

**STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN
SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR'AN *HOMESTAY* KLATEN
(Studi di Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

SEPTIAN ADI PRADANA

NIM : 18.21.41.061

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF
JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA**

2023

**STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN
SEKUNDER RUMAH TAHFIZ (QUR'AN HOMESTAY) DOMPET
SEJUTA HARAPAN KLATEN**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam Bidang Ilmu Manajemen Zakat dan Wakaf

Disusun Oleh :


SEPTIAN ADI PRADANA

NIM. 18.21.41.061

Surakarta, 29 September 2023

Disetujui dan disahkan Oleh :

Dosen Pembimbing Skripsi



Andi Cahyono, S.H.I., M.E.I.

NIP. 19801218 201701 1 000

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : SEPTIAN ADI PRADANA

NIM : 182141061

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF

Menyatakan bahwa penelitian skripsi ini berjudul “**STRATEGI FUNDRAISING UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR’AN HOMESTAY KLATEN (Studi di Rumah Tahfiz Qur’an Homestay Klaten)**”

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 29 September 2023



Septian Adi Pradana

NIM. 18.21.41.061

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Sdr : Septian Adi Pradana

Kepada Yang Terhormat

Dekan Fakultas Syariah

Universitas Islam Negeri (UIN)

Raden Mas Said Surakarta

Di Surakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan Hormat

Dengan ini kami sampaikan bahwa setelah membaca menelaah dan mengadakan perbaikan sepenuhnya, kami menentukan bahwa skripsi saudara Septian Adi Pradana. NIM. 18.21.41.061 yang berjudul **“STRATEGI FUNDRAISING UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ (QUR'AN HOMESTAY) DOMPET SEJUTA HARAPAN KLATEN”**

Sudah dapat dimunaqsyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Manajemen Zakat dan Wakaf.

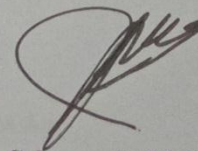
Karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqsyahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 29 September 2023

Dosen Pembimbing Skripsi



Andi Cahyono, S.H.I., M.E.I.

NIP. 19801218 201701 1 000

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN
SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR'AN *HOMESTAY* KLATEN
(Studi di Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten)

Disusun Oleh :

SEPTIAN ADI PRADANA

NIM. 18.21.41.061

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqasyah

Pada hari Selasa, 7 November 2023

Dan dinyatakan memenuhi persyaratan guna
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Dalam Bidang Manajemen
Zakat dan Wakaf

Penguji I

Dr. H. AH. Kholis Hayatuddin, M. Ag.
NIP. 19690106 199603 1 001

Penguji II

Diana Zuhroh, S. Ag., M. Ag.
NIP. 19740725 200801 2 008

Penguji III

Mansur Efendi, S.H.I., M. Si.
NIP. 19800126 201411 1 003

Dekan Fakultas Syariah

Dr. Muh. Nashrudin, S. Ag., M.A., M. Ag.

NIP. 19771202 200312 1 003

MOTTO

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةُ حَبَّةٍ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ
يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Perumpamaan orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah seperti sebutir biji yang menumbuhkan tujuh tangkai, pada setiap tangkai ada seratus biji. Allah melipatgandakan bagi siapa yang Dia kehendaki, dan Allah Mahaluas, Maha Mengetahui.

(Q.S Al-Baqarah: 261)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT karena senantiasa melimpahkan karunia berupa nikmat, kesabaran, serta kemudahan sehingga skripsi ini terselesaikan. Saya persembahkan skripsi ini kepada mereka yang telah setia dan telah ada di kehidupan ini khususnya untuk:

- ❖ Ibu dan Ayah yang amat sangat aku sayangi, khususnya untuk Ibu, terimakasih telah selalu sabar untuk membimbing serta menghadapi anak laki-laki yang keras kepala ini. Doa mu sungguh luar biasa, sehingga saya bisa berada sampai di titik ini.
- ❖ Saudara dan seluruh keluarga besarku yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu, terimakasih support dan doa kalian semoga dibalas dengan nikmat yang cukup oleh Allah SWT.
- ❖ Kerabat Ibu, ucapan terimakasih tidak lupa saya ucapkan karena jasa mereka dalam mensupport perkuliahan saya secara finansial.
- ❖ Teman-teman seperjuangan angkatan 2018 Manajemen Zakat dan Wakaf B yang selalu mensupport dan membantu proses pengerjaan skripsi dari awal hingga akhir.
- ❖ Serta kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, teimakasih banyak atas bantuan serta doa kalian selama ini.
- ❖ Bapak dosen pembimbing skripsi yang telah sabar dalam memberikan arahan serta dukungan selama proses penulisan skripsi ini.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Mas Said Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah :

1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	<i>Alif</i>	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	<i>Ba</i>	B	Be
ت	<i>Ta</i>	T	Te
ث	<i>sa</i>	š	Es (dengan titik di atas)
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>ḥa</i>	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	<i>Kha</i>	Kh	Ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	<i>Ra</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	Es dan ye
ص	<i>şad</i>	ş	Es (dengan titik di bawah)
ض	<i>ḍad</i>	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	<i>ṭa</i>	ṭ	Te (dengan titik di bawah)

ظ	<i>za</i>	z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	<i>'ain</i>	...'	Koma terbalik di atas
غ	<i>Gain</i>	G	Ge
ف	<i>Fa</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Ki
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	El
م	<i>Mim</i>	M	Em
ن	<i>Nun</i>	N	En
و	<i>Wau</i>	W	We
هـ	<i>Ha</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	Apostrop
ي	<i>Ya</i>	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	<i>Fathah</i>	A	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U	U

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كتب	<i>Kataba</i>
2.	ذكر	<i>Žukira</i>
3.	يذهب	<i>Yazhabu</i>

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf maka transliterasinya gabungan huruf, yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
أ...ى	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
أ...و	<i>Fathah dan wau</i>	Au	a dan u

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	كيف	<i>Kaifa</i>
2.	حول	<i>Ḥaula</i>

3. Vokal panjang (Maddah)

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...ي	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	Ā	a dan garis di atas
أ...ي	<i>Kasrah dan ya</i>	Ī	i dan garis di atas
أ...و	<i>Dammah dan wau</i>	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	<i>Qāla</i>
2.	قيل	<i>Qīla</i>

3.	يقول	<i>Yaqūlu</i>
4.	رمي	<i>Ramā</i>

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua (2), yaitu :

- Ta Marbutah hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- Ta Marbutah mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- Apabila pada suatu kata yang di akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	<i>Rauḍah al-atfāl / raudatul atfāl</i>
2.	طلحة	<i>Ṭalḥah</i>

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau Tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda yaitu tanda Syaddah atau Tasydid. Dalam transliterasi ini tanda Syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda Syaddah itu.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	رَبَّنَا	<i>Rabbana</i>
2.	نَزَّلَ	<i>Nazzala</i>

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Sedangkan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti dengan huruf Syamsiyyah atau Qamariyyah, kata sandang ditulis dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sambung.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرَّجُل	<i>Ar-rajulu</i>
2.	الجلال	<i>Al-Jalālu</i>

7. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Apabila terletak di awal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf *alif*. Perhatikan contoh berikut ini:

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	أكل	<i>Akala</i>
2.	تأخذون	<i>Ta'khuḏuna</i>
3.	النؤ	<i>An-Nau'u</i>

8. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandangan maka yang ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan tersebut disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak digunakan.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وَمُحَمَّدٌ الرَّسُولُ	<i>Wa mā Muhammadun illā rasūl</i>
2.	الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ	<i>Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna</i>

9. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'il, isim, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka penulisan kata tersebut dalam transliterasinya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu bisa dipisahkan pada setiap kata atau bisa dirangkai.

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وَإِنَّ اللَّهَ لَهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	<i>Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn</i> / <i>Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn</i>
2.	فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	<i>Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna</i> / <i>Fa auful-kaila wal mīzāna</i>

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan ridho dan senantiasa selalu melimpahkan rahmat serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR’AN *HOMESTAY* KLATEN”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata 1 (S1) Manajemen Zakat dan Wakaf, Fakultas Syari’ah Universitas Negeri Islam (UIN) Raden Mas Said Surakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan waktu, tenaga, pikiran dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Mudhofir, S.Ag., M.Pd. selaku Rektor Universitas Negeri Islam Raden Mas Said Surakarta.
2. Dr. Muh. Nashirudin, S.Ag., M.A., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah
3. Dr. H. Ah. Kholis Hayatuddin, M.Ag. selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam.
4. Masjupri, S.Ag., M.Hum. selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam.
5. Mansur Efendi, S.H.I., M.Si. selaku Koordinator Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf.

6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah Universitas Negeri Islam (UIN) Raden Mas Said Surakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
7. Dewan Penguji yang bersedia meluangkan waktu serta pikiran untuk menghadiri sidang skripsi.
8. Pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis yang tentunya telah berjasa dalam penyusunan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, 29 September 2023

Septian Adi Pradana

NIM. 18.21.41.061

ABSTRAK

Septian Adi Pradana, NIM: 182.141.061, “STRATEGI FUNDRAISING UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ (QUR’AN HOMESTAY) DOMPET SEJUTA HARAPAN KLATEN”.

Fundraising adalah suatu kegiatan mempengaruhi masyarakat dalam rangka penggalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat untuk menunjang kinerja dari program-program pada sebuah organisasi dalam mencapai tujuan. Dalam rangka mengoptimalkan aktivitas *fundraising* strategi berperan penting pada pelaksanaan aktivitas *fundraising* karena dengan menentukan strategi yang tepat bagi organisasi dapat menciptakan peluang untuk kemajuan sebuah organisasi. Pondok pesantren Qur’an *Homestay* merupakan program pemberdayaan dana ZIS untuk pendidikan oleh Dompot Sejuta Harapan. Dalam pelaksanaannya, Qur’an *Homestay* terkadang mengalami kendala pendanaan pada pemenuhan kebutuhan sekunder. Maka dari itu strategi yang dilakukan adalah mengadakan aktivitas *fundraising*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi *fundraising* yang dilakukan lalu mengevaluasi posisi strategis dan tindakan strateginya.

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif yang dimana data primer diperoleh dari wawancara dengan pihak-pihak yang berkompeten dan memiliki keterkaitan dengan penelitian. Lalu data sekunder diperoleh dari buku-buku, jurnal, dan dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian. Teknik analisis menggunakan model Miles dan Huberman yaitu, reduksi data, model data/data display, selanjutnya menarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa strategi *fundraising* Qur’an *Homestay* mencakup dua model yaitu *direct* dan *indirect*, namun diantara keduanya *indirect fundraising* melalui media sosial yang paling masif. Faktor pendukung strategi *fundraising* yaitu donatur yang cukup banyak dan citra serta kredibilitas Qur’an *Homestay* yang bagus di masyarakat. Faktor penghambat hanya kurangnya SDM. Lalu, evaluasi posisi strategis menggunakan *space matrix* berada pada kuadran agresif. Maka tindakan strategi yang dapat dilakukan sesuai kondisi perusahaan adalah melakukan penetrasi pasar, pengembangan produk dan pasar.

Kata kunci : Strategi, Fundraising, Evaluasi, *Space Matrix*

ABSTACT

Septian Adi Pradana, NIM: 182.141.061, "FUNDRAISING STRATEGY TO FULFILL THE SECONDARY NEEDS OF TAHFIZ HOMES QUR'AN HOMESTAY KLATEN'S".

Fundraising is an activity that influences the community in order to raise funds and other resources from the community to support the performance of programs in an organization in achieving its goals. In order to optimize the strategy for fundraising activities, it plays an important role in the implementation of fundraising activities because determining the right strategy for the organization can create opportunities for the progress of an organization. The Qur'an Homestay Islamic boarding school is a ZIS funding empowerment program for education by Dompot Sejuta Harapan. In its implementation, Quran Homestay sometimes experiences problems in meeting secondary needs. Therefore, the strategy used is to hold fundraising activities. The purpose of this research is to find out the fundraising strategy carried out and then launch the strategy and strategic positioning actions.

This research is qualitative research in which primary data is obtained from interviews with competent parties who are related to the research. Then secondary data was obtained from books, journals and documentation related to the research. The analysis technique uses the Miles and Huberman model, namely, data reduction, data model/data display, then interesting conclusions.

The results of this research found that Quran Homestay's fundraising strategy includes two models, namely direct and indirect, but of the two, indirect fundraising through social media is the most massive. The supporting factors for the fundraising strategy are quite a lot of donors and the good image and credibility of Qur'an Homestay in the community. The inhibiting factors only include human resources. Then, evaluate the strategy position using the space matrix in the aggressive quadrant. So strategic actions that can be taken according to company conditions are market penetration, product and market development.

Keywords: Strategy, Fundraising, Evaluation, Space Matrix

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS	iv
HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR	xiv
ABSTRAK	xvi
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR TABEL.....	xxii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Kerangka Teori	8
F. Tinjauan Pustaka.....	10
G. Metode Penelitian	19
H. Sistematika Penulisan	25

BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG STRATEGI *FUNDRAISING*

A. Fundraising	27
1. Pengertian <i>Fundraising</i>	27
2. Tujuan <i>Fundraising</i>	28
3. Model Strategi <i>Fundraising</i>	29
B. Manajemen Strategi	30
1. Pengertian Manajemen Strategi	30
2. Tahapan Strategi	31
3. Strategi-strategi Intergrasi.....	33
4. Strategi-strategi Intensif.....	35
5. Strategi Diversifikasi	36
6. Strategi-strategi Defensif	36
C. Matriks Posisi Strategi dan Evaluasi Tindakan (<i>Strategic Position and Action Evaluation-SPACE</i>).	37

BAB III GAMBARAN UMUM STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER QUR'AN *HOMESTAY* KLATEN

A. Sejarah Berdirinya Qur'an <i>Homestay</i> Klaten	42
B. Visi, Misi, dan Tujuan	43
C. Struktur Organisasi	44
D. Kegiatan Sekunder Qur'an <i>Homestay</i>	44
E. Sistem Pembiayaan Qur'an <i>Homestay</i>	44
F. Komponen-Komponen <i>Space Matrix</i>	47
1. Komponen <i>Financial Position</i>	47
2. Komponen <i>Competitive Position</i>	50
3. Komponen <i>Stability Position</i>	52

4. Komponen <i>Industry Position</i>	53
BAB IV STRATEGI <i>FUNDRAISING</i> UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR'AN <i>HOMESTAY</i> KLATEN	
A. Strategi <i>Fundraising</i> Qur'an <i>Homestay</i> Untuk Memenuhi Kebutuhan Sekunder	56
B. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi <i>Fundraising</i> Qur'an <i>Homestay</i>	61
C. Evaluasi Posisi dan Tindakan Strategis strategi <i>Fundraising</i> Qur'an <i>Homestay</i> Menggunakan <i>Space Matrix</i>	62
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	70
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Kurva <i>Space Matrix</i>	39
Gambar 2 : Kurva <i>Space Matrix</i> Posisi Strategis Qur'an <i>Homestay</i>	68

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Pemasukan dan Pengeluaran Qur'an <i>Homestay</i> Tahun 2019-2022....	45
Tabel 2 : Perolehan Dana Qur'an <i>Homestay</i> Tahun 2019-2022	48
Tabel 3 : Aset Qur'an <i>Homestay</i>	48
Tabel 4 : Biaya Operasional Qur'an <i>Homestay</i> Tahun 2019-2022	50
Tabel 5 : SDM Staff Qur'an <i>Homestay</i>	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Wawancara dengan Kepala Pondok dan Staff *Fundraising*

Lampiran 2 : Data Keuangan Qur'an *Homestay* 2019-2022

Lampiran 3 : Aset Qur'an *Homestay*

Lampiran 4 : *Website* dan *Instagram* Qur'an *Homestay*

Lampiran 5 : Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manajemen merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam penentu keberhasilan sebuah organisasi pelayanan sosial. Merupakan hal yang umum apabila didapati suatu organisasi pelayanan sosial mengalami kendala dalam hal pendanaan yang pada akhirnya akan berdampak pada aktivitas organisasi. Di Indonesia fenomena organisasi pelayanan sosial gulung tikar akibat kendala pendanaan tidak sedikit. Tri Iswardani yang merupakan aktivis masyarakat mengatakan banyaknya organisasi pelayanan sosial yang bergerak pada penanggulangan narkoba gulung tikar akibat ketiadaan dana.

Fenomena sosial tersebut memberikan petunjuk bahwasannya dalam sebuah organisasi pelayanan sosial diperlukan sebuah alat yang berfungsi untuk mengurangi resiko kendala pendanaan, yaitu *fundraising*. Kettner, mengemukakan terdapat lima aspek manajemen dalam organisasi pelayanan sosial, antara lain yaitu: *Planning, Organizing, Budgeting, Human Resources Development, dan Informasi System*.¹ Kelima aspek tersebut merupakan bagian-bagian penting dan berkesinambungan yang berfungsi untuk meunjang kinerja dari program-program pada sebuah organisasi dalam mencapai tujuan. Dalam kelima aspek yang dikemukakan oleh Kettner, terdapat salah satu aspek yang berperan untuk menjaga keseimbangan organisasi pelayanan sosial agar

¹Yessi Rachmasari dkk, "Penerapan Strategi Fundraising Di Save The Children Indonesia (Fundraising Strategy Implementation In Save The Children Indonesia)", *Social Jurnal Work*, Vol. 6, No. 1, 2016, hlm. 52-53.

dapat bertahan dan mencapai tujuannya, yaitu aspek *Budgetting* (pendanaan) yang diperoleh dari aktifitas *fundraising*.

Fundraising merupakan salah satu kegiatan pendanaan yang mempunyai pengaruh dalam keberlanjutan sebuah organisasi pelayanan sosial. Selain itu, *fundraising* digunakan untuk menjaga keseimbangan dalam membiayai aktivitas program dan operasional organisasi pelayanan sosial. Banyaknya aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh organisasi pelayanan sosial saat ini, maka diperlukan strategi dengan memanfaatkan potensi dan sumber-sumber yang ada di organisasi pelayanan sosial tersebut. Kondisi yang terjadi saat ini, organisasi pelayanan sosial dalam melakukan *fundraising* tidak ditunjang dengan strategi yang efektif. Hal ini diperkuat oleh pernyataan Yessi Rachmasari yang dikutip dari penelitian Kilbey sebagai berikut: Sekitar 65 sampai 75 persen dari organisasi yang disurvei telah tertulis dan jarang menggunakan strategi pendanaan yang baik.²

Strategi *fundraising* merupakan titik tolak dalam menentukan kebutuhan organisasi, semua itu dapat dilakukan untuk meningkatkan kegiatan dalam memenuhi kebutuhan yang terus berkembang. Aktivitas *fundrasing* sangat menentukan keberhasilan suatu organisasi atau lembaga. *Fundraising* berperan penting bagi organisasi sosial atau lembaga pendidikan dalam upaya mendukung jalannya program dalam kegiatan roda oprasional yang telah

²*Ibid.*

ditentukan/digariskan.³ Selain itu, untuk menghadapi tantangan kompleks dalam masyarakat dan kebutuhan finansial di suatu lembaga atau organisasi, pihak pimpinan harus mengupayakan manajemen *fundraising* yang optimal supaya dana yang diperoleh bisa berkelanjutan, tentunya dengan didukung ide-ide strategi untuk mengumpulkan minat serta kepercayaan masyarakat untuk bersedia berdonasi di organisasi pelayanan sosial. Dengan demikian *fundraising* dapat menciptakan peluang untuk kemajuan sebuah organisasi.

Qur'an *Homestay* merupakan rumah tahfiz yang dimana santri/santriwatinya diberikan pendidikan menghafal qur'an secara gratis. Rumah Tahfiz Qur'an Homestay merupakan program pendayagunaan dana ZIS (Zakat, Infaq, dan Shadaqah) untuk diberdayakan di bidang pendidikan oleh lembaga sosial Dompot Sejuta Harapan. Pondok ini sudah ada tahun 2009 dengan nama Pondok Yatim Penghafal Qur'an (PYPQ) untuk tingkat pendidikan menengah pertama, seiring berjalannya waktu ternyata program tersebut banyak peminatnya lalu dikembangkan menjadi Rumah Tahfiz Pelajar yang ditujukan untuk pelajar menengah keatas. Selanjutnya pada tahun 2011 beralih nama ke Qur'an *Homestay* sampai sekarang. Qur'an *Homestay* ditujukan kepada yatim dan dhuafa dengan tingkat pendidikan menengah keatas dengan tujuan yaitu untuk membantu yatim dan dhuafa mengenyam pendidikan agama yang layak. Untuk saat ini jumlah peserta didik yang

³Iqbal Setyarso, *Manajemen Zakat Berbasis Korporat, Kiprah Lembaga Pengelola Zakat Pulau Sumatera*, (Jakarta : Khairul Bayan, 2008), hlm. 72.

mengampu pendidikan di Qur'an Homestay adalah 59 (16 santri dan 23 santriwati).

Untuk pemenuhan kebutuhan bulanan pondok pesantren, Qur'an *Homestay* mengajukan RAB (Rancangan Anggaran Bulanan) kepada Dompot Sejuta Harapan, terutama untuk kebutuhan primer seperti untuk pendidikan santri, operasional, makan, air, listrik, dan tenaga kependidikan. Sedangkan untuk kebutuhan sekunder seperti pembelajaran tambahan pondok berupa futsal, berenang, pelatihan motivasi, seminar, ketrampilan, rekreasi yang memiliki unsur pendidikan, dan kebutuhan-kebutuhan lainnya seperti seragam peserta didik, alat tulis dsb. Kegiatan sekunder yang berkaitan dengan aktivitas ekstra santri/santriwati dilakukan secara rutin namun disesuaikan dengan kondisi keuangan. Bapak Maryanto selaku kepala pengelola pondok mengatakan bahwa mereka menyadari Qur'an *Homestay* adalah pondok non profit maka dari itu untuk memenuhi kebutuhan sekunder terkadang mengalami kendala pendanaan. Dengan demikian solusi yang dilakukan Qur'an *Homestay* adalah dengan mengadakan aktivitas *fundraising* sendiri untuk memenuhi kebutuhan yang dirasa perlu untuk dicukupi seperti kebutuhan sekunder.

Strategi *fundraising* saat ini sudah marak dan berkembang di masyarakat, ditambah lagi banyak peneliti-peneliti yang mengangkat judul tentang *fundraising*. Tetapi sejauh pengetahuan penulis, kajian atau penelitian yang dilakukan lebih banyak berfokus pada objek pondok pesantren, yayasan, baitul maal, dan LAZ atau BAZNAS. Sementara yang meneliti strategi *fundrasing* yang berfokus pada rumah tahfiz belum ada yang melakukan. Jika dilihat dari

objek penelitian yang disebutkan peneliti sebelumnya, mulai dari kelembagaan, tujuan, dan manajemen setiap lembaga atau organisasi jelas berbeda-beda.

Mulai dari pondok pesantren, pondok pesantren merupakan lembaga pendidikan formal dengan sistem asrama dan dididik dibawah bimbingan kyai, secara kelembagaan berdiri berdasarkan Peraturan Menteri Agama No 30 tahun 2020. Tujuan pendidikan pesantren adalah membina santri untuk menjadi pribadi cerdas intelektual, emosional, dan spiritual.⁴ Yayasan berdiri berdasarkan UU No 28 Tahun 2004, badan hukum ini terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukan untuk mencapai tujuan tertentu dibidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan (bersifat tidak memiliki anggota dan tidak mencari keuntungan).⁵ Baitul maal keberadaannya berdasarkan pada UU No 1 Tahun 2013, yang mana baitul maal ini dikategorikan sebagai lembaga keuangan mikro dengan fungsi utama sebagai wadah untuk tempat menyimpan harta kekayaan.⁶ LAZ atau BAZNAS berdiri berlandaskan pada Peraturan Pemerintah No 14 Tahun 2014 tentang pelaksanaan UU No 23 tahun 2011 dengan tujuan yaitu, mampu megoptimalkan pengelolaan zakat dan meningkatkan kesadaran tentang manfaat zakat untuk kesejahteraan kepada masyarakat.⁷ Terakhir, rumah tahfiz merupakan lembaga pendidikan non formal (bukan pesantren) dengan aktivitas belajar, mengamalkan dan

⁴Ani Himmatul Aliyah, "Peran Pondok Pesantren dalam Pengembangan Pendidikan Islam", *Jurnal Prosiding Nasional*, Vol. 4, 2019, hlm. 221.

⁵Undang-Undang No 28 Tahun 2004

⁶Undang-Undang No 1 Tahun 2013

⁷Peraturan Pemerintah No 14 Tahun 2014

menghafal Al-Qur'an berbasis hunian atau asrama yang berlandaskan pada SK Dirjen Pendis No 91 Tahun 2020 tentang petunjuk penyelenggaraan pendidikan Al-Qur'an.⁸

Sebagaimana penjelasan diatas, maka dari itu penulis ingin peneliti tentang strategi *fundraising* yang dikembangkan oleh rumah tahfiz. Dalam hal ini peneliti akan berfokus pada strategi *fundraising* yang dilakukan dan mengevaluasi posisi strategis serta tindakan strategi menggunakan instrumen *space matriks*. Maka dari itu penulis akan mengangkat judul:

”STRATEGI FUNDRAISING UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR’AN *HOMESTAY* KLATEN”

B. Rumusan Masalah

Bedasarkan permasalahan yang diuraikan di atas peneliti merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi *fundraising* Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten untuk memenuhi kebutuhan sekunder?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat strategi *fundraising* Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten?
3. Bagaimana evaluasi posisisi strategis dan tindakan strategi *fundraising* di Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten?

⁸Surat Keputusan Direktur Jendral Pendidikan Islam No 91 Tahun 2020

C. Tujuan Penelitian

Bedasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui mengenai strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* Klaten dalam memenuhi kebutuhan sekunder.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dari strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* Klaten.
3. Untuk mengevaluasi posisi strategis dan tindakan strategi *fundraising* di Qur'an *Homestay* Klaten.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat dua manfaat, yaitu manfaat secara teoritis dan praktis. Selanjutnya dideskripsikan sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah diharapkan dapat memberikan wawasan pengetahuan terutama tentang strategi *fundraising* terutama pada organisasi pelayanan sosial di bidang pendidikan islam seperti pondok pesantren. Selanjutnya semoga penelitian ini dapat memperkaya khasanah perpustakaan mengenai *fundraising*.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini memberikan informasi faktual yang berkaitan dengan strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* untuk memenuhi kebutuhan Selain itu penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan bagi instansi terkait

supaya dalam melaksanakan kegiatan *fundraising* seoptimal mungkin berdasarkan sumber daya yang ada.

E. Kerangka Teori

1. Fundraising

Fundraising diartikan sebagai kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka penggalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan. *Fundraising* tidak hanya berupa materi (uang) namun bisa juga berupa barang yang dapat dimanfaatkan oleh Lembaga atau organisasi dalam mencukupi kebutuhan.⁹ Dijelaskan pula, *fundraising* adalah proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan maupun individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi atau lembaga.¹⁰

Kegiatan *fundraising* indentik dengan istilah penggalangan dana. Menggalang dana adalah sebuah proses dimana menggalang dana ini bukan sekedar meminta uang tetapi lebih menonjol menjual ide yang kreatif seperti membuat kegiatan santunan anak atau membuat kegaitan dalam lembaga pendidikan yang bakal menaikkan nama lembaga tersebut serta dapat mewujudkan perubahan masyarakat yang lebih baik bila orang

⁹Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012), hlm. 27.

¹⁰Aprizal, "Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Penerimaan Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Al-Azhar Peduli Ummat", *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015, hlm 24.

telah menerima ide atau jasa maka mereka mau menyumbang.¹¹ Berarti yang menjadi hal menarik untuk diperhatikan dalam kegiatan penggalangan dana adalah ide serta timbal balik apa yang akan didapatkan oleh donatur. Timbal balik bagi donatur disini apabila dikaitkan dengan kegiatan *fundraising* untuk lembaga yang bersifat filantropi tentunya berbentuk amal serta kebaikan untuk para donatur sendiri.

2. Manajemen Strategi

Manajemen strategi adalah bagian yang tidak dapat dipisahkan dari Ilmu Manajemen. Keberadaannya sebagai sebuah solusi guna memberdayakan semua sumberdaya perusahaan atau organisasi agar secara sistematis serta komprehensif dapat mewujudkan visi dan misi yang dimiliki perusahaan atau organisasi tersebut. Manajemen strategi ini berupaya merespon perubahan atau dinamika yang terjadi di lingkungannya baik internal ataupun eksternal yang selanjutnya akan ditindaklanjuti dengan usaha untuk menyesuaikan sehingga tujuan yang telah ditetapkan itu dapat terwujud atau terealisasi.¹²

3. Matriks Posisi Strategi dan Evaluasi Tindakan (*Strategic Position and Action Evaluation-SPACE*).

Matriks Posisi Strategis dan Evaluasi Tindakan (*Strategic Position and Action Evaluation*) dicetuskan pertamakali oleh H. Rowe, R. Mason,

¹¹Michael Norton, *Menggalang Dana*, (Jakarta:Yayasan Obor Indonesia, 2002), hlm 11

¹² Mutinda Teguh Widayanto, "Analsis Penerapan Manajemen Strategik dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Usaha", *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 5, No. 3, 2020, hlm. 174 (probolingo)

dan K. Dickel dalam *Management and Business Policy: A Methodological Approach* yang merupakan kerangka empat kuadran yang menunjukkan apakah strategi agresif, konservatif, kompetitif, atau defensive yang paling sesuai untuk suatu organisasi tertentu. Sumbu-sumbu matriks space menunjukkan dua dimensi internal (*Financial Position*/FP [Mencakup ukuran-ukuran yang menunjukkan kekuatan finansial yang dimiliki perusahaan] dan *Kompetitif Position*/CP [Ukuran-ukuran yang menggambarkan keunggulan pesaing yang dimiliki perusahaan]) dan dua dimensi eksternal (*Stability Position*/SP [Mencakup ukuran-ukuran yang mencerminkan kestabilan lingkungan perusahaan, seperti: perubahan teknologi, kondisi ekonomi dan kondisi lainnya] dan *Industry Position*/IP [Mencakup ukuran-ukuran yang menunjukkan kekuatan industri/bisnis/perusahaan atau organisasi, kemampuan, teknologi dan lainnya]). Keempat faktor ini kiranya merupakan penentu terpenting dari posisi strategis suatu organisasi.¹³

F. Tinjauan Pustaka

Penelitian yang dilakukan Aulia Tri Syamsul Alam Prodi Ekonomi Syariah UIN Syarif Hidayattullah Jakarta Tahun 2018, dalam skripsi yang berjudul “Strategi *Fundraising* Harta Benda Wakaf Oleh Pondok Pesantren Darunnajah 2 Cipining”. Sesuai dengan tujuan penelitian, penelitian tersebut menjelaskan tentang strategi fundraising harta benda wakaf di pondok pesantren Darunnajah

¹³Imam Gunandi, “Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta, hlm. 21-22.

2 Cipining serta dampaknya terutama untuk pondok pesantren. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif yang dimana data primer diperoleh dari wawancara secara langsung kepada pihak-pihak terkait. Terakit strategi Pondok Pesantren Darunnajah 2 Cipining, dana yang terhimpun dari kegiatan fundraising berasal dari laba usaha pesantren (koperasi pesantren dan ternak lebah madu), lalu program wakaf santri kelas, dan yang terakhir ada gerakan satu meter wakaf tanah, untuk mempengaruhi minat masyarakat , pihak pondok pesantren melakukan kegiatan kampanye wakaf melalui taklim-taklim di masjid pesantren dan sekitarnya. Selanjutnya faktor pendukung ada kredibilitas dari pondok pesantren Darunnajah 2 Cipining yang cukup bagus.. Lalu faktor penghambatnya adalah kurangnya personil atau SDM di dalam Badan Wakaf Darunnajah Cipining. Terakhir terkait dampak dari kegiatan *fundraising* pondok pesantren belum memberikan dampak yang positif terhadap penghimpunan harta benda wakaf Pesantren Darunnajah Cipining, khususnya yang berupa tanah. Karena jika dilihat dari jenjang waktu periode pertama yaitu tahun 1986-1988, Pesantren mampu mengumpulkan 40.93 Ha tanah. Sedangkan di periode kedua yang dimulai dari tahun 1988-sekarang, Pesantren hanya mampu mengumpulkan 46.17 Ha saja.¹⁴

Penelitian yang dilakukan Nur Malik Ibrahim Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Bengkulu Tahun 2019, dalam skripsi yang berjudul “Strategi *Fundraising* Berbasis Media Sosial di Baitul Maal Hidayatullah (BMH)

¹⁴Aulia Tri Syamsul Alam, “Strategi Fundraising Harta Benda Wakaf Oleh Pondok Pesantren Darunnajah 2 Cipining”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta 2018

Perwakilan Bengkulu”. Sesuai tujuan penelitian tersebut yaitu untuk mengetahui seputar strategi fundraising BMH, mulai dari rumusan, implementasi, lalu evaluasi. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif yang dimana data primer diperoleh dari wawancara secara langsung kepada pihak-pihak terkait. Mulai dari perumusan *fundraising* yang dilakukan BMH, untuk kegiatan *fundraising* berbasis media sosial, Lembaga BMH memanfaatkan media *Facebook*. BMH karena memiliki sumber daya internal yang ada, yaitu tenaga desain grafis yang mumpuni. Hal-hal yang perlu dirumuskan ketika melakukan fundraising berbasis sosial diantaranya, isi konten, serta waktu tertentu yang memiliki peluang untuk menarik hati masyarakat. Selanjutnya terkait implementasi peneliti menjelaskan bahwasannya untuk kegiatan posting, mereka melakukannya setiap hari mulai dari foto, pamflet, atau video bertema dakwah atau hari besar. Terakhir terkait evaluasi, *fundrasing* BMH dapat menghimpun dana ZIS dan membangun citra dari masyarakat umum dengan jangkauan yang luas melalui meda sosial. BMH perlu cara untuk meningkatkan hubungan komunikasi secara eksternal dengan publik terkait *fundraising*.¹⁵

Penelitian yang dilakukan Imam Gunandi Prodi Ekonomi Syariah UIN Syarif Hidayattullah Jakarta Tahun 2018, dalam skripsi yang berjudul “Analisis Kecenderungan dan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation”. Penelitian ini bertujuan untuk

¹⁵Nur Malik Ibrahim, “Strategi Fundraising Berbasis Media Sosial di Baitul Maal Hidayatullah (BMH) Perwakilan Bengkulu”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, Bengkulu, 2019.

menganalisis atau mengevaluasi menggunakan instrumen yaitu *matriks space* untuk membantu mengevaluasi strategi serta posisi BMT Mekar Da'wah. Setelah rata-rata dari setiap komponen ditemukan, maka koordinat berada pada angka (+4, -0,9) yang menunjukkan arah vektor pada strategi kompetitif. Dengan demikian. Peneliti tersebut menyimpulkan bahwasannya strategi yang cocok untuk BMT Mekar Da'wah Serpong adalah strategi kompetitif yang mencakup intergrasi ke belakang, itergrasi kedepan, intergrasi horizontal, penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.¹⁶

Social work Jurnal Volume 6 No 1 ISSN: 2528/1577 (e-journal), “Penerapan Strategi Fundraising di *Save the Children* Indonesia”, (*Fundraising Strategy Implementation in Save the Children Indonesia*)” oleh Yessi Racmasari, Soni Akhmad Nulhakim, Nurliana Cipta Apsari. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran terkait aktivitas *fundraising* di yayasan *Save the Children* Indonesia. Hasil penelitiannya adalah penerapan strategi dialog *fundraising* yang dilakukan save the children Indonesia melalui proses tatap muka melalui donor potensial. Penerapan strategi *corporate fundraising* menggunakan pendekatan kemitraan internasional dan local. Penerapan strategi *multichannel fundraising* menggumpulkan dana melalui berbagai saluran, melalui *telefundraising*, *online fundraising*, *crowdfunding* dan *community fundraising*. Untuk penerapan strategi *retension and developmentdonor* dalam mempertahankan kepercayaan para donaturnya melalui pelayanan ialah

¹⁶Imam Gunandi, “Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta 2018.

kepemilikan legalitas, kemudahan mendapatkan pelayanan informasi, kemudahan pembayaran, laporan pertanggung jawaban, keuangan dan kegiatan dan *giving thanks*. Namun dalam realitanya strategi *fundraising* yang dilakukan oleh ternyata dirasa masih belum optimal karena sosialisasi kepada masyarakat belum ada aktivitas kerja sama dengan perusahaan lokal, dengan demikian peneliti menyarankan program *Corporate fundraising as fundraising strategy* yaitu *save a child*, galang dana pembuatan rumah pintar untuk anak jalanan.¹⁷

Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM) Volume 2 No 2 ISSN: 2775-1929 (e-journal), “Strategi *Fundraising* Pada Yayasan Cinta Anak Bangsa di Masa Pandemi *Covid-19*” oleh Galuh Hanesty Gunawan, Maulana Irfan, Meilanny Budiarti Santoso. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran strategi *fundraising* di Yayasan Cinta Anak Bangsa di masa pandemi *covid-19*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa strategi *fundraising* (berbasis online) yang digunakan pada saat pandemi yaitu *crowdfunding*, *corporate fundraising*, dan *community fundraising*. Yayasan YCAG juga menerapkan model organisasi kewirausahaan sosial melalui perusahaan afiliasi dan portofolio dibawah YCAB *Social Enterprise Group* yang sangat membantu kestabilan pendanaan organisasi karena tidak selalu bergantung pada donatur.¹⁸

¹⁷Yessi Racmasari, dkk, “Penerapan strategi *Fundraising* di *Save the Children* Indonesia (*Fundraising Strategy Implementation in Save the Children* Indonesia)”, *Social work journal*, Vol. 6 No 1, 2019.

¹⁸Galuh Hanesty Gunawan, dkk, “Strategi *Fundraising* Pada Yayasan Cinta Anak Bangsa di Masa Pandemi *Covid-19*”, *Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM)*, Vol. 2 No 2, 2021.

Penelitian yang dilakukan Anastasia Shafira Prodi Manajemen Dakwah UIN Sunan Ampel Surabaya Tahun 2021, dalam skripsi yang berjudul “Analisis Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana ZIS Dalam Masa Pandemi *Covid-19* Pada Yayasan Lagzis Peduli Surabaya”. Sesuai dengan tujuan peneliti yaitu untuk mengetahui strategi penghimpunan dana ZIS sebelum dan sesudah masa pandemi *covid-19*, serta faktor pendukung dan penghambat dalam upaya meningkatkan dana ZIS yang terhimpun. Hasil dari penelitian ini yaitu untuk strategi *direct fundraising* (langsung) pada masa sebelum pandemi mereka melakukan loby kepada calon muzaki secara langsung, konter *fundraising*, dan presentasi. Lalu untuk *indirect fundraising* lembaga melakukan pembuatan banner dan spanduk, penyelenggaraan event, dan advertorial (iklan yang disajikan dengan bahasa jurnalistik). Pada masa pandemi kegiatan fundraising mulai dibatasi, mulai dari kegiatan loby calon donatur diganti dengan *telefundraising* lalu pada *indirect fundraising* strategi penyelenggaraan event ditiadakan untuk sementara mengingat pada masa pandemi interaksi antar manusia dibatasi. Selanjutnya untuk faktor pendukung aktivitas fundraising yaitu alat, prosedur, sistem transfer, design program, dan tim yang solid. Faktor penghambat diantaranya SDM, keterbatasan dana, gptek, sistem WFH dan sistem lockdown serta kurangnya publikasi.¹⁹

Penelitian yang dilakukan Asma’ul Khoiriyah Program Magister Manajemen Islam UIN Walisongo Semarang Tahun 2019, dalam tesis yang

¹⁹Anastasia Shafira, “Analisis Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana ZIS Dalam Masa Pandemi Covid-19 Pada Yayasan Lagzis Peduli Surabaya”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2021.

berjudul “Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Sarana Prasarana Pendidikan di Muhammadiyah Boarding School (MBS) K.H. Ahmad Dahlan Ungaran Tahun Ajaran 2016/2017”. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui perencanaan dan implemetasi strategis *fundrasing* Muhammadiyah Boarding School (MBS) K.H. Ahmad Dahlan, evaluasi, serta kelebihan dan kekurangannya. Mulai dari perencanaan yaitu dengan identifikasi donatur mengutamakan kalangan muhammadiyah sebagai bentuk menghidupi amal usaha yayasan, menggunakan metode *face to face*, pengelolaan dan penjagaan donatur dengan kunjungan bulanan dengan membawa LPJ, melakukan monitoring dan evaluasi terhadap direktur dan kepala sekolah. Selanjutnya implementasi strategis *fundraising* dalam meningkatkan sarana dan prasarana pada tahun ajaran 2016/2017 sudah mendapatkan 80%. Kegiatan *fundraising* akan lebih optimal dengan adanya peningkatan kualitas dan branding intitusi dengan menguatkan 4P (*product, price, place, promotion*). Lalu kegiatan evaluasinya adalah dengan melakukan pelaporan kepada donatur dan PCM yang dilaksanakan sebulan sekali dalam bentuk pembukuan. Kelebihan MBS K.H. Ahmad Dahlan Ungaran dalam hal ini adalah mampu menarik banyak donatur serta kepercayaan masyarakat melalui pembudayaan wakaf, infaq dan sodaqoh. Sedangkan kekurangannya menonjol pada masalah internal yaitu tim mengalami kejenuhan dan ketidak pastian terhadap lingkungan pesantren yang sulit untuk diajak bekerja sama.²⁰

²⁰Asma’ul Khoiriyah, “Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Sarana Prasarana Pendidikan di Muhammadiyah *Boarding School* (MBS) K.H. Ahmad Dahlan Ungaran Tahun Ajaran 2016/2017”, *Tesis* tidak diterbitkan, Program Magister Manajemen Pendidikan Islam UIN Walisongo Semarang, Semarang, 2019.

Penelitian yang dilakukan Suseno Jaya Darma Prodi Manajemen Pendidikan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Tahun 2020, dalam skripsi yang berjudul “Manajemen *Fundraising* Untuk Pembiayaan Pondok Pesantren Darul Mushlihin Banguntapan Bantul Yogyakarta”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui manajemen *fundraising* untuk pembiayaan pondok pesantren, serta faktor pendukung dan penghambatnya. Manajemen *fundraising* Pondok Pesantren Darul Mushlihin Banguntapan dibagi menjadi beberapa fase yaitu, perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, penilaian. Pada fase perencanaan dilakukan wirausaha dan bantuan dari relasi. Fase pengorganisasian dibantu struktur organisasi yang terdiri dari pimpinan, sekretaris, dan bendahara untuk mengatur kegiatan *fundraising*. Dalam pelaksanaannya melibatkan pengurus serta relawan pondok pesantren. Fase promosi, promosi dilakukan melalui media sosial dengan menawarkan produk-produk dengan penilaian yang baik saja. Takhir fase evaluasi, menunjukkan bahwa sistem *fundraising* berjalan dengan baik. Faktor pendukung diantaranya ada internal yaitu prestasi siswa dan eksternal yaitu menjaga silaturahmi dengan para donatur. Faktor penghambat diantaranya adalah tingkat kepercayaan donatur, kurangnya *link* donatur, dan minimnya dana yang didapat dari proposal.²¹

Penelitian yang dilakukan Robiatul Adawiyah Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Jember Tahun 2021, dalam skripsi yang berjudul “Strategi

²¹Suseno Jaya Darma, “Manajemen *Fundraising* Untuk Pembiayaan Pendidikan di Pondok Pesantren Darul Mushlihin Banguntapan Bantul Yogyakarta”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Yogyakarta, 2020.

Fundraising Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri Cabang Jember serta faktor pendukung dan penghambat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *fundraising* wakaf uang yang digunakan meliputi dua metode yaitu *direct fundraising* diantaranya pelaksanaan event, menjalin relasi, presentasi langsung dan layanan donasi, lalu *indirect fundraising* diantaranya melalui media sosial, *telemarketing*, *direct mail*, kampanye media non massa. Faktor pendukung strategi *fundraising* yaitu program unggulan dan transparansi keuangan, legalitas BWI, evaluasi mingguan lembaga, kebijakan pemerintah tentang wakaf, *marketing tools*, dan adanya jejaring. Sedangkan faktor penghambatnya adalah minim pemahaman masyarakat terkait wakaf uang, keterbatasan SDM yang berfokus pada manajemen wakaf, tidak akomodirnya koordinasi, kurang optimalnya komunikasi dan sosialisasi terhadap donatur lama, dan sistem data donatur yang tidak memadai.²²

Penelitian yang dilakukan Camelia Mahdalena Prodi Manajemen Dakwah UIN Walisongo Semarang Tahun 2020, dalam skripsi yang berjudul “Strategi *Fundraising* Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Semarang”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi *fundraising* Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Semarang. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang dimana data primernya

²²Robiatul Adawiyah, “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Jember, Jember, 2021.

diperoleh dari wawancara secara langsung oleh pihak-pihak terkait. Hasil penelitian terkait strategi *fundraising* yang telah dilakukan ada 3 yaitu, *fundraising* melalui UPZIS, melalui layanan muzaki, dan sosialisasi. Dalam hal melalui UPZIS ini BAZNAS memberikan edukasi kepada karyawan instansi melalui pertemuan, membentuk UPZ, lalu pemberian edukasi kepada UPZ. Lalu layanan muzaki ada tiga diantaranya pelayanan melalui BAZNAS, jemput bola, dan rekening BAZNAS. Terakhir terkait sosialisasi, sosiali melalui dua metode yaitu *direct fundraising* (penyebaran pamflet dan brosur, pengiriman surat kepada donatur, silaturahmi taklim dan presentasi) dan *indirect fundraising* (*facebook, instagram, web, dan twitter*).²³

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian *field research*, berarti penelitian obyek di lapangan untuk memperoleh data dan gambaran tentang strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* untuk memenuhi kebutuhan sekunder

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang berpangkal dari pola pikir induktif yang didasarkan atas pengamatan obyektif partisipatif terhadap suatu gejala (fenomena) sosial.²⁴ Selanjutnya metode penelitian penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek

²³Camelia Mahdalena, "Strategi *Fundraising* Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Semarang", *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Dakwah UIN Walisongo Semarang, Semarang, 2020.

²⁴Nursapiah Harahap, *Penelitian Kualitatif*, (Medan: Wal ashri Publishing, 2020), hlm. 19

apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel-variabel yang bisa dijelaskan.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data Primer yaitu sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).²⁵ Data primer ini diperoleh dari wawancara secara langsung dengan pihak yang memiliki keterkaitan dengan strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* Klaten yaitu Kepala Pondok Qur'an *Homestay*, staff *fundraising* dan pihak yang bersangkutan lainnya.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat dari catatan, buku, majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah dan lain sebagainya, data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi. Sumbernya tidak langsung memberikan data pada pengumpulan data.²⁶ Sumber data sekunder ini diperoleh dari penelitian ini berasal dari jurnal penelitian, buku, artikel yang berhubungan dengan penelitian, dan dokumen-dokumen atau data-data yang terdapat di Qur'an *Homestay* Klaten.

²⁵Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Metode Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*, (Yogyakarta: Andi, 2010), hlm 171.

²⁶V. Wiranta Sujaweni, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), hlm. 73-74.

3. Lokasi dan Waktu Penelitian

Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* yang beralamat di Jl. Nuri, RT.1/RW.07, Bareng, Bareng Kidul, Mojorejo, Kec. Klaten Tengah, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah 57414. Waktu penelitian Juni-Juli 2023.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah suatu pengamatan yang khusus dan pencatatan yang sistematis yang ditujukan pada satu atau beberapa fase masalah dalam rangka penelitian, dengan maksud untuk mendapatkan data yang diperlukan untuk pemecahan masalah yang dihadapi.²⁷ Peneliti melakukan observasi secara langsung di organisasi pendidikan islam terkait sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* Klaten. Dengan demikian peneliti dapat memperoleh data-data maupun informasi yang berhubungan dengan strategi *fundraising* lalu mengevaluasinya.

b. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden.²⁸ Sumber informasi dalam penelitian ini adalah Bapak

²⁷Samsu, *Metode penelitian*, (Jambi: Pusaka Jambi, 2017), hlm. 97

²⁸Abdi Hadi, *Penelitian Kualitatif*, (Purwokerto: C.V Pena Persada, 2021), hlm. 61

Maryanto selaku kepala pengelola pondok, Bapak Tri Yunanto selaku staff fundraising, dan Fahmi selaku staff administrasi Qur'an *Homestay* Klaten.

Proses wawancara ini adalah untuk menghasilkan data primer atau data utama yang akan digunakan dalam penelitian ini. Dalam proses wawancara ini diharapkan akan menghasilkan data yang akan menjawab permasalahan yang telah diajukan peneliti.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel-variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya. Metode dokumentasi ini merupakan sumber non manusia, yang cukup bermanfaat karena telah tersedia, sehingga akan relatif murah pengeluaran biaya untuk memperolehnya; merupakan sumber yang stabil dan akurat sebagai cerminan situasi atau kondisi yang sebenarnya, serta dapat dianalisis secara berulang-ulang tanpa mengalami perubahan.²⁹ Proses dokumentasi penelitian ini dilakukan untuk mengambil data yang berkaitan dengan aktivitas penelitian serta strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* Klaten.

²⁹Samsu, *Metode penelitian*, (Jambi: Pusaka Jambi, 2017), hlm. 99

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mencari data, menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun kedalam pola memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Terdapat beberapa model analisis yang lazim dilakukan dalam penelitian kualitatif, salah satunya model Miles dan Huberman, terdapat tiga kegiatan analisis yaitu, (a) reduksi data, (b) model data/data display, (c) kesimpulan.³⁰ Ketiga kegiatan apabila dijabarkan sebagai berikut :

a. Reduksi Data

Reduksi data meunjukkan proses bagaimana menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksikan, serta mentransformasikan data mentah yang muncul dalam penulisan catatan lapangan.³¹ Pada implementasi kegiatan reduksi data pada penelitian ini adalah dengan mengumpulkan beberapa data yang dapat dijadikan bahan untuk analisa penelitian, seperti data wawancara secara langsung dari beberapa pihak terkait untuk mengetahui data seperti kebutuhan primer dan sekunder Qur'an *Homestay*, sistem pembiayaan pondok pesantren, SDM, model strategi yang diambil,

³⁰Abdi Hadi, *Penelitian Kualitatif*, (Purwokerto: C.V Pena Persada, 2021), hlm. 68

³¹Samsu, *Metode penelitian*, (Jambi: Pusaka Jambi, 2017), hlm. 106

data keuangan, jenis-jenis kegiatan sekunder dll. Selanjutnya data-data yang didapat akan menciptakan sebuah pola yang sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui strategi dan mengevaluasi strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* untuk memenuhi kebutuhan sekunder lalu mengevaluasinya menggunakan *matriks space*.

b. Data Display

Data display merupakan usaha merangkai informasi yang terorganisir dalam upaya menggambarkan kesimpulan dan mengambil tindakan. Dengan kata lain data display adalah upaya peneliti untuk mendapatkan gambaran dan penafsiran dari data yang telah diperoleh serta hubungannya dengan fokus penelitian yang dilaksanakan. Untuk itu data display/sajian data dapat dibuat dalam bentuk matriks, grafik, tabel, dan sebagainya.

c. Kesimpulan

Kesimpulan adalah kegiatan merumuskan kesimpulan penelitian, baik kesimpulan sementara maupun kesimpulan akhir. Penarikan kesimpulan merupakan aktivitas analisis, di mana pada awal pengumpulan data, seorang analis mulai memutuskan apakah sesuatu bermakna, atau tidak mempunyai keteraturan, pola penjelasan, kemungkinan konfigurasi, sebab akibat, dan proposisi. Sebuah kesimpulan yang didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten

maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.³²

H. Sistematika Penulisan

Penulis menyusun sistematika penulisan supaya tujuan dari penelitian ini mudah untuk dipahami, sebagai berikut:

Dalam bab I yang merupakan pendahuluan dari sebuah penelitian menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

Dalam bab II akan membahas tentang fundraising, manajemen strategi, dan *matrix space*. Teori-teori tersebut diambil dari beberapa referensi seperti buku, jurnal dan litelatur lain yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

Dalam bab III berisi gambaran umum tentang Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten, mulai dari sejarah berdiri, visi, tujuan, struktur organisasi, sistem pembiayaan pondok, kegiatan sekunder pondok, dan komponen-komponen variabel *matrix space*.

Dalam bab IV berisi hasil penelitian yaitu strategi fundraising Qur'an *Homestay* untuk memenuhi kebutuhan sekunder, faktor pendukung dan faktor penghambat strategi fundraising, lalu evaluasi posisi strategi terkait strategi fundraising Qur'an *Homestay* Klaten.

Dalam bab V merupakan bagian penutup yang membahas tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan berdasarkan isi pada bab-

³²*Ibid*

bab sebelumnya dan saran- saran yang dapat dijadikan masukan bagi pihak- pihak yang berkepentingan.

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG STRATEGI FUNDRAISING

A. Fundraising

1. Pengertian Fundraising

Fundraising merupakan suatu kegiatan penggalangan dana dari individu, organisasi maupun badan hukum.³³ *Fundraising* dalam arti lain adalah penggalangan dana dari masyarakat, oleh masyarakat, dan untuk masyarakat. Dana tersebut untuk membiayai kegiatan dan operasional organisasi atau lembaga. *Fundraising* tidak hanya berupa materi (uang) namun bisa juga berupa barang yang dapat dimanfaatkan oleh Lembaga atau organisasi dalam mencukupi kebutuhan.

Fundraising adalah kegiatan yang sangat penting di dalam sebuah Lembaga hal ini guna untuk tetap berlangsungnya kehidupan lembaga tersebut. Apabila sebuah lembaga memiliki banyak program namun fundraisingnya sedikit atau berkurang ini sangat berdampak bagi lembaganya. Kegiatan *fundraising* ini juga sebagai faktor pendukung dalam berjalannya kegiatan operasional Lembaga. *Fundraising* diartikan juga sebagai proses mempengaruhi seseorang atau kelompok (Lembaga) agar bersedia untuk berdonasi. Proses mempengaruhi ini terdapat cara, teknik, tahapan, dan strategi.

³³Nopiardo Widi, "Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar", *Jurnal Imara*, Vol. 1, No. 1 2017, hlm. 60.

Bedasarkan fakta lapangan *fundraising* disuatu organisasi/lembaga sering digunakan untuk mengumpulkan dana yang berupa zakat, wakaf, sedekah dan lain sebagainya. Akan tetapi dalam penelitian ini kami menegemukakan bahwa Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan, pemerintah) yang digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional/lembaga sehingga mencapai tujuannya.³⁴

2. Tujuan Fundraising

Adapun tujuan fundraising sebagai berikut:

- a. Tujuan menghimpun dana adalah sebagai tujuan *fundraising* yang paling mendasar. Dana dimaksudkan adalah dana maupun daya operasi pengelolaan lembaga. Termasuk dalam pengertian dana adalah barang atau jasa yang memiliki nilai material.
- b. Tujuan kedua adalah menambah calon donatur atau menambah populasi donatur. Lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah donaturnya. Untuk menambah jumlah donasi, ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu menambah donasi dari setiap donatur dan menambah jumlah donatur baru.

³⁴Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan wakaf pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, (Kementerian Agama RI, 2002), hlm. 4-5.

- c. Aktifitas *fundraising* berdampak pada citra lembaga yang menerapkannya. Citra ini dirancang sedemikian rupa sehingga dapat memberikan dampak positif terhadap penilaian masyarakat terhadap lembaga.
- d. Tujuan berikutnya ialah memuaskan donatur. Tujuan ini merupakan tujuan yang tertinggi dan bernilai jangka panjang, meskipun dalam pelaksanaan kegiatan secara teknis dilakukan sehari-hari. Kepuasan donatur akan berpengaruh terhadap donasi yang akan diberikan kepada lembaga³⁵

3. Model Strategi Fundraising

Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising*, banyak metode dan teknik yang dapat dilakukan. Adapun metode yang dimaksud disini adalah suatu bentuk kegiatan yang khas yang dilakukan oleh sebuah organisasi dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat. Metode ini pada dasarnya dapat dibagi kepada dua jenis, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Berikut penjelasannya:

a. Strategi *Fundraising* Langsung (*direct fundraising*)

Strategi ini adalah dengan menggunakan teknik atau cara yang melibatkan partisipasi *Muzakki* atau donatur secara langsung. Yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi

³⁵*Ibid.* hlm. 36.

terhadap respon donatur bisa seketika (langsung) dilakukan. Apabila dalam diri donatur muncul keinginan untuk melakukan donasi setelah mendapatkan promosi dari *fundraiser* organisasi, maka segera dapat dilakukan dengan mudah dan semua kelengkapan informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia. Sebagai contoh dari metode ini adalah: *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising* dan presentasi langsung

b. Strategi *Fundraising* Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Strategi tidak langsung adalah suatu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Metode ini misalnya dilakukan dengan cara promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa secara khusus diarahkan untuk menjadi transaksi donasi pada saat itu. Sebagai contoh dari metode ini adalah: *Advertorial*, *Image Campaign*, dan penyelenggaraan³⁶

B. Manajemen Strategi

1. Pengertian Manajemen Strategi

Dari sudut etimologi (asal kata), penggunaan kata “strategi” dalam manajemen sebuah organisasi, dapat diartikan sebagai kiat, cara dan taktik

³⁶April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 65.

utama yang dirancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang terarah pada tujuan strategi organisasi.

Menurut David manajemen strategi adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuan.³⁷

Strategi berkaitan dengan arah dan tujuan kegiatan jangka panjang suatu organisasi, karena organisasi tanpa adanya strategi tidak akan berjalan semaksimal mungkin.³⁸ Strategi juga akan berfungsi untuk mengarahkan tingkah laku organisasi dalam lingkungannya, pemilihan strategi tentu mencerminkan bagaimana rencana memadukan kekuatan, kelemahan organisasi, kesempatan dan hambatan yang terdapat dalam lingkungannya.

2. Tahapan Strategi

Untuk mencapai keefektifan dalam mencapai tujuan organisasi diperlukan tahapan yang sistematis dalam menyusun strategi. Penyusunan strategi tersebut harus sesuai dengan kondisi internal dan eksternal organisasi dengan tujuan untuk mewujudkan hasil evaluasi strategi yang diharapkan dari organisasi. Menurut Whellen dan Hunger dalam

³⁷ Fred R. David, terj, *Manajemen : Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016, hlm. 6

³⁸David Faulkner dan Gerry Johnson, *Seri Strategi Manajemen*, Ter. Dari *Strategic Management The Challenge Of Strategic Management*, oleh Elex Media (Jakarta, PT. ElexMedia Komputindo, 1992), hlm. 5.

menganalisis strategi diperlukan analisis lingkungan, formulasi strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi.³⁹ Berikut penjelasannya:

a. Perumusan Strategi/Formulasi Strategi.

Perumusan strategi adalah tahap awal pada manajemen strategi. Kegiatan ini bisa mengembangkan visi dan misi organisasi, mengidentifikasi peluang serta ancaman internal dan eksternal organisasi, menemukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi dan memilih strategi tertentu untuk digunakan. Cakupan perumusan strategi meliputi objek baru yang akan dikerjakan, mengalokasikan sumber daya baik finansial maupun non finansial, memutuskan kebutuhan yang tepat dan memutuskan wilayah eksekusi dari perumusan strategi.

b. Implementasi Strategi.

Tahap kedua dari manajemen strategi adalah pelaksanaan strategi yang berarti meletakkan strategi menjadi kegiatan. Dalam konteks pelaksanaan strategi maka organisasi diharuskan untuk menetapkan sasaran, membuat kebijakan, memotivasi karyawan dan mengalokasikan sumber daya sehingga strategi dapat dilaksanakan dengan baik. Pelaksanaan strategi mencakup pengembangan budaya yang mendukung strategi, penciptaan struktur organisasi yang efektif,

³⁹M.Taufiq Amir, *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2002), hlm. 12.

mengalokasikan sumber daya, pengarahannya kembali usaha pemasaran, penyiapan anggaran, pengembangan dan pemanfaatan sistem informasi, serta menghubungkan kompensasi untuk karyawan dengan kinerja organisasi.

c. Evaluasi Strategi

Tahap akhir dari strategi ini adalah evaluasi. Strategi ini diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya. Evaluasi menjadi tolak ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah dicapai. Ada tiga macam kegiatan mendasar untuk mengevaluasi strategi, yakni : mereview faktor-faktor internal dan eksternal yang merupakan dasar bagi setiap strategi yang sedang dijalankan, mengukur kinerja yang sudah dijalankan, dan mengambil sebuah tindakan korektif perbaikan apabila terjadi ketidaksesuaian.⁴⁰

3. Strategi-strategi Integrasi

Strategi Integrasi adalah strategi yang dilakukan organisasi atau lembaga dengan menggabungkan kekuatan-kekuatan diri dengan pihak-pihak lain, misalnya pemasok, sehingga akan berdampak pada kinerja dan terciptanya keunggulan bersaing. Tujuannya supaya mendapat

⁴⁰Fred R. David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), hlm. 6.

pengawasan lebih atas pemasok, distributor, dan pesaing.⁴¹

a. Intergrasi ke Depan

Intergrasi ke depan berkaitan dengan usaha untuk memperoleh kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas distributor. Untuk saat ini semakin banyak produsen atau pemasok yang menjalankan strategi intergrasi ke depan dengan cara membangun website untuk secara langsung menjual produk mereka kepada konsumen.

b. Intergrasi ke Belakang

Intergrasi ke belakang adalah sebuah strategi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih atas pemasok perusahaan. Jadi dengan adanya intergrasi ini akan memungkinkan perusahaan untuk membeli persediaan atau bahan mentah dari pemasok dengan lebih mudah dan leluasa. Selain itu mereka juga dapat mengakuisisi perusahaan pemasok dan mendirikan anak perusahaan sendiri untuk memegang peranan sebagai pemasok.

c. Intergrasi Horizontal

Intergrasi horizontal mengacu pada strategi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pesaing perusahaan. Meningkatnya strategi horizontal sebagai strategi pertumbuhan dengan merger, akuisisi, atau pengambil alihan diantara para pesaing

⁴¹Anton Abdurrahman, "Analisis Strategi Intergrasi Terhadap Kinerja Perusahaan", *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. 4, No. 3, 2005, hlm. 249.

memungkinkan peningkatan skala ekonomi serta mendorong transfer sumber daya dan kompetensi.⁴²

4. Strategi-strategi Intensif

Strategi Intensif adalah upaya yang intensif untuk mengembangkan situasi persaingan pada perusahaan lewat produk yang sudah ada. Strategi ini dapat digunakan saat memperkenalkan produk baru atau menawarkan produk baru di pasar yang sudah ada, ataupun pasar yang masih baru.⁴³

a. Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar adalah strategi yang mengusahakan peningkatan pangsa pasar untuk produk atau jasa yang ada di pasar saat ini melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih besar. Strategi ini secara luas digunakan dalam bentuk murni maupun dalam bentuk lainnya. Penetrasi pasar meliputi penambahan jumlah tenaga penjualan, peningkatan pengeluaran untuk iklan, penawaran produk-produk promosi penjualan secara ekstensif, atau pelipatgandaan upaya-upaya pemasaran.

b. Pengembangan Pasar

Pengembangan pasar meliputi pengenalan produk atau jasa yang ada saat ini ke wilayah-wilayah geografis yang baru.

⁴²Imam Gunandi, "Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation", *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta, hlm. 25-26.

⁴³Fred R David, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Gramedia, 2009), hlm. 257.

c. Pengembangan Produk

Pengembangan produk adalah sebuah strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa yang ada saat ini.

5. Strategi Diversifikasi

Terdapat dua jenis umum strategi diversifikasi yaitu terkait dan tidak terkait. Bisnis dikatakan terkait ketika rantai nilai bisnis memiliki kesesuaian strategis lintas bisnis yang bernilai kompetitif, bisnis dikatakan tidak terkait jika rantai nilai bisnis sangat tidak mirip sehingga tidak ada hubungan lintas bisnis yang bernilai secara kompetitif.⁴⁴

6. Strategi-strategi Defensif

Strategi Defensif merupakan strategi yang bertujuan agar organisasi atau lembaga dapat menyelamatkan diri dari kerugian yang lebih besar⁴⁵

a. Penciutan

Penciutan terjadi saat sebuah organisasi melakukan pengelompokan ulang melalui pengurangan biaya dan asset untu membalik penjualan dan laba yang menurun. Hal tersebut juga disebut dengan pembalikan atau strategi reorganisasional, penciutan

⁴⁴Imam Gunandi, "Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation", *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta, hlm. 29-31.

⁴⁵Rina Astini dan Rizcky Adhiprasetyo, "Strategi Bisnis PT. Wirapati Garuda Paksi", *Jurnal The Winners*, Vol. 11, No. 1, 2010, hlm. 70.

dilakukan untuk memperkuat kompetensi khusus dasar suatu organisasi.

b. Divestasi

Divestasi adalah kondisi dimana sebuah organisasi menjual salah satu divisi atau bagiannya. Divestasi sering dipakai untuk mendapatkan modal guna akuisisi atau investasi strategis yang lebih jauh. Divestasi dapat menjadi bagian dari keseluruhan strategi penciptaan untuk membebaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang membutuhkan banyak modal, atau yang tidak begitu sesuai dengan aktivitas perusahaan yang lain

c. Likuidasi

Likuidasi merupakan pengakuan kekalahan dan konsekuensinya bisa menjadi strategi yang sulit secara emosional. Namun demikian, lebih baik menghentikan operasi daripada mengalami kerugian uang dalam jumlah yang besar.⁴⁶

C. Matriks Posisi Strategi dan Evaluasi Tindakan (*Strategic Position and Action Evaluation-SPACE*).

Space Matrix merupakan salah satu instrumen yang digunakan untuk membantu mengevaluasi posisi dan menentukan tindakan strategis yang cocok

⁴⁶Imam Gunandi, "Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation", *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta, hlm. 38-40.

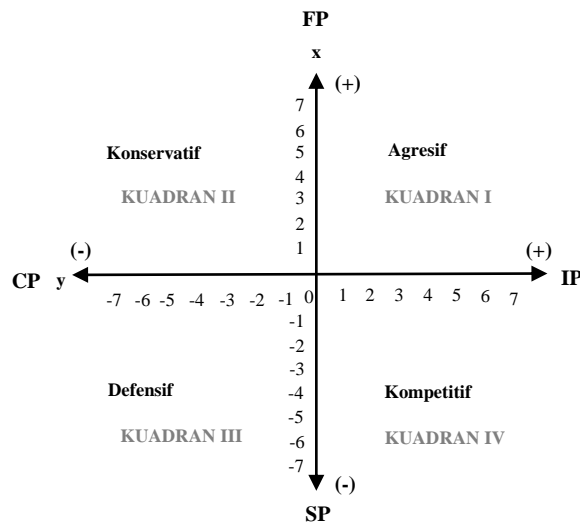
untuk sebuah organisasi atau lembaga. Ada empat indikasi strategi ketika menggunakan *Space Matrix* untuk mengevaluasi posisi atau menentukan tindakan strategis perusahaan yaitu, agresif, konservatif, defensif, kompetitif. *Space Matrix* memiliki empat kuadran utama yang terdiri dari *Financial Position* (FP), *Competitive Position* (CP), *Stability Position* (SP), dan *Industry Position* (IP). FP dan CP merupakan *Internal Strategic Position* sedangkan SP dan IP merupakan *Eksternal Strategic Position*.

Setiap kuadran memiliki beberapa komponen didalamnya, komponen FP salah satunya adalah *return on assets* (ROA) dan biaya operasional. Kemudian Komponen CP antara lain pangsa pasar, kualitas produk atau jasa, dan kepekaan terhadap teknologi. Selanjutnya komponen SP ada ancaman kondisi ekonomi (inflasi), hambatan masuk pasar, dan persaingan industri. Lalu komponen IP ada potensi pertumbuhan perusahaan, stabilitas keuangan perusahaan, produktivitas perusahaan. Pada komponen FP dan IP diberikan nilai 1 (terburuk) hingga 7 (terbaik) kemudian pada komponen CP dan SP diberikan nilai -1 (terbaik) hingga -7 (terburuk). Selanjutnya pada hasil dari setiap komponen tersebut diambil rata-ratanya. Untuk mendapatkan titik matriks menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Sumbu X} = (\text{rata-rata CP}) + (\text{rata-rata IP})$$

$$\text{Sumbu Y} = (\text{rata-rata FP}) + (\text{rata-rata SP}).^{47}$$

⁴⁷ Fayaz Khalil, "Space Matrix", dikutip dari https://www.academia.edu/34939626/SPACE_MATRIX diakses pada 11 Agustus 2023.

Gambar 1*Kurva Space Matrix*

Arah vektor yang terkait dengan setiap profil menunjukkan jenis strategi yang harus dijalankan: agresif, kompetitif, defensif, konservatif. Ketika arah vektor terletak di **kuadran agresif**, organisasi tersebut dalam kondisi yang sangat bagus untuk memanfaatkan berbagai kekuatan internalnya untuk menarik keuntungan dari kekuatan-kekuatan eksternal, mengatasi kelemahan internal, dan menghindari beragam ancaman eksternal. Oleh karena itu, penetrasi pasar, pengembangan produk, intergrasi kedepan, intergrasi ke belakang, intergrasi horizontal, diversifikasi, atau strategi kombinasi semuanya masuk akal untuk dipilih, bergantung pada situasi khusus yang dihadapi oleh lembaga atau perusahaan

Arah vektor yang mungkin muncul di **kuadran konservatif** yang mengimplikasikan agar perusahaan tetap bergantung pada kompetensi

dasarnya dan tidak mengambil resiko yang terlalu besar. Strategi konservatif paling sering meliputi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi terkait. Arah vektor bisa jadi terletak di kiri bawah atau **kuadran defensif** mencakup pensiutan, divestasi, likuidasi, dan diversifikasi terkait. Terakhir, arah vektor bisa terletak di kanan bawah atau kuadran kompetitif. **Strategi Kompetitif** mencakup intergrasi ke belakang, intergrasi kedepan, dan intergrasi horizontal, penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.

Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan untuk membuat matriks space

- a. Pilih serangkaian variabel untuk menentukan posisi finansial (FP), posisi kompetitif (CP), posisi stabilitas (SP), dan posisi industri (IP).
- b. Beri nilai atau bobot pada variabel-variabel FP dan IP menggunakan skala 1 (paling buruk) sampai dengan 7 (paling baik).
- c. Nilai atau berikan bobot pada variabel-variabel CP dan SP menggunakan skala -1 (paling baik) dan -7 (paling buruk).
- d. Hitunglah rata-rata dari FP, CP, SP, dan IP dengan menjumlahkan nilai yang telah diberikan pada variabel dari setiap dimensi dan kemudian membaginya dengan jumlah variabel dalam dimensi yang bersangkutan.
- e. Petakan nilai rata-rata untuk FP, IP, CP dan SP pada sumbu yang sesuai dengan matriks space.
- f. Jumlahkan nilai rata-rata pada sumbu X (CP, IP) dan petakan hasilnya pada sumbu X.

- g. Jumlahkan nilai rata-rata pada sumbu Y (FP,SP) dan petakan hasilnya pada sumbu Y.
- h. Petakan perpotongan kedua titik X dan Y.
- i. Gambarkan arah vektor dari koordinat 0,0 melalui titik perpotongan yang baru. Arah panah menunjukkan jenis strategi yang disarankan bagi organisasi (agresif, kompetitif, konservatif, defensif).⁴⁸

⁴⁸Imam Gunandi, "Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks Strategic Position and Action Evaluation", *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta, hlm. 21-23.

BAB III

GAMBARAN UMUM STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER QUR'AN *HOMESTAY* KLATEN

A. Sejarah Berdirinya Qur'an *Homestay* Klaten

Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* merupakan salah satu program pendayagunaan dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS) dari lembaga Dompot Sejuta Harapan (DSH) untuk diberdayakan di bidang pendidikan. Qur'an *homestay* ditujukan bagi yatim dan dhuafa dengan tingkat pendidikan menengah pertama dan menengah atas untuk mengenyam pendidikan agama terutama menghafal Qur'an secara gratis tanpa dipungut biaya apapun. Jadi pada dasarnya Qur'an *Homestay* adalah pondok pesantren non profit yang dinaungi oleh suatu lembaga kemanusiaan yaitu Dompot Sejuta Harapan (DSH).⁴⁹

Tepatnya pada akhir 2009 pondok pesantren yang memberdayakan yatim dan dhuafa ini bernama Rumah Yatim Penghafal Qur'an (RYPQ) untuk tingkat pendidikan pertama (SMP). Lalu seiring dengan berjalannya waktu serta minat masyarakat yang cukup bagus, pada pertengahan tahun 2010 dibuka lah program untuk yatim dan dhuafa dengan tingkat pendidikan menengah atas (SMA) sekaligus mengganti nama pondok pesantren menjadi Rumah Tahfiz Pelajar (RTP). Akhir 2010 pihak pengelola pondok melakukan inisiatif untuk melakukan studi banding di Banjarnegara. Pada saat melakukan studi banding mereka menemukan sebuah pondok yang bernama Qur'an *Homestay*. Dengan

⁴⁹ Maryanto, Kepala Pengelola Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023.

melihat berbagai aspek didalamnya pada akhirnya pihak pengelola pondok tertarik untuk mencoba menerapkan manajemen pondok tersebut di Klaten. Kemudian awal tahun 2011 Rumah Tahfiz Pelajar berubah nama menjadi Qur'an *Homestay* sampai sekarang.⁵⁰

B. Visi, Misi, dan Tujuan⁵¹

1. Visi

Menjadi pondok yang berkualitas sebagai kontributor dalam mencetak kader Da'i.

2. Misi

- a. Mencetak generasi yang cinta terhadap Al-Qur'an.
- b. Menanamkan nilai-nilai islami dan akhlaqul karimah.
- c. Da'wah dan mengarahkan masyarakat menuju kehidupan yang islami.

3. Tujuan

- a. Membentuk santri yang memiliki bacaan Al-Qur'an yang baik dan hafal minimal 5 juz per tahun.
- b. Membentuk santri yang memiliki sikap yang baik dalam keseharian.
- c. menyiapkan santri yang terbekali oleh ketrampilan hidup yang mendasar.
- d. memberikan dasar pendidikan formal pada santri.

⁵⁰ *Ibid.*

⁵¹ Farida, "Annual Report Pondok Rumah Tahfiz Qur'an Homestay DSH", *Qur'an Homestay*, (Klaten), Edisi Tahun 2022. hlm. 3.

C. Struktur Organisasi⁵²

NAMA	JABATAN
Janu Kurniawan	Direktur DSH
Maryanto	Kepala Pondok
Fahmi Fatonah	Administrasi
Farida	Media
Tri Yunanto	Fundraising
Dea, Zaenal Fajri, Rofiq	Musrif/Musrifah

D. Kegiatan Sekunder Qur'an Homestay

Kegiatan sekunder pondok merupakan bagian dari kebutuhan Qur'an *Homestay*. Kegiatan sekunder adalah kegiatan-kegiatan yang dimana aktivitas tersebut diluar pembelajaran utama pondok yaitu Tahfidzul Qur'an. Kegiatan sekunder Qur'an *Homestay* ini beragam yaitu: futsal, berenang, memanah, training motivasi, seminar, fotografi, desain grafis, pelatihan bekam, rekreasi dengan unsur pendidikan, pembelajaran ternak, pembelajaran setir mobil. Selain kegiatan yang berkaitan dengan aktivitas santri/santriwati, kebutuhan sekunder lain diantaranya adalah seragam, buku, dan alat tulis⁵³.

E. Sistem Pembiayaan Qur'an Homestay

Sistem pembiayaan Qur'an *Homestay* Klaten melalui dua arah, hal ini dapat terjadi karena Qur'an *Homestay* merupakan sebuah program pemberdayaan dari dana ZIS suatu lembaga. Dengan kata lain Qur'an *Homestay* adalah lembaga pendidikan yang dipayungi oleh lembaga utama yaitu Dompot sejuta

⁵² Maryanto, Kepala Pengelola Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023.

⁵³ *Ibid.*

Harapan. Pembiayaan pondok yang pertama berasal dari Dompot Sejuta Harapan setiap bulannya, kedua berasal dari aktivitas *fundraising* Qur'an Homestay.⁵⁴ Berikut data total perolehan dana serta pengeluaran Qur'an Homestay tahun 2019-2022.

Tabel 1

Pemasukan dan Pengeluaran Qur'an Homestay Tahun 2019-2022⁵⁵

Pemasukan-Pengeluaran 2019		
	Pemasukan	Pengeluaran
Januari	39.050.000	39.247.649
Februari	30.200.000	30.779.113
Maret	20.500.000	21.082.094
April	25.500.000	23.927.200
Mei	27.000.000	25.360.000
Juni		1.842.000
Juli	28.670.000	31.473.090
Agustus	17.117.000	16.648.100
September	29.900.000	30.729.200
Oktober	22.380.000	22.412.444
November	8.550.000	5.202.000
Desember	23.805.000	21.520.000
Rata-Rata	24.778.364	22.518.574

⁵⁴ Maryanto, Kepala Pengelola Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 9 Januari 2023.

⁵⁵ Fahmi Fatonah, Staff Administrasi Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 14 Juli 2023.

Pemasukan - Pengeluaran 2020		
	Pemasukan	Pengeluaran
Januari	34.050.700	36.069.000
Februari	19.800.000	20.081.000
Maret	9.900.000	9.808.500
April	6.350.000	5.844.600
Mei	6.700.000	5.580.000
Juni	5.800.000	6.724.000
Juli	20.451.000	20.531.500
Agustus	10.100.000	9.340.000
September	19.925.000	19.627.800
Oktober	30.740.000	30.190.800
November	30.156.000	26.927.000
Desember	32.272.000	34.870.578
Rata-Rata	18.853.725	18.799.565

Pemasukan - Pengeluaran 2021		
	Pemasukan	Pengeluaran
Januari	14.372.000	12.969.000
Februari	7.922.600	7.548.000
Maret	27.035.000	27.430.447
April	35.340.000	34.700.400
Mei	2.500.000	2.380.000
Juni	33.738.000	34.417.000
Juli	20.500.000	20.390.000
Agustus	27.456.000	24.396.350
September	36.396.700	39.544.000
Oktober	33.432.000	32.667.300
November	32.600.000	35.756.823
Desember	35.800.000	32.528.761
Rata-Rata	25.591.025	25.394.007

Pemasukan - Pengeluaran 2022		
	Pemasukan	Pengeluaran
Januari	38.507.000	36.662.000
Februari	26.577.000	27.023.000
Maret	31.230.000	33.473.000
April	24.400.000	23.840.870
Mei	34.200.000	28.771.000
Juni	16.615.000	20.542.000
Juli	39.000.000	39.995.000
Agustus	28.500.000	30.763.000
September	36.750.000	33.777.000
Oktober	29.500.000	29.360.900
November	33.356.800	31.211.000
Desember	34.504.000	33.971.000
Rata-Rata	31.094.983	30.782.481

Pada angka yang berwarna merah menunjukkan ketimpangan pada pemasukan dan pengeluaran.

F. Komponen-Komponen *Space Matrix*

1. Komponen *Financial Position (FP)*

a. Pertumbuhan Pendapatan

Pertumbuhan pendapatan dapat dilihat dari *rasio growth* seluruh dana yang dihimpun Qur'an Homestay dari tahun 2020-2022.

Dengan menggunakan rumus:

$$Growth Ratio = \frac{Present - Past}{Past} \times 100\%$$

Tabel 2

Perolehan Dana Qur'an Homestay 2019-2022.⁵⁶

Tahun	DSH (Lembaga Utama)	Fundraising	Total
2019	232.000.000	40.672.000	272.672.000
2020	177.290.000	48.954.700	226.244.700
2021	250.680.000	56.772.300	307.452.300
2022	305.500.000	67.639.800	373.139.800

b. Aset Qur'an Homestay

Tabel 3

Aset Qur'an Homestay⁵⁷

NAMA	JUMLAH
Kas	20.600.000
Surat Berharga	-
Piutang	-
Bangunan	-
Perlengkapan/Alat	28.100.000
Kendaraan	44.000.000
Tanah	-
Penyusutan Bangunan	-
Penyusutan Perlengkapan/Alat	2.500.000
Penyusutan Kendaraan	645.000

Untuk menghitung total aktiva dapat digunakan rumus:

$$\text{Total aktiva} = \text{aset lancar} + (\text{aset tetap/jangka panjang} - \text{penyusutan})$$

⁵⁶ Fahmi Fatonah, Staff Administrasi Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 14 Juli 2023.

⁵⁷ *Ibid.*

Perlu diberikan catatan mengapa Qur'an *Homestay* disini tidak memiliki aset tanah dan bangunan. Hal tersebut terjadi karena kepemilikan aset tanah dan bangunan sepenuhnya dimiliki oleh lembaga pusat yaitu Dompot Sejuta Harapan Klaten. Qur'an *Homestay* yang dimana posisinya merupakan sebuah program pemberdayaan dana ZIS untuk pendidikan pada dasarnya hanya difasilitasi.⁵⁸

c. Efisiensi Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya. Efisiensi operasional dilakukan untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan dalam mengendalikan biaya operasional terhadap pendapatan operasional. Efisiensi operasional diukur dari perbandingan antara biaya operasional dengan pendapatan operasional (BOPO). Suatu perusahaan dikatakan sehat harus memiliki BOPO < 93,52%, artinya jika suatu perusahaan memiliki BOPO lebih dari ketentuan tersebut, maka perusahaan tersebut termasuk dalam kategori tidak sehat.⁵⁹

Dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Efisiensi biaya operasional} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Total Dana Terhimpun}} \times 100\%$$

⁵⁸ Maryanto, Kepala Pondok Qur'an *Homestay*, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023.

⁵⁹ Listya Devi Junaidi, "Pengaruh Efisiensi Operasional Denga Kinerja Profitabilitas Pada Sektor Manufaktur yang *Go Public* di Bursa Efek Indonesia (BEI)", *Jurnal Warta*, Edisi. 57, hlm. 1. (medan)

Berikut pengeluaran operasional Qur'an *Homestay* tahun 2020-2022:

Tabel 4

Biaya Operasional Qur'an *Homestay* 2019-2022.⁶⁰

Tahun	Jumlah
2019	270.222.890
2020	163.796.478
2021	236.482.497
2022	304.207.770
Total	974.709.635

2. **Komponen *Competitive Position* (CP)**

a. **Kualitas Produk dan Jasa**

Mengenai produk *fundraising* Qur'an *Homestay*, program-program yang ditawarkan tidak terlalu banyak namun padat dan jelas. Mereka massif di *indirect fundraising* melalui sosial media, karena mereka tahu sistem informasi melalui media sosial sangat cepat menyebar dimasyarakat. Program atau produk yang ditawarkan *fleksibel* bisa berbentuk barang maupun uang serta nominal yang ditawarkan cukup beragam, sehingga masyarakat leluasa untuk memilih. Lalu untuk jasa sejauh ini Qur'a *Homestay* melakukan pengobatan gratis, mengirim

⁶⁰ Fahmi Fatonah, Staff Administrasi Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 14 Juli 2023.

pengajar Al-Qur'an ke tempat-tempat yang memerlukan, khitan gratis dan bekam gratis.⁶¹

b. Teknik Mempengaruhi Masyarakat

Teknik yang dilakukan Qur'an *Homestay* untuk mempengaruhi masyarakat melalui dua cara yaitu langsung dan tidak langsung. Qur'an *Homestay* sudah melalui perjalanan panjang untuk membangun citra serta kepercayaan masyarakat. Secara langsung, mereka ada program pengobatan gratis, mengirim pengajar Al-Qur'an ke tempat-tempat yang memerlukan, mengadakan edukasi Al-Qur'an kepada ibu-ibu, mengaktifkan aktivitas di masjid, khitan gratis dan bekam gratis. Lalu cara pondok mempegaruhi masyarakat secara tidak langsung adalah dengan melalui sosial media dengan selalu update kegiatan-kegiatan Qur'an *Homestay* Klaten sekaligus program-program *fundraisingnya*.⁶² Saat ini Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* memiliki donatur yang cukup banyak⁶³

c. Pemanfaatan Teknologi

Qur'an *Homestay* menyediakan komputer dan laptop dalam hal pemanfaatan teknologi Qur'an *Homestay*, pendataan, laporan keuangan sudah digitaliasi. Selain digunakan untuk pendataan,

⁶¹ Tri Yunanto, Staff Fundraising Qur'an *Homestay*, *Wawancara Pribadi*, 11 Juli 2023.

⁶² *Ibid.*

⁶³ Maryanto, Kepala Qur'an *Homestay*, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023.

fasilitas ini digunakan sebagai media untuk membuat desain terkait produk yang akan di iklan kan, dan yang terakhir fasilitas ini juga digunakan untuk pembelajaran ekstra desain grafis kepada peserta didik. Namun sayangnya jumlah komputer yang disediakan hanya 1 dan 2 laptop (1 kurang berfungsi dengan baik).⁶⁴

3. **Komponen *Stability Position* (SP)**

a. Perkembangan Teknologi Informasi

Perkembangan teknologi informasi di Qur'an *Homestay* hanya massif di dua sosial media yaitu *instagram* dan *whatsapp*, meskipun sudah membuat website namun mereka belum menggunakan iklan online berbayar seperti (google adds, instagram adds, dan facebook adds).⁶⁵

b. Ancaman Inflasi

Inflasi adalah naiknya harga-harga komoditi secara umum disebabkan oleh tidak sinkronya antara program pengadaan komoditi (produksi, penentuan harga, pencetakan uang, dan sebagainya) dengan tingkat pendapatan yang dimiliki oleh masyarakat.⁶⁶

⁶⁴ Maryanto, Kepala Pondok Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 18 Juli 2023.

⁶⁵ Tri Yunanto, Staff *Fundraising* Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 11 Juli 2023.

⁶⁶ Amir Salim dan Anggun Purnamasari, "Pengaruh Inflasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia", *Jurnal Ekonomica Sharia*, Vol. 7, No. 1, 2021, hlm. 20

Pada tahun awal tahun 2020 hingga akhir 2021 merupakan era ketidakstabilan ekonomi akibat pandemi. Qur'an *Homestay* mampu bertahan pada masa-masa itu dan bangkit, dibuktikan dengan kenaikan perolehan dana dari program *fundraising* pasca pandemi

c. Persaingan Lembaga

Dalam hal ini Qur'an *Homestay* percaya diri terutama pada bidang akademik keagamaan. Sesuai dengan visi mereka yaitu menjadi salah satu pondok pencetak dai yang berkualitas. Qur'an *Homestay* mengadakan pelatihan khutbah pada pembelajarannya. Selain itu Qur'an *Homestay* tidak ragu untuk mengikuti kompetisi-kompetisi seperti kompetisi menghafal Qur'an yang diadakan Yayasan Guru Ngaji Berdaya, *Musabaqah Tilawatil Qur'an*, LKBB GAPASKA.⁶⁷

4. **Komponen *Industry Position* (IP)**

a. Potensi Pertumbuhan Lembaga.

Salah satu cara untuk mengetahui potensi pertumbuhan lembaga adalah dengan menghitung *growth ratio* (rasio pertumbuhan). Cara ini dapat digunakan untuk indikator kesuksesan dan bahan pertimbangan untuk menentukan strategi.⁶⁸ Diatas sudah dihitung

⁶⁷ Farida, "Annual Report Pondok Rumah Tahfiz Qur'an Homestay DSH", *Qur'an Homestay*, (Klaten), Edisi Tahun 2022. hlm. 14.

⁶⁸ Anonim, "Cara menghitung Growth dan Definisinya dalam Bisnis", dikutip dari <https://flip.id/business/blog/cara-menghitung-growth-dalan-bisnis> diakses pada 28 Juni 2023.

growth ratio dari tahun 2020-2022. Selanjutnya tinggal dihitung rata-ratanya menggunakan rumus berikut:

$$\text{Rata-rata } growth\ ratio = \frac{growth\ ratio\ 2020 + 2021 + 2022}{2}$$

Selain dilihat dari *growth ratio* Qur'an Homestay ini memiliki dua fasilitas aset lahan (pertanian di Trucuk dan peternakan di Semangkak) yang belum dimanfaatkan dengan baik. Aset ini berpotensi pada pertumbuhan lembaga nantinya apabila dikelola secara optimal sehingga bermanfaat bagi organisasi maupun masyarakat.⁶⁹

b. Stabilitas Keuangan Lembaga

Apabila dilihat dari jumlah perolehan dana dari tahun 2019-2022 termasuk kuat, mengalami penurunan hanya pada tahun 2020, hal tersebut adalah hal wajar karena pada tahun ini merupakan tahun dimana terjadinya bencana global yaitu virus *COVID-19*. Pasca bencana tersebut pada tahun 2020-2022 perolehan dana stabil meningkat.

c. SDM yang tersedia

Membahas mengenai SDM Qur'an *Homestay*, tenaga kerja yang mengurus divisi *fundraising* hanya satu orang yaitu Pak Tri Yunanto,

⁶⁹ Maryanto, Kepala Pondok Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023

lalu ada beberapa orang yang membantu beliau yaitu Farida (staff media), Fahmi (staff administrasi), dan relawan (opsional). Berikut tingkat pendidikan para staff terutama yang mengurus fundraising:

Tabel 5

SDM Staff Qur'an n Homestay⁷⁰

Nama	Pendidikan Terakhir
Janu Kurniawan	S1
Maryanto	SMA-Pendidikan S1
Tri Yunanto	SMK
Fahmi	D3
Farida	SMK

⁷⁰ Maryanto, Kepala Pondok Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 19 Juli 2023.

BAB IV

STRATEGI *FUNDRAISING* UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEKUNDER RUMAH TAHFIZ QUR'AN *HOMESTAY* KLATEN

A. Strategi *Fundraising* Qur'an *Homestay* Untuk Memenuhi Kebutuhan Sekunder

Pondok pesantren Qur'an *Homestay* merupakan program pedayagunaan ZIS (Zakat, Infaq, dan Shadaqah) untuk diberdayakan di bidang pendidikan oleh lembaga sosial Dompot Sejuta Harapan. Dengan demikian pondok ini tidak berdiri sendiri melainkan dipayungi oleh suatu lembaga. Maka dari itu untuk strategi maupun program, di Qur'an *Homestay* dan di Dompot Sejuta Harapan berbeda. Strategi *fundraising* di Qur'an *Homestay* lebih mengarah ke pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pondok, sedangkan *fundraising* di Dompot Sejuta Harapan lebih ke arah umum terutama terakit ZIS.

Strategi *fundraising* di Qur'an *Homestay* meliputi *direct* (langsung) maupun *indirect* (tidak langsung) *fundraising*, yaitu:⁷¹

1. *Direct Fundraising* (Langsung)

Direct Fundraising adalah *fundraising* yang melibatkan donatur secara langsung pada saat itu juga. Menanggapi hal ini Qur'an *Homestay* mengadakan program:

⁷¹ Tri Yunanto, Staff *Fundraising* Qur'an *Homestay*, *Wawancara Pribadi*, 11 Juli 2023.

a. Acara Pengobatan Gratis

Acara pengobatan gratis merupakan program tahunan di Qur'an *Homestay*. Tujuannya utamanya adalah memberikan fasilitas kesehatan secara gratis kepada masyarakat dan juga secara tidak langsung hal ini merupakan salah satu upaya membangun citra di masyarakat.

Strategi *fundraising* yang dilakukan pada *event* tersebut adalah dengan menaruh beberapa spanduk yang berisikan ajakan untuk berdonasi, beberapa program *fundraising* dan juga kegiatan-kegiatan Qur'an *Homestay*. Selain itu tidak lupa panitia menyiapkan tempat khusus bagi masyarakat yang ingin berdonatur. Sehingga bagi masyarakat yang berpartisipasi dalam kegiatan pengobatan gratis tersebut apabila ingin berdonasi secara langsung pada saat itu dipersilahkan.⁷²

b. Jual Barang Bekas Layak Pakai.

Setiap awal semester baru, Qur'an *Homestay* mengadakan *event* jual barang bekas layak pakai ini tepatnya di depan pondok Bareng, Klaten Tengah. Sistemnya setiap barang bekas yang tidak dipakai namun masih layak yang diperoleh pondok dari donatur-donatur akan dijual. Santri/santriwati disini berpartisipasi langsung dalam *event*

⁷² *Ibid.*

tersebut. Dana yang terkumpul tersebut nantinya masuk kedalam kas dana *fundraising* pondok.

Selain setiap awal semester baru, setiap hari minggu tepatnya pada acara Car Free Day (CFD) para santri biasanya mengadakan *event* jual barang layak pakai. Khusus pada CFD ini santri dibelaki spanduk Qur'an Homestay, hal ini dilakukan untuk memberitahu kepada masyarakat bahwasannya jual barang layak pakai tersebut merupakan bagian dari *fundraising* Qur'an Homestay Dompot Sejuta Harapan.⁷³

Pak Tri Yunanto mengungkapkan "...untuk silaturahmi *ta'lim* dan silaturahmi donatur kami belum bisa melakukan, kegiatan *fundraising* kita lebih banyak di sosial media".⁷⁴

2. *Indirect Fundraising* (Tidak Langsung)

Indirect fundraising merupakan aktivitas *fundraising* dimana donatur tidak dilibatkan secara langsung. Dalam hal ini Qur'an *Homestay* memanfaatkan potensi sosial media sebagai pasar mereka disebabkan masyarakat di zaman sekarang tidak bisa lepas dari *smart phone*. Media sosial yang di gunakan diantaranya ada *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, dan *twitter* serta *platform* tambahan berupa *website*.⁷⁵ Dari keempat media sosial tersebut yang penggunaannya massif untuk *fundraising* adalah *instagram* dan *whatsapp*, berikut penjelasannya:⁷⁶

⁷³ *Ibid.*

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ Maryanto, Kepala Pondok Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023.

⁷⁶ Tri Yunanto, Staff *Fundraising* Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 11 Juli 2023.

a. *Whatsapp*

Whatsapp merupakan media sosial berbasis chat pada mulanya. Qur'an *Homestay* memanfaatkan fitur grup chat pada aplikasi ini. Dibuatlah grup *whatsapp* yang berisi donatur-donatur tetap. Hal ini menurut mereka cukup berdampak pada kecepatan penyebaran informasi. Selain itu grup *whatsapp* ini juga merupakan asset yang berharga bagi mereka, karena grup ini berisi para pemasok-pemasok dana tetap yang memiliki kemungkinan berdonatur yang lebih tinggi daripada masyarakat lain.

b. *Instagram*

Instagram merupakan salah satu sosial media yang memiliki fitur yang banyak. Qur'an *Homestay* memanfaatkannya dengan baik, staff bagian media selalu update mengenai kegiatan-kegiatan pondok, lalu program-program *fundraising* di postingan maupun di *feed story* mereka. Tidak lupa setiap *feed story* penting juga mereka sematkan di sorotan untuk menarik para pengunjung *instagram* Qur'an *Homestay*. Lalu berikut beberapa program *Indirect Fundaising* dari Qur'an *Homestay* yang ditawarkan melalui sosial media maupun website:

a. Wakaf Barang Multi Guna

Qur'an *Homestay* menerima barang apapun yang ingin di donasikan, baik itu bekas maupun baru. Barang yang bisa dimanfaatkan atau digunakan untuk pondok akan disimpan dan yang

tidak akan dijual pada program *direct fundraising* yaitu jual barang bekas layak pakai.

b. Sedekah Beras Untuk Santri

Sedekah beras untuk santri sebenarnya hanya nama program, lalu untuk bentuk donasi program ini fleksibel, bisa berupa barang (beras) maupun uang.

c. Wakaf Sepeda Untuk Santri

Sama seperti sedekah beras untuk santri program ini fleksibel, bisa berdonasi berupa uang maupun barang (sepeda).

d. Orang Tua Asuh

Program ini adalah donasi berbentuk uang, mulai dari yang terbesar yaitu Rp 500.000 hingga yang terkecil Rp 50.000.

e. Wakaf Atas Nama Orang Tua

Program wakaf atas nama orang tua adalah program *fundraising* berkelanjutan, nominal yang diberikan mulai dari Rp 25.000/Bulan

Bedasarkan uraian diatas strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* mencakup dua model strategi yaitu *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. Dalam pelaksanaannya mereka massif pada *indirect fundraising* melalui media sosial terutama *Whatsapp* dan *Instagram*.

B. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi *Fundraising* Qur'an Homestay

1. Faktor Pendukung

Faktor pendukung strategi *fundraising* di Qur'an Homestay adalah citra dan kredibilitas pondok pesantren yang bagus di masyarakat. Sehingga berdampak pada donatur yang banyak, selain itu minat masyarakat untuk berdonasi cukup bagus.

Faktor pendukung *fundraising* menurut kami ya donatur kita Allhamdulillah banyak serta minat masyarakat Klaten untuk berdonasi cukup bagus, apalagi program donasi kami ditujukan untuk pondok, ...tujuan program sangat jelas yaitu untuk pendidikan santri dan santriwati, ...kami sudah melewati banyak proses, mulai dari melakukan perubahan manajemen pada tahun 2015, lalu memikirkan bagaimana pondok itu ada manfaat ke masyarakat, ...kami melakukan bakti sosial, cek kesehatan gratis, bekam gratis, kegiatan santunan, mengirim anak-anak didik kami ke desa-desa yang membutuhkan untuk mengajar TPA, membuka edukasi Al-Qur'an kepada ibu-ibu, didukung kekuatan media sehingga menghasilkan *track record* yang bagus di masyarakat.⁷⁷

2. Faktor Penghambat

Sedangkan untuk faktor penghambat strategi *fundraising* yang paling utama adalah kurangnya SDM.

Kendala yang dihadapi saya rasa hanya kurangnya SDM mas, terutama terkait aktivitas *fundraising*,... kami punya sepetak tanah di daerah Trucuk, ...hasil dari tanah tersebut tidak masuk dalam kas, melainkan kami sedekahkan kepada orang yang mengurus tanah tersebut. Lalu kami punya wakaf tanah di daerah Semangkok, ...diatasnya sudah ada kandang ayam beserta perangkat-perangkatnya, ...karena kurangnya SDM, aset tersebut kurang bisa dimanfaatkan dengan baik, ...sempat ada program koperasi juga namun pada akhirnya tidak berjalan.⁷⁸

⁷⁷ Maryanto, Kepala Qur'an Homestay, *Wawancara Pribadi*, 8 Juni 2023.

⁷⁸ *Ibid.*

Bedasarkan pernyataan diatas maka faktor pendukung dari strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* yaitu memiliki donatur yang cukup banyak, hal tersebut sejalan dengan minat berdonatur masyarakat yang bagus dan didukung dengan citra lembaga yang baik di masyarakat. Sedangkan faktor penghambat yaitu hanya kurangnya SDM yang memadai.

C. Evaluasi Posisi dan Tindakan Strategis strategi *Fundraising* Qur'an *Homestay* Menggunakan *Space Matrix*

1. Perhitungan Komponen Pertumbuhan Pendapatan, Efensi Biaya Operasional, Total Aset, dan Potensi Pertumbuhan Lembaga

a. Pertumbuhan Pendapatan

$$\text{Growth Ratio} = \frac{\text{Present} - \text{Past}}{\text{Past}} \times 100\%$$

$$P2020 = \frac{T2020 - T2019}{T2019} \times 100\%$$

$$= \frac{226.224.700 - 272.672.000}{272.672.000} \times 100\%$$

$$= -17\%$$

$$P2021 = \frac{T2021 - T2020}{T2020} \times 100\%$$

$$P_{2021} = \frac{307.452.300 - 226.244.700}{226.244.700} \times 100\%$$

$$= 35\%$$

$$P_{2022} = \frac{T_{2022} - T_{2021}}{T_{2021}} \times 100\%$$

$$P_{2022} = \frac{373.139.800 - 307.452.300}{307.452.300} \times 100\%$$

$$= 21\%$$

Keterangan:

P = Pertumbuhan

T = Total

Bedasarkan perhitungan diatas *growth ratio* Qur'an Homestay pada tahun 2020 berada pada -17% karena mengalami penurunan pada total perolehan dana, selanjutnya 2021 mengalami kenaikan sebesar 35%, lalu pada tahun 2022 hanya naik sebesar 21%.

b. Total Aset

Aset lancar = kas + surat berharga + piutang

$$= 20.600.000$$

$$\begin{aligned}
 \text{Aset tetap} &= \text{tanah} + \text{bangunan} + \text{kendaraan} + \text{perlengkapan/alat} \\
 &= 44.000.000 + 28.100.000 \\
 &= 72.100.000 \\
 \\
 \text{Penyusutan} &= \text{penyusutan bangunan} + \text{penyusutan} \\
 &\quad \text{perleengkapan/alat} + \text{penyusutan kendaraan} \\
 &= 2.500.000 + 645.000 \\
 &= 3.145.000 \\
 \\
 \text{Total aktiva} &= \text{aset lancar} + (\text{aset tetap/jangka panjang} - \\
 &\quad \text{penyusutan}) \\
 &= 20.600.000 + (72.100.000 - 3.145.000) \\
 &= 20.600.000 + 68.955.000 \\
 &= 89.555.000
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui total aset Qur'an Homestay sebesar Rp 89.555.000.

c. Efisiensi Biaya Operasional

$$\text{Efisiensi biaya operasional} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Total Dana Terhimpun}} \times 100\%$$

$$\text{Efisiensi biaya operasional} = \frac{\text{Rp } 974.709.635}{\text{Rp } 1.179.508.800} \times 100\%$$

$$= 82\%$$

Bedasarkan perhitungan menggunakan rumus tersebut, efisiensi biaya operasional Qur'an Homestay berada diangka 82%

d. Potensi Pertumbuhan Lembaga

$$\text{Rata-rata } growth \text{ ratio} = \frac{growth \text{ ratio } 2020 + 2021 + 2022}{3}$$

$$\text{Rata-rata } growth \text{ ratio} = \frac{-17\% + 35\% + 21\%}{3}$$

$$= 13\%$$

Dengan demikian rata-rata *rasio growth* untuk melihat potensi pertumbuhan Qur'an Homestay dari tahun 2019-2022 sedang berada pada angka 13%. Selain itu adanya dua aset (pertanian dan peternakan) yang belum dimanfaatkan ini berpotensi terhadap pertumbuhan lembaga nantinya.

2. Penilaian Komponen-Komponen Setiap Variabel *Space Matrix* serta Evaluasi Posisi Strategis dan Tindakan Strategis

Setelah komponen-komponen *Space Matrix* yaitu, FP (*Financial Position*), CP (*Competitive Position*), SP (*Stability Position*) dan IP (*Industry Position*) ditentukan, langkah selanjutnya adalah pemberian bobot atau nilai pada setiap komponen. . Pada komponen FP dan IP diberikan nilai 1 (terburuk) hingga 7 (terbaik) kemudian pada komponen CP dan SP diberikan nilai -1 (terbaik) hingga -7 (terburuk). Selanjutnya pada hasil dari setiap komponen tersebut diambil rata-ratanya.

Dalam penilaian atau pembobotan variabel internal (*Financial Position* dan *Competitive Position*) diberikan oleh penulis, sedangkan penilaian variabel eksternal (*Stability Position* dan *Industry Position*) diberikan oleh pihak internal lembaga, karena pihak internal lebih paham mengenai nilai komponen-komponen eksternal lembaga. Pihak internal yang dipilih adalah Pak Maryanto dan Pak Tri Yunanto. Berikut ini adalah bobot-bobot setiap komponen *Space Matrix* pada Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten yang kemudian nantinya akan diolah untuk menentukan posisi strategis dan mengevaluasi tindakan strategi lembaga :

1. FP (*Financial Position*)

Komponen	Nilai
Pertumbuhan Perolehan Dana	5
Total Aset	5
Efisiensi Biaya Operasional	3
Jumlah	13
Rata-rata	4,3

2. CP (*Competitive Position*)

Komponen	Nilai
Kualitas Produk dan Jasa	-3
Teknik Mempengaruhi	-3
Pemanfaatan Teknologi	-6
Jumlah	-12
Rata-rata	-4

3. SP (*Stability Position*)

Komponen	Nilai
Perkembangan Teknologi Informasi	-5
Ancaman Inflasi	-2,5
Persaingan Lembaga	-2,5
Jumlah	-10
Rata-rata	-3,3

4. IP (*Industry Position*)

Komponen	Nilai
Potensi Pertumbuhan Lembaga	6,5
Stabilitas Keuangan Lembaga	5,5
SDM yang Tersedia	5,5
Jumlah	17,5
Rata-rata	5,8

Dari penilaian setiap komponen diatas, untuk memperoleh titik matriks maka harus diketahui koordinat sumbu X dan Y dengan menggunakan rumus:

$$\text{Sumbu X} = (\text{rata-rata CP}) + (\text{rata-rata IP})$$

$$\text{Sumbu X} = -4,3 + 5,8 = 1,5$$

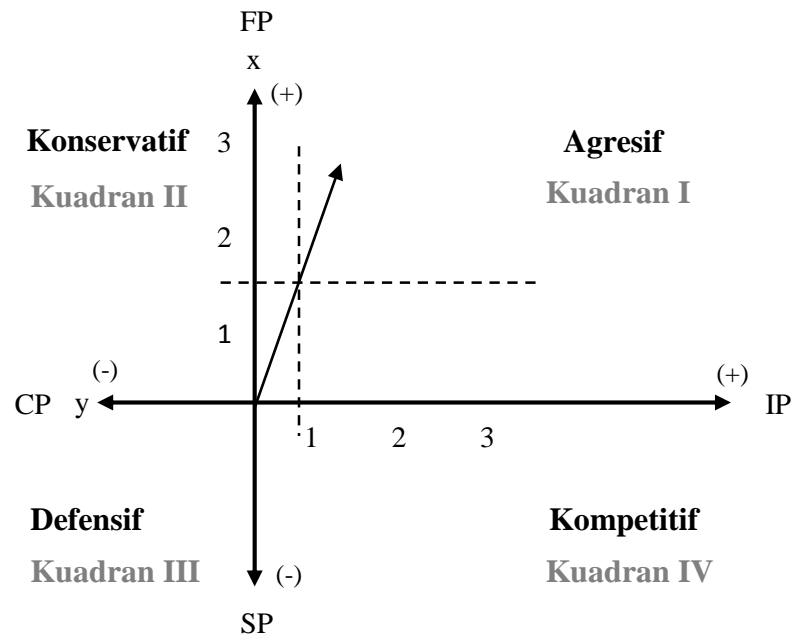
$$\text{Sumbu Y} = (\text{rata-rata FP}) + (\text{rata-rata SP})$$

$$\text{Sumbu Y} = 4 + (-3,3) = 0,7$$

Bedasarkan perhitungan tersebut maka titik koordinat X dan Y yang diperoleh adalah ((1,5), (0,7)). Apabila koordinat ini diletakan pada media *Space Matrix* akan menunjukkan arah vektor sebagai berikut:

Gambar 2

Kurva Posisi Strategis *Space Matrix* Qur'an Homestay



Bedasarkan arah vektor *space matrix* diatas menunjukkan bahwa posisi strategis Qur'an *Homestay* saat ini ada di di kuadran **agresif**. Maka strategi yang disarankan untuk dilakukan adalah memanfaatkan berbagai kekuatan internalnya untuk menarik keuntungan dari kekuatan-kekuatan eksternal, mengatasi kelemahan internal, dan menghindari beragam ancaman eksternal. Oleh karena itu, penetrasi pasar, pengembangan produk, intergrasi kedepan, intergrasi ke belakang, intergrasi horizontal, diversifikasi, atau strategi kombinasi semuanya.

Khususnya Qur'an *Homestay*, strategi agresif yang tepat untuk dilakukan sesuai dengan kondisi lembaga saat ini yaitu melakukan penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar. Langkah pertama yang dilakukan adalah menambah tenaga kerja pada bagian yang mengurus *fundraising* karena

jumlah SDM yang menangani *fundraising* di Qur'an *Homestay* hanya beberapa orang yaitu Bapak Tri Yunanto dibantu Farida selaku staff media, Fahmi selaku staff administrasi, dan relawan (opsional). Pada bagian ini tenaga kerja yang dicari adalah SDM yang paham betul terkait wakaf produktif, mengingat ada dua aset (tanah pertanian dan lahan peternakan) yang belum dimanfaatkan secara optimal. Dengan penambahan SDM tersebut tentunya dapat memberikan program-program atau produk-produk baru terkait *fundraising* yang lebih inovatif dan memberikan dampak yang positif baik bagi lembaga maupun masyarakat.

Selanjutnya, menerapkan iklan online berbayar seperti *google adds*, *instagram adds*, dan *facebook adds*. Hal ini penting karena aktivitas *fundraising* Qur'an *Homestay* masif pada sosial media. Dengan menggunakan iklan berbayar online tersebut diharapkan dapat memperluas cakupan pasar dan meningkatkan perolehan dana yang bersumber dari *fundraising*.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian yang telah peneliti paparkan secara jelas diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* meliputi dua model yaitu *direct* dan *indirect*. Dalam hal ini Qur'an *Homestay* massif pada *indirect fundraising* dengan menggunakan sosial media, terutama *whatsapp* dan *instagram*.
2. Faktor pendukung dalam pelaksanaan strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* ada dua. Pertama, citra dan kredibilitas pondok pesantren yang bagus di masyarakat. Kedua, Qur'an *Homestay* memiliki donatur yang cukup banyak. Faktor penghambatnya adalah kurangnya SDM yang mumpuni.
3. Berdasarkan alat evaluasi *space matrix*, posisi strategis Qur'an *Homestay* berada pada kuadran **agresif**. Maka tindakan strategi *fundraising* yang dapat dilakukan sesuai posisi perusahaan saat ini adalah dengan memanfaatkan kekuatan internalnya yaitu aset lahan yang belum dimanfaatkan untuk menarik keuntungan melalui penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar.

B. Saran

Berikut beberapa saran yang peneliti berikan kepada Rumah Tahfiz Qur'an *Homestay* Klaten:

1. Segera memikirkan strategi *fundraising* dan inovasi secara agresif. Hal pertama yang perlu dilakukan adalah dengan menambah *crew fundraising* yang berkompeten dan sesuai dengan strategi yang diperlukan kedepannya. Salah satunya yaitu orang yang paham betul terkait wakaf produktif, mengingat ada dua aset (tanah pertanian dan lahan peternakan) yang belum dimanfaatkan secara optimal. Dengan penambahan *crew fundraising* ini diharapkan dapat memberikan program-program atau produk-produk baru yang lebih inovatif dan memberikan dampak yang positif baik bagi lembaga maupun masyarakat.
2. Dikarenakan saat ini Qur'an *Homestay* massif dalam aktivitas *fundraising* melalui sosial media. Dalam rangka meningkatkan perolehan dana, staff *fundraising* dan staff media disarankan untuk mempelajari iklan berbayar online seperti *google adds*, *facebook adds*, dan *instagam adds*. Dengan media-media tersebut diharapkan nantinya dapat memperluas cakupan pasar *fundraising* Qur'an *Homestay*.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdi Hadi, *Penelitian Kualitatif*, Purwokerto: C.V Pena Persada, 2021.
- Amir, M.Taufiq, *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2002.
- Faulkner, David dan Johnson, Gerry, *Seri Strategi Manajemen*, Terjemahan. Dari *Strategic Manajement The Challenge Of Strategic Management*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 1992.
- David, Fred R, *Manajemen Strategi Konsep*, Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- David, Fred R, , *Manajemen Strategis*, Jakarta: Gramedia, 2009.
- Farida, *Annual Report Pondok Rumah Tahfiz Qur'an Homestay DSH*, Klaten: Qur'an Homestay, 2022.
- Huda, Miftahul, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012.
- Huda, Miftahul, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan wakaf pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam IndoDnesia Yogyakarta, dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, Jakarta: Kementerian Agama RI, 2002.
- Herujito, Yayat M, *Dasar-Dasar Manajemen*, Jakarta: PT Grasindo, 2001.

Harahap, Nursapiah, *Penelitian Kualitatif*, Medan: Wal ashri Publishing, 2020.

Norton, Michael, *Menggalang Dana*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002.

Prawirosentono, Suyadi dan Primasari, Dewi, *Manajemen Strategij dan Pengambilan Keputusan Korporasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014.

Purwanto, April, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, Yogyakarta: Teras, 2009.

Setyarso, Iqbal, *Manajemen Zakat Berbasis Korporat, Kiprah Lembaga Pengelola Zakat Pulau Sumatera*, Jakarta: Khairul Bayan, 2008.

Supratikno, Hendrawan, *Advanced Strategic Manajement: Bact To Basic Approach*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003.

Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah, *Metode Penelitian: Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*, Yogyakarta: Andi, 2010.

Sujaweni, V. Wiranta, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014.

Samsu, *Metode penelitian*, Jambi: Pusaka Jambi, 2017.

Jurnal Penelitan

Astini, Rina dan Adhiprasetyo, Rizcky, *Strategi Bisnis PT. Wirapati Garuda Paksi*, Jakarta: Jurnal The Winners, 2010.

Aliyah, Ani Himmatul, *Peran Pondok Pesantren dalam Pengembangan Pendidikan Islam*, Kediri: Jurnal Prosiding Nasional, 2019.

- Salim, Amir dan Purnamasari, Anggun, *Pengaruh Inflasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*, Palembang: Jurnal Ekonomica Sharia, 2021.
- Abdurrahman, Anton, *Analisis Strategi Integrasi Terhadap Kinerja Perusahaan*, Jepara: Jurnal Sains Pemasaran Indonesia, 2005.
- Gunawan, Galuh Hanesty, dkk, *Strategi Fundraising Pada Yayasan Cinta Anak Bangsa di Masa Pandemi Covid-19*, Sumedang: Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM), 2021.
- Juhaidi, Ahmad, dkk, *Strategi Fundraising pada Pesantren di Kalimantan Selatan*, Banjarmasin: Jurnal Tarbiyah, 2022.
- Junaidi, Listya Devi, *Pengaruh Efisiensi Operasional Denga Kinerja Profitabilitas Pada Sektor Manufaktur yang Go Public di Bursa Efek Indonesia (BEI)*, Medan: Jurnal Warta, 2018
- Rachmasari ,Yessi, dkk, *Penerapan Strategi Fundraising Di Save The Children Indonesia (Fundraising Strategy Implementation In Save The Children Indonesia)*. Bandung: Social Jurnal Work, 2016.
- Widi, Nopiardo, *Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar* , Batusangkar: Jurnal Imara, 2017.
- Aprizal, “Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Penerimaan Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Al-Azhar Peduli Ummat”, *Skripsi tidak*

diterbitkan, Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta, 2015.

Adawiyah, Robiatul, “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember, Jember, 2021.

Alam, Aulia Tri Syamsul, “Strategi *Fundraising* Harta Benda Wakaf Oleh Pondok Pesantren Darunnajah 2 Cipining”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta, 2018.

Mahdalena, Camelia, “Strategi *Fundraising* Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Semarang”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang, Semarang, 2020.

Darma, Suseno Jaya, “Manajemen *Fundraising* Untuk Pembiayaan Pendidikan di Pondok Pesantren Darul Mushlihin Banguntapan Bantul Yogyakarta”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Yogyakarta, 2020.

Imam Gunandi, “Analisis Kecenderungan Strategi Perusahaan Melalui Pendekatan Matriks *Strategic Position and Action Evaluation*”,

Skripsi tidak diterbitkan, Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayattullah Jakarta, Jakarta 2018.

Ibrahim, Nur Malik, “Strategi Fundraising Berbasis Media Sosial di Baitul Maal Hidayatullah (BMH) Perwakilan Bengkulu”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, Bengkulu, 2019.

Khoiriyah, Asma’ul, “Strategi *Fundraising* Dalam Meningkatkan Sarana Prasarana Pendidikan di Muhammadiyah *Boarding School* (MBS) K.H. Ahmad Dahlan Ungaran Tahun Ajaran 2016/2017”, *Tesis* tidak diterbitkan, Program Magister Manajemen Pendidikan Islam UIN Walisongo Semarang, Semarang, 2019.

Syumas, Azizah Lathifa, “Penerapan Strategi Fundraising Dalam Pengelolaan Pondok Pesantren”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2019.

Shafira, Anastasia, “Analisis Strategi Fundraising Dalam Meningkatkan Penghimpunan Dana ZIS Dalam Masa Pandemi Covid-19 Pada Yayasan Lagzis Peduli Surabaya”, *Skripsi* tidak diterbitkan, Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2021.

Internet

https://www.academia.edu/34939626/SPACE_MATRIX

<https://flip.id/business/blog/cara-menghitung-growth-dalan-bisnis>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Nama : Maryanto

Sebagai : Kepala Pengelola Pondok Qur'an *Homestay* Klaten

Pertanyaan:

1. Bagaimana sejarah berdirinya Qur'an *Homestay* Klaten?

Pak Maryanto : Qur'an *Homestay* ini dulunya bernama Rumah Yatim Penghafal Qur'an (RYPQ) pada tahun 2009. RYPQ ini ditujukan untuk tingkat pendidikan pertama (SMP). Lalu seiring dengan berjalannya waktu serta minat masyarakat yang cukup bagus, pada pertengahan tahun 2010 dibuka lah program untuk yatim dan dhuafa dengan tingkat pendidikan menengah atas (SMA) sekaligus mengganti nama pondok pesantren menjadi Rumah Tahfiz Pelajar (RTP). Akhir 2010 kami melakukan studi banding di Banjarnegara dan menemukan sebuah pondok yang bernama Qur'an *Homestay*. Kami belajar berbagai aspek didalamnya termasuk manajemen lalu kami coba terapkan di pondok Klaten. Kemudian awal tahun 2011 Rumah Tahfiz Pelajar berubah nama menjadi Qur'an *Homestay* sampai sekarang.

2. Bagaimana struktur organisasi Qur'an *Homestay* Klaten?

Pak Maryanto : Untuk struktur organisasi di buku majalah Qur'an *Homestay* ini ada mas, lebih detailnya direktur Dompot Sejuta Harapan yaitu Bapak Janu Kurniawan, kepala pengelola pondok saya sendiri, staff *fundraising* ada Bapak Tri Yunanto, staff administrasi ada Mbak Fahmi Fatonah, staff media ada

Mbak Farida, lalu untuk musrif dan musrifah ada Mas Rofiq, Mas Zaenal Fajri, dan Mbak Dea.

3. Apa kendala dalam pengelolaan Qur'an *Homestay* Klaten?

Pak Maryanto : Kami sendiri menyadari bahwa pondok ini adalah pondok nonn profit, pondok yang merupakan program pendayagunaan ZIS untuk pendidikan yatim dan dhuafa dari lembaga Dompot Sejuta Harapan Klaten, sehingga terkadang memang mengalami kendala dalam pendanaan, yaitu pada sektor pemenuhan kebutuhan sekunder. Maka dari itu untuk menutupi permasalahan tersebut kami mengadakan *fundraising* sendiri.

4. Apa saja kebutuhan primer dan sekunder Qur'an *Homestay* Klaten?

Pak Maryanto : Kebutuhan primer diantaranya ada listrik, air, makan, operasional lainnya dan biaya tenaga didik. Lalu kebutuhan sunder kita beragam mas, mulai dari futsal, berenang, memanah, training motivasi, seminar, pelatihan bekam, rekreasi dengan unsur pendidikan, seragam anak-anak, buku serta alat tulis dan sebagainya, nanti coba di cek di buku majalah Qur'an *Homestay* juga ada kok mas.

5. Bagaimana sistem pembiayaan Qur'an *Homestay* Klaten?

Pak Maryanto : Pembiayaan bulanan biasanya kita mengajukan Rancangan Anggaran Bulanan ke Dompot Sejuta Harapan, namun RAB ini biasanya untuk mencukupi kebutuhan-kebutuhan primer Qur'an *Homestay*. Lalu dana masuk juga ada dari program *fundraising* kami sendiri.

6. Apa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundraising* Qur'an *Homestay*?

Pak Maryanto : Faktor pendukung *fundraising* disini alhamdulillah donatur kita banyak, kesadaran masyarakat Klaten untuk berdonasi juga cukup bagus. Apalagi program donasi kami ditujukan untuk pondok, jadi tujuan program sangat jelas yaitu untuk pendidikan santri dan santriwati. Dibalik pencapaian saat ini, kami sudah melewati banyak proses, mulai dari melakukan perubahan manajemen pada tahun 2015, lalu memikirkan bagaimana pondok itu ada manfaat ke masyarakat. Maka dari itu kami melakukan bakti sosial, cek kesehatan gratis, bekam gratis, kegiatan santunan, mengirim anak-anak didik kami ke desa-desa yang membutuhkan untuk mengajar TPA, membuka edukasi Al-Qur'an kepada ibu-ibu, didukung kekuatan media sehingga menghasilkan *track record* yang bagus di masyarakat.

Faktor penghambatnya dirasa hanya kurangnya SDM mas, terutama pada bidang *fundraisingnya*. Kita memiliki sepetak tanah di daerah Trucuk berupa tanah untuk pertanian. Namun hasil dari tanah tersebut tidak masuk dalam kas, melainkan kami sedekahkan kepada orang yang mengurus tanah tersebut. Lalu kami punya tanah wakaf tanah di daerah Semangkak, di Semangkak itu diatasnya sudah ada kandang ayam beserta perangkat-perangkatnya. Kembali lagi karena kurangnya SDM, aset tersebut kurang bisa dimanfaatkan dengan baik. Dulu juga sempat ada mas program koperasi juga namun pada akhirnya tidak berjalan.

Nama : Tri Yunanto

Sebagai : Staff Fundraising Qur'an *Homestay* Klaten.

1. Bagaimana strategi *fundraising* Qur'an *Homestay* Klaten?

Pak Tri Yunanto : Program *fundraising* kita beragam ya mas ya, dari *fundraising* secara langsung (*direct fundraising*) kami ada event pengobatan gratis kepada masyarakat. Pada event tersebut kami juga mempersilahkan dan memberikan fasilitas bagi siapa yang mau berdonasi pada saat itu juga. Selanjutnya kami ada jual beli barang bekas layak pakai. Lokasinya didepan pondok bareng ini mas, disini santri/santriwati berpartisipasi langsung dalam event ini. Barang-barang donasi yang masi layak pakai dan tidak digunakan di pondok biasanya akan kami jual, lalu hasil dari penjualan tersebut akan kami masukan kedalam kas *fundraising*. Selain berjualan barang bekas layak pakai di depan pondok Bareng. Biasanya pada setiap awal semester baru santri/santriwati juga mengadakan event ini pada acara Car Free Day (CFD). Mereka kami bekali spanduk jual beli barang bekas pondok Qur'an Homestay supaya masyarakat mengetahui bahwa jual beli tersebut merupakan program *fundraising* kami. Untuk silaturahmi ta'lim dan silaturahmi donatur kami belum bisa melakukan. Kegiatan *fundraising* kita massif di media sosial.

Selanjutnya *fundraising* secara tidak langsung (*indirect fundraising*), kami menggunakan sosial media mas, ada *facebook*, *twitter*, *instagram*, *whatsapp* serta kami lengkapi dengan *platform website*, untuk mempermudah masyarakat untuk mengetahui tentang kita. Kami menyadari secara penuh bahwasannya kebiasaan masyarakat di era sekarang itu tidak bisa jauh dari *smartphone*, tidak

bisa jauh dari dunia internet. Maka dari itu kami memanfaatkan ini, disisi sosial media merupakan pasar yang luas dan juga dengan cara ini dapat menghemat anggaran.

Program-programnya diantaranya ada wakaf sedekah beras untuk santri, wakaf barang multi guna, wakaf sepeda, orang tua asuh dan sebagainya, nanti bisa jenengan cek di sosmed kami atau di majalah Qur'an Homestay ya mas. Dan program-program kami ini fleksibel tidak melulu harus berbentuk barang namun bisa juga berbentuk barang. Seperti sedekah beras bisa uang bisa beras, lalu untuk orang tua asuh donasi mulai Rp50.000-Rp.500.000.

2. Diantara media sosial yang disebutkan, yang paling massif digunakan untuk aktifitas *fundraising* yang mana?

Pak Tri Yunanto : Yang massif kami gunakan adalah *whatsapp* dan *instagram* mas, khusus untuk *whatsapp* kami memiliki grup yang berisi donatur-donatur tetap. Dalam beberapa hari sekali grup ini kami kirimkan konten-konten yang bertema program *fundraising* kami.

Lampiran 1 : Wawancara dengan Kepala Pondok dan Staff *Fundraising*



Lampiran 2 : Data Keuangan Qur'an Homestay 2019-2022.

Laporan Pemasukan Rata-rata Pondok Qur'an Homestay TH 2019

	Jan	Feb	Mart	April	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	
Kantor	30.000.000	27.000.000	20.000.000	24.000.000	25.000.000		25.900.000	15.000.000	26.000.000	18.000.000	5.600.000	17.000.000	
Donatur	9.950.000	3.200.000	500.000	1.500.000	2.000.000		3.670.000	2.117.000	3.900.000	4.380.000	3.550.000	6.805.000	
Jumlah	39.950.000	30.200.000	20.500.000	25.500.000	27.000.000		28.670.000	17.117.000	29.900.000	22.380.000	8.550.000	23.805.000	272.672.000
Rata Rata													22.722.667
Pengeluaran	39.247.649	30.779.113	21.082.094	23.927.200	25.366.000	1.842.000	31.473.090	16.648.100	30.729.200	22.412.444	5.262.000	21.520.000	270.222.890
Rata Rata													21.518.574
Total Pemasukan													
Total Pengeluaran													

Laporan Pemasukan Rata-rata Per Bulan Pondok Qur'an Homestay 2020

	Jan	Feb	Mart	April	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Total Pengeluaran
Kantor	26.250.000	13.000.000	8.000.000	4.000.000	5.000.000		18.800.000	6.600.000	17.000.000	26.940.000	24.500.000	28.200.000	
Donatur	7.800.700	7.800.000	1.900.000	2.350.000	1.700.000	5.800.000	1.651.000	3.300.000	2.925.000	3.800.000	5.656.000	4.072.000	
Jumlah	34.050.700	19.800.000	9.900.000	6.350.000	6.700.000	5.800.000	20.451.000	10.100.000	19.925.000	30.740.000	30.156.000	32.272.000	226.244.700
Rata Rata													18.853.725
Pengeluaran	36.069.000	20.081.000	9.808.500	5.844.600	5.580.000	6.724.000	20.531.500	9.340.000	19.627.800	30.190.078	26.927.000	34.870.578	163.796.478
Rata Rata													18.799.505

Pemasukan - Pengeluaran 2020		
Pemasukan	Pengeluaran	
Januari	34.050.700	36.069.000
Februari	19.800.000	20.081.000
Maret	9.900.000	9.808.500
April	6.350.000	5.844.600
Mei	6.700.000	5.580.000
Juni	5.800.000	6.724.000
Juli	20.451.000	20.531.500
Agustus	10.100.000	9.340.000
September	19.925.000	19.627.800
Oktober	30.740.000	30.190.078
November	30.156.000	26.927.000
Desember	32.272.000	34.870.578
Jumlah	18.853.725	18.799.505

Laporan Pemasukan Rata-rata Per Bulan Pondok Qur'an Homestay 2021

	Jan	Feb	Mart	April	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	Total Pengeluaran
Kantor	10.200.000	5.500.000	20.280.000	30.700.000		25.500.000	20.000.000	23.000.000	30.000.000	23.000.000	30.000.000	32.500.000	
Donatur	4.172.000	2.422.600	6.755.000	4.640.000	2.500.000	8.238.000	500.000	4.456.000	6396700	10.432.000	2.960.000	3.500.000	
Jumlah	14.372.000	7.922.600	27.035.000	35.340.000	2.500.000	33.738.000	20.500.000	27.456.000	36.396.700	33.432.000	32.960.000	35.800.000	307.482.300
Rata Rata													25.621.025
Pengeluaran	12.969.000	7.548.000	27.430.447	34.740.400	2.380.000	34.417.000	20.390.000	24.396.350	39.544.000	32.667.300	35.756.823	32.528.761	236.482.497
Rata Rata													25.397.340

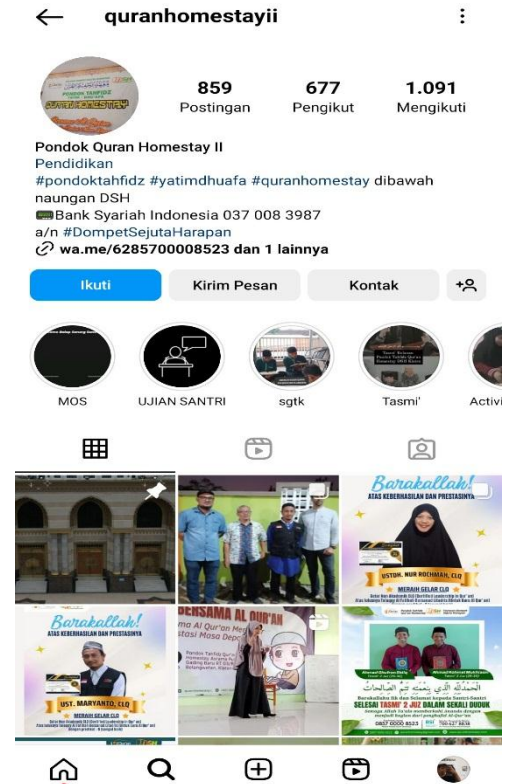
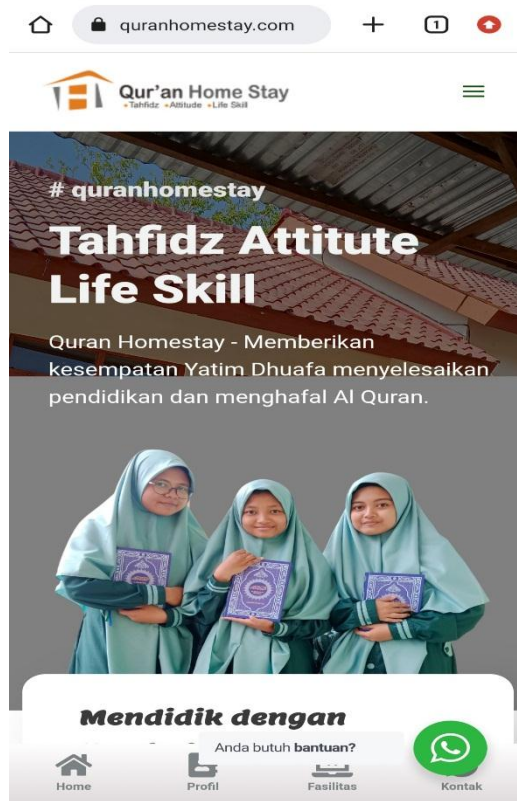
Pemasukan - Pengeluaran 2021		
Pemasukan	Pengeluaran	
Januari	14.372.000	12.969.000
Februari	7.922.600	7.548.000
Maret	27.035.000	27.430.447
April	35.340.000	34.700.400
Mei	2.500.000	2.380.000
Juni	33.738.000	34.417.000
Juli	20.500.000	20.390.000
Agustus	27.456.000	24.396.350
September	36.396.700	39.544.000
Oktober	33.432.000	32.667.300
November	32.960.000	35.756.823
Desember	35.800.000	32.528.761
Jumlah	25.691.025	25.394.007

Laporan Pemasukan Rata-rata Per Bulan Pondok Qur'an Homestay 2021													
	Jan	Feb	Mart	April	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov	Des	total Pengeluaran
Kantor	10.200.000	5.500.000	20.280.000	30.700.000		25.500.000	20.000.000	23.000.000	30.000.000	23.000.000	30.000.000	32.500.000	
Donatur	4.172.000	2.422.600	6.755.000	4.640.000	2.500.000	8.238.000	500.000	4.456.000	6396700	10.432.000	2.960.000	3.300.000	
Jumlah	14.372.000	7.922.600	27.035.000	35.340.000	2.500.000	33.738.000	20.500.000	27.456.000	36.396.700	33.432.000	32.960.000	35.800.000	307.452.300
Rata Rata													25.621.025
Pengeluaran	12.969.000	7.548.000	27.430.447	34.740.400	2.380.000	34.417.000	20.390.000	24.396.350	39.544.000	32.667.300	35.756.823	32.528.761	236.482.497
Rata Rata													25.397.340
Pemasukan - Pengeluaran 2021													
	Pemasukan	Pengeluaran											
Januari	14.372.000	12.969.000											
Februari	7.922.600	7.548.000											
Maret	27.035.000	27.430.447											
April	35.340.000	34.700.400											
Mei	2.500.000	2.380.000											
Juni	33.738.000	34.417.000											
Juli	20.500.000	20.390.000											
Agustus	27.456.000	24.396.350											
September	36.396.700	39.544.000											
Oktober	33.432.000	32.667.300											
November	32.600.000	35.756.823											
Desember	35.800.000	32.528.761											
	25.691.025	25.394.007											

Lampiran 3 : Aset Qur'an Homestay

ASET QUR'AN HOMESTAY		
	NAMA	JUMLAH
3	Kas	Rp 20.600.000
4	Surat Berharga	
5	Pinutang	
6	Bangunan	
7	Perlengkapan/alat	Rp 28.100.000
8	Kendaraan	Rp 44.000.000
9	Tanah	
10	Penyusutan Bangunan	
11	Penyusutan Perlengkapan/alat	Rp 2.500.000
12	Penyusutan Kendaraan	Rp 645.000

Lampiran 4 : Website dan Instagram Qur'an Homestay



Lampiran 5 : Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Septian Adi Pradana
2. NIM : 18.21.41.061
3. Tempat, Tanggal Lahir : Klaten, 21 September 1999
4. Jenis Kelamin : Laki-laki
5. Alamat : Sidowarno RT 1/ RW 11, Gumulan, Klaten
Tengah, Klaten
6. Nama Ayah : Alm. Sutikno
7. Nama Ibu : Nur Bantowati
8. Riwayat Pendidikan
 - a. SD Negeri 01 Tonggalan Lulus Tahun 2012
 - b. SMP Negeri 04 Klaten Lulus Tahun 2015
 - c. SMA Negeri 3 Klaten Lulus Tahun 2018
 - d. Universitas Negeri Islam (UIN) Raden Mas Said Surakarta Tahun 2018

Demikian daftar riwayat Hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 29 September 2023

Penulis
Septian Adi Pradana

