

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian kinerja organisasi BAZNAS untuk penghimpunan dana zakat dan penentuan strategi yang sesuai, dapat diambil kesimpulan :

1. Strategi yang diterapkan untuk BAZNAS adalah
  - a. Perluasan Lingkup Zakat, dimana perluasan lingkup zakat ini harus dilakukan oleh manajemen BAZNAS, untuk memperoleh jenis-jenis zakat lainnya. Jenis-jenis zakat ini adalah zakat fitrah, zakat harta (zakat atas emas, perak dan uang diatas nishab), zakat hasil ternak, zakat hasil pertanian, zakat hasil usaha, zakat atas hasil perniagaan barang dan jasa, zakat perusahaan, zakat profesi, zakat surat-surat berharga, zakat perdagangan mata uang.
  - b. Strategi penghimpunan dana zakat sangat berguna bagi manajemen BAZNAS, salah satunya adalah agar BAZNAS bisa menjadi Market Leader, dan berpengaruh pada peningkatan kesejahteraan masyarakat. Strategi penentuan target penerimaan dana zakat juga harus di buat oleh manajemen BAZNAS, agar SDM Divisi Fundraising dapat menggalang dana sesuai strategi yang ditetapkan.
  - c. Sosialisasi Agar Masyarakat Muslim Tertarik Pada BAZNAS. Motivasi atau alasan masyarakat melakukan pembayaran zakat adalah alasan keagamaan, yaitu motivasi melakukan kegiatan kedermawanan atau kepedulian karena kesadaran bahwa perbuatan seperti itu diperintahkan atau dianjurkan oleh ajaran agama Islam. Masyarakat Muslim ini sering kurang percaya pada pengelola zakat. BAZNAS harus melakukan sosialisasi secara terus menerus pada masyarakat, terutama dapat diterangkan bahwa prinsip BAZNAS adalah

Manajemen BAZNAS tidak boleh melakukan korupsi, dapat melakukan distribusi dana zakat dengan baik.

2. Penetapan target yang terbaik bagi BAZNAS adalah menggunakan model SMART dimana SMART menerapkan acuan
  - a. Specific (terperinci). Target dari suatu rencana kerja harus jelas dan spesifik, sehingga organisasi BAZNAS lebih mudah melakukan pekerjaan. Target yang spesifik biasanya sangat jelas.
  - b. Measurable (dapat diukur). Suatu target juga harus bisa diukur, karena nantinya akan dilakukan evaluasi mengenai pencapaian target atas kinerja yang telah dilakukan. Evaluasi pencapaian target harus diukur secara berkala, jangan hanya pada akhir tahun.
  - c. Achievable (dapat dicapai). Sasaran kerja harus dimengerti oleh SDM BAZNAS, didiskusikan, dan disetujui oleh seluruh SDM BAZNAS. Target harus bisa merubah target sesuai dengan kondisi internal organisasi BAZNAS, dan kondisi eksternal.
  - d. Realistic (realistis). Target yang realistis turut memperhitungkan faktor yang berada di luar kendali kita. Target yang realistis adalah target yang ditetapkan sesuai dengan kapasitas internal serta kesempatan yang dimiliki perusahaan.
  - e. Time Related (memperhitungkan time frame). Target yang baik adalah kapan target tersebut harus dicapai, yang berarti mempunyai basis waktu.

## 5.2 Saran

1. BAZNAS harus memperkuat manajemen secara professional dan mengelola zakat dan pengelolaan zakat harus sesuai dengan key success faktor pengelola zakat.
2. Divisi penelitian dan pengembangan harus diaktifkan oleh BAZNAS, agar dilakukan penelitian oleh SDM BAZNAS dan dapat melakukan pengembangan pada program zakat dan program penerimaan dan penyaluran dana zakat sehingga pengelolaan zakat BAZNAS menjadi lebih baik dan lebih dipercaya.

3. Dalam keadaan kondisi perekonomian yang kurang baik, BAZNAS sebaiknya bersama pengelola zakat lainnya saling bekerjasama untuk berhemat dalam pemenuhan kebutuhan mustahik, melakukan pengumpulan dana zakat melalui perbankan juga harus ditingkatkan, karena biayanya tidak terlalu besar.
4. Pemerintah diharapkan lebih berkonsentrasi pada program zakat dan membuat suatu departemen atau direktorat khusus zakat. Pemerintah juga diharapkan memberikan sanksi bagi muzaki yang tidak mau berzakat.
5. BAZNAS harus sering melakukan evaluasi atas strategie penerimaan dana zakat agar berhasil dengan baik. Evaluasi atas target penerimaan dana juga harus dilakukan.

