Hadizah dan Shinta Putri Amalia, sedangkan staff *Fundraising Officer* (FO) yaitu Agus Prabowo, M. Abruguna, A. Mashudi, Soleh Arifin, Nur Hidayat, dan Awaludin Rizaly.

Departemen program dimanajeri oleh Ratnaningsih, sedangkan Annisa Diah Netyana sebagai admin departemen program dan menangani dalam program pendidikan. Pada departemen program terdapat Dakwah & QTC yang ditangani oleh Setyo Eddy Wibowo. Sedangkan pada program soskem adalah Wildan Ismaulandy dan staff ambulance ditangani oleh Fatchurrohman. Pada departemen keuangan dimanajeri oleh Melita Fitria Ardila. Pada departemen keuangan terdiri dari; staff akunting yaitu Dhevi Nur Amalia, kasir umum yaitu Anita Rachman, dan kasir bank yaitu Nur Latifatuz Zahro.

Terakhir adalah departemen operasional yang dimanajeri oleh Anggi Anggarsasi sedangkan Ahmad Yusron selaku admin dan juga sebagai *driver*. Agung Setya Nugraha sebagai Koordinator media & IT. Pada departemen operasional terdapat beberapa staff media yaitu, M. Fahmi Fathony, Agung Setya Nugraha dan Syifa'ur Rohman. Terdapat staff IT & Support dalam departemen operasional yaitu Rissa Nafilah Arifin. Dan yang terakhir pada departemen operasional Ferdinand Pondaag sebagai staff kebersihan dan keamanan.

4.1.3 Informan Penelitian

Informan merupakan kunci utama dalam melakukan penelitian jenis kualitatif. Informan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu informan



kunci dan informan pendukung. Informan kunci adalah sumber informasi utama dalam suatu penelitian, sedangkan informan pendukung adalah sumber sebagai pelengkap dan juga sebagai penambah informasi dari informan kunci dalam mendapatkan informasi secara detail.

1) Informan Kunci

Dari penelitian ini terdapat tiga informan kunci untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat.

Tabel 4.1: **Daftar Informan Kunci**

No.	Nama Informan	Pekerjaan
1	Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc. MA	Ketua Dewan Syariah YDSF Malang
2	Hairunisa Rismawati	Manajer Penghimpunan YDSF Malang
3	M Fandi Bakhtiar	Koordinator Komunikasi Korporat

Sumber: Data Penelitian, 2019

Gambar 4.4: **Dokumentasi Setelah Wawancara dengan Ustad Djalal**



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019



Pada Gambar 4.4 adalah wawancara dengan Ustad Djawal sebagai informan utama karena beliau merupakan ketua dewan syariah YDSF Malang. Wawancara dilakukan pada tanggal 8 Maret 2019 yang berlokasi di Pasca Sarjana UIN. Dari kegiatan wawancara tersebut mendapatkan informasi mengenai zakat dan cara mengedukasikannya kepada masyarakat.

Gambar 4.5: Dokumentasi Setelah Wawancara dengan Ibu Risma



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

Pada Gambar 4.5 adalah wawancara dengan Bu Risma (yang paling kiri) sebagai informan utama karena beliau merupakan manajer pengumpulan YDSF Malang. Wawancara dilakukan pada tanggal 16 April 2019 yang berlokasi di YDSF Malang. Dari kegiatan wawancara tersebut mendapatkan informasi mengenai bagaimana pengumpulan zakat yang dilakukan YDSF. Selain mengetahui bagaimana pengumpulan zakat dari wawancara tersebut dapat diketahui bahwa faktor kepercayaan masyarakat terhadap suatu lembaga zakat sangat penting dalam menghimpun zakat.



Gambar 4.6: Dokumentasi Setelah Wawancara dengan Pak Fandi



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

Pada Gambar 4.6 adalah wawancara dengan Pak Fandi (yang paling kiri) sebagai informan utama karena beliau merupakan koordinator komunikasi korporat YDSF Malang. Wawancara dilakukan pada tanggal 27 April 2019 yang berlokasi di YDSF Malang. Dari kegiatan wawancara tersebut mendapatkan informasi mengenai kelebihan YDSF dalam menghimpun zakat.

- 2) Dari penelitian ini juga terdapat informan pendukung sebagai pelengkap dan penambah informasi

Tabel 4.2: Daftar Informan Pendukung

No.	Nama Informan	Pekerjaan
1	Multifiah	Dosen (selaku donatur tetap YDSF Malang)
2	Anonim	Dosen (selaku donatur tetap YDSF Malang)
3	Rahma Aulia	Mahasiswa

Sumber: Data Peneliti, 2019



Gambar 4.7: Dokumentasi Setelah Wawancara dengan Bu Multifiah



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

Pada Gambar 4.7 adalah wawancara dengan Bu Multifiah sebagai informan pendukung karena beliau merupakan donatur tetap YDSF Malang. Wawancara dilakukan pada tanggal 24 Mei 2019 yang berlokasi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Dari kegiatan wawancara tersebut mendapatkan informasi mengenai apa alasan beliau menyalurkan zakatnya melalui YDSF Malang. Selain mengetahui alasan beliau menyalurkan zakatnya melalui YDSF dari wawancara tersebut dapat mengetahui apa yang membuatnya percaya terhadap YDSF. Hasil dari wawancara dengan donatur tetap YDSF menjadi pelengkap informasi yang sebelumnya sudah didapatkan dari informan utama.



Gambar 4.8: Dokumentasi Setelah Wawancara dengan Rahma



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019.

Pada Gambar 4.8 adalah wawancara dengan Rahma sebagai informan pendukung karena beliau merupakan penerima beasiswa YDSF Malang. Wawancara dilakukan pada tanggal 25 April 2019 yang berlokasi di kediaman Rahma. Dari kegiatan wawancara tersebut mendapatkan informasi mengenai beasiswa yang sudah diterima Rahma. Hasil dari wawancara dengan penerima beasiswa YDSF menjadi pelengkap informasi yang sebelumnya sudah didapatkan dari informan utama.

4.2 Mekanisme Penghimpunan Zakat YDSF Malang

Metode penghimpunan zakat yang diterapkan oleh YDSF ada empat cara.

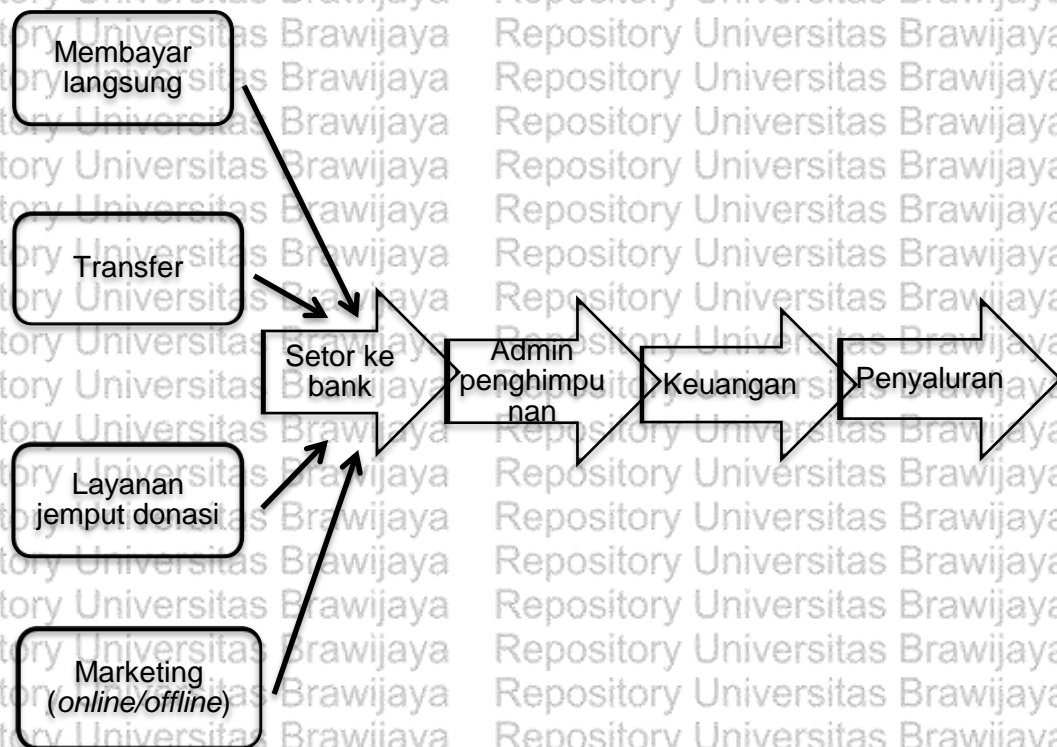
Pertama donatur dapat membayarkan langsung zakatnya dengan datang ke kantor YDSF. Kedua dengan cara transfer ke bank. Apabila menggunakan metode transfer ke bank, donatur harus menkonfirmasi melalui *whatsapp*. Ketiga

donatur dapat menggunakan layanan jemput donasi. Keempat metode yang digunakan adalah *marketing*. Marketing ini dapat dilaksanakan secara *offline* maupun *online*.

Setelah dana dihimpun donatur akan menerima kwitansi. Apabila donasi sudah terkumpul maka akan disetorkan ke bank yang mana dari bank tersebut akan ada bukti transfernya. Bukti tersebut akan diserahkan ke admin penghimpunan kemudian diserahkan kepada bagian keuangan dan yang terakhir akan diserahkan ke bagian penyaluran untuk disalurkan ke *mustahiq*.

“Kalau di kita ada yang datang ke kantor kemudian diterima oleh CS, CS mencetak kwitansi kemudian donasi diterima dan didoakan setelah didoakan terus nanti sama CS donasi terkumpul akan disetorkan ke bank nah ke bank kemudian bukti transfernya diserahkan ke admin penghimpunan dari admin penghimpunan diserahkan kepada bagian keuangan nah dari keuangan nanti menyampaikan ke teman-teman penyaluran ‘ini loh setiap bulannya donasi yang disalurkan sekian’ kalau dari penghimpunan ya masuk sampai ke tadi admin penghimpunan kemudian diserahkan kepada bagian keuangan, kalau pintu masuk di ydsf kan ada banyak itu ada CS kemudian pintu FO (*Fundraising Officer*) itu bagian juru pungut di lapangan kemudian kita ada kantor kas di Singosari kemudian yang keempat pintu masuk marketing marketing ini bisa marketing *online* maupun *offline*.”

Gambar 4.9: Alur Penghimpunan YDSF Malang





Dari keempat metode seperti yang ada pada Gambar 4.9 diatas kebanyakan donatur YDSF menggunakan metode dijemput oleh petugas dan transfer.

“Lebih banyak yang dijemput sama transfer, di ydsf ini masih banyak yang suka dijemput karena ya itu tadi saya bilang mereka gak hanya petugas ambil zakat tetapi tempat curhat.”

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan salah satu donatur tetap YDSF yang menggunakan metode transfer dalam menyalurkan dana zakatnya. Dengan metode transfer maka akan mempermudah donatur untuk menyalurkan dana zakatnya apabila donatur tidak mempunyai banyak waktu luang untuk datang langsung ke kantor YDSF.

“Sekarang mulai agak sibuk menggunakan internet kemudian akhir-akhir ini minta tolong orang untuk mengirim sudah tidak sempat transfer sendiri cuman hanya mengingatkan ini disisihkan disisihkan tapi tetep dengan *online transfer* melalui *mobile banking*.”

Adapun dari keterangan Bu Multifiah selaku donatur tetap yang lainnya menyatakan bahwa beliau menggunakan layanan jemput petugas untuk menyalurkan zakatnya. Selain menjemput zakat para petugas jemput zakat juga mengundang donatur untuk menghadiri kajian yang diadakan YDSF.

“Pak Hudi itu yang jemput zakat itu ke rumah itu memberitahu atau dengan undangan atau dengan wa tapi saya belum pernah kadang-kadang lupa kadang-kadang memang gak sempat.”

Untuk mengingatkan para *muzakki* agar menyalurkan zakat tiap bulannya hal yang dilakukan YDSF Malang adalah melalui telepon atau *whatsapp*. Selain itu apabila *muzakki* menggunakan layanan jemput donasi, maka petugas lapangan akan mengingatkan secara langsung *muzakki* tersebut.

“Mengingatannya kita ada kalau misalnya di CS kita lewat telepon lewat WA (*whatsapp*) inshaAllah dua hal itu yang kita lakukan untuk menyampaikan atau mengingatkan lagi kalau di petugas lapangan (FO) biasanya langsung datang ke rumahnya lagi tapi kebanyakan kita menghubungi lewat telepon lewat WA (*whatsapp*) itu.”



Menyalurkan zakat melalui suatu lembaga zakat akan meratakan pembagian zakat kepada orang yang berhak menerima zakat (*mustahiq*) dibandingkan menyalurkan zakat secara individu. Selain itu, para *muzakki* hanya membagikan zakatnya kepada *mustahiq* yang mereka kenal saja sehingga tidak merata kepada semua *mustahiq*. Pembagian zakat kepada *mustahiq* seperti yang ada pada Al-Quran surat At-Taubah ayat 60 dibagi menjadi delapan golongan. Surat tersebut berbunyi :

إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ
وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ ۖ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ ۗ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

Artinya:

“Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mualaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak. Orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana.” (QS. At-Taubah [9] 60)

Dari ayat di atas diketahui bahwa golongan-golongan yang berhak menerima zakat ada delapan, yaitu fakir, miskin, amil zakat, mualaf, memerdekakan budak (*riqab*), orang yang berhutang (*gharimin*), orang yang berjuang di jalan Allah (*fisabilillah*), dan orang yang dalam perjalanan jauh (*ibnu sabil*). Dari delapan golongan tersebut menurut Ustad Djalal terdapat perbedaan pendapat para ulama dalam membagikannya. Para ulama berbeda pendapat apakah pembagian zakat tersebut rata untuk delapan golongan atau menggunakan skala prioritas.

“Dari delapan asnaf kemudian para ulama berbeda pendapat apakah delapan asnaf itu diberi semua ataukah menggunakan skala prioritas kalau jumlahnya banyak maka semua asnaf diberi namun jika jumlahnya sedikit



lebih tepat skala prioritas dan seperti halnya di YDSF menggunakan skala prioritas.”

Dari keterangan di atas ada perbedaan pendapat dari para ulama mengenai pendistribusian zakat. Para ulama Syfi'iyah menyatakan bahwa dalam mendistribusikan zakat wajib diratakan kepada delapan golongan *mustahiq*.

Sedangkan madzhab Hanafiyyah, Malikiyah dan Hanabilah menyatakan bahwa zakat dapat dibagikan kepada satu golongan saja. Adapun dalil yang digunakan madzhab Malikiyah dalam mendistribusikan zakat kepada satu golongan saja.

Jama'ah meriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Rasulullah bersabda kepada Mu'adz bin Jabal ketika mengutusnyanya ke Yaman.

“Jika mereka menaatimu untuk mengerjakan hal itu (zakat), beritahulah mereka bahwa Allah mewajibkan atas mereka untuk mengeluarkan sedekah harta mereka. Harta tersebut diambil dari orang-orang kaya di antara mereka dan diberikan kepada orang-orang fakir di antara mereka.”

Hadits di atas menyatakan bahwa zakat diambil dari kaum Muslimin kaya kepada orang-orang fakir disekitarnya. YDSF sendiri menggunakan skala prioritas dalam membagikan zakatnya. Skala prioritas ini lebih kepada golongan fakir dan miskin. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa zakat tersebut dibagikan kepada golongan lain, hanya saja pada saat ini golongan fakir miskin jumlahnya lebih banyak dibanding golongan yang lain.

Perlu diketahui bahwa dana yang diterima oleh YDSF tidak berasal dari zakat saja namun berasal juga dari infak dan sedekah. Jumlah dana yang paling banyak diterima oleh YDSF adalah infak sedangkan untuk zakat hanya sebesar 15-20% saja dari keseluruhan dana yang dihimpun. YDSF juga menerima pengajuan proposal untuk pembagian zakat dari masyarakat, jadi apabila ada masyarakat yang ingin mengajukan bantuan dapat mengirim proposal terlebih dahulu kepada YDSF.



“Sama kita kedelapan asnaf cuma kita skala prioritas maksudnya gini kalau zaman sekarang gaada hamba sahaya nah itu kita gaada meskipun gini oh kalau delapan asnaf kita bagi delapan gak jadi misalnya fakir miskin lebih banyak maka penyaluran zakatnya akan lebih banyak kesana misalnya *gharim* kategori *gharim* itu gak begitu banyak yang kita bantu ya gak masalah karena *by* proposal maupun *by* kondisi masyarakat itu lebih bayak fakir atau miskinnya yang paling banyak.”

Menyalurkan zakat melalui lembaga yang profesional dan amanah akan membuat dana zakat yang terbatas dapat tersalurkan di pihak yang paling membutuhkan. Lembaga yang amanah adalah lembaga yang menerapkan salah satu sifat yang ada pada Rasulullah. Dari aspek *fikih muwaznah* dana zakat yang terbatas tidak sebanding dengan jumlah yang membutuhkan (Sahroni, 2019). Sehingga memastikan bahwa setiap dana zakat hanya diberikan kepada *mustahiq* yang paling membutuhkan menjadi keniscayaan. Pihak yang mengetahui tentang *mustahiq* mana yang paling membutuhkan adalah lembaga zakat yang profesional dan amanah. Di Indonesia sendiri masyarakat tidak diwajibkan menyalurkan zakat melalui suatu lembaga, tetapi akan lebih efektif apabila zakat tersebut disalurkan melalui lembaga (Huda, 2013).

Agar zakat yang disalurkan melalui YDSF dapat efektif dan efisien maka zakat tersebut didayagunakan melalui program-program yang ada. Dengan didayagukannya zakat tersebut maka zakat yang diberikan tidak habis dikonsumsi saja.

“Program pemberdayaan itu tadi lebih ke program, memang kalau pemberdayaan itu modalnya gak instan mba ya suwe (lama) gitu loh dilihat hasilnya agak lama tetapi ya gapapa memang tapi hasilnya itu bisa dirasakan dan jangka panjang kalau pemberdayaan beda kalau caritas mek nyoh nyoh nyoh (cuma ini ini ini) kalau ibu-ibu pengajian itu bagi-bagi sembako bagi-bagi apa ke panti asuhan sudah bisa dilakukan sendiri tanpa lembaga amil zakat ya tetapi kalau mereka bisa melalui lembaga amil zakat mereka dapat memperbaiki sisi manajemen panti asuhannya bisa memperbaiki model pengasuhannya seperti apa memperbaiki pengasuh-pengasuhnya di *upgrading* supaya lebih *standart* lagi untuk melakukan pola pengasuhan terhadap anak-anak kayak gitu nah itu yang engga terpikirkan kan lah buat apa kita *support* ke sembako *support* apa secara fisik tapi didalamnya lemah mereka gak punya manajemen yang bagus gak punya sistem pengasuhan yang bagus tetapi kalau melalui lembaga amil zakat itu bisa dilakukan.”



Dengan adanya pendistribusian dana zakat dapat mengatasi penumpukan harta di beberapa golongan saja dan dapat mengurangi tingkat kemiskinan.

Program pemberdayaan dapat mengurangi tingkat kemiskinan melalui dana zakat sebagai modal usaha. Dari usaha tersebut dapat membiayai hidup para *mustahiq*. Apabila dana zakat yang diberikan hanya untuk konsumsi maka tidak dapat membiayai hidup secara berkelanjutan, oleh karena itu YDSF menggunakan program pemberdayaan. YDSF juga melakukan sinergi dengan BAZNAS untuk mengatasi kemiskinan karena apabila mengandalkan milik pemerintah saja (BAZNAS) tidak dapat mengentas kemiskinan secara maksimal.

“Nah itu masih susah makanya program pemberdayaan itu tadi kayak modal usaha contohnya kalau caritas seperti yang saya sampaikan sekali makan habis besok dikasih lagi dimakan lagi habis gak bakal terentaskan kemiskinannya tetapi kalau melalui program pemberdayaan pemberian modal usaha dan pendampingan modal usaha itu diharapkan sekarang menjadi *mustahiq* nanti suatu saat menjadi *muzakki* dan dapat berdiri di kaki mereka sendiri, nah untuk pengentaskan kemiskinan ini sebenarnya bukan tugas pokoknya pemerintah mba ya karena BAZNAS selaku milik pemerintah pun mereka belum bisa secara maksimal makanya harus bersinergi dengan LAZ-LAZ swasta seperti kita, kita sinergi juga dengan BAZNAS, memang pemberdayaan itu berat mba.”

Selain itu zakat juga dapat merubah *mustahiq* menjadi *muzakki* dengan adanya program pemberdayaan. Perubahan *mustahiq* menjadi *muzakki* akan membuat *mustahiq* tidak selalu bergantung pada masyarakat. Selain itu *mustahiq* diharapkan juga dapat memberikan sebagian hartanya apabila sudah menjadi *muzakki*. Hal tersebut sesuai dengan hadits yang diriwayatkan Bukhari dan Muslim, Rasulullah bersabda:

الْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى

Artinya:

“Tangan di atas lebih baik dari pada tangan di bawah.” [HR Bukhari (no. 1427) dan Muslim no. 1053 (124)].



Dana zakat yang sudah diterima dapat digunakan untuk mengembangkan usaha *mustahiq*. Dari usaha tersebut semakin lama akan berkembang dan apabila usaha tersebut sudah besar maka ada kewajiban untuk menyisihkan sebagian hartanya untuk diberikan kepada *mustahiq* lain. Oleh karena itu YDSF menggunakan program pemberdayaan agar para *mustahiq* dapat menjadi *muzakki* kedepannya.

“Sebenarnya zakat itu tidak hanya sisi konsumtif saja di zaman Rasulullah saja ehmm zakat itu harus ada pemberdayaannya maksudnya harus bisa membangkitkan perekonomian umat gitu loh ya kalau dilakukan sendiri kan setelah diberikan dikonsumsi wes (sudah) abis dia akan selamanya menjadi tangan dibawah tuh *mustahiqnya* tetapi kalau melalui lembaga maka lembaga punya program-program pemberdayaan misalnya bantuan modal usaha misalnya jika anak-anak sekolah itu tidak kita biaya-biayain saja tapi mereka juga kita kasih *skill* kita kasih pendampingan untuk memperbaiki apa secara *ruqyahnya* misalnya intinya pemberdayaan ketika dilakukan sendiri itu ya bisa saja sih mereka melakukan sendiri tapi jarang banget yang bisa melakukan karena pemberdayaan itu berat kemudian tidak bisa dilakukan sendiri dan biayanya gede (besar) ketika zakat pribadi kalau orang kaya raya gitu inshaAllah bisa sih ya mendatangkan ahli atau mendatangkan orang yang berkompeten untuk melakukan pemberdayaan bisa saja tetapi kalau masih karyawan atau pengusaha-pengusaha baru baru gitu gak mungkin bisa melakukan pemberdayaan kecuali bersinergi dengan lembaga amal zakat seperti ydsf gitu ya nah disitu maka kami bersosialisainya terkait pemberdayaan ini mba intinya jangan sampai kita memberikan zakat kita kepada orang ya sebenarnya tepat sasaran sih tapi tidak memberikan mereka umpan gitu tapi memberikan mereka makanan terus sampai tua juga dikasih makanan terus tapi kalau kita ngasih umpan mereka bisa apa namanya berkembang nanti akhirnya yang sekarang mereka *mustahiq* atau kita beri suatu saat nanti dua sampai tiga tahun atau lima tahun mereka akan berubah menjadi *muzakki* harapannya seperti itu.”

Adanya zakat memang dapat mengentaskan kemiskinan namun hal tersebut tidak akan tercapai apabila hanya menggunakan zakat. Sebelum menyelesaikan masalah kemiskinan dengan zakat perlu adanya perbaikan sistem lapangan pekerjaan para *mustahiq* terlebih dahulu. Karena apabila hanya mengandalkan zakat saja dan tidak memperbaiki sistem lapangan pekerjaan *mustahiq* maka akan susah untuk mengatasi kemiskinan.

“Pengentasan kemiskinan itu untuk sementara di Kota Malang hanya mengandalkan zakat saja masih belum bisa karena sebenarnya pengentasan kemiskinan itu sistemik bukan hanya dengan zakat saja tapi



banyak cara misalnya sebelum diselesaikan dengan zakat diselesaikan dulu dengan kerja maksudnya dibukanya lapangan kerja. Urutan-urutan distribusi kekayaan dalam Islam pertama berbasis balasan atau kerja, berbasis kebutuhan, kemudian berbasis sistem sosial misal wakaf, waris. Hal yang pertama yang harus dibenahi adalah kerja. Kalo misalnya kita mengumpulkan zakat untuk pengentasan kemiskinan kemudian mereka tidak mempunyai lapangan pekerjaan ya susah, jadi harus diselesaikan secara sistematis dahulu nanti dilihat setelah bekerja hasilnya cukup atau tidak ketika tidak cukup maka tergolong fakir miskin. Jadi tidak bisa jika mereka tidak mempunyai pekerjaan terus. Atau solusi berikutnya itu adalah zakat yang seharusnya diterima berupa uang untuk memenuhi kebutuhan boleh jadi dirupakan dalam program pemberdayaan sehingga mereka bekerja.”

Dari pernyataan di atas, dana zakat lebih bermanfaat apabila melalui suatu lembaga zakat. Namun manfaat tersebut tidak tercapai apabila suatu lembaga tidak membuat inovasi untuk menarik minat masyarakat. Oleh karena itu, YDSF membuat beberapa produk sedekah untuk menarik minat masyarakat tersebut. Produk-produk tersebut ada yang dikhususkan pada bulan Ramadhan.

Untuk menawarkan produk yang dikhususkan pada bulan Ramadhan, YDSF membuka beberapa gerai zakat. Selain untuk menawarkan beberapa produk sedekah adanya gerai zakat juga akan memudahkan masyarakat dalam berzakat seperti pada Gambar 4.10. Gerai-gerai tersebut ditempatkan di tempat yang ramai seperti mall, bank-bank syariah, kantor pos, dan lain-lain. Pada tahun 2019 ini untuk mempromosikan kepada masyarakat adanya gerai zakat, YDSF sebelumnya melakukan Tarhib Ramadhan yang diselenggarakan pada 28 April 2019 di CFD (Car Free Day) Ijen.



Gambar 4.10: Contoh Salah Satu Gerai YDSF



Sumber: Dokumentasi peneliti, 2019

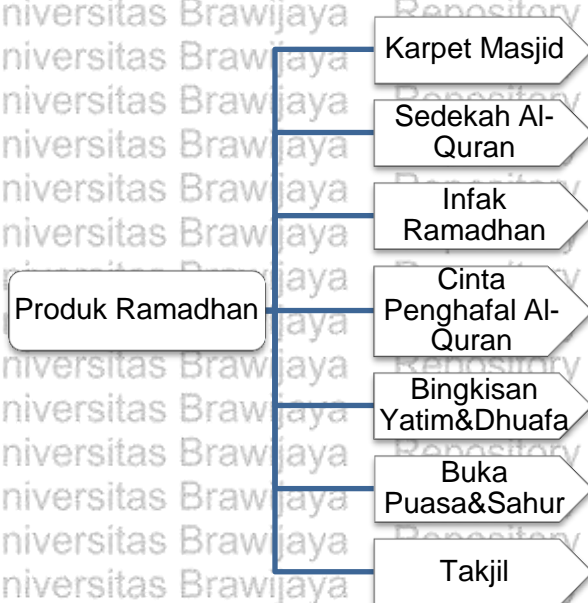
Adanya gerai-gerai tersebut dapat mempermudah masyarakat dalam membayarkan zakat. Dengan mempermudah masyarakat untuk membayarkan zakatnya maka zakat yang terkumpul akan lebih banyak. Diharapkan lembaga lain meniru kegiatan tersebut sehingga zakat dapat dikumpulkan secara maksimal.

Ketika menjaga gerai zakat YDSF, staff dianjurkan untuk menawarkan produk sedekah yang ada kepada masyarakat. Apabila staff tidak menawarkan terlebih dahulu maka masyarakat tidak mengetahui fungsi dari adanya gerai tersebut. Penghimpunan akan lebih maksimal apabila staff menawarkan beberapa produk dahulu agar masyarakat tertarik dan hendak berdonasi maupun berzakat.

Kegiatan penghimpunan zakat dan produk sedekah di atas dikhususkan pada bulan Ramadhan karena pada bulan tersebut antusias masyarakat untuk berzakat meningkat. Masyarakat juga lebih sering berinfak atau bersedekah di bulan Ramadhan. Menurut Bu Risma pada bulan Ramadhan banyak *muzakki* yang menyalurkan zakatnya, sehingga YDSF memanfaatkan peluang tersebut.



Gambar 4.11: Produk Ramadhan YDSF Pada Tahun 2019



Pada Gambar 4.11 menunjukkan produk sedekah yang ditawarkan YDSF khusus Bulan Ramadhan. Produk-produk yang ditawarkan diantaranya adalah karpet masjid, sedekah Al-Quran, infak ramadhan, cinta penghafal Al-Quran, bingkisan yatim&dhuafa, buka puasa&sahur, dan takjil. Harga dari setiap produk tersebut berbeda-beda. Harga satu paket karpet masjid sebesar Rp 100.000,00 namun apabila ada yang membeli lebih dari satu paket diperbolehkan. Apabila uang untuk donasi karpet masjid sudah terkumpul maka akan dibelikan karpet yang akan disumbangkan pada masjid-masjid yang tidak memiliki karpet layak pakai dan masjid-masjid yang ada di pinggiran Kota Malang. Sedekah Al-Quran harga satu paketnya Rp 150.000,00 dimana paket tersebut mendapatkan dua Al-Quran. Satu Al-Quran untuk donatur dan satunya untuk disumbangkan pada masjid-masjid yang mempunyai Al-Quran tidak layak pakai namun apabila donatur menginginkan kedua Al-Quran tersebut disumbangkan semuanya diperbolehkan.

Setiap satu paket infak ramadhan seharga Rp 20.000,00. Paket tersebut dapat digunakan untuk semua jenis produk Ramadhan. Apabila uang donasi sudah terkumpul, infak ramadhan ini sebagai alternatif apabila donatur tidak



membawa uang lebih namun ingin tetap berdonasi. Cinta Penghafal Al-Quran satu paketnya seharga Rp 50.000,00. Apabila uang donasi terkumpul maka akan disumbangkan kepada penghafal Al-Quran. Bingkisan Yatim&Dhuafa satu paketnya seharga Rp 25.000,00. Bingkisan ini akan dikumpulkan menjadi beberapa *parcel* yang setiap *parcel*-nya seharga Rp 200.000,00 namun donatur dapat juga membeli langsung satu *parcel*-nya. Buka puasa&sahur setiap satu paket seharga Rp 20.000,00 sedangkan Takjil seharga Rp 10.000,00.

Ada kelebihan dari banyaknya produk sedekah yang ada di YDSF. Kelebihan dari banyaknya produk tersebut adalah terdapat beberapa variasi sehingga masyarakat dapat memilih produk yang diinginkan dan akan lebih terfokuskan niatnya dan akad dari penghimpunan juga dapat lebih spesifik.

Misalnya ada orang yang memilih produk karpet masjid, orang tersebut akan tahu bahwa uang yang disedekahkan akan dibuat untuk karpet masjid. Apabila produk yang ditawarkan sedikit misalnya hanya infak maka masyarakat tidak dapat mengetahui uang yang disumbangkan untuk apa dan tidak dapat terfokuskan niatnya.

Alur penghimpunan dari zakat maupun produk ramadhan YDSF meliputi: pertama donatur memilih produk apa yang akan disedekahkan; kedua setelah memilih produk dan membayarnya, staff membuat tanda terima atau *voucher* dari produk yang dipilih yang kemudian diserahkan kepada donatur; ketiga setelah penyerahan tanda terima, donatur juga mendapatkan majalah al-falah.

Setiap hari setelah staff menerima uang dari donatur, uang tersebut harus disetorkan ke rekening YDSF. Bukti setoran dari bank tersebut harus diserahkan ke admin penghimpunan dan akan masuk ke bagian keuangan. Beberapa donatur melakukan transfer karena tidak membawa uang tunai. Apabila ada donatur yang transfer maka akan diminta bukti transfer yang kemudian akan dilaporkan ke admin penghimpunan dan akan dilaporkan ke bagian keuangan.



Dari bagian keuangan YDSF akan diserahkan ke bagian penyaluran dan akan disalurkan ke *mustahiq*.

Selain membuka gerai zakat di tempat umum untuk memudahkan masyarakat dalam berzakat, kegiatan yang dilakukan YDSF adalah mengadakan kajian dan juga buka puasa bersama dengan donatur yang mana kegiatan tersebut diadakan pada 12 Mei 2019. Pada kegiatan tersebut terdapat donatur-donatur tetap dari YDSF. Kegiatan tersebut juga berpotensi untuk menghimpun dana zakat maupun untuk menjual produk-produk sedekah dari YDSF. Oleh karena itu di dalam kegiatan tersebut juga terdapat gerai zakat.

Gambar 4.12: **Pembagian Takjil**



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

YDSF tidak hanya menghimpun dana tetapi juga membagikan hasil dari penghimpunan dana tersebut dari produk sedekah. Sebagai contoh pada tanggal 15-16 Mei 2019 YDSF membagikan takjil di depan Malang Town Square (MATOS) seperti pada Gambar 4.12 yang mana takjil tersebut berasal dari produk sedekah yang dijual. Hal tersebut juga sebagai bukti bahwa program telah terealisasi. Dengan terealisasi suatu program maka akan menambah kepercayaan masyarakat terhadap suatu lembaga zakat. Semakin percaya masyarakat terhadap suatu lembaga maka semakin banyak juga orang yang akan menyalurkan zakatnya melalui suatu lembaga tersebut.



4.3 Kelebihan dan Kelemahan YDSF Malang dalam Menghimpun Zakat

Sebagai Lembaga Amil Zakat tingkat Nasional yang ada di Malang, YDSF sudah terakreditasi “A” dan sesuai syariah. Penilaian tersebut berdasarkan hasil dari audit syariah Kementerian Agama Republik Indonesia tahun 2018. Hal tersebut menjadi salah satu kelebihan YDSF.

Kelebihan lain yang dimiliki YDSF dalam menghimpun zakat di wilayah Malang adalah memiliki layanan yaitu jemput donasi sehingga ada kedekatan antara donatur dengan amil. Selain itu, terdapat Forum Komunitas Donatur (FKD) untuk menjaga kepercayaan donatur juga menjadi kelebihan YDSF. Dengan menjaga hubungan tersebut maka masyarakat akan lebih percaya untuk menyalurkan zakat ke YDSF.

“Kita mungkin lebih ke itu ya mba kelebihan kita dari lembaga-lembaga yang lain jadi itu sebenarnya itu ini entah bisa dinamakan kelebihan atau enggak tapi kita menganggapnya suatu kelebihan yang itu tadi yang diparani (dijemput) ke rumah-rumah kedekatan dengan donatur itu dan punya forum komunitas donatur itu kelebihan kita ehh ya kita lebih hmm apa ya kalau dibilang lebih intim lah hubungan dengan donatur itu dibanding lembaga-lembaga yang lain.”

Layanan jemput donasi tidak dilakukan oleh YDSF saja namun dilakukan oleh LAZIS Sabilillah dan BMH sebagai lembaga zakat yang ada di Malang untuk menghimpun zakat. Perbedaan layanan jemput zakat yang ada di YDSF dengan LAZIS Sabilillah adalah apabila di YDSF menamakan petugas penjemput zakat sebagai *Fundraising Officer* (FO) tetapi pada LAZIS Sabilillah dinamakan volunteer. Selain itu pada YDSF mempunyai banyak petugas untuk menjemput zakat yaitu sebanyak tujuh sedangkan pada LAZIS Sabilillah hanya mempunyai dua orang saja. Sedikitnya jumlah petugas pada LAZIS Sabilillah karena mereka lebih difokuskan pada distribusi ZISWA sehingga layanan jemput zakat tidak dapat dilakukan setiap hari.

Total anggota yang ada di YDSF untuk menangani penghimpunan sendiri ada 13 orang.



“Ada total jumlah orangnya ya, FO itu ada tujuh admin penghimpunannya satu manajer penghimpunan satu bagian *online* satu marketing satu terus CS satu yang dikantor Singasari ada dua totalnya 13.”

Adapun tugas dari masing-masing anggota, antara lain *Fundraising Officier* (FO) sebagai petugas yang mengambil zakat ke rumah donatur, bagian *marketing online* yang menangani bagian dunia maya dan *marketing offline* bagian yang menangani kerjasama dengan perusahaan-perusahaan.

“Kalau yang penghimpunan itu ada yang namanya *Fundraising Officier* (FO) yang ngambil ke rumah-rumah itu ya dulu nyebutnya jungut (juru pungut), ada lagi komunikasi *corporate* semacam marketing itu terdiri dari *online* dan *offline* kalo *online* itu ya maen di dunia maya yang *offline* yak e perusahaan-perusahaan menjalin kerjasama dengan komunitas-komunitas, admin.”

YDSF sendiri mempunyai beberapa persyaratan untuk menjadi bagian dari anggota penghimpunan. Syarat yang utama adalah harus mempelajari semua hal mengenai zakat, adapun syarat amanah dan profesional. Berperilaku amanah adalah suatu hal yang diwajibkan, sesuai dengan Al-Quran surat Al-Anfal ayat 27 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanah-amanah yang dipercayakan kepadamu sedangkan kamu mengetahui.” (QS. Al-Anfal [8] 27)

Dengan adanya syarat amanah dan profesional maka diharapkan penghimpunan dapat dilakukan secara maksimal. Selain syarat tersebut sangat diwajibkan bagi para staff untuk bisa membaca Al-Quran.

“Kalau syaratnya ya yang utama harus mempelajari dunia zakat mempelajari dunia zakat ini walaupun awalnya masih belum paham tentang zakat tapi harus mau belajar tentang zakat kalau misalnya mau menjadi amil zakat yang kedua amanah dan profesional inshaAllah tiga hal ini, jadi yang pertama belajar kemudian yang kedua amanah dan ketiga profesional.”



Selain dengan menerapkan beberapa persyaratan untuk bagian penghimpunan YDSF juga mengadakan pelatihan agar lebih maksimal dalam menghimpun zakat. Pelatihan yang diadakan mengenai bagaimana mengelola penghimpunan dan juga mengenai *skill selling*. Pelatihan tersebut diadakan minimal setahun sekali.

“Ada kalau pelatihannya ada terkait dengan bagaimana mengelola *fundraising* kemudian *skill* kayak kemarin *skill selling* menjual, kalau waktunya kita kondisional jadi gaada waktu khusus bisa jadi ketika misalnya diluaran sana ada pelatihan kita perwakilan dari ydsf diikutkan entah dua orang, nanti setelah dua orang diikutkan balik ke kantor lagi dibuatkan jadwal nanti memberi tahu ilmu yang diperoleh nanti disampaikan ke teman-teman yang lainnya tapi kalau terkait dengan *all ydsf* diberikan pelatihan kita kondisional ya setahun sekali minimal setahun sekali, kalau yang lain kondisional misalnya bulan ini kita ada pelatihan marketing jadi tim marketing setelah diberangkatkan setelah pulangnyanya berbagi ilmu dengan yang lain.”

Pada tahun 2019 semua amil YDSF harus mengikuti yang namanya uji kompetensi amil zakat. Uji kompetensi tersebut diadakan oleh sekolah amil Indonesia forum zakat seluruh Indonesia. Para amil YDSF diwajibkan mengikuti uji tersebut untuk membuatnya lebih kompeten di dibidangnya.

“Mulai tahun ini juga seluruh amil sebenarnya sudah harus mengikuti uji kompetensi sertifikasi amil zakat. Itu yang mengadakan sekolah amil Indonesia FOZ forum zakat seluruh Indonesia yang ngadain tapi sertifikat yang ngeluarin apa namanya lupa lembaga keuangan syariah atau apa, jadi ini ada beberapa yang mengikuti itu karena ada syarat-syarat tertentu gitu ya untuk mengikuti uji kompetensi itu ada juga yang belum tapi nanti ehh harus semua diwajibkan ikut sertifikasi supaya semakin menguatkan bahwa amil-amil kita itu kompeten.”

Penghimpunan dana ZIS di YDSF Malang selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Di tahun 2001 penghimpunan yang dilakukan YDSF sebesar Rp 37.027.500,00 dan meningkat sebesar 18.905% di tahun 2017 menjadi Rp 7.037.065.447,00. Selain itu, hingga saat ini donatur rutin yang ada di YDSF Malang tercatat 6935 orang. Adapun kunci keberhasilan YDSF Malang sehingga



jumlah dana penghimpunannya selalu meningkat salah satunya adalah mendapatkan kepercayaan donatur seperti yang dipaparkan oleh Bu Risma:

“Ya yang pertama adalah menjaga *trust*-nya donatur supaya mereka semakin percaya kepada kita seperti apa kemudian kita memberikan layanan-layanan tadi kan untuk menjaga maksudnya apa ya kita membahaskannya adalah merawat lah ya intinya merawat donatur supaya mereka tidak berpindah kelain hati kayak gitu-gitu, terus kita menjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan dan komunitas-komunitas intinya memberikan yang terbaik lah bagi umat dan masyarakat, yang utama sih kepercayaan, kalau masalah branding itu juga harus diupayakan sebenarnya cuma ndak instan loh mba karena memang ydsf di Malang ini sejak 2001 memang sih secara *positioning* masih tertinggi di Malang.”

Kepercayaan terhadap suatu lembaga zakat merupakan faktor penting agar masyarakat bersedia menyalurkan zakatnya di lembaga zakat. Hal tersebut sesuai dengan Al-Quran surat Al-Qasas ayat 26;

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya:

“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: “Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya.” (QS. Al-Qasas [28] 26)

Masyarakat tidak percaya terhadap suatu lembaga zakat karena takut apabila dana zakat yang sudah disalurkan akan disalahgunakan. Untuk mendapatkan kepercayaan tersebut YDSF mempunyai cara tersendiri diantaranya adalah melaporkan secara transparan mengenai keuangannya melalui majalah al falah dan juga memberikan layanan-layanan terhadap donatur.

“Untuk mendapatkan kepercayaannya yang pertama kita harus amanah, amanah itu karena kan kita di lembaga amal zakat dititipin donasi sehingga yang pertama adalah amanah dalam rangka mendapatkan donasi nah amanah ini bisa diteruskan dengan kita memberikan laporan kepada masyarakat terkait dengan donasi yang diberikan laporan ini walaupun tidak kita berikan *one by one* kepada donaturnya tapi kita ada media majalah majalah al falah ini disitu kan ada laporan keuangan dan ada program-program yang dilakukan nah ini sebagai laporan kepada masyarakat



sehingga ketika kesannya masyarakat atau donatur membaca itu 'oh ternyata donasi yang saya salurkan ke ydsf itu digunakan untuk program-program' nah itu mendapat kepercayaan, kemudian yang kedua *service excellent* juga *service excellent* ini terkait dengan pelayanan pelayanan ini misalnya petugas di CS atau petugas di lapangan atau misalnya teman-teman penyaluran ke *mustahiq* itu harus baik bersahabat inshaAllah itu juga menambah kepercayaan kepada masyarakat, inshaAllah dua itu sih yang kita terapkan jadi amanah yang kedua terkait dengan pelayanan, walaupun yang kecil-kecil banyak sih tapi mengutamakan yang dua itu."

Lembaga zakat yang menerbitkan majalah tidak hanya YDSF tetapi juga LAZIS Sabilillah dan BMH. LAZIS Sabilillah menerbitkan majalah yang dinamakan "Majalah Komunitas", sedangkan BMH (Baitul Maal Hidayatullah) menamakannya "Mulia". Perbedaan yang ada pada Majalah Komunitas terdapat daftar nama donatur sedangkan pada majalah YDSF yaitu al falah tidak terdapat nama donatur begitu juga pada majalah Mulia yang tidak mencantumkan nama donatur. LAZIS Sabilillah tidak membagikan majalah tersebut ke semua donatur sedangkan YDSF dan BMH membagikan majalahnya kepada semua donatur.

Perbedaanya YDSF membagikan majalah setiap bulan sedangkan BMH tidak setiap bulan membagikannya. Pada majalah Mulia yang dimiliki BMH terdapat bagian yang mana berisikan kerjasamanya dengan pihak ketiga.

Dengan adanya laporan setiap bulannya melalui majalah al falah maka akan membuat donatur percaya menyalurkan dananya di YDSF. Berikut keterangan dari Bu Multifiah yang menyatakan bahwa dengan adanya laporan membuatnya lebih percaya menyalurkan dana zakatnya di YDSF.

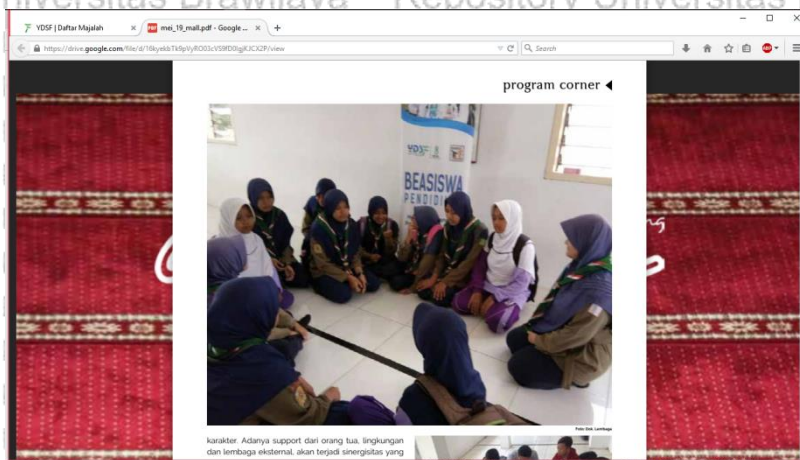
"Ya itu tadi laporannya setiap bulan, saya kira itu penting ya untuk supaya masyarakat percaya terhadap lembaga zakat."

Tidak hanya Bu Multifiah namun juga ada donatur lain yang menyatakan bahwa dengan adanya majalah al falah membuatnya percaya untuk menyalurkan zakat di YDSF. Majalah yang disalurkan kepada donatur berisikan informasi-informasi mengenai program yang sudah dilaksanakan dan juga mengenai laporan keuangannya.



“Apa yang membuat percaya apa ya saya sepertinya lebih kepada laporannya ya, laporannya dia di laporkan kemudian informatif.”

Gambar 4.13: Laporan Program dalam Majalah al falah



Sumber: website YDSF Malang

Selain melaporkan keuangan secara transparan ada juga program-program yang sudah dilakukan dan dilaporkan di majalah al falah seperti pada Gambar

4.13. Hal tersebut juga dilakukan oleh LAZIS Sabillillah dan juga BMH yang melaporkan setiap program yang sudah dilaksanakan di majalahnya masing-masing. Pelayanan yang diberikan kepada donatur termasuk salah satu faktor agar mendapatkan kepercayaan masyarakat. Hal-hal kecil juga sangat diperhatikan dalam pelayanannya terhadap para donatur seperti ucapan terimakasih setelah berdonasi di YDSF.

“Dan yang paling sepele adalah ketika mereka habis memberikan zakatnya atau berdonasi kesini mba ketika database eh kok database apa data-data mereka sudah diinput dan masuk ke keuangan mereka dapet sms ucapan terimakasih sistemnya jadi langsung ‘terimakasih sudah menyalurkan zakatnya ke ydsf senilai sekian rupiah barakallah semoga bermanfaat’, kan ada juga petugas-petugas yang mengambil di rumah di kantor mba ya dijemput jadi ketika petugas sudah input dan sudah di *upload* kemudian mereka langsung dapet cling sms ucapan terimakasih tuh, harapan kita mereka juga semakin percaya.”

Sedangkan untuk menjaga kepercayaan donatur selain dengan laporan keuangan YDSF juga sering mengadakan pengajian-pengajian yang diadakan di Masjid Ahmad Yani. Adapun layanan konsultasi yang diberikan terhadap donatur



baik melalui majalah maupun sms yang mana konsultasi tersebut diterbitkan di majalah al falah. Laporan keuangan YDSF sendiri sudah melalui tahap audit pada tahun 2018 dan mendapatkan opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP) melalui Kantor Akuntan Publik (KAP) Chatim Atjeng Sugeng dan rekan.

“Untuk menjaga kepercayaan itu nah ini tergantung apa yang dilakukan oleh lembaga zakat itu misalnya terkait transparansi laporan keuangan misalnya kemudian biasanya kan laporannya secara berkala melalui majalah kemudian apa namanya kejelasan program dan sebagainya oh ini ada program seperti ini, nah itu sosialisai harus terus termasuk juga memberikan layanan kepada donator itu juga termasuk membangun kepercayaan. Nah kan ada *event-event* besar ya pengajian-pengajian besar itu adalah untuk membangun kepercayaan donator. Layanannya seperti pengajian, majalah, layanan-layanan konsultasi mereka dapat konsultasi baik melalui majalah atau sms.”

Adapun untuk mempertahankan kepercayaan donatur YDSF membuat komunitas khusus untuk donatur tetap YDSF yang dinamakan FKD (Forum Komunitas Donatur). Dengan adanya forum tersebut dapat menjaga komunikasi antar donatur setelah menyalurkan zakatnya dan juga dapat memberikan evaluasi kepada YDSF. Selain itu layanan yang diberikan terhadap donatur juga tidak sebatas permasalahan zakat maupun infak tetapi termasuk urusan sehari-hari seperti yang sudah dipaparkan oleh Bu Risma.

“Untuk mempertahankannya kita ada gini mba ehh satu komunitas kita membuat satu komunitas namanya forum komunitas donator kita singkat FKD kita bikin kegiatan tiga bulan sekali atau lebih nah disana mereka para donator atau para *muzakki* itu biasanya memberikan masukan atau evaluasi ehh ‘anu deh kita bikin baksos disini deh aku punya tempat di daerah Malang selatan penduduknya melas’ nah kayak gitu-gitu biasanya mereka ungkapkan kita bantu fasilitasi mereka kumpulin sendiri apa-apa yang mau dibawa kadang ajak-ajak siapa nah itu yang pertama. Dan yang kedua diakhir tahun biasanya kita agendakan namanya wisata dakwah sosial, wisata dakwah sosial ini ehh biasanya kita ke proyek-proyek gitu ya mba di Malang Raya ini kita ada Dai-Dai yang kita tugaskan misalnya di Malang Selatan ada sekian Dai nah disana kan punya proyek ya misalnya pemberdayaan masyarakat apa namanya untuk pembuatan keripik singkong misalnya terus kemudian ada berapa taklim disana terus kemudian mendirikan sekolah sampai dimana perkembangannya, donator kita ajak kesana disana itu ehh satu menyaksikan langsung hasil atau proyek yang telah ydsf lakukan terus kemudian yang kedua bikin *event* juga mereka kayak baksos terus yang selanjutnya wisata wisata yang ada di sekitar wilayah itu, kalau terakhir kita di Lombok di Lombok itu kan kita mendirikan seribu huntara (hunian sementara) terus kemudian donator kita ajak untuk

menyaksikan ini loh huntara yang kita dirikan, terus habis itu peresmiaannya kita ajak juga kita minta untuk salah satu perwakilan dari mereka untuk sambutan terus mereka juga merasakan seperti ini to pendiritaan masyarakat Lombok terus terakhir-terakhirnya wisata. Jadi intinya layanan-layanan seperti itu yang kita bikin supaya mereka bertahan atau semakin loyal terhadap ydsf, bahkan kelayalan mereka itu sampai mereka tidak tinggal lagi di Indonesia masih terus berdonasi ada beberapa di Jepang ada beberapa di Eropa masih berdonasi dan mereka kan biasanya kita berikan majalah tuh ya gak mungkin kita kirimkan satu majalah ke Jepang mereka bisa download di website ydsf sudah ada *e-magazine* jadi majalah tiap bulan selain kita cetak kita upload di websitenya supaya mereka donator-donatur yang gak terjangkau untuk dikirim itu bisa upload sendiri atau bisa baca-baca sendiri. Terus termasuk bukan hanya dikantor saja petugas-petugas yang diluar itu mba ehh bapak-bapak yang mengambil donasi ke kantor ke rumah itu mereka tidak hanya mengambil donasi loh mba mereka itu jadi tempat curhat juga, tempat konsultasi tempat curhat kalau tempat konsultasi terkait zakat terkait keagamaan misalnya ya kalau misal mereka bisa membantu langsung di jawab kalau tidak ditanyakan ke dewan syariah kami terus biasanya mereka tuh anake sakit dikasih obat opo kudune (apa harusnya) tanya ke dokter ini tanya ke petugas kita mba itu maksudnya mereka sudah menjalin kedekatannya itu wes koyok dulure (udah seperti saudara) kayak wes (seperti udah) apa-apa dipercayakan gitu ya, terus kemudian kira-kira baru kemaren dulu saya kan pernah bertugas di CS ini ya terus kemudian ada namanya program layanan donator jadi setiap saat itu chattingan sama donator seng ngobrol ngalut ngidul (sana sini) gak penting gitu ya terus kemudain chattingan di *facebook* terus ada acara apa mereka ikut mereka ada hajat apa kita diundang akhirnya kan deket. Sempet juga mba itu ada *muzakki* kayak gini mungkin gatau ini memang kondisi saudaranya deketnya itu ada yang kurang mampu akhirnya mereka itu ingin membantu 'mba mohon maaf ya mba bukan apa-apa mulai depan ini bolehkan saya menyalurkan zakat saya sendiri' wes lak wes koyok ngono wi wes ndredeg (kalau sudah seperti itu udah deg-deg an) kira-kira ada apa ya apa salahku ya 'soalnya mba itu apa saudara deket yang lebih membutuhkan kita harus membantu sementara penghasilan kita masih kayak gini-gini' yaudah kita 'iya bu gapapa sama aja disalurkan sendiri kalo ada saudara yang membutuhkan atau disalurkan ke ydsf itu sama saja yang penting tetep disalurkan zakatnya, mudah-mudahan nanti rezekinya semakin berlimpah sehingga bisa bantu saudara dan bisa berzakat melalui ydsf karena di ydsf juga masih banyak *mustahiq-mustahiq* yang menunggu uluran tangan kita' udah kita ngobrol-ngobrol aja dijaga hubungan baiknya eh bulan depan transfer 'loh bu katanya mau disalurkan sendiri kok masih transfer ini gak salah' 'iya mba alhadmulillah bapak ada rezeki lagi' nah kayak gitu-gitu misalnya ya atau kadang mereka berhenti sebulan dua bulan terus kembali lagi yang penting ketika mereka memutuskan untuk berhenti dulu *off* dulu kita jangan lantass sudah kita biarin atau kita putus hubungan jangan tetep ya diopeni (dirawat) tetep kadang-kadang dikunjungi kerumahnya misalnya anaknya sakit dibawain apa kek jadi kayak keluarga kita tetap menjaga hubungan baik sehingga mereka kalau ada rezeki lebih kembali lagi ke kita gitu jadi kita buat mereka seolah-olah gaada lagi tempat membayar zakat selain ydsf."





Salah satu donatur tetap membenarkan adanya forum donatur tersebut. Dari keterangan donatur forum tersebut berisikan informasi-informasi mengenai produk YDSF yang ditawarkan.

“Ada di wa ada donatur apa ya namanya ada grup donatur.”

“Kalau yang lain saya kurang tahu mungkin memasarkan produknya atau silaturahmi atau info-info tertentu.”

Selain itu di grup tersebut para donatur juga saling mengingatkan dan juga menginfokan kajian-kajian yang akan diadakan. Dengan adanya grup tersebut diharapkan akan terjalin silaturahmi antar donatur YDSF.

“Isinya berita-berita antar donatur ada yang meninggal ada yang saling mengingatkan kemudian intinya itu info-info antar kami ada kegiatan apa, silaturahmi atau ada info kajian dimana.”

Untuk memberikan kepuasan terhadap donatur, YDSF mempunyai program yang dikhususkan untuk donatur yang sudah lama berdonasi di YDSF. Program tersebut lebih kepada kepedulian terhadap donatur. Dengan adanya program tersebut akan terjalin hubungan kekeluargaan antara amil dan donatur.

“Kalau yang udah lama gitu mba yang sudah rutin kalau sakit kita jenguk namanya program *love and care* kalau mereka nikah kita diundang kita datang kalau misalnya ada yang keluarganya meninggal kita kerumahnya kayak gitu untuk apaya selain memberikan apa ya *care* lah ya, terus ada program satu lagi kan banyak tuh karyawan yang di php tadinya jadi donatur sekarang dia di PHK gak punya kerjaan itu bukan layanan sih cuma kita ada program juga yang dulu jadi donatur sekarang dia terpuruk ya program itu misalnya bantuan usaha atau apasih apa yang kira-kira bisa kita bantu ke mereka supaya dia bangkit kembali nah dulu dia jadi donatur *muzakki* sekarang terpuruk kita juga harus peduli juga dong tidak lantas tidak jadi donatur sakiki ditinggal e (sekarang ditinggal aja) kasian kan.”

Untuk menjalin hubungan antara lembaga dengan donatur, hal yang dilakukan oleh LAZIS Sabilillah adalah menjaga hubungan dengan azas kekeluargaan. Hal tersebut hampir sama seperti yang dilakukan YDSF. Selain itu, untuk menjaga hubungan antara lembaga dengan donatur LAZIS Sabilillah dan YDSF juga mendoakan donatur saat serah terima zakat maupun sedekah.

Kelebihan lain yang dimiliki YDSF Malang adalah mempunyai program yang berbeda dengan lembaga zakat lain. Dengan adanya perbedaan tersebut maka dapat menarik para calon donatur agar menyalurkan dananya. Di sisi lain membuat pembeda antara program yang ada di YDSF dan yang ada di lembaga zakat lain merupakan tantangan yang harus di hadapi YDSF.

“Agar orang tertarik ke ydsf kita meningkatkan dari sisi program penyaluran nah program penyaluran ini program ini istilahnya apa ya menarik bagi donatur sehingga mereka mau membiayai program-program yang kita lakukan akhirnya kita buat program beasiswa nah beasiswa ini ketika di lembaga zakat lain melakukan di masjid melakukan kita cari pembeda nah ini tantangan kita di ydsf ini tantangan ini membuat program yang kreatifitas yang belum dimiliki oleh lembaga zakat lain maupun masjid dan mushola yang lainnya karena kalau misalnya program-program ini sama dengan lembaga zakat lain dengan masjid dan mushola yang lain berarti orang lain donatur itu sah-sah saja memilih lembaga zakat yang mana tapi kalau kita punya pembeda artinya kita tinggal edukasi tinggal promosi sosialisasi untuk ikut program yang kita sampaikan intinya di kreatifitas biar orang ini tertarik berinfak di ydsf itu yang pertama terkait dengan program yang kedua terkait dengan layanan.”

Perbedaan program yang ada di YDSF dengan lembaga zakat lain adalah mengenai pelaksanaannya. Sedangkan untuk nama dari program tersebut kemungkinan sama namun hanya teknisnya yang berbeda. Misalnya pada program beasiswa, di YDSF program tersebut tidak hanya memberikan biaya sekolah pada penerima beasiswa tetapi juga ada yang namanya pendampingan.

Pendampingan tersebut terkait dengan pendampingan belajar dan juga karakter dari penerima beasiswa.

“Intinya kalau nama programnya itu sama ya tinggal teknisnya aja berbeda jadi misalnya kalau di kita ada program beasiswa permata itu kalau di lembaga zakat yang lain itu ada semuanya jadi pembedanya itu dikita itu selain ada pembinaan pembinaan anak asuhnya kita juga ada bimbingan belajarnya kalau kita lihat dari lembaga zakat yang lain itu hanya menjalankan salah satu bidang ada misalnya beasiswa beasiswa ini digunakan untuk biaya sekolah jadi tidak ada pendampingan bisa jadi seperti itu bisa jadi di lembaga zakat yang lain beasiswa ada kemudian ada juga pendampingan tetapi pendampingan ini hanya bimbingan belajar aja tidak ada pembinaan karakternya kalau di ydsf beasiswa ini selain untuk membiayai sekolah kita juga ada pendampingan pendampingan ini kita kearah ehmm bimbingan belajar dan juga terkait dengan karakternya anak-anak ini itu salah satunya yang seperti saya sampaikan tadi kalau programnya sama dengan yang lain sah-sah saja donatur memilih lembaga



zakat yang mana sah-sah saja ini, kita juga lagi mencari *point* pembeda program yang dibutuhkan masyarakat.”

Dari pernyataan Rahma selaku penerima beasiswa YDSF menyatakan bahwa memang ada pembinaan yang diberikan kepada penerima beasiswa.

Pembinaan tersebut lebih kepada pembinaan spiritual walaupun juga melakukan pembinaan yang mendukung akademik yang berupa motivasi-motivasi.

“Pembinaan itu kita dikasih bimbingan modelnya itu ydsf kerjasama dengan organisasi namanya *MyLife* nah organisasi *MyLife* itu yang bina anak-anak tiap minggunya jadi kayak pembinaan spiritual lebih lek (kalo) menurutku lebih ke agama terus mendukung akademik juga tapi gak ngajari les cuma kayak memotivasi ya intinya pembinaan itu ya pengajian iku lo (itu lo) pendampingan lek ngarani (namanya) itu selama satu bulan empat kali pertemuan.”

Rahma juga menambahkan bahwa dari pembinaan tersebut memang harus ada peningkatan dari penerima beasiswa. Peningkatan tersebut berupa peningkatan dari sisi akademik maupun sisi agama. Peningkatan sisi akademik yaitu peningkatan dari nilai raportnya sedangkan dari sisi agama adalah peningkatan dari hafalan Al-Quran dan minimal juz 30 harus sudah hafal.

“Selama pembinaan selama dibina ini harus ada peningkatan dari segi akademik maupun agama, lek (kalo) agama iku hafalanne (hafalannya) sekarang itu minimal juz 30 harus hafal ya pas pembinaan itu yo (ya) ngaji yo (ya) hafalan terus materine iku (materinya itu) tentang kehidupan sehari-hari ngono (gitu) terus *raportnya* harus ada peningkatan.”

Gambar 4.14: Barcode untuk Berdonasi



Sumber: dokumentasi peneliti, 2019



Untuk memudahkan donatur dalam menyalurkan zakatnya YDSF menyediakan *website* YDSF dan juga *scan barcode* seperti pada Gambar 4.14.

Setelah *scan barcode* akan langsung masuk pada *website* YDSF. Dengan adanya fasilitas tersebut maka donatur tidak kesulitan apabila mereka tidak membawa uang tunai dan ingin berzakat. Apalagi di era modern saat ini banyak masyarakat yang menggunakan teknologi dalam beraktifitas. Selain itu, adanya fasilitas tersebut juga akan menarik perhatian generasi muda untuk lebih giat dalam bersedekah karena mereka lebih banyak menggunakan teknologi. Tidak hanya dilakukan oleh YDSF *scan barcode* untuk berdonasi juga dilakukan oleh BMH.

Untuk rencana kedepan YDSF juga akan membuka fasilitas di Bukalapak dan membuat aplikasi sendiri.

“Masih di *website* rencananya ada jadi ini kita masih mempersiapkan malah di Bukalapak jadi bisa berdonasi di ydsf melalui Bukalapak masih proses tapi terus untuk aplikasi juga masih dipersiapkan sebenarnya sudah *ready* namun belum di *launching*.”

“Ada aplikasi online opo yo jenenge (apa ya namanya) aplikasi *online* nanti kita di *scan* gitu.”

Sebagai lembaga pengelola zakat, Yayasan Dana Sosial al-Falah (YDSF) Malang mengamalkan perintah Islam. Salah satunya adalah setiap pagi sebelum memulai kegiatan, para staff dari YDSF Malang memulai dengan membaca Al-Quran bersama. Manfaat dari membaca Al-Quran sendiri adalah agar pikiran dari para petugas menjadi lebih *fresh*. Selain itu dengan membaca Al-Quran harapannya semua pekerjaan yang dilakukan akan diberi kelancaran oleh Allah.

“Itu memang kita biasakan senin sampai kamis kita masuknya jam 8 tapi jam 8 sampai maximal setengah 9 itu kita ngaji bareng tilawah ehh harapannya supaya lebih berkah kemudian pekerjaan-pekerjaan kita juga semakin dimudahkan pikiran-pikiran kita semakin *fresh* dengan membaca Al-Quran di pagi hari meskipun kita percaya temen-temen juga pasti membaca Al-Quran sendiri-sendiri di rumah tetapi dengan membaca bersama-sama disini itu adalah suatu semangat tersendiri ada apa ya ada gairah tersendiri gitu loh mba yang bisa dimunculkan.”



Hal yang biasa dilakukan selain tilawah secara bersama adalah semua staff YDSF menjalankan shalat secara tepat waktu dan berjamaah. Saat adzan berkumandang semua staff khususnya staff laki-laki langsung menghentikan aktifitasnya secara sementara dan langsung menuju ke masjid. Lokasi masjid yang berdekatan dengan YDSF adalah Masjid Ahmad Yani dengan demikian para staff biasanya menuju masjid tersebut untuk menjalankan ibadah shalat.

Adanya kelebihan-kelebihan YDSF dalam menghimpun zakat di atas dapat menarik perhatian masyarakat agar menyalurkan zakatnya melalui YDSF, dengan demikian semakin bertambah juga jumlah *muzakki*. Setiap ada kelebihan pasti juga ada kelemahan. Salah satu kelemahan yang dimiliki oleh YDSF adalah terlalu banyak program yang ada sehingga tidak dapat fokus. Banyaknya program yang dimiliki oleh suatu lembaga zakat akan membuat masyarakat bingung apa keahlian khusus yang ada dalam lembaga tersebut.

“Kalau *pointnya* cuma satu kita terlalu banyak program, program pemberdayaan sehingga penghimpunannya terbagi ke program itu itu kelemahan kita sehingga tidak fokus juga kita mau jadi lembaga lembaga yang mempunyai *brand* apa kita gak fokus.”

Berbanding terbalik dengan kelebihan yang dimiliki YDSF yaitu ramah terhadap donatur. Kelemahan yang ada dalam YDSF adalah ada salah satu staff yang kurang ramah. Sikap kurang ramah tersebut ditunjukkan pada saat peneliti datang ke YDSF dan mendapati cara berbicara dari staff tersebut kurang ramah.

Adapun kelemahan lain yang dimiliki YDSF yaitu masih belum aplikasi *online* untuk menghimpun zakat. Namun dari pihak YDSF sudah menyiapkan untuk aplikasi *online* tersebut agar dapat diakses oleh masyarakat. Adanya aplikasi tersebut akan mempermudah masyarakat dalam menyalurkan zakatnya ke suatu lembaga.



4.4 Strategi YDSF Malang dalam Menghimpun Zakat

Zakat adalah mengeluarkan sebagian harta dengan persyaratan tertentu.

Setiap muslim berkewajiban untuk mengeluarkannya. Zakat sendiri dibagi menjadi dua yaitu zakat fitrah dan zakat maal. Zakat fitrah adalah zakat yang wajib dikeluarkan pada bulan Ramadhan dan sebelum shalat Idul Fitri sedangkan zakat maal adalah zakat yang dikeluarkan seseorang dan tidak terikat oleh waktu. Sebagian besar masyarakat masih beranggapan bahwa dengan mengeluarkan zakat fitrah saja sudah cukup, padahal masih ada zakat maal yang harus dikeluarkan oleh seorang muslim yang sudah memenuhi syarat. Ada beberapa hal yang dilakukan oleh YDSF Malang untuk menyadarkan masyarakat agar membayar zakatnya. Menurut Ustad Djalal selaku anggota pembina YDSF Malang, untuk menyadarkan masyarakat dalam berzakat adalah dengan cara mengadakan pengajian, mengedukasi masyarakat, berkampanye, dan juga promosi lembaga.

“Ya kalo sosialisainya itu lebih banyak pada ada yang mengadakan pengajian ada kemudian berupa edukasi kemudian ada yang berupa kampanye yang dilakukan oleh teman-teman YDSF ada juga berupa promosi lembaga seperti iklan. Nah kalo bentuk pengajian ada kajian donator dan juga kajian *mustahiq*, kalau kajian donatur untuk mempertahankan pemahamannya diberikan kajian-kajian secara rutin untuk mereka. Kemudian yang kedua ada edukasi secara langsung dan juga media, kalau melalui media itu kan ada terbit seperti majalah *online* dan *offline*. Kampanye kadang temen-temen YDSF itu melakukan seperti *flashmob* di pinggir jalan untuk tentang masalah zakat. terus kemudian berikutnya melalui kerjasama-kerjasama yang ada lembaga-lembaga yang menyalurkan zakat itu untuk membangun kesadaran kepada *muzakki*.”

Hal tersebut juga didukung oleh pernyataan Ibu Risma selaku Manajer Penghimpunan di YDSF Malang.

“Ya memang mba untuk kesadaran berzakat masyarakat itu bukan akan tidak sadar zakat tapi masih banyak masyarakat itu belum mengetahui apa yang bedanya zakat dan infak sedekah seperti itu, jadi upaya kami adalah berkampanye sadar zakat ini baik melalui media sosial maupun melalui *event* dan bahkan spanduk-spanduk biasanya yang kita lakukan itu dan kalau lebih gampangnya itu di medsos (media sosial) mba, karena kalau di medsos itu jangkauannya lebih luas ya segmennya lebih beragam terus kemudian kita bisa setiap hari atau setiap saat memberikan edukasi kepada



masyarakat terkait zakat misalnya zakat maal itu terdiri apa saja sih terus kemudian nishabnya berapa kemudian haulnya berapa gitu ya ada haulnya apa tidak terus kadarnya berapa nah itu hmm mba bisa ngecek di *instagram* atau *facebook* kami biasanya kami sih secara berkala untuk ehmm untuk kesehariannya tema-tema umum tetapi kalau terkait tema infak atau zakat itu biasanya berkala selalu kita sisipkan disetiap publikasi kita.”

Dari pernyataan di atas dapat diketahui bahwa YDSF Malang berusaha menyadarkan masyarakat atas pentingnya berzakat melalui edukasi-edukasi secara *offline* maupun *online*. Edukasi *offline* yang dilakukan YDSF Malang adalah melalui *event* maupun spanduk. Sedangkan edukasi secara *online* melalui medsos (media sosial) khususnya *Instagram* seperti pada Gambar 4.15 dan *Facebook* YDSF Malang.

Gambar 4.15: Contoh Edukasi Online yang Dilakukan YDSF



Sumber: Instagram YDSF Malang, 2019

Di Indonesia pada tahun 2018 potensi zakat sebesar Rp 217 Triliun namun hanya sebesar Rp 8,1 Triliun yang dapat dikumpulkan (Republika, 2019). Hal tersebut karena masih sedikit masyarakat yang membayarkan zakatnya melalui suatu lembaga zakat dan banyak masyarakat yang menyalurkan zakatnya secara individu (Huda, 2013). Membayar zakat melalui lembaga zakat sesuai dengan yang ada pada Al-Quran surat At-Taubah ayat 103:



حُذِّ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةٌ تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلَّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya:

“Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui.” (QS. At-Taubah [9] 60)

Sama seperti yang sudah dipaparkan oleh Ustad Djalal bahwa sebenarnya membayar zakat itu pendekatannya kelembagaan.

“Begini aslinya bayar zakat itu pendekatannya kelembagaan berdasarkan surat At-Taubah ayat 103 jadi bukan personal dari orang ke orang dari *muzakki* ke *mustahiq* aslinya seperti itu, dan kalau ditelusuri dari sejarah dari zaman Nabi Abu bakar umar dan ali juga demikian jadi masyarakat kalau membayar zakat langsung ke Baitul Maal nah hanya pada masa Utsman bin Affan mengalami sedikit perubahan beliau mengkatagorikan harta dalam dua jenis yaitu harta yang nampak (pertanian, perternakan, perdagangan) masyarakat didorong untuk mebayarkan zakat melalui Baitul Maal dan harta yang tidak nampak (perhiasan, uang) dipersilahkan ada pilihan langsung ke *mustahiq* atau ke Baitul Maal tetapi secara umum pendekatannya kelembagaan. Nah kalau muncul persoalan masyarakat itu lebih banyak langsung ke *mustahiq* daripada ke lembaga, kenapa seperti itu karena motif orang kan macam-macam boleh jadi kalau dia apa namanya memberikan langsung kepada yang berhak ada kepuasan tersendiri atau mungkin mereka menggunakan skala prioritas mendahulukan keluarga yang tergolong fakir dan miskin, itu boleh jadi karena faktor kepercayaan kepada lembaga jadi karena faktor kepuasan, prioritas atau juga faktor kepercayaan kepada lembaga atau misal ada kekhawatiran kalau melalui lembaga khawatirnya orang-orang yang menjadi target dia mendapatkan bagian itu tidak terjangkau zakat itu nah boleh jadi seperti itu.”

Masyarakat yang masih menyalurkan zakatnya secara individu tidak disalahkan tetapi akan lebih baik apabila melalui sutau lembaga zakat agar dapat didayagunakan. Adapun motif masyarakat yang menyalurkan zakatnya secara individu karena lebih mengutamakan keluarganya. Namun apabila menginginkan untuk menolong anggota keluarganya akan lebih baik jika memberikan infaknya bukan zakat. Dengan menyalurkan zakat melalui lembaga maka penghimpunan



yang diterima oleh lembaga tersebut akan semakin besar. Semakin besar dana zakat yang dihimpun maka semakin besar juga zakat yang akan didayagunakan.

Cara yang dilakukan YDSF Malang agar masyarakat menyalurkan zakatnya melalui lembaga adalah dengan mengedukasi masyarakat bahwa zakat itu tidak hanya untuk konsumsi tetapi juga dapat didayagunakan sehingga dapat membangkitkan perekonomian. Dengan adanya edukasi tersebut maka masyarakat dapat mengetahui bahwa menyalurkan zakat melalui lembaga zakat akan membantu memperbaiki perekonomian *mustahiq*.

“Makanya tugas kami mengedukasi bahwa sebenarnya zakat itu tidak hanya sisi konsumtif saja di zaman Rasulullah saja ehmm zakat itu harus ada pemberdayaannya maksudnya harus bisa membangkitkan perekonomian umat gitu loh ya kalau dilakukan sendiri kan setelah diberikan dikonsumsi wes (sudah) abis dia akan selamanya menjadi tangan dibawah tuh *mustahiq*nya tetapi kalau melalui lembaga maka lembaga punya program-program pemberdayaan misalnya bantuan modal usaha misalnya jika anak-anak sekolah itu tidak kita biaya-biayain saja tapi mereka juga kita kasih *skill* kita kasih pendampingan untuk memperbaiki apa secara *ruqyah*nya misalnya intinya pemberdayaan ketika dilakukan sendiri itu ya bisa saja sih mereka melakukan sendiri tapi jarang banget yang bisa melakukan karena pemberdayaan itu berat kemudian tidak bisa dilakukan sendiri dan biayanya gede (besar) ketika zakat pribadi kalau orang kaya raya gitu inshaAllah bisa sih ya mendatangkan ahli atau mendatangkan orang yang berkompeten untuk melakukan pemberdayaan bisa saja tetapi kalau masih karyawan atau pengusaha-pengusaha baru baru gitu gak mungkin bisa melakukan pemberdayaan kecuali bersinergi dengan lembaga amil zakat seperti ydsf gitu ya nah disitu maka kami bersosialisainya terkait pemberdayaan ini mba intinya jangan sampai kita memberikan zakat kita kepada orang ya sebenarnya tepat sasaran sih tapi tidak memberikan mereka umpan gitu tapi memberikan mereka makanan terus sampai tua juga dikasih makanan terus tapi kalau kita ngasih umpan mereka bisa apa namanya berkembang.”

Untuk memaksimalkan penghimpunan zakat di Kota Malang maka dibutuhkan sasaran yang tepat. Sasaran yang dibidik oleh YDSF Malang adalah para pengusaha dan pegawai negeri yang ada di Malang. Dari sasaran tersebut

YDSF melakukan pendekatan terlebih dahulu misalnya memberikan *support* yang kemudian apabila sudah dekat maka akan mudah untuk memberikan edukasi mengenai berzakat.

“Iya pengusaha dan karyawan pegawai kalau yang paling banyak disini itu. Kalau pengusaha itu pengusaha sekarang kan lagi musimnya pengusaha



banyak pengusaha ya *online-online* gitu nah itu juga, nah makanya itu kita menggandeng komunitas 'Bunda Berkarya' jadi harapannya itu jadi ketika sudah merintis usaha dan akhirnya mereka sudah wajib berzakat diharapkan bisa berzakat atau melalui ydsf gitu, kadang-kadang salah satu caranya itu kegiatan-kegiatan mereka itu kita *support* sehingga ada kedekatan udah kenal gitu loh ya agar *termindset*."

Sedangkan untuk menentukan sasaran tersebut menurut Pak Fandi selaku Koordinator Komunikasi Korporat adalah dengan cara *bigdata* yang kemudian dari *bigdata* tersebut dapat diketahui pengusaha-pengusaha yang ada di Malang.

Setelah mengetahui pengusaha-pengusaha di Malang pihak YDSF melakukan kunjungan. Dari kunjungan tersebut apabila lembaga atau perusahaan yang dikunjungi baru pertama kali hal yang dilakukan adalah perkenalan terlebih dahulu kemudian pertemuan kedua memperkenalkan program-program yang ada di YDSF.

"Kalau kita harus ada terkait dengan *bigdata*, *bigdata* ini kita memilih dulu *bigdata* ini jadi misalnya kalau di Malang Raya pengusaha-pengusaha yang ada di Kota Malang ini siapa saja kemudian kita bedakan lagi pengusaha di Batu siapa saja pengusaha di Kabupaten Malang siapa saja nah ini kita lebih kearah situ setelah nanti ada *bigdata* ada data terkait dengan pengusaha atau karyawan itu kita akan merapatkan kapan kita kunjungi nah kita kunjungi ini bisa jadi kalau kita belum kenal berarti kita tahapnya kenalan dulu nanti baru pertemuan kedua ketiga kita bicaranya tentang program ydsf sehingga orang ini mau menginfakkan atau berzakat di ydsf, kalau rapat itu dalam rangka untuk menentukan kapan kita mau kunjungan sama kira-kira program apa yang mau kita tawarkan kepada *muzakki* tapi semuanya terkumpul dalam *bigdata* *bigdata* tadi kita harus punya data-data siapa saja pengusahanya yang ada di Kota Malang siapa saja carinya darimana bisa saja kita cari di *Google* kita ketik aja disitu bisa jadi kita tanya ke teman-teman komunitas pengusaha, pengusaha ini kan banyak juga di Malang misalnya ada TDA ini komunitas 'Tangan Di Atas' kita tanya disitu sambil sowan (berkunjung) sekalian untuk mencari data tadi kalau terkait dengan karyawan ya kita list nama-nama perusahaan nama-nama perbankan syariah jadi kalau yang karyawan tadi tidak hanya perbankan syariah saja tapi bisa kita masukkan perusahaan juga."

Selain dengan *bigdata* cara menentukan sasaran *muzakki* yang dilakukan YDSF adalah dengan membagi *muzakki* potensial ke dalam beberapa segmen, karena dari segmen yang berbeda perlakuan yang diberikan juga berbeda.

"Memang sudah kita tentukan sasarannya siapa saja jadi kita sudah merumuskan seperti ini mba ada empat, yang pertama adalah *current market* adalah donator rutin kita sekitar 6000 hampir 7000 setiap bulan itu



rutin kita namakan *current market* donator yang memang *existing*, yang kedua TIER 1 itu siapa ya kira-kira di Malang Raya ini atau sekitar Malang ini yang bener-bener baru mereka belum pernah membayarkan zakat di lembaga zakat itu kira-kira siapa itu kita cari, yang ketiga TIER 2 adalah donator-donatur yang sudah berzakat di lembaga lain selain kita itu siapa aja nah gimana cara kita menggaet kalau di bisnis itu merebut *customer* orang lain itu beralih ke kita tetapi kalo di ydsf engga bagaimana *muzakki* lembaga lain bisa berbagi juga ke kita misal oh di lembaga sana dia sudah 200rb perbulan gimana tuh mereka bisa ke ydsf 100rb atau 200rb juga jadi mereka sedekah atau zakatnya dilebih banyakin tuh gak hanya berhenti 200rb dan itu cara-caranya sudah kita pikirkan siapa saja itu kita cari nah bagaimana cara kita mengetahui atau mencari data donator-donatur ini caranya bikin event kita datangkan pemateri nasional atau artis hijrah atau ustad nasional nah jadi ketahuan tuh yang sudah berdonasi ke lembaga-lembaga lain itu di pendaftarannya tuh ada data yang diambil nama alamat nomor telepon dia sudah jadi donator belum kalau misalnya belum berminat jadi donator apa tidak gitu dan sudah menjadi donator di lembaga mana. Dan karena perlakuannya akan berbeda-beda antara donator yang bener-bener baru sama donator yang sudah menjadi donator lembaga lain itu perlakuan kita berbeda-beda dan layanan yang diberikan akan berbeda beda. Orang yang keempat TIER 3 adalah orang yang bener-bener baru intinya gini orang atau segmen yang belum pernah berzakat ke lembaga dan mereka belum digarap lembaga lain kayak misalnya model-model muallaf namun muallaf sejenis pengusaha ya kita ambil atau orang-orang yang baru punya kerja atau berpenghasilan dia belum digarap lembaga lain dan kekita juga belum.”

Dari keterangan di atas dapat diketahui bahwa cara YDSF Malang menetapkan sasaran *muzakki* yang tepat yang ada di Malang adalah mencari terlebih dahulu melalui *bigdata*. Dari *bigdata* tersebut akan dibagi menjadi empat kategori yaitu *Current Market*, TIER 1, TIER 2, dan TIER 3. Dengan adanya empat kategori tersebut perlakuan yang diberikan akan berbeda-beda.

Selain menetapkan sasaran *muzakki* YDSF juga membuat *database muzakki*. *Database* tersebut digunakan untuk mensosialisasikan mengenai program-program yang ada. Dengan sosialisasi tersebut maka *muzakki* tidak hanya berzakat tapi juga ditawarkan untuk bersedekah.

“Itu gini mba kalau misalnya data *muzakki* biasanya kita peroleh yang paling banyak itu pas Ramadhan nah selain itu ketika *event-event* itu kan kita juga dalam rangka modus mencari *database*, dan kemudian untuk apa data-data itu ya untuk kita edukasi atau kita sosialisasikan program-program kita misalnya mereka sudah berzakat 400rb perbulan, ‘terima kasih bapak ibu telah mempercayakan zakatnya melalui ydsf semoga barokah oh iya bapak ibu kita ada program ini barangkali bapak ibu berminat kami bisa bantu’ jadi kita tawarkan program-program yang lain tidak berhenti di zakat tersebut saja. Bahasa bagusya kita memberikan peluang kebaikan kepada mereka,



kalau mereka gak ngerti peluang misalnya kita punya program apa zakat yaudah dia hanya mengeluarkan 400rb zakatnya aja gaada peluang kebaikan yang lain tapi kalau kita berikan oh ada program ini program ini setidaknya beliau mengeluarkan lebih dari kantongnya untuk kebaikan jadi tidak berhenti di 400rb tapi lebih dari itu.”

Dari keterangan di atas dapat diketahui bahwa untuk kebanyakan data *muzakki* didapatkan pada bulan Ramadhan. Apabila diluar bulan Ramadhan kebanyakan didapatkan donatur-donatur umum. Dari *database* tersebut dapat diketahui mana donatur dan mana *muzakki*. Dengan mengetahui mana donatur dan mana *muzakki* maka YDSF dapat membedakan dana yang masuk sebagai zakat atau infak.

“Heem yang paling banyak *muzakki* itu di ramadhan tapi kalau diluar Ramadhan biasanya donator-donatur umum, tapi dari situ bisa kita lihat ya calon *muzakki* yang mana yang calon donator yang mana dari jenis usahanya dari usianya mereka sudah mempunyai pekerjaan atau masih kuliah.”

Untuk menentukan *database* tersebut YDSF terdapat data yaitu SIMI yang merupakan sistem informasi mengenai data penghimpunan yang sudah masuk ke YDSF. Data tersebut dimasukkan melalui *Costumer Service* (CS). Dengan adanya data tersebut maka orang yang sudah berdonasi dapat ditawarkan lagi mengenai program-program yang ada di YDSF.

“Untuk *database* yang sudah kita kan ada data SIMI, SIMI ini apa ya ehmm sistem informasi terkait dengan data penghimpunan yang masuk ke ydsf jadi setelah masuk kita melihat lagi data SIMI ini siapa-siapa saja yang sudah pernah berzakat di ydsf nanti kaitannya sama kapan kita telemarketing atau kita datangi lagi terkait apa kemudian program apa yang bisa kita lakukan sehingga program yang kita tawarkan tidak sama dengan tahun-tahun sebelumnya teknisnya sih begitu jadi langsung semuanya diinput dari CS.”

Adanya YDSF maka akan memfasilitasi masyarakat dalam menyalurkan zakat. Untuk menambah jumlah *muzakki* maupun donatur ada beberapa cara yang dilakukan YDSF yaitu dengan mengadakan kajian-kajian maupun dengan memasang spanduk. Spanduk biasanya dipasang di pinggiran-pinggiran jalan wilayah Kota Malang seperti pada Gambar 4.16. Sedangkan untuk kajian diadakan di Masjid Ahmad Yani yang letaknya tidak jauh dengan YDSF Malang



seperti pada Gambar 4.17. Selain di Masjid kajian dilakukan di perusahaan maupun perkantoran.

“Yang kita lakukan ya berikan layanan kajian layanan kajian kita kunjungan ke perusahaan-perusahaan layanan perkantoran terus kemudian untuk yang donatur insidental kita bisanya menggunakan spanduk itu untuk promosi kita bisa menggunakan *event*, *event* ini bisa berupa kajian bisa berupa *event-event* yang lain, yang kedua kita ada kalau misalnya ke perusahaan ke perkantoran kita ada layanan ke perkantoran nah layanan ini bisa berupa kajian juga atau motivasi untuk karyawannya nah itu yang kita lakukan, untuk yang ketiga untuk donatur individu menambahnya melalui media promosi spanduk.”

Gambar 4.16: Kajian yang Dilaksanakan di Masjid Ahmad Yani



Sumber: Dokumentasi peneliti, 2019

Gambar 4.17: Contoh Spanduk YDSF Malang



Sumber: Dokumentasi peneliti, 2019

Dengan memasang spanduk seperti pada Gambar 4.17 maka akan menarik perhatian masyarakat sehingga mereka akan berkeinginan untuk mengetahui YDSF. Dari fenomena tersebut maka masyarakat akan bertanya langsung ke YDSF mengenai produk-produknya. Hal tersebut sesuai dengan apa yang dirasakan oleh salah satu donatur tetap YDSF:



“Alasan menyalurkan di ydsf pertama sering melihat pamflet ydsf dimana-mana kemudian pernah juga saat di Masjid A Yani melihat apa ini ydsf.”

Selain dengan menambah donatur, sangat memungkinkan untuk menambah jumlah dana dari satu donatur yang ada. Namun cara yang dilakukan harus hati-hati agar tidak merubah niat. Sesuai dengan pernyataan Bu Risma awalnya YDSF menggunakan sistem pemberian hadiah untuk menambahkan jumlah dana dari satu donatur. Namun dengan diberikannya sebuah hadiah maka niat dari donatur tersebut akan berubah. Oleh karena itu sekarang YDSF menawarkan beberapa program lain dan tidak memberlakukan sistem pemberian hadiah.

“Heem, nah kalau kita misalnya gini kalau rutin misalnya yang tadi tak bilang 400rb perbulan kalau dulu kan ‘bu bisa ditambah 100rb bu dapet ini’ sekarang gak mba yaitu kita tawarkan program lain produk lain ‘pak di Malang Selatan itu ya ada 400 kk yang sangat membutuhkan jamban sehat karena disana itu masih pakek model cemplung jadi banyak yang kena diare dan banyak bayi yang meninggal jadi sekarang proyek kita adalah targetnya membangun 400 jamban sehat mungkin bapak ibu bisa berpartisipasi’ kayak gitu jadi kita menawarkan produk-produk lain produk-produk tambahan gitu.”

YDSF juga melakukan kerjasama dengan pihak ketiga dalam melaksanakan suatu program. Salah satu kerjasama tersebut dilakukan dengan LP3I untuk melaksanakan program beasiswa.

“Kita kerjasama di LP3I kan hanya dua tahun tuh D2 kenapa kita kerjasama dengan LP3I karena LP3I memberi apa namanya jaminan kerja jadi sampai dia dapet kerja kalau dari kerjanya dia gak cocok *resign* dicarikan lagi dikasih beberapa kali kesempatan.”

Selain kerjasama dengan LP3I, YDSF juga melakukan kerjasama dengan Jasa Tirta untuk membantu dalam program “Air Bersih” yang diadakan di Blitar. Kerjasama yang dilakukan Jasa Tirta adalah dengan melakukan pengeboran tanah untuk pembuatan sumur. YDSF juga melakukan kerjasama dengan Citra Bakery dalam program pengadaan Komputer di pelosok desa untuk Ujian Nasional Berbasis Komputer (UNBK). Kedua kerjasama tersebut disebut dengan kerjasama CSR.



“Kalau kemaren yang terbaru dari Jasa Tirta kita kerjasama CSR nya Jasa Tirta untuk bisa bikin program air bersih di Blitar kayak gitu, terus kemudian dengan Citra Bakery pengadaan komputer untuk pelosok desa untuk ujian nasional berbasis komputer kemaren, biasanya malah gede-gede (besar-besar) kalau perusahaan.”

Kerjasama lain yang dilakukan YDSF adalah saat melakukan pendampingan untuk usaha mandiri. Pendampingan tidak hanya dilakukan pada usaha mandiri tetapi juga pendampingan di sekolah-sekolah.

“Kerjasamanya ya kayak gitu misalnya kita pendampingan untuk usaha mandiri itu mba gak kita tangani sendiri tetapi ada mitra pendamping ehh pelatihan guru atau pendampingan sekolah-sekolah itu juga pakai mitra untuk mendampingi mereka.”

Dalam suatu usaha sering ada persaingan yang saling menjatuhkan satu sama lain, namun berbeda dengan lembaga zakat khususnya yang ada di Malang. Antar lembaga zakat di Malang tidak melakukan persaingan sampai menjatuhkan satu sama lain, mereka melakukan persaingan secara sehat.

Bahkan mereka juga melakukan kerjasama dengan mengadakan acara bersama.

“Kita masih ada sinergi juga dengan mereka mba kita tetep menjalin kerjasama kita ada forum kita kerjasamanya baik, bahkan kita sering mengadakan event-event bareng biasanya pelatihan misalnya ydsf ada diskusi apa gitu ya terkait zakat atau Undang-Undang zakat kita undang LAZ-LAZ lain juga jadi memang bisa dikatakan kompetitor tapi kita sebenarnya apa namanya ehh berlomba dalam kebaikan, kalau lembaga amil zakat pastinya mereka juga mengetahui apa namanya batasan-batasan atau batasan-batasan syariah dan juga mereka *background* agamanya juga pasti bagus-bagus ya gak mungkin dan saya rasa gak mungkin kalau ada yang saling menjatuhkan gitu malah saling membantu.”

Persaingan yang dilakukan antar lembaga zakat di Malang adalah berlomba-lomba dalam menghimpun donasi baik zakat maupun sedekah. Namun persaingan tersebut dilakukan secara sehat dan tidak saling menjatuhkan. Untuk mencapai penghimpunan yang maksimal YDSF membuat target pencapaian setiap tahunnya dalam menghimpun zakat. Dengan adanya target maka diharapkan dapat memenuhi kebutuhan *mustahiq*. Cara untuk menentukan target



tersebut dengan cara melihat proposal-proposal yang masuk ke YDSF dan melihat program-program yang belum berjalan.

“Menentukan targetnya adalah ehmm gini tahun kemarin itu kan ada proposal-proposal yang masuk ke kita mba ke ydsf dan juga program-program yang belum berjalan program-program yang itu sebenarnya sangat dibutuhkan masyarakat dan itu belum bisa dibantu proposal-proposal yang masuk ke kita dan layak bantu dan itu belum bisa kita bantu itu menjadi dasar menentukan target tahun berikutnya jadi kita ada berapa proposal yang masuk berapa sih yang kita bantu yang sudah kita bantu dan yang belum kita bantu berapa banyak ya itu yang menjadi target tahun berikutnya supaya kita bisa harapannya bisa memenuhi.”

Apabila target tersebut tidak tercapai maka YDSF mengeluarkan SP setiap bulan. SP yang dimaksud adalah sebuah peringatan yang ditujukan kepada petugas yang tidak mencapai target. SP ini akan menjadi hutang di bulan berikutnya. Cara pemberlakuan SP ini awalnya hanya dengan lisan yaitu dengan cara mengingatkan namun apabila masih melakukan kesalahan yang sama maka akan disampaikan secara tertulis.

“Kalau tidak mencapai target kita biasanya ada SP setiap bulan tapi SP ini belum berjalan dengan stabil tapi itu sih yang kita lakukan misalnya setiap bulan ya kita tidak menggapai target ya itu menjadi hutang bulan berikutnya jadi misalnya bulan ini target kita 700 jt hanya tercapai 400jt berarti yang 300jt menjadi tanggungan bulan berikutnya ini menjadi PR teman-teman penghimpunan jadi kalau ini tidak tercapai lagi menjadi tanggungan di bulan berikutnya lagi semakin banyak semakin banyak, tapi terkait dengan individunya itu ya SP ini bisa kita sampaikan secara lisan dulu kita ingatkan kalau memang sudah keterlaluhan gak bisa ini baru turun SP kedua, kalau SP lisan kita ingatkan aja kalau masih keterlaluhan kita sampaikan SP tertulis.”

Selain memberlakukan SP, YDSF mempunyai cara lain dalam meningkatkan target yaitu dengan membuat program yang berinovasi. Ketika YDSF menghapus satu program yang tidak terlalu diminati oleh masyarakat maka YDSF akan mengganti dengan program lain.

“Membuat program-program inovasi lah intinya dan kita harus merelakan kalau ada program kita yang itu tidak payu (laku) istilahnya tidak diminati itu harus disisihkan direlakan dan diganti harus merelakan itu.”

YDSF selalu memasang target yang sangat tinggi sehingga target tersebut sering tidak tercapai. Namun apabila dilihat melalui grafik penghimpunan YDSF



selalu naik meskipun tidak mencapai target. Alasan YDSF memasang target yang sangat tinggi adalah sebagai motivasi agar semakin banyak membantu memenuhi kebutuhan *mustahiq*.

“Kalau mencapai target karena kita selalu pasang target tinggi mba ya mencapai target itu sering gak mencapainya tapi Alhamdulillah selalu naik karena kita memasang targetnya selalu gila gitu loh ya khawatirnya gini mba kalau kita pasang targetnya gak tinggi akhirnya kita santai-santai akhirnya gajadi naik jadi turun, sebenarnya intinya grafiknya sudah naik aja Alhamdulillah sudah bersyukur meskipun belum puas karena masih banyak kebutuhan *mustahiq* yang belum kita penuhi gitu tapi kalau itupun sudah naik ajakita udah bersyukur sih, ini loh kalau kita belum mencapai sekian itu masih banyak *mustahiq* yang mengharapkan uluran tangan kita dia tertunda untuk bisa melanjutkan sekolah dia tertunda untuk bisa apa itu motivasi kita supaya mereka bisa terentaskan supaya mereka bisa kita bantu.”