

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Mekanisme *Fundraising* Gerakan Infaq Beras Baitulmal Munzalan Indonesia

Fundraising dapat di artikan sebagai kegiatan penghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan, maupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan perasional lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut. Penggalangan dana (*fundraising*) adalah sebuah proses menggalang dana buka mengenai meminta uang tetapi lebih menjual ide yang dapat mewujudkan perubahan masyarakat. Penggalangan dana atau *fundraising* berperan penting baagi lembaga/organisasi sosial dalam upaya mendukung jalannya program dan menjalankan roda operasional yang telah di gariskan.

Salah satu yang penting dalam biaya operasional Organisasi Gerakan Infaq Beras adalah strategi penggalangan dana. Kenapa itu penting, karena *fundraising* adalah tulang punggung sebuah organisasi. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal *fundraising* membutuhkan strategi dan pendekatan yang tepat. Oleh karena itu langkah awal organisasi saat melakukan penggalangan dana harus menentukan arahan yang benar demi keberlanjutan langkah berikutnya.

Berikut hasil wawancara informan terpilih mengenai strategi *fundraising* Gerakan Infaq Beras:

“Baik untuk strategi *fundraising* disini yang kita lakukan adalah memberitahukan kepada masyarakat mengenai Gerakan Infaq Beras ini dengan cara langsung ataupun media sosial, kalau secara langsung kami menggukan brosur, lalu mengajak teman”, saudara terdekat ataupun memberitahu saat ada kajian. Lalu dari media sosial kami menggunakan facebook, instagram, whatsapp, website dan kami juga punya pasukan yang namanya PASKAS (Pasukan Amal Saleh) nah paskas ini lah yang menjadi perpanjangan tangan dari kami untuk mengajak masyarakat untuk berdonatur/atau menjadi orang tua asuh dari yatim piatu, penghafal quran dan santri pondok pesantren.”

Rahmawati Finance GIB

Dari hasil wawancara di atas penggalangan dana (fundraising) di Gerakan Infaq Beras Jambi di lakukan dengan cara metode share ke publik seperti google, facebook, instagram, whatsapp, website alasan motif organisasi Gerakan Infaq Beras dalam penggalangan danan yakni untuk membantu mencukupi kebutuhan dari yatim piatu, penghafal quran dan pondok pesantren.

Dalam fundraising, selalu ada proses mempengaruhi, proses ini yang meliputi kegiatan memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, penguatan untuk menekan jika hal tersebut memungkinkan atau di perbolehkan. Fundraising sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi sehingga menimbulkan kesadaran dan kepedulian.

5.2. Mekanisme Pendistribusian Gerakan Infaq Beras (GIB) Baitulmal Munzalan Indonesia

Berdasarkan hasil wawancara informan berikut strategi pendistribusian Gerakan Infaq Beras Jambi:

“Untuk distribusi yang kita tuju itu yatim piatu, penghafal quran, santri pondok pesantren dan fisabilillah. Nah untuk penyaluran ini sendiri tidak langsung kami berikan ketika sudah ada informasi dari PASKAS (Pasukan Amal Saleh) tapi kami bakal survei dulu untuk menanyakan apakah benar salah satu dari yang kita tuju tadi itu berhak untuk menerima. Salah satu pertanyaan nya apakah sudah pernah mendapatkan bantuan, lalu apa yang di butuhkan pada saat ini, ada berapa jumlah santri putra dan putri dan lain sebagainya.”

Rahmawati Finance GIB

Dari hasil wawancara di atas tujuan dari Gerakan Infaq Beras adalah anak yatim piatu, penghafal quran, santri pondok pesantren dan fisabilillah. Untuk strategi distribusi, selain mencari informasi sendiri Gerakan Infaq Beras juga mendapat informasi dari PASKAS (Pasukan Amal Saleh). Dan untuk menerima bantuan dari Gerakan Infaq Beras juga tidak langsung di berikan tetapi juga melalui survei seperti

apakah sudah mendapatkan bantuan, dan apakah yang di butuhkan/di perlukan pada saat itu.

5.3.Faktor Pendukung Dan Penghambat *Fundraising* Dan Distribusi

Berdasarkan hasil wawancara mengenai faktor penghambat dan pendukung fundraising dan pendistribusian yaitu sebagai berikut:

“kalau kekurangan pasti adalah seperti dari mencari donatur itu kita masih kekurangan PASKAS terus juga untuk mengingatkan untuk yang sudah berdonatur/orang tua asuh itu agak sulit ya, kadang ada yang suka di ingatkan kadang juga kita ingatkan mereka tidak suka karna kita juga tidak ada CS online. Kalau pendukungnya yaitu, sekarang lebih luas cangkupannya tidak hanya sebatas beras saja setelah bergabung di BMI seperti zakat, wakaf juga bisa. Lalu kita juga punya pasukan PASKAS walaupun masih kurang tapi sangat membantu dan kita juga selalu memberikan ucapan dengan orang tua asuh ketika mereka ada hajat seperti ulang tahun, lalu kelahiran anak mereka kita selalu ucapkan dengan kartu ucapan (famplet). Kita juga menggunakan media sosial untuk memudahkan masyarakat untuk berdonatur bisa melalui transfer.”

Untuk penghambat pendistribusian sepertinya hanya kekurangan PASKAS saja.

Rahmawati Finance GIB

Berdasarkan hasil wawancara mengenai faktor penghambat dan pendukung fundraising dan pendistribusian dari PASKAS (Pasukan Amal Saleh) yaitu sebagai berikut:

Faktor pendukung cari donatur yo, kadang ngajak orang-orang terdekat mba, saudara-saudara gitu kan, dah tu share di wa karno kami kan ado grub PASKAS jadi ado famplet tu kito share di wa, facebook. Pengahambat cari donatur banyak yang kek masih kurang yakin kali yo, karno ado yang nanyo emang iyo nian apo lemabaga itu, gek bohong dak karno kan banyak tu yang kekgitu minta-minta, samo kek raso peduli nya kurang sih

Kalau faktor penghambat penyaluran terkadang itu kami kurang tim kak, karno kan yang di antar banyak kekgitu kadang sehari tu dak selesai, kadang 2-3 hari, alhamdulillah lah biso bantu kan. Kalau pendukung penyalurannya dak teraso capek mba biso membantu orang tu, karno memang orang-orang tu membutuhkan bantuan dari kito, kami bersamo teman-teman pun melihat mereka bahagia kami pun bahagia.

Yeni PASKAS

Table 5.1 Faktor Penghambat Dan Pendukung Fundraising Dan Strategi Distribusi Di Gerakan Infaq Beras

No	Faktor Pendukung	Faktor Penghambat
1. Strategi Fundraising	1. Sudah bergabung di Baitul Mall Munzalan Indonesia 2. Mempunyai pasukan PASKAS 3. Menggunakan media sosial untuk memudahkan masyarakat mengenali Gerakan Infaq Beras dan memudahkan masyarakat untuk berdonatur	1. Kurangnya pasukan PASKAS (Pasukan Amal Saleh) 2. Tidak ada Cs online 3. Cara mem follow up orang tua asuh yang suka di ingatkan dan tidak suka di ingatkan
2. Strategi Distribusi	1. Lebih banyak program setelah bergabung di BMI 2. Ada PASKAS	1. Kurangnya PASKAS

5.4.Rekomendasi Faktor Penghambat Fundraising Dan Distribusi Di Gerakan Infaq Beras Baitulmal Munzalan Indonesia

Di kutip dari (Khairi et al., 2022), strategi yang dapat di lakukan untuk strategi fundraising dan strategi pendistribusian yang dapat di terapkan di Gerakan Infaq Beras Baitulmal Munzalan Indonesia di Kota Jambi

1) Komunikator

Strategi komunikasi yang Gerakan Infaq Beras dapat di lakukan untuk meningkatkan kepercayaan para donatur yaitu dengan membagikan konten-konten terkait laporan dan ajakan berinfaq kepada para donatur dan para relawan juga mengajak orang-orang disekitar bahkan orang yang ditemuinya untuk menjadi bagian dari donatur lainnya.

2) Pesan

Tim Gerakan Infaq Beras juga dapat melakukan maintenance kepada para donatur untuk menjaga interaksi. Pesan yang disampaikan adalah bahwa gerakan ini adalah gerakan yang kredibel serta memiliki kemampuan dalam menjalankan amanah dari para donatur, dengan memberikan laporan penerimaan dan pengeluaran donasi serta memberikan laporan terkait pendistribusian beras ke setiap pondok dan panti asuhan. Strategi komunikasi yang dilakukan Gerakan Infaq Beras dalam menyampaikan pesan yaitu adanya pelatihan dan juga berupa tausiyah, keutaman-keutaman yang baik dilakukan di dalam agama islam, reminder terkait infaq subuh, bahkan mengajak para donatur untuk ikut di kajian-kajian yang dilakukan.

3) Media

Menggunakan social media yang memang saat ini memberikan dampak yang sangat besar terhadap pertumbuhan donasi, yang mana media yang digunakan yaitu whatsapp, instagram, dan facebook, Whatsapp menjadi salah satu sosial media yang memberikan pengaruh paling besar terhadap interaksi yang di dapatkan oleh para donator.

4) Penerima

Gerakan Infaq Beras menentukan sasaran penerima pesan, dengan upaya meningkatkan transparansi terkait infaq yang masuk dan yang dikeluarkan untuk kebutuhan beras santri, sehingga hal tersebut harus disampaikan setiap bulannya, guna menjaga kepercayaan para donatur. Karena sering terjadi pertanyaan apakah infaq yang mereka berikan sudah tersalurkan untuk pondok dan panti asuhan.

5) Efek

Efek dari donatur Gerakan Infaq Beras yang menerima pesan, dilibatkan untuk mengikuti agenda yang akan dilaksanakan, baik itu agenda kajian tentang Al-quran maupun pada pendistribusian beras. Maka dari itulah masyarakat mengajak rekan kerjanya untuk berkontribusi pemenuhan beras untuk adik yatim dan penghafal quran. Efek dari donatur GIB yang menerima pesan dilibatkan untuk mengikuti agenda yang mereka laksanakan, baik itu agenda kajian tentang Al-quran maupun pada saat pendistribusian beras.

5.5. Hasil Informan Donatur Dan Penerima Infaq Beras

Table 5.2 Hasil Informan Donatur/Orang Tua Asuh

“Insyaallah pernah, sedekah dengan orang yang tidak mampu, Pengan berbabgi aja sih mba, karna gak ada salahnya berbagi dengan sesama, Ya! Semoga bisa membantu teman-teman yang membutuhkan, Karna tau dari teman-teman kalau misalnya gerakan infaq beras ini amanah, Baik juga, karna memang setiap penyaluran atau pengeluaran pasti di informasikan di grub, Harapan saya semoga gerakan infaq beras ini semakin maju, semakin banyak di kenal masyarakat dan terus amanah.”

Harika / Donatur

“Alhamdulillah setengah tahun ini rutin ya! Saya dapat info dari facebook dan saya berteman dengan salah satu anggotanya, di situ saya mencari tau dan saya ikut berdonasi di sana, Mungkin karna ada beberapa faktor ya, mungkin ya karna saya pernah mondok kali ya, tau susah nya anak-anak pondok itu kan, Pengen kecipratan pahala lah gitu lah intinya, Mungkin karna saya udah lama nyimpan nomor kontak whatsapp nya dan saya dapat info-info terus gitu kan dan mereka share-share kegiatan mereka apa dan saya lihat kegiatan mereka positif sekali gitukan jadi ibaratnya karna sudah ada info kenapa mau cari yang lain lagi gitu kan! Pelayannya sih jujur saja saya kurang tau karna belum pernah ketemu karna online ya cuman kalau di whatsapp sih pelayanan nya cepat dan ramah juga, ibaratnya tidak menghancurkan niat lah gitu, karna kan ada tu yang pelayanan nya jelek banget yang tadi niat nya mau donatur malah gak jadi karna malas gitu kan, Sebenarnya kalau yang manajemen nya ini mungkin untuk pertanyaan yang berdonasi secara langsung kali ya, kalau saya hanya lewat online saja karna saya tidak merasakan gitu kan gimana, intinya kalau dari online sih saya merasa puas yah dengan pelayannya dan manajemen mereka kapan mereka mau menyalurkan dan ketika mereka ada acara selalu di share di grub untuk itu si oke sih, Harapan denga infaq saya, dapat di pergunakan sebaik mungkin, ibarat kata jangan sampai di salah gunakan.”

Arsyad N.H / Donatur

Berdasarkan hasil dari instrumen wawancara donatur di Gerakan Infaq Beras di atas, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Donatur Mengetahui Gerakan Infaq Beras melalui media sosial dan teman terdekat.
- 2) Manajemen dari Gerakan Infaq Beras cukup baik karna selalu menginformasikan setiap penyaluran dan pembiayaan yang di keluarkan melalui whatsapp
- 3) Harapan para donatur/orang tua asuh untuk Gerakan Infaq Beras yaitu semakin di kenal masyarakat dan tetap amanah.

Menurut teori Hendra Sutisna dalam bukunya *Fundraising Database* terdapat dua cara yaitu:

1) Indirect Fundraising (Tidak Langsung)

Kampanye media massa merupakan strategi yang di terapkan oleh lembaga yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat melalui berbagai bentuk hubungan masyarakat dalam komunikasi massa. Kampanye ini bertujuan dua arah, pertama untuk menciptakan gambaran tentang keadaan masyarakat yang sulit, misalnya penderitaan para korban bencana. Kedua: *conviviality*, yaitu lembaga menghimpun dana untuk membantu orang-orang yang bermasalah.

2) Direct Fundraising (Langsung)

Penggalangan dana langsung atau direct fundraising merupakan strategi yang dilakukan lembaga dengan cara berinteraksi langsung dengan masyarakat, terutama yang memiliki kesempatan untuk menyumbangkan dana. Strategi direct fundraising ini di lakukan agar donasi masyarakat dapat dilaksanakan segera atau segera setelah proses interaktif. Langkah-langkah yang dapat dilakukan adalah:

- a) *Telefundraising* atau Penggalangan Jarak Jauh
- b) *Live Meeting* atau Pertemuan Langsung
- c) Program *Collaboration* atau Kerjasama Program
- d) *Fundraising Event* atau Acara Penggalangan Dana

Berdasarkan dari wawancara dan teori di atas maka dapat di simpulkan bahwa Gerakan Infaq Beras sudah sesuai dengan strategi fundraising yang seharusnya di terapkan yaitu menggunakan strategi indirect dan direct.

Dalam Al Qur'an surah Al Baqarah ayat 254 Allah SWT berfirman :

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari ketika tidak ada lagi jual beli, tidak ada lagi persahabatan, dan tidak ada lagi syafaat. Orang-orang kafir itulah orang yang zalim." (QS Al Baqarah 2 ayat 254).

Table 5.3 Hasil Informan Penerima Infaq

“O iya, saya ikut mendaftar juga di sana! Alhamdulillah sering tapi gak tau udah berapa kalinya tapi sering lah, Saya tidak tau berhak atau tidaknya, tapi yang saya tau mereka memberikan beras disini karna ada anak yatim piatu dan anak-anak penghafal quran, Cuman beras saja, Biasanya tanda tangan, tanda bukti bahwa sudah menerima beras tersebut. Di gunakan untuk anak-anak di sini anak-anak pondok, Gak ada, kalau dari pribadi tidak ada itu kan di salurkan untuk penghafal quran, pesantren-pesantren ataupun dhuafa dan sebagainya kan! Dan kamu pun di daftarkan beliau sendiri karna kenal, Alhamdulillah terbantu sekali mba, Semoga infaq beras lancar terus dalam membantu orang-orang yang membutuhkan dan selalu amanah.”

Pondok Pesantren Al Muklisah

“Alhamdulillah selama ini bantu kami ya! Alhamdulillah rutin antar kesini, kalau gak ada saya biasanya sama anak-anak, Berhak saja sih mba, soalnya di sini kami membantu anak-anak yang membutuhkan juga, Kalau kami terima bentuk beras mba, sudah itu ada kuitansi tanda bukti penyerahan, Gak ada sih, gak ada persyaratan paling ya foto sama bukti penyerahan aja, Di gunakan untuk memenuhi kebutuhan anak-anak di sini lah mba, Gak ada persyaratan kemaren, datang perkenalan, terus ngasi beras sudah tu kesini-kesini karungnya sudah makek merek sebelumnya kan enggak, Sangat membantu lah pastinya bisa mengurangi beban kami yang biasanya kami mikir kayaknya bulan ini kita harus beli, alhamdulillah ada beras itu gitu, Ya namanya di bantu maunya sih kepengen gitukan, tapi ya kalau ada yang lebih membuntukan ya silahkan, ya kami yang di bantu ya senang-senang aja ya namanya anak kami banyak kan, apalagi yang kami tampung ini adalah usia-usia yang lagi kuat makan, Harapanya semoga lancar terus Gerakan Infaq Beras ini, dan di berikan kesehatan untuk mereka yang selalu membantu orang-orang yang membutuhkan.”

Panti Asuhan Ibadurrahman

Berdasarkan hasil dari instrumen wawancara penerima infaq beras di atas, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Pemberian Infaq Beras rutin diberikan di setiap bulan dan selalu berbentuk beras dan di berikan sesuai dengan kebutuhan.
- 2) Untuk mendapatkan infaq beras tidak memerlukan persyaratan tetapi di berikan memang ke yayasan yang benar-benar jelas dan di data sesuai kebutuhan dari yayasan tersebut.
- 3) Harapan untuk Gerakan Infaq Beras selalu di berikan kelancaran dan semoga dapat terus membantu.

Berdasarkan Indikator pendistribusian (Lembaga Amil Zakat) terbagi menjadi 5 sebagai berikut:

- 1) Jumlah penerima infaq: indikator ini mengukur berapa banyak orang yang menerima infaq dan seberapa merata distribusi infaq tersebut di antara mereka. Semakin banyak orang yang menerima infaq dan semakin merata distribusinya, semakin baik indikator distribusi infaq.
- 2) Besaran infaq perpenerima: indikator ini mengukur mengukur berapa banyak infaq yang di berikan kepada setiap penerima. Semakin merata besaran infaq yang di berikan kepada setiap penerima, semakin baik baik indikator distribusi infaq.
- 3) Jenis Infaq: Indikator ini mengukur jenis infaq yang didistribusikan. Jika infaq didistribusikan dengan beragam jenis dan untuk beragam kebutuhan, maka indikator distribusi infaq di anggap baik.
- 4) Frekuensi distribusi infaq: indikator ini mengukur seberapa sering infaq didistribusikan. Jika infaq didistribusikan secara rutin dan teratur, maka indikator distribusi infaq di anggap baik.
- 5) Transfaransi dan akuntabilitas: indikator ini mengukur seberapa transparan dan akuntabel pengelolaan infaq. Jika pengelolaan infaq di lakukan dengan transparan dan akuntabel, maka indikator distribusi dianggap baik.

Berdasarkan Hasil wawancara dan teori di atas maka dapat di simpulkan bahwa Gerakan Infaq Beras ini sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan strategi pendistribusian yang di harapkan.

Allah berfirman dalam quran surah ke 2 ayat 262 :

Orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah, kemudian mereka tidak mengiringi apa yang dinafkahkanya itu dengan menyebutnyebut pemberiannya dan dengan tidak menyakiti (perasaan si penerima), mereka memperoleh pahala di sisi Tuhan mereka. Tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati. (QS.Al-Baqarah [2]:262)

