
STRATEGI PENGUMPULAN ZAKAT INFAQ DAN SODAQOH (ZIS) DI
INFAQ CENTER AL-BAHJAH BARAT CIANJUR

Sirojudin^{1*}, Icha Febrianti²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Suryakencana

*Corresponding Author e-mail: asirodj@gmail.com

ichaffebri48@gmail.com

Masuk: Desember 2021	Penerimaan: Desember 2021	Publikasi: Januari 2022
----------------------	---------------------------	-------------------------

ABSTRAK

Sebagai langkah untuk mengoptimalkan pengumpulan dana ZIS, dibutuhkan sebuah strategi yang tepat untuk mempermudah donatur dalam menyalurkan dana zakat, infaq, dan sodaqoh. Fokus penelitian ini adalah Bagaimanakah strategi pengumpulan dana ZIS dalam meningkatkan minat donatur di Lembaga Infaq Center Al Bahjah Barat Cianjur? Adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui strategi pengumpulan dana ZIS dalam meningkatkan minat donatur di Lembaga Infaq Center Al Bahjah Barat Cianjur. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Informan akan dipilih dengan menggunakan teknik purposive. Pengumpulan data yang diperoleh berdasarkan fakta dan data lapangan. Sumber data ialah sumber data primer dan sekunder melalui teknik pengumpulan data: (1) Observasi, (2) Wawancara, dan (3) Dokumentasi. Untuk menguji validitas keabsahan data: (1) Kekuatan pengamatan, (2) Triangulasi dan, (3) Referensi. Untuk teknik analisa data meliputi: (1) Reduksi data, (2) Penyajian data dan, (3) Simpulan atau verifikasi. Hasil akhir dari penelitian ini adalah Lembaga Infaq Center Al Bahjah Barat Cianjur dalam melakukan sosialisasi melalui media offline milik mereka yaitu: Flayer dan brosur juga mengajak kepada jamaah untuk menjadi orang tua asuh santri. Adapun yang melalui media online mereka lakukan pada: *Blasting* kontak melalui Whatsapp. Upaya Infaq Center Al Bahjah Barat Cianjur dalam meningkatkan minat donatur yaitu dengan cara: (1) Mencari orang tua asuh santri; (2) Setiap harinya orang tua asuh di *blasting* sesuai dengan jadwal ajakan yang akan di share oleh Costumer service maksimal dalam enam hari harus memblasting 1000 kontak untuk mengajak orang tua asuh, minimal dalam satu hari 100 *data base* harus di *blasting*

Kata Kunci: Strategi Pengumpulan; Minat Donatur.

ABSTRACT

As a step to optimize the collection of ZIS funds, an appropriate strategy is needed to make it easier for donors to distribute zakat, infaq, and sodaqoh funds. .The focus of this research is how is the ZIS fundraising strategy in increasing donor interest at the Al Bahjah Barat Infaq Center, Cianjur? .The purpose of this study was to find out the ZIS fundraising strategy in increasing donor interest at the Al Bahjah Barat Infaq Center, Cianjur. This research method uses a descriptive method with a qualitative approach. .informants will be

selected using a purposive technique. The collection of data obtained is based on facts and data in the field. Data sources are primary and secondary data sources through data collection techniques: (1) Observation, (2) Interview, and (3) Documentation. .to test the validity of the validity of the data: (1) Strength of observation, (2) Triangulation and, (3) Reference. Data analysis techniques include: (1) data reduction, (2) data presentation and, (3) conclusions or verification. .The final result of this research is the Al Bahjah Barat Cianjur Infaq Center Institute in conducting socialization through their offline media, namely: Flayers and brochures also invite congregations to become foster parents of students. .as for what they do through online media: Blasting contacts via Whatsapp.The efforts of the Al Bahjah West Cianjur Infaq Center in increasing donor interest are by: (1) Finding foster parents for students; (2) Every day, foster parents are blasted according to a schedule of invitations that will be shared by Customer service in a maximum of six days, they must blast 1000 contactsTo invite foster parents, at least 100 databases must be blasted in one day.

Keywords: *Collection Strategy; Donor Interest.*

A. PENDAHULUAN

Peranan Lembaga Pendidikan agama islam di Indonesia mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendidik generasi muda. Sebagai suatu sistem, pendidikan Islam mempunyai dasar yang berupa ajaran-ajaran Islam yang terefleksi dalam Al-Qur`an dan Hadis dan seperangkat kebudayaannya. Serta seiring dengan tujuan datangnya Islam, pendidikan Islam bertujuan menciptakan pribadi-pribadi hamba Allah yang senantiasa bertakwa kepada Allah dan menjadi muslim yang kaffah dan dapat mencapai kehidupan yang bahagia di dunia dan akherat. Berbeda dengan pendidikan pada umumnya, pendidikan Islam mempunyai karakteristik tersendiri sehingga ia memiliki makna khusus bagi umat. Maka dari itu lahirlah Lembaga Pendidikan islam yang bernama Al -Bahjah yang di pimpin ulama muda kharismatik yaitu Buya Yahya yang kemudian menjadi pendiri dari lembaga dakwah yang terletak di Kelurahan Sendang No. 179 Blok. Gudang Air Kecamatan Sumber Kabupaten Cirebon Jawa Barat. Center Al – Bahjah Barat hadir karena didasari oleh Kepedulian sesepuh-sesepuh dan Kepala-kepala Yayasan yang ada di Wilayah Barat Sehingga mengajukan kepada Buya Yahya dan Yayasan Al Bahjah Pusat untuk Mendirikan Al Bahjah Barat ini Pada awal November 2020.

Kemudian di setujuilah berdirinya Al Bahjah Barat dengan Program Utama Yaitu “ Program Penggalangan Dana” untuk membantu memenuhi kebutuhan

program-program Al-Bahjah wilayah Barat yang tidak berbayar seperti Program Santri Tahfidz (Penghafal Al Quran) dan Program Santri Tafaqquh (Penuntut Ilmu Agama). Kemudian membantu Program Peningkatan Sumber Daya Manusia untuk membantu menopang perkembangan Al Bahjah yang begitu pesat inilah yang melatarbelakangi lahirnya Lembaga Infaq Center Al-Bahjah yang bergerak dalam bidang pengumpulan Infaq dimana Infaq mempunyai dua tujuan yaitu mendapatkan ridho dari Allah dan keteguhan jiwa. Infaq yang diberikan dapat menjadikan kesabaran serta kelapangan dalam menjalankan perintah-perintah agama. Infaq yang diberikan merupakan bukti pengukuhan jiwa yang mampu mewujudkan sikap kepedulian dan jaminan sosial kepada masyarakat sekitar. Jika Infaq dinilai hanya suatu pemberian sukarela maka yang muncul adalah sikap apatis dari masyarakat untuk memberi sekedarnya (Yuswar, 2015).

Berbeda dengan infaq perhitungan untuk zakat di lembaga amil zakat dan badan amil zakat biasanya berbentuk perhitungan uang karena pada umumnya lembaga ini tidak atau belum siap untuk menerima zakat barang seperti gabah, kambing, sapi dan lainnya. Sosialisasi yang dilakukan juga fokus dalam bentuk uang. Nisab tidak menjadi penekanan sosialisasi dan kadar yang ditentukan hanya 2,5%. Perhitungan zakat digunakan yaitu harta mustahiq dikali 2,5% (Sulistiyandari, 2020).

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini ialah bagaimana strategi pengelolaan di ZISWAF di Al Bahjah Center Wilayah Barat dan Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui strategi pengelolaan ZISWAF di Al Bahjah Center Wilayah Barat.

B. KERANGKA TEORI

1. Strategi Pengumpulan Zakat, Infaq dan Shodaqoh (ZIS)

Strategi merupakan cara utama untuk mencapai harapan jangka panjang. Strategi bisnis dapat berupa perluasan diversifikasi, akuisisi, geografis pengembangan sebuah produk, rasionalisasi karyawan, penetrasi pasar, likuidasi, divestasi, dan juga *joint venture* (Kurniawati, 2020). Strategi menurut Malayu.S.P.Hasibuan (2014) adalah penentuan cara yang harus dilakukan agar memungkinkan memperoleh hasil yang optimal, efektif, dan dalam jangka waktu

yang relatif singkat serta tepat menuju tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. Sedarmayanti (2014) mengatakan strategi yaitu rencana jangka panjang, diikuti tindakan yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah “kemenangan”.

Adi (2009) pengumpulan zakat, infaq, dan shadaqah (*fundraising*) adalah proses, cara, perbuatan mengumpulkan, perhimpunan, dan pengarahan zakat, infaq, dan shadaqah dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi maupun perusahaan yang akan disalurkan dan di daya gunakan untuk mustahik. Menurut Abu Bakar dan Muhammad (2011), ada empat tahap dalam strategi pengumpulan zakat, infaq dan shadaqah, yaitu 1) Strategi Penentuan Segmen dan Target Muzzaki, 2) Strategi Penyiapan Sumber Daya Manusia, 3) Strategi Membangun Sistem Komunikasi, 4) Strategi Menyusun dan Melakukan Sistem Pelayanan.

Strategi Penentuan segmen dan target muzakki dimaksudkan untuk memudahkan amil zakat melaksanakan tugas pengumpulan zakat. Segmentasi adalah proses membagi pasar dalam kelompok-kelompok sesuai kriteria masing-masing. Target yaitu tindakan yang menentukan tujuan sasaran dari pilihan segmen pasar tersebut untuk dimasuki (Sofjan, 2014). Dalam kaitannya dengan strategi penyiapan Sumber Daya Manusia, Ali hasan (2008) berpendapat seorang yang diberi tugas sebagai amil harus memenuhi syarat, yaitu: 1) seseorang muslim, 2) seorang mukalaf (dewasa) sehat akal pikirannya, 3) seorang yang jujur, 4) seorang yang memahami tentang zakat mulai dari hukumnya sampai pelaksanaannya, 5) seorang yang dipandang mampu melaksanakan tugasnya, 6) seorang laki-laki menurut sebagian ulama.

Strategi dalam membangun sistem komunikasi, organisasi zakat dituntut memiliki *database* tentang muzakki dan mustahiq. Profil muzakki perlu didata untuk mengetahui potensi-potensi atau peluang untuk melakukan sosialisasi dan komunikasi maupun pembinaan kepada muzzaki (Abu bakar dan Muhammad, 2011). Tahap terakhir menurut Abu Bakar dan Muhammad (2011) dalam strategi pengumpulan zakat yaitu menyusun dan melakukan pelayanan dilakukan dengan tetap mengacu pada: a. segmen dan target muzakki utama, sehingga dapat disusun bentuk pelayanan yang lebih tepat untuk mereka. Pelayanan ini dapat dibentuk sesuai kebutuhan muzzaki tersebut. b. Pelayanan secara individu dimana individu

yang bersangkutan membayar zakat, infaq dan shadaqah melalui online atau via ATM atau melalui pelayanan melalui layanan jemput bayar zakat, infaq dan shadaqah.

Strategi yang tepat sangat diperlukan dalam pengumpulan dana ZIS sehingga dapat menjaga kestabilan lembaga, kestabilan pemasukan serta pengeluaran dana dapat dijaga. Apabila dalam pengelolaan pemasukan serta pengeluaran dana tidak stabil akan menjadi masalah Badan Amil Zakat. Apabila tidak dilakukan strategi peningkatan pengumpulan dana ZIS maka akan terjadi stagnan didalam lembaga bahkan dana pemasukan dapat mengalami penurunan (Azhari, 2016).

Zakat, infak dan sedekah memiliki potensi yang besar jika digunakan sebagai pemberdayaan umat. Berdasarkan data outlook zakat Indonesia pada 2021, potensi zakat Indonesia mencapai Rp. 327,6 triliun. Angka tersebut terdiri dari zakat perusahaan (Rp. 144,5 triliun), zakat penghasilan dan jasa (Rp139,07 triliun), zakat uang (Rp. 58,76 triliun), zakat pertanian (Rp. 19,79 triliun), dan zakat peternakan (Rp. 9,52 triliun). Kendati demikian, riset Baznas mencapai menunjukkan realisasi baru mencapai Rp71,4 triliun (Setio,dkk. 2021). Dengan demikian perlunya ZIS dikelola dengan baik oleh Lembaga yang professional dalam menghimpun juga menyalurkannya. Apabila potensi dana ZIS dapat dikelola dengan baik oleh pengelola badan amil zakat maupun lembaga amil maka kemiskinan akan semakin berkurang setiap tahunnya (Khairina, 2019).

Strategi mempunyai manfaat dapat meyakinkan calon muzakki untuk menyalurkan dana ZIS dan kepercayaan muzakki terjaga sehingga tetap menyalurkan dana ZIS di lembaga pengumpulan ZIS tersebut. Akan tetapi strategi yang digunakan harus sesuai dengan kondisi, toleransi, situasi dan jangkauan. Dengan strategi ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan Badan Amil Zakat sehingga dana dapat dikelola secara penuh dan menjadikan manfaat kepada mustahiq. Strategi yang ditempuh Infaq Center AL-Bahjah Barat Cianjur adalah mencari orang tua asuh untuk santri kemudian melakukan *Blasting* Kontak orang tua asuh secara berkala.

2. Infaq Center Al-Bahjah Barat Cianjur

Al-Bahjah Barat adalah Bagian yang tidak terpisahkan dari yayasan Al-

Bahjah pusat Cirebon dibawah asuhan Buya Yahya, Al-Bahjah Barat merupakan Gabungan pondok-pondok cabang Al-Bahjah di Wilayah Barat yaitu Pondok Tahfidz Al-Bahjah Bandung, Pondok Tafaquh Al-Bahjah Cianjur, Pondok Tahfidz Al-Bahjah Tangerang dan Pondok Tahfidz Al-Bahjah Bogor).

Lembaga Pengembangan Dakwah Al-Bahjah Barat (LPD Al Bahjah Barat) atau yang lebih dikenal dengan Al-Bahjah Barat kelahirannya diawali dari semakin cepatnya pertumbuhan pondok cabang Al-Bahjah yang begitu pesat dan cepat. Pertumbuhan Al-Bahjah semakin hari semakin luas. Hal ini di tunjukan dengan berdirinya Al bahjah hampir disetiap provinsi di Indonesia.

Al-Bahjah Barat hadir sebagai jawaban atas semakin luasnya wilayah yang menjadi pengurusan daripada Yayasan Al Bahjah Pusat. Sehingga di pandang perlu untuk di buat pengelompokan kecil kepengurusan dan pengelolaan. Hal ini dimaksudkan agar terjadi pengelompokan konsentrasi pengelolaan agar lebih memudahkan dalam koordinasi dan komunikasi diantara cabang-cabang wilayah bagian Barat (Bandung, Cianjur, Tangerang dan Bogor).

Hal ini di Dasari dari Kepedulian sesepuh-sesepuh dan Kepala-kepala Yayasan yang ada di Wilayah Barat Sehingga mengajukan kepada Buya Yahya dan Yayasan Al Bahjah Pusat untuk Mendirikan Al Bahjah Barat ini Pada awal November 2020. Kemudian di setujuilah berdirinya Al Bahjah Barat dengan Program Utama Yaitu “ Program Penggalangan Dana” untuk membantu memenuhi kebutuhan program-program Al-Bahjah wilayah Barat yang tidak berbayar seperti Program Santri Tahfidz (Pengahfal Al Quran) dan Program Santri Tafaquh (Penuntut Ilmu Agama). Kemudian membantu Program Peningkatan Sumber Daya Manusia untuk membantu menopang perkembangan Al Bahjah yang begitu pesat.

C. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa tulisan atau ucapan dan prilaku yang bisa diamati dari orang (subyek) itu sendiri. Di dalam penelitian ini peneliti membagi data menjadi dua kelompok yaitu sumber data person adalah sumber data yang dapat memberikan data yang berupa jawaban lisan. Peneliti melakukan wawancara dengan karyawan atau staf pengumpulan ZIS.

Kemudian, sumber data tertulis adalah sumber data yang berasal dari dokumen pribadi, arsip dan dokumen-dokumen resmi lainnya yang terkait (Tho'in dan Reno, 2021). Penelitian terkait Strategi Peningkatan Pengumpulan Zakat Infak dan Sedekah ini dilakukan di Lembaga Infaq Center Al Bahjah Wilayah Barat yang berlokasi di Kabupaten Cianjur. Analisis data yang dilakukan pada penelitian ini adalah mencari hubungan yang sistematis antara catatan hasil lapangan dan hasil wawancara untuk memperoleh pemahaman. Sehingga penyusun menggunakan pola pikir yang bersifat induktif yaitu dari realita dan fakta khusus kemudian membangun pola-pola umum. Untuk menguji kredibilitas data peneliti menggunakan dua teknik, yaitu teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu, tekniknya dengan pemeriksaan sumber lainnya.

Triangulasi merupakan cara untuk melihat fenomena dari beberapa sudut, yaitu membuktikan temuan dengan berbagai sumber informasi dan teknik. Misalnya hasil dari observasi dapat dicek dengan wawancara atau membaca laporan serta melihat lebih tajam hubungan antara berbagai data. Kemudian teknik yang kedua menggunakan bahan referensi untuk meningkatkan kepercayaan akan kebenaran data dengan menggunakan hasil rekaman atau bahan dokumentasi.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Infaq Center Al Bahjah Barat merupakan sentral penghimpunan dan penyaluran ZISWAF yang berada di wilayah Bandung, Cianjur, Bogor dan Tangerang, Adapun program yang dilaksanakan ialah infaq santri, infaq makan santri dan Oprasional Pondok Al Bahjah Barat yang nantinya akan disalurkan dalam bentuk kegiatan berupa:

1. Membangunkan Madrasah, Asrama dan Fasilitasnya untuk Para Penuntut Ilmu, Penghafal Al-Qur'an & Generasi Penerus Dakwah Islam.
2. Membangunan Masjid untuk Ummat.
3. Menjadi Orang Tua Asuh Santri (berpotensi) calon Ulama

Sebagaimana sudah dijelaskan diatas bahwa strategi pengumpulan zakat, infak dan sodaqoh (ZIS) mempunyai tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Langkah awal yang ditempuh AL-Bahjah Barat Cianjur adalah mencari orang

tua asuh untuk santri biasanya melalui jamaah yang biasanya mengikuti pengajian rutin mingguan atau bulanan kemudian nantinya akan menjadi sasaran untuk pengumpulan ZIS;

2. Tahap berikutnya melakukan *Blasting* Kontak terhadap orang tua asuh yang dilakukan secara berkala dalam setiap harinya. Dalam tahap pelaksanaan *Blasting* strategi yang telah dipilih sangat membutuhkan komitmen dan kerja sama dari seluruh customer service dan juga Pimpinan Al-Bahjah Cianjur. Sebab itulah didalam menjalankan *Blasting* yang sudah di konsep. Setiap harinya orang tua asuh di *blasting* sesuai dengan jadwal ajakan yang akan di share oleh Customer service maksimal dalam enam hari harus memblasting 1000 kontak untuk mengajak orang tua asuh, minimal dalam satu hari 100 data base harus di *blasting*, berikut beberapa flayer yang digunakan pada saat *blasting* yang dikirim melalui kontak orang tua asuh.



Contoh kata-kata *Blasting* Kontak melalui Whatshap:

MULIAKAN PENGHAFAL QUR'AN & PENUNTUT ILMU AGAMA
Dengan Berbagi Kebahagiaan Di Hari Terbaik
#JumatBerkah

Rosulullah ﷺ bersabda: "Amal-amal kebaikan itu akan berlipat ganda (pahalanya) pada hari Jumat," (HR. At Thabrani)
Dengan Menyisihkan sebagian rezeki terbaik Ayah Bunda untuk Program Berbagi Kebahagiaan Bersama AB-Chicken. 10 ribu/porsi Bismillah!

🌱 Sedekah Jumat Ayah/Bunda & Sahabat Mulia, insyaallah akan mengukir senyum indah di wajah para penerima manfaat yang sedang berjuang menghafal qur'an, menuntut ilmu agama & meneruskan dakwah Rosulillah. Aamiin

Semoga sebagian rejeki yang disisihkan oleh Bapak/Ibu bisa menjadi amal jariyah & tabungan akhirat yang akan menjadikan syafaat hingga masuk surgaNya Allah bersama Rasulullah ﷺ. Aamiin

Salurkan Donasi terbaik Anda melalui:

🏠 Bank Syariah Indonesia (BSI)
No.Rekening : 751 444 2309
A.n AB Chicken Al-Bahjah Cianjur

Wakaf Pembangunan
🏠 BSI 220 2330 300
an. Yayasan AlBahjah

Atas segenap perhatian dan sambung hatinya kami ucapkan
Jazakumullah

Berdasarkan strategi yang sudah dilakukan diatas terdapat keberhasilan sebesar 70 % peningkatan dari tahun sebelumnya dilihat dari jumlah pemasukan pendapatan ZISWAF yang masuk melalui rekening Yayasan Al Bahjah, meskipun tidak dapat dipungkiri masih terdapat kendala yang dihadapi dalam strategi yang sudah dijalankan diantaranya dalam mencari orang tua asuh tidak sedikit yang awalnya siap namun dalam perjalanan ada yang mengundurkan diri meskipun jumlahnya tidak banyak dan dalam melakukan *blasting* perlunya kerjasama dan komitmen dari *customer service* terdapat juga kendala ketika server mengalami masalah error atau pembaharuan dan hilangnya kontak jamaah atau nomor kontak jamaah yang sudah tidak aktif lagi.

E. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa strategi yang paling efektif yang digunakan untuk meningkatkan pengumpulan dana ZIS di Infaq Center Al Bahjah Wilayah Barat adalah strategi yang menggunakan dua cara, yaitu dengan cara mencari orang tua asuh untuk santri sebagai calon muzakki, kemudian orang tua asuh tadi setiap harinya akan di *blasting* sesuai dengan jadwal ajakan yang akan di share oleh Costumer service maksimal dalam enam hari.

Untuk memaksimalkan proses perhimpunan Infaq Center Al Bahjah akan melakukan evaluasi rutin terhadap strategi yang digunakan guna meningkatkan pengumpulan dana ZIS. Evaluasi ini dilakukan tiap pekan dan tiap bulan mencakup masing-masing bagian. Lembaga zakat merupakan lembaga non-profit atau lembaga nirlaba, jadi dalam melakukan kegiatan-kegiatan untuk kelembagaan di Infaq Center Al Bahjah ini hanya menggunakan dana sebesar 12% untuk dana zakat dan 20% untuk dana infaq. Hal ini sangat minim untuk digunakan dalam kegiatan-kegiatan kelembagaan. Kendala lainnya ada dalam sumber daya manusia yang dimiliki oleh Infaq Center Al Bahjah juga masih minim, sehingga hal ini mempengaruhi dalam jangkauan terhadap para calon muzakki.

REFERENSI

- Abu Bakar HM dan Muhammad. 2011. Manajemen Organisasi Zakat. Malang: Madani.
- Adi Purnomo. 2009. Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelola Zakat. Yogyakarta: Sukses
- Ali Hasan. 2008. Zakat dan Infak, Jakarta: Prenadamedia Group.
- Azhari, F.A. 2016. Strategi Peningkatan Pengumpulan Zakat, Infaq dan Shadaqah di Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Tulungagung. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. IAIN Tulungagung.
- Bariyah, Oneng Nurul. *Total Quality Manajemen Zakat*. Jakarta: Wahana Cordofa. FAI UMJ. 2012
- Khairina. Analisis Pengelolaan Zakat, Infak, Dan Sedekah (ZIS) Untuk Meningkatkan Ekonomi Duafa (Studi Kasus di Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Cabang Medan). Attawassuth: jurnal ekonomi Syariah Vol 9, No. 2 (2019) : 160-184.
- Kurniawati. Strategi Pengumpulan Dana ZIS Melalui Sistem Berbayar Nontunai Qris dalam Meningkatkan Minat Donatur di Baznas Provinsi Bali. Jurnal Ekonomi Syariah Vol 3, No. 4.(2020): 130-156
- Malayu.S.P.Hasibuan. 2014. Manajemen: Dasar, Pengertian dan masalah. Jakarta: Bumi Aksara
- Sedamaryanti. 2014. Manajemen Strategi. Bandung: Refika Aditama

- Sulistiyandari. Strategi Peningkatan Pertumbuhan Dana Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Bengkalis. Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance. Vol 2, No. 20 (2020) : 347-359.
- Sofjan Assauri. (2014). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Tho'in dan Reno Yakob Andrian. Strategi Peningkatan Pengumpulan ZIS Pada LAZ Al-Ihsan Jawa Tengah. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 6 No. 2 (2021) : 270-292.
- Yuswar, 2015. Zakat Infak Sedekah dan Akuntansi Serta Potensinya Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Rakyat Miskin. Jakarta: Penerbit Universitas Trisakti.