

RPS MATA KULIAH

A. Identitas Mata Kuliah

| | |
|-------------------|---|
| Nama Mata Kuliah | : Manajemen Fundraising Zakat dan Wakaf |
| Program Studi | : Manajemen Zakat dan Wakaf |
| Semester/Kode/SKS | : 5 / / 3 SKS |
| Dosen | : Yunida Een Fryanti, M.Si |

B. Standar Kompetensi

| |
|---|
| Mahasiswa memahami mengenai manajemen fundraising pada lembaga zakat dan wakaf, memahami bagaimana cara mengelola donatur perorangan, donatur korporasi maupun donatur komunitas. |
|---|

C. Deskripsi Mata Kuliah

| |
|---|
| Mata kuliah ini mempelajari bagaimana menggalag dana (fundrasing), memahami marketing direct maupun indirect marketing, memahami mengenai marketing komunikasi, dan Customer Relationship Manajemen (CRM) |
|---|

D. Rencana Pembelajaran

| Minggu Ke | Kompetensi Dasar | Materi Pembelajaran | | Strategi Pembelajaran | Indikator Keberhasilan | Bobot Nilai |
|-----------|--|--|---|--|---|-------------|
| | | Pokok Bahasan | Sub Pokok Bahasan | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Memahami perbedaan penjualan, marketing dan fundraisng | Perbedaan penjualan, marketing dan fundraising | a. Penjualan b. Marketing c. Fundraising | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Curah Pendapat • Penjelasan Konsep dan umpan Balik • Review dan penyimpulan bersama | 1. Menjelaskan mengenai penjuln, maketing, dan fundraising 2. Mampu menjelaskan perbedaannya. | 5 |
| 2 | Memahami bauran Marketing | Bauran Marketing | a. Product b. Price c. Plaice d. Promotion | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Curah Pendapat • Penjelasan Konsep dan umpan Balik • Review dan | 1. Menjelaskan tentang produk original maupun mitasi 2. Mampu menjelaskan harga sebagai bauran pemasaran 3. Mampu menjelaskan | 8 |

| | | | | | | |
|---|---|-------------------------|--|--|---|---|
| | | | | penyimpulan bersama | bagaimana tempat menjadi bauran pemasaran 4. Mampu menjelaskan promotion sebagai bauran pemasaran | |
| 3 | Memahami Produk dalam Fundraisng di lembaga zakat dan wakaf | Product Fundraising | a. Produk zakat b. Produk infak c. Produk wakaf d. Program Kemanusiaan e. Produk Kemitraan f. CSR | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan balik • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | 1. Mampu menjelaskan produk Zakat, infak, sedekah dan wakaf 2. Memahami produk berupa program kemanusiaan 3. Memahami produk dalam kemitraan 4. Memahami produk dalam program CSR perusahaan | 8 |
| 4 | Memahami tentang Image lembaga dan brand | Image lembaga dan brand | a. Filosofi symbol, dana nama lembaga b. Pembentukan Image dan brand c. Pembentukan hastag | <ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan Konsep dan umpan balik • Searching symbol, | 1. Mampu menjelaskan arti pentingnya image lembaga 2. Mampu menjelaskan bagaimana membentuk brand lembaga dan | 7 |

| | | | | | | |
|----|---|----------------------------|--|---|--|---|
| | | | | nama, <ul style="list-style-type: none"> • Review dan penyimpulan bersama • | brand produk | |
| 5. | Memahami mengenai pasar fundraising Lembaga ZISWAF | Pasar dan segmentasi pasar | a. Pasar pada Lembaga ZISWAF b. Segementasi Pasar | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan balik • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | 1. Mampu mengenal pasar untuk lembaga ZISWAF | |
| 6 | Mampu Melaksanakan penggalangan dana langsung (Fundrasing Direct) | Penggalangan dana Langsung | 1. Direct Fundrasing 2. MLM Marketing | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan balik • Latihan kasus • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan | 1. Memahami bagaimana penggalangan dana langsung 2. Memahami konsep MLM Marekting | 7 |

| | | | | | | |
|-----|------------------------------------|------------------------------------|--|---|---|----|
| | | | | tindak lanjut | | |
| 7 | Praktek Penggalangan Dana langsung | Praktek Penggalangan dana langsung | Praktek Penggalangan dana langsung | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Praktek lapangan • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | 1. Mencoba melakukan penggalangan dana langsung ke perorangan 2. Mampu mengevaluasi pelaksanaan penggalangan dana langsung | 7 |
| 8 | UTS | | | | | 15 |
| 9 | Alat Bantu fundraising | Tools Fundrasing | a. Leaflet b. Brosur c. Spanduk d. Web e. Media social | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan Balik • Pembuatan alat bantu fundraising | 1. Mampu membuat alat bantu fundraising 2. Mampu mengevaluasi alat bantu yang kurang baik | |
| 10. | Penggalagan dana tidak langsung | Penggalangan Dana tidak Langsung | 1. Promotion 2. Media Electronik 3. Media Sosial | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan balik • Latihan kasus • Review dan penyimpulan | 1. Menjelaskan bagaimana promotion pada fundrasing 2. Mampu menjelaskan penggalangan dana melalui media elektronik dan media | 7 |

| | | | | | | |
|-----|--|----------------------|--|---|--|----|
| | | | | bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | social | |
| 11. | Mampu menyusun Proposal Fundrasing | Proposal Fundrasing | 1. Tujuan Proposal Fundrasing 2. Teknik Membuat Proposal Fundraising | • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan Balik • Pembuatan Proposal Fundrasing • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | 1. Mampu menyusun proposal fundrasing | 7 |
| 12. | Mampu menjelaskan tentang Marketing Komunikasi | Marketing Komunikasi | 1. Laporan penyelenggaraan program 2. Narasi Program 3. Kominikasi persuasif | • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan balik • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | 1. Menjelaskan Marketing komunikasi 2. Memahami pengakuan dan pengukuran pembiayaan masyarakat 3. Memahami pengakuan laba atau rugi masyarakat | 10 |

| | | | | | | |
|-----|--|------------------------|---|--|---|---|
| | | | | | 4. Menjelaskan pengaturan pengakhiran akad | |
| 13 | Mampu menjelaskan program kemitraan | Program Kemitraan | <ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis Program kemitraan 2. Kemitraan Fundraising | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan Balik • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | 1. Mampu membuat sebuah usulan program kemitraan | |
| 14. | Memahami bagaimana mengelola donatur (Customer Relasensif Manajemen) | CRM | <ol style="list-style-type: none"> 1. Laporan Donasi 2. Layanan Donatur 3. Penyesaian Konflik 4. Pengelolaan Partisipan (Relawan) | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan Konsep dan umpan Balik • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi Dan tindak lanjut | 1. Mampu menjelaskan bagaimana mengelola donatur sehingga mampu menjadi donatur tetap dan menjadi donatur partisipan yang menjadi perpanjangan tangan fundraising lembaga | |
| 15. | Memahami tanggung jawab | Tanggung Jawab Lembaga | Tanggung Jawab Lembaga Terhadap | <ul style="list-style-type: none"> • Orientasi • Penjelasan | 1. Memahami tanggung jawab lembaga | 5 |

| | | | | | | |
|----|--|------------------|---------|---|---|--|
| | lembaga terhadap amanah donatur | Terhadap donatur | donatur | Konsep dan umpan Balik <ul style="list-style-type: none"> • Review dan penyimpulan bersama • Evaluasi dan tindak lanjut | terhadap amanah yang diberikan oleh donatur | |
| 16 | UAS Proyek Besar Fundraising Kelompok atau Proyek kelas 15 | | | | | |

E. Penilaian

1. Jenis Penilaian : Proses dan Hasil

Instrumen yang digunakan :

a. Partisipasi

- i. Kehadiran (Daftar Hadir)
- ii. Aktivitas (Rubik Lembar Observasi)
- iii. Perilaku (Rubik Lembar Observasi)

b. Tugas

- i. Makalah (Lembar Penilaian)
- ii. Diskusi (Lembar Observasi)
- iii. Presentasi (Lembar Penilaian)
- iv. Produk Kuliah (Lembar Penilaian)

- c. UTS (Soal/Tes)
- d. UAS (Soal/Tes)

2. Kriteria Penilaian

| No | Aspek | Bobot |
|-------|--|-------|
| 1 | Partisipasi (Kehadiran, aktivitas, perilaku) | 30 |
| 2 | Tugas (makalah, diskusi, presentasi, produk perkuliahan lainnya) | 40 |
| 3 | UTS | 15 |
| 4 | UAS | 15 |
| TOTAL | | 100 |

3. Rancangan Tugas

Mata Kuliah : Manajemen Fundraising
Semester /SKS : 4 / 3 SKS

1. Tujuan Tugas : Mahasiswa mampu menyusun proposal fundraising
2. Uraian Tugas :
 - a. Buat proposal fundraising
 - b. Lampirkan dengan alat promotion
 - c. Persentasikan

3 Kriteria penilaian

| NO | Aspek | Uraian | Bobot |
|--------|---------------|---|-------|
| 1 | Relevansi | Kesesuaian laporan dengan instruksi | 20 |
| 2 | Ruang Lingkup | Kelengkapan pembahasan Dan kelengkapan analisa | 30 |
| 3 | Fleksibilitas | Kemungkinan penambahan analisa | 10 |
| 4 | Praktis | Keterlaksanaan | 20 |
| 5 | Efektivitas | Ketercapaian Tujuan | 20 |
| JUMLAH | | | 100 |

F. Referensi .

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">a. Manajemen Pemasaran Philip Kotler Edisi 12, Salemba 4, 2010b. Pola Strategi Penggalangan Dana Sosial di Indonesia: Pengalaman Delapan Belas Lembaga Sosial published 2003 by PIRAC |
|--|

Bengkulu, Februari 2019
Asisten Dosen

Yunida Een Fryanti, M.Si

