

**Strategi Lembaga Amil Zakat Nasional Yatim Mandiri Kota Makassar
Untuk Meningkatkan Jumlah *Muzakki***

Zul Ikram S^{1*}, Sirajuddin², Rahmawati Muin³

UIN ALAUDDIN MAKASSAR

muhammadzulikramsafai18@gmail.com, sirajuddinroy@uin-alauddin.com,

rahmawatimuin@uin-alauddin.com

ABSTRACT

This paper aims to investigate developments and changes in Islamic economic thought during the period 1960-1980. This period is very important in the history of Islamic economic thought because it experienced many social, political, and economic changes in the Muslim world. This study uses historical analysis methods to trace the evolution of Islamic economic thought at that time. This paper identifies several key figures and schools of thought that played an important role in developing Islamic economic thought in that period. Some of the figures studied include Sayyid Abul A'la Maududi, Sayyid Qutb, and Muhammad Baqir as-Sadr, who represent diverse views in Islamic economic thought. The results of this study indicate that the period 1960-1980 was an important period in the development of Islamic economic thought. During this period, attempts were made to combine the principles of Islamic economics with contemporary economic practices. Several schools of thought propose alternative economic models based on Islamic principles, such as an economic system based on social justice, sustainable economic development, and economic empowerment of Muslims.

Keywords: *Strategy, Fundraising, Muzakki, Direct and Indirect*

ABSTRAK

Penelitian ini berangkat dari masalah masih kurangnya *muzakki* di Indonesia yang membayar zakatnya di lembaga zakat, oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah *muzakki* di Lembaga Amil Zakat Nasional Yatim Mandiri Kota Makassar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data, yaitu studi pustaka, wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan untuk meningkatkan jumlah *muzakki* adalah strategi penggalangan dana (*fundraising*). Strategi penggalangan dana (*fundraising*) adalah upaya penghimpunan dana sosial seperti zakat, *infaq* dan sedekah dari perorangan atau badan usaha. Sumber utama dalam penggalangan dana zakat adalah *muzakki*. Sehingga mengingat proses penggalangan dana zakat sangat penting bagi upaya pengelolaan zakat dan peningkatan jumlah *muzakki*, maka dari itu para pihak lembaga yang telah diberi kewenangan untuk mengelola zakat harus mampu meyakinkan masyarakat muslim tentang pentingnya membayar zakat di lembaga zakat.

Kata kunci: Strategi, Penggalangan Dana, *Muzakki*, Langsung dan Tidak Langsung

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara dengan jumlah penduduk muslim terbanyak di dunia dengan jumlah penduduk muslimnya sebesar 237,53 juta jiwa per 31 Desember 2021 (Badan Pusat Statistik 2022). Seharusnya negara Indonesia berada pada kelompok negara yang masyarakatnya sejahtera karena melihat begitu besarnya potensi zakat di negeri ini, bukan lagi sebagai negara yang masyarakatnya hidup di bawah penderitaan kemiskinan, karena apabila potensi zakat di Indonesia dapat di maksimalkan dengan baik maka kaum *dhuafa* atau masyarakat miskin akan banyak terbantu dengan dana zakat (Anik and Prastiwi 2019).

Zakat diharapkan dapat menjadi solusi penanggulangan kemiskinan yang diatur melalui prosedur pengelolaan yang terpadu, profesional dan amanah, melalui pemantauan yang baik. Apabila hal tersebut tercapai maka zakat ini bisa menjadi motor penggerak gerakan sosial pada bidang ekonomi (Rijal Allamah Harahah 2018).

Zakat sebenarnya sangat berpotensi dalam meminimalisir angka penduduk miskin di Indonesia namun peluang tersebut susah akan tercapai karena masih kurangnya *muzakki* yang membayar zakatnya di lembaga zakat yang ada di Indonesia. (Fitri Afiyana et al. 2019). Dalam penelitian Yuliani, M., Meliza, D., & Fitrianto, F. (2018) yang berjudul "Analisis Faktor-faktor Penyebab Keengganan Masyarakat Membayar Zakat" pada penelitian ini mengungkapkan bahwa ada beberapa faktor mengapa kemudian *muzakki* di Indonesia jumlahnya masih kurang, ternyata ini di akibatkan karena masyarakat Indonesia yang sudah wajib zakat ternyata masih minim pengetahuan tentang zakat, religiusitas yang relatif rendah, kepercayaan terhadap LAZNAS yang kurang, serta sulitnya menjangkau lembaga zakat yang ada (Yuliani, Meliza, and Fitrianto 2018). Dalam penelitian Wahyuddin Maguni yang berjudul "Peran Fungsi Manajemen Dalam Pendistribusian Zakat: Distribusi Zakat Dari Muzakki Ke Mustahik" dalam penelitiannya diketahui bahwa faktor lain penyebab *muzakki* masih kurang adalah karena manajemen lembaga zakat khususnya pada manajemen *fundraising* yang belum maksimal yang berakibat pada kecenderungan *muzakki* yang terjun langsung untuk mendistribusikan zakatnya (Maguni 2013).

Melihat masalah seperti itu maka hal yang harus di lakukan lembaga zakat adalah dengan menerapkan metode *fundraising* yang baik serta efektif, strategi *fundraising* sangat dibutuhkan pada lembaga zakat karena *fundraising* sendiri termasuk salah satu langkah utama dalam kegiatan lembaga zakat untuk bagaimana kemudian para *muzzaki* mempunyai keinginan untuk menghimpun dana zakatnya ke lembaga zakat yang ada (Ardiansyah 2021).

Maka dari itu untuk meningkatkan jumlah *muzakki* agar dana zakat yang terhimpun di lembaga zakat juga meningkat, dibutuhkan strategi yang efektif, guna potensi zakat yang besar ini dapat di maksimalkan. Pada penelitian ini peneliti berusaha memberikan gambaran tentang bagaimana strategi yang diterapkan oleh

Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Kota Makassar untuk meningkatkan jumlah muzaki.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk pada penelitian dengan pendekatan kualitatif deskriptif (Fadli 2021). Dimana metode ini ialah suatu cara yang fokus meneliti manusia, objek maupun peristiwa yang terjadi saat ini (Sari, Rifki, and Karmila 2020). Bogdan dan Tylor mendefinisikan kualitatif sebagai suatu proses atau sebuah langkah-langkah yang dapat memperoleh data deskriptif yang terdiri dari ungkapan tertulis dan di bedakan berdasarkan kategori yang akhirnya akan ditarik sebuah benang merahnya (kesimpulan) (Rodiah and Triyana 2019).

Sumber data yang didapatkan berasal dari 2 data di antaranya data primer yang merupakan data yang didapatkan dengan langsung dari subjek diteliti melalui wawancara dan pengamatan (Marshaliany 2019). Sedangkan data sekunder itu sendiri didapatkan melalui SOP, Majalah-majalah, edisi program Yatim Mandiri Kota Makassar, dan sumber lain yang ada kaitannya dengan strategi peningkatan *muzakki* di Yatim Mandiri Kota Makassar dan melampirkan berbagai hasil dokumentasi sebagai bentuk penguatan. Bahan referensi ialah suatu instrumen yang mendukung sebagai bukti data yang diperoleh oleh peneliti. Contohnya dengan wawancara untuk menguatkan maka dibutuhkan rekaman dan dokumentasi. Alat yang digunakan misalnya kamera, perekam suara maupun alat tulis yang sangat dibutuhkan sebagai pendukung data (Widiyani, 2020). Pada laporan penelitian, data sebaiknya dilengkapi dengan dokumentasi foto agar dapat lebih dipercaya (Mariska, Rismayadi, and Sumarni 2022).

Teknik dalam menganalisis data yang dipakai yaitu teknik deskriptif melalui pendeskripsian yang dikumpulkan yang mempunyai keterkaitan dengan strategi dalam meningkatkan jumlah *muzakki* di LAZNAS Yatim Mandiri Kota Makassar, kemudian dianalisis tentang teori manajemen strategi dan teori *fundraising*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi

Strategi ialah penggabungan taktik yang dimana menghubungkan antara kelebihan dengan kekurangan yang disusun untuk meyakinkan bahwa fokus utama yang ingin dicapai dapat terwujud dengan tindakan yang sesuai yang dilakukan oleh lembaga (Kurniawan 2017). Marcus mengartikan strategi sebagai cara menentukan serta menyusun taktik yang berasal dari para atasan dengan fokus pada tujuan yang sifatnya jangka panjang serta dengan menyusun langkah-langkah agar dapat tercapainya tujuan tersebut (Juliansyah 2017).

Strategi dapat dikatakan baik apabila di dalamnya saling berkoordinasi, memiliki prinsip pemikiran yang rasional dan berbagai rencana yang disusun secara baik (Mundir 2016). Pada dasarnya strategi berupaya untuk mengimplementasikan taktik yang telah dirancang sebelumnya dengan baik dan terstruktur, oleh karena itu ada 5 fungsi yang harus diterapkan dalam strategi: 1). menyampaikan visi yang akan diraih kepada rekan kerja. 2). menjelaskan berbagai kekuatan dengan peluang yang ada. 3). memaksimalkan keberhasilan yang diperoleh dan mengidentifikasi adanya peluang yang baru. 4). memaksimalkan potensi SDM. 5). mengordinasi kegiatan yang akan dilakukan ke depannya (Arifudin, Tanjung, and Sofyan 2020).

Fundraising

Fundraising bisa didefinisikan sebagai tindakan pengalangan dana sosial seperti zakat, *infaq* (ZIS) dan sedekah serta berbagai dana lain yang bersumber di luar ZIS yang berasal dari masyarakat baik sifatnya perorangan, instansi maupun kelompok yang di didonasikan kepada orang yang berhak (Pangestika et al. 2018).

Tujuan dari kegiatan ini yaitu penghimpunan dana, menjangkau donatur dan membentuk citra lembaga yang baik di masyarakat. *Fundraising* juga dapat kita artikan sebagai metode penyampaian ide melalui penawaran produk atau sering disebut sebagai program. Pihak yang melakukan kegiatan *fundraising* biasa disebut dengan *fundraiser*, baik itu individu maupun kelompok. Pada kegiatan ini adanya edukasi secara terus menerus oleh lembaga zakat serta terus mengadakan sosialisasi dengan berbagai bentuk baik promosi maupun saling transfer informasi terkait kewajiban membayar zakat agar kesadaran masyarakat khususnya *muzakki* dapat terbentuk untuk kemudian mereka ingin menyalurkan sebagian hartanya dalam rangka menunaikan ibadah zakat (Ulpah 2021). Agar lembaga zakat bisa mendapatkan hasil yang baik dari kegiatan *fundraising*, lembaga zakat diharuskan untuk memiliki sebuah pendekatan yang baik serta strategi yang tepat agar lembaga zakat dapat menentukan arah yang benar demi keberlanjutan dalam mengambil langkah-langkah berikutnya (Rahmadani, Samri, and Nasution 2021).

Zakat

Menurut mazhab Maliki, zakat ialah “Mengeluarkan sebagian yang khusus dari harta yang khusus pula yang telah mencapai *nishab* (batas kuantitas yang mewajibkan zakat) kepada orang-orang yang berhak menerimanya” (Cantika, Rahman, and Herman 2017). Perlu digaris bawahi, untuk barang yang dizakati maka harus milik pribadi serta sudah mencapai haul (setahun). Sedangkan Madzhab Hanafi, mengartikan zakat dengan “menjadikan sebagian harta yang khusus dari harta yang khusus sebagai milik orang yang khusus, yang ditentukan oleh syariat karena Allah SWT” (Hamim 2016). Zakat juga merupakan salah instrumen penting dalam ekonomi Syariah untuk menyeimbangkan posisi ekonomi golongan bawah dengan ekonomi golongan atas (Abdullah 2016).

Keberadaannya sangat dibutuhkan jika terjadi permasalahan sosial ekonomi seperti kelaparan yang di alami oleh masyarakat dengan ekonomi yang rendah (Akbar, 2021). Terdapat 82 kali perintah untuk menunaikan ibadah zakat dalam Al-Qur'an, adapun ayat yang dimaksud ialah Q.S. Al-Baqarah ayat 43:

٤٣ - وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ
وَارْكَبُوا مَعَ الرَّاٰكِبِيْنَ

Artinya: *“Dan laksanakanlah shalat, tunaikanlah zakat, dan rukuklah beserta orang-orang yang rukuk.”*

Berangkat dari ayat tersebut, para ulama menyepakati bahwasanya zakat ialah ibadah yang wajib dilakukan oleh umat muslim yang sudah mampu atau telah memiliki harta yang lebih dan tersimpan selama setahun karena ibadah zakat sendiri merupakan cara untuk bagaimana manusia dapat beribadah kepada Allah (Rahmawati, 2022).

Muzakki ialah orang tertentu yang memiliki keharusan untuk menyisihkan sebagian hartanya kepada orang yang membutuhkan (Hj. Muliati and Rasyid 2019). Para ulama sepakat bahwa yang berhak menyisihkan hartanya untuk keperluan zakat adalah orang yang telah mencapai umur yang telah ditentukan, sempurna nisabnya, merdeka dan berakal (Permata, 2016). Kemudian harta yang harus disisihkan zakatnya yaitu apa bila tergolong sebagai perak, hewan ternak, emas, yang kita simpan dan sudah berumur minimal 1 tahun (Rahmadani et al. 2021).

Bagi seorang muslim tentu memiliki kewajiban untuk menunaikan ibadah zakat (Harahap, Soemitra, and Nawawi 2022). Zakat memiliki arti bertambah, tumbuh dan berkah, oleh karenanya zakat bisa membersihkan harta dan diri seseorang, pembawa berkah, penambah pahala, harta berkemban. Allah Swt. Berfirman dalam QS. At-Taubah/9: 103:

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ
وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya: *“Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. dan Allah Maha mendengar lagi Maha mengetahui”* (Q.S. At-Taubah ayat 103).

Perencanaan Yatim Mandiri Kota Makassar Dalam Meningkatkan Jumlah Muzakki

Pada umumnya strategi digunakan sebagai alat atau seni dalam pengembangan untuk memperoleh tujuan yang diharapkan. Manajemen strategi ialah suatu tindakan dan rangkaian keputusan yang dipakai oleh pimpinan dan pada praktiknya diterapkan oleh seluruh masyarakat pada organisasi tersebut sebagai bentuk untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Dalam wawancara yang telah dilakukan dengan bapak Rasnal sebagai kepala cabang Yatim Mandiri Kota Makassar, mengungkapkan bahwa Yatim Mandiri Kota Makassar telah membuat perencanaan dalam strateginya untuk meningkatkan jumlah *muzakki* seperti *forecasting* (perkiraan ke depannya), menetapkan waktu dan lokasi dalam menjaring *muzakki*, penentuan dan perumusan sasaran *muzakki*, sampai pada penerapan metode.

Berkaitan dengan apa yang telah ditinjau oleh peneliti di lapangan bahwasannya suatu langkah atau strategi yang digunakan oleh Yatim Mandiri Kota Makassar untuk meningkatkan jumlah *muzakki* telah sejalan dengan penelitian yang sudah dilakukan oleh Rahmadani, Dessy, dan Yenni Samri Juliati Nasution, dengan judul "Strategi Peningkatan Jumlah Muzakki di Lazis Muhammadiyah Kota Medan". Dalam penelitiannya untuk meningkatkan jumlah *muzakki* di perlukan perencanaan yang matang, mulai dari memprospek siapa calon *muzakki* sampai pada wilayah mana yang menjadi prioritas untuk menjaring *muzakki*.

Strategi Dalam Meningkatkan Muzakki di Yatim Mandiri Kota Makassar

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Rasnal Hi Bisnu S.Hi (Kepala Cabang Yatim Mandiri Kota Makassar) dan penelitian yang telah dilakukan peneliti di lapangan maka di dapatlah informasi bahwa metode yang digunakan Yatim Mandiri Kota Makassar untuk meningkatkan jumlah *muzakki* adalah dengan menggunakan metode *fundraising*. Maka dari itu, Yatim Mandiri Kota Makassar sudah menyusun secara terstruktur berkaitan tentang tindakan yang akan dilakukan untuk meningkatkan jumlah *muzakki*.

Dari hasil wawancara dengan ibu Linda (bagian keuangan) pemetaan *muzakki* di Yatim Mandiri Kota Makassar dapat digolongkan kedua kelompok yaitu: dalam bentuk perorangan dan dalam bentuk instansi. Dalam menjaring *muzakki* perorangan Yatim Mandiri Kota Makassar melakukan komunikasi yang masif kepada para individu melalui pemanfaatan kecanggihan iptek baik bersifat *online* ataupun *offline*, sementara dalam menjaring *muzakki* dalam bentuk instansi hal yang dilakukan Yatim Mandiri Kota Makassar adalah dengan melakukan kunjungan langsung dengan memakai metode audiensi.

Melalui strategi yang digunakan berdasarkan analisis teori, Yatim Mandiri Kota Makassar sudah sesuai dengan teori strategi *fundraising* yang berkaitan dengan cara meningkatkan jumlah *muzakki* di Yatim Mandiri Kota Makassar melalui proses sosialisasi serta edukasi yang tentunya menambah wawasan masyarakat terkait betapa pentingnya kita membayar zakat, hal ini juga bertujuan agar terciptanya kesadaran serta sebagai kebutuhan bagi para *muzakki* untuk membayar zakatnya di lembaga zakat, hal ini diperkuat oleh penelitian Rafiqi, Iqbal yang berjudul "Strategi *Fundraising Zakat Infaq Shadaqah* di LAZISNU dan LAZISMU Kabupaten Pamekasan", dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa dalam menerapkan strategi *fundraising* yang baik diperlukan sosialisasi yang masif serta edukasi yang baik agar tujuan dari

fundraising dapat dicapai (Rafiqi 2019). Seperti apa yang telah dikatakan oleh bapak Rustam (bagian program) dalam wawancaranya dia mengungkapkan bahwa bagi Yatim Mandiri Kota Makassar hal yang harus dicermati bahwa tidak berguna sebuah program yang telah dibuat jika tidak memiliki *muzakki* maka dari itu penerapan strategi *fundraising* harus dimaksimalkan dengan baik.

Adapun model *fundraising* yang diterapkan Yatim Mandiri Kota Makassar terdiri dari: 1). *Direct fundraising* (secara langsung). Artinya bahwa langkah ini memakai cara yang memerlukan partisipasi para *muzzaki* secara tatap muka. Dengan melakukan interaksi langsung dengan para *muzakki*, jika *muzakki* memiliki kemauan dalam menyalurkan dana zakatnya sesudah memperoleh edukasi dari instansi maka secepat mungkin amil memberi petunjuk untuk melakukan donasi. 2). *Indirect Fundraising* (secara tidak langsung) langkah ini yang dalam pelaksanaannya memakai cara yang tidak memerlukan partisipasi para *muzakki*. Langkah ini dilakukan dengan cara lebih ke arah peningkatan reputasi instansi dengan harapan *muzakki* ingin menyalurkan sebagian hartanya ke lembaga zakat, contohnya memasang spanduk, brosur, menyebar majalah baik *online* maupun *offline*, dan menjalin silaturahmi, dll (Rasnal, 2022).

Tabel 1. Pengelompokan Metode *Fundraising* Yatim Mandiri Makassar (*Direct Indirect*)

No		Direct	Indirect
1	Online	Broadcast Whatsapp	Website Facebook Instagram Tweeter E-Majalah
2	Offline	Sosialisasi Sedekah Dongeng Majelis Dakwah Sinergi Program Jemput Langsung	Majalah Spanduk Brosur

Sumber: (LAZNAS Yatim Mandiri Makassar 2022)

Kebanyakan lembaga zakat memakai kedua metode *fundraising* (langsung atau tidak langsung) dikarenakan mempunyai keunggulan dan tujuan tersendiri. Metode secara langsung ini dibutuhkan agar *muzakki* lebih mudah dalam menyalurkan zakatnya. Namun akan terlihat kaku apabila semua penyalurannya

dilakukan dengan hanya metode langsung, serta memiliki potensi kejenuhan. Dua cara ini bisa dipadukan dengan syarat lembaga harus cerdas serta cermat memadukan dua cara tersebut.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Rasnal Hi Bisnu selaku kepala cabang Yatim Mandiri Kota Makassar di dapatlah informasi bahwa dari kedua metode ini (*direct* dan *indirect*) metode yang paling berkontribusi dalam meningkatkan jumlah *muzakki* di Yatim Mandiri Kota Makassar adalah metode *direct*, rata-rata *muzakki* yang terhimpun di Yatim Mandiri Kota Makassar bersumber dari kegiatan *direct fundraising*.

Strategi yang dilakukan Yatim Mandiri Kota Makassar merupakan suatu langkah untuk meningkatkan jumlah *muzakki* dan meningkatkan pengumpulan dana zakat dengan berupaya menjalin kemitraan dengan lembaga lainnya. Hal yang ingin dicapai dari kemitraan yaitu agar masyarakat bisa memperoleh kesempatan yang lebih luas dalam penyaluran dana zakat, *infaq* maupun sedekah.

Yatim Mandiri Kota Makassar memiliki beberapa program guna dapat mengoptimalkan penghimpunannya, yaitu; 1). Sosialisasi, salah satu upaya yang dilakukan Yatim Mandiri Kota Makassar dalam meningkatkan jumlah *muzakki* adalah dengan mengadakan sosialisasi ke instansi, perusahaan, kantor swasta, sekolah dan lembaga pemerintahan, melalui sosialisasi ini amil mengedukasi secara tatap muka calon *muzakki* melalui pembagian beberapa brosur LAZNAS Yatim Mandiri. 2). Sedekah dongeng, program ini amil langsung terjun ke sekolah dasar untuk menyampaikan dakwah sosial dalam bentuk dongeng yang berisi tentang edukasi mengenai zakat, *infaq* dan sedekah kepada peserta didik sekolah dasar. 3). Majelis dakwah, program ini merupakan kegiatan yang dimana Yatim Mandiri Kota Makassar ikut berkolaborasi dengan masyarakat atau instansi dalam setiap kegiatan keagamaan yang ada, kemudian amil akan mendakwahkan mengenai pen-tingnya menunaikan ibadah zakat. 4). Sinergi program merupakan program yang bertujuan untuk menjalin sebuah mitra dengan lembaga pemerintahan yang ada di Kota Makassar melalui pembentukan unit pengumpulan zakat (UPZ) di berbagai instansi pemerintahan. 5). Jemput langsung merupakan program yang dimana zisco (amil zakat) langsung menjemput dana zis dari *muzakki* atau donatur, program ini sangat baik dalam menjalin hubungan dengan *muzakki* atau donatur karena selain zisco menjemput dana zis, zisco juga dapat menjalin serta menjaga hubungan silaturahmi dengan para *muzakki* atau donatur.

Yatim Mandiri Kota Makassar memiliki departemen khusus dalam pelaksanaan *fundraising*, departemen ini biasa disebut dengan nama zisco. Zisco merupakan singkatan dari Zakat, *Infaq*, Sedekah *Consultant* yang terdiri dari beberapa orang yang melaksanakan tugas dalam menghimpun serta mencari calon donatur. Dalam wawancara yang dilakukan dengan salah satu zisco yaitu bapak Khaedir ia mengungkapkan bahwa pelaksanaan program *fundraising* ini peran zisco

sangatlah penting karena berhasil tidaknya strategi *fundraising* itu ditentukan dari kualitas zisco.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebagaimana yang sudah diuraikan di atas maka peneliti menarik sebuah kesimpulan bahwa strategi yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah *muzakki* pada Yatim Mandiri Kota Makassar adalah strategi *fundraising*. Secara garis besar strategi *fundraising* Yatim Mandiri Kota Makassar dalam meningkatkan jumlah *muzakki*, dapat dikategorikan menjadi dua bagian: 1) Strategi *fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*), 2) Strategi *fundraising* langsung (*direct fundraising*). Dari hasil analisis peneliti terkait dengan kedua metode di atas, metode yang paling berkontribusi dalam meningkatkan jumlah *muzakki* adalah metode *direct* (secara langsung) ini juga sesuai dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan bapak Rasnal selaku kepala cabang Yatim Mandiri Kota Makassar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Aab. (2016). Strategi Zakat Produktif Studi BAZ Kabupaten Sukabumi Jawa Barat. *At- Tahkim*, University College Of Islamic Economic, 6(3), 1-10.
- Anik, And Iin Emy Prastiwi. (2019). "Peran Zakat Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Melalui Pemerataan "Equity". Prosiding Seminar Nasional & Call For Paper STIE AAS. 2019."
- Ardiansyah, Irfan. (2021). "Analisis Strategi Fundraising Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember Dalam Meningkatkan Jumlah Muzaki Skripsi."
- Arifudin, Opan, Rahman Tanjung, and Yayan Sofyan. (2020). "Manajemen Strategik Teori dan Imlementasi." *Manajemen Strategik Teori dan Imlementasi* 177.
- Badan Pusat Statistik. (2022)
- Cantika, Rita, Arif Rahman, and Herman Herman. (2017). "Strategi Lembaga Amil ZIS Muhammadiyah Dalam Mendapatkan Kepercayaan Muzakki." *Tadbir: Jurnal Manajemen Dakwah*, 2(2), 115-32. Doi: 10.15575/Tadbir.V2i2.81.
- Fadli, Muhammad Rijal. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Humanika*, 21(1), 33-54. Doi: 10.21831/Hum.V21i1.38075.
- Fitri Afiyana, Indria, Lucky Nugroho, Tettet Fitrijanti, Citra Sukmadilaga, Magister Akuntansi Universitas Padjadjaran, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana, and Universitas Padjadjaran. (2019). Tantangan Pengelolaan Dana Zakat di Indonesia dan Literasi Zakat. *Akuntabel*, 16(2), 222-29.

- Hamim, Khairul. (2016). Kebahagiaan Dalam Perspektif Al-Qur'an. *Tasamuh*, 13(2), 129-30.
- Harahap, Juliana Sari, Andri Soemitra, and Zuhrial M. Nawawi. (2022). Analisis Faktor-faktor Determinan Keengganan Muzakki Membayar Zakat Ke Badan Amil Zakat (Studi Kasus Baznas Kabupaten Padang Lawas Utara). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8.1 (2022): 1081-1094." 8(01):1048-56.
- Hj. Muliati, And St. Cheriah Rasyid. (2019). "Persepsi Masyarakat terhadap Kesadaran Muzakki Dalam Membayar zakat di Kabupaten Pinrang." *DIKTUM: Jurnal Syariah Dan Hukum* 17(1):128-50. Doi: 10.35905/Diktum.V17i1.706.
- <https://www.bps.go.id/pressrelease/2022/01/17/1929/persentase-penduduk-miskin-september-2021-turun-menjadi-9-71-persen.html>.
- Juliansyah, Eris. (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak* 3(2):19-37.
- Kurniawan, Ryan Feryana. (2017). "Unsur Perencanaan Strategi Dalam Organisasi.' Sintesa STIE Sebelas April Sumedang 7.1 (2017): 74-79." "Unsur Perencanaan Strategi Dalam Organisasi." Sintesa STIE Sebelas April Sumedang 7.1 (2017) 1999(December):1-6.
- Maguni, Wahyuddin. (2013). "Peran Fungsi Manajemen Dalam Pendistribusian Zakat: Distribusi Zakat dari Muzakki ke Mustahik pada (Badan Amil Zakat) Baz." *Jurnal Al-'Adl* 6(1):157-83.
- Mariska, Rifkiana, Budi Rismayadi, and Neni Sumarni. (2022). "Karyawan PT Siix Ems Indonesia Bagian Purchasing." 2(1):13-16.
- Marshaliany, Erizha Fitria. (2019). "Pengelolaan Aset Desa Oleh Pemerintah Desa di Desa Utama Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis Erizha Fitria Marshaliany." 15-26.
- Muin, Rahmawati. N.D. Manajemen Zakat.
- Mundir, Abdillah. ". (2016). "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah.' MALIA: *Jurnal Ekonomi Islam* 7.1 (2015)." 7:27-40.
- Pangestika, Mirza Anindya, Heri Yanto, Fahrur Rozi, and Universitas Negeri Semarang. (2018). "Financial Literacy Development Strategy by Using Students's TM Engagement Intensification Approach.' *Journal of Economic Education* 7.2 (2018): 121-131." *Journal of Economics Education*, 7(2):121-31.
- Permata, Entie. (2016). "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Muzakki Dalam Berzakat di Baznas Provinsi Sumatera Selatan. Diss. Uin Raden Fatah Palembang, 2020." 15(2):1-23.

- Rafiqi, Iqbal. (2019). Strategi Fundraising Zakat Infaq Shadaqah di Laziznu dan Lazizmu Kabupaten Pamekasan. *Αγαη*, 8(5), 55.
- Rahmadani, Dessy, Yenni Samri, and Juliati Nasution. (2021). Strategi Peningkatan Jumlah Muzakki di Lazis Muhammadiyah Kota Medan. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(3), 8275-8286.
- Rijal Allamah Harahap. (2018). Fungsi Zakat Sebagai Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Umat di Kecamatan Padang Bolak Kabupaten Padang Lawas Utara. *Al-Muamalat: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, III(1), 37-99.
- Rodiah, Siti, and Veny Andika Triyana. (2019). "Analisis Kemampuan Penalaran Matematis Siswa Kelas IX MTS Pada Materi Sistem Persamaan Linear Dua Variabel Berdasarkan Gender." *Jurnal Kajian Pembelajaran Matematika* 3(1):1-8.
- Sari, Widya, Andi Muhammad Rifki, and Mila Karmila. (2020). "Pembelajaran Jarak Jauh pada Masa Darurat Covid 19." Sari, Widya, Andi Muhammad Rifki, and Mila Karmila. "Analisis Kebijakan Pendidikan Terkait Implementasi Pembelajaran Jarak Jauh Pada Masa Darurat Covid 19." *Jurnal Mappesona* 3.2 (2020). (1).
- Ulpah, Mariya. (2021). "Strategi Corporate Fundraising Zakat Infak dan Shadaqah Pada Lazizmu Jakarta." *Madani Syari'ah* 4(2):1-12.
- Yuliani, Meri, Dian Meliza, and Fitrianto Fitrianto. (2018). "Analisis Faktor-faktor Penyebab Keengganan Masyarakat Membayar Zakat melalui Baznas Kabupaten Kuantan Singingi." *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* 1(2):1-13. Doi: 10.25299/Jtb.2018.Vol1(2).2665.