© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK ZISWA TERHADAP MINAT MUZAKKI DALAM BERZAKAT DI ZAKAT CENTER THORIQOTUL JANNAH KOTA CIREBON

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy) pada Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam Fakultas Syariah



Disusun Oleh:

RITA JUITA NIM. 59320157

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SYEKH NURJATI
CIREBON
TAHUN 2013/1434 H



ABSTRAK

Rita Juita NIM 59320157 : "Pengaruh Diferensiasi Produk ZISWA terhadap Minat Muzakki dalam Berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon"

Lembaga zakat merupakan lembaga yang dibentuk masyarakat yang memiliki tugas membantu pengumpulan, pendistribusian dan pendayagunaan zakat. Dimana didalamnya terdapat produk zakat, infaq, shadaqoh dan wakaf. Zakat, shadaqoh dan wakaf merupakan suatu amalan dan bentuk ketakwaan kita terhadap Allah dan untuk meningkatkan rasa kepedulian kita terhadap sesama.

Dengan hadirnya produk-produk yang di desain secara menarik dan berbeda baik dari segi kemasan, nama, penyaluran, dan pengumpulannya, hal ini diharapkan dapat meningkatkan minat masyarakat untuk menyalurkan dananya baik dalam bentuk zakat, shadaqah ataupun wakaf.

Adapun permasalahan yang diangkat dari penelitian ini yaitu bagaimana diferensiasi produk ZISWA di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon, bagaimana minat muzakki dalam berzakat dan bagaimana diferensiasi produk ZISWA berpengaruh terhadap minat muzakki dalam berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui gambaran diferensiasi produk ZISWA, untuk mengetahui minat muzakki dalam berzakat dan untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk ZISWA terhadap minat muzakki dalam berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.

Langkah-langkah penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif metode deskriptif dan dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, angket dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan ini, dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk ZISWA mempunyai pengaruh terhadap minat muzakki dalam berzakat. Dari hasil perhitungan uji korelasi pengaruh diferensiasi produk ZISWA, diperoleh r = 0.052 (korelasi positif), jika melihat tabel koefisien korelasi, maka korelasi ini dikategorikan pada koefisien sangat rendah. Sedangkan dari hasil uji t dengan taraf kesalahan 5% dan dk = 94-2 = 92 diperoleh harga t_{tabel} = 1,986 dan t_{hitung} = 2,246 artinya t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (2,246>1,986), maka H_a diterima dan H_o ditolak artinya terdapat pengaruh diferensiasi produk ZISWA terhadap minat muzakki dalam berzakat.



© Hak Cipta

Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Skripsi yang berjudul "PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK ZISWA

TERHADAP MINAT MUZAKI DALAM BERZAKAT DI ZAKAT CENTER THORIQOTUL JANNAH KOTA CIREBON" oleh Rita Juita NIM: 59320157 telah dimunaqosahkan dalam sidang munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

PENGESAHAN

Syekh Nurjati Cirebon pada tanggal 13 Mei 2013.

Skripsi ini diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI).

Cirebon, 13 Mei 2013

Sidang Munaqosah

Ketua,

Sri Rokhlinasari, SE. NIP. 19730806 199903 2 003

retaris,

NIP. 19750601 200501 1 008

Anggota,

Drs. H. Moch. Endang Djunaeni, MM

Penguji I,

NIP. 19530616 1983 03 1007

Dr. H. Kosim, M.Ag

Penguji II,

NIP. 19640104 19923 1 004

V



© Hak Cipta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam selalu tercurah keharibaan junjungan seluruh umat manusia Rasulullah SAW, beserta keluarga, sahabat dan umatnya.

Skripsi ini dapat terwujud berkat pertolongan Allah SWT, serta bimbingan dan pengarahan serta bantuan yang penulis terima baik dari keluarga, sahabat, kalangan almamater sendiri dan para dosen pembimbing maupun dari berbagai pihak yang telah sudi memberi motivasi kepada penulis. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada yang terhormat:

- 1. Bapak Prof. Dr. H. Maksum Mochtar, M.A, Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon
- 2. Bapak Dr. Achmad Kholiq, M.Ag, Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- 3. Ibu Sri Rokhlinasari, SE., M.Si, Ketua Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI).
- Bapak Eef Saefullah, M.Ag, pembimbing I dan Bapak Toto Suharto, SE.,
 M.Si, pembimbing II.
- 5. Seluruh Dosen Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- 6. Seluruh Staff Fakultas Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
- 7. Bapak M. Anwar Musaddad, S.Ag, M.Si, Direktur Eksekutif Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.
- 8. Seluruh staf dan pengurus Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.
- 9. Seluruh staf dan karyawan perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon yang telah memberikan pelayanan yang maksimal.
- 10. Seluruh keluarga, saudara, dan teman-teman seperjuangan.

Akhirnya semoga hasil karya ini bermanfaat bagi kita semua, dan menjadi langkah awal yang baik untuk mewujudkan cita-cita penulis dan harapan seluruh keluarga.

Cirebon, Mei 2013

Rita Juita



© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
PERNYATAAN OTENTISITAS	iv
PENGESAHAN	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	хi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	
E. Sistematika Penulisan	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	14
Lembaga Amil Zakat (LAZ)	14
2. Diferensiasi Produk ZISWA	18
a. Diferensiasi Produk	18
b. Pengertian ZISWA	20
3. Minat Muzakki	25
a. Minat	25
h Muzakki	29

	0
-	Hak
	Sipta
Hak C	MIIK
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang	Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
ungi Ur	aan IA
idang-U	IN Sye
ndang	Kh Nu
	rjati (
•	Jirebon

	4. Pengaruh Diferensiasi Produk ZISWA terhadap Minat Muzakki	
	dalam Berzakat	29
В.	Penelitian Terdahulu	30
C.	Kerangka Berfikir	31
D.	Hipotesis	33
BAB III N	METODOLOGI PENELITIAN	
A.	Lokasi Penelitian dan Objek Penelitian	35
B.	Pendekatan dan Jenis Penelitian	36
C.	Data dan Sumber Data	37
D.	Populasi dan Sampel	37
E.	Teknik Pengumpulan Data	39
F.	Definisi Operasional Variabel	40
G.	Instrumen Penelitian	42
H.	Teknik Analisis Data	45
BAB IV E	IASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.	Kondisi Objektif	49
В.	Diferensiasi Produk ZISWA	58
C.	Minat Muzakki dalam Berzakat	62
D.	Pengaruh Diferensiasi Produk ZISWA terhadap Minat Muzakki	
	dalam Berzakat	66
BAB V K	ESIMPULAN DAN SARAN	
A.	Kesimpulan	75
B.	Saran	76
DAFTAR	PUSTAKA	

LAMPIRAN-LAMPIRAN



BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

LAZ menurut Undang-Undang No. 23 Tahun 2011 adalah lembaga yang dibentuk masyarakat yang memiliki tugas membantu pengumpulan, pendistribusian, dan pendayagunaan zakat. ¹

Lembaga Amil Zakat di Indonesia saat ini berhadapan dengan tantangan sekaligus potensi yang besar dalam menghimpun zakat dari masyarakat. Tantangan yang ada timbul dari bagaimana menyadarkan masyarakat dalam hal kadar pemahaman agama serta kadar kepedulian untuk beraktivitas serta kondisi perkembangan zaman yang berubah cepat. ²

Lembaga atau Badan Amil Zakat sangat diharapkan dalam hal pemungutan dan pengelolaan dana zakat ini, namun di lapangan masyarakat lebih memilih untuk menyalurkannya sendiri atau ke panitia di masjid dekat rumah mereka. Berdasarkan survey PIRAC pada 2007 disebutkan bahwa sebanyak 59% responden memilih menyalurkan zakatnya sendiri atau ke panitia di masjid dekat rumah mereka dibanding menyalurkannya ke Lembaga dan Badan Amil Zakat.³

¹Prasetyo, *UU No 23 Tahun 2011*, diakses dari http://dsniamanah.or.id/index.php?option =comcontent&view=article&id=165:uu-no-23-tahun-2011&catid=75:undangundangzakat&Itemid= 201, pada tanggal 27 Desember 2012 pukul 19.00.

² Muhammad Fakhryrozi, *Urgensi Pemasaran Bagi Lembaga Amil Zakat*, diakses dari http://fahrirozy.wordpress.com/2011/09/06/bagaimana-seharusnya-lembaga-amil-zakat-memasarkan-zakat/ pada tanggal 30 Januari 2013 pukul 18.50.

³ Muhammad Fakhryrozi, *loc.cit*.

Penyaluran seperti ini bukan dilarang namun secara strategis kurang memberi dampak yang signifikan bagi pengentasan kemiskinan sebab umumnya bersifat direct giving dimana dana yang ada langsung diberikan ke mustahik dan tidak melalui alokasi yang efektif, efisien, tepat sasaran dan punya perencanaan jangka panjang.

Dalam teori pemasaran seseorang akan membeli produk jika produk itu memiliki nilai tambah bagi dirinya. Nilai tambah ini dapat dilihat dari segi atribut produknya branded sehingga menawarkan kualitas, yang gengsi, kenyamanannya, experience-nya dan sebagainya. Lembaga Amil Zakat perlu untuk menggali value apa yang bisa ditawarkan sehingga orang ingin bahkan butuh untuk berzakat. Termasuk menawarkan apa diferensiasi yang membedakan mereka dari preferensi lain dalam berzakat seperti menyalurkannya sendiri atau ke panitia di masjid dekat rumah. Bahkan bisakah lembaga-lembaga ini menawarkan atau membuat persepsi dibenak para calon donatur bahwa zakat adalah sebuah gaya hidup. Oleh karena itu Lembaga Amil Zakat yang ada perlu terus memasarkan dirinya agar masyarakat tertarik mendonasikan zakatnya ke lembaga-lembaga ini.

Selain itu, dalam teori strategi dan program pemasaran, bahwa dari sudut pandang perusahaan produk baru adalah produk-produk yang baru bagi

perusahaan dan dapat meliputi modifikasi besar dari produk yang sudah ada, duplikasi dari produk pesaing ataupun produk yang benar-benar inovatif. 4

Persaingan merupakan sesuatu yang positif bagi lembaga-lembaga ini. Persaingan juga tidak hanya memicu perbaikan dan inovasi pengumpulan dana amal namun juga pengelolaannya. Diharapkan persaingan akan mendorong lembaga-lembaga ZISWA untuk merencanakan program-program pengelolaan dana yang lebih tepat sasaran dan strategis. Sebab disisi lain, pengelolaan dana itu sendiri dapat menjadi selling point dan diferensiasi bagi lembaga yang bersangkutan. Misalnya sebuah lembaga membuat program Desa binaan di kawasan-kawasan tertentu, hal ini akan memberikan nilai tambah bagi calon donatur yakni dalam hal kepastiaan penyaluran dana mereka. Program kunjungan ke lokasi binaan untuk para donatur juga akan menjadi pengalaman (customer experience) tersendiri yang akan membangun hasrat untuk beramal. Rasa puas dan bahagia menyaksikan dana yang disumbangkan dan disalurkan kepada yang membutuhkan serta memberikan dampak yang riil yang kasat mata dapat menjadi nilai value proposition dari sebuah produk amal bagi calon donaturnya.⁵

Untuk itu strategi pemasaran yang tepat perlu diterapkan oleh lembagalembaga ZISWA agar mereka bisa merebut pikiran, hati dan uang amal para calon donatur. Bahkan menjadi sesuatu yang sangat bernilai, jika orang-orang

⁴ Agus Maulana, Strategi dan Program Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua, (Jakarta : Erlangga, 2003), hal. 186. Muhammad Fakhryrozi, *loc.cit*.

yang awalnya tidak punya minat untuk beramal menjadi berminat setelah menerima pesan-pesan pemasaran yang dilancarkan lembaga ZISWA

Beberapa Lembaga Amil Zakat yang terkemuka telah menerapkan pemasaran, contohnya adalah Dompet Dhuafa, PKPU dan Rumah Zakat. Lembaga-lembaga ini terlihat memasang spanduk dan baligho di sudut-sudut kota, membuat iklan di TV dan media cetak, membuat website, mengaktifkan lini public relation, membuat berbagai inovasi layanan transaksi, membuat expose event dan sebagainya. Selain itu Rumah Zakat juga menawarkan value berupa kemudahan untuk mendonasikan zakat melalui layanan "Jemput Donasi". Hal ini pula yang saat ini dilakukan oleh Zakat Center Thoriqotul Jannah dimana untuk memberikan kepuasan dan kepercayaan kepada para donator.

Memenangkan mind-share, heart-share dan market-share disebut sebut sebagai tujuan dari pemasaran secara umum. Jadi sebuah organisasi tidak hanya harus meraih angka penjualan (market share), namun juga memenangkan mind share (diingat, populer) dan heart share (disukai). Ketiga tujuan tersebut akan menjamin keberlangsungan pemasaran lembaga ZISWA. Meraih market share hanyalah tujuan jangka pendek yang perlu ditunjang dengan mind share dan heart share yang tinggi sebagai tujuan jangka panjang.

Segmentasi (memilah pasar menjadi kelompok-kelompok dengan identitas serupa) dan targeting (memilih segmen mana yang akan dilayani)

⁶ Nur Asnawi dan Masyhuri, Metodologi Riset Manajemen Pemasaran, (Malang: UIN Maliki Press, 2011), hal. 77.

merupakan langkah awal sebelum menetapkan positioning. Positioning (penempatan) memberi identitas merek pada produk yang dapat membangun kepercayaan, keyakinan dan kompetensi tawaran value yang dapat diterima masyarakat. Sebagaimana tergambar sebelumnya bahwa Rumah Zakat memposisikan diri sebagai lembaga modern dengan mentarget segmen corporate dan profesional perkotaan, sementara Rumah Yatim menargetkan segmen yang lebih religius, individual dan tidak melulu perkotaan, sehingga kedua lembaga ini punya positioning berbeda.

Strategi seperti kata Michael Porter adalah menentukan mana yang dipilih dan mana yang tidak dipilih. Artinya strategi adalah tentang pilihan. Maka segmentasi, targeting dan positioning adalah bagian yang dari pemasaran yang terkategori strategi pemasaran. Sebab STP (segmenting, targeting, postioning) menentukan segmen mana yang akan difokuskan dan menentukan akan diposisikan seperti apa merek dibenak pelanggan. Promosi, iklan, penjualan adalah bagian yang sifatnya lebih taktis yang mendukung strategi yang telah ditetapkan. Maka dari itu diharapkan untuk menentukan strategi pemasaran lembaga ZISWA sebelum memasang dan mensosialisasikan pesan di spanduk. Jangan sampai biaya yang sudah dikeluarkan untuk berpromosi tidak memberikan dampak bagi positioning merek lembaga dibenak masyarakat. Jangan sampai masyarakat tidak bisa membedakan merek lembaga Anda dengan lembaga lain. Bauran pemasaran jasa yang terdiri dari 7 P (product, price, place,

⁷ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hal. 130.

promotion, physical evidence, people, process) dapat digali oleh LAZ dengan penyesuaian dengan konteks zakat agar relevan.

Program yang menyentuh atau menggugah akan membuat masyarakat tertarik mendanainya. Pengembangan selanjutnya dari product dapat terkait misalnya dengan pelibatan para donatur (muzakki) untuk terjun langsung ke lapangan untuk merasakan bagaimana merealisasikan program. Pada sebagian muzakki ini menjadi sangat menarik sebab pada sebagian orang ada yang sangat puas saat ia bisa menolong orang lain "dengan tangannya sendiri". Ini menjadi experiential marketing yang bagus dan dapat mendorong word of mouth yang ujung-ujungnya meningkatkan promosi.

Bauran pemasaran jasa yang lain juga perlu dimaksimalkan sebagai bentuk profesionalisme LAZ. Place terkait dengan misalnya kemudahan counter untuk dijangkau. Promotion terkait dengan bauran promosi meliputi iklan di TV dan media cetak, website, public relations, spanduk dan baligho, special event dan sebagainya. People terkait misalnya dengan keramahan dan sikap responsif para amil. Sebuah LAZ terkemuka mempunyai apa yang mereka sebut "zakat consultant". Setiap satu orang zakat consultant ini mengkoordinir dan memaintain 10 orang muzakki bahkan seperti di bank, para zakat consultant ini menjadi personal seller yang mencari donatur-donatur baru. Process terkait dengan misalnya layanan transaksi. Kemajuan teknologi mendorong layanan yang ada untuk juga progresif. E-banking, mobile banking, ATM, hingga paypal sudah digunakan oleh sebagian LAZ. Layanan penjemputan donasi kendati

tradisional namun sangat memiliki value di mata muzakki karena sifatnya yang 'jemput bola'.

Selain itu hal-hal lain seperti publikasi laporan keuangan menjadi penting sebagai atribut yang menjadi value dari lembaga untuk memasarkan dirinya agar dipercaya muzakki dan stakeholder. Lembaga dapat meminta lembaga akuntan publik melakukan audit secara rutin.

Terkait pemasaran penting juga bagi LAZ untuk membuat diferensiasi dengan pesaingnya. Persaingan diantara LAZ akan meningkatkan kapasitas masing-masing LAZ. Hal ini insya Allah tidak akan menggiring pada persaingan tidak sehat sebab masing-masing LAZ sama-sama ingin membantu umat dan merealisasikan syari'at Allah.

Sepanjang dalam koridor syari'ah berbagai strategi pemasaran yang ada tidak menjadi masalah. Bahkan semakin kreatif justru akan memicu perolehan yang semakin besar, prinsip muamalah "Sepanjang tidak ada larangan yang membatasi maka segalanya boleh" sangat perlu menjadi landasan bagi LAZ untuk melejitkan potensi kreatifnya.

Di Zakat Center Kota Cirebon mempunyai produk-produk yang mana didalamnya terdapat beberapa program. Seperti produk zakat terdapat program zakat produktif, dimana zakat produktif ini memberikan bantuan modal usaha mikro dalam bentuk hibah tanpa adanya pengembalian. Dimana didalamnya terdapat pembinaan dan pengawasan kepada para penerima bantuan setiap satu bulan sekali pada minggu kedua, sehingga dapat diketahui perkembangannya.

Untuk produk infaq mempunyai diferensiasi produk yang mana selalu berkembang. Didalamnya terdapat Komar (Kotak Amal Masuk Rumah) berbentuk berupa celengan yang disimpan disetiap rumah dan dapat diambil oleh petugas fundrising kapan saja sesuai keinginan pemilik rumah. Untuk Komar sendiri sudah tersebar sekitar 875 kotak amal. Kendala yang dihadapi Komar ini yaitu dimana pemilik rumah mengganti nomor telepon atau berpindah rumah sehingga mengakibatkan *lose contact*.

Selain Komar adapula Komal, Komal yaitu kotak amal seperti celengan yang disimpan disetiap Toko, apotik ataupun Klinik. Komal sudah tersebar di 96 tempat, serta Komas (Kotak Amal Masuk Sekolah) dimana ini adalah program baru yang mempunyai respon positif sampai mencapai 324 anak di SMPN 7 Cirebon. Lalu ada infak tunai terdapat 54 donatur, tujuan dari infaq tunai ini yaitu untuk program griya tahfidz dan membangun kampung madani. Selain itu kita juga dapat bersedekah, hanya dengan 10.000 rupiah sudah berpartisipasi dalam program pendidikan penghafal al-Quran.

Untuk wakaf terkadang kita berfikir dengan suatu pemberian yang besar, tetapi tidak untuk wakaf di Zakat Center Kota Cirebon ini, disini dengan 15.000 ribu rupiah kita sudah berwakaf untuk pembangunan kampung madani.

Dengan adanya sosialisasi, berbagai macam bentuk promosi produk, produk yang variatif, kreatif, inovatif meningkatkan pelayanan serta menumbuhkan rasa kepercayaan kepada donatur diharapkan lembaga-lembaga zakat dapat lebih berkembang dan maju, karena dari semua yang telah

dipaparkan diatas mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk selalu mengingatkan kita untuk selalu memberi dan berbagi, diharapkan infak dan shadaqah menjadi rutinitas yang dapat kita lakukan bukan ketika hanya ada even tertentu saja. Selain itu juga, pihak Zakat Center ingin menyentuh semua kalangan dalam hal sosialisasi bahwa betapa pentingnya berzakat, infaq, shadaqah dan wakaf.

Dari tujuan yang sama ini akan muncul semacam kompetisi dalam pengelolaan ZISWA (Zakat, Infak, Shadaqah, dan Wakaf) untuk menarik minat para muzakki di antara organisasi-organisasi pengelola zakat di Indonesia, termasuk pada Lemabaga Amil Zakat Thariqatul Jannah (Zakat Center Kota Cirebon). Cara yang ditempuh oleh Zakat Center Cirebon (ZCC), untuk menarik minat muzakki antara lain dengan menggunakan metode-metode yang menarik dalam penghimpunan dana (fundraising) ZISWA. Terdapat tiga cara dalam penghimpunan dana yang dilakukan oleh Zakat Center Thariqotul Jannah Kota Cirebon, yaitu:

- 1. Face to Face. Artinya dalam penghimpunan dana ini antara pihak muzakki dengan pihak penghimpun dana (fundrising) bertemu secara langsung.
- 2. Antar Jemput. Biasanya dalam penghimpunan dana seperti ini, pihak muzakki menghubungi petugas fundrising untuk mengambil atau menjemput zakat atau infaq, hal ini dikarenakan karena jauhnya jarak muzakki atau kesibukan muzakki itu sendiri.

3. Via Bank. Seiring berkembangnya teknologi, penghimpunan dana pun dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja, sehingga lebih efektif dan efisien.

Semakin kreatif pemasaran yang dilakukan akan semakin baik. Persaingan yang tidak sehat jelas tidak akan terjadi sebab disini lembaga-lembaga ini tidak diperkenankan mengejar profit. Persaingan mereka mencari donatur dan menyerap sebanyak mungkin zakat adalah sebuah upaya "berlombalomba dalam kebaikan". Tentunya upaya memasarkan zakat ini memandang kompetitor justru sebagai mitra dalam mengumpulkan zakat dan membangun umat. Maka kerjasama diantara lembaga dalam berbagai bentuk sangat dimungkinkan dilakukan.

Hal inilah yang melatarbelakangi penulis untuk melakukan penelitian dengan judul "PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK ZISWA TERHADAP MINAT MUZAKKI DALAM BERZAKAT DI ZAKAT CENTER THORIQOTUL JANNAH KOTA CIREBON".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latarbelakang diatas, penulis merumuskan pertanyaan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana diferensiasi produk ZISWA di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon?

2. Bagaimana minat muzakki dalam berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon?

3. Bagaimana pengaruh diferensiasi produk ZISWA terhadap minat muzakki dalam berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah

- 1. Untuk mendeskripsikan bagaimana diferensiasi produk ZISWA di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.
- 2. Untuk mendeskripsikan minat muzakki dalam berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.
- 3. Untuk mendeskripsikan pengaruh diferensiasi produk ZISWA terhadap minat muzakki dalam berzakat di Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon.

D. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini sebagai berikut :

1. Secara Akademik

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangsih pemikiran dan pengetahuan bagi akademisi mengenai diferensiasi produk ZISWA. Sehingga mampu memberikan kontribusi positif bagi perkembangan produk-produk ZISWA supaya lebih kreatif dan inovatif.

penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

2. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan penelitian dalam rangka menambah pengetahuan mengenai pengelolaan zakat dalam Lembaga Amil Zakat dari aspek diferensiasi produk ZISWA terhadap minat muzakki dalam berzakat.

3. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan juga dapat bermanfaat bagi Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon, yakni menjadi bahan masukan berupa informasi tentang diferensiasi produk ZISWA sehingga dapat menentukan kebijakan kedepan bagi Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon pada khususnya.

E. Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini terdapat lima bab. Sistematika penulisan penelitian ini bertujuan supaya dapat mengarahkan dan memudahkan bagi pembaca, maka penulis menyusun sitematika penulisan yang terdiri dari:

Bab pertama pendahuluan, yang mana didalamnya menjelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Pada bab kedua yaitu kajian pustaka mengenai landasan teori yang didalamnya membahas mengenai Lembaga Amil Zakat (LAZ), pengertian diferensiasi produk, pengertian zakat, infaq, shadaqah dan wakaf serta pengertian minat, faktor-faktor timbulnya minat dan macam-macam minat, dan pembahasan

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

mengenai pengaruh diferensiasi produk ZISWA terhadap minat muzakki dalam berzakat. Selain itu juga terdapat penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

Adapun pada bab ketiga yaitu metodologi penelitian meliputi objek penelitian berisi aspek penelitian dan lokasi penelitian, data penelitian berisi jenis data, sumber data dan teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, operasional variabel, instrumen penelitian dan teknik analisis data.

Pada bab keempat yaitu mengenai hasil penelitian dan pembahasan dimana berisi tentang berdirinya Zakat Center Thoriqotul Jannah Kota Cirebon, serta hasil penelitian dan pembahasannya.

Dan pada bab kelima yaitu mengenai kesimpulan dan saran, dimana kesimpulan berisi mengenai jawaban dari rumusan masalah secara umum.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman. 2002. Dinamika Masyarakat Islam dalam Wawasan Fikih. Cetakan Kesatu Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Ahsin W. Al-Hafidz. 2008. Kamus Ilmu Al-Quran. Jakarta: Amzah.
- Al-Alabij, Adijani. 2002. *Perwakafan Tanah di Indonesia Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Al-Zuhayly, Wahbah. 1997. Zakat Kajian Berbagai Mazhab. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Anto Senjaya. http://antrabbie.blogspot.com/2011/08/diferensiasi-produk.html. Diakses pada tanggal 26 Desember 2012
- Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Asnawi, Nur dan Masyhuri. 2011. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*. Malang : UIN Maliki Press.
- Djaali. 2008. Psikologi Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Fakhruddin. 2008. Fiqih dan Manajemen Zakat di Indonesia. Cetakan Kesatu. Malang: UIN Malang Press.
- Fakhryrozi, Muhammad http://fahrirozy.wordpress.com/2011/09/06/bagaimana-seharusnya-lembaga-amil-zakat-memasarkan-zakat/.*Urgensi Pemasaran Bagi Lembaga Amil Zakat*. Diakses pada tanggal 30 Januari 2013.
- Gani Abdullah, Abdul. 2002. *Pengantar Kompilasi Hukum Islam dalam Tata Hukum Indonesia*. Cetakan Kedua. Jakarta: Gema Insani Press.
- Hasan, Ali. 2010. Marketing Bank Syariah. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Hasan, Iqbal. 2001. *Pokok-Pokok Materi Statistik (Statistik Deskriptif)*. Jakarta : Bumi Aksara.



- Hasan, Iqbal. 2002. Pokok-pokok Metodologi Penelitian. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Hasan, Iqbal. 2008. *Pokok-Pokok Materi Statistik 2 (Statistik Inferensif)*. Jakarta : PT.Bumi Aksara.
- http://andiesta39e.blogstudent.mb.ipb.ac.id/2012/02/23/diferensiasi-produk/. Diakses pada tanggal 27 Desember 2012
- http://istilahkata.com/relevan.html. Diakses pada tanggal 30 Januari 2013.
- http://kamusbahasaindonesia.org/kompleks/mirip#ixzz2JQoDmjzV. Diakses pada tanggal 30 Januari 2013.
- http://korannet.com/2011/12/definisi-penelitian.html. Diakses pada tanggal 5 Maret 2013.
- http://www.lmizakat.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=bl og&id=49&Itemid=116. Diakses pada tanggal 27 Desember 2012.
- http://www.sarjanaku.com/2012/12/pengertian-minat-menurut-para-ahli.html.

 Pengertian Minat Menurut Para Ahli Artikel Definisi Minat, Faktor, Macam Fungsi, Peukuran, Proses. Diakses pada tanggal 30 Januari 2013.
- Kasijan. 2000. Psikologi Pendidikan. Surabaya: PT Bina Ilmu.
- Mappiare, Andi. 1982. Psikologi Remaja. Jakarta: Rineka Cipta.
- Maulana, Agus. 1992. *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga.
- Millah, Zahrotul. Pengaruh Difernsiasi Produk Dan Soul Marketing Terhadap Kepercayaan Shohibul Qurban Pada Produk Superquban Rumah Zakat Cabang Semarang. http://library.walisongo.ac.id/digilib/gdl.php?mod=browse&op=read&id=jtptiain-gdl-zahrotulmi-5704. Diakses pada tanggal 14 Maret 2013.
- Nur Asnawi dan Masyhuri. 2011. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*. Malang: UIN Maliki Press.



- Oktavi, Sholikha. 1 November 2011. Penerapan PSAK Zakat Sebagai Salah Satu **Optimalisasi** Lembaga pada Ummat. http://ekonomi.kompasiana.com/moneter/2011/11/01/penerapan-psak-zakatsebagai-salah-satu-optimalisasi-peran-lembaga-zakat-pada-ummat/. Diakses pada tanggal 29 Desember 2012.
- Prasetyo.http://dsniamanah.or.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1 65:uu-no-23-tahun-2011&catid=75:undang-undang-zakat&Itemid=201. No 23 Tahun 2011. Diakses pada tanggal 27 Desember 2011
- Priyatno, Duwi. 2012. Belajar Praktis Analisis Parametrik dan Non Parametrik dengan SPSS. Yogyakarta: Gava Media.
- Rianto Al Arif, Nur. 2010. Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah. Bandung: Alfabeta.
- Riduwan. 2008. Metode dan Taknik Menyusun Tesis. Bandung: Alfabeta.
- Siregar, Syopian.. 2011. Statistika Deskriptif Untuk Penelitian, Jakarta: Rajawali Press.
- Soemitra, Andri. 2009. Bank & Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. Statistika Untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Surya, Mohammad. 2004. Psikologi Pembelajaran dan Pengajaran. Bandung: Pustaka Bani Quraisy.
- Syah, Muhibbin. 1997. Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru. Bandung: Rosdakarya.
- Syah, Muhibbin. 2008. *Psikologi Belajar*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Umar, Husein. 1997. Metodologi Penelitian (Aplikasi dalam Pemasaran). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- W. Al-Hafidz, Ahsin. 2008. Kamus Ilmu Al-Quran. Jakarta: Amzah.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Widodo, Hertanto dan Teten Kustiawan. 2001. Akuntansi dan Manajemen Kuangan untuk Organisasi Pengelola Zakat. Cetakan ke-1. Bandung: Institut Manajemen Zakat.