

Strategi Penghimpunan Dana Zakat pada Laz Persis KLP Kawalu Tasikmalaya

¹Rahmanita*, ²Nurul Fadila Dwiyantri, ³Rima Rahayu, ⁴Nida Siti Nurhamidah, ⁵Elis Nurhasanah
^{1,2,3,4,5} Universitas Siliwangi
*211002045@student.unsil.ac.id

Received: 26 January 2024

Revised: 29 January 2024

Published: 30 January 2024

Abstract

The existence of LAZ Persis KLP Kawalu in fundraising can be seen through its active participation in social activities and its fundraising strategies. One notable instance is during the earthquake disaster in Cianjur in 2022. Various groups of people donated and set aside a portion of their wealth for LAZ Persis KLP Kawalu. This is undoubtedly due to the public's trust in LAZ Persis KLP Kawalu's effective utilization of social funds provided by the community. This research aims to explore the zakat fundraising strategies implemented by LAZ Persis KLP Kawalu. The research method employed is a qualitative descriptive approach, utilizing both primary and secondary data. The findings of this research indicate that LAZ Persis KLP Kawalu employs four main strategies in gathering zakat funds. The initial strategy involved door-to-door approaches, but over time, this strategy has become less common as contributors prefer using transfer methods through information available on LAZ Persis KLP Kawalu's social media. Consequently, social media fundraising strategies have a more positive impact on increasing the amount of zakat funds received by LAZ Persis KLP Kawalu.

Keywords: Fundraising, Zakat, LAZ Persis KLP Kawalu

Abstrak

Eksistensi LAZ Persis KLP Kawalu dalam penghimpunan dana dapat dilihat dari keaktifannya dalam kegiatan sosial serta tak lepas dari strategi penghimpunan dana yang dilakukannya. Di antara bentuk eksistensi itu seperti saat terjadinya bencana gempa di Cianjur pada tahun 2022 lalu. Banyak dari beragam kalangan yang mendonasikan dan menyisihkan sebagian hartanya kepada LAZ Persis KLP Kawalu. Hal tersebut tentu karena adanya kepercayaan publik terhadap LAZ Persis KLP Kawalu dalam pendayagunaan dana sosial yang masyarakat berikan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi fundraising dana zakat yang diterapkan oleh LAZ Persis KLP Kawalu. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Data penelitian ini berasal dari data primer dan sekunder. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa terdapat empat strategi utama yang dilakukan oleh LAZ Persis KLP Kawalu dalam menghimpun dana zakat. Strategi awal yang digunakan adalah *door to door*, namun seiring berjalannya waktu strategi tersebut jarang dilakukan, karena *muzakki* lebih memilih menggunakan metode transfer melalui informasi yang terdapat dalam sosial media LAZ Persis KLP Kawalu. Sehingga strategi *fundraising* media sosial lebih memberikan dampak positif bagi peningkatan jumlah dana zakat yang di terima oleh LAZ Persis KLP Kawalu.

Kata kunci: Penghimpunan, Zakat, LAZ Persis KLP Kawalu

PENDAHULUAN

Sebagai salah satu pilar agama Islam, zakat adalah ibadah yang wajib dilakukan oleh setiap muslim yang telah memenuhi syarat dan ketentuan untuk melakukannya. Zakat sangat relevan dengan masalah kontemporer, terutama dalam sektor ekonomi. Melalui Alquran, Allah Swt. mengatakan bahwa mengeluarkan zakat dengan ikhlas adalah cara untuk mengukur posisi seseorang dan membersihkan jiwa dari berbagai sifat yang tidak baik. Selain itu, tujuan utama ibadah zakat adalah untuk mencegah kesenjangan sosial dengan membagi sebagian kekayaan antara sesama umat. Untuk mencapai tujuan zakat, harus ada seseorang atau kelompok yang secara profesional melakukan aktivitas pendayagunaan dan pengelolaan zakat (Rusdan, 2021).

Zakat, pada dasarnya merupakan alat untuk mendistribusikan kekayaan, dimana masalah sebenarnya adalah bagaimana instrumen tersebut dapat menyasar seluruh muzakki dan tersalurkan secara merata kepada semua mustahik agar tidak terfokus pada kelompok tertentu saja. Oleh karena itu, distribusi kekayaan harus difasilitasi dengan baik melalui suatu program yang efektif dan efisien. Program ini juga harus dikelola oleh lembaga yang kredibel, profesional, memiliki kedekatan komunikasi, dan andal untuk membangun kepercayaan mustahik dan muzakki (Zulkifli, 2022).

Tugas dari Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ) merujuk pada UU No. 23 Tahun 2011 yaitu untuk menghimpun, mengelola, dan mendayagunakan zakat. Dengan cara ini, diharapkan asas kebermanfaatannya zakat dapat dirasakan secara maksimal oleh masyarakat. Dari penghimpunan hingga pendayagunaan zakat, lembaga amil zakat sendiri memainkan peran penting dalam kelangsungan sistem zakat. Akibatnya, setiap lembaga amil harus menerapkan berbagai metode pengumpulan zakat agar pengumpulan dana zakat dapat secara optimal meningkatkan kesejahteraan umat, baik melalui produk produktif maupun konsumtif (Ramadhanti & Riyadi, 2020).

Lembaga Amil Zakat Kantor Layanan Pembantu Kawalu (LAZ Persis KLP Kawalu) merupakan lembaga pengelola zakat, infaq, dan shadaqah yang berkhidmat untuk meningkatkan kesejahteraan umat. Lembaga ini merupakan lembaga yang aktif walupun masih terbilang cukup baru, yaitu dikukuhkan oleh Kantor Pusat LAZ Persis yang berkedudukan di Bandung pada tanggal 12 Februari 2022. Dengan SK Pengesahan Tasykil Kantor Layanan Pembantu Lembaga Amil Zakat Persatuan Islam (LAZ Persis) Kawalu nomor 0500/S.Kep/LAZ PERSIS/II/2022.

Dalam penghimpunan dan pendayagunaan dana sosial, eksistensi LAZ Persis KLP Kawalu dapat dilihat dari keaktifannya dalam kegiatan sosial serta tak lepas dari strategi penghimpunan dana yang dilakukannya. Di antara bentuk eksistensi itu seperti saat terjadinya bencana gempa di Cianjur pada tahun 2022 yang berakibat pada beberapa wilayah mengalami kerusakan. Banyak dari beragam kalangan yang mendonasikan dan menyisihkan sebagian hartanya kepada LAZ Persis KLP Kawalu. Hal tersebut tentu karena adanya kepercayaan publik kepada LAZ Persis KLP Kawalu dalam pendayagunaan dana sosial yang masyarakat berikan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, penulis tertarik untuk melakukan analisis lebih dalam mengenai strategi fundraising dana zakat pada LAZ Persis KLP Kawalu. Dari penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi bagi pembaca dan dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya yang terkait dengan penelitian ini.

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi Fundraising

Menurut Umar dalam (Ramadhan et al., 2021) secara umum, strategi adalah proses di mana para pemimpin puncak menentukan rencana yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi sambil mengembangkan metode atau upaya untuk mencapai tujuan organisasi. Fundraising artinya mengumpulkan atau menghimpun dana. Yang dimaksud dengan “menghimpun” dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah proses, cara, dan perilaku pengumpulan. Dalam konteks zakat, menurut Furqon dalam (Anwar et al., 2019), penghimpunan dana mengacu pada suatu proses upaya atau kegiatan yang bertujuan untuk mengumpulkan dana dan mempengaruhi calon muzakki untuk mentransfer dana zakat, infak dan sedekahnya yang diarahkan kepada Lembaga Pengelola Zakat.

Kata “mempengaruhi” memiliki beberapa pengertian sebagai berikut:

- a. Menyampaikan informasi kepada publik mengenai eksistensi lembaga
- b. Mempengaruhi juga bisa berarti pengingatan dan kesadaran, yaitu mengingatkan para muzakki masa depan untuk menyadari bahwa kekayaan dan kepemilikannya bukan semata-mata karena usahanya sendiri.
- c. Dapat mengacu pada dorongan individu, lembaga, atau masyarakat untuk memberikan kontribusi finansial kepada suatu organisasi atau lembaga dalam bentuk zakat, infak, dan sedekah. (Ulpah, 2021)

Lazis Muhammadiyah Daerah Banyuwangi telah menerapkan strategi yang bersifat direct fundraising maupun indirect fundraising. Pada pelaksanaannya, strategi yang dilakukan yakni dengan charity box, jemput bola, filantropi cilik, literasi dan sosialisasi, telefundraising, direct email, pamflet, media sosial, quotes, dan soft campaign. Strategi-strategi yang dijalankan ini dapat meningkatkan perolehan penghimpunan dana zakat, infak, shadaqah dan dana sosial keagamaan lainnya. (Budi & Handayani, 2021)

Tujuan Fundraising

Tujuan fundraising menurut Juwaini adalah sebagai berikut:

- a. Tujuan penghimpunan dana merupakan tujuan yang amat esensial. Tujuan inilah yang menjadi tujuan utama pengelolaan lembaga dan menjadi alasan mengapa pengelolaan penghimpunan dana diperlukan.
- b. Tujuan kedua adalah memperbanyak calon donator atau memperbanyak jumlah pendonor. Organisasi yang terlibat dalam penggalangan dana harus terus meningkatkan jumlah donator.
- c. Meningkatkan atau membentuk citra lembaga. Kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan oleh lembaga swadaya masyarakat (LSM) secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi citra lembaga tersebut.
- d. Mengumpulkan relasi dan pendukung. Terkadang seseorang atau sekelompok orang berinteraksi dengan kampanye penghimpunan dana yang dijalankan oleh sebuah organisasi atau lembaga swadaya masyarakat (LSM).
- e. Tujuan kelima adalah meningkatkan kepuasan donor yang merupakan tujuan tertinggi dan mempunyai nilai jangka panjang, meskipun teknis pelaksanaan kampanye dilakukan setiap hari. Hal ini dikarenakan kepuasan donatur mempengaruhi nilai donasi kepada Lembaga. (Muliana, Muhammad Syahbudi, 2022)

Pola Fundraising

Menurut Iswoyo dalam Nauval pola fundraising yang dilakukan lembaga sosial memiliki tiga pola, pola pertama, ialah penggalangan melalui sumber yang tersedia dalam

bentuk muzakki perorangan, perusahaan, dan pemerintahan. Pola yang kedua, ialah dengan lembaga menciptakan sumber pendanaan yang baru bisa berupa unit usaha dan ekonomi yang bisa menambah pendapatan dana lembaga. Pola yang terakhir, ialah dengan mengkapitalisasi sumber non finansial dengan bentuk penggalangan in kind dan kerelawanan. (Ramadhan et al., 2021)

Sedangkan Abidin dalam Nauval memberikan pendapat, strategi fundraising memiliki empat aspek yang bersifat frekuentatif meliputi identifikasi calon muzakki penggunaan metode pada *fundraising*, kegiatan pengelolaan dan penjagaan muzakki, serta monitoring dan evaluasi kegiatan fundraising. (Ramadhan et al., 2021)

Macam-Macam Strategi *Fundraising*

Dalam kegiatan *fundraising* banyak metode dan teknik yang dapat diterapkan. Adapun metode yang dimaksud ialah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan oleh suatu lembaga atau organisasi guna menghimpun dana dari publik. Metode *fundraising* pada dasarnya dapat dibagi dua macam, yakni langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*) (Iskandar fatkhurohman, 2022).

a. Direct Fundraising (Penggalangan Dana Secara Langsung)

Metode ini menekankan pada interaksi yang terjadi antara *fundraiser* dan calon muzakki secara langsung. Informasi yang berkaitan dengan zakat disampaikan langsung kepada calon muzakki dengan berbagai media. Dengan metode ini, calon muzakki bisa memberikan respon secara langsung kepada *fundraiser* sehingga akan memudahkan untuk dilakukan follow up. Diantara contoh metode ini adalah pesan singkat, *Email*, penawaran surat untuk berdonasi, dan presentasi secara langsung (Zulkifli et al., 2022).

b. Indirect Fundraising (Penggalangan Dana Secara Tidak Langsung)

Berbeda dengan *direct fundraising*, metode *indirect fundraising* tidak secara langsung melibatkan donasi dalam proses penggalangan dananya. Metode ini menekankan pada proses branding lembaga di masyarakat. Seperti event organizer, melalui channeling, key partnership. (Lestari & Idawati, 2022)

Selain itu, strategi *fundraising* lain yang sering diterapkan oleh organisasi pelayanan sosial adalah *Dialogue fundraising*. Strategi ini merupakan strategi yang dilaksanakan dengan cara berdialog atau tatap muka secara langsung. Ini adalah salah satu strategi termudah untuk dilakukan agar memperoleh dana dalam jumlah yang banyak. Strategi *dialogue fundraising* memiliki beberapa jenis diantaranya. (Bayu Pradana, 2021):

1. *Door-to-door* (pintu ke pintu). Strategi ini adalah strategi mengumpulkan donasi langsung dari alamat tempat tinggal donor.
2. *Street fundraising* (penggalangan dana di jalan). Praktik dari strategi ini termasuk yang sering dilakukan.
3. *Private site fundraising*. Strategi ini dilakukan di lokasi yang ramai pengunjung seperti pusat perbelanjaan, stasiun, dan festival.
4. *Workplace fundraising* (penggalangan dana di tempat kerja). Strategi ini dilaksanakan dengan cara membujuk karyawan untuk melakukan donasi.
5. *Prospecting*, yakni strategi penghimpunan dana dengan cara melibatkan orang dalam sebuah percakapan, catatan kontak, dan informasi. Langkah yang harus dilakukan agar strategi ini dapat berjalan secara efektif dan membuahkan hasil adalah dengan

menggunakan database calon donor terlebih dahulu kemudian melakukan tindak lanjut dengan cara telepon atau mengirim direct mail kepada target donor.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Data penelitian ini berasal dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan dua cara, yaitu wawancara dan dokumentasi. Untuk memperoleh data primer dilakukan dengan melakukan wawancara langsung kepada Bapak H. Deni sebagai kepala divisi pendayagunaan, Bapak H. Dedi Suryandi sebagai Kepala divisi penghimpunan, Ibu Norrah sebagai kepala divisi keuangan, dan Ibu Annisah sebagai admi. Dalam memvalidasi data-data yang didapatkan pada penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

LAZ Persis adalah Lembaga Amil Zakat Persatuan Islam, sebuah lembaga yang berada dalam persyarikatan persatuan Islam. Kegiatan tersebut bertujuan untuk menerima atau menggalang dana zakat, infaq, shadaqah dan dana sosial dari individu dan lembaga, perusahaan dan institusi selanjutnya digunakan dan didistribusikan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat. LAZ Persis KLP Kawalu berkedudukan di Wilayah Kecamatan yaitu Kawalu sehingga kedudukannya sebagai kantor layanan pembantu Laz Persis daerah. LAZ Persis KLP Kawalu memiliki beberapa program untuk membantu menangani masalah masyarakat seperti Pendidikan, kesehatan, ekonomi dan sosial kemanusiaan. Diantaranya:

1. Umat Peduli
2. Penyaluran dana zakat, Infaq dan Shadaqah untuk delapan asnaf
3. Umat Pintar
4. Menyelenggarakan program beasiswa dan bantuan bagi siswa berprestasi atau kurang mampu
5. Umat Sehat
6. Program ini diselenggarakan sebagai wujud harapan bersama menciptakan umat yang sehat baik jasmani maupun rohani
7. Umat Mandiri
8. Laz Persis KLP Kawalu memberdayakan umat melalui program-program yang dirancang seperti bina ekonomi kecil produktif, pelatihan wirausaha, dll.
9. Umat Sholeh

Melalui penyelenggaraan pembinaan trilogy islam yaitu aqidah, ibadah dan ahlaq, diharapkan tercipta umat yang sholeh. Agar hal tersebut terealisasi, maka diperlukan strategi-strategi yang perlu dilakukan dalam menghimpun dana. Strategi *fundraising* memiliki tujuan dalam mengoptimalkan kinerja suatu lembaga. Adapun strategi *fundraising* dalam menghimpun dana yang dilakukan oleh LAZ Persis Kawalu menggunakan strategi secara *direct* dan *indirect fundraising*. Berikut penjelasan mengenai strategi LAZ KLP Persis Kawalu dalam fundraising dapat dilihat antara lain sebagai berikut:

1. Jemput Dana/ *Door to door*

Door to door adalah salah satu strategi yang dilakukan LAZ Persis KLP Kawalu, yaitu dengan cara mendatangi langsung ke *muzakki* yang dilakukan setiap bulan atau setiap ada permintaan layanan untuk datang ke rumah, kantor, atau tempat yang telah ditentukan. Strategi ini dilakukan untuk memudahkan kepada para *muzakki* dalam menyalurkan hartanya kepada LAZ Persis Kawalu, serta memperkenalkan kepada muzakki bahwa LAZ Persis Kawalu

sebagai Lembaga yang amanah. Namun dengan seiringnya waktu strategi ini jarang dilakukan, karena adanya strategi yang lebih praktis.

2. Media Sosial

Media sosial sebagai salah satu strategi komunikasi pemasaran yang dapat membantu memperkuat kesadaran merek bahkan memunculkan minat dan keputusan menggunakan jasa tertentu. Fikri Iskandar fatkhurohman, "Strategi Fundraising Zakat Profesi (Studi Kasus Baitul Maal Hidayatullah Sosials and Philanthropy 5, no. 1 (2022): 14. LAZ Persis KLP Kawalu memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk berinteraksi dengan *muzzaki* dan juga menginformasikan kegiatan *fundraising* ataupun penyaluran dana kepada masyarakat. Media sosial yang digunakan diantaranya *Instagram*, *tiktok* dan *facebook*. Namun yang lebih sering aktif digunakan adalah *Instagram*. Dengan penggunaan media sosial, dapat memudahkan LAZ Persis KLP Kawalu dalam melakukan penghimpunan dana zakat. Melalui media sosial tersebut, dicantumkan nomor rekening untuk transfer dana zakat, sehingga para *muzakki* dapat berkontribusi secara langsung. Proses pembayaran zakat pun menjadi lebih transparan dan efisien.

3. Literasi dan Sosialisasi

Sosialisasi menurut Riadi adalah proses yang dilalui oleh seseorang untuk memperoleh nilai-nilai, pengetahuan, dan keterampilan sehingga mereka dapat berpartisipasi secara aktif dalam masyarakat dengan berperilaku, berpikir, dan berperilaku sesuai dengan norma sosial untuk berpartisipasi sebagai anggota kelompok masyarakatnya. (Iskandar fatkhurohman, 2022) Dalam memaksimalkan potensi zakat yang ada, LAZ Persis KLP Kawalu melakukan sosialisasi yang difokuskan kepada *muzakki* ataupun calon *muzzaki* yang berada di lingkungan persyarikatan persatuan Islam khususnya, dan umumnya kepada masyarakat yang ingin menyalurkan hartanya.

4. Jalinan Relasi

Jalinan relasi menjadi salah satu strategi bagi lembaga untuk dapat dikenal lebih luas oleh masyarakat sekaligus dapat menjadi peluang untuk mendapatkan *muzakki* baru. Jalinan relasi yang dilakukan oleh LAZ Persis KLP Kawalu adalah dengan membuka pendaftaran kepada masyarakat yang ada di daerah setempat untuk menjadi relawan (*volunteer*). Tugas dari relawan ini akan sangat menarik bagi orang yang ingin terlibat langsung dalam kegiatan penghimpunan zakat ini. Seperti yang telah dilakukan beberapa waktu lalu, mereka ikut terjun langsung ke lapangan untuk menghimpun dana dari *muzakki*. Masyarakat yang mendaftar kebanyakan diikuti oleh kalangan pemuda/pemudi. Berdasarkan informasinya yang didapatkan dari hasil wawancara dengan Bapak H. Dedi selaku kepala divisi penghimpunan menyebutkan bahwa strategi ini cukup efektif dalam melakukan penghimpunan dana zakat.

SIMPULAN

Dari hasil pembahasa tentang strategi *fundraising* LAZ Persis KLP Kawalu, penulis menarik kesimpulan ada empat strategi utama *fundraising* LAZ Persis KLP Kawalu yaitu *door to door*, sosial media, literasi dan sosialisasi, serta jalinan relasi. Strategi awal yang digunakan LAZ Persis KLP Kawalu dalam menghimpun dana adalah *door to door*, namun seiring berkembangnya waktu strategi ini sudah jarang digunakan karena *muzakki* lebih memilih metode transfer karena dianggap lebih transparan dan efisien. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa strategi *fundraising* media social mempunyai dampak positif bagi peningkatan jumlah dana zakat yang di terima oleh LAZ Persis KLP Kawalu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, A. Z., Rohmawati, E., & Arifin, M. (2019). *Strategi fundraising zakat profesi pada organisasi pengelola zakat (OPZ) di Kabupaten Jepara Pendahuluan*. 119–126.
- Bayu Pradana. (2021). *Strategi fundraising dalam upaya meningkatkan perolehan zakat pada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Purbalingga*. 13.
- Budi, S., & Handayani, E. (2021). Strategi Fundraising Sebagai Upaya Peningkatan Perolehan Dana Zakat, Infaq, Shadaqah dan Dana Sosial Keagamaan Lainnya Pada Lazismu Daerah Banyuwangi. *Jekobis: Jurnal Ekonomi Dan Bisnsi, Vol. 24(2016)*, 66–74.
- Iskandar fatkhurohman, F. (2022). Strategi Fundraising Zakat Profesi (Studi Kasus Baitul Maal Hidayatullah Ponorogo). *Journal of Islamic Economics and Philanthropy, 5(1)*, 14. <https://doi.org/10.21111/jiep.v5i1.6081>
- Lestari, A. G., & Idawati, N. D. (2022). Strategi Fundraising, Manajemen Pengelolaan, Dan Penyaluran Dana Zakat, Infaq, Dan Shadaqah Pada Panti Yauma Majalengka. *J-Aksi : Jurnal Akuntansi Dan Sistem Informasi, 3(1)*, 217–228. <https://doi.org/10.31949/j-aksi.v3i1.2137>
- Muliana, Muhammad Syahbudi, S. M. (2022). Analisis Penghimpunan Dana ZIS (Zakat Infaq Sedekah) Berbasis Digital Studi Kasus (LAZNAS Nurul Hayat Cabang Medan). *Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora, 1(6)*, 654–661.
- Ramadhan, N. H., Hakim, R., & Muslikhati, M. (2021). Strategi Fundraising Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Muhammadiyah Kota Batu. *BALANCA : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, 3(01)*, 63–72. <https://doi.org/10.35905/balanca.v3i01.2133>
- Ramadhanti, F., & Riyadi, H. F. (2020). No Title. *Management Zakah and Waqf (MAZAWA), 2(1)*, 61–77.
- Rusdan. (2021). ANATOMI ZAKAT MAL (ANTARA IBADAH MAHDHAH DAN MU'AMALAH MALIYYAH). *PALAPA : Jurnal Studi Keislaman Dan Ilmu Pendidikan, 9(1)*, 96–125.
- Ulpah, M. (2021). Strategi Corporate Fundraising Zakat Infak Dan Shadaqah Pada Lazismu Jakarta. *Madani Syari'ah, 4(2)*, 1–12.
- Zulkifli, Arif Mubarak, & Faris Rafi Asshiddik Ravieq. (2022). Strategi Fundraising Zakat Pada Laz Nurul Fikri Kalimantan Tengah. *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan Dan Perbankan Syariah, 4(1)*, 54–66. <https://doi.org/10.52490/attijarah.v4i1.431>