

**TELAAH STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA (*FUNDRAISING*)
WAKAF TUNAI UNTUK MEWUJUDKAN
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
(Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)**

Tesis

**OLEH
RAHMI SEPTIYANI
NIM 14800004**



**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2016**



**TELAAH STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA (*FUNDRAISING*)
WAKAF TUNAI UNTUK MEWUJUDKAN
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
(Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)**

**Tesis
Diajukan kepada
Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam
menyelesaikan Program Magister
Ekonomi Syariah**

**OLEH
RAHMI SEPTIYANI
NIM 14800004**

**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2016**

LEMBAR PERSETUJUAN

Tesis dengan judul **Telaah Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)** ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.

Malang, 12 Desember 2016
Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA

NIP. 19730719 200501 1 003

Malang,
Pembimbing II



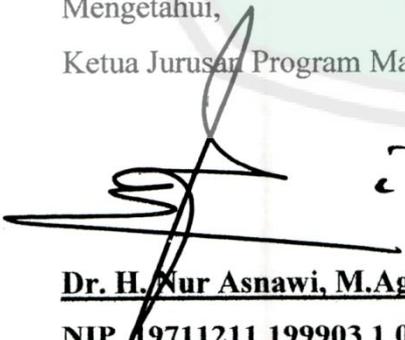
Dr. Siswanto, M.Si

NIP. 19750906 200604 1 001

Malang, 12 Desember 2016

Mengetahui,

Ketua Jurusan Program Magister Ekonomi Syariah



Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag

NIP. 19711211 199903 1 003

LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Tesis dengan judul **Telaah Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai Untuk Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)** ini telah diuji dan dipertahankan di depan sidang dewan penguji pada tanggal 21 Desember 2016.

Dewan Penguji,

(H. Aunur Rofiq, Lc., M.Ag., Ph.D) Ketua

NIP. 19670928 200003 1 001

(Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag) Penguji Utama

NIP. 19490929 198103 1 004

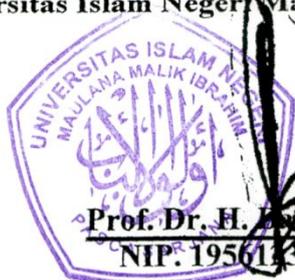
(Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA) Anggota

NIP. 19730719 200501 1 003

(Dr. Siswanto, M.Si) Anggota

NIP. 19750906 200604 1 001

Mengetahui
Direktur Pascasarjana,
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. Dr. H. Djalaluddin, M.Pd.I

NIP. 19561131 198303 1 032

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahmi Septiyani
NIM : 14800004
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Alamat : Perum Pondok Cempaka Indah F/5 RT 06 RW 02
Mulyorejo Sukun Kota Malang
Judul Penelitian : Telaah Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*)
Wakaf Tunai Untuk Pemberdayaan Masyarakat
(Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah
Perwakilan Jawa Timur)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa adanya unsur paksaan dari pihak manapun.

Malang, 12 Desember 2016

Hormat saya,



Rahmi Septiyani
NIM. 14800004

PERSEMBAHAN

Tesis ini dipersembahkan untuk:

1. Kedua orangtua tersayang yang sudah mencurahkan bantuan moril-materiil dengan doa, *support*, dan perhatian serta segala daya dan upaya untuk mendorong penulis selama menempuh pendidikan pascasarjana.
2. Kedua mertua terkasih di pulau yang cukup jauh di sana yang selama ini senantiasa memberikan motivasi dan tak pernah jenuh menanyakan perkembangan pendidikan mulai awal hingga akhir.
3. Suamiku tercinta, yang senantiasa penuh perhatian, pengertian, dan kasih sayang membantu dan mencurahkan segenap bantuan serta kemudahan fasilitas kepada penulis selama ini.
4. Keluarga besar dan kedua adik penulis. Semoga bisa memberikan *spirit* dan dorongan kepada mereka untuk terus berkarya dan berjuang menuntut ilmu pengetahuan.

KATA PENGANTAR



Tiada untaian kata yang bisa penulis ucapkan melainkan puji syukur kehadirat Allah *Subhaanahu wa Ta'ala*, Rabb Pemilik Seru Sekalian Alam yang telah memberikan limpahan rahmat, taufik, dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini sesuai dengan yang direncanakan. Sholawat dan salam tak lupa penulis haturkan kepada junjungan kita, Rasulullah Muhammad *Shallallahu 'alaihi wa sallam* beserta keluarga beliau, para sahabat dan *shohabiyah, salafus sholih*, dan pengikut-pengikut beliau hingga di akhir zaman.

Begitu banyak pihak yang sudah membantu penulis menyelesaikan penelitian ini. Oleh karena itu tidak lupa penulis mengucapkan *jazakumullahu khoirul jaza'* dan menghaturkan penghargaan dan terima kasih yang sangat besar kepada semua pihak, khususnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si selaku Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang atas segala layanan dan fasilitas yang telah diberikan selama penulis menempuh studi.
2. Prof. Dr. H. Baharuddin, M.Pd.I selaku Direktur Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengikuti proses belajar di pascasarjana.
3. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Ketua Program Studi Magister Ekonomi Syariah dan Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA selaku Sekretaris Program Studi Magister Ekonomi Syariah yang telah memberikan arahan, motivasi, dukungan, kemudahan dalam memperoleh pelayanan dalam studi, serta senantiasa siap membantu dalam hal tugas-tugas perkuliahan terhadap penulis selama menempuh studi Magister Ekonomi Syariah di Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA selaku Pembimbing I yang senantiasa memberikan arahan dengan penuh kesabaran, memberi bimbingan, dan motivasi serta kesediaan waktu untuk sekedar membaca dan mengoreksi tulisan yang berkaitan dengan penelitian ini. Jazakallahu khairan katsir atas kesediaan ustadz membantu dan membimbing penulis.

5. Dr. Siswanto, M.Si selaku Pembimbing II yang tidak henti-hentinya mencari penulis, mendidik, memberikan contoh hingga mengarahkan penelitian dalam instrumen-instrumen yang dibutuhkan agar tepat sasaran sehingga penulis berusaha menjalankan sesuai petunjuk dan arahan yang beliau berikan.
6. Semua staf pengajar/dosen serta semua staf TU Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dan seluruh karyawan yang tidak memungkinkan penulis sebut satu persatu karena telah memberikan pengajaran, bimbingan, arahan, wawasan keilmuan yang *up to date*, dan kemudahan-kemudahan selama menyelesaikan studi.
7. Pak Caturrohman selaku Manager SDM dan Penghimpunan BMH Perwakilan Jatim, Pak Eko selaku Manager Keuangan BMH Perwakilan Jatim, Pak Andi selaku Manajer Marketing Komunikasi, Ustadz Yasin selaku Koordinator Kotak Amal BMH Perwakilan Jatim, Pak Darmaji staf bagian Resepsionis BMH Perwakilan Jatim beserta seluruh karyawan dan jajaran pimpinan Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur lainnya yang sudah memberikan kemudahan bagi penulis untuk memperoleh data penelitian, keluangan waktu untuk melakukan wawancara, kemudahan berkomunikasi via email dan media sosial lain, bahkan sekedar menemani ke lokasi pondok pesantren Tahfizh untuk mendapatkan bukti-bukti aset wakaf tunai yang ada. *Jazakumullahu khairan katsir* atas semua bantuan yang diberikan. Semoga Allah Ta'ala senantiasa memberikan keberkahan bagi Baitul Maal Hidayatullah dalam sepek terjangnya sebagai salah satu LAZNAS terpercaya yang dimiliki negeri ini, aamiin Allahumma aamiin.
8. Kepada suamiku tercinta, Akidah Fitrah yang telah memberikan dukungan dan motivasi yang begitu besar selama penulis menempuh pendidikan pascasarjana. Tidak henti-hentinya curahan semangat bahkan bantuan mengantar dan menemani penulis dalam melakukan wawancara pun senantiasa ia berikan walaupun di tengah kesibukan pekerjaan yang harus ia lakukan sehingga akhirnya penulisan tesis ini bisa selesai pada waktunya.
9. Kedua orangtua tersayang, ayahanda H. Abu Bakar dan ibunda Hj. Isten yang tiada hentinya *mensupport* dengan doa, senantiasa memberikan semangat, dan motivasi yang begitu besar dengan dorongan moril maupun materiil sehingga

penulis memiliki cadangan energi yang bisa memompa semangat untuk menyelesaikan pendidikan di pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Tidak lupa pula sokongan dari keluarga besar termasuk kedua mertua, H. Ikraman dan Hj. Siti Kalsom dengan doa dan motivasi walaupun beliau berdua berada jauh di seberang pulau.

10. Rekan-rekan seperjuangan pascasarjana Ekonomi Syariah Angkatan 1 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, teman-teman FORGRES yang berusaha mensosialisasikan dan menegakkan dakwah muamalah dan ekonomi Islam melalui beberapa kegiatan bermanfaat selama penulis menempuh pendidikan pascasarjana serta beberapa teman dari almamater S1 STEI Tazkia yang sering sekali direpotkan dengan permintaan bantuan *link*, jurnal, dan bantuan keuangan waktu untuk sekedar diskusi dan berbincang-bincang mengenai perkembangan terbaru seputar ekonomi Islam.

Semoga balasan amal-amal kebaikan dan pahala dari Allah *Subhaanahu wa Ta'ala* senantiasa tercurah dan berlimpah atas setiap kebaikan yang sudah tertanam dan diberikan kepada penulis selama ini.

Dalam penulisan tesis ini tak lupa penulis menyadari ada banyak kelemahan dan kekhilafan sebab pada dasarnya penulis hanyalah manusia biasa yang tak luput dari kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca adalah hal yang penting dan berharga agar tesis ini bisa selesai dengan beberapa kelemahan yang terminimalisir kehadirannya. *At last but not least*, semoga kehadiran tesis ini bisa memberikan manfaat berupa kontribusi pemikiran dan semoga bisa menjadi keberkahan bagi penulis sekaligus pembaca, aamiin Allahumma aamiin.

Malang, 27 Desember 2016

Rahmi Septiyani

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERSETUJUAN TESIS	iii
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN TESIS	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
MOTTO	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	14
C. Tujuan Penelitian	14
D. Manfaat Penelitian	14
E. Orisinalitas Penelitian	15
F. Definisi Istilah	20
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Konsep Wakaf Tunai	22
1. Pengertian Wakaf	22
2. Landasan Hukum Wakaf	26
3. Syarat dan Rukun Wakaf	32
4. Jenis-jenis Wakaf	36
5. Konsep Wakaf Tunai: Tinjauan Fiqh.....	42
6. Sertifikat Wakaf Tunai	46
7. Pengelolaan Wakaf Tunai	50
B. Strategi Penghimpunan Dana (<i>Fundraising</i>)	57
1. Definisi <i>Fundraising</i> , Substansi & Metode	57
2. <i>Fundraising</i> Wakaf Tunai	61
3. Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf	65
4. Strategi <i>Fundraising</i> : Cabang Ilmu Pemasaran	70
C. Strategi Pemasaran dan Kearifan Lokal	72
1. Konsep Kearifan Lokal	72
2. Kearifan Lokal di Bidang Ekonomi	74
3. Kearifan Lokal dalam Strategi Pemasaran.....	76
D. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai	77
1. Perkembangan Wakaf Tunai di Indonesia	77
2. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai di Lembaga Wakaf	79
E. Kerangka Berpikir	86

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	88
B. Latar Penelitian	90
C. Kehadiran Peneliti	91
D. Data dan Sumber Data Penelitian	92
E. Teknik Pengumpulan Data	95
F. Teknik Analisis Data	97
G. Pengecekan Keabsahan Data	99

BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMH Perwakilan Jatim	103
1. Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah	103
a. Sejarah Berdirinya Baitul Maal Hidayatullah	103
b. Visi dan Misi Baitul Maal Hidayatullah	108
c. Filosofi Logo Baitul Maal Hidayatullah	109
d. Keadaan Pimpinan & Pegawai BMH Jatim	109
e. Program Nasional dan Unggulan BMH 2016	110
2. Profil BMH Perwakilan Jatim	116
a. Sejarah Berdiri dan Letak Geografis	116
b. Prinsip, Nilai Lembaga & <i>Grand Strategy</i>	119
c. Rekening Program BMH Jatim	120
B. Paparan Data Hasil Penelitian di BMH Jatim	121
1. Tahap-tahap Perumusan Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Tunai BMH Jatim	121
2. Bentuk Layanan Bagian Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf BMH Jatim	134
3. Upaya Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai	140
C. Temuan Penelitian	142

BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Telaah Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Tunai BMH Jatim	144
1. Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Tunai yang dilakukan BMH Jatim	144
a. Proaktif Melakukan Sosialisasi di Lapangan	144
b. Penggunaan Media Promosi dan Iklan Melalui Divisi <i>Marketing</i> Komunikasi	149
2. Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Tunai BMH Jatim Berdasarkan Kearifan Lokal	153
B. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai BMH Jatim: Sasaran Pokok Tiga Bidang Utama	156

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan	166
---------------------	-----

B. Saran-saran	167
DAFTAR PUSTAKA	168
LAMPIRAN-LAMPIRAN	178



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Orisinalitas Penelitian	18
2.1. Potensi Dana Wakaf Tunai di Indonesia	53
2.2. Alur Kerangka Pemikiran	87
3.1. Deskripsi Pertanyaan Wawancara	93
3.2. Perbedaan Istilah Pengujian Keabsahan Data	99
4.1. Keadaan SDM BMH Perwakilan Jatim	110
4.2. Alokasi Program Nasional BMH 2016	114
5.1. Perbandingan Peningkatan Dana Wakaf BMH	148
5.2. Pemberdayaan Masyarakat Dengan Wakaf Tunai BMH Jatim	163



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
3.1. Analisis Data Model Miles-Huberman	98
3.2. Alur Triangulasi Teknik	100
3.3. Alur Triangulasi Sumber	101
4.1. Logo Baitul Maal Hidayatullah	109
4.2. Iklan Program Armada Dakwah dan Wakaf Ambulans	133
4.3. Iklan Layanan Kajian Islam BMH Jatim	139



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Reduksi Data Hasil Wawancara	178
2. Struktur Organisasi BMH Perwakilan Jatim	195
3. Struktur BMH Perwakilan Jawa Timur Kantor Mulyasari Surabaya	197
4. <i>Job Description</i> BMH Perwakilan Jatim 2016	198
5. Lampiran foto penulis dengan narasumber	210
6. Lampiran Tampak Depan Pondok Darul Hijrah I di Surabaya	211
7. Lampiran SWT BMH Jatim	212
8. Lampiran Layanan Kajian dan Seminar BMH	213
9. Lampiran Pondok Pesantren Agro Dakwah BMH Jatim	215
10. Program Wakaf Tunai Ambulans	218
11. Lampiran Sumber dan Penggunaan Dana BMH Jatim	220
12. Lampiran Perkembangan Pondok DH II di Pandaan	221
13. Laporan Keuangan Tahunan LAZNAS BMH	222
14. Surat Permohonan Izin Penelitian di BMH Jatim	223

MOTTO

“Kehilangan waktu itu lebih sulit daripada kematian karena kehilangan waktu membuatmu jauh dari Allah dan hari akhir. Sementara itu, kematian membuatmu jauh dari kehidupan dunia dan penghuninya saja”

(Ibnu al-Qoyyim)

وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ إِنَّ اللَّهَ لَغَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾

“Dan barangsiapa yang berjihad, maka sesungguhnya jihadnya itu adalah untuk dirinya sendiri. Sesungguhnya Allah benar-benar Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.” (Qs. Al Ankabut: 6)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٠٠﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bersabarlah kamu dan kuatkanlah kesabaranmu dan tetaplah bersiap siaga (di perbatasan negerimu) dan bertakwalah kepada Allah, supaya kamu beruntung.” (Qs. Ali Imran: 200)

ABSTRAK

Septiyani, Rahmi. 2016. *Telaah Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)*. Tesis, Program Studi Magister Ekonomi Syariah, Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: (1) Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., M.A, (2) Dr. Siswanto, M. Si

Kata Kunci: penghimpunan dana, wakaf tunai, pemberdayaan

Wakaf tunai produktif saat ini menjadi pusat perhatian karena kemampuannya mewujudkan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di berbagai bidang. Wakaf produktif juga hadir sebagai solusi untuk membantu program pemerintah mengentaskan kemiskinan dan problematika kehidupan lainnya di negeri ini dengan menghadirkan peluang-peluang pemberdayaan. Tujuan dilakukan penelitian ini untuk mendeskripsikan tentang, *pertama* strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Jawa Timur, dan *kedua* kontribusi dari penerapan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai BMH Jawa Timur dalam menarik waqif untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat.

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dalam proses pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan metode Miles-Huberman melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan/verifikasi. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi teknik dan sumber.

Hasil penelitian yang dapat peneliti sampaikan adalah: *Pertama*, strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Jawa Timur dilakukan dengan dua cara (1) proaktif melakukan penjemputan waqif atau calon waqif di lapangan sebagai bagian dari sosialisasi program wakaf tunai sekaligus mengenalkan lembaga BMH Jatim dengan lembaga-lembaga lain yang sejenis, (2) menggunakan media promosi dan iklan-iklan yang kreatif dengan tujuan memudahkan penyampaian program kerja BMH Jatim sekaligus memudahkan kerja tim *marketing* yang terjun langsung ke lapangan. Media promosi ini juga menjadi alat untuk menarik waqif khususnya mereka yang belum mengenal BMH. *Kedua*, strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang diterapkan oleh BMH Perwakilan Jawa Timur diterapkan dengan memperhatikan kearifan lokal yang dimiliki oleh masyarakat kota Surabaya termasuk memberikan kemudahan dalam pelayanan, penjemputan dana wakaf, serta teknik-teknik yang digunakan untuk mensosialisasikan program wakaf tunai BMH Jatim. *Ketiga*, upaya untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat sebagai kontribusi program wakaf tunai BMH Jatim dilakukan di tiga bidang utama yakni dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, dan kesehatan. Khusus bidang dakwah dan pendidikan berupa pembangunan pondok Tahfidzul Quran di Surabaya dan Pandaan memiliki porsi alokasi dana terbesar yang menarik minat pewaqif untuk ikut serta berpartisipasi.

ABSTRACT

Earning cash waqf nowadays became the center of public attention because of its ability to realized and improving the welfare of society in many sectors. However the productive waqf espousing a solution to support the government programs alleviating a poverty and the sort of living in Indonesia by emerging the empowerment opportunities. This study explored fundraising strategy involved in the community empowerment. The study's goals were: 1) describe a fundraising cash waqf strategy compiled by Baitul Maal Hidayatullah East Java representative, and 2) describe a contribution of the strategy for accumulating waqif even for achieving the community empowerment.

The experiment included a qualitative research approach and case study. Data were collected from multiple sources: documentary evidence, guided interviews with the manager and the staff, and the observation of the office; physical evidence of boarding school building; also the fundraising process. A strategy fundraising model provided Miles-Huberman conceptual framework for the study and served as an analytical tool in data analysis.

The result showed a fundraising cash waqf strategy at BMH was done in two ways such as, (1) doing strategic methods to socialized and promoted the cash waqf programs included getting proactive in public society, then (2) using media promotion and advertised cash waqf programs. Thereafter, this strategy also taken a local wisdom of Surabayan people including many factors as services, a closing techniques, and an invitation. The study also demonstrates that the cash waqf contribution at BMH East Java had a fully attention in the three main areas like: education, socioeconomic, and health. The largest portion of cash waqf funds majorities were begun in education (built Darul Hijrah Tahfizh Boarding School).

Keywords: raising funds, cash waqf, empowerment

مستخلص البحث

سبتياني، رحمي. ٢٠١٦. تحليل استراتيجية جمع تبرعات الوقف النقدي لتحقيق تمكين المجتمعات (دراسة حالة في بيت المال "هداية الله" فرع جاوى الشرقية). رسالة الماجستير. قسم الاقتصاد الشرعية. كلية الدراسات العليا جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بالانج. إشراف: (١) د. الحاج أحمد جلال الدين، الماجستير، (٢) د. سيسوانتو، الماجستير.

الكلمات الرئيسية: جمع التبرعات، الوقف النقدي، تمكين.

إن الوقف النقدي حالياً مرغوب لدى الناس ويركزون عليه لأنه يستطيع أن يحقق ويرتقي في جميع المجالات المستهدفة من الواقع والمجتمع. ويسهم الوقف النقدي في حلول مشكلات برنامج الحكومة كتقليل نسبة الفقر والمشاكل الحياتية الأخرى في البلد لحضور فرص التمكين. وأما أهداف هذا البحث فهي وصف: (١) استراتيجية جمع التبرعات (*fundraising*) الوقف النقدي عقده بيت المال "هداية الله" في جاوى الشرقية، (٢) إسهام تطبيق استراتيجية جمع التبرعات (*fundraising*) الوقف النقدي بيت المال "هداية الله" لجذب الواقع لتحقيق تمكين المجتمعات. استخدمت الباحثة البحث الكيفي في بحثها بمدخل دراسة حالة. وفي جمع البيانات، استخدمت طريقة الملاحظة والمقابلة والتوثيق. وتحليل البيانات المستخدمة في هذه الدراسة هو نموذج مايلز وهابerman وجرى التحليل على الخطوات التالية وهي جمع المعلومات، تصنيف البيانات، عرض البيانات، والاستنتاج. وأما تصديق البيانات بطريقة الثلاثية.

إن نتيجة البحث دلت على أن (١) استراتيجية جمع تبرعات الوقف النقدي طبقها بيت المال "هداية الله" بجاوى الشرقية بطريقتين وهما (أ) أخذ الواقع أو مرشح الواقع في الميدان والتعرف على هيئة بيت المال "هداية الله" بجاوى الشرقية والمؤسسات المناظرة الأخرى، (ب) استخدام الوسائل الترفيعة والإعلام الابتكاري بهدف تسهيل تقديم برامج بيت المال "هداية الله" وكذلك تسهيل التسويق في الميدان وهيئته. يهدف تعرف الواقع على البرامج وجذبه لصرف وقفه على برامج بيت المال، (٢) استراتيجية جمع تبرعات الوقف النقدي الذي طبقه بيت المال "هداية الله"

نظرا إلى العادات والتقاليد المحلية في سكان سورابايا ويعطي التسهيلات في الخدمات، وأخذ تمويل الوقف والتقنيات التي استخدمها الهيئة وتعرف بيت المال "هداية الله"، (٣) إن محاولة الهيئة لتحقيق تمكين المجتمعات كان على بثلاث طرق أساسية وهي في مجال الدعوة والتربية، ومجال الاقتصاد الاجتماعي، ومجال الصحة. يركز مجال الدعوة والتربية على تأسيس معاهد تحفيظ القرآن في سورابايا وباندان، وهذا المجال هو أكبر المجالات وأكثرها جذبا للواقف للصرف عليه.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Sebagai salah satu negara berkembang dan masuk dalam peringkat empat besar dunia karena kepadatan penduduknya¹ yang tinggi, Indonesia menghadapi berbagai problematika di bidang ekonomi, sosial, hukum, dan politik. Permasalahan mendasar yang harus dihadapi pemerintah terbagi atas beberapa garis besar.²

Di antara problematika tersebut masalah utama yang dihadapi berkaitan erat dengan kemiskinan. Kemiskinan dapat memicu timbulnya kriminalitas, korupsi, kesenjangan sosial, masalah keamanan, dan faktor-faktor lainnya. Kemiskinan terjadi bukan karena tingginya jumlah penduduk. Ada faktor lain seperti lemahnya daya beli masyarakat sebagai dampak kurangnya ketersediaan lapangan pekerjaan sehingga tingkat pendapatan rendah. Pemicunya antara lain sumber daya manusia yang kurang berkualitas akibat tingkat pendidikan yang masih di bawah rata-rata. Oleh karena itu salah satu upaya solutif untuk mengatasi kemiskinan yakni dengan berwirausaha atau menciptakan lapangan kerja secara mandiri yang mampu menyerap sumber daya manusia. Tentu saja diperlukan

¹Wikipedia 2016, “Daftar Negara Menurut Jumlah Penduduk”, https://id.wikipedia.org/wiki/Daftar_negara_menurut_jumlah_penduduk, (online) diakses 25/07/2016 pukul 09.11.

²Terdapat 17 (tujuh belas) garis besar problematika yang dihadapi pemerintah Indonesia, antara lain: 1) permasalahan kemiskinan disebabkan oleh ledakan jumlah penduduk yang tidak disertai dengan peningkatan kualitas SDM dan tingginya harga-harga kebutuhan pokok, 2) tingkat korupsi yang tinggi dan sudah membudaya, 3) penegakan hukum yang lemah dimana sekelompok masyarakat kaya dan berkuasa dapat dengan mudah terbebas dari jeratan hukum, 4) kualitas pendidikan di Indonesia yang rendah, 5) pengelolaan sumber daya alam yang buruk karena ketidakmampuan pemerintah mengelola secara mandiri dan menyerahkan sepenuhnya pada investor asing, 6) kasus-kasus SARA (Suku, Agama, Ras, Antargolongan) yang merajalela, 7) kerusakan lingkungan yang parah karena pencemaran lingkungan, penebangan hutan secara ilegal, tingkat penggunaan kendaraan bermotor yang tinggi, dan lain sebagainya, 8) kesenjangan sosial, 9) kemacetan, 10) pengangguran, 11) banyak daerah yang kurang diperhatikan terutama daerah-daerah tertinggal di wilayah perbatasan dan terpencil, 12) fasilitas kesehatan yang kurang memadai serta biaya pengobatan yang cenderung masih mahal, 13) permasalahan keamanan, 14) narkoba, miras, dan rokok, 15) Penyakit-penyakit seksual karena kemudahan mengakses internet tanpa aturan dan pembinaan moral yang masih dipertanyakan, 16) budaya konsumtif yang menjadi tradisi, dan terakhir ialah 17) tingginya tingkat pelanggaran hak cipta. Disadur dari Hedi Sasrawan 2014, “17 Masalah Yang Terjadi di Indonesia”, <https://hedisasrawan.blogspot.co.id/2014/11/17-masalah-yang-terjadi-di-indonesia.html>, (online) diakses 28/07/2016 pukul 20.05.

modal dan bantuan kerjasama dari segenap pihak antara pemerintah-masyarakat untuk membantu mensukseskan program ini. Konteksnya di Indonesia dan di beberapa negara muslim, bantuan suntikan dana modal bisa terkumpul dari pemberian sukarela (infaq, shadaqah, wakaf) sebagian penduduk muslim yang mampu/berkelebihan harta untuk membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Hal ini masuk dalam pengembangan kelembagaan (*institutional building*) atau biasa disebut dengan mekanisme keuangan sebagai salah satu cara yang bisa berpotensi untuk mengentaskan kemiskinan³.

Sebagaimana kita ketahui, seorang muslim yang senantiasa menyandarkan sikap dan perilakunya pada tuntunan dalam Alquran-hadits akan membentuk kebiasaan positif yang berkaitan dengan memelihara hubungan baik antara sesama manusia (*hablum minannas*). Salah satunya dengan mengeluarkan sebagian kecil harta yang dimiliki dalam bentuk infaq, shadaqah, dan kewajiban berzakat melalui institusi atau lembaga ZISWAF (Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf) untuk membantu sesama yang kekurangan. Kehadiran lembaga ZISWAF mudah ditemukan di beberapa wilayah perkotaan dan pedesaan di Indonesia. Menjamurnya lembaga-lembaga ini seiring dengan kompleksitas problematika kehidupan –salah satunya kemiskinan tersebut, menjadi fenomena tersendiri yang mencetuskan lahirnya program-program penyaluran dana produktif⁴ (khususnya penyaluran dana zakat dan wakaf) dengan tujuan membantu mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Berbicara tentang wakaf tentu sama halnya dengan zakat, infaq, dan shadaqah sebagai aktivitas mengumpulkan pundi-pundi pahala kebaikan. Dalam Alquran disebutkan:

الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ثُمَّ لَا يُتَّبِعُونَ مِمَّا أَنْفَقُوا مَنًّا وَلَا أَذًى هُمْ

أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ ﴿١٢٥﴾

³Ada lima cara yang berpotensi untuk mengentaskan kemiskinan, yang bisa berupa: 1) pengembangan kelembagaan (*institutional buliding*), 2) akses, 3) kesejahteraan (*welfare*), 4) kesadaran (*conscientization*), dan 5) partisipasi politik (*political participation*). Disadur dari Syafrudin Arif, “Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam” *Jurnal Ekonomi Islam La Riba*, Vol. 4, No. 1, Juli 2010, hlm. 86.

⁴Sri Budi Cantika Yuli, “Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)”, *Jurnal Ekonomika-Bisnis*, Vol. 6, No.1, Januari 2015, hlm. 2-3.

“Orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah, kemudian mereka tidak mengiringi apa yang dinafkahkan itu dengan menyebut-nyebut pemberiannya dan dengan tidak menyakiti (perasaan si penerima), mereka memperoleh pahala di sisi Tuhan mereka, tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati.” (Qs. Al Baqarah: 262)

Inti dari ayat ini mengajarkan kepada manusia untuk mementingkan kemaslahatan umum yang dibangun dari kepemilikan harta benda pribadi agar dimanfaatkan orang lain sehingga ia menjadi pribadi yang berguna di hadapan Allah *Subhaanahu Wa Ta’ala*. Melalui ayat lain dikatakan:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا ﴿٥٠﴾

“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada di dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berikanlah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.” (Qs. An Nisa: 5)

Ajaran Islam menganjurkan pemeluknya membantu sesama yang membutuhkan. Sebagaimana janji Allah Swt. yang tercantum dalam ayat suci Alquran dan hadits Rasulullah Saw., kemudahan untuk memberi dan saling membantu sesama akan Allah Swt. balas dengan ganjaran pahala dan tiket masuk ke surga-Nya kelak. Dalam firmanNya tertulis:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ وَجِلَّتْ قُلُوبُهُمْ وَإِذَا تُلِيَتْ عَلَيْهِمْ آيَاتُهُ زَادَتْهُمْ إِيمَانًا وَعَلَىٰ رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ ﴿٢٠٠﴾ الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ ﴿٢٠١﴾ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُؤْمِنُونَ حَقًّا ۚ لَهُمْ دَرَجَاتٌ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَمَغْفِرَةٌ وَرِزْقٌ كَرِيمٌ ﴿٢٠٢﴾

“Sesungguhnya orang-orang yang beriman (orang yang sempurna imannya) ialah mereka yang bila disebut nama Allah (menyebut sifat-sifat yang mengagungkan dan memuliakannya) gemetarlah hati mereka, dan apabila dibacakan ayat-ayatNya bertambahlah iman mereka (karenanya), dan hanya kepada Tuhanlah mereka bertawakkal. (Yaitu) orang-orang yang mendirikan

shalat dan yang menafkahkan sebagian dari rezki yang Kami berikan kepada mereka. Itulah orang-orang yang beriman dengan sebenar-benarnya. mereka akan memperoleh beberapa derajat ketinggian di sisi Tuhannya dan ampunan serta rezki (nikmat) yang mulia.” (Qs. Al Anfaal: 2-4)

Konteks wakaf tak ada bedanya dengan infaq-shadaqah dalam hal menabung amalan kebaikan sedangkan kaitannya dengan definisi, syarat, dan tujuan wakaf jelas jauh berbeda. Wakaf bertujuan⁵ untuk memberikan manfaat atau faedah harta yang diwakafkan kepada orang yang berhak dan dipergunakan sesuai dengan ajaran syariah Islam. Hingga saat ini wakaf terus berkembang secara komprehensif⁶ ke arah yang lebih produktif dengan tujuan akhirnya meningkatkan kehidupan sosial masyarakat. Wakaf produktif dalam beberapa literatur merupakan sebutan lain dari wakaf benda bergerak yang berupa uang atau saham. Kata ‘produktif’ yang bersanding dengan ‘wakaf’ bermakna setiap aset wakaf berupa uang tunai atau saham dapat dimanfaatkan dalam bentuk investasi di Lembaga Keuangan Syariah atau pembiayaan suatu proyek yang hasilnya bisa dialokasikan untuk kepentingan masyarakat banyak.

Masih berkaitan dengan asumsi wakaf produktif sebagai sebuah produk dana sosial yang menguntungkan dan bermanfaat, bila dikalkulasikan dalam perhitungan akan terlihat seperti berikut ini. Diketahui jumlah muslim Indonesia kelas menengah diperkirakan 10 juta jiwa dengan penghasilan rata-rata perbulan Rp 500.000 hingga Rp 10.000.000. Maka untuk perhitungannya akan memperoleh dana sekitar Rp 3 Triliun pertahun dari wakaf tunai⁷. Dana ini sangat besar serta bermanfaat untuk negara apabila dialokasikan untuk menggeliatkan pertumbuhan ekonomi, membiayai pembangunan, atau membantu melunasi hutang-hutang pemerintah yang menjerat karena sistem bunga.

Saat ini, era wakaf produktif di Indonesia sudah masuk dalam fase profesional seiring dengan dukungan kekuatan legalitas perundang-undangan

⁵Syafrudin Arif, “Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam” *Jurnal Ekonomi Islam La Riba*, Vol. 4, No. 1, Juli 2010, hlm. 90.

⁶Gunawan Aji dan Millatina Hanifah, “Studi Kelayakan Wakaf Produktif (Studi Kasus Pada Blok Pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan”, *Jurnal Wahana Akademika*, Vol. 2, No. 1, April 2015, hlm. 22.

⁷Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah, *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam Peluang dan Tantangan Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*, (Jakarta: PKTTI-UI, 2005), hlm. 43-44.

(*political will*)⁸ serta terbentuknya lembaga wakaf independen milik pemerintah. Fase profesional yang dimaksud bukan hanya berkaitan dengan kekuatan hukum wakaf tapi juga meliputi aktivitas penghimpunan dana, pengelolaan, hingga pemberdayaan hasil wakaf produktif yang dilakukan oleh lembaga wakaf terhadap peningkatan kesejahteraan *mauquf 'alaih* melalui berbagai proyek dan investasi yang menguntungkan.

Sebagai kesimpulan wakaf produktif muncul karena adanya perubahan zaman serta perubahan cara pandang masyarakat walaupun pada dekade lampau umat muslim telah mengenal dan mempraktikkan wakaf produktif⁹. Kehadirannya saat ini lebih *booming* untuk menggantikan wakaf tradisional. Akan tetapi bila berkaca pada metode pengelolaan dan pengembangan wakaf produktif di beberapa negara Asia Tenggara seperti Malaysia, Brunei Darussalam, atau Singapura¹⁰, Indonesia masih harus mengejar ketertinggalan karena negara-negara ini telah memiliki metode manajemen penghimpunan dana, manajemen pengelolaan dan pemberdayaan aset wakaf, dan manajemen sumber daya manusia yang profesional. Bahkan pengelolaan dan pemberdayaan wakaf di tiga negara ini berada langsung di bawah kementerian wakaf atau majelis khusus yang menangani wakaf secara mandiri sehingga penanganannya fokus dan terarah serta kemanfaatannya lebih luas untuk pembangunan negara. Untuk Singapura sendiri, di bawah kewenangan Majelis Ugama Islam Singapura (MUIS) sudah mampu mengelola wakaf uang dengan mengembangkan investasi di bidang properti atau dikenal dengan sebutan WAREES (Wakaf *Real Estate* Singapura)¹¹.

Pemberdayaan wakaf produktif berpengaruh positif terhadap peningkatan kehidupan ekonomi masyarakat. Akan tetapi pengaruh ini belum mengakar kuat sebab pemberdayaan wakaf di Indonesia seperti 'berjalan di tempat' karena beberapa masalah antara lain minimnya kemampuan pengelolaan dana wakaf tunai (beberapa nazhir wakaf kurang jujur dan amanah) serta dari sisi

⁸Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Perkasa, 2015), hlm. 239.

⁹Hari Candra dan Asmak Ab Rahman, "Waqf Investment: A Case Study of Dompot Dhuafa Republika", *Jurnal Syariah*, Vol. 18, No. 1, 2010, hlm. 164.

¹⁰Candra Boy Seroza 2009, "Wakaf di Berbagai Negara Muslim dan Alih Fungsi Harta Wakaf", <http://candraboyseroza.blogspot.co.id/2009/02/wakaf-di-berbagai-negara-muslim-dan.html>, (online) diakses 25/07/2016.

¹¹Syafrudin Arif, "Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam" *Jurnal Ekonomi Islam La Riba*, Vol. 4, No. 1, Juli 2010, hlm. 87.

profesionalisme lembaga wakaf dalam memberdayakan aset dana uang tunai¹² misalnya untuk membiayai suatu proyek tertentu atau diinvestasikan. Walaupun Indonesia telah memiliki lembaga independen di bawah kewenangan negara yang khusus mengatur masalah perwakafan, Badan Wakaf Indonesia (BWI) gaungnya belum segenar dan setangguh Kementerian Wakaf Malaysia, Majelis Ujama Islam Singapura, atau Majelis Wakaf Brunei. Problematika ini menjadi pekerjaan rumah disamping masalah lainnya seperti lemahnya kerjasama dalam hal pengawasan yang dilakukan BWI terhadap lembaga wakaf. Bahkan termasuk penggunaan metode penghimpunan dan pengelolaan aset wakaf dengan merumuskan rencana dan strategi penggalangan dana yang tepat sebab hal ini akan berimbas pada maksimal atau tidaknya potensi pendanaan yang dapat diserap.

Bila melihat dalam perspektif internal pada sisi manajemen pengelolaan, manajemen pemberdayaan, dan manajemen pengumpulan dana (*fundraising*) lembaga wakaf, faktanya masih belum baku dan terstandar¹³. Di negara ini prakteknya masih jauh ‘bumi-langit’¹⁴ dengan landasan serta ketetapan dalam peraturan perundang-undangan No 41 Tahun 2004 dan Peraturan Pemerintah tentang Wakaf No 42 Tahun 2006. Padahal kehadiran undang-undang ini secara yuridis mengandung pemahaman tentang momentum pemberdayaan wakaf secara produktif.

Berbicara tentang wakaf produktif, masyarakat umum lebih mengenalnya dengan nama wakaf uang atau wakaf tunai. Sekilas sama tetapi kedua istilah ini berbeda makna dan pada umumnya program yang dimiliki lembaga wakaf di Indonesia ialah wakaf tunai. Seorang waqif yang ingin menyerahkan wakaf tunai

¹²Hilmi Hasbullah, “Dinamika Pengelolaan Wakaf Uang (Studi Sosio-Legal Perilaku Pengelolaan Wakaf Uang Pasca Pemberlakuan UU No 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf), Makalah, disajikan pada *Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) ke-12*, tanggal 5-8 November (Surabaya: AICIS, 2012), hlm. 814.

¹³Belum maksimalnya wakaf sebagai instrumen pemberdayaan umat disebabkan oleh banyak aspek antara lain: aspek kelembagaan, aspek kesadaran hukum masyarakat, dan aspek manajemen. Dikutip dari Achmad Arief Budiman, “Akuntabilitas Lembaga Pengelola Wakaf”, *Walisono*, Vol. 19, No. 1, Mei 2011, hlm. 76.

¹⁴Praktek perwakafan di Indonesia memiliki beberapa masalah, antara lain: a) berkaitan dengan pengelolaan lembaga wakaf, b) masyarakat masih tergiur dengan sistem ekonomi ribawi, dan c) berbagai masalah yang berkaitan dengan Fiqh Wakaf. Disadur dari Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah, *Wakaf Tunai-Inovasi Finansial Islam Peluang dan Tantangan Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*, (Jakarta: PKTTI-UI, 2005), hlm. 38.

dapat menyetorkan sejumlah uang tunai langsung ke rekening nazhir pada lembaga wakaf swasta atau lembaga wakaf resmi yang diakui pemerintah dengan tujuan sesuai yang diinginkan seperti membiayai pembangunan masjid, membantu pembiayaan pendirian gedung atau yayasan pendidikan, dan lain-lain. Sedangkan wakaf uang adalah jenis wakaf produktif yang hanya bisa disetorkan melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang ditunjuk oleh Menteri Agama selaku Penerima Wakaf Uang (PWU). Dana uang yang terhimpun kemudian dialokasikan secara produktif melalui produk-produk investasi pada LKS atau lembaga keuangan syariah lain baik di sektor riil maupun sektor finansial.

Potensi wakaf produktif sebagai sarana kesejahteraan socio-ekonomi umat sebenarnya masih bisa dikembangkan walaupun terdapat hambatan. Sebagai contoh, hambatan eksternal yang harus dihadapi lembaga wakaf adalah tantangan terhadap pola pikir (*mindset*) masyarakat tentang wakaf yang identik dengan penyerahan harta milik pribadi seperti tanah atau bangunan¹⁵. Hambatan dari pola pikir ini akan berpengaruh secara socio-kultural dengan aktivitas dan upaya penghimpunan dana yang dilakukan oleh lembaga wakaf untuk mengembangkan program-program wakaf tunai yang dimilikinya.

Ada beberapa langkah yang dapat dilakukan lembaga wakaf untuk mengatasi hambatan tersebut seperti dalam tahapan pemanfaatan aset tradisional. Kita mengetahui bahwasanya aset material seperti gedung, tempat ibadah, kendaraan dan sebagainya akan mengalami penyusutan tiap tahun sehingga perlu pemeliharaan yang membutuhkan dana¹⁶. Dana untuk pemeliharaan aset ini bisa diperoleh dari wakaf produktif sehingga maksimalisasi fungsi aset wakaf bisa dilakukan.

Sedangkan solusi untuk mengatasi kendala yang berkaitan dengan penghimpunan dana yang merupakan bagian dari strategi *marketing* sampai dengan tahapan pengelolaan-pemberdayaan wakaf produktif¹⁷ bisa dilakukan

¹⁵Syafrudin Arif, "Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam" *Jurnal Ekonomi Islam La Riba*, Vol. 4, No. 1, Juli 2010, hlm. 88.

¹⁶Contoh pengelolaan aset wakaf yang dimiliki oleh Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang dan YBWUII (Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia) Yogyakarta sebagaimana dikutip dari Achmad Arief Budiman, "Akuntabilitas Lembaga Pengelola Wakaf", *Walisono*, Vol. 19, No. 1, Mei 2011, hlm. 82-85.

¹⁷Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*, (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2012), hlm. 3.

dengan meningkatkan profesionalisme manajemen lembaga mulai dari tahapan perekrutan dan pelatihan-pelatihan (*training*) yang dilakukan dalam rangka peningkatan kualitas sumber daya nazhir, membentuk tim/divisi *marketing* dimana tim *fundraising* menjadi bagian di dalamnya, peningkatan citra/*branding* lembaga, serta kegiatan mensosialisasikan wakaf sebagai bagian dari aktivitas *fundraising* tersebut. Profesionalisme manajemen diperlukan agar aset wakaf yang dihibahkan/diamanahkan kepada lembaga bisa terpelihara dan terfungsikan dengan baik tidak hanya dari aspek kemanfaatannya saja melainkan juga aspek fisiologis aset wakaf itu sendiri. Tahapan perekrutan dan pembinaan nazhir wakaf berkualitas pun dapat membantu lembaga wakaf membentuk sumber daya manusia yang agamis, jujur, pantang menyerah, dan berdedikasi tinggi terutama dalam hal mencari calon investor baru (baca waqif) yang bersedia menghibahkan aset sekaligus sebagai investor potensial yang mendukung penuh program wakaf tunai. Tentunya semua aktivitas tersebut tidak terlepas dari strategi-strategi penghimpunan dana yang sudah direncanakan dan dilakukan.

Perlu juga untuk diketahui bahwa ada potensi yang tak tergali dari pemberdayaan wakaf. Setiap aset material (tanah, bangunan) yang diwakafkan memiliki nilai ekonomis tinggi jika mampu diberdayakan searah dengan pengelolaan dana wakaf tunai¹⁸ sehingga hasil dari pengelolaan yang dialokasikan untuk proyek-proyek besar dan menguntungkan dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat sebagaimana tujuan dari pemberdayaan wakaf produktif. Peluang pengelolaan aset wakaf akan semakin besar dan menguntungkan apabila lembaga wakaf menggunakan strategi dan langkah penghimpunan dana yang tepat¹⁹.

Beberapa ahli menyatakan bahwa wakaf uang atau wakaf tunai ialah aktivitas wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, dan lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai.²⁰ Wakaf tunai sejak awal perkembangan di Indonesia didukung oleh Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) tanggal 11

¹⁸Syafrudin Arif, "Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam", *Jurnal Ekonomi Islam La Riba*, Vol. 4, No. 1, Juli 2010, hlm. 86.

¹⁹Achmad Arief Budiman, "Akuntabilitas Lembaga Pengelola Wakaf", *Walisongo*, Vol. 19, No. 1, Mei 2011, hlm. 76.

²⁰Achmad Djunaidi, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Zakat, 2007), hlm. 3.

Mei 2002 dan memiliki kekuatan hukum tetap melalui UU No 41 Tahun 2004 serta PP No 42 Tahun 2005. Walaupun terdapat kendala sebagaimana penjelasan paragraf sebelumnya, kehadiran wakaf produktif dengan salah satu instrumen wakaf tunai memiliki peran cukup penting dalam penguatan perekonomian. Peluang-peluang pemberdayaan dengan dana tunai dapat dialokasikan di berbagai bidang seperti keagamaan, ekonomi, pendidikan, atau pelayanan-pelayanan sosial. Contoh nyata adalah keberhasilan Pondok Modern Darussalam Gontor dalam mengombinasikan wakaf produktif-tradisional melalui pengelolaan tanah wakaf serta beberapa aset fisik wakaf untuk mengembangkan pondok dan lingkungan masyarakat sekitar pondok²¹. Keberhasilan lain juga dibuktikan oleh *pioneer* lembaga filantropi negeri ini, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia²² melalui program unik berupa penggalangan wakaf yang berbasis pemberdayaan masyarakat (*social entrepreneurship*) dan keagamaan. Keberhasilan ini tentu tak terlepas dari maksimalisasi fungsi manajemen dan strategi penghimpunan dana yang digunakan.

Salah satu upaya pengembangan wakaf tunai bisa dilakukan menggunakan pola integratif-terencana melalui manajemen pengelolaan dan manajemen pemberdayaan (termasuk di dalamnya strategi penghimpunan dana atau *fundraising*). Manajemen pengelolaan dan pemberdayaan ini diperlukan untuk membuat rumusan rencana dan strategi bagi setiap aktivitas pengelolaan/pemberdayaan aset wakaf pada lembaga wakaf. Secara tidak langsung hal ini akan meningkatkan jumlah perolehan dana. Upaya untuk memperkuat citra lembaga dan penggunaan strategi yang tepat juga menjadi elemen penting dalam aktivitas *fundraising* atau penghimpunan dana.

Salah satu bagian dari manajemen penghimpunan dana wakaf tunai terletak pada pemilihan strategi *fundraising* yang melibatkan beberapa langkah diantaranya *brand image* citra lembaga wakaf (*track record* lembaga yang amanah dan terpercaya) sebagaimana telah disebutkan di paragraf sebelumnya, kemampuan pengelolaan dan pemberdayaan aset wakaf, akuntabilitas transparansi

²¹Miftahul Huda, “*Fundraising* Wakaf Pesantren Tebuireng Jombang dan Gontor Ponorogo”, *Jurnal Penelitian Keislaman*, Vol. 6, No. 2, Juni 2010, hlm. 431-433.

²²Miftahul Huda, “Manajemen *Fundraising* Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dalam Menggalang Wakaf”, *Justicia Islamica*, Vol. 11, No. 1, Januari 2014, hlm. 17.

laporan keuangan, profesionalisme nazir, serta kemanfaatan terhadap *mauquf 'alaih*²³. Langkah-langkah strategi ini menjadi satu paket dalam perencanaan penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai lembaga wakaf. Dalam *fundraising* selalu ada proses “memengaruhi²⁴” yang meliputi kegiatan memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, merayu atau mengiming-iming termasuk di dalamnya melakukan penguatan (*stressing*) jika hal tersebut memungkinkan atau diperbolehkan. Aktivitas *fundraising* untuk lembaga wakaf dimaknai sebagai usaha penggalangan waqif (donatur) yang bertujuan untuk mengembangkan usaha-usaha sosial (*social enterprise*)²⁵.

Sebagai tema utama penelitian diketahui bahwa dalam manajemen *fundraising* terdapat langkah-langkah pengumpulan dana dari lembaga sosial (dalam hal ini lembaga wakaf) atau yang biasa disebut strategi. Manajemen penghimpunan dana termasuk strateginya menempati posisi teratas dan urgen dalam pengelolaan dana/aset wakaf produktif²⁶. Bermanfaat atau tidaknya dana/aset wakaf ini bergantung kepada pola memengaruhi donatur, memetakan aset/wilayah pemberdayaan, hingga pengelolaan aset wakaf dengan perolehan *profit* hasil pemberdayaan aset wakaf yang bermanfaat.

Oleh karena itu diperlukan strategi *fundraising* yang profesional agar pengumpulan dana wakaf tunai menjadi maksimal sehingga tujuan akhir dari pengelolaan dana akan tercapai. Tidak hanya itu, penggunaan strategi *fundraising* yang tepat akan membentuk citra positif lembaga yang terwujud salah satunya dalam bentuk transparansi laporan keuangan serta ada peningkatan rasa percaya dan loyalitas dari para donatur/pewaqif²⁷. Dengan demikian maka pelaksanaan manajemen *fundraising* lembaga wakaf memerlukan strategi operasional yang

²³Miftahul Huda, “Manajemen *Fundraising* Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Wakaf”, hlm. 2.

²⁴Suparman IA, 2009 “Manajemen *Fundraising* dalam Penghimpunan Harta Wakaf”, <http://bwi.or.id/index.php/ar/publikasi/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1.html>, (online) diakses tanggal 01/07/2016 pukul 08.45.

²⁵Miftahul Huda, “Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) Dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*)”, *Jurnal Asy Syir'ah*, Vol. 45, No. 1, 2011, hlm. 1162.

²⁶Fahmi Medias, “Rekonstruksi Manajemen Dana Wakaf Pada Lembaga Wakaf di Indonesia”, *Jurnal Fakultas Agama Islam Cakrawala*, Vol. 9, No. 2, 2014, hlm. 4.

²⁷Jauhar Faradis, dkk., “Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia”, *Jurnal Asy Syir'ah*, Vol. 49, No. 2, Desember 2015, hlm. 507.

tepat dan *adaptable* (menyesuaikan diri) dengan kendala-kendala yang ada mulai dari keterbatasan SDM nazhir, kurangnya pengetahuan tentang Fiqh Wakaf, benturan regulasi dan perundang-undangan, dan lain-lain. Dengan mengetahui kelemahan dan tantangan yang harus dihadapi akan memunculkan inovasi dari lembaga wakaf yang terwujud dalam strategi *fundraising*. Hal ini yang akan penulis teliti lebih mendalam.

Paparan di atas memperkuat bahwa strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai sangat penting karena tidak hanya bertujuan mensosialisasikan tentang wakaf saja melainkan juga upaya memengaruhi pewaqif agar ikut serta dalam program yang dimiliki oleh lembaga wakaf. Sebagaimana program wakaf tunai yang dimiliki oleh Baitul Maal Hidayatullah khususnya di wilayah Provinsi Jawa Timur. Saat ini wakaf tunai yang dilakukan BMH telah memiliki kemanfaatan di masyarakat antara lain dalam bidang dakwah, ekonomi, kesehatan, ataupun pendidikan. Dalam bidang dakwah dan pendidikan, BMH Perwakilan Jawa Timur di bawah bendera Yayasan Hidayatullah membangun dan mengembangkan Pondok-pondok Pesantren Tahfizh seperti Darul Hijrah I di kota Surabaya, Darul Hijrah II di Pandaan, atau Pondok Pesantren Ar Rohmah yang berlokasi di Batu di bawah pengelolaan BMH UP Malang²⁸. Beberapa pondok tersebut merupakan aset nyata dari pemberdayaan dan pengelolaan wakaf tunai dari para donatur. BMH berkiprah cukup lama melakukan pengelolaan dana-dana wakaf tunai yang diperoleh dari waqif untuk membantu membebaskan lahan yayasan serta memajukan pembangunan sarana pendidikan di pondok-pondok tersebut²⁹.

Dalam bidang kesehatan, program wakaf tunai yang dikembangkan oleh BMH dialokasikan untuk membantu menyediakan layanan dan fasilitas kesehatan cuma-cuma seperti ambulans, kursi roda, dan sebagainya. Program-program yang

²⁸Konsensus perubahan dan penyesuaian terhadap UU Zakat terbaru No 23/2011 menyebutkan Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah di Indonesia berada di bawah kewenangan BAZNAS sehingga penyesuaian terhadap undang-undang tersebut ialah setiap LAZIS yang ada di wilayah provinsi tidak diperbolehkan untuk memiliki kantor cabang di Kabupaten/Kota dan diubah menjadi UP atau Unit Perhimpunan saja. Itu sebabnya mulai bulan Agustus 2016, BMH Cabang Malang berubah menjadi Unit Penghimpunan (UP) Malang yang berada di bawah tanggung jawab langsung BMH Perwakilan Jawa Timur. Penjelasan Catur Hidayaturrohman, Manajer Penghimpunan dan SDM BMH Jatim.

²⁹“Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah”, <http://waqaftunai.blogspot.co.id/p/profil-lembaga.html> (online), diakses 19/07/2016 pukul 22.00.

dimiliki BMH telah diperkenalkan kepada masyarakat luas dan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) jelas memegang peran di balik upaya sosialisasi tersebut.

Sebagai gambaran awal mengenai BMH, tonggak perjuangan sejarah berdirinya LAZIS Baitul Maal Hidayatullah tidak terlepas dari perjuangan di bidang dakwah para aktivis muslim di bawah organisasi kemasyarakatan Hidayatullah yang diberikan amanah untuk menghimpun serta mengelola dana umat. Pada mulanya BMH merupakan bagian dari Pesantren Hidayatullah yang berdiri pada tanggal 2 Dzulhijjah 1392 H atau 7 Januari 1973 di Balikpapan oleh Ustad Abdullah Said. Hidayatullah sendiri berubah menjadi Ormas dan dinyatakan sebagai gerakan perjuangan Islam melalui Musyawarah Nasional I tanggal 9-13 Juli 2000 di Balikpapan. Selang setahun sejak Hidayatullah berubah menjadi ormas, Baitul Maal Hidayatullah kemudian berdiri secara resmi.

BMH merupakan salah satu dari Lembaga Amil Zakat dan Wakaf Nasional yang berbadan resmi dan beroperasi secara otonom melalui SK Menag No 538/2001 dengan jumlah jaringan pesantren yang terluas di Indonesia³⁰. Baitul Maal Hidayatullah berdiri secara otonom (terpisah dari Pesantren Hidayatullah) sejak tahun 2001 serta memiliki sepak terjang yang cukup panjang dalam menjadi lembaga amil zakat dan infaq yang terpercaya melalui empat program utama yakni program dakwah, program pendidikan, program sosial kemanusiaan, dan program ekonomi. Begitu banyak program sudah digelontorkan BMH selama beroperasi seperti memberikan santunan kepada anak-anak yatim, mendirikan pusat pendidikan dan pembinaan anak sholeh (*dhuafa*), mendirikan lembaga pendidikan gratis dan bantuan beasiswa kepada anak-anak muslim Indonesia, bantuan tanggap bencana nasional, bantuan kemanusiaan untuk negara-negara muslim lain seperti Palestina, Suriah, Rohingya, dan sebagainya. BMH memiliki logo yang bercirikan khas, “dua tangan bertemu dalam memberi dan menerima” memadukan warna hijau dan oranye. Logo ini menjadi pembeda antara BMH dengan lembaga amil zakat lain yang sejenis. Sebagai sebuah lembaga yang resmi, BMH juga memiliki visi misi dan motto. Motto Baitul Maal Hidayatullah ialah ‘Tebarkan Rahmat, Berdayakan Umat’.

³⁰“Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah”, <http://waqaftunai.blogspot.co.id/p/profil-lembaga.html> (online), diakses 19/07/2016 pukul 22.08.

Dengan sepak terjang yang berawal dari Balikpapan, Hidayatullah merintis perjuangannya di Surabaya sejak tahun 1980 dengan mendirikan Pesantren Hidayatullah di daerah Kejawan Putih, Tambak Surabaya kemudian mendirikan BMH Surabaya yang berdiri secara resmi sejak tanggal 30 Agustus 2008. BMH Surabaya atau yang sekarang lebih dikenal dengan BMH Perwakilan Jawa Timur³¹ mulai awal beroperasi hingga sekarang masih menempati kantor yang beralamatkan di Jl. Raya Mulyosari No. 398 Surabaya Kota Surabaya Jawa Timur 60112, no telp. (031) 5928866 dan (031) 70380001. BMH Jatim juga bisa dihubungi melalui email: cs.surabaya@bmh.or.id. Ketertarikan penulis meneliti di BMH bukan tanpa alasan kuat karena penulis mengetahui bahwa BMH merupakan LAZNAS pertama yang bergerak secara mandiri di bidang dakwah dan pendidikan di bawah naungan Hidayatullah dengan pondok-pondok pesantrennya yang tersebar luas di seluruh Indonesia. Selain itu BMH sudah cukup lama memiliki program wakaf tunai dengan berbagai bentuk konkrit pengelolaan dan pemberdayaannya di masyarakat. Contohnya ialah pembangunan Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhu'afa Darul Hijrah I yang berlokasi di Surabaya kemudian diikuti dengan pembangunan PP Yatim-Dhu'afa Tahap II di Taman Dayu, Pandaan³². Dalam hal *fundraising* yang menjadi tema penelitian ini, di tahun 2011 silam BMH pernah memperoleh penghargaan *The Best of Growth Fundraising Zakat* dari IMZ Award untuk kategori keberhasilan pertumbuhan dana zakat dari penghimpunan dana. Beberapa hal di atas yang kemudian menjadi gagasan dan ide yang menarik penulis memilih BMH sebagai latar penelitian.

Dari paparan-paparan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **TELAAH STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA (FUNDRAISING) WAKAF TUNAI UNTUK MEWUJUDKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur).**

³¹“Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah”, <http://bmhjatim.blogspot.co.id/p/profil.html> (online), diakses 29/09/2016 pukul 19.11.

³²“Mulia Berbagi Kemuliaan Hidup”, Majalah BMH Edisi Juli 2016, hlm. 2.

B. Fokus Penelitian

Berangkat dari pembahasan pada latar belakang masalah di atas maka secara umum penelitian ini ingin menjelaskan tentang strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai dengan melihat kasus, kejadian atau peristiwa, situasi, proses, program-program, dan kegiatan secara utuh, menyeluruh, dan mendalam yang ada di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur dalam menerapkan strategi *fundraising* yang berkaitan dengan upaya menarik donatur/waqif wakaf tunai untuk ikut berperan serta mewujudkan pemberdayaan masyarakat. Adapun permasalahan pokok dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penghimpunan dana wakaf tunai yang diterapkan Baitul Maal Hidayatullah (BMH) Perwakilan Jawa Timur?
2. Bagaimana kontribusi strategi *fundraising* BMH Perwakilan Jawa Timur dalam menarik donatur/waqif program wakaf tunai untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat?

C. Tujuan Penelitian

Secara umum penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui, menganalisis, dan mendeskripsikan tentang:

1. Strategi penghimpunan dana wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Perwakilan Jawa Timur
2. Kontribusi penerapan strategi *fundraising* wakaf tunai BMH Perwakilan Jawa Timur dalam menarik donatur/waqif untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat.

D. Manfaat Penelitian

Dalam merumuskan manfaat penelitian, penulis membagi menjadi dua hal yang berkaitan dengan manfaat secara teoritis dan manfaat secara aplikatif yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil dari penelitian diharapkan semakin mengembangkan teori-teori ilmu pengetahuan dalam kajian kualitatif terhadap suatu kasus secara intensif,

mendalam, mendetail, dan komprehensif yakni tentang penerapan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai di lembaga sosial keagamaan (LAZNAS).

- b. Diharapkan hasil penelitian ini nantinya menjadi bahan pertimbangan masukan dan keluasan khazanah keilmuan ekonomi konvensional dan ekonomi syariah yang berkaitan dengan strategi pemasaran dan teori-teori strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai.

2. Manfaat Aplikatif

- a. Lingkungan sosial kemasyarakatan: penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi pengelolaan aset wakaf fisik (tradisional) yang dikombinasikan dengan pengelolaan wakaf produktif (wakaf tunai) dalam rangka meningkatkan pemberdayaan masyarakat.
- b. Lembaga wakaf: penelitian ini bertujuan mendorong peningkatan kreativitas dan keaktifan lembaga wakaf menggunakan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai.
- c. Pemerintah: penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih ilmu pengetahuan dalam kerangka strategi pemasaran melalui aktivitas penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai sebagai bagian dari peran serta membantu mensukseskan program pemerintah di berbagai bidang seperti pendidikan, sosial-ekonomi, keagamaan, kesehatan, dan lain-lain yang bisa diperoleh melalui pemberdayaan dana wakaf produktif.

E. Orisinalitas Penelitian

Dari beberapa referensi dalam karya ilmiah, tulisan, atau jurnal-jurnal penelitian ada beberapa hal yang bisa disimpulkan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Jauhar Faradis³³ dengan judul Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta) diketahui strategi penghimpunan wakaf uang tunai (*fundraising*) yang dilakukan BWUT-MUI DIY menggunakan dua metode yakni menjemput bola dan menunggu bola. Pada perkembangannya kedua metode ini

³³Faradis, Jauhar. 2010. "Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)". Tesis. Yogyakarta: Pascasarjana Universitas Gajah Mada, tidak diterbitkan, hlm. 128.

berjalan vertikal akan tetapi belum maksimal karena BWUT-MUI DIY selaku Penerima Wakaf Uang (PWU) mengalami kesulitan beradaptasi dengan masyarakat agar masyarakat memperoleh pemahaman tentang wakaf tunai dan termotivasi untuk menyalurkan sebagian hartanya. Kesulitan lain, BPD DIY Syariah sebagai partner Lembaga Keuangan Syariah yang Menerima Wakaf Uang (LKS-PWU) belum mampu menjalin hubungan kerjasama yang baik sehingga berdampak pada lambatnya penyaluran dana wakaf. Kendala-kendala tersebut berpengaruh pada strategi-strategi *fundraising* yang dijalankan.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Miftahul Huda³⁴ berjudul Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif *Fundraising* (Studi tentang Penggalangan Wakaf pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya) menjelaskan bahwa pola penggalangan dana (*fundraising*) wakaf di tiga nazhir memiliki persamaan, perbedaan, dan kelebihan serta kekurangan masing-masing. Ketiga nazhir juga memiliki keragaman model penggalangan wakaf yang pada akhirnya menciptakan kesinambungan pengelolaan wakaf.

Penelitian oleh Jauhar Faradis, M. Yazid Affandi, dan Slamet Khilmi³⁵ yang berjudul Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia menggaris bawahi persamaan strategi pengumpulan dana wakaf produktif yang dilakukan oleh PWS dan BWI yang menggunakan dua metode, yakni metode menunggu bola dan metode menjemput bola. Metode menunggu bola yang dimaksud ialah membuka rekening baru di Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang atas nama BWI sedangkan PWS mengawalinya dengan membuka kaunter PWS lalu membuka rekening di Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf atas nama PWS, skim infaq (potong gaji), ejen, dan portal e-Mais yang bekerjasama dengan lembaga pendidikan. Metode kedua metode menjemput bola artinya ada interaksi langsung antara BWI dengan calon waqif dengan cara mendatangi langsung ke

³⁴Huda, Miftahul. 2011. "Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif *Fundraising* (Studi tentang Penggalangan Wakaf pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya)". Disertasi, diterbitkan. Jakarta: Kemenag RI, hlm. xv.

³⁵Jauhar Faradis, M. Yazid Affandi, dan Slamet Khilmi, "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia", *Jurnal Asy Syir'ah*, Vol. 49, No. 2, Desember 2015, hlm. 500-517.

instansi-instansi baik negeri atau swasta. Menjemput bola PWS sendiri menggunakan tiga model yakni Bulan Wanita dan Wakaf, Bulan Wakaf Selangor, dan Bulan Masre Industri.

Tiswarni³⁶ dalam disertasinya yang berjudul Strategi Nazhir Dalam Pengelolaan Wakaf (Studi Kasus Badan Wakaf Alquran dan Wakaf Center) menjelaskan bahwa nazhir sebagai pihak yang diamanahkan oleh waqif harus memiliki strategi yang efektif khususnya dalam mengelola wakaf. Strategi pengelolaan wakaf juga tidak terlepas dari strategi-strategi yang dilakukan nazhir untuk menjaring waqif dengan mengetahui dan memahami implementasi dari strategi ekspansi, stabilitas, penciptaan, dan strategi kombinasi baik pada BWA dan Wakaf Center (Water) serta perbandingan diantara keduanya. Dalam upaya menjaring waqif maka strategi yang diutamakan ialah strategi stabilitas yang terfokus pada perbaikan pelayanan kepada waqif dan *mauquf* 'alāih, meningkatkan mutu, perbaikan sistem, dan perbaikan internal serta menggunakan strategi kombinasi yakni melaksanakan program lama dan membuat program-program baru atau menghentikan program lama dengan tetap fokus pada program yang baru.

Nurul Iman³⁷ dalam disertasi yang beliau tulis berjudul Wakaf dan Kemandirian Pendidikan (Studi Pengelolaan Wakaf di Pondok Modern Darussalam Gontor) menjelaskan bahwa makna wakaf menurut PMDG bukan berkonotasi materiil melainkan proses regenerasi kepemimpinan pondok dan sarana menjamin keberlangsungan tradisi, nilai-nilai, dan kemandirian pendidikan. Oleh karena itu proses pengelolaan termasuk penggalangan dana murni dikemas sebagai kesatuan dari para santri, guru, para pimpinan, dan seluruh penghuni pondok sehingga PMDG memiliki kemampuan dan sikap mental untuk menyelenggarakan pendidikan tanpa bergantung pada bantuan orang lain.

³⁶Tiswarni. 2013. "Strategi Nazhir Dalam Pengelolaan Wakaf (Studi Kasus Badan Wakaf Alquran dan Wakaf Center)". Disertasi. Semarang: Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, tidak diterbitkan.

³⁷Iman, Nurul. 2012. "Wakaf dan Kemandirian Pendidikan (Studi Pengelolaan Wakaf di Pondok Modern Darussalam Gontor)". Disertasi. Semarang: Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, tidak diterbitkan.

Terakhir, dalam jurnal yang ditulis Miftahul Huda³⁸ dengan judul *Fundraising Wakaf Pesantren Tebuireng Jombang dan Gontor Ponorogo* mendeskripsikan upaya nazhir dalam menggalang sumber dana/daya wakaf untuk kemandirian pesantren yang terpolakan menjadi tiga kategori utama, antara lain menggalang potensi dana/daya wakaf yang tersedia atau mendapatkan waqif baru, menciptakan dana baru (*earned income*) melalui wakaf produktif, dan mengkapitalisasi atau menciptakan dana dari sumber daya wakaf non finansial.

Untuk selanjutnya penjabaran dari poin-poin ini akan menjadi langkah untuk menentukan arah penelitian ini ke depannya. Tabel di bawah ini akan memaparkan posisi penelitian terhadap beberapa penelitian sebelumnya yang memiliki tema sama, sebagai berikut:

Tabel 1.1. Orisinalitas Penelitian

No	Nama Peneliti, Judul, dan Tahun Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1	Miftahul Huda (2011); <i>Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan Wakaf pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya</i> . Disertasi.	Kajian pengelolaan wakaf dalam perspektif <i>fundraising</i> salah satunya penggunaan strategi pengumpulan sumber wakaf	Fokusnya pada mendeskripsikan dan menggali keunikan atas pengelolaan wakaf dalam perspektif <i>fundraising</i> di tiga nazhir	Dari keseluruhan penelitian terdahulu terlihat jelas posisi peneliti terhadap peneliti sebelumnya. Fokus penelitian ini lebih terletak pada menelaah strategi pengumpulan dana (<i>fundraising</i>) wakaf tunai yang dilakukan BMH Perwakilan Jatim serta kontribusi dari penerapan strategi ini dalam mewujudkan pemberdayaan masyarakat.
2	Jauhar Faradis (2010); <i>Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)</i> . Tesis.	Kajian mengenai strategi pengumpulan (<i>fundraising</i>) dana wakaf	Fokusnya pada strategi pengumpulan wakaf uang tunai dan preferensi masyarakat akan wakaf uang tunai	
3	Tiswarni (2013); <i>Strategi Nazhir Dalam Pengelolaan Wakaf (Studi Kasus Badan Wakaf</i>	Kajian mengenai strategi pengelolaan	Fokusnya pada strategi pengelolaan wakaf di BWA	

³⁸Miftahul Huda, "Fundraising Wakaf Pesantren Tebuireng Jombang dan Gontor Ponorogo", *Jurnal Penelitian Keislaman*, Vol. 6, No. 2, Juni 2010, hlm. 419-444.

	<i>Alquran dan Wakaf Center</i>). Disertasi.	wakaf termasuk strategi pengumpulan yang dilakukan BWA dan Wakaf Center	dan Water sekaligus strategi pengumpulan yang digunakan	
4	Nurul Iman (2012); <i>Wakaf dan Kemandirian Pendidikan (Studi Pengelolaan Wakaf di Pondok Modern Darussalam Gontor)</i> . Disertasi.	Kajian tentang penggalangan dana yang berdikari dan pengelolaan wakaf sebagai proses kemandirian di PMDG	Fokusnya pada proses dan regenerasi kemandirian pendidikan yang dimiliki PMDG termasuk kekuatan pengumpulan dana secara mandiri	
5	Miftahul Huda (Juni 2010); <i>Fundraising Wakaf Pesantren Tebuireng Jombang dan Gontor Ponorogo</i> . Jurnal Penelitian Keislaman Vol. 49, No. 2.	Kajian tentang penggalangan sumber dana/daya wakaf (<i>fundraising</i>) untuk kemandirian pesantren	Fokusnya pada tiga hal: 1) penggalangan potensi dana/daya wakaf atau mendapatkan waqif baru, 2) menciptakan dana baru (<i>earned income</i>) melalui wakaf produktif, dan 3) menciptakan dana dari sumber daya wakaf non finansial	
6	Jauhar Faradis, M. Yazid Affandi, dan Slamet Khilmi (Desember 2015); <i>Manajemen Fundraising Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia</i> . Jurnal Asy Syir'ah, Vo. 49, No. 2.	Kajian mengenai strategi pengumpulan (<i>fundraising</i>) dana wakaf produktif	Fokusnya menjelaskan tentang strategi pengumpulan dana wakaf produktif PWS dan BWI menggunakan metode menunggu bola dan menjemput bola	

F. Definisi Istilah

Definisi istilah merupakan penjelasan atas konsep penelitian yang ada dalam judul penelitian³⁹. Definisi istilah bermanfaat untuk memberikan pemahaman dan batasan yang jelas agar penelitian ini tetap fokus pada kajian yang diinginkan oleh peneliti. Sedangkan istilah-istilah yang terkait dengan penelitian ini antara lain:

1. Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*)

Strategi *fundraising*⁴⁰ dalam penelitian ini mengarah pada ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya untuk melaksanakan kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari individu, kelompok, organisasi, masyarakat, pemerintah, perusahaan, maupun lembaga sosial (dalam hal ini BMH Perwakilan Jawa Timur) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga untuk mencapai visi-misi dan tujuan lembaga.

2. Wakaf Tunai

Wakaf tunai merupakan jenis wakaf produktif dimana aset-aset yang ditahan untuk dimanfaatkan bukanlah dalam bentuk fisik seperti tanah atau bangunan. Konsep wakaf tunai dalam definisinya bermakna menyerahkan harta bergerak dalam wujud uang tunai pada lembaga wakaf pemerintah (LAZWAFNAS) atau lembaga wakaf swasta yang sudah diakui pemerintah dengan tujuan sesuai yang diinginkan pewaqif misalnya membiayai pembangunan masjid, membantu pembiayaan pendirian gedung atau yayasan pendidikan, dan lain-lain.

3. Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat yang dimaksud adalah perwujudan dari program-program wakaf tunai yang dimiliki oleh BMH Perwakilan Jatim dalam bentuk dan aktivitas nyata di masyarakat seperti di bidang dakwah dan pendidikan dengan pembangunan pondok pesantren Tahfizh Yatim dan Dhu'afa, di bidang kesehatan dengan pembelian armada ambulans

³⁹Wahid Murni, *Menulis Proposal dan Laporan Penelitian Lapangan, Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*, (Malang: PPs UIN Malang, 2008), hlm. 17.

⁴⁰Hasanudin, "Strategi *Fundraising* Zakat dan Wakaf", *Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, Vol. 1, No. 1, Mei, 2013, hlm. 11.

yang dimanfaatkan untuk membantu masyarakat miskin atau para waqif yang membutuhkan, pengadaan klinik-klinik kesehatan gratis, dan sebagainya. Di bidang ekonomi dengan mendirikan Pondok Pesantren Agro Dakwah yang diperuntukkan bagi para mu'allaf Tengger dengan *tagline* berdakwah sekaligus meningkatkan kesejahteraan ekonomi para mu'allaf yang selama ini masih banyak terjerat rentenir atau membuat program konversi ternak dari babi ke kambing. Program-program tersebut merupakan salah satu upaya untuk mewujudkan pemberdayaan di lingkungan masyarakat.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Konsep Wakaf Tunai

1. Pengertian Wakaf

Wakaf⁴¹ berasal dari bahasa Arab *waqf* dengan kata kerja ‘*waqafa yaqifu*’ yang maknanya berdiri, berhenti, ragu-ragu, menahan atau mencegah. Kata *waqf* lebih populer digunakan untuk makna *mauquf* yakni yang ditahan, yang dihentikan, atau yang diragukan dibandingkan dengan makna ‘suatu transaksi’.

Dalam pandangan etimologis, kata ‘al waqf’ merupakan *mashdar* dari akar kata وقف yang berarti الحبس sebagaimana dijelaskan oleh Abdullah bin Hijazi bin Ibrahim al-Syafi’i al-Azhari dalam kitab *Hasyiyah al-Syarqawy* Juz 2 halaman 172.⁴² Kamus al-Wasith menjelaskan bahwa الحبس adalah المنع yang artinya mencegah atau melarang begitupun Ibn Mandzur dalam kitab *Lisan al-Arab* menjelaskan bahwa حبس artinya امسكه atau menahannya, beliau pun mengatakan الحبس ما وقف –*al hubs* ialah sesuatu yang diwakafkan sebagaimana kalimat حبس الفرس في سبيل الله اوحبسه (ia mewakafkan kuda di jalan Allah Swt.) yang maknanya kuda itu diwakafkan kepada tentara untuk ditunggangnya ketika sedang berjihad. Sedangkan Wahbah Zuhaili⁴³ menyimpulkan bahwa wakaf secara etimologis memiliki arti sama dengan *al-tahbis* dan *al-tasbil* atau menahan untuk melakukan tindakan. Dari penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan sinonim dari kata *al-Waqf* menurut bahasa ialah *al-habs* atau *al-imsak* (menahan) dan *al-man’u* (mencegah atau melarang) atau *tahbis al-ashl* (menahan pokoknya) dan *tasbil al-tsamrah* (menyedekahkan hasilnya). Definisi ini menyebutkan *al-imsak* ialah menahan karena wakaf ditahan dari tindakan perusakan, penjualan, penghibahan, serta semua tindakan yang tidak sesuai dengan tujuan wakaf.

⁴¹Juhaya S. Praja dan Mukhlisin Muzarie, *Pranata Ekonomi Islam Wakaf*, (Cirebon: STAIC Press dan Pustaka Dinamika, 2009), hlm. 26.

⁴²H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 17.

⁴³Wahbah Zuhaili, *Al-fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damaskus: Dar al Fikr, 2007), Jilid 10, hlm. 7599 disadur dari H.M. Athoillah., hlm. 18.

Menahan juga dapat diartikan setiap manfaat dan hasil wakaf akan tertahan dan terlarang bagi siapapun selain pihak-pihak yang berhak atas wakaf tersebut.⁴⁴

Secara terminologi pengertian wakaf memiliki perbedaan sesuai dengan pandangan masing-masing ahli fiqh. Penjelasannya yakni sebagai berikut:⁴⁵

- a. Imam Abu Hanifah mendefinisikan wakaf sebagai tindakan menahan materi benda (pokok harta) atas kepemilikan orang yang berwakaf dan menyedekahkan hasil (manfaatnya) pada jalan yang benar untuk kebaikan. Definisi lain yang dikemukakan Abu Hanifah, wakaf adalah penahanan benda atas milik orang yang berwakaf dan menyedekahkan manfaatnya untuk tujuan kebaikan pada masa sekarang dan masa yang akan datang. Abu Hanifah menyatakan pula setiap benda yang diwakafkan tidak terlepas dari milik waqif dan ia sah untuk mengambil kembali atau menjualnya. Menurutnya wakaf yang paling shahih adalah *jaiz ghair lazim* (boleh dan tidak memiliki kepastian hukum) seperti *'ariyah* atau pinjam meminjam, terkecuali dalam tiga hal: (1) wakaf atas dasar putusan hakim bahwa wakaf itu sifatnya tetap dan tidak bisa diambil kembali, (2) waqif *menta'lik* (menghubungkan) harta wakaf dengan kematiannya misalnya 'jika aku wafat maka kuwakafkan hartaku sekian', dan (3) harta yang sudah diwakafkan untuk masjid. Pendapat lain yang beliau kemukakan bahwasanya wakaf bisa terjadi tanpa perlu adanya penyerahan benda wakaf sehingga tetap dalam kekuasaan waqif dan hasilnya baru bisa waqif serahkan kepada orang yang ia kehendaki. Waqif bisa terus menguasai benda wakaf kapan saja, mengambilnya kembali, menjual dan menghibahkannya, atau bahkan harta wakaf pun bisa diperlakukan sebagai harta warisan.
- b. Pendapat Imam Muhammad dan Abu Yusuf (murid Abu Hanifah) menyebutkan bahwa wakaf yakni menahan harta dan menyalurkan manfaatnya pada seseorang atau lembaga yang disukai dan hukumnya menjadi milik Allah Ta'ala.

⁴⁴H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 18.

⁴⁵Wahbah Zuhaili, *Al-fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damaskus: Dar al Fikr, 2007), Jilid 10, hlm. 7599 disadur dari H.M. Athoillah., hlm. 18-27.

- c. Imam Maliki menta'rifkan wakaf sebagai perbuatan menahan harta di dalam kekuasaan pewakaf dari berbagai transaksi dan mendermakan hasilnya pada sektor-sektor kebajikan. Dalam definisi lain disebutkan wakaf adalah menjadikan si pemilik harta benda terhadap manfaat yang dimiliki (bagi yang berhak) walaupun kepemilikan itu dengan upah atau menjadikan hasil wakaf seperti dirham atau uang bagi yang berhak menerimanya dengan *sighat* (ikrar) sesuai waktu yang dinyatakan oleh waqif. Imam Malik berpendapat bahwa wakaf itu mengikat, tidak harus dilembagakan secara abadi sehingga boleh saja diwakafkan dalam tenggang waktu tertentu. Akan tetapi, waqif tidak boleh serta merta menarik harta wakaf sebelum habis tenggang waktu yang sudah ditentukan sehingga maknanya terdapat kepastian hukum yang mengikat berdasarkan suatu ikrar terkecuali dalam *sighat* tersebut tidak disebutkan tenggang waktu perwakafan yang menyimpulkan waqif hendak mewakafkan hartanya selamanya (*mu'abbad*).
- d. Imam Syafi'i membagi pemberian ke dalam dua bagian yakni pemberian saat orang yang memberi masih hidup seperti hibah, shadaqah, dan wakaf atau pemberian yang dilaksanakan setelah pihak yang memberi meninggal, contohnya warisan. Sehingga Imam Syafi'i menyebut wakaf dengan istilah *al shadaqat*, *al shadaqat al muharramat*, atau *al shadaqat al muharramat al mauqufat*. Imam Syafi'i menta'rifkan wakaf sebagai perbuatan menahan harta yang dapat dimanfaatkan serta tidak musnah wujudnya ketika digunakan dari berbagai transaksi yang bersifat memindahkan hak dan menyalurkan manfaatnya pada sektor-sektor kebaikan dengan tujuan untuk mendekatkan diri kepada Allah Swt. Dalam definisi lain disebutkan, wakaf ialah penahanan harta dari melakukan tindakan hukum dan menyedekahkan hasilnya serta berpindahnya kepemilikan harta yang diwakafkan kepada penerima wakaf dengan tidak diperbolehkan bertindak sekehendak hatinya. Batasan wakaf ini menunjukkan bahwa harta wakaf berpindah dari waqif kepada penerima wakaf namun waqif tidak diperbolehkan melakukan tindakan hukum atas harta wakaf seperti menjual, menghibahkan, serta mewariskannya karena

status kepemilikan penerima harta benda wakaf merupakan kepemilikan *ghair tam* (kepemilikan tidak sempurna). Imam Syafi'i juga menegaskan pernyataan atau *sighat* wakaf harus berbentuk lisan atau ucapan.

- e. Ulama Hanabilah menta'*rifkan* wakaf dengan, 1) menahan pokok benda wakaf lalu menyalurkan hasilnya untuk kebaikan. *Ta'rif* ini berasal dari petunjuk Rasulullah Saw. kepada Umar ibn Khattab ra. saat bertanya mengenai amalan terbaik untuk memanfaatkan perkebunan yang subur di Khaibar. Definisi selanjutnya, 2) menyebutkan wakaf adalah menahan pemilik harta untuk melakukan tindakan hukum secara mutlak pada hartanya yang dapat dimanfaatkan tanpa lenyap bendanya dengan tidak melakukan tindakan hukum waqif dan yang lainnya serta menyalurkan hasilnya untuk jalan kebaikan dan manfaatnya disalurkan dalam rangka mendekatkan diri kepada Allah Ta'ala. Menurut pandangan ulama Hanabilah terdapat dua esensi dalam wakaf yaitu unsur kekalnya benda yang diwakafkan dan adanya manfaat dari benda wakaf tersebut. Keabsahan wakaf menurut ulama Hanabilah berdasarkan empat hal, 1) benda yang diwakafkan dapat diperjualbelikan dan memungkinkan pemanfaatannya secara kekal tanpa mengalami kerusakan pada bendanya, 2) wakaf harus ditujukan untuk kebaikan seperti membantu fakir miskin, membangun tempat ibadah, bermanfaat bagi kepentingan umum dan masyarakat banyak, 3) wakaf diserahkan oleh orang yang memiliki hak untuk mempunyai atau disebut dengan istilah *haqq al-tamalluk* sehingga wakaf tidak sah bila diserahkan kepada budak atau hamba sahaya, dan 4) wakaf harus dilakukan secara langsung tanpa digantungkan kepada suatu syarat, misal pernyataan "saya akan mewakafkan ... apabila saya telah wafat".
- f. Menurut Musa ibn Ahmad al-Hajjadi (wafat pada 960 H), wakaf adalah tindakan orang dewasa yang cakap bertindak menurut hukum untuk menahan harta yang dapat dimanfaatkan dan memiliki karakter lestari dengan cara memutus berbagai transaksi serta menyalurkan hasilnya pada sektor-sektor kebaikan dengan tujuan untuk mendekatkan diri kepada Allah Swt.

Mahmud Syalthut⁴⁶ menjelaskan bahwa keempat ulama mazhab bersepakat mengenai wakaf sebagai sebuah tindakan hukum yang disyari'atkan. Kesepakatan lainnya ialah wakaf masjid, wakaf pondok, atau wakaf di bidang sosial lainnya tidaklah menjadikan manfaat wakaf itu dimiliki seseorang atau pihak tertentu secara otomatis karena wakaf memang tidak dimiliki oleh orang perorangan.

Dari penjelasan tersebut maka kesimpulan yang dapat diambil ialah wakaf pada prinsipnya merupakan perbuatan amal kebaikan (*tabarru'at*) yang bersifat lestari dan bukan amal kebaikan yang bersifat konsumtif yang ditujukan untuk memfasilitasi kepentingan umum dan tujuannya semata-mata karena Allah Ta'ala. Pendapat Jumhur Ulama (pengikut Syafi'i dan Hanbali termasuk Imam Abu Yusuf dan Muhammad ibn Hasan al Syaibani-pengikut Madzhab Hanafi) mendefinisikan wakaf sebagai upaya menahan tindakan hukum orang yang berwakaf terhadap hartanya yang telah diwakafkan dengan tujuan untuk dimanfaatkan bagi kepentingan umum dan kebajikan dalam rangka mendekatkan diri pada Allah Swt. sedangkan materinya tetap utuh.

Definisi akhir yang penulis ambil ialah pendapat dari Imam Nawawi yang mengartikan wakaf menurut etimologis dengan *al habs* atau menahan sedangkan secara terminologis wakaf merupakan tindakan memelihara kelestarian harta yang potensial untuk dimanfaatkan dengan cara menyerahkan pengelolaannya kepada pihak yang berwenang.⁴⁷ Dengan demikian wakaf merupakan tindakan menahan suatu harta yang dimiliki waqif dengan ada tindakan hukum atasnya karena tidak bisa diperjualbelikan, tidak dapat diwariskan, tidak boleh diambil kembali atau pelimpahan kekuasaan setelah ada *sighat* dari waqif kepada nazhir untuk menggunakan harta wakaf di jalan kebaikan.

2. Landasan Hukum Wakaf

Landasan hukum mengenai wakaf tidak secara tersirat disebutkan dalam ayat-ayat Alquran sebagaimana halnya landasan hukum kewajiban seorang muslim mengeluarkan zakat. Allah Ta'ala telah secara jelas dan tegas

⁴⁶H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 27 dikutip dari Mahmud Syalthut, *Muqaranat al-Madzahib fi al-Fiqh*, terj. Abdullah Zakiy al-Kaafi, *Fiqh Tujuh Mazhab*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2000), hlm. 245-246.

⁴⁷H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, hlm. 4.

mengaturnya dalam kitab suci Alquran. Wakaf sendiri disetarakan dengan amal jariyah atau shodaqoh jariyah. Terdapat beberapa sumber yang dapat dijadikan pijakan syariat sebagai landasan hukum berwakaf yaitu nash-nash yang terdapat dalam Alquran, as-sunnah, dan pendapat/ijtihad para ulama.

- Alquran

Dalam Alquran aturan wakaf tidak ditemukan secara spesifik sebab wakaf merupakan ibadah sunnah yang memiliki beberapa persamaan dengan infaq atau shadaqah amal jariyah karena sifatnya yang sukarela (*volunteer*). Wakaf berbeda dengan zakat dimana zakat merupakan salah satu rukun Islam yang wajib dijalankan oleh hamba Allah yang beriman dengan syarat harta yang dimilikinya sudah mencapai nishab. Dalam hal ini penjelasan ayat-ayat Alquran tentang kewajiban zakat sangatlah banyak.

Sedangkan ayat-ayat Alquran yang dapat dijadikan pijakan syariat dalam wakaf antara lain:

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ



“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebahagian harta yang kamu cintai dan apa saja yang kamu nafkahkan. Maka Sesungguhnya Allah mengetahuinya.” (Qs. Ali Imran: 92)

Selain itu dalam ayat lain disebutkan,

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ

سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضْعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

“Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah⁴⁸ adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir terdapat seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui.” (Qs. Al Baqarah: 261).

⁴⁸Pengertian menafkahkan harta di jalan Allah meliputi belanja untuk kepentingan jihad, pembangunan perguruan/yayasan/sekolah, rumah sakit, usaha penyelidikan ilmiah, dan lain-lain.

Masih dalam surat yang sama, Allah Swt. memerintahkan manusia melalui firmanNya yang berbunyi,

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنفِقُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ
 الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَن تُغْمِضُوا فِيهِ
 وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, Padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.” (Qs. Al Baqarah: 267)

- Hadits

Selain pijakan syariat sebagaimana tercantum dalam Alquran, pijakan syariat wakaf juga terdapat dalam hadits. Salah satu hadits mengenai wakaf berbunyi,

عن أبي هريرة رضي الله عنه : أن النبي صلى الله عليه و سلم قال إذا مات ابن آدم انقطع عمله إلا من ثلاث صدقة جارية و علم ينتفع به و ولد صالح يدعو له

“Apabila anak adam meninggal dunia, maka terputuslah amalnya kecuali tiga perkara: sedekah jariah, ilmu yang bermanfaat, dan anak shaleh yang mendoakan orang tuanya.” (HR. Ahmad dan Tirmidzi)

Dalam hadits lain dijelaskan,

عن ابن عمر ، رضي الله عنهما أن عمر بن الخطاب أصاب أرضاً بخيبر فأتى النبي صلى الله عليه وسلم يستأمره فيها فقال يا رسول الله إني أصبت أرضاً بخيبر لم أصب مالا قط أنفس عندي منه فما تأمر به قال إن شئت حبست أصلها و تصدقت بها

“Dari Ibnu Umar ra. bahwasannya Umar bin Khattab ra. memperoleh tanah (kebun) di Khaibar lalu dia datang kepada Rasulullah Saw. untuk meminta petunjuk mengenai tanah tersebut. Umar berkata: wahai Rasulullah, saya memperoleh tanah di Khaibar yang belum pernah saya memperoleh harta yang lebih baik bagiku melebihi tanah tersebut. Apa perintah engkau bagiku mengenai tanah tersebut? Rasulullah Saw. bersabda: “jika engkau menghendaki, tahanlah pokoknya (tanah) dan sedekahkan hasilnya.”(HR. Bukhari)

Terdapat pula dalam hadits yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik ra. sebagai berikut,

لَمَّا قَدِمَ رَسُولُ اللَّهِ الْمَدِينَةَ أَمَرَ بِبِنَاءِ الْمَسْجِدِ وَقَالَ يَا بَنِي النَّجَّارِ تَأْمِنُونِي بِحَائِطِكُمْ هَذَا؟ قَالُوا : لَا ، وَاللَّهِ لَا نَطْلُبُ ثَمَنَهُ إِلَّا إِلَى اللَّهِ

“Tatkala Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam datang di Madinah, Beliau menyuruh agar membangun masjid. Lalu Beliau berkata, “Wahai, Bani Najjar! Juallah kebunmu ini kepadaku!” Lalu Bani Najjar berkata, “Tidak kujual. Demi Allah, tidaklah kami jual tanah ini, kecuali untuk Allah”. (HR Bukhari)

Hadits tersebut menjelaskan bahwa Bani Najjar mewakafkan tanah kepada Nabi Muhammad Saw. untuk membangun masjid. Melalui penjelasan yang tercantum dalam hadits tersebut maka kesimpulan yang dapat diambil ialah wakaf termasuk amal jariyah yang pahalanya akan senantiasa terus mengalir.

- Pendapat Ulama

Jumhur Ulama menyatakan bahwa wakaf itu sunnah hukumnya. Sedangkan ulama Hanafiyah menyatakan bahwa wakaf itu mubah (diperbolehkan).⁴⁹ Di sisi lain wakaf dapat menjadi wajib apabila wakaf merupakan objek nazar seseorang dimana nazar hukumnya wajib untuk dilaksanakan.

Wakaf mulai dipraktekkan dalam masyarakat Islam sejak masa Rasulullah Saw. sebagaimana hadits di bawah ini:

“Diriwayatkan dari Abdullah bin Umar, bahwa Umar bin Khattab ra. mendapat sebidang tanah di Khaibar. Lalu Umar bin Khattab ra. menghadap Rasulullah Saw. untuk mohon petunjuk beliau tentang apa yang sepatutnya dilaksanakan terhadap tanahnya tersebut. Umar berkata kepada Rasulullah Saw: “Ya Rasulullah, saya mendapat sebidang tanah di Khaibar dan saya belum pernah mendapat harta yang lebih baik dari itu. Karena itu saya mohon petunjuk Rasulullah tentang apa yang sepatutnya saya lakukan pada tanah itu”. Rasulullah menjawab: “Jika engkau mau, tahanlah (wakafkanlah) tanah itu dan sedekahkanlah”. Lalu Umar mensedekahkannya dan mensyaratkannya bahwa tanah itu tidak boleh diwariskan, Umar salurkan hasil tanah itu kepada orang-orang fakir, ahli familinya, membebaskan budak, orang-orang yang berjuang di jalan Allah, orang-orang yang kehabisan bekal di perjalanan, dan tamu. Pengurus wakaf itu sendiri boleh memakan dari hasil wakaf tersebut dalam

⁴⁹Farid Wajdi dan Mursyid, *Wakaf & Kesejahteraan Umat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), hlm. 36.

batas-batas yang ma'ruf (biasa). Ia juga boleh memberi makan orang lain dari wakaf tersebut dan tidak bertindak sebagai pemilik harta sendiri.” (HR. Bukhari no 2565, Muslim 3085)⁵⁰

Hadits ini menunjukkan asal pensyariaan wakaf sebagaimana perkataan Imam Nawawi dan pendapat jumhur ulama bahwasanya mewakafkan masjid dan sumber mata air, sah hukumnya. Sumber-sumber ulama lain pun menyebutkan bahwa wakaf Umar bin Khattab ra. itu adalah wakaf yang pertama dalam Islam.⁵¹ Imam Nawawi menarik beberapa kesimpulan dari hadis di atas diantaranya:

1. Hadits tersebut menjadi dasar hukum sahnya wakaf dalam Islam.
2. Harta wakaf tidak boleh dijual, dihibahkan atau diwariskan.
3. Syarat-syarat waqif perlu diperhatikan.
4. Pentingnya memberikan dana melalui wakaf kepada kaum muslimin, diantaranya kepada sanak famili.
5. Pentingnya mengadakan musyawarah kepada orang yang pandai untuk menerapkan pemanfaatan suatu harta atau cara pengelolaan suatu kekayaan.

Kesimpulan dari beberapa pendapat di atas secara jelas memaparkan bahwa wakaf merupakan salah satu ladang amal jariyah yang bisa dilakukan seorang muslim karena wakaf dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi berupa dana segar untuk diberikan kepada mereka yang membutuhkan baik dari masyarakat umum ataupun kerabat/famili dari golongan yang tak mampu.

Selain landasan hukum yang terdapat dalam Alquran dan as-sunnah, wakaf di Indonesia dari sisi historisnya telah masuk dalam ranah Hukum Agraria yang mengatur tentang penggunaan dan pemanfaatan tanah lahan dan setiap benda yang meliputinya demi mewujudkan kesejahteraan masyarakat dan status hukum wakaf sendiri legal termasuk di dalamnya pengaturan manusia terhadap bumi, air, udara (ruang angkasa), dan hal-hal yang tercakup di dalamnya.

⁵⁰Aunur Rofiq Ghufon 2015, “Keutamaan Wakaf”, <http://almanhaj.or.id/content/3035/slash/0/keutamaan-waqaf/>, (online) diakses 30/12/2015 pukul 09.17.

⁵¹Jasmani Muzayin, “Seluk Beluk Wakaf Tunai di Indonesia (Sebuah Kajian Yuridis dan Titik Singgunnya dengan Kewenangan Pengadilan Agama)”, <http://www.parembang.go.id/berita-artikel/artikel-umum/9-artikel/103-seluk-beluk-wakaf-tunai.html>, (online) diakses 30/12/2015 pukul 08.57., hlm. 3.

Masalah wakaf tanah di Indonesia pertama kali diatur dalam Undang-Undang No 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria (UUPA) dalam pasal 49 ayat 3 yang berbunyi “Perwakafan tanah milik dilindungi dan diatur dengan Peraturan Pemerintah” sebelum akhirnya peraturan tersebut direvisi sesuai dengan situasi dan kondisi zaman saat ini. Perkembangan peraturan mengenai tanah wakaf di Indonesia terbagi dalam tiga kurun waktu yaitu sebelum masa kemerdekaan Indonesia, sebelum terbit Peraturan Pemerintah No 28 Tahun 1977 tentang Perwakafan tanah milik, dan pasca terbitnya PP No 28 Tahun 1977. Undang-undang perwakafan yang resmi dimiliki Indonesia antara lain:

- Undang-Undang No 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf
- Undang-Undang No 60 Tahun 1960 Tentang Pokok Agraria
- PP No 42 tahun 2006, dan
- Inpres RI No 1 tahun 1991 tentang KHI (Kompilasi Hukum Islam).

Dalam UU No 41 Tahun 2004 pasal 22 disebutkan bahwa hasil dari pengelolaan wakaf secara produktif dapat dimanfaatkan untuk kepentingan⁵²:

1. Sarana dan kegiatan ibadah
2. Sarana dan kegiatan pendidikan serta kesehatan
3. Bantuan kepada fakir miskin, anak terlantar, yatim piatu, pemberian beasiswa
4. Kemajuan dan peningkatan ekonomi umat, dan/atau
5. Kemajuan kesejahteraan umum lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah dan peraturan perundang-undangan.

Sedangkan dalam Undang-Undang Pokok Agraria Pasal 49⁵³ dinyatakan bahwa hak milik tanah-tanah keagamaan dan sosial sepanjang dipergunakan untuk usaha dalam bidang sosial dan keagamaan diakui pemerintah dan dilindungi. Badan-badan tersebut dijamin akan memperoleh tanah yang cukup untuk bangunan dan usahanya dalam bidang sosial dan keagamaan. Perwakafan tanah milik dilindungi dan diatur oleh Peraturan Pemerintah. Pasal ini pun menegaskan

⁵²Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategis di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Dirjen Bimas Islam Departemen Agama RI, 2007), hlm.22.

⁵³Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategis di Indonesia*, hlm. 26.

bahwa setiap permasalahan yang berhubungan dengan peribadatan dan keperluan suci lainnya dalam Hukum Agraria akan mendapatkan perhatian sebagaimana mestinya. Peraturan UU yang bersangkutan dengan hal ini tercantum dalam PP No 28 Tahun 1977 yang lahir pada tanggal 17 Mei 1977 tentang perwakafan tanah yang berasal dari zaman pemerintah Kolonial Belanda. Selanjutnya PP 28/1977 ini dinyatakan tidak berlaku lagi setelah disempurnakan dengan kehadiran PP No 42 Tahun 2006.

Pada umumnya regulasi perwakafan yang dimiliki Indonesia sejak dahulu berkaitan dengan pengaturan tata cara perwakafan tanah milik dan tidak mengatur harta benda wakaf bergerak lainnya (sebelum kehadiran UU No 41 Tahun 2004 dan PP No 42 Tahun 2006). Sehingga, pengaturan wakaf tanah⁵⁴ sangat diperlukan disebabkan tanah memiliki peran penting baik sebagai tempat tinggal, tempat peribadatan, tempat pendidikan, tempat kegiatan perkantoran, tempat kegiatan usaha seperti untuk perdagangan, pertanian, peternakan, dan lain sebagainya. Peranan negara dalam pengaturan kepemilikan tanah juga menjadi hak setiap warga negara apalagi situasi dan kondisi zaman selalu berkembang disertai dengan pembangunan pesat di berbagai bidang.

3. Syarat dan Rukun Wakaf

Selain penjelasan dari sisi etimologis dan terminologis wakaf, ada pula rukun dan syarat yang harus dipenuhi saat seorang waqif (pewakaf) berniat untuk mewakafkan harta yang dimilikinya. Penjelasan mengenai persyaratan wakaf juga diiringi dengan pelaksanaan wakaf yang tentu saja memiliki rukun (unsur-unsur utama yang harus dipenuhi) sebagai berikut:⁵⁵

1. *Waqif* (subyek wakaf). Waqif adalah pemilik benda yang bersedia untuk mewakafkan hartanya. Waqif dapat meliputi perseorangan, organisasi, dan badan hukum. Penjelasan dalam UU No. 41 Tentang Wakaf bahwasanya waqif adalah seseorang yang harus memenuhi syarat seperti dewasa, berakal sehat, tidak terhalang melakukan perbuatan hukum, dan merupakan pemilik sah benda wakaf. Sedangkan untuk organisasi dan

⁵⁴H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 67.

⁵⁵“Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf”, <http://www.bpkp.go.id/uu/filedownload/2/39/246.bpkp>, (online), diakses 20/03/2015 pukul 19.21.

badan hukum, syarat untuk dapat melakukan wakaf adalah keduanya menjadi pemilik sah benda wakaf yang sesuai dengan ketentuan organisasi dan badan hukum.

2. *Mauquf* (obyek wakaf) merupakan harta benda wakaf yang dapat berupa benda tidak bergerak dan juga benda bergerak. *Mauquf* (obyek wakaf) dalam pandangan Imam Nawawi ialah setiap harta tertentu yang dimiliki dan memungkinkan untuk dipindahkan dan diambil manfaatnya. Namun disebutkan juga bahwa *mauquf* (obyek wakaf) adalah barang tertentu yang dapat diambil manfaatnya dengan tidak melenyapkan barang tersebut dan menjadi hak milik dari waqif. *Mauquf* haruslah benda yang dimiliki dan dikuasai penuh oleh waqif. Namun terdapat lima syarat bagi benda untuk dapat menjadi obyek wakaf diantaranya adalah: a) harta wakaf memiliki harga, b) harta wakaf harus jelas (diketahui), c) harta wakaf merupakan hak milik waqif, d) harta wakaf dapat diserahkan bentuknya, dan e) harta wakaf harus terpisah.⁵⁶ Berkaitan dengan salah satu kriteria⁵⁷ ‘bukan milik bersama (*musyaa'*)’ pendapat yang dikemukakan Abu Yusuf dari mazhab Hanafi, tidak menetapkannya sebagai syarat karena benda yang diwakafkan tidak harus diterima langsung (bisa dinantikan penyerahannya hingga sebuah milik bersama dibagi). Secara umum benda yang diwakafkan terbagi dua, yakni benda yang tidak bergerak seperti tanah, dan kedua benda bergerak di mana dalam fiqh disyaratkan, seperti: 1) berhubungan dengan tanah, misal bangunan dan pohon, 2) alat bagi tanah, misal hewan, 3) telah dipraktikkan pada periode sahabat, misal senjata, dan 4) hal yang menjadi kebiasaan, misal wakaf buku dan Alquran⁵⁸.
3. *Mauquf 'alaih* (tujuan wakaf). Tujuan harta benda yang diwakafkan haruslah jelas semisal wakaf untuk kepentingan umum seperti pembangunan masjid, sekolah, dan lain sebagainya atau wakaf dari waqif

⁵⁶Sudirman Hasan, *Wakaf Uang, Perspektif Fiqih, Hukum Positif dan Manajemen*, (Malang: UIN Maliki Press, 2011), hlm. 4.

⁵⁷Sukron Kamil, *Ekonomi Islam, Kelembagaan, dan Konteks Keindonesiaan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 159.

⁵⁸Sukron Kamil, hlm. 159 disadur dari Muhammad Abu Zahrah, *Muhaadarat fi Al-Waqf*, (Kairo: Dar Al Fikr, 2004), hlm. 103-109.

yang diperuntukkan bagi anggota keluarganya walaupun keluarganya termasuk golongan yang mampu. Selain harus jelas dalam tujuannya, wakaf juga haruslah diniatkan dalam rangka ibadah kepada Allah Swt. karena wakaf sendiri merupakan salah satu bentuk shadaqah jariyah. Oleh karena itu *mauquf 'alaih* ini tidak boleh bertentangan dengan nilai-nilai ibadah setidaknya tujuan wakaf berkaitan dengan hal-hal yang mubah atau *jaiz* (diperbolehkan).⁵⁹

4. *Sighat* (akad/ikrar wakaf) yaitu pernyataan waqif sebagai tanda penyerahan barang atau benda yang diwakafkan. *Sighat* ini dapat berupa ucapan lisan ataupun tulisan yang biasanya berbentuk akta ikrar wakaf.⁶⁰ Dalam undang-undang wakaf, ikrar wakaf haruslah disaksikan oleh dua orang saksi yang harus memenuhi persyaratan seperti dewasa, beragama Islam, berakal sehat, dan tidak terhalang melakukan perbuatan hukum.

Dalam kitab *Ushul al-Tasyri' al-Islami* yang dikarang oleh Ali Hasabalah⁶¹ orang yang berwakaf (waqif) disyaratkan cakap hukum atau *ahliyah*. *Ahliyah* adalah kemampuan untuk melakukan tindakan *tabarru'* (melepaskan hak milik untuk hal-hal yang bersifat nirlaba atau tidak mengharapkan imbalan materil). Seseorang dianggap memiliki kecakapan hukum saat berwakaf apabila ia *pertama* berakal dan bukanlah orang gila, idiot, pikun, dan sedang pingsan. *Kedua*, baligh dimana ia haruslah orang dewasa atau cukup umur (sekitar usia 9-15 tahun) sehingga belum sah apabila wakaf dilakukan oleh anak-anak yang belum baligh karena dia belum *mumayiz*. *Ketiga*, ia harus cerdas, memiliki kemampuan, dan kecakapan melakukan tindakan. *Keempat*, dilakukan atas kemauan sendiri dan bukan atas tekanan serta paksaan dari pihak lain. Dan yang *kelima*, waqif harus orang yang merdeka dan pemilik harta wakaf sehingga wakaf tidak sah dilakukan seorang budak, seseorang yang mencuri harta orang lain, atau mengeluarkan wakaf dari harta orang lain.

⁵⁹Mohammad Daud Ali, *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, (Jakarta: UI-Press, 2006), hlm. 87.

⁶⁰Mohammad Daud Ali, *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, hlm. 87.

⁶¹Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 22-24.

Selain rukun yang telah dijelaskan di atas, wakaf memiliki syarat-syarat sah yakni sebagai berikut:⁶²

- a) Wakaf benda tidak dibatasi untuk jangka waktu tertentu saja melainkan untuk selamanya. Hal ini berdasarkan tujuan wakaf yaitu untuk ber-*taqarrub* kepada Allah Swt.
- b) Tujuan wakaf sebagaimana disebutkan dalam rukun wakaf harus jelas. Namun untuk perwakafan benda tidak bergerak seperti tanah kepada lembaga yang sudah memiliki kredibilitas di bidang wakaf dan sudah jelas tujuan dan usahanya, maka wewenang penentuan tujuan wakaf berada pada lembaga tersebut yang berlandaskan tujuan dan usahanya.
- c) Pelaksanaan wakaf harus segera. Hal yang dimaksud adalah wakaf harus *mu'ajjalan* (seketika) setelah ikrar wakaf diucapkan oleh *waqif*. Jadi wakaf tidak boleh ditunda pelaksanaannya.
- d) Wakaf yang telah sah maka wajib dilaksanakan. Ikrar wakaf yang telah diucapkan oleh waqif selanjutnya berlaku seketika dan untuk selamanya.

Berkaitan dengan *sighat* wakaf ada beberapa poin yang menyebabkan menjadi syarat sahnya wakaf⁶³, yakni:

- a) Lafal wakaf harus bersifat *tanjiz* atau jelas menunjukkan terjadinya wakaf dan memunculkan akibat hukum wakaf. *Sighat tanjiz* ini menjadi syarat sah karena menunjukkan terjadinya wakaf untuk keadaan sekarang misalnya seseorang berkata “saya akan mewakafkan tanah ini tiga bulan yang akan datang”.
- b) Lafal atau pernyataan wakaf harus tegas (*jazim*) ataupun *ilzam* sebagaimana dikemukakan Muhammad ibn Hasan dari golongan Hanafiyah, Hanabilah, dan Syafi'iyah. Sehingga wakaf batal apabila dilakukan dengan *sighat* yang tidak tegas (*ghairu jazim*) seperti pernyataan yang mengandung janji-janji semata.

⁶²Mohammad Daud Ali, *Sistem Ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, (Jakarta: UI-Press, 2006), hlm. 88.

⁶³Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 31-33 bersumber dari Muhammad Kamaluddin Imam, *al-Washiyah wa al-Waqfu fi al-Islam Maqashid wa Qawa'id*, (Iskandariyah: an-Nasyir al-Ma'arif, 1998), hlm. 249.

- c) Pernyataan wakaf tidak diiringi dengan syarat yang batal yakni syarat yang meniadakan makna wakaf atau bertentangan dengan tabiat wakaf seperti kalimat ‘saya wakafkan tanah ini dengan syarat tanah ini tetap milik saya’.
- d) Harus adanya pernyataan jelas terhadap tujuan wakaf (*mauquf ‘alaih*) sebagaimana pendapat *fuqaha*’ dari kalangan Syafi’iyah dan Hanafiyah.

Dalam hal menghindari penyalahgunaan benda wakaf, pemerintah mewajibkan setiap ikrar wakaf yang diucapkan oleh waqif kepada nazhir harus dilakukan di hadapan PPAIW (Pejabat Pembuat Akta Ikrar Wakaf) dan disaksikan dua orang saksi. Kemudian ikrar ini dinyatakan secara lisan dan atau tulisan serta dituangkan dalam akta ikrar wakaf oleh PPAIW. Hal ini tercantum jelas dalam UU No 41 Tahun 2004 Pasal 17.

4. Jenis-Jenis Wakaf

Wakaf secara *lughah* dilihat dari perspektif etimologis dan terminologis dijabarkan secara lugas dalam rangka memberikan pemahaman yang sama mengenai wakaf. Karena bersifat sukarela dan diganjar dengan pahala kebaikan oleh Allah Swt. maka wakaf akan menjadi penyokong perekonomian dengan aspek-aspek pemberdayaan dan kemanfaatan yang besar. Wakaf terbagi menjadi beberapa macam dilihat dari sudut mana wakaf tersebut dinilai. Pembagian tersebut sebagai berikut:⁶⁴

- a. Ditinjau dari kelompok tujuan manfaat wakaf. Dalam tinjauan ini wakaf dibagi menjadi dua yaitu wakaf *ahliy* dan wakaf *khairi*. Wakaf *ahliy* yaitu wakaf yang ditujukan kepada anggota keluarga waqif namun khusus kepada orang-orang tertentu baik itu individu maupun kelompok. Sedangkan wakaf *khairi* yaitu wakaf yang diperuntukkan kepada masyarakat luas dan biasanya untuk kepentingan agama dan masyarakat itu sendiri.
- b. Ditinjau dari bergerak atau tidaknya objek wakaf terbagi menjadi dua yaitu wakaf benda tidak bergerak dan wakaf benda bergerak. Wakaf benda tidak

⁶⁴Sudirman Hasan, *Total Quality Management (TQM) Untuk Wakaf*, (Malang: UIN Maliki Press, 2013), hlm 39.

bergerak meliputi:⁶⁵ (1) hak atas tanah, (2) bangunan atau bagian bangunan yang berdiri di atas tanah, (3) tanaman dan benda lain yang berkaitan dengan tanah, (4) hak milik atas satuan rumah susun, dan (5) benda tidak bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan perundang-undangan yang berlaku. Sedangkan wakaf benda bergerak adalah wakaf terhadap benda yang tidak habis dikonsumsi. Benda-benda tersebut antara lain seperti: a) uang, b) logam mulia, c) surat berharga, d) kendaraan, e) hak atas kekayaan intelektual, f) hak sewa, g) dan benda bergerak lainnya yang sesuai dengan ketentuan syariah dan perundang-undangan yang berlaku.

Berdasarkan benda yang diwakafkan⁶⁶ atau objek wakaf telah dijelaskan dalam paragraf di atas. Selanjutnya berdasarkan waktu berlangsungnya wakaf terbagi atas dua hal yaitu: 1) bersifat sementara (*mu'qqat*) yang hanya diamini oleh sebagian kecil *fukah*, dan 2) bersifat selamanya (*ta'bid*).

Menurut Muhammad Kamal Kamaludin dalam kitab *Al-Waratsah wal Waqaf fi Islam Maqashid wa Qowaid*⁶⁷, wakaf bila ditinjau dari sasaran yang berhak menerima dan memanfaatkan wakaf (*mauquf 'alaih*) atau berdasarkan peruntukannya terbagi atas dua macam:

1. Wakaf *Khairi*. Wakaf *khairi* adalah wakaf yang waqifnya tidak membatasi sasaran wakafnya untuk pihak tertentu saja melainkan untuk kepentingan umum sebagaimana yang dipraktikkan oleh Utsman ibn 'Affan ra. dalam hadits berikut,

“Dari Utsman bahwa Nabi Saw. pernah datang ke Madinah sedangkan pada saat itu tidak ada air tawar kecuali sumur rumah. Lalu Nabi Saw. bersabda, “Siapakah yang mau membeli sumur rumah? Ia dapat mengambil air dengan timbanya dari sumur itu secara bersama-sama dengan kaum muslimin lainnya sehingga kelak ia akan mendapatkan sesuatu yang lebih baik dari sumur itu di surga, kemudian sumur itu aku (Utsman ibn 'Affan ra.) beli dengan kekayaan yang ada padaku ...” (HR. Tirmidzi dan Nasa'i).

⁶⁵“Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf”, <http://www.bpkp.go.id/uu/filedownload/2/39/246.bpkp>, (online), diakses 20/03/2015 pukul 19.21.

⁶⁶Sukron Kamil, *Ekonomi Islam, Kelembagaan, dan Konteks Keindonesiaan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 159-160.

⁶⁷H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 28 bersumber dari Muhammad Kamal Kamaluddin, *Al-Waratsah wal Waqaf fi Islam Maqashid wa Qowaid* (Iskandariyah: Matba'atu al-Intizhar, 1999), hlm. 233.

Sumur yang dibeli dan diwakafkan oleh Utsman ra. merupakan bentuk wakaf *khairi* yang diperuntukkan bagi kepentingan umum. Contoh lain dari wakaf ini ialah wakaf untuk membangun masjid, sekolah, jembatan, rumah sakit, panti asuhan, dan sebagainya.

2. Wakaf *Dzurri* atau wakaf *'ala al-aulad*. Wakaf *Dzurri* ialah wakaf yang waqifnya membatasi sasaran wakafnya untuk pihak-pihak tertentu seperti keluarga keturunannya. Contoh dari wakaf *dzurri* ialah wakaf Abu Thalhah kepada kerabatnya yakni putra pamannya atas petunjuk Rasulullah Saw. sebagaimana dalam hadits,

“Telah menceritakan kepadaku Yahya bin Yahya, dia berkata “Aku menceritakan sebuah hadits kepada Malik yang diriwayatkan dari Ishaq ibn Abdillah bahwa ia mendengar Anas ibn Malik berkata, “Abu Thalhah adalah sahabat Anshar yang paling banyak kebun kurmanya di Madinah, harta yang paling ia cintai ialah Bairaha’ yang berhadapan dengan masjid Nabi, Nabi pernah masuk ke dalam kebun itu untuk mengambil air jernih. Setelah turun ayat, “Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan yang sempurna sebelum kamu nafkahkan sebagian harta yang kamu cintai”, Anas berkata kepada Rasulullah Saw., “Wahai Rasulullah, sesungguhnya Allah telah berfirman: “Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan yang sempurna sebelum kamu nafkahkan sebagian harta yang kamu cintai” kemudian Abu Thalhah menyambung, “sedang harta yang kami cintai adalah Bairaha’. Ia akan kami sedekahkan kepada Allah, oleh karena itu pergunakanlah pada tempat yang engkau inginkan”. Nabi Saw. bersabda, “Aku mengerti apa yang engkau katakan, menurut pendapatku berikan harta itu kepada sanak kerabatmu.” “Akan kami kerjakan wahai Rasulullah’, jawab Abu Thalhah, kemudian ia membagi-bagikannya kepada sanak kerabat dan anak pamannya.” (HR. Imam Bukhari dan Muslim).

Pembagian mengenai wakaf yang dijelaskan oleh Mundzir Qohaf dalam kitab *Al-Waqf al-Islamiy Tathawwuruhu Idaratuhu Tanmiyyatuh*⁶⁸ wakaf dapat dibedakan atas tujuan, batasan waktu, dan penggunaan barangnya sebagaimana berikut:

- a. Wakaf berdasarkan tujuannya terbagi atas tiga macam:
 1. Wakaf sosial untuk kebaikan masyarakat atau biasa disebut dengan *wakaf khairi*. Tujuan dari wakaf ini ialah untuk kepentingan umum sebagaimana telah dijelaskan di atas.

⁶⁸H.M.Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm.28 disadur dari Mundzir Qohaf, *Al-Waqf al-Islamiy Tathawwuruhu Idaratuhu Tanmiyyatuh*, terjemahan Muhyiddin MS Ridha, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2005), hlm. 52.

2. Wakaf keluarga atau biasa disebut dengan nama *wakaf dzurri* bertujuan untuk memberikan manfaat atas harta wakaf kepada waqif, keluarganya, anak keturunannya, dan sanak kerabat tanpa melihat apakah ia miskin atau kaya serta tua atau muda.
 3. Wakaf gabungan atau *musytaraq* dimana tujuan dari wakaf ini merupakan gabungan wakaf untuk kepentingan umum dan kepentingan keluarga yang dilakukan bersamaan.
- b. Wakaf berdasarkan batasan waktu terbagi menjadi dua macam:
1. Wakaf abadi yakni apabila wakafnya berbentuk barang yang bersifat abadi seperti tanah, bangunan dengan tanahnya, atau barang bergerak yang ditentukan oleh waqif sebagai wakaf abadi dan produktif dimana sebagian hasilnya disalurkan sesuai dengan tujuan wakaf sedangkan sebagian sisa hasil pengelolaan digunakan untuk biaya perawatan aset wakaf dan biaya pemeliharannya.
 2. Wakaf sementara yakni apabila benda yang diwakafkan berupa barang yang mudah rusak saat dimanfaatkan tanpa memberi syarat untuk mengganti bagian yang mengalami kerusakan. Wakaf sementara dapat pula ditentukan oleh waqif yang menginginkan benda yang ia wakafkan terdapat batasan waktu tertentu.
- c. Wakaf berdasarkan penggunaannya terbagi atas dua macam:
1. Wakaf langsung yaitu wakaf yang pokok barangnya digunakan untuk mencapai suatu tujuan misal masjid sebagai tempat ibadah, sekolah atau kampus sebagai tempat kegiatan belajar mengajar, rumah sakit sebagai tempat merawat dan mengobati orang sakit, dan lain sebagainya.
 2. Wakaf produktif yaitu wakaf yang pokok barangnya dimanfaatkan untuk kegiatan yang produktif dan menghasilkan sehingga hasilnya dapat digunakan untuk kemaslahatan orang banyak.

Wakaf produktif amat identik dengan pemberdayaan. Di era yang modern seperti sekarang ini wakaf produktif merupakan bentuk pengembangan dari paradigma baru wakaf⁶⁹ walaupun menurut fakta sejarah di masa Daulah Islamiyah penerapan wakaf produktif sudah efektif dilakukan dan bermanfaat bagi

⁶⁹Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT Rajawali Press, 2015), hlm. 5.

kehidupan umat. Paradigma wakaf produktif secara umum berdiri di atas empat pilar utama⁷⁰, yaitu: 1) menekankan pada keabadian manfaat dari harta benda wakaf bukan hanya terpaku pada keabadian fisik dari harta benda wakaf, 2) mendorong tata kelola yang baik untuk akuntabilitas pengelolaan wakaf, 3) mendorong manajemen wakaf secara modern-profesional agar pengelolaan wakaf menjadi lebih transparan, dapat dipertanggungjawabkan, dan mampu mengakomodasi aspirasi pihak-pihak terkait wakaf, serta 4) menekankan pada aspek pemerataan dan keadilan sosial bukan aspek kedermawanan (*charity*) semata. Penerapan dan pemanfaatan aset wakaf dalam ruang lingkup wakaf produktif dapat diaplikasikan di bidang-bidang kehidupan seperti ekonomi, keagamaan, pendidikan dan pengajaran, sosial, serta bidang-bidang lainnya.

Wakaf yang termasuk dalam jenis wakaf produktif adalah wakaf uang atau wakaf tunai, wakaf emas, dan wakaf investasi berupa saham atau reksadana. Beberapa model pemanfaatan wakaf produktif yang dapat dilakukan, antara lain:⁷¹

1. Model Investasi Produktif

Yakni model investasi dimana dana yang diperoleh digunakan untuk kepentingan investasi dengan tujuan mendapatkan hasil yang lebih banyak lalu hasil dari investasi tersebut digunakan untuk pembangunan sarana dakwah Islam.

2. Model Dompot Dhu'afa Republika

Yakni model investasi dalam pembudidayaan hasil ternak, pengawasan kesehatan, bibit-bibit pakan ternak atau tambak, hingga manajemen pengelolaan ternak.

3. Model yang lainnya

Yakni model investasi dengan memberikan pembiayaan berupa kredit mikro.

Salah satu jenis wakaf produktif yang sangat familiar adalah wakaf tunai. Wakaf tunai atau wakaf uang merupakan pemberian wakaf berupa uang dalam bentuk rupiah yang kemudian dikelola oleh nazhir secara produktif dan hasilnya

⁷⁰PEBS-FEUI, *Indonesia Shari'ah Economic Outlook (ISEO) 2011*, (Jakarta: LPFE-UI, 2011), hlm. 120-121.

⁷¹Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan kesejahteraan Umat Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), hlm. 108-115.

dapat dimanfaatkan oleh *mauquf 'alaih*.⁷² Wakaf ini ditawarkan melalui konsep *fundraising* yaitu kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka penggalangan dana atau hal lainnya di masyarakat yang dapat digunakan untuk membiayai suatu program dan kegiatan operasional suatu lembaga dalam rangka mencapai tujuan.⁷³

Irfan Syauqi Beik⁷⁴ menjelaskan bahwa wakaf tunai adalah instrumen keuangan yang memiliki potensi besar bila dikembangkan dengan baik. Fakta sejarah kejayaan Islam telah menorehkan catatan bahwa pemanfaatan wakaf tunai di masa Turki Ustmani terbukti mampu menggerakkan perekonomian negara. Pemanfaatan wakaf tunai di zaman itu dilakukan dengan mengoptimalkan peran institusi nazar dalam menyalurkan pembiayaan berbasis wakaf tunai ke sektor riil melalui dua pola pembiayaan yang dominan yaitu *murabahah* dan *mudharabah*.

Ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh melalui wakaf produktif, antara lain: a) memiliki tingkat likuiditas yang tinggi, b) siapa saja yang berniat wakaf bahkan dengan nilai nominal terkecil (yang ia mampu) maka wakaf sudah bisa dilakukan, c) sarana yang efektif untuk pemerataan kekayaan, d) aset wakaf fisik seperti tanah-tanah kosong bisa dimanfaatkan untuk pembangunan gedung atau sarana yang lebih produktif bagi umat, e) membuka peluang umat Islam agar lebih mandiri, f) menjadi sarana pemberdayaan tabungan sosial, g) dapat ditransformasikan dari tabungan sosial menjadi modal sosial (oleh bank), h) keuntungan pengelolaannya dialokasikan bagi masyarakat miskin, i) menciptakan kesadaran di kalangan orang-orang yang mampu/kaya akan tanggung jawab sosial, dan j) menciptakan keamanan sosial serta perdamaian sosial⁷⁵.

⁷²Muhyar Fanani, *Berwakaf Tak Harus Kaya Dinamika Pengelola Wakaf Uang di Indonesia*, (Semarang: Walisongo Press, 2010), hlm. 63.

⁷³Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebu Ireng Jombang), Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Sosial Al-Falah Surabaya*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012), hlm. 27.

⁷⁴Irfan Syauqi Beik, "Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM", *Iqtishodia Jurnal Ekonomi Islam Republika*, <http://fem.ipb.ac.id/d/iqtishodia/2013/Iqtishodia%202013%2009.pdf>, (online), 19 September 2013, hlm. 23 diakses 12/03/2016 pukul 22.57.

⁷⁵Muhyar Fanani, "Wakaf Uang Untuk Kesejahteraan Umat", Makalah, disampaikan pada *Studium Generale* Wakaf Uang Untuk Kesejahteraan Umat di Fakultas Syariah IAIN Surakarta, tanggal 29 September (Solo: 2011), hlm. 5.

5. Konsep Wakaf Tunai: Tinjauan Fiqh

Wakaf⁷⁶ menjadi salah satu potensi keuangan publik yang dimiliki masyarakat muslim dan menjadi salah satu bukti pentingnya partisipasi masyarakat luas untuk ikut serta meningkatkan kesejahteraan bersama. Meskipun Islam tidak mencontohkan dan tidak ditemukan dalil ayat Alquran yang terperinci mengenai wakaf, salah satu bentuk wakaf berbentuk barang tidak bergerak dan ditujukan sebagai tempat ibadah. Namun masa setelah Rasulullah Saw. wafat, wakaf bisa ditunaikan dalam berbagai bentuk dan tujuan. Objek harta yang dapat dijadikan harta benda wakaf misalnya buku, senjata perang, kendaraan, dan wakaf berupa uang tunai.

Di masa modern sekarang ini seorang waqif yang ingin menyerahkan wakaf tunai dapat menyetorkan sejumlah uang tunai langsung ke rekening nazhir pada lembaga wakaf swasta atau lembaga wakaf resmi yang diakui pemerintah. Sehingga definisi mengenai wakaf tunai yakni menyerahkan harta bergerak dalam wujud uang tunai pada lembaga wakaf pemerintah (LAZWAFNAS) atau lembaga wakaf swasta yang sudah diakui pemerintah dengan tujuan sesuai yang diinginkan pewaqif seperti membiayai pembangunan masjid, membantu pembiayaan pendirian gedung atau yayasan pendidikan, dan lain-lain.

Secara ekonomi wakaf merupakan instrumen khas yang dimiliki oleh umat muslim dan dapat dimanfaatkan untuk membangun kekuatan ekonomi. Wakaf juga sangat erat berkaitan dengan ide-ide peningkatan kemakmuran masyarakat yang berlandaskan syariat Islam. Salah satu bentuk nilai ekonomi yang terkandung di dalam dan ingin dicapai dari instrumen wakaf ialah peningkatan kesejahteraan publik melalui pemanfaatan sumber daya ekonomi secara optimal. Pemanfaatan ini dapat diwujudkan melalui upaya pendayagunaan aset yang *idle* atau berpotensi *idle* di dalam perekonomian sehingga mendorong penguatan ekonomi suatu negara secara signifikan⁷⁷.

Setelah era kekhalifahan berakhir beberapa dekade yang lampau, wakaf produktif mulai dikembangkan lagi di Bangladesh⁷⁸ dan dikenal sebagai negara

⁷⁶Nurul Huda, dkk., *Keuangan Publik Islami Pendekatan Teoretis dan Sejarah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2012), hlm. 311.

⁷⁷Nurul Huda, dkk., hlm. 313.

⁷⁸Sudirman Hasan, *Wakaf Uang Perspektif Fiqih, Hukum Positif, dan Manajemen*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), hlm. 20.

pelopor wakaf uang. Bangladesh sangat maju dalam hal pengelolaan wakaf dan telah menghasilkan beragam inovasi sebagai bentuk keberhasilan investasi wakaf. Sasaran hasil investasi wakaf uang mayoritas digunakan untuk peningkatan standar hidup masyarakat miskin, rehabilitasi orang cacat, membantu pendidikan anak yatim piatu, pemberian beasiswa, pengembangan lembaga-lembaga pendidikan yang modern, pembiayaan riset atau penelitian, pembangunan rumah sakit, membantu proyek penciptaan lapangan kerja, dan lain-lain⁷⁹. Wakaf uang berkembang pertama kali di negara itu berawal dari investasi yang diperkenalkan oleh M.A Mannan saat ia mendirikan lembaga yang bernama SIBL (*Social Investment Bank Limited*)⁸⁰ dengan produknya sertifikat wakaf uang (*Cash Waqf Certificate*). SIBL berfungsi menggalang dana dari orang-orang kaya dan hasil keuntungan pengelolaan disalurkan untuk masyarakat miskin dengan membuka rekening deposito wakaf uang tunai⁸¹. Pengelolaan wakaf uang di Bangladesh mulai dari manajemen lembaga wakaf, manajemen pemberdayaan wakaf, hingga model pengembangan investasi menjadi referensi terwujudnya gagasan wakaf produktif di Indonesia.

Irfan Syauqi Beik dalam tulisannya *Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM* memberikan gambaran kepada muslim bahwa mengaplikasikan kembali konsep wakaf tunai seperti di era Kekhalifahan bukanlah suatu hal yang mustahil. Dalam paparan beliau disebutkan pula institusi-institusi dunia seperti *Islamic Relief* di Inggris dan *Social Investment Bank* di Bangladesh telah berhasil menghidupkan potensi wakaf tunai dengan pengelolaan yang transparan, akuntabel, dan profesional.

⁷⁹Winoto Soekarno, "Pengembangan Wakaf Sebagai Sumber Modal Usaha", <http://slametwiyono.com/uploads/6 - STMIK AMIKOM AAWAKAFSUMBERMODAL - PENGEMBANGAN WAKAF.pdf>, (online), diakses tgl 03/03/2016 pukul 23.12.

⁸⁰Fajar Hidayanto, "Wakaf Tunai Produktif," *Jurnal Mukaddimah*, Vol. 15, No. 26, Januari-Juni 2009, hlm.15.

⁸¹Selain berfungsi untuk menggalang dana, SIBL yang dikembangkan oleh M.A Mannan bertujuan untuk: 1) menjadikan perbankan sebagai fasilitator untuk menciptakan wakaf tunai dan membantu dalam hal pengelolaan wakaf, 2) membantu memobilisasi tabungan masyarakat, 3) meningkatkan investasi sosial dan mentransformasikan tabungan masyarakat menjadi modal, 4) memberikan manfaat kepada masyarakat luas terutama golongan masyarakat miskin, 5) menciptakan kesadaran di antara orang-orang kaya tentang peran mereka yang juga bertanggung jawab sosial terhadap masyarakat, 6) membantu mengembangkan *social capital market*, dan 7) membantu usaha-usaha pembangunan negara dengan menjalin hubungan antara jaminan sosial dengan kesejahteraan masyarakat. Dikutip dari Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Perkasa, 2014), hlm. 228.

Akan tetapi menurut tinjauan fiqh, hukum mewakafkan uang tunai sendiri menjadi salah satu yang diperdebatkan di kalangan ulama. Perbedaan pandangan ulama dan *fuqaha'* tentang hukum mewakafkan uang tidak terlepas dari tradisi kelaziman mewakafkan harta benda bergerak yang berupa uang serta pada konteks penyewaan harta wakaf yang sudah masuk ke dalam ranah pengelolaan investasi wakaf tunai. Mengenai wakaf tunai, pendapat para ulama yang membolehkan pengelolaan dan pemberdayaannya antara lain:⁸²

- a. Imam al-Zuhri (wafat 124 H) berpendapat bahwa mewakafkan (uang) dinar hukumnya diperbolehkan asalkan menjadikan dinar tersebut sebagai modal usaha lalu keuntungan (dari pengelolaannya) disalurkan kepada *mauquf 'alaih*.
- b. Kelompok ulama *Mutaqaddimin* dari ulama Mazhab Hanafi. Kelompok ini berpendapat bahwa wakaf uang dinar dan dirham diperbolehkan sebagai pengecualian atas dasar *Istihsan bin al-'urf*, sebagaimana pendapat dari Abdullah ibn Mas'ud ra., “apa yang dipandang baik oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah baik. Dan apa yang dipandang buruk oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah pun buruk.”
- c. Pendapat dari ulama mazhab Syafi'i menyatakan, “Abu Tsaur meriwayatkan dari Imam Syafi'i tentang kebolehan wakaf dinar dan dirham (uang).” Akan tetapi dalam mazhab Syafi'i terdapat dua pandangan yaitu pendapat dari Al-Bakri yang mengatakan bahwa mazhab Syafi'i tidak membolehkan wakaf uang karena dinar dan dirham akan lenyap ketika dibayarkan sehingga tidak terlihat lagi wujudnya.⁸³

Dari beberapa pendapat ulama yang membolehkan ada pula kecenderungan pendapat yang mengatakan bahwa wakaf uang tidak diperbolehkan seperti pendapat Ibn Qudamah dalam kitabnya *Al Mughni* yang meriwayatkan satu pendapat dari sebagian besar kalangan ulama yang tidak membolehkan wakaf uang dirham dengan alasan dinar dan dirham akan lenyap

⁸²H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 154.

⁸³H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 155 dari Al –Bakri, *I'annah al-Thalibin* (Kairo: Isa Halab), hlm. 157.

ketika dibayarkan sehingga tidak terlihat lagi wujudnya. Ibn Qudamah juga menyebutkan alasan para ulama tidak boleh menyewakan uang atau tidak membolehkan wakaf uang dirham dengan menyamakan persepsi wakaf pohon yang difungsikan sebagai jemuran untuk ditarik manfaatnya. Ketidakbolehan karena ada perubahan fungsi utama pohon karena pohon bukanlah sarana/media menjemur pakaian⁸⁴ begitupun dengan uang.

Perbedaan pendapat di kalangan ulama fiqh tentang boleh atau tidaknya berwakaf uang semata-mata sebagai panduan hukum fiqh yang jelas bagi masyarakat muslim. Pendapat ulama yang membolehkan wakaf uang merupakan bentuk konsistensi memaksimalkan harta wakaf karena aset wakaf dalam bentuk fisik bisa diniatkan untuk wakaf tunai sehingga hasil dan manfaat kebaikan yang mengalir kepada pewaqif akan maksimal pula. Pengelolaan wakaf uang yang terprogram dengan baik telah membuka kesempatan besar bagi terwujudnya pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui peluang-peluang investasi dalam skema *syirkah*, *mudharabah*, *ijarah*, dan sebagainya. Diriwayatkan dari Imam Bukhari bahwa Imam al-Zuhri (wafat 124 H) seorang ulama terkemuka sekaligus sebagai peletak dasar kodifikasi hadits (*tadwin al-hadits*) memfatwakan penganjuran wakaf tunai/wakaf uang dinar dan dirham untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan umat Islam⁸⁵ yakni dengan menjadikan uang tersebut sebagai modal usaha kemudian menyalurkan keuntungan (hasil pengelolaannya) sebagai wakaf.

Untuk menguraikan beberapa argumen dari kalangan ulama *fiqhiyah* maka analisa⁸⁶ yang dapat disimpulkan ialah sebagai berikut:

1. Analisa dilihat dari maksud dan tujuan wakaf yang salah satunya bertujuan agar harta yang diwakafkan bermanfaat bagi kepentingan masyarakat secara kontinyu. Karena hal inilah maka wakaf uang memiliki unsur manfaat akan tetapi bisa terwujud bersamaan dengan lenyapnya zat uang secara fisik. Walaupun secara fisik zatnya lenyap akan tetapi nilai uang yang diwakafkan terus terpelihara dan besar kemungkinan mendatangkan hasil terus menerus.

⁸⁴H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, hlm. 156 dari Ibn Qudamah, *Al-Mughni wa Syarhul Kabir* (Beirut: Dar al-Kutub Ilmiah, 2000), Jilid 18, Juz 31, hlm. 101.

⁸⁵H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 157 dari Bukhari, *Shahih al-Bukhari*, Juz III, hlm. 259-260.

⁸⁶H.M. Athoillah, *Hukum Wakaf*, hlm. 158.

2. Wakaf termasuk salah satu konsep fiqh *ijtihadiah* yang lahir dari pemahaman ulama terhadap *nash-nash* yang menjelaskan tentang pembelanjaan harta dan sebagai respons terhadap hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Umar tentang tanah beliau ra. di Khaibar. Meskipun *nash* wakaf memang tidak tercantum dalam Alquran dan as-sunnah, Rasulullah Saw. dalam hal muamalah membuka pintu ijtihad seluas-luasnya termasuk dalam hal ini persoalan wakaf uang/wakaf tunai. Atas dasar *maslahah mursalah* maka wakaf uang diperbolehkan karena mendatangkan manfaat yang sangat besar bagi kemaslahatan umat dan meningkatkan investasi sosial dengan mentransformasikan hubungan masyarakat menjadi modal umat sebagaimana kaidah fiqh, “hukum asal dalam perikatan dan muamalah adalah sah sampai adanya dalil yang menyatakan bahwa tindakan itu batal (tidak sah).”

Dalam konteks permasalahan di Indonesia, sebagai sebuah ijtihad baru maka pembolehan wakaf tunai menjadi perihal yang baik bagi kemaslahatan atau pengembangan wakaf. Alasannya⁸⁷ ialah, *pertama* wakaf tunai tidak memerlukan nominal uang banyak misalnya dengan uang minimal Rp.10.000 hingga kelipatannya wakaf tunai/wakaf uang sudah bisa dilakukan, *kedua* wakaf dalam bentuk ini berwujud harta lancar yang penggunaannya fleksibel. Dan *ketiga*, wakaf bisa dilakukan secara berjamaah sebagai bentuk menyelesaikan masalah perekonomian. MUI sendiri sudah mengeluarkan fatwa secara resmi mengenai kebolehan wakaf uang/wakaf tunai diterapkan di Indonesia.

6. Sertifikat Wakaf Tunai

Saat ini Sertifikat Wakaf Tunai (SWT) dikenal sebagai sebuah inovasi dalam instrumen keuangan Islam sebagai perpanjangan dari pengembangan wakaf produktif. Aktivitas wakaf tunai sendiri membuka peluang-peluang yang unik⁸⁸ bagi penciptaan investasi di berbagai bidang seperti keagamaan, pendidikan, dan pelayanan sosial. Implementasi riil-nya maka setiap tabungan wakaf yang berasal dari anggota masyarakat bisa dimanfaatkan melalui penukaran Sertifikat Wakaf

⁸⁷Sukron Kamil, *Ekonomi Islam, Kelembagaan, dan Konteks Keindonesiaan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 162.

⁸⁸Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah, *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam Peluang dan Tantangan Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*, (Jakarta: PKTTI-UI, 2005), hlm. 42-43.

Tunai (SWT). Selanjutnya pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan wakaf tunai dapat dibelanjakan untuk pemeliharaan harta-harta wakaf serta pengeluaran lainnya misal mendanai proyek, pemberian modal kerja, dan lain-lain. Penerbitan SWT akan membuka peluang penggalangan dana yang cukup besar seperti gambaran ilustrasi⁸⁹ berikut ini:

- 1) Lingkup sasaran pemberi wakaf tunai (pewaqif) bisa menjadi sangat luas dibandingkan dengan wakaf biasa.
- 2) Sertifikat Wakaf Tunai dapat dibuat dalam berbagai macam pecahan yang disesuaikan dengan segmen muslim yang dituju yakni mereka yang memiliki kesadaran beramal tinggi, misalkan dalam pecahan Rp. 10.000, Rp. 25.000, Rp. 50.000, Rp. 100.000.

M.A. Mannan⁹⁰ mengatakan dalam bukunya bahwa penciptaan SWT merupakan sebuah tindakan untuk mengubah kondisi. Jika wakaf tunai ini dikelola oleh bank akan memiliki ciri transparansi, likuiditas, dan akuntabilitas. Sertifikat ini juga sebagai deposit tak terbatas dan keuntungannya dapat diinvestasikan untuk berbagai keperluan investasi sosial. Metode ini nantinya akan menciptakan nuansa baru dalam pembangunan masyarakat sebab dana wakaf tunai dapat dibelanjakan bukan hanya untuk meningkatkan kesejahteraan muslim saja. Non muslim pun bisa merasakan imbas yang sama. Dengan demikian, keberadaan dana wakaf tunai akan membuka jalan dan peluang yang lebih lebar bagi proses pelayanan kepentingan kemanusiaan secara keseluruhan. Islam akan berlaku sebagai *rahmatan lil 'aalamiin* bukan karena ajarannya saja melainkan penerapan eksistensinya dalam kehidupan manusia sehari-hari.

Ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh melalui Sertifikat Wakaf Tunai⁹¹ sebagai berikut:

- a. Membuka peluang bagi penciptaan investasi di bidang keagamaan, pendidikan, dan pelayanan sosial.
- b. Dapat mengubah kebiasaan lama dimana kesempatan wakaf hanya untuk orang-orang kaya saja sebab SWT bisa dibuat dalam denominasi

⁸⁹Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah, *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam Peluang dan Tantangan Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*, hlm. 43.

⁹⁰M.A. Mannan, *Sertifikat Wakaf Tunai*, (Jakarta: Ciber dan PKTTI-UI, 2001), hlm. 23.

⁹¹M.A. Mannan, *Sertifikat Wakaf Tunai*, hlm. 36-40.

atau bentuk pecahan terkecil dan dapat dibeli oleh seluruh lapisan masyarakat muslim.

- c. SWT dapat menjadi sarana bagi rekonstruksi sosial dan pembangunan dimana mayoritas masyarakat dapat ikut serta berpartisipasi.
- d. Memiliki peran sebagai suplemen bagi pendanaan berbagai macam proyek investasi sosial yang dikelola oleh bank-bank Islam sehingga dapat berubah menjadi *Bank Waqf* yakni sebuah bank yang dapat menampung dana-dana wakaf (seperti di Bangladesh).
- e. SWT dapat menggantikan sebagian besar pajak penghasilan untuk pendanaan proyek-proyek sosial yang strategis di bidang pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan sosial yang selama ini hanya layak dilakukan oleh golongan masyarakat kaya saja.
- f. SWT juga dapat berfungsi sebagai investasi yang strategis untuk menghapuskan kemiskinan dan menangani ketertinggalan di bidang ekonomi serta di bidang pendidikan, kesehatan, dan riset.

Kegiatan-kegiatan investasi di bidang sosial berupa wakaf tunai akan menciptakan suatu landasan bagi terselenggaranya pemupukan modal sosial secara permanen sehingga bisa dimanfaatkan untuk membantu terlaksananya program-program atau proyek tertentu yang akan memperkokoh terciptanya landasan moral dan sosial di masyarakat.

Selain penjabaran manfaat SWT di atas, ada beberapa manfaat lain yang bisa diperoleh dalam pembelian Sertifikat Wakaf Tunai dengan maksud memenuhi target investasi⁹². Manfaat tersebut dibagi menjadi empat bidang, yakni:

1. Kemanfaatan bagi kesejahteraan pribadi (dunia-akhirat) sebab wakaf uang termasuk salah satu amal jariyah yang akan terus mengalir pahalanya.
2. Kemanfaatan bagi kesejahteraan keluarga (dunia-akhirat) sebab sertifikat ini bisa dibeli untuk membantu perbaikan kualitas hidup generasi penerus melalui pelaksanaan program pendidikan, pernikahan, dan lain-lain.
3. Pembangunan sosial. Dengan *profit* yang diperoleh dari wakaf uang maka seseorang dapat memberi bantuan yang bermanfaat misalnya untuk mendirikan

⁹²Fachruddin Ali Sabri, "Wakaf Uang (Sebuah Alternatif dalam Upaya Menyejahterakan Masyarakat)", *Jurnal Al-Ahkam*, Vol. 8, No. 1, Juni 2013, hlm. 49-50.

masjid, madrasah, rumah sakit, sekolah, tempat kursus, akademi, atau universitas sekaligus membiayai operasionalnya.

4. Sebagai wahana bagi terciptanya kepedulian dan kasih sayang antara si kaya dengan si miskin sehingga membantu terciptanya hubungan dan kerjasama yang harmonis.

Selain mengetahui kemanfaatan SWT, dalam melaksanakan aktivitas wakaf tunai sebagaimana dipraktekkan oleh *Social Investment Bank Ltd* (SIBL) Bangladesh memiliki acuan garis-garis besar operasionalisasi SWT⁹³ yang dapat menjadi pedoman pelaksanaan SWT di Indonesia, antara lain:

- 1) Wakaf tunai harus diterima sebagai sumbangan sesuai dengan syariah sehingga bank harus mengelola wakaf tersebut atas nama waqif.
- 2) Wakaf dilakukan tanpa batas waktu dan rekeningnya harus terbuka dengan nama yang ditentukan oleh waqif.
- 3) Waqif memiliki kebebasan memilih tujuan-tujuan pengelolaan investasi atau proyek dari pendanaan tersebut sesuai dengan identifikasi yang telah dibuat oleh pihak bank atau tujuan lain yang diperbolehkan dalam syariat.
- 4) Wakaf tunai selalu menerima pendapatan dengan tingkatan tertinggi yang ditawarkan bank dari waktu ke waktu.
- 5) Kuantitas wakaf tetap utuh dan hanya keuntungannya saja yang akan dibelanjakan untuk tujuan-tujuan yang telah ditentukan oleh waqif. Bagian keuntungan yang tidak dibelanjakan secara otomatis akan ditambahkan pada wakaf dan *profit* yang diperoleh senantiasa bertambah terus.
- 6) Waqif dapat meminta bank menggunakan keseluruhan *profit* untuk tujuan-tujuan yang telah ia tentukan.
- 7) Waqif dapat memberikan wakaf tunai sekali saja atau ia juga dapat menyatakan akan memberikan sejumlah wakaf dengan cara melakukan deposit pertama kalinya sebesar nominal tertentu (misalkan Rp.500.000 atau lebih kecil dan lebih besar dari ini). Deposit berikutnya dapat dilakukan dengan kelipatannya.
- 8) Waqif dapat meminta bank untuk merealisasikan wakaf tunai pada jumlah tertentu untuk dipindahkan dari rekening waqif pada SIBL (LKS PWU).

⁹³M.A. Mannan, *Sertifikat Wakaf Tunai*, (Jakarta: Ciber dan PKTTI-UI, 2001), hlm. 46-47.

- 9) Atas setiap setoran wakaf tunai harus diberikan tanda terima dan setelah jumlah wakaf tersebut mencapai jumlah yang ditentukan barulah sertifikat akan diterbitkan.
- 10) Prinsip dan dasar-dasar aturan syariah wakaf tunai dapat ditinjau kembali dan sewaktu-waktu bisa berubah.

Peluncuran SWT yang dipelopori oleh M.A. Mannan dengan SIBL ini secara tidak langsung menjadi momentum menghidupkan kembali ruh wakaf yang sebelumnya telah lama hilang. Selain dikenal sebagai instrumen finansial Islam, SWT juga menjadi inovasi pada sektor *voluntary*. Ada rasa kepedulian yang terpatri dalam diri muslim untuk membantu sesama yang membutuhkan tanpa imbalan materi hanya dengan keyakinan bahwa apa yang sudah ia lakukan di dunia akan memperoleh balasan pahala yang besar sebagai bekal di kehidupan akhirat. Sektor *voluntary* yang sebelumnya hanya dianggap sebagai wacana sebelum wakaf tunai muncul ternyata memiliki potensi kemanfaatan yang besar dan dapat menggerakkan roda perekonomian umat.

7. Pengelolaan Wakaf Tunai

Periode pengelolaan wakaf tunai di Indonesia saat ini masuk ke dalam periode profesional⁹⁴ yakni periode yang memperlihatkan suatu kondisi dimana daya tarik wakaf sudah mulai dilirik untuk diberdayakan secara profesional dan produktif. Keprofesionalan yang dilakukan meliputi beberapa aspek seperti manajemen, SDM (Sumber Daya Manusia) perihal ke-nazhiran, dan pola kemitraan usaha. Bentuk harta benda wakaf pun tidak lagi berupa harta tak bergerak seperti tanah akan tetapi telah berupa harta bergerak lain seperti uang, saham, dan surat berharga lainnya. Dukungan *political will* dari pemerintah secara penuh pun sudah hadir melalui Undang-undang No. 41 tahun 2004 tentang wakaf dan peraturan perundang-undangan lainnya.

Bila digambarkan mengenai sejarah pengelolaan wakaf tunai di Indonesia maka terbagi menjadi tiga fase besar⁹⁵ yaitu:

⁹⁴Departemen Agama RI, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Pemberdayaan Wakaf Kementerian Agama Republik Indonesia, 2003), hlm. 5.

⁹⁵Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 236-239.

a. Fase atau Periode Tradisional

Pada fase tradisional wakaf termasuk kategori ibadah *mahdhah* yang mayoritas diperuntukkan bagi pembangunan fisik seperti masjid, musholla, pesantren, tanah pekuburan, dan lain-lain. Keberadaan wakaf hanya digunakan untuk kepentingan konsumtif dan belum memberikan kontribusi sosial. Pada fase ini pengelolaan wakaf masih jauh tertinggal dibandingkan dengan negara Islam lain yang mayoritas di antaranya telah mengarah pada wakaf produktif seperti pengelolaan wakaf di Mesir. Negara tersebut sejak tahun 1971 sudah mulai mengarahkan wakaf pada pemberdayaan ekonomi⁹⁶ bahkan di bawah Kementerian Perwakafan Mesir (*Wizarah al Awqaf*) sudah membangun lahan-lahan kosong yang dikelola secara produktif dengan mendirikan lembaga perekonomian atau membeli saham di perusahaan-perusahaan.

b. Fase Semi Profesional

Periode semi profesional masih belum terjadi banyak perubahan dibandingkan fase sebelumnya. Akan tetapi pada fase ini sudah mulai berkembang pola pemberdayaan wakaf produktif walaupun belum maksimal. Contohnya antara lain penambahan fasilitas gedung pertemuan, aula pernikahan, toko dan minimarket, atau fasilitas lain dalam pekarangan masjid yang dibangun di atas tanah wakaf. Selain penambahan pada lahan masjid fase ini ditandai dengan berkembangnya pemberdayaan tanah wakaf untuk pertanian, koperasi, bengkel, rumah-rumah toko (*ruko*), atau penggilingan padi yang digunakan untuk kepentingan pengembangan di bidang pendidikan yakni di lingkungan pesantren misalnya yang dilakukan Pondok Modern Darussalam Gontor (PMDG), Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, dan lain-lain.

c. Fase Profesional

Pada fase profesional, wakaf produktif sudah banyak bermunculan dan dikembangkan potensinya. Tidak hanya dari sisi pengelolaan yang ditata dengan baik tetapi juga peningkatan profesionalisme pada banyak aspek antara lain manajemen, Sumber Daya Manusia nazhir, pola kemitraan usaha, munculnya beragam bentuk wakaf benda bergerak seperti uang, saham, surat berharga lain

⁹⁶Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, hlm. 238 dikutip dari Ahmad Muhammad Abd al-Azhim al-Jamal, *al Waqf al Islami fi at-Tanmiyah al Iqtishadiyyah al-Mu'ashirah*, (Kairo, Dar as-Salam, 2007), hlm. 115.

hingga dukungan penuh pemerintah pasca disahkannya Undang-Undang No 41 Tahun 2004 tentang Wakaf. Fase profesional juga ditandai dengan semangat untuk memberdayakan potensi wakaf produktif dalam rangka peningkatan kesejahteraan umat di bidang ekonomi, pendidikan, kesehatan, dan bidang sosial lainnya. Cukup banyak lembaga-lembaga wakaf yang berdiri dan melakukan pengelolaan secara modern dan profesional seperti Tabung Wakaf Indonesia, Dompot Dhuafa Republika, Baitul Maal Hidayatullah, atau Wakaf Uang Baitul Maal Muamalat yang hasilnya digunakan untuk pengembangan pendidikan, pengembangan rumah-rumah sakit Islam dan sarana prasarana di bidang kesehatan, bantuan pemberdayaan ekonomi umat, bantuan pengembangan sarana dan prasarana ibadah, dan sebagainya.

Hingga saat ini pengelolaan wakaf produktif masih terus bergulir dengan proses-proses perbaikan dan regulasi yang dituntut semakin baik. Keprofesionalan nazhir wakaf juga menjadi tolok ukur perkembangan wakaf produktif di Indonesia sehingga tujuan utama wakaf produktif untuk membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat akan terwujud dengan baik selain meminimalisir resiko-resiko yang mungkin terjadi dalam hal pengelolaan wakaf produktif.

Pengelolaan wakaf produktif yang terus berkembang memiliki potensi yang sangat besar. Sebagai asumsi, potensi wakaf uang tunai di Indonesia mencapai Rp. 3 Triliun per tahun bahkan bisa lebih besar dari itu⁹⁷ dikarenakan lingkup sasaran waqif bisa menjadi sangat luas dibandingkan dengan wakaf tradisional. Sertifikat Wakaf Tunai (SWT) sendiri berdasarkan peraturan Badan Wakaf Indonesia memiliki nilai nominal minimal Rp. 1 juta⁹⁸. Apabila kita kalkulasikan dalam perhitungan kasar akan terlihat potensi wakaf tunai yang amat besar. Dalam sebuah penelitian Ahmad Affandi dan Diah Nurhayati Nufus tahun 2010⁹⁹ yang mengidentifikasi pendapatan wakaf uang tunai pada Deposit Wakaf Indonesia (DWI) diketahui bahwa perolehan yang berasal dari DWI ini

⁹⁷Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 360.

⁹⁸“Peraturan Badan Wakaf Indonesia No 2 Tahun 2009 Pasal 3”, bwi.or.id/index.php/unduh.html, (online) diakses 12/09/2015 pukul 20.05.

⁹⁹Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Wakaf Tunai*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2016), hlm. 31 disadur dari Ahmad Affandi dan Diah Nurhayati Nufus, “*Analysis on Cash Waqf Return Fund Allocation in Indonesia: A Case Study in Indonesian Waqf Deposit*”, *Seventh International Conference-The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy*, 2010.

selama periode bulan Rajab 1426 H hingga bulan Rabiul Akhir 1428 H sebesar Rp. 2.303.511.246,- sedangkan alokasi dana wakaf uang tunai untuk sektor produktif sebesar 42,18%. Sebagian yang lainnya digunakan untuk kebutuhan yang beraneka ragam mulai bantuan bencana, BMT, membantu kemandirian masyarakat, pembangunan masjid, dan lain sebagainya. Hal ini memperlihatkan bahwa potensi wakaf uang cukup besar walaupun dalam sektor produktif sesungguhnya masih jauh dari harapan. Melihat dari skala prioritas untuk pemanfaatan wakaf produktif sendiri ialah digunakan untuk membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat miskin.

Gambaran perhitungan lainnya, Sertifikat Wakaf Tunai terbagi ke dalam beberapa pecahan mulai dari pecahan Rp. 10.000,00, Rp. 25.000,00, Rp. 50.000,00, Rp. 100.000,00, Rp. 500.000,00, Rp. 1.000.000,00, atau Rp. 2.000.000,00 yang perhitungannya dapat diperlihatkan dalam tabel di bawah ini¹⁰⁰:

Tabel 2.1. Potensi Dana Wakaf Tunai di Indonesia

Tingkat Penghasilan per-bulan	Jumlah Muslim	Wakaf Tunai per-bulan	Jumlah Wakaf Tunai per-bulan	Jumlah Wakaf Tunai per-tahun
Rp 500.000,-	4 juta	Rp 5.000,-	Rp 20 M	Rp 240 M
Rp1juta – 2 juta	3 juta	Rp 10.000,-	Rp 30 M	Rp 360 M
Rp2 juta – 5 juta	2 juta	Rp 50.000,-	Rp 100 M	Rp 1.2 T
Rp5 juta – 10 juta	1 juta	Rp 100.000,-	Rp 100 M	Rp 1.2 T
Total:				Rp 3 T

Tabel di atas memperlihatkan potensi dana yang besar sehingga bila diinvestasikan dengan keuntungan 10% per tahun akan diperoleh penambahan total dana wakaf sebesar Rp. 120 Milyar per tahun atau Rp. 10 Milyar per bulan. Nominal ini sangat besar untuk membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi khususnya masyarakat miskin serta membantu pengembangan aset-aset fisik wakaf baik dalam hal pemeliharaan, operasional, atau peningkatan aset¹⁰¹.

¹⁰⁰Mustafa Edwin Nasution, “Wakaf Tunai dan Sektor *Volunteer*: Strategi untuk Menyejahterakan Masyarakat dan Melepaskan Ketergantungan Utang Luar Negeri”, *Makalah*, disampaikan dalam Seminar Wakaf Tunai-Inovasi Finansial Islam: Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Sosial tanggal 10 November 2001, (Jakarta: PKTTI-UI BI dan Kemenag RI, 2005), hlm. 42.

¹⁰¹Ai Nur Bayinah, “*Exploring and Empowering Waqf Investment Toward an Acceleration of Economic Development in Indonesia*”, *Makalah*, disampaikan dalam *Conference Proceedings*

Wakaf uang tunai atau identik dengan wakaf uang menciptakan terbukanya peluang untuk berinvestasi di berbagai bidang sebab tabungan dalam bentuk Sertifikat Wakaf Tunai yang berasal dari masyarakat berpenghasilan tinggi akan menjadi dana yang digalangkan untuk pengelolaan investasi ini. Dalam penelitian yang dilakukan Dr. Magda Ismail Abdel Mohsin dengan judul *The Institution of Waqf: A Non Profit Institution to Financing the Needy Sectors*¹⁰² tercatat bahwa potensi wakaf di Indonesia mampu mencapai 14 Milyar USD per tahun dalam tingkatan tertinggi. Potensi dana ini merupakan yang terbesar dibandingkan dengan peluang dana wakaf di beberapa negara. Seperti di Malaysia yang hanya mencapai 1,4 Milyar USD, Mesir yang mencapai 6,5 Milyar USD, dan Pakistan yang mencapai 8 Milyar USD. Potensi ini hendaknya mampu membuka mata pemerintah akan sumber alternatif dana segar yang bisa diperoleh dari dalam negeri tanpa harus berutang atau mencari pinjaman ke negara lain.

Bila dilihat dalam kacamata ruang lingkup perekonomian, investasi wakaf identik dengan pembagian harta benda wakaf. Produk harta wakaf itu sendiri dibagi menjadi dua bagian yaitu wakaf langsung dan wakaf produktif. Bentuk wakaf produktif modalnya (harta atau aset wakaf) akan diinvestasikan lalu hasil investasi didistribusikan kepada mereka yang berhak menerima.

Terdapat tiga bentuk investasi wakaf uang yang dapat dilakukan oleh pewaqif¹⁰³, antara lain:

- a) Waqif menyerahkan uangnya kepada lembaga wakaf untuk diinvestasikan dengan skema *mudharabah* atau sewa. Lembaga wakaf bertindak sebagai nazhir sekaligus investor yang memiliki kewenangan terhadap aset-aset wakaf uang yang sudah diterimanya. Hasil dari keuntungan investasi akan diserahkan kepada orang-orang yang berhak menerimanya contoh untuk yayasan anak-anak yatim piatu, panti jompo, panti sosial dan tuna grahita, dan lain-lain.

Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) ke-12, tanggal 5-8 November (Surabaya: AICIS, 2012), hlm. 2683-2684.

¹⁰²Ai Nur Bayinah, "*Exploring and Empowering Waqf Investment Toward an Acceleration of Economic Development in Indonesia*", hlm. 2684.

¹⁰³Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 161-165.

- b) Waqif menginvestasikan uangnya dalam skema *wadi'ah* (deposito) di bank syariah. Dalam keadaan ini maka waqif bertindak sekaligus sebagai nazhir atas aset wakafnya kemudian hasil investasi yang sudah dilakukan diserahkan kepada golongan yang berhak menerima. Pada bentuk yang kedua ini, waqif bebas memindahkan investasinya dari satu bank syariah ke bank syariah yang lain (Lembaga Keuangan Syariah) atau dari satu skema investasi ke skema investasi yang lain. Investasi *wadi'ah* sendiri sudah resmi masuk dalam perundang-undangan wakaf dimana waqif bersama nazhir datang ke LKS-PWU kemudian menyatakan ikrar wakaf dan menyatakan keinginan bahwa uang akan dimasukkan pada rekening titipan (*wadi'ah*) atas nama nazhir yang ditunjuk oleh waqif.
- c) Pengumpulan dana oleh panitia dalam satu kegiatan atau acara tertentu dimana hasil pengumpulan infaq dan sedekah dialokasikan untuk pembangunan masjid, rumah sakit, panti asuhan, panti jompo, dan sebagainya. Panitia secara tidak langsung telah bertindak sebagai wakil dari para donatur untuk menggunakan dana yang terkumpul sesuai dengan tujuan semula.

Selain pemberdayaan wakaf dari sisi waqif, terdapat pula beberapa bentuk skema pengelolaan investasi secara umum yang dilakukan oleh lembaga wakaf selaku nazhir¹⁰⁴, antara lain:

a. Investasi *Mudharabah*

Investasi ini merupakan salah satu alternatif dalam produk keuangan syariah dimana contoh pengelolaan dengan sistem ini memberikan modal usaha kepada petani garam, nelayan, atau pengusaha kecil dan menengah (UKM). Pengelola atau lembaga wakaf bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) yang menyediakan modal 100% dari usaha dengan sistem bagi hasil.

b. Investasi *Musyarakah*

¹⁰⁴Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 177-184.

Skema investasi ini hampir sama dengan *mudharabah* akan tetapi dalam investasi *musyarakah* maka risiko yang ditanggung oleh lembaga wakaf lebih sedikit karena modal ditanggung bersama oleh dua pemilik modal atau lebih. Investasi ini memberikan peluang pada sektor usaha kecil menengah yang dianggap memiliki kelayakan usaha namun kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya.

c. Investasi *Murabahah*

Pengelola atau lembaga wakaf diharuskan berperan sebagai pengusaha yang membeli perlengkapan, peralatan, dan atau material yang dibutuhkan melalui kontrak *murabahah*. Pengelola wakaf berhak mengambil sedikit keuntungan dari selisih harga pembelian dengan penjualan. Investasi ini dapat membantu pengusaha-pengusaha kecil yang membutuhkan alat-alat produksi seperti tukang jahit, tukang bordir, dan lain sebagainya.

d. Investasi *Muzara'ah*

Investasi harta wakaf dalam bentuk pertanian yang dilakukan dengan cara menanami tanah wakaf untuk pertanian atau perkebunan baik dengan cara menyewakan maupun kerjasama bagi hasil, dan nazhir sendiri yang mengelola tanah tersebut. Cara investasi ini bisa dilakukan dengan sistem *muzara'ah*, *musaqah*, dan *ijarah*. Bentuk kegiatan investasi ini akan memberikan dampak positif bagi pemberdayaan ekonomi masyarakat.

e. Investasi *Wadi'ah*

Wadi'ah yang bermakna titipan dalam konteks pemberdayaan wakaf uang maka unsur yang terkait dengan akad *wadi'ah* adalah *muwaddi'* (pemberi barang) yaitu waqif, *wadi'* (penerima titipan barang) atau LKS-PWU, *wadi'ah* (barang titipan) yakni benda wakaf berupa uang, dan *sighah* akad *wadi'ah* atau ikrar wakaf uang. Investasi *wadi'ah* memberikan jaminan keamanan terhadap keutuhan harta benda wakaf berupa uang untuk dipelihara, diamankan dan diberdayakan oleh LKS PWU. Nazhir berhak mengelola keuntungan dari deposito LKS tersebut.

f. Investasi *Ijarah* (sewa menyewa)

Investasi dengan sistem ini dapat dilakukan dengan terlebih dahulu menginvestasikan wakaf uang tunai ke bentuk wakaf properti misal membangun *real estate* dan pusat-pusat bisnis kemudian menyewakannya kepada masyarakat. Hasil dari penyewaan ini dapat digunakan untuk membiayai biaya pemeliharaan harta wakaf atau disalurkan kepada *mauquf 'alaih*.

Bila dikelola dengan baik, wakaf uang/wakaf tunai dapat menjadi sarana pemberdayaan masyarakat dan pembangunan. Wakaf ini juga bisa menjadi sarana tumbuhnya tatanan masyarakat madani karena mayoritas penduduk dapat ikut serta berpartisipasi dalam kehidupan bersama¹⁰⁵. Wakaf tunai juga dapat dimanfaatkan untuk mendanai berbagai proyek-proyek sosial yang dikelola oleh bank-bank syariah atau LAZIS (dalam hal ini termasuk lembaga wakaf) sehingga tidak tertutup kemungkinan suatu hari nanti di Indonesia akan terbentuk bank wakaf yang khusus menampung perolehan dana wakaf tunai/uang dari masyarakat.

B. STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA (*FUNDRAISING*)

1. Definisi *Fundraising*, Substansi, dan Metode

*Fundraising*¹⁰⁶ menurut Kamus Inggris-Indonesia adalah pengumpulan dana. Orang yang mengumpulkan dana biasa disebut dengan *fundraiser*. Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dimaksud dengan pengumpulan ialah proses, cara, pengumpulan, penghimpunan, pengerahan. Oleh karena itu *fundraising* bisa diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat (individu, kelompok, organisasi, perusahaan, pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga dengan tujuan akhir untuk mencapai visi dan misi dari lembaga tersebut. Adapun strategi *fundraising* ialah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya untuk melaksanakan kegiatan menghimpun

¹⁰⁵Muhyar Fanani, *Berwakaf Tak Harus Kaya Dinamika Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia*, (Semarang: Walisongo Press, 2010), hlm. 129-130.

¹⁰⁶Hasanudin, "Strategi *Fundraising* Zakat dan Wakaf", *Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, Vol. 1, No.1, Mei 2013, hlm. 11.

dana dan sumber daya lainnya dari individu, kelompok, organisasi, perusahaan, pemerintah, maupun badan hukum yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga/organisasi untuk mencapai misi dan tujuan organisasi.

Menurut bahasa, *fundraising* berarti penghimpunan dana atau penggalangan dana sedangkan menurut istilah *fundraising* adalah sebuah upaya atau proses kegiatan dalam rangka menghimpun dana zakat, infaq, shadaqah, waqaf, serta sumber-sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi dan perusahaan, atau badan hukum yang akan disalurkan dan diberdayakan untuk *mauquf 'alaih* atau penerima manfaat benda wakaf¹⁰⁷.

Dalam definisi lain *fundraising* diartikan sebagai sebuah konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka penggalangan dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan¹⁰⁸. *Fundraising* tidak hanya dipahami dalam konteks mengumpulkan dana saja sebagaimana penjelasan di atas sebab bentuk kedermawanan dan kepedulian masyarakat tidak harus dalam bentuk dana segar saja melainkan bisa dalam wujud sumber-sumber daya lain. *Fundraising* sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi, dan badan hukum untuk mengajak dan memengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk pemberian donasi. Istilah *fundraising* sebenarnya lebih tepat digunakan dalam ruang lingkup Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) atau lembaga-lembaga nirlaba¹⁰⁹. Dalam konteks ini, manajemen *fundraising* bagi sebuah lembaga menjadi penting dan membutuhkan analisis pengelolaan yang tepat.

¹⁰⁷Hidayat Muflih, "Pengertian *Fundraising*", <http://hidayatmuflih.blogspot.co.id/2014/03/pengertian-fundraising.html>, (online), diakses 4/05/2016, pukul 05.45.

¹⁰⁸Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan Wakaf pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya)*, (Jakarta: Kemenag RI, 2012), hlm. 27-28.

¹⁰⁹Miftahul Huda, "Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) Dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*)," *Jurnal Asy Syir'ah*, Vol. 45, No. 1, 2011, hlm. 1162.

Richard Holloway dalam buku Menuju Kemandirian Keuangan dan Zaim Saidi dalam buku Strategi dan Pola Penggalangan Dana di Indonesia¹¹⁰ secara spesifik keduanya membagi konsep *fundraising* menjadi tiga kategori dalam usaha untuk menggalang sumber daya/dana. Kategori tersebut antara lain:

1. Mengakses sumber dana/daya baik harta bergerak maupun tidak bergerak dari masyarakat yang bisa diperoleh dari perorangan, institusi, pemerintah, bisnis atau perusahaan.
2. Menciptakan sumber dana/daya baru dari aset yang ada melalui produktivitas aset tersebut.
3. Mendapatkan keuntungan dari sumber daya non moneter seperti kerelawanan/*volunteer*, barang peralatan/*in kind*, *brand image* lembaga, dan lain sebagainya.

Ketiga kerangka ini menggambarkan dua hal penting, *pertama* berkaitan dengan esensi *fundraising* bahwa secara mayoritas masih dikembangkan dalam konsep tahapan pengumpulan atau penghimpunan sumber dana/daya (*resource management*) seperti pengumpulan aset wakaf uang atau saham sedangkan pengembangan *fundraising* untuk tahap produktivitas aset internal dan pemberdayaan aset masih kurang menjadi perhatian. *Kedua*, tujuan *fundraising* pengembangan kelembagaan masih berorientasi pada tujuan klasik yakni untuk memperoleh dana/daya saja sedangkan tujuan lain seperti menghimpun donatur, meningkatkan *brand image* lembaga atau nazhir, dan pemuasan donatur masih belum berkembang.

Bila aktivitas *fundraising* ini dikaitkan dengan konteks pengelolaan ZISWAF terutama zakat, menurut April Purwanto¹¹¹ *fundraising* merupakan sebuah proses memengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya ke sebuah organisasi. Sedangkan kaitannya dengan lembaga-lembaga wakaf, *fundraising* termasuk proses memengaruhi masyarakat (calon waqif) agar mau melakukan amal kebajikan dengan ikut menjadi donatur wakaf uang/tunai maupun

¹¹⁰Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising*, hlm. 28.

¹¹¹April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Jakarta: Penerbit Teras, 2009), hlm. 21.

memberikan sumbangsih bantuan dana untuk pengelolaan harta wakaf¹¹². Kegiatan penghimpunan dana ini berhubungan erat dengan kemampuan perseorangan, organisasi, dan badan hukum untuk mengajak dan memengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk melakukan wakaf.

Pada intinya suatu aktivitas *fundraising* memiliki tiga substansi utama di dalamnya, antara lain:

- a) Motivasi. Motivasi yang dimaksud merupakan serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan, dan alasan-alasan yang mendorong calon donatur untuk mengeluarkan sebagian hartanya.
- b) Program. Substansi program adalah kegiatan dari implementasi visi dan misi lembaga yang jelas sehingga masyarakat tergerak untuk melakukan perbuatan filantropinya. Suatu lembaga dapat mengembangkan program menggunakan siklus manajemen *fundraising* yang terdiri dari mengembangkan suatu kasus, melakukan riset segmentasi calon donatur, menentukan teknik yang tepat digunakan untuk penggalangan sumber dana, dan melakukan pemantauan secara menyeluruh baik proses, efektivitas, atau hasilnya¹¹³.
- c) Metode. Substansi metode dimaknakan sebagai pola, bentuk, atau cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka penggalangan dana/daya dari masyarakat. Metode ini harus memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan, dan manfaat lebih bagi masyarakat penerima dan donatur. Substansi metode juga merupakan kegiatan yang khas dilakukan oleh lembaga dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat dan selanjutnya akan diproduktifkan. Metode *fundraising* sendiri dibagi menjadi dua¹¹⁴:
 1. Metode langsung (*direct*) atau metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Artinya proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur

¹¹²Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 360.

¹¹³Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising*, hlm. 36 disadur dari Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, (Jakarta: Pustaka, 2006).

¹¹⁴Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising*, hlm. 36-37.

dalam aktivitas *fundraising* bisa dilakukan seketika. Contohnya, *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising*, dan presentasi langsung.

2. Metode tidak langsung (*indirect*) atau metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Artinya bentuk *fundraising* tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Contohnya, *advertorial*, *image campaign*, atau penyelenggaraan *event* melalui perantara, menjalin relasi, melalui referensi, mediasi para tokoh, dan lain-lain. Setiap metode promosi yang dilakukan lebih mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat tanpa diarahkan untuk transaksi dana pada saat itu.

Selain tiga substansi utama ini, yang tidak boleh dilepaskan dari setiap aktivitas *fundraising* ialah melekatnya unsur-unsur *fundraising* berupa analisis kebutuhan, segmentasi, identitas profil donatur, produk, harga biaya transaksi, hingga promosi. Unsur yang terkandung di dalam upaya penggalangan dana tidak terlepas dari strategi pemasaran secara umum. Setiap unsur *fundraising* ini tidak boleh keluar dari upaya pencapaian tujuan perencanaan program yang diinginkan termasuk rencana kerja dan program lembaga jangka pendek, menengah, atau jangka panjang. Metode yang terdapat di dalam *fundraising* harus digunakan secara fleksibel tergantung pada situasi dan kondisi di lapangan.

2. Fundraising Wakaf Tunai

Fundraising memiliki peran yang sangat penting bagi perkembangan organisasi pengelola wakaf dalam rangka pengumpulan dana dari calon waqif. Dengan adanya *fundraising* banyak hal yang bisa dilakukan untuk menggalang dana contohnya dengan melakukan pendekatan terhadap para calon waqif yang akan mendonasikan dananya kepada lembaga, meningkatkan citra lembaga, mencari simpatisan, dan lain-lain. Penghimpunan harta wakaf pun bisa dilakukan dengan berbagai cara yang positif untuk menarik calon waqif karena *fundraising* ini memiliki tujuan menghimpun dana, memperbanyak jumlah waqif, meningkatkan dan membangun citra lembaga, menghimpun simpatisan, relasi, dan pendukung serta meningkatkan kepuasan waqif. Oleh karena perannya yang

sangat strategis maka aktivitas *fundraising* harus mendapatkan perhatian ekstra agar penghimpunan dana dapat berlangsung efektif dan efisien¹¹⁵.

Ada beberapa hal yang menjadi garis besar tujuan aktivitas *fundraising* bagi organisasi pengelola wakaf¹¹⁶, sebagai berikut:

- a. Pengumpulan dana. Dana yang dimaksud bukan hanya uang akan tetapi dana dalam ruang lingkup yang lebih luas seperti barang atau jasa yang juga memiliki nilai materi di dalamnya.
- b. Menghimpun para waqif karena ada penambahan jumlah waqif setiap harinya. Dengan bertambahnya jumlah waqif maka otomatis dana yang terhimpun akan mengalami peningkatan.
- c. Meningkatkan citra lembaga wakaf. Aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh lembaga wakaf baik langsung ataupun tidak langsung akan membentuk citra organisasi itu sendiri.
- d. Menghimpun simpatisan, relasi, dan pendukung sebagai upaya jangka panjang dari organisasi untuk menjaga loyalitas waqif agar setia menjadi donatur pemberian dana wakaf secara reguler.
- e. Mengamalkan beberapa unsur *fundraising*, yakni:
 1. Kebutuhan waqif. Sebagai lembaga wakaf yang membutuhkan waqif sebagai donatur, mayoritas diantara para waqif menginginkan kepuasan dalam hal pengelolaan dana wakaf yang ia investasikan mulai dari pengelolaan hingga pendistribusian dana wakaf. Lembaga wakaf hendaknya melaporkan secara akurat hal-hal yang dibutuhkan waqif seperti laporan pertanggungjawaban yang transparan dan akuntabel, laporan mengenai kemanfaatan wakaf bagi umat, adanya pelayanan yang berkualitas, dan terjaganya silaturahmi serta komunikasi kedua belah pihak.
 2. Segmentasi. Segmentasi ialah sebuah proses pengelompokan pasar heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam keinginan, perilaku, dan atau respons terhadap program pemasaran yang ditawarkan. Segmentasi wakif yang sesuai dengan undang-

¹¹⁵Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, (Jakarta: Pustaka, 2006), hlm. vii.

¹¹⁶Jauhar Faradis, dkk., "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia," *Jurnal Asy Syir'ah*, Vol. 49, No. 2, Desember 2015, hlm. 507.

undang ialah perorangan, organisasi, dan lembaga berbadan hukum. Akan tetapi segmentasi pun melihat dari sudut pandang geografis seperti segmentasi lokal, regional, nasional, dan internasional. Sedangkan dari sudut pandang demografis contohnya jenis kelamin, kelompok usia, status perkawinan, dan ukuran keluarga. Dari sisi psikologis melihat status ekonomi, pekerjaan, dan lain-lain.

3. *Positioning*. Posisi pasar merupakan salah satu unsur *fundraising* dimana suatu perusahaan harus mampu memposisikan dirinya dengan para pesaing untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen/waqif.
4. Produk. Produk adalah hal yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk dapat berupa objek fisik dari jasa yang ditawarkan, misalnya penawaran donasi wakaf tunai kepada para waqif serta bentuk-bentuk investasi yang bisa dilakukan.
5. Harga dan biaya transaksi. Harga adalah besaran nilai yang harus dikorbankan oleh seorang waqif sedangkan penetapan harga merupakan strategi kunci dalam sebuah lembaga wakaf sebagai konsekuensi dari regulasi yang ada, persaingan, rendahnya minat orang untuk berwakaf, dan kemampuan menetapkan *positioning* di tempat yang tepat.
6. Promosi. Promosi merupakan bagian yang penting dari kegiatan pemasaran karena dalam promosi ada aktivitas memasarkan produk jasa dari lembaga wakaf kepada pewaqif.
7. *Maintenance*. Dalam konteks *fundraising* dimaknakan sebagai sebuah upaya dari lembaga wakaf untuk menjalin hubungan silaturahmi yang baik dengan para waqif sehingga akan semakin banyak waqif yang lebih loyal ke depannya. Jika waqif loyal seiring dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangan lembaga wakaf maka penghimpunan dana wakaf pun akan meningkat.

Aktivitas *fundraising* wakaf tunai tidak akan pernah terlepas dari upaya dan strategi penggalangan dana sehingga setiap strategi yang dipilih harus memberikan kepercayaan, kemudahan, loyalitas, dan manfaat lebih bagi para donatur/waqif. Hal yang tak boleh terlupakan bahwa tujuan utama aktivitas *fundraising* ialah memuaskan donatur. Tujuan ini bernilai jangka panjang.

Walaupun secara teknis kegiatan *fundraising* terbiasa dilakukan sehari-hari, kepuasan yang diterima donatur akan memunculkan citra yang positif pada lembaga dan secara tidak langsung donatur yang puas merupakan bagian dari tim pemasar (yang tidak terikat, tanpa diminta, tanpa disahkan, bahkan tanpa dibayar) karena kisah dan cerita kepuasan yang ia terima akan ia sampaikan kembali kepada keluarga, kerabat, teman, tetangga, dan sebagainya. Tidak hanya itu interaksi yang lebih intens kepada donatur menjadi titik utama aktivitas *fundraising* dilakukan.

Pada intinya beberapa hal yang dibutuhkan oleh waqif untuk meningkatkan kepercayaan dan semangat untuk mengeluarkan dana sebagai bagian dari strategi *fundraising* yang bisa diberikan lembaga LAZIS diantaranya yakni¹¹⁷:

1. Laporan dan pertanggungjawaban

Hal yang dibutuhkan waqif adalah laporan dan pertanggungjawaban yang berkaitan erat dengan upaya menjaga kepercayaan waqif. Dengan laporan pertanggungjawaban waqif dapat memberikan penilaian sejauh mana kiprah lembaga wakaf melakukan upaya pendistribusian.

2. Manfaat bagi umat

Kebutuhan waqif yang lain ialah manfaat dana wakaf yang telah dikeluarkan yang bermanfaat bagi orang lain, apakah sejauh ini kemanfaatannya hanya digunakan untuk mencukupi kebutuhan *mauquf 'alaih* sesaat saja atau bisa memberikan kemanfaatan jangka panjang.

3. Pelayanan yang berkualitas

Salah satu kekuatan menarik atau menjaring donatur/waqif agar berkontribusi mengeluarkan dana yang ia miliki yakni memberikan pelayanan yang terbaik dan berkualitas. Salah satu bentuk layanan yang bisa diberikan oleh LAZIS seperti kemudahan dalam melakukan transaksi pembayaran seperti transfer via bank atau layanan jemput zakat/donasi bagi para donatur yang sibuk dan tidak memiliki waktu luang. Kemudahan lainnya dengan membuka pintu

¹¹⁷Faradis, Jauhar. 2010. "Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)". Tesis. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, tidak diterbitkan, hlm. 38-40.

konsultasi sebesar-besarnya bagi waqif atau calon waqif yang memang membutuhkan jawaban atas suatu permasalahan yang ingin ia tanyakan.

4. Silaturahmi dan komunikasi

Silaturahmi dan komunikasi menjadi upaya peningkatan pendapatan dana wakaf yang memiliki peran penting. Dengan silaturahmi dan komunikasi maka lembaga wakaf dapat memberikan penjelasan seluas-luasnya terhadap waqif lebih khusus kepada calon-calon waqif mengenai program-program kegiatan baik yang sudah dilakukan atau masih membutuhkan pendanaan lebih.

Keempat aspek di atas menjadi tahapan yang tidak terpisahkan dalam proses *fundraising* sehingga tujuan dari lembaga untuk meningkatkan pendanaan dan upaya memberikan kemanfaatan bagi masyarakat bisa dilakukan dengan sukses dan lancar. Tidak hanya itu setiap tahapan akan berpengaruh terhadap semua proses kegiatan dan kelancaran program lembaga baik jangka pendek hingga jangka panjang.

3. Strategi *Fundraising* Wakaf

Dalam suatu aktivitas *fundraising* wakaf yang dilakukan oleh lembaga wakaf beberapa prinsip harus dipegang teguh¹¹⁸ karena berkaitan dengan hubungan baik yang terbina antara lembaga dengan donatur (waqif) sebagaimana dijelaskan di bawah ini:

- a. Harus meminta. Penggalang dana (*fundraiser*) yang efektif akan meminta dengan jelas terhadap apa yang bisa donatur berikan setelah memperhitungkan kemampuan dan kemauan donatur dalam bentuk sumbangan. Nazhir yang menggalang dana sebelumnya telah memutuskan apa yang akan ia pinta kepada donatur yang bersangkutan.
- b. Pendekatan pribadi. Banyak penggalang dana yang lebih suka mengirimkan surat untuk meminta donasi akan tetapi hal ini tidaklah efektif. *Fundraiser* harus memikirkan dengan baik bagaimana cara melakukan pendekatan yang efektif seperti meminta bertemu di suatu lokasi yang telah ditentukan, membuat rekaman gambar dari program-

¹¹⁸Hasanudin, "Strategi *Fundraising* Zakat dan Wakaf", *Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, Vol. 1, No.1, Mei 2013, hlm. 16-18.

- program dengan video atau foto, atau mengajak calon donatur untuk ikut menghadiri rapat-rapat penggalangan dana.
- c. Memahami sudut pandang donatur. Dalam diri donatur mungkin saja timbul perasaan atau pikiran tertentu ketika ia memutuskan memberikan sumbangan. Oleh karena itu *fundraiser* harus memahami ini sebab tindakan memberikan donasi dilandasi oleh keyakinan, harapan, dan kemurahan hati.
 - d. Menggalang dana berarti berhubungan dengan donatur. Tujuan donatur memberikan donasi karena keinginan untuk menolong orang lain atau melakukan sesuatu dalam rangka menciptakan suatu kondisi yang lebih baik. Tugas *fundraiser* ialah menunjukkan bahwa ia dapat berperan membantu donatur melakukan apa yang ia inginkan dan salah satu cara mewujudkan itu dengan menunjukkan program-program apa saja yang sudah berhasil dilakukan dengan tepat sasaran.
 - e. Menggalang dana berarti menjual. Menggalang dana adalah sebuah proses yang terdiri atas dua tahap, a) menunjukkan kepada calon donatur bahwa ada kebutuhan penting yang dapat dipenuhi melalui kegiatan lembaga dan perlu dilakukan sesuatu yang berarti untuk itu. Jika donatur bisa sepatutnya dan mau ikut serta melakukan perubahan serta lembaga dapat menunjukkan hasil yang baik dari proses itu maka ke depannya *fundraiser* lembaga akan mudah untuk kembali meminta bantuan, b) menggalang dana bukan berarti meminta uang tetapi lebih kepada menjual ide bahwa donatur dapat membantu mewujudkan perubahan di masyarakat sehingga di dalamnya akan ada proses meyakinkan donatur untuk menyumbang dan menunjukkan alasan mengapa kegiatan ini penting dilakukan.
 - f. Kepercayaan dan hubungan masyarakat. Mayoritas orang lebih suka memberikan bantuan kepada organisasi atau kegiatan yang sudah mereka kenal sehingga reputasi lembaga disertai dengan jalinan hubungan masyarakat yang baik sangat penting. Upaya untuk meyakinkan ini bisa dilakukan dengan rutin berkunjung, menunjukkan

- proposal kegiatan atau memaparkan hasil-hasil donasi melalui brosur, majalah, dan lain sebagainya.
- g. Donatur tidak mengetahui berapa yang harus diberi. Hal ini berkaitan dengan perasaan dan pikiran sebab ada beberapa diantaranya yang juga ingin menyumbang sejumlah besar dana akan tetapi di sisi lain juga tidak ingin memberi terlalu banyak.
 - h. Mengucapkan terima kasih. Ucapan terima kasih sangatlah penting karena dengan mengucapkannya berarti menghargai dan mengakui kedermawanan donatur. Mengucapkan terima kasih juga sebuah cara untuk membuat donatur menjadi lebih dekat dengan organisasi dan bersemangat untuk memberi lagi di masa depan.
 - i. Keterlibatan dan kesungguhan berbuat untuk jangka panjang. Dalam lembaga yang diperlukan hanya konsistensi donatur memberikan sumbangan secara teratur dan dalam jumlah yang cukup besar. Untuk mencapai hal ini maka *fundraiser* harus mengajak donatur untuk terlibat dalam kegiatan organisasi dan sungguh-sungguh membantu organisasi dalam mencapai tujuannya.
 - j. Tanggung jawab dan melapor. Bila lembaga memperoleh dana dari donatur maka ia bertanggung jawab untuk, a) memastikan uang dimanfaatkan untuk tujuan yang ditentukan dan b) memastikan uang dimanfaatkan sebaik-baiknya dan benar-benar mencapai hasil yang nyata. Langkah selanjutnya yakni dengan memberikan laporan keuangan secara rutin per-bulan sekalipun donatur tidak memintanya.

Menurut Michael Norton dalam buku Menggalang Dana Penuntun Bagi LSM dan Organisasi Sukarela di Negara-negara Selatan¹¹⁹, menggalang dana merupakan unsur yang penting karena menentukan berhasil atau tidaknya suatu organisasi. Dalam menyusun strategi *fundraising* wakaf bisa dimulai dengan menentukan kebutuhan, merumuskan bagaimana agar organisasi bisa berkembang, mengidentifikasi sumber daya, menilai peluang, mengidentifikasi hambatan, dan merumuskan strategi. Lembaga wakaf sebagai *fundraiser*

¹¹⁹Hasanudin, "Strategi *Fundraising* Zakat dan Wakaf", *Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, Vol. 1, No.1, Mei 2013, hlm. 18.

hendaknya memahami prinsip, urgensi, dan keterampilan *fundraising* serta memiliki keterampilan untuk menyusun strategi *fundraising* yang tepat. Beberapa langkah strategi *fundraising* yang bisa dilakukan lembaga wakaf¹²⁰ ialah:

- a) Menentukan kebutuhan atau lebih tepatnya menentukan tujuan dan kebutuhan organisasi terlebih dulu. Hal terutama ialah dengan membuat perhitungan anggaran tahunan dan anggaran bergulir baik jangka pendek dan menengah untuk mengetahui kebutuhan lembaga dan pendanaan secara utuh.
- b) Bagaimana agar organisasi bisa berkembang maka yang diperlukan yakni pengembangan modal melalui pengembangan dana abadi (*corpus funds*), mengurangi ketergantungan biaya, dan mengembangkan sumber dana independen baik untuk jangka menengah hingga jangka panjang.
- c) Mengidentifikasi sumber daya. Hal yang bisa dilakukan ialah mengenali karakter pemberi donasi atau berasal dari sumbangan resmi dan bantuan pemerintah melalui pemerintah pusat, hibah dari lembaga non pemerintah, pemerintah daerah, pemerintah kota, dukungan sponsor dari perusahaan-perusahaan tertentu, bahkan hingga bantuan dana internasional.
- d) Menilai peluang. Bisa dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti pengalaman lembaga di masa lalu, pendukung organisasi/lembaga, gaya dan jenis organisasi, sumber daya dan keahlian yang dimiliki, sumber dana yang sudah ada, peluang, dan karakteristik donatur.
- e) Mengidentifikasi hambatan. Apapun sumber hambatan yang timbul karena pengaruh internal ataupun eksternal harus diperhitungkan ketika menyusun rencana penggalangan dana.
- f) Merumuskan strategi dengan membuat analisa SWOT, analisa pihak-pihak berkepentingan, dan analisa PEST (politik, ekonomi, sosial, dan teknologi).

Berkaitan dengan produk yang ditawarkan suatu lembaga wakaf setidaknya harus memenuhi kebutuhan dan keinginan waqif. Produk-produk pengelolaan wakaf merupakan produk yang memberikan kemudahan bagi waqif untuk menyalurkan dana yang ia miliki. Sebagaimana penjelasan April Purwanto

¹²⁰Hasanudin, "Strategi *Fundraising* Zakat dan Wakaf", hlm. 19-20.

dalam buku Manajemen *Fundraising* Bagi Organisasi Pengelola Zakat¹²¹, unsur-unsur produk pengelolaan zakat/wakaf antara lain:

- a) Produk harus menjadi wahana pengelolaan dan penyaluran dana wakaf
- b) Produk lembaga wakaf harus menjadi sarana kepedulian sosial
- c) Produk lembaga wakaf harus berbentuk dan dalam kemasan modern
- d) Produk yang digulirkan menjadi program yang memiliki keunggulan
- e) Produk harus memberikan pertanggungjawaban yang jelas
- f) Produk menjadi pencitraan bagi lembaga wakaf

Upaya penyampaian tentang produk-produk yang ditawarkan membutuhkan promosi sebagai langkah aktif untuk memperkenalkan produk atau program dari lembaga wakaf. Kegiatan promosi juga berfungsi sebagai alat komunikasi antar pengelola wakaf dengan waqif sekaligus sebagai alat untuk memengaruhi waqif dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Sedikitnya ada empat macam sarana promosi¹²² yang bisa dilakukan lembaga wakaf seperti: 1) periklanan atau *advertising* untuk menanamkan citra jangka panjang lembaga sekaligus sebuah cara yang efisien untuk mencapai calon-calon donatur yang berada di pusat kota, pinggiran, atau wilayah pedesaan, 2) promosi penjualan atau *sales promotion* sebagai sarana yang lebih komunikatif dan intensif, 3) penjualan pribadi atau *personal selling* merupakan cara yang efektif untuk memberikan informasi kepada konsumen, menanamkan pilihan dan keyakinan pembeli/donatur, dan tindakan pembeli hingga sampai pada tindakan pembelian, dan 4) publisitas (*publicity*) berupa nilai kepercayaan yang bisa menjangkau banyak pihak dan berpotensi untuk mendramatisasi suatu perusahaan/lembaga atau produk/program.

Promosi merupakan iklan yang memiliki pengaruh besar terhadap penjangkauan donatur. Bentuk-bentuk promosi yang kreatif, fleksibel, senantiasa *up*

¹²¹Faradis, Jauhar. 2010. "Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)". Tesis. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, tidak diterbitkan, hlm. 42.

¹²²Faradis, Jauhar. 2010. "Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)". Tesis. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, tidak diterbitkan, hlm. 44-45 disadur dari April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*.

to date juga menjadi salah satu upaya sosialisasi program-program lembaga wakaf yang memiliki kemanfaatan bagi masyarakat sehingga setidaknya dengan promosi yang dilakukan akan menarik keingintahuan calon donatur/pewaqif terhadap program yang diiklankan.

4. Strategi *Fundraising*: Cabang Ilmu Pemasaran

Fundraising atau kegiatan menghimpun dana yang dilakukan sebuah lembaga atau perusahaan adalah garda terdepan yang bertujuan untuk menyampaikan informasi dan berkomunikasi langsung dengan masyarakat/konsumen¹²³. Hasil dari interaksi komunikasi ini akan membentuk citra lembaga/perusahaan di benak masyarakat yang dapat bersifat positif dan negatif.

Pembentukan citra lembaga yang bertujuan menarik simpati dan dukungan merupakan bagian dari strategi-strategi pemasaran yang biasa dilakukan oleh sebuah perusahaan, lembaga, atau organisasi tertentu. Tidak hanya membentuk citra sebab kegiatan *fundraising* juga erat kaitannya dengan pemuasan konsumen/masyarakat. Masyarakat atau konsumen yang merasa puas dalam jangka panjang akan menjadi golongan mereka yang setia dan tak menutup kemungkinan membantu memasarkan produk atau kegiatan lembaga kepada orang lain dengan hal-hal yang positif. Oleh karena itulah strategi *fundraising* pada intinya merupakan cabang ilmu pemasaran dengan unsur-unsur aktivitas memasarkan dan menjual produk serta memenuhi kualitas sesuai kebutuhan masyarakat/konsumen.

Aktivitas pemasaran berpangkal pada kebutuhan pembeli yang belum terpenuhi mulai dari produk, kualitas, harga, kemudahan memperoleh kebutuhan bahan baku, kepuasan konsumen membeli produk, dan sebagainya. Ada beberapa hal lain yang mempengaruhi kepuasan konsumen/masyarakat di antaranya harga, lokasi, distribusi, dan lain-lain. Oleh karena itu penyusunan strategi pemasaran yang komprehensif harus bisa dilakukan oleh pemasar, penjual, pengusaha atau pihak-pihak yang berkepentingan secara optimal.

¹²³Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, (Jakarta: Pustaka, 2006), hlm. 11.

Kata pemasaran dalam definisi¹²⁴ dijelaskan sebagai suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan serta mereka inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk. Pemasaran bersandar pada konsep inti, seperti: kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan permintaan (*demands*); produk (barang, jasa, dan gagasan); nilai, biaya, dan kepuasan; pertukaran; dan transaksi; hubungan dan jaringan; pasar; serta pemasar (*marketer*) dan prospek. Menurut Murti Sumarni dalam buku Manajemen Pemasaran Bank¹²⁵ disebutkan bahwa strategi pemasaran mengandung tiga unsur penting yaitu strategi pasar sasaran, strategi posisi bersaing, dan strategi *marketing mix* yang efektif untuk melayani nasabah atau konsumen.

Strategi pemasaran juga erat hubungannya dengan kepuasan konsumen. Kepuasan merupakan fungsi dari kesan kinerja dan harapan¹²⁶. Banyak perusahaan yang berfokus pada kepuasan tinggi karena konsumen yang merasa puas biasanya sulit untuk mengubah pikirannya dan berpindah ke produk lain. Dengan penempatan strategi pemasaran dan strategi penghimpunan yang tepat sasaran akan menjadi penentu utama hubungan konsumen, kesetiaan, dan kepuasan menggunakan suatu produk atau layanan tertentu.

Penjelasan tentang definisi strategi pemasaran menarik kesimpulan bahwasanya strategi pemasaran erat kaitannya dengan produsen, pemasar (*marketer*) dan konsumen. Pemasar (*marketer*) menjadi bagian dari tim penjualan yang bertujuan meningkatkan pendapatan dari produk-produk yang dilepas oleh produsen ke pasar. Dan *fundraising* atau strategi utama untuk menghimpun dana merupakan bagian langsung dari tim pemasaran (*marketing team*) yang terjun langsung secara aktif di lapangan untuk memperkenalkan produk-produk atau program yang diusung.

¹²⁴Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*, (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997), hlm. 8.

¹²⁵Faradis, Jauhar. 2010. "Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)". Tesis. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, tidak diterbitkan, hlm. 47.

¹²⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*, (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997), hlm. 36.

C. Strategi Pemasaran dan Kearifan Lokal

1. Konsep Kearifan Lokal

Seiring perkembangan zaman banyak hal berubah dan beradaptasi. Salah satunya ragam pola pikir manusia, adat istiadat, budaya, atau orientasi minat mengikuti perubahan yang semakin kompleks. Satu yang tidak berubah hanyalah agama dan kepercayaan sebab tuntunan-tuntunan yang tercantum dalam ayat-ayat suci Alquran dan hadits senantiasa mengikuti perkembangan zaman tanpa mengubah konteks kesucian berdasarkan firman Allah Ta'ala di dalamnya. Tentunya hal ini pun menjadi salah satu bukti otentik yang 'suci, sakral' dengan makna kesejatan diri dari seorang manusia yang mengaku dirinya muslim.

Perubahan dan perkembangan yang dialami manusia dalam konteks keseharian lantas memunculkan satu istilah 'arif atau kearifan'. Penjelasan mengenai kata ini akan diuraikan dalam paragraf berikutnya mengenai definisi konsep kearifan lokal. Bila ditelusuri penggunaannya dalam bahasa Arab, kata 'arif' bermakna orang arif yang bijaksana yang berasal dari akar kata *ma'rifah* atau *ma'ruf* (kebaikan-kebaikan, kebajikan). Dan penjelasan akar kata ini seiring sejalan dengan 'urf sebagai bagian dari metode *istinbath* dalam hukum Islam¹²⁷. Definisi yang dikemukakan oleh Abdul Wahab Khallaf bahwa 'urf ialah sesuatu yang dikenal oleh manusia dan berlaku kepadanya baik berupa perkataan, perbuatan, atau meninggalkan sesuatu.

Keterkaitan antara 'urf ini kemudian membentuk sebuah konsep yang dinamakan kearifan lokal sebagai acuan bagi manusia dalam bertindak. Tidak berlebihan pula apabila dikatakan kearifan lokal sendiri mengikat masyarakat 'yang meyakini' sebagai bagian *worldview* masyarakat di suatu tempat, terutama di masa modern seperti sekarang.

Istilah kearifan lokal atau juga biasa disebut *local wisdom* terdiri dari dua suku kata, 'kearifan (*wisdom*)' dan 'lokal (*local*)'. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kata kearifan terambil dari kata arif yang artinya bijaksana, cerdas pandai, berilmu, tahu, dan mengetahui. Sedangkan kearifan sendiri maknanya kebijaksanaan, kecendikiaan. Kata lokal yang bersanding dengan

¹²⁷Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 29.

kearifan mengandung arti setempat, terjadi (berlaku, ada, dan lain-lain) di satu tempat saja, atau tidak merata.

Definisi yang dikemukakan Sartini¹²⁸ yang berasal dari kata-kata tersebut menjelaskan kearifan lokal sebagai gagasan-gagasan setempat (*local*) yang bersifat bijaksana, penuh kearifan, bernilai baik, yang tertanam dan diikuti oleh masyarakatnya. Definisi lain dari Putu Oka Ngakan¹²⁹ menyebutkan bahwa kearifan lokal merupakan tata nilai atau perilaku hidup masyarakat lokal dalam berinteraksi dengan lingkungan tempat hidupnya secara arif. Sehingga dari definisi-definisi ini bisa ditarik kesimpulan bahwa konsep kearifan lokal¹³⁰ merupakan nilai-nilai kearifan, kebijaksanaan yang ada di suatu tempat, diketahui dan diyakini oleh masyarakatnya secara umum sehingga menjadi tradisi atau istiadat (*'urf*) bagi mereka.

Kearifan lokal yang dianut masyarakat hingga saat ini mampu bertahan dan tidak lekang tergerus arus zaman dan globalisasi yang begitu kuat karena ada beberapa ciri yang melandasinya, yaitu:

- 1) Kearifan lokal memiliki kemampuan bertahan terhadap budaya luar
- 2) Kearifan lokal memiliki kemampuan mengakomodasi unsur-unsur budaya luar
- 3) Kearifan lokal memiliki kemampuan mengintegrasikan unsur budaya luar ke dalam budaya asli
- 4) Kearifan lokal memiliki kemampuan mengendalikan, dan
- 5) Kearifan lokal mampu memberi arah pada perkembangan budaya.

Dalam definisi lainnya tentang kearifan lokal¹³¹ yakni mengetahui segala bentuk kebijaksanaan yang didasari oleh nilai-nilai kebaikan yang dipercaya, diterapkan, dan senantiasa dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang

¹²⁸Definisi Sartini dalam “Menggali Kearifan Lokal Nusantara: Sebuah Kajian Filsafat”, *Jurnal Filsafat*, Vol.37, Agustus 2004, hlm. 111 disadur dari buku Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 28.

¹²⁹Putu Oka Ngakan dalam buku Andi M.Akhmar dan Syarifudin, *Penjelasan Tentang Kearifan lokal*, lilawatyy95.blogspot.co.id/2013/01/penjelasan-tentang-kearifan-lokal.html?m=1,(online), diakses tanggal 9/12/2016.

¹³⁰Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 29.

¹³¹*Pengertian Kearifan Lokal Secara Umum*, <http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-kearifan-lokal-secara-umum/>, (online), diakses pada tanggal 9/12/2016.

cukup lama (secara turun temurun) oleh sekelompok orang dalam lingkungan atau wilayah tertentu yang menjadi tempat tinggal mereka. Hal tersebut dapat diwujudkan dalam beberapa bentuk, antara lain:

- Pola pikir masyarakat yang berbudi pekerti baik.
- Perasaan mendalam terhadap tanah kelahiran.
- Bentuk perangai/tabi'at masyarakat kebanyakan pada daerah tertentu yang akan tetap melekat dan dibawa saat berbaur dengan kelompok masyarakat/lingkungan yang berbeda.
- Filosofi hidup masyarakat tertentu yang mendarah daging dan tetap lekat meski telah lama hidup di perantauan.
- Keinginan besar untuk tetap menjalankan adat/tradisi yang telah lama diikuti secara turun temurun.

Di samping itu walaupun memiliki beberapa ciri khas yang membuat kearifan lokal tetap bertahan, kekuatan ini diyakini pula berasal dari keyakinan (akidah dan iman Islam) serta kepercayaan yang masih terus melekat di masyarakat. Tindak lanjut upaya penguatan ini ialah adanya interaksi, komunikasi, dan silaturahmi yang tercipta antara para tetua masyarakat dengan pemerhati masyarakat untuk terus mensosialisasikan keragaman budaya, adat istiadat, pola pikir, *behaviour*, serta usaha-usaha untuk senantiasa menjaga harga diri dan martabat bangsa melalui diskusi-diskusi membangun yang membahas keanekaragaman perbedaan kearifan lokal di beberapa wilayah di Indonesia¹³².

2. Kearifan Lokal di Bidang Ekonomi

Indonesia memiliki kearifan lokal yang 'tak pernah mati' sebagaimana pendapat yang dikemukakan Jill Forshee¹³³ karena negeri ini ditumbuhi oleh kebudayaan yang selalu hidup, *never ending*, dan nyaris konstan sehingga budayanya takkan pernah usang meskipun hidup di dalam dunia yang semakin modern. Lalu apa maknanya dalam ekonomi? keragaman suku dan budaya

¹³²Badan Litbang dan Diklat Puslitbang Kehidupan Keagamaan, *Menelusuri Kearifan Lokal di Bumi Nusantara Melalui Dialog Pengembangan Wawasan Multikultural Antara Pemuka Agama Pusat dan Daerah di Provinsi Maluku Utara, Papua dan Maluku*, (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2010), hlm. 10.

¹³³Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 5-6.

otomatis membuat Indonesia semakin kaya dengan kearifan-kearifan lokal. Dengan memahami dan mengetahui kearifan lokal yang dianut dan dihayati oleh masyarakat di Indonesia sesungguhnya akan menjadi pilar-pilar bagi sistem imunitas ekonomi nasional bahkan bisa dijadikan sebagai basis pengembangan ekonomi.

Untuk konteks ekonomi Islam sendiri akan tercipta akulturasi dengan mempertimbangkan kearifan lokal dalam membangun struktur ekonomi Islam di Indonesia. Bahkan dalam tesis yang ditulis oleh Thaksin Shinawatra, mantan Perdana Menteri Thailand ia mengemukakan kesimpulan bahwa kearifan lokal merupakan salah satu strategi mempertahankan penggerusan globalisasi atas ekonomi domestik¹³⁴.

Potret kearifan lokal di bidang ekonomi tampak dari cara masyarakat dalam memanfaatkan sumber daya alam dengan baik dan menjauhi sikap boros dan berlebih-lebihan. Sebagai contoh, masyarakat Papua memiliki kearifan lokal yang disebut dengan kepercayaan *te aro neweak loko* (alam adalah aku) dimana Gunung Erstberg dan Grasberg dipercaya sebagai kepala mama dan tanah dianggap sebagai bagian dari hidup manusia sehingga pemanfaatan sumber daya alam dilakukan dengan hati-hati. Tentunya dengan mengabaikan kasus Freeport (pendulangan emas besar-besaran di kaki pegunungan Jayawijaya yang dilakukan pihak investor asing dan bukan oleh suku asli di sana). Di daerah lainnya seperti suku Dayak Kenyah di wilayah Kalimantan Timur memiliki kearifan lokal yang disebut tradisi *tana' ulen* dimana kawasan hutan dikuasai dan menjadi milik masyarakat adat. Pengelolaan tanah pun diatur dan dilindungi oleh aturan-aturan adat¹³⁵.

Dari penerapan kearifan-kearifan lokal yang dianut oleh beragam suku/etnik apapun yang ada di wilayah Indonesia memperlihatkan sesungguhnya *local wisdom* juga berfungsi sebagai bagian dari integral dalam budaya untuk

¹³⁴Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, hlm. 8.

¹³⁵Dikutip dari tabel Potret Kearifan Lokal di Indonesia dalam Sartini “Menggali Kearifan Lokal Nusantara: Sebuah Kajian Filsafat”, *Jurnal Filsafat*, Vol.37, Agustus 2004, hlm. 111 disadur dari buku Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 28.

membangun dan mengembangkan kehidupan tanpa terkecuali termasuk di bidang sosial ekonomi.

3. Kearifan Lokal Dalam Strategi Pemasaran

Nilai-nilai kearifan lokal bisa dijadikan sebagai dasar pengembangan ekonomi umat yang melahirkan dasar dan konsep keadilan, kejujuran, keterbukaan, transparansi, *tawazzun*, *tawassul*, dan kebaikan-kebaikan lainnya yang telah terwujud dalam kearifan lokal yang dimiliki masyarakat Indonesia. Bila melirik pada fakta sejarah, masyarakat Indonesia sejak dulu telah berasimilasi dan berakulturasi dengan tradisi-tradisi Islam melalui hubungan kerjasama dagang dengan para pedagang, kaum sufi, atau ulama-ulama Timur Tengah yang datang untuk berkunjung sekaligus menyebarkan Islam di wilayah-wilayah nusantara. Kearifan lokal ini tumbuh lalu berkembang dan menjadi bagian dari kebudayaan masyarakat dimana beberapa hal akan berperan penting dalam perkembangannya seperti bahasa, agama, kesenian, taraf pendidikan masyarakat, perkembangan teknologi, sosial perekonomian, dan lain-lain.

Oleh karena itulah maka konsep kearifan lokal ini bisa diterapkan dan diimplementasikan secara menyeluruh pada beberapa cabang ilmu ekonomi lainnya seperti manajemen sumber daya manusia atau dalam menerapkan strategi pemasaran yang beretika, tidak saling menyikut pesaing, serta tidak mementingkan *profit* semata. Atau menjadi satu kesatuan dalam penerapan syariah *marketing*.

Menurut Addiarrahman¹³⁶ ada beberapa hal yang menjadi alasan mengapa kearifan lokal bisa dijadikan sebagai basis pengembangan ekonomi umat, tentunya pengembangan strategi pemasaran syariah termasuk di dalamnya. Hal-hal tersebut antara lain:

- 1) Kearifan lokal merupakan identitas sosial masyarakat Indonesia yang memiliki kekuatan *sense of culture* keindonesiaan
- 2) Kearifan lokal memiliki kekuatan mengikat bagi seluruh elemen masyarakat tanpa memandang stratifikasi sosial

¹³⁶Addiarrahman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 30.

- 3) Kearifan lokal juga menjadi *worldview* yang dipegang erat dan selalu dipertahankan oleh masyarakat Indonesia
- 4) Arus globalisme-kapitalisme saat ini justru melahirkan sikap sadar budaya pada masyarakat Indonesia yang mayoritas merupakan masyarakat *rural*, dan
- 5) Melalui kearifan lokal Indonesia bisa menjadi basis pengembangan ekonomi mikro yang pada dasarnya merupakan penopang utama ekonomi sektor riil.

Penerapan ajaran Islam dalam kearifan lokal yang membudaya juga tidak dipungkiri karena Islam adalah agama mayoritas di negeri ini. Akan tetapi karena gerak zaman yang terus berubah maka beragam pemahaman pun berkembang mengikuti konteks zaman di manapun berada. Oleh karena itulah perlu pemahaman dan upaya untuk mempertahankan kearifan lokal sebagai ciri khas bangsa akan menjadi solusi dan menjawab tantangan kehidupan dari hari ke hari yang semakin kompleks dan rumit. Begitupun dalam mengembangkan ekonomi Islam berbasis ekonomi umat dengan keseluruhan cabang keilmuan di dalamnya (termasuk strategi pemasaran), sebab sudah saatnya pengembangan ekonomi saat ini di dorong ke arah “mengindonesiakan ekonomi Islam” bukanlah “mengislamkan ekonomi Indonesia”¹³⁷.

D. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai

1. Perkembangan Wakaf Tunai Produktif di Indonesia

Perkembangan perwakafan produktif di Indonesia saat ini sebagaimana penjelasan penulis di bab sebelumnya sudah masuk ke dalam fase profesional yang ditandai dengan semangat memberdayakan potensi-potensi wakaf produktif yang ada dalam rangka peningkatan kesejahteraan umat di bidang ekonomi, pendidikan, kesehatan, dakwah keagamaan, sosial, dan bidang-bidang lainnya¹³⁸. Banyak lembaga pengelola dana wakaf yang menyalurkan aset wakaf produktif di sektor riil contohnya diinvestasikan menggunakan skema *leasing*, *musyarakah*,

¹³⁷Kutipan pendapat Sholihin dalam Addiarrhman, *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), hlm. 27.

¹³⁸Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 239.

mudharabah, dan lain-lain di sektor keuangan syariah¹³⁹. Aplikasi ini masuk dalam pengelolaan aset wakaf uang tunai yang diterima langsung oleh Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang Tunai (LKSPWU) resmi yang telah ditunjuk pemerintah sebagaimana tercantum dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf.

Model-model pengelolaan investasi wakaf secara produktif sudah dilakukan oleh LAZWAFNAS (Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Wakaf Nasional) seperti Tabung Wakaf Indonesia-Dhompot Dhuafa, Wakaf Uang Baitul Maal Muamalat, Baitul Maal Hidayatullah, Wakaf Tunai Pondok Modern Darussalam Gontor, dan lain-lain yang hasilnya diberikan kepada *mauquf 'alaih* sesuai dengan tujuan. Seperti digunakan untuk keperluan sosial berupa peningkatan pendidikan Islam, pengembangan rumah sakit Islam, bantuan pemberdayaan ekonomi umat, dan bantuan untuk pengembangan sarana dan prasarana ibadah.

Aktivitas penghimpunan harta benda wakaf menggunakan berbagai strategi dan bermacam perangkat media yang modern menunjukkan keseriusan dan langkah cepat dari lembaga wakaf yang ada untuk terus aktif, inovatif, dan modern (berupa penguasaan terhadap teknologi). Tentu saja hasil akhir yang diharapkan adalah meningkatnya akumulasi dana wakaf tunai dari tahun ke tahun sehingga perolehan ini nantinya akan terus bertambah serta bisa bermanfaat untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat di berbagai bidang.

Peningkatan perolehan dana wakaf di masyarakat harus diiringi dengan upaya pendistribusian, pengelolaan, dan pemanfaatan yang bernilai potensial sebagai bagian dari sokoguru pemberdayaan ekonomi masyarakat. Juhaya S. Pradja¹⁴⁰ dalam bukunya menggarisbawahi bahwa lembaga yang berakar dari masyarakat dan kembali berpeluang besar untuk difungsikan sebagai pusat pengembangan masyarakat adalah pesantren sebab pesantren dianggap sebagai lembaga yang memiliki komunitas khas atas dasar kekuatan spiritual Islam. Pendapat ini mengacu pada pengelolaan wakaf produktif yang dimiliki lembaga-lembaga wakaf yang berakar dari pesantren, contohnya seperti LAZWAFNAS

¹³⁹Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 231.

¹⁴⁰Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 185.

Baitul Maal Hidayatullah dan pengelolaan wakaf produktif di Pondok Modern Darussalam Gontor. Melalui pengelolaan wakaf berbasis pesantren akan terwujud upaya peningkatan pemberdayaan masyarakat di berbagai bidang seperti dakwah dan keagamaan, pendidikan, sosial ekonomi, kesehatan, dan lain sebagainya.

Upaya lain untuk mendukung terciptanya pemberdayaan ialah dengan transparansi pengelolaan dan pemanfaatan aset wakaf dalam berbagai program yang bisa dipertanggungjawabkan secara nyata. Banyak lembaga wakaf saat ini yang memiliki peringkat baik dan amanah dalam pengelolaan aset wakaf tunai sehingga masyarakat dapat memilih salah satu diantaranya. Hal ini pun menjadi salah satu alat dukungan menarik kepercayaan masyarakat atau calon waqif untuk ikut serta berpartisipasi dalam program wakaf produktif.

Pembentukan lembaga wakaf yang tersebar merata di seluruh Indonesia juga tumbuh karena kesadaran besarnya potensi yang bersifat materiil yang dimiliki umat Islam yang bersumber pada ketaatan mematuhi perintah agama dan rasa empati serta kepedulian untuk saling membantu sesama yang membutuhkan. Walaupun pada kenyataannya hingga sekarang pendistribusian dana mayoritas masih bersifat konsumtif. Akan tetapi seiring perkembangan zaman dan regulasi yang mendukung, kehadiran program-program wakaf tunai/uang yang produktif semakin meningkat di Indonesia.

2. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai di Lembaga Wakaf

Menurut Juhaya S. Praja¹⁴¹ dalam bukunya *Ekonomi Syariah*, upaya menciptakan pemberdayaan ekonomi masyarakat yang berakar dari masyarakat dapat dilakukan menggunakan tiga teori dasar, yakni:

- a. *Enabling* atau membangkitkan. Penggunaan teori *enabling* pada dasarnya untuk membangkitkan kemauan masyarakat yang banyak dipengaruhi oleh persepsi dan pengetahuan atas diri dan lingkungannya.
- b. *Empowering* atau memampukan. Teori *empowering* ini bertujuan agar masyarakat menjadi mampu atau bahkan lebih mampu dengan dibekali pengetahuan dan bantuan materiil.

¹⁴¹Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 187-188.

- c. *Protection* atau perlindungan. Teori ini bertujuan untuk memberikan proses penguatan dan perlindungan terhadap masyarakat dengan memberikan jalan keluar untuk beberapa kesulitan yang sedang dihadapi.

Pelaksanaan ketiga teori di atas bisa dilakukan apabila lembaga wakaf melakukan dakwah *bi al-lisan* dengan mengajak dan mensosialisasikan program-program wakaf tunai yang lembaga miliki baik secara lisan dengan mengadakan kajian-kajian keagamaan atau sekedar langsung mengundang masyarakat calon waqif datang di acara-acara yang lembaga miliki yang berupa proyek nyata pemberdayaan yang dihasilkan dari dana wakaf yang berhasil terkumpul. Kemudian menggunakan strategi penghimpunan dana yang tepat sasaran menggunakan berbagai macam teknik pendekatan. Terakhir dengan menjaga konsistensi para waqif untuk kembali dan terus kembali mensukseskan program wakaf tunai dengan sokongan bantuan dana.

Rozalinda seorang dosen sekaligus peneliti pada Fakultas Syariah IAIN Imam Bonjol Padang pernah melakukan penelitian tentang aktivitas pemberdayaan masyarakat melalui program wakaf yang dimiliki oleh Tabung Wakaf Indonesia (TWI), Baitul Maal Muamalat (BMM), dan Pondok Modern Darussalam Gontor (PMDG). Penelitian yang beliau lakukan menggaris bawahi beberapa program wakaf produktif yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat, seperti¹⁴²:

- a. Program Wakaf Produktif Tabung Wakaf Indonesia (TWI). Rozalinda menemukan bahwa TWI cenderung melakukan investasi secara langsung ke objek wakaf di samping ke sektor riil menggunakan akad *mudharabah*, *muzara'ah*, dan *ijarah*. Beberapa bentuk pengelolaan wakaf produktif yang kemudian menghasilkan pemberdayaan di salurkan ke beberapa sektor, antara lain:
- Wakaf Peternakan. TWI melakukan program wakaf ini bekerjasama dengan jejaring Dompot Dhuafa seperti Kampung Ternak di Bogor dan Sukabumi. Hasilnya ialah program ini sukses memberdayakan

¹⁴²Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 262-338.

peternak dan memiliki mitra di berbagai kota di Indonesia. Selain itu Kampung Ternak juga aktif mendistribusikan hewan kurban, melakukan riset, pendidikan dan pelatihan (diklat), dan pendampingan di sektor peternakan.

- Wakaf Perkebunan. Program wakaf ini dilakukan TWI di dua daerah, yakni di Kabupaten Lahat Sumatera Selatan untuk perkebunan karet dan di Kabupaten Banggai Sulawesi Tengah untuk perkebunan cokelat dan kelapa. Wakaf pohon karet di Desa Lubuk Tuba Lahat Sumatera Selatan bekerjasama dengan LPEU Insan Kamil dimana penanamannya sendiri sudah dilakukan sejak September 2007 sampai Januari 2008. Hasilnya program ini sukses menghimpun kelompok tani yang berada di kawasan tersebut sebanyak 39 orang petani miskin yang memiliki lahan perkebunan. Masing-masing mereka mendapatkan hak pengelolaan $\frac{1}{2}$ ha dengan akad *muzara'ah*. Sedangkan melalui perkebunan kakao (cokelat) dan kelapa hasilnya disalurkan untuk biaya operasional SMU Pertama Mansamat serta telah berhasil menyerap tenaga kerja setempat.
- Wakaf Usaha Perdagangan. Dalam program ini TWI bermitra dengan para pedagang kecil maupun menengah dengan menerapkan kontrak *qirad* atau *mudharabah*. Program produktif yang juga dikembangkan ialah dengan menggandeng *entrepreneur* yang sukses di bidang usaha perdagangan serta menjalin kerjasama dengan BMT Nusya Tuban sebagai Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren). Hasil keuntungan produktifnya untuk menutupi biaya operasional Pondok Pesantren Ibnu Syakur. Bahkan kerjasama ini telah memberikan hasil surplus bagi BMT dan TWI serta berdampak bagi ekonomi pondok pesantren dan masyarakat sekitarnya. Selain itu upaya pemberdayaan lainnya di bidang ini adalah dengan memberikan pendampingan dan pembinaan kewirausahaan beserta mental spiritual untuk tetap berusaha dengan cara yang halal.
- Wakaf Sarana Niaga. Program ini dilakukan karena TWI diberikan amanah wakaf dalam bentuk *property* seperti tanah, rumah,

kendaraan, dan wakaf nontunai lainnya. TWI kemudian membangun/mendirikan sarana niaga berupa pertokoan, permesinan, kendaraan untuk disewakan kepada pihak ketiga. Hasil penyewaan digunakan untuk beragam kegiatan sosial sesuai permintaan pewaqif.

- *Wakala*. *Wakala* ialah produk pengelolaan mata uang dinar dan dirham yang masuk dalam jaringan TWI dan menjadi salah satu infrastruktur mendasar dalam sistem ekonomi Islam yang bebas dari sistem ribawi. Dinar dan dirham ini diproduksi oleh PT Logam Mulia Indonesia anak perusahaan PT Aneka Tambang sesuai standar WITO (*World Islamic Trading Organization*) yang bisa digunakan untuk membayar zakat, investasi dan tabungan, sebagai alat tukar, dan mata uang yang bebas dari inflasi.

TWI mendistribusikan dana wakaf mayoritas untuk bidang pendidikan, kesehatan, dan sosial. Bahkan dengan menyediakan program pendidikan gratis di sekolah Smart Ekselensia Indonesia (yang didirikan oleh Dompot Dhuafa) yang dibeli dari wakaf uang tahun 2003. Selain itu TWI dengan Dompot Dhuafa juga mendirikan Institut Kemandirian sebagai lembaga pelatihan kewirausahaan dan keterampilan untuk pengusaha kecil. TWI juga mendirikan Lembaga Kesehatan Cuma-cuma (LKC) di daerah Ciputat Tangerang, Banten pada tahun 2001 yang bertujuan membantu kaum dhu'afa di bidang layanan kesehatan tanpa biaya sepeser pun. Untuk bidang layanan sosial lainnya TWI menyalurkan dana wakaf untuk mendirikan Wisma Mualaf, Rumah Cahaya-yang bekerjasama dengan Forum Lingkar Pena (FLP) dan didedikasikan bagi masyarakat umum untuk mendapatkan bacaan-bacaan bermutu dan bermanfaat, pembangunan masjid-masjid di wilayah terpencil, dan mencanangkan proyek *Wakaf City* di Parung, Bogor sebagai bagian dari program Kawasan Pengembangan Masyarakat Terpadu Dompot Dhuafa Zona Madina.

- Program Wakaf Produktif Baitul Maal Muamalat. Baitul Maal Muamalat (BMM) mengeluarkan suatu produk pengelolaan wakaf uang yang disebut dengan Waktumu atau Wakaf Tunai Muamalat. Bentuk

pengelolaan wakaf tunai produktif yang dilakukan BMM, sebagai berikut:

- Wakaf tunai berjangka. BMM mengeluarkan program wakaf tunai yang berjangka satu tahun dalam bentuk Syar'i Peduli dengan nominal Rp. 2.000.000,-. Sasaran program ini adalah masyarakat pemilik tabungan syar'i yang ingin mewakafkan bagi hasil tabungan mereka.
- Wakaf tunai pemberdayaan. BMM mengeluarkan program wakaf tunai pemberdayaan dimana seseorang yang mengajukan permohonan bantuan harus memenuhi persyaratan dengan merekrut minimal 5 (lima) orang waqif dengan nilai nominal minimal Rp. 100.000,-. Kedua program wakaf yang dimiliki BMM bekerjasama dengan *BRIngin Life* dimana nasabah pemegang premi diajak untuk mewakafkan sebagian dananya sebagai wakaf dari premi yang disetorkan.

Penghimpunan dana wakaf tunai yang dimiliki BMM yang berasal dari dana nasabah selanjutnya diperuntukkan bagi orang miskin dan untuk biaya operasional (sebagaimana tercantum dalam laporan keuangan Baitul Maal Muamalat) akan tetapi dan tersebut hingga saat ini memang belum pernah disalurkan untuk sektor ekonomi. Mayoritas dana wakaf yang diperoleh disalurkan untuk bidang pendidikan seperti memberikan beasiswa kepada siswa sekolah menengah (Madrasah Ibtidaiyah) sisanya dana tersebut hanya diinvestasikan pada deposito Bank Muamalat dalam dua skema, 1) menggunakan skema bagi hasil pada BMT dan koperasi syariah serta lembaga keuangan lain berbasis syariah, dan 2) investasi dalam bentuk reksadana syariah, obligasi syariah, dan saham syariah.

- c. Wakaf Produktif di Pondok Modern Darussalam Gontor. Wakaf di Pondok Modern Gontor sejak awal merupakan bagian tak terpisahkan sebagai relasi hubungan antara kiai, santri, dan masyarakat sekitar. Wakaf produktif yang ada di Pondok Modern Gontor memiliki peruntukkan dan tujuan sendiri, yakni:

- Wakaf uang (*cash waqf*) yang berasal dari infaq wali santri yang ditujukan untuk pondok. Wakaf uang ini selanjutnya tidak digunakan langsung untuk operasional pondok melainkan diberdayakan melalui unit-unit usaha milik pondok. Bahkan dengan wakaf ini walaupun negara mengalami reses ekonomi tidak banyak mempengaruhi kegiatan pondok karena Gontor sendiri telah memiliki usaha-usaha kemandirian yang semakin mantap.
- Wakaf Gontor. Maksudnya ialah memilih dan menetapkan pengurus yang bertugas untuk mengelola dan mengembangkan wakaf dengan komposisi yang kuat. Hal ini dikarenakan faktanya saat ini wakaf yang telah lama dikenal dan dipraktikkan di Indonesia belum optimal terfokus pada kegiatan keagamaan dan sosial termasuk pendidikan pondok pesantren dan dakwah Islamiyah.

Pembentukan Wakaf Gontor dan wakaf-wakaf produktif lainnya dalam akumulasi yang cukup besar dari para wali santri selanjutnya digunakan untuk memberdayakan Pondok Modern Gontor kembali. Aktivitas pemberdayaan yang dilakukan Gontor dilakukan dengan dua cara, 1) memberdayakan Sumber Daya Manusia (SDM) melalui pendidikan dan pelatihan (diklat) yang dilaksanakan di Pusat Latihan Manajemen dan Pengembangan Masyarakat (PLMPM), serta 2) meningkatkan pemberdayaan unit-unit usaha milik Gontor yang terkoordinasi dalam Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren).

Ada sebanyak 23 unit usaha Pondok Modern Gontor yang berorientasi pada pemenuhan kebutuhan pondok. Bahkan sektor-sektor pemberdayaan yang dikelola Gontor saat ini meliputi sektor pertanian dan perkebunan, sektor usaha dan perdagangan, sektor industri (*home industry*), dan sektor jasa dan pelayanan yang bermanfaat bukan hanya bagi kesejahteraan pondok (santri, pengajar, pimpinan pondok) tetapi juga berimplikasi bagi masyarakat sekitarnya.

Saat ini yang amat dirasakan manfaatnya oleh masyarakat hasil pengelolaan dana wakaf Gontor yaitu berupa bantuan dana

pembangunan dan rehabilitasi lembaga pendidikan dan lembaga keagamaan di desa-desa sekitar Gontor. Tidak hanya itu Gontor juga memberikan bantuan untuk rehabilitasi tempat ibadah, perbaikan infrastruktur jembatan, jalan, kantor desa, saluran air, lapangan, dan lain-lain serta menyediakan tenaga-tenaga juru dakwah, khatib, pembina pengajian dan majelis-majelis taklim di desa sekitar pondok. Di bidang kesehatan Gontor juga mendirikan Balai Kesehatan Santri dan Masyarakat (BKSM) dengan program pemeriksaan gratis, pengobatan murah, dan menyediakan obat generik yang terjangkau. Tidak hanya itu Gontor juga membantu membangun apotek dan penyediaan obat-obatan yang bisa menghabiskan biaya mencapai ratusan juta rupiah.

Melalui program wakaf yang semakin digencarkan oleh beberapa lembaga yang ada tidak tertutup kemungkinan terciptanya pemberdayaan bagi masyarakat di seluruh aspek kehidupan. Banyak contoh nyata aksi pemberdayaan yang selama ini sudah dicapai baik pemberdayaan wakaf internasional maupun nasional. Salah satu kunci keberhasilan yang bisa dilakukan hanyalah dengan meningkatkan manajemen penghimpunan dana termasuk strategi-strategi proaktif *fundraising* yang bisa dilakukan oleh lembaga wakaf tersebut. Wakaf sebagai salah satu instrumen finansial Islam bila dihadirkan dalam jangkauan yang lebih luas akan semakin dirasakan manfaatnya untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang lebih baik, mewujudkan tata sosial yang berkeadilan, serta mampu menciptakan kestabilan politik, pertahanan, dan keamanan negara.

Kehadiran lembaga pengelola wakaf sekaligus sebagai upaya mewujudkan nazhir yang dapat melakukan kegiatan mobilisasi penghimpunan harta benda dan dana wakaf dalam rangka memenuhi tuntutan kebutuhan masyarakat. Lembaga ini juga ikut serta mendorong pembangunan sosial dan pemberdayaan ekonomi yang bermakna ikut serta mewujudkan pemberdayaan di masyarakat atau dengan kata lain menjadi penggerak ekonomi umat. Sasaran dari lembaga wakaf¹⁴³ ialah seluruh lapisan masyarakat yang memiliki kemampuan berwakaf dan para *mauquf 'alaih* yang menjadi sasaran program-program pemberdayaan yang lembaga

¹⁴³Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, hlm. 249.

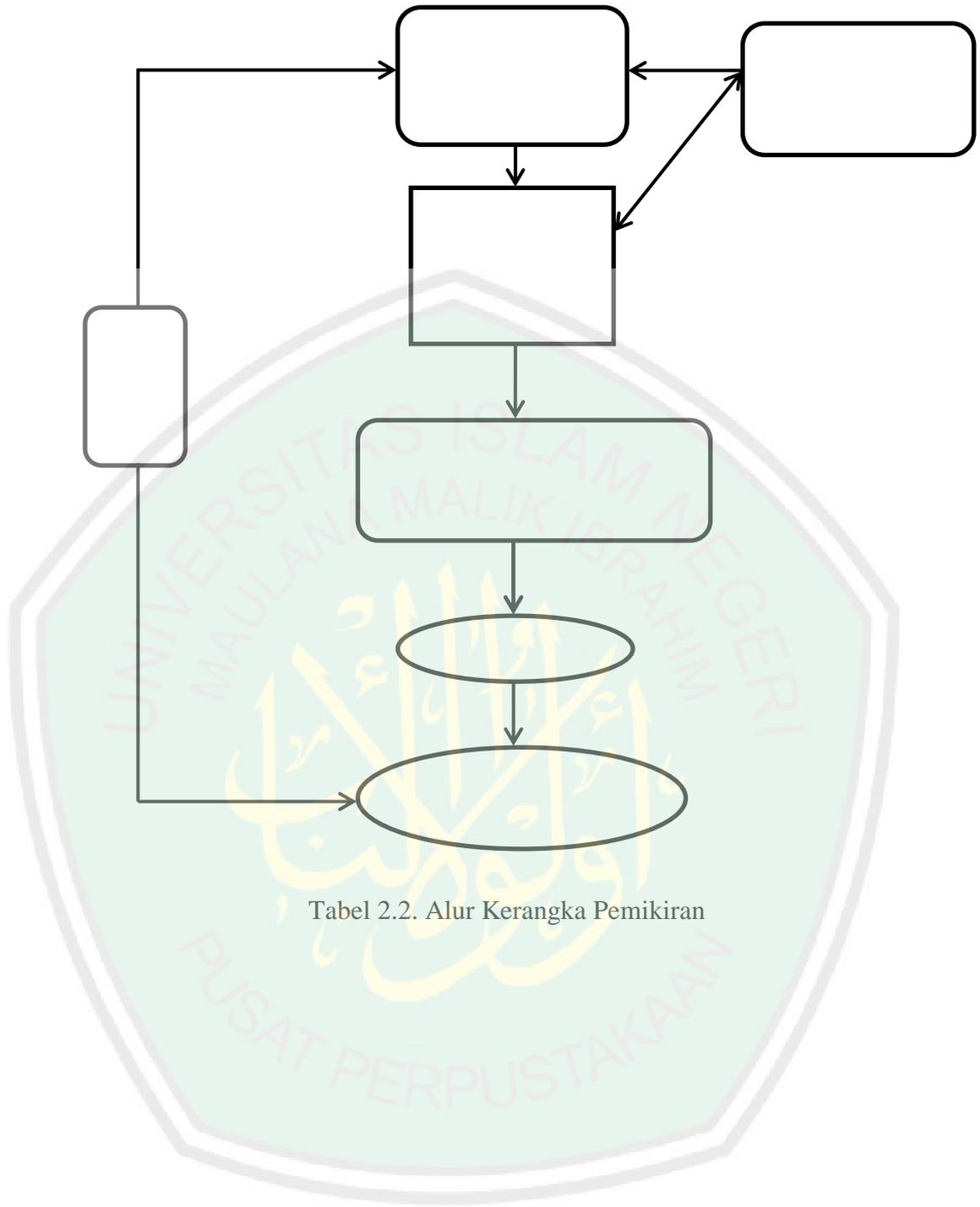
miliki. Senada dengan tujuan tersebut maka lembaga-lembaga wakaf harus meningkatkan profesionalitas manajemen wakaf selaku pengelola wakaf melihat dari beberapa aspek seperti kemampuan pengorganisasian, kualitas personel (tim yang bergerak aktif di lapangan) dan sistem, serta manajemen yang amanah dan profesional (salah satunya manajemen penghimpunan dana dan strategi-strategi penghimpunan yang dimiliki) dengan struktur organisasi yang efektif.

E. Kerangka Berpikir

Ruang lingkup *fundraising* begitu luas dan mendalam, pengaruhnya sangat berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan lembaga. Oleh karena itu tidak mudah memahami ruang lingkup *fundraising* sebab dibutuhkan pemahaman tentang substansi *fundraising*, manajemen, motivasi *fundraising*, program-program lembaga, hingga metode dan strategi *fundraising* untuk menggali pendanaan dari masyarakat.

Berawal dari permasalahan tentang strategi-strategi penghimpunan dana yang digunakan BMH Perwakilan Jatim seperti kegiatan promosi, iklan, dan sebagainya. Strategi penghimpunan ini berkaitan erat dengan munculnya kontribusi penerapan strategi tersebut terhadap pemberdayaan masyarakat. Berikut penulis meng gambarkannya dalam kerangka pemikiran penelitian di bawah ini:

Dalam tabel 2.2, peneliti menggambarkan kerangka penelitian mengenai strategi penghimpunan dana wakaf tunai di BMH Perwakilan Jatim. Proses penelitian dilakukan dengan meneliti strategi yang berkaitan dengan penghimpunan dana wakaf tunai dan kontribusi pemberdayaan masyarakat yang muncul dari penerapan strategi ini. Proses penelitian mengambil data-data dokumentasi, observasi, dan wawancara yang dilakukan terhadap Divisi Penghimpunan & SDM dan Divisi *Marketing* Komunikasi BMH Perwakilan Jatim untuk mengetahui proses, aktivitas, upaya, dan tentu saja strateginya untuk menarik donatur/waqif agar mengikuti program wakaf tunai BMH Perwakilan Jatim demi mewujudkan pemberdayaan masyarakat. Tabel tergambar sebagai berikut:



Tabel 2.2. Alur Kerangka Pemikiran

BAB III

METODE PENELITIAN

Dalam bab tiga ini khusus membahas mengenai metode penelitian secara berurutan dan beberapa hal yang disajikan antara lain: 1) pendekatan dan jenis penelitian, 2) latar penelitian, 3) kehadiran peneliti, 4) data dan sumber data penelitian, 5) teknik pengumpulan data, 6) teknik analisis data, 7) dan pengecekan keabsahan data. Penjelasan selanjutnya ada di bawah ini.

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Secara umum metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Oleh karena itu terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan¹⁴⁴. Penelitian yang dilakukan ini bersifat ilmiah dan maknanya kegiatan penelitian didasarkan pada ciri-ciri keilmuan seperti rasional, empiris, dan sistematis. Rasional memiliki arti kegiatan penelitian dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal sehingga terjangkau nalar manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan dapat diamati indera manusia sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Dan sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis.

Dalam penelitian dikenal adanya dua metode yaitu metode kuantitatif dan metode kualitatif. Penelitian yang penulis lakukan menggunakan metode kualitatif sebagai bahan untuk menelaah strategi pengumpulan dana (*fundraising*) wakaf tunai untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat yang dilakukan BMH Perwakilan Jatim. Penggunaan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini pun dikarenakan penulis melihat sifat dari permasalahan yang diteliti dapat berkembang secara alamiah sesuai situasi dan kondisi yang ada di lapangan. Dengan pengembangan penelitian yang alamiah maka hasil informasi dalam penelitian ini akan menjadi lebih kaya.

¹⁴⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 2.

Pada dasarnya penelitian ini bertujuan mendeskripsikan strategi penghimpunan dana wakaf tunai untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat sehingga perlu pendalaman makna strategi penghimpunan dana wakaf tunai sebagai sebuah fenomena. Di sisi lain jenis penelitian ini menggunakan analisis studi kasus. Terpilihnya studi kasus dalam rancangan penelitian ini karena penulis ingin mempertahankan keutuhan subyek penelitian yakni BMH Perwakilan Jatim. Selain itu penulis juga berpendapat bahwa fokus penelitian ini nantinya akan mudah terjawab menggunakan desain/rancangan studi kasus deskriptif¹⁴⁵ yakni studi kasus tunggal yang meliputi sebuah lingkungan sosial yang berguna untuk menemukan urutan peristiwa, menggambarkan sesuatu secara sistematis, aktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, dan hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Metode deskriptif akan meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas peristiwa di masa sekarang yang juga dikenal dengan nama metode survei. Selanjutnya hal-hal yang diteliti yang berkaitan dengan strategi pengumpulan dana wakaf tunai untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat akan menyajikan data berdasarkan fakta di lapangan secara detail dan dirumuskan secara ilmiah serta apa adanya.

Kehadiran lembaga wakaf bukan sekedar bagian perlombaan demi menyemarakkan *ghirah* keislaman semata. Pertumbuhan lembaga wakaf merupakan cermin sebuah gerak aksi yang aktif berkembang karena kepedulian terhadap sesama sekaligus sebagai upaya sekelompok masyarakat yang memiliki empati dan simpati sosial. Tidak hanya itu saja, keinginan masyarakat modern yang menyukai hal-hal yang bersifat praktis dan efisien termasuk dalam hal mengeluarkan zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf menumbuhkan program-program sosial yang aktif, transparan, dan profesional. Hal itu pula yang mendasari aktivitas penggalangan dan penghimpunan dana (*fundraising*) dalam lembaga wakaf sebagai aktivitas vital. Permasalahan inilah yang menarik hati penulis untuk melakukan penelitian lebih mendalam dan penulis memilih BMH karena dikenal sebagai salah satu LAZNAS yang sepek terjangnya sudah cukup lama di Indonesia.

¹⁴⁵Robert K. Yin, *Studi Kasus Desain dan Metode*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 5.

B. Latar Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur. Alamat kantor BMH Perwakilan Jatim terletak di Jl. Raya Mulyosari No. 398 Kota Surabaya Jawa Timur 60112, no telp. (031) 5928866 dan (031) 70380001. BMH Perwakilan Jatim dapat pula dihubungi via SMS Center dan WA (*WhatsApp*) dengan nomor 0851 0238 0001.

BMH Perwakilan Jatim berdiri secara resmi pada tanggal 30 Agustus 2008. Pada awal mulanya sepak terjang Hidayatullah di Surabaya dimulai sejak tahun 1980 melalui pendirian Pesantren Hidayatullah di daerah Kejawan Putih, Tambak, Surabaya. Karena Surabaya merupakan ibukota Provinsi Jawa Timur dan merupakan kota metropolitan kedua terbesar setelah Jakarta maka dianggap perlu untuk mendirikan Kantor Cabang Perwakilan Provinsi Jawa Timur sehingga berdirilah BMH Surabaya sejak tahun 2008. BMH Surabaya kemudian berubah nama menjadi BMH Perwakilan Jawa Timur setelah secara resmi mendaftarkan legalitas dan memperoleh SK Kemenag No. 425/2015 mengikuti penyesuaian dengan UU Zakat No. 23/2011 yang terbaru.

BMH Perwakilan Jatim selanjutnya membawahi beberapa kantor Unit Pembantu Penghimpunan (UPP) di beberapa kota/kabupaten se-Jawa Timur. Sedangkan salah satu Kantor Unit Penghimpunan terbesar yakni BMH Cabang Malang saat ini telah berubah statusnya dari BMH Cabang Malang menjadi BMH UP (Unit Penghimpunan) Malang. BMH Malang sendiri berdiri lebih dulu sejak tahun 2002 sebelum BMH Perwakilan Jatim berdiri. Ketertarikan penulis meneliti di BMH bukanlah tanpa alasan yang kuat mengingat BMH merupakan LAZNAS pertama yang bergerak secara mandiri di bidang dakwah keagamaan, pendidikan, sosial kemanusiaan, ekonomi, dan lain-lain dibandingkan LAZIS dan LAZNAS lainnya yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. Program wakaf tunai yang dimiliki BMH juga telah berkibar cukup lama dengan pemberdayaannya yang tercipta dalam pendirian pondok-pondok pesantren tahfizh Yatim dan Dhuafa, pembangunan Pesantren Agro Dakwah yang memiliki potensi pemberdayaan ekonomi masyarakat, pembelian fasilitas kesehatan berupa mobil Ambulans gratis, atau program-program yang lainnya. Program wakaf tunai yang dimiliki BMH Perwakilan Jatim merupakan program pemberdayaan yang secara konkrit

bergerak dan bermanfaat positif bagi masyarakat bukan hanya sekedar penggalangan tanpa bukti riil.

Baitul Maal Hidayatullah secara lembaga telah berdiri sejak tahun 2001 serta memiliki sekap terjang yang cukup panjang dalam menjadi Lembaga Amil Zakat dan Infaq yang terpercaya melalui empat program utama yakni program dakwah, program pendidikan, program sosial kemanusiaan, dan program ekonomi. Program-program yang dimiliki BMH banyak memberikan kemanfaatan diantaranya pemberian santunan kepada anak-anak yatim, mendirikan pusat pendidikan dan pembinaan anak sholeh (*dhu'afa*), mendirikan lembaga pendidikan gratis, bantuan tanggap bencana nasional, bantuan kemanusiaan untuk negara-negara muslim lain seperti Palestina, Suriah, Rohingya, dan sebagainya. Khusus program wakaf tunai sendiri BMH Perwakilan Jatim telah melakukan pemberdayaan di berbagai bidang seperti dakwah, pendidikan, kesehatan, sosial-ekonomi, dan keagamaan. Penjabaran tentang hal ini lebih lengkap akan penulis uraikan di bab selanjutnya.

Rentang penelitian dilakukan selama kurang lebih enam bulan. Penelitian dilakukan di lapangan agar dihasilkan deskripsi dan gambaran data secara detail berdasarkan fenomena dan kasus yang peneliti lihat secara langsung.

C. Kehadiran Peneliti

Seorang peneliti memilih melakukan penelitian kualitatif berdasarkan pengalaman penelitiannya sebab ia juga berperan sebagai instrumen kunci (*key instrument*)¹⁴⁶. Objek dalam penelitian kualitatif merupakan objek yang apa adanya, tidak ada manipulasi sehingga saat peneliti memasuki objek, setelah berada dalam objek, dan setelah keluar dari objek relatif tidak ada perubahan. Sebagai instrumen kunci maka peneliti juga harus hadir dan terlibat langsung melakukan penelitian.

Dalam penelitian kualitatif diketahui bahwa pengumpulan data tidak dipandu oleh teori saja melainkan fakta-fakta di lapangan. Kesimpulannya, analisis data kualitatif membangun hipotesis dan teori berdasarkan kehadiran dan keterlibatan peneliti secara langsung di lapangan. Pengumpulan data yang penulis

¹⁴⁶Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 49.

lakukan terkait dengan keperluan mengetahui strategi-strategi pengumpulan dana wakaf tunai yang dimiliki oleh BMH Perwakilan Jatim untuk menemukan satu strategi khusus yang dilakukan oleh BMH Jatim yang menjadi pembeda dengan lembaga-lembaga wakaf sejenis. Disamping untuk mengetahui strategi khusus penghimpunan dana yang dilakukan, kehadiran peneliti juga bertujuan untuk mengetahui bukti-bukti pemberdayaan masyarakat yang terwujud melalui program wakaf tunai yang BMH Perwakilan Jatim miliki.

D. Data dan Sumber Data Penelitian

Data dalam penelitian ini terdiri atas dua jenis yakni data primer dan data sekunder. Penjelasan dari keduanya yaitu:

1. Data primer, data yang diambil langsung dan berhubungan dengan variabel penelitian melalui hasil observasi singkat dan wawancara mendalam dengan manajer/pimpinan termasuk dengan para staf/karyawan BMH Perwakilan Jatim yang berkaitan dengan strategi penghimpunan dana wakaf tunai dan pemberdayaan masyarakat yang berhasil terwujud.
2. Data sekunder, data yang diambil dari analisa dokumen dan studi pustaka. Penulis memperoleh data sekunder yang terkait dengan penelitian dari buku; skripsi, tesis dan disertasi; makalah; jurnal penelitian; *website*, dan sebagainya. Sedangkan data sekunder pendukung lain yang terkait dengan profil lembaga, struktur organisasi, laporan keuangan dan laporan sumber-penggunaan dana, dan program-program BMH Jatim termasuk program wakaf tunai penulis peroleh langsung dari majalah lembaga, proposal program BMH, atau dokumen-dokumen resmi lainnya milik BMH Perwakilan Jatim.

Berkaitan dengan data primer dan data sekunder maka sumber data yang penulis pilih antara lain:

1. Informan kunci (*key informan*) yakni informan yang tidak sekedar memberikan keterangan mengenai data yang dibutuhkan oleh peneliti tetapi juga memberikan saran tentang sumber-sumber bukti lain yang mendukung serta mampu mengarahkan dan memberikan referensi pilihan informan lain dengan membuka peluang kemudahan informasi dari

sumber yang bersangkutan. Dalam penelitian ini yang bertindak sebagai informan kunci (*key informan*) tentang tema penelitian yang berkaitan dengan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai adalah Manajer Penghimpunan dan Sumber Daya Manusia (SDM) BMH Perwakilan Jatim sedangkan informan pendukung lainnya ialah Manajer Keuangan dan Kantor, Manajer *Marketing* Komunikasi, Koordinator Kotak Amal sebagai koordinator lapangan, staf resepsionis dan kantor, staf *marketing* komunikasi, dan staf pendamping koordinator kotak amal (koordinator lapangan). Berikut akan penulis jabarkan deskripsi pertanyaan yang diajukan:

Tabel 3.1. Deskripsi Pertanyaan Wawancara

No.	Data Informan	Data tentang Strategi Penghimpunan Wakaf Tunai	Pertanyaan Turunan
1	Manajer Penghimpunan dan SDM	<ol style="list-style-type: none"> 1) Strategi penghimpunan dana wakaf tunai 2) Media promosi dan iklan yang biasa dilakukan 3) Pemberdayaan masyarakat melalui wakaf tunai 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Apa sajakah strategi-strategi yang biasa digunakan untuk menghimpun dana wakaf? 2) Apa sajakah media promosi dan media iklan yang biasa dilakukan serta dalam bentuk apa sajakah? 3) Apa sajakah bentuk pemberdayaan masyarakat hasil dari program wakaf tunai yang diusung BMH Jatim
2	Manajer Keuangan dan Kantor	<ol style="list-style-type: none"> 1) Sejarah program wakaf tunai BMH 2) Model-model kegiatan sosialisasi program wakaf 3) Pencapaian BMH Jatim dari program wakaf tunai 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Bagaimanakah sejarah lahirnya program wakaf tunai di BMH? 2) Apa sajakah model dan bentuk kegiatan sosialisasi program wakaf tunai BMH? 3) Bagaimanakah pencapaian yang diperoleh BMH Jatim melalui wakaf

			tunai?
3	Manajer Marketing Komunikasi	<ol style="list-style-type: none"> 1) Tugas dan kewenangan Markom 2) Media dan alat promosi program wakaf tunai BMH 3) Target jangka pendek dan jangka panjang untuk keberhasilan program wakaf tunai dan untuk mewujudkan pemberdayaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Apa sajakah tugas dan kewenangan divisi markom BMH? 2) Apa sajakah media dan alat promosi yang biasa digunakan? 3) Apa sajakah target jangka pendek dan jangka panjang untuk mensukseskan program wakaf tunai? Dan bagaimana pula target untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat?
4	Koordinator kotak amal	<ol style="list-style-type: none"> 1) Teknis penarikan/penghimpunan dana di lapangan 2) Bentuk pemberdayaan masyarakat dari program wakaf 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Bagaimana teknis penarikan dana yang biasa dilakukan di lapangan? 2) Bagaimanakah bentuk pemberdayaan masyarakat hasil dari wakaf tunai?
5	Staf resepsionis dan staf penghimpunan	<ol style="list-style-type: none"> 1) Strategi yang efektif menjaring donatur 2) Perbandingan waqif yang datang ke kantor dengan waqif yang dijemput di lapangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Strategi apa sajakah yang paling efektif menjaring donatur dan media apa saja yang digunakan? 2) Membandingkan jumlah waqif yang datang ke kantor dengan waqif yang dijemput, sejauh mana yang lebih efektif?

2. Dokumentasi. Dokumentasi ini meliputi program-program BMH Jatim termasuk program wakaf tunai, sejarah program wakaf tunai serta penjabarannya lengkap dengan struktur organisasi, ragam media promosi dan strategi yang digunakan, laporan keuangan serta laporan sumber dan

penggunaan dana BMH Jatim, dan lain sebagainya. Data ini digunakan untuk melengkapi hasil wawancara dan pengamatan terhadap situs/latar penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas data hasil penelitian¹⁴⁷ antara lain kualitas instrumen penelitian dan kualitas pengumpulan data. Pengumpulan data bisa dilakukan dalam berbagai *setting*, sumber-sumber, dan lainnya. *Setting* data bisa terjadi pada situasi alamiah, di laboratorium dengan metode eksperimen, di rumah dengan responden tertentu, dan sebagainya. Pengumpulan data yang menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder melalui *interview* atau wawancara, kuesioner (angket), observasi (pengamatan), atau gabungan semuanya¹⁴⁸.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data yang berupa:

- Teknik observasi. Observasi yang dilakukan penulis yakni *observasi terus terang*. Dalam teknik observasi terus terang, penulis sudah menyatakan niat berterus terang pada lembaga untuk melakukan penelitian dalam kurun waktu tertentu. Hal ini untuk memperlancar proses wawancara dengan narasumber agar hasilnya menjadi lebih akurat. Penulis juga melakukan *observasi partisipasi* atau terlibat di lapangan dengan tugas utama mengamati, mencari data, dan bukan sekedar berkunjung. Metode observasi partisipasi ini mengamati:
 - a. Lokasi atau tempat pelaksanaan penelitian yakni di BMH Perwakilan Jatim kota Surabaya.
 - b. Kondisi geografis wilayah dan suasana kantor.
 - c. Para staf pegawai dan pimpinan BMH yang terlibat langsung dalam aktivitas penghimpunan dana wakaf tunai baik di kantor maupun di lapangan.

¹⁴⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 2.

¹⁴⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 222.

- d. Kegiatan kajian untuk donatur dan kegiatan santri di pondok pesantren dengan para ustadz pembimbing.
- e. Beberapa media promosi dan iklan yang dimiliki oleh BMH Perwakilan Jatim dan berkaitan dengan media bagi program wakaf tunai.
- f. Situasi dan kondisi Pondok Pesantren Tahfizh Daarul Hijrah yang menjadi salah satu bukti pemberdayaan program wakaf tunai di bidang dakwah dan pendidikan yang dimiliki BMH Perwakilan Jatim.
- Wawancara semi terstruktur dan wawancara mendalam (*in-depth interview*). Penulis menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Dalam pelaksanaannya, wawancara ditujukan kepada:
 - a) Beberapa Manajer selaku pimpinan divisi di BMH Perwakilan Jatim
 - b) Para staf dan karyawan BMH Perwakilan Jatim
- Dokumen. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah lalu dalam bentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental mengenai program-program BMH Perwakilan Jatim. Dokumen dapat berbentuk biografi, struktur lembaga, peraturan dan kebijakan, laporan keuangan (*progress report*), foto, video, proposal, majalah, brosur, *website*, *blog*, dan lain-lain. Dokumentasi ini diperlukan penulis untuk mengetahui:
 - a) Profil lembaga dan sejarah berdirinya LAZNAS Baitul Maal Hidayatullah
 - b) Sejarah berdirinya BMH dan BMH Perwakilan Jatim
 - c) Visi dan misi LAZNAS BMH
 - d) Kondisi geografis BMH Perwakilan Jatim
 - e) Pimpinan serta para staf dan karyawan BMH Perwakilan Jatim
 - f) Struktur organisasi BMH Perwakilan Jatim lengkap dengan penjabaran tugas dan kewenangan (*Job Description*)
 - g) Program dan layanan LAZNAS BMH
 - h) Program wakaf tunai BMH Perwakilan Jatim
 - i) Media *marketing* yang berupa promosi atau iklan-iklan program wakaf tunai BMH Perwakilan Jatim.

- j) *Progress Report* lembaga dalam bentuk laporan keuangan beberapa periode serta Laporan Sumber dan Penggunaan Dana untuk mengetahui perkembangan waqif yang dimiliki BMH Jatim.
- Triangulasi teknik yang memadukan teknik pengumpulan data mulai dari observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hal ini untuk mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data yang ada.

F. Teknik Analisis Data

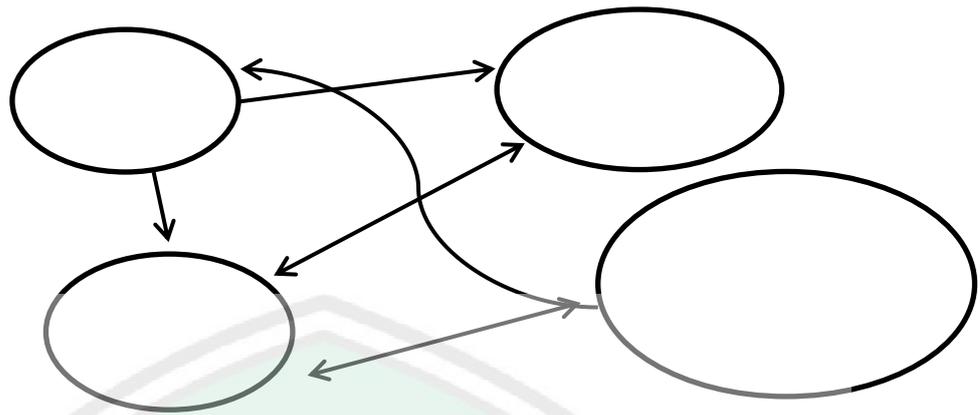
Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum penulis memasuki lapangan, selama di lapangan, hingga setelah selesai di lapangan. Analisis data ini lebih terfokus pada proses penelitian di lapangan.

Dalam penelitian mengenai strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai di BMH Perwakilan Jatim, penulis melakukan analisis data menggunakan model Miles-Huberman¹⁴⁹ yakni:

- Dilakukan saat pengumpulan data berlangsung hingga selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.
- Saat wawancara, penulis melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai dan bila dirasa masih ada hal yang belum sesuai harapan dan tujuan penelitian, penulis lalu melanjutkan wawancara sampai ke dalam satu tahapan perolehan data yang kredibel.
- Model Miles-Huberman melakukan tahapan analisis mulai dari *data collection*, *data reduction*, *data display*, hingga *conclusion drawing/verification*. Pola analisis data model Miles dan Huberman¹⁵⁰:

¹⁴⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 246.

¹⁵⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 246-253.



Gambar 3.1 Analisis Data Model Miles-Huberman

Penjelasan mengenai analisis data model Miles-Huberman yang tergambar di atas ialah:

- 1) *Data collection* atau pengumpulan data dengan berbagai teknik berupa observasi, wawancara, dokumen, dan triangulasi. Wawancara dilakukan peneliti dengan narasumber yang berasal dari Manajer Penghimpunan dan SDM BMH Perwakilan Jatim, Manajer Keuangan dan Kantor, Manajer *Marketing* komunikasi (Markom), Koordinator Kotak Amal, serta staf/karyawan BMH Perwakilan Jatim untuk memperoleh gambaran mengenai strategi penghimpunan dana wakaf tunai dan kontribusi pemberdayaan masyarakat yang terwujud dengan wakaf tunai.
- 2) *Data reduction* atau reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum data-data yang direkam hasil wawancara dengan mengetik ulang secara lengkap yang berlanjut pada kegiatan memilih hal-hal pokok dan terfokus pada hal penting. Selanjutnya peneliti mencari tema dan polanya. Reduksi data hasil wawancara ini peneliti cantumkan dalam bab lampiran.
- 3) *Data display* atau penyajian data. Penyajian atau *display* ini dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya untuk memudahkan memahami apa yang terjadi serta merencanakan *planning* dan target selanjutnya.
- 4) *Conclusion drawing/verification* atau penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan atau hipotesis awal penulis di bab I bersifat sementara dan

cenderung berubah apabila tidak ada bukti-bukti kuat yang mendukung setelah dilakukan penelitian mengenai strategi penghimpunan dana wakaf tunai BMH Jatim. Setelah penelitian ini dilakukan ada kesimpulan baru yang peneliti temukan terkait dengan strategi penghimpunan dana wakaf tunai BMH Jatim dan upaya mewujudkan pemberdayaan masyarakat. Hal ini penulis jelaskan di bab 5 mengenai pembahasan hasil penelitian.

Analisis data model Miles-Huberman dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus hingga tuntas dan datanya jenuh. Saat dilakukan wawancara peneliti segera menganalisis jawaban-jawaban hasil wawancara dan karena ditemukan beberapa hal yang masih terpecah dengan tema, peneliti melanjutkan kembali wawancara hingga memperoleh data yang kredibel (metode *snow balling*).

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan atau pengujian keabsahan data¹⁵¹ dalam penelitian diidentikkan dengan uji validitas dan reliabilitas. Dalam penelitian kualitatif kriteria utama keabsahan data hasil penelitian ialah valid, reliabel, dan obyektif.

Dalam pengujian keabsahan data antara metode kualitatif dengan metode kuantitatif mempunyai perbedaan istilah. Perbedaan tersebut ditunjukkan dalam tabel¹⁵² di bawah ini:

Tabel 3.2. Perbedaan Istilah Pengujian Keabsahan Data

Aspek	Metode Kualitatif	Metode Kuantitatif
Nilai Kebenaran	Validitas Internal	Kredibilitas
Penerapan	Validitas eksternal (generalisasi)	<i>Transferability</i> (keteralihan)
Konsistensi	Reliabilitas	<i>Auditability, dependability</i> (ketergantungan)
Naturalitas	Obyektivitas	<i>Confirmability</i> (dapat dikonfirmasi)

¹⁵¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, hlm. 270-277.

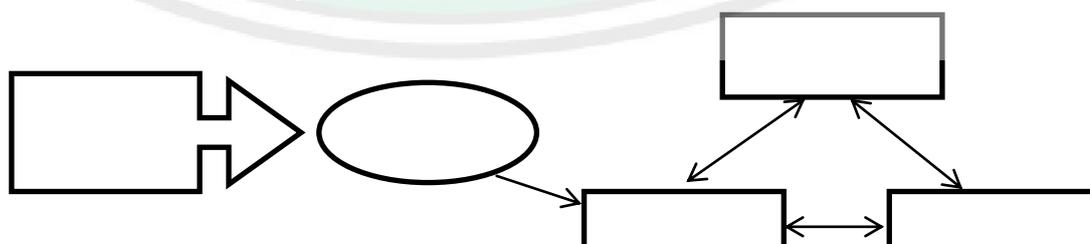
¹⁵²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, hlm. 269.

Pengecekan keabsahan data adalah bagian yang sangat penting dan tidak terpisahkan. Ada empat kriteria dalam pengujian keabsahan data penelitian strategi penghimpunan dana wakaf yang penulis jelaskan:

1) Validitas internal ialah pengecekan derajat validitas data atau kepercayaan data untuk membuktikan apakah pengamatan peneliti benar-benar telah sesuai dengan yang terjadi di lapangan. Upaya validitas ini dilakukan dengan:

- Perpanjangan pengamatan. Perpanjangan pengamatan yang dimaksud ialah peneliti kembali ke lapangan untuk melakukan observasi ulang, wawancara dengan sumber data yang sudah pernah ditemui atau sumber data baru untuk memperoleh kepastian/validitas data.
- Meningkatkan ketekunan. Peneliti melakukan pengamatan dengan lebih cermat dan berkesinambungan agar kepastian data dan urutan peristiwa bisa direkam secara pasti dan sistematis. Penulis sebelumnya telah memiliki bekal wawasan setelah membaca referensi di buku, jurnal penelitian terdahulu, atau dokumentasi lain yang terkait dengan strategi penghimpunan dana wakaf tunai.
- Triangulasi. Triangulasi dalam uji keabsahan data diartikan sebagai pengecekan data dari sumber dengan berbagai cara dan waktu. Dalam penelitian ini penulis menggunakan triangulasi dengan tipe:

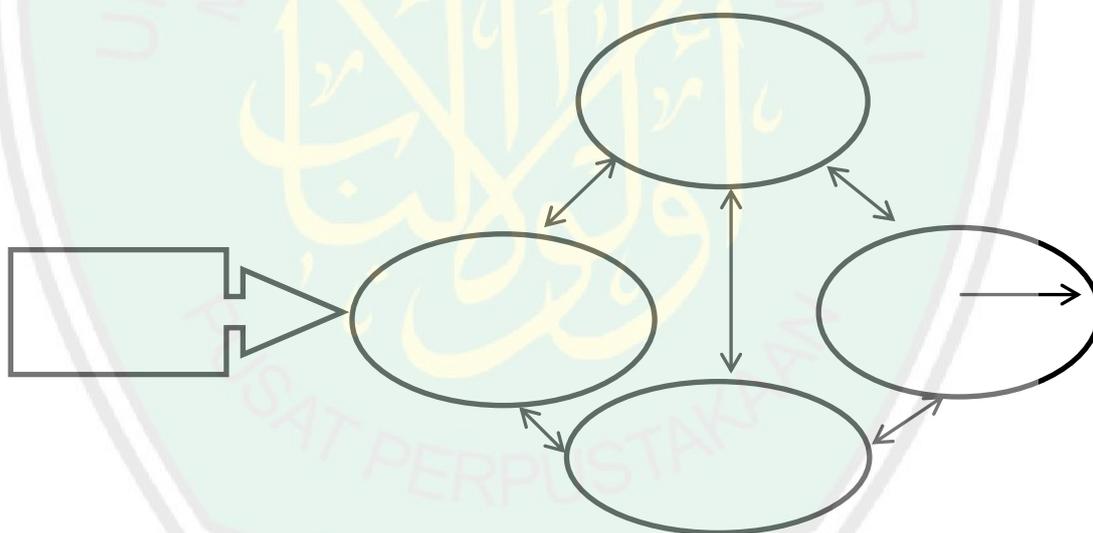
A. *Triangulasi teknik* yakni pengumpulan data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda. Dilakukan dengan mengecek ulang data hasil wawancara dengan observasi terhadap data-data sekunder begitu sebaliknya. Alur triangulasi teknik digambarkan berikut¹⁵³:



Gambar 3.2. Alur Triangulasi Teknik

¹⁵³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 242.

B. *Triangulasi sumber* yakni mengecek data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber. Untuk mengetahui strategi penghimpunan dana wakaf tunai di BMH Perwakilan Jatim peneliti mengumpulkan data mulai dari Manajer Penghimpunan Dana selaku pimpinan yang bertanggung jawab di divisi penghimpunan, teman sejawat dari pimpinan lain (teman sesama manajer yakni Manajer Keuangan-Kantor dan Manajer Marketing Komunikasi BMH Jatim), Koordinator Kotak Amal dan staf/karyawan sebagai bawahan seperti staf *marketing*, staf penghimpunan, dan staf resepsionis. Dari sumber ini lalu dideskripsikan dan dikategorisasikan mana saja pandangan yang sama, yang berbeda, serta mana saja yang menjelaskan lebih spesifik dan menghasilkan satu kesimpulan. Alur triangulasi sumber digambarkan seperti di bawah ini:



Gambar 3.3. Alur Triangulasi Sumber¹⁵⁴

- Menggunakan referensi sebagai peralatan pendukung untuk membuktikan data yang sudah ditemukan peneliti yakni hasil wawancara yang dilengkapi dengan rekaman wawancara. Data

¹⁵⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2014), hlm. 273.

interaksi saat atau setelah wawancara dilengkapi dengan foto sehingga data yang dikumpulkan menjadi lebih otentik.

- Mengadakan *member check*. *Member check* adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan dari *member check* ini untuk mengetahui seberapa jauh data sudah diperoleh sesuai yang diberikan pemberi data. Selain itu tujuan *member check* ialah agar informasi yang diperoleh yang digunakan sebagai data penelitian sesuai dengan apa yang dimaksud narasumber.
- 2) Validitas eksternal atau *transferability*. Transferabilitas dilakukan dengan melaporkan hasil penelitian secara rinci. Uraian laporan penelitian untuk mengungkap secara khusus segala sesuatu yang diperlukan pembaca nantinya agar pembaca dapat memahami temuan-temuan penelitian yang diperoleh. Penemuan ini dicapai dengan ‘uraian rinci’ karena laporan tersebut harus dijabarkan dengan tanggung jawab berdasarkan fakta-fakta di lapangan.
 - 3) Reliabilitas atau dependabilitas dilakukan untuk mengurangi kesalahan-kesalahan dalam konseptualisasi rencana penelitian, pengumpulan data, interpretasi temuan, dan pelaporan hasil penelitian. Oleh karena itu diperlukan *dependent auditor* atau ahli di bidang pokok tema/persoalan penelitian yakni para dosen pembimbing: Dr. H. Ahmad Djajaluddin, Lc., M.A dan Dr. Siswanto, M.Si.
 - 4) Obyektivitas yakni harus bisa dikonfirmasi. Kehadirannya diperlukan untuk mengetahui data yang diperoleh objektif atau tidak. Jika sudah disepakati banyak orang bisa disimpulkan data tersebut objektif. Penentuan kepastian data penelitian dilakukan dengan mengonfirmasi data dengan para informan atau ahli yang dilakukan bersama-sama dengan pengujian dependabilitas di atas. Pengauditan obyektivitas ini untuk menjamin keterkaitan antara data, informasi, dan interpretasi yang dituangkan dalam laporan penelitian serta didukung bahan-bahan yang tersedia.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

Pada bab ini penulis akan menjabarkan hasil penelitian berupa paparan data dan temuan penelitian di lapangan yang membahas tentang strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur. Fokus penelitian ini terletak pada strategi penghimpunan dana wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Perwakilan Jatim serta kontribusi penerapan strategi penghimpunan dana wakaf tunai ini dalam menarik donatur/pewaqif untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat.

A. Gambaran Umum BMH Perwakilan Jatim

1. Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah¹⁵⁵

a. Sejarah Berdirinya Baitul Maal Hidayatullah

Baitul Maal Hidayatullah (BMH) atau yang lebih dikenal dengan nama Lembaga Amil Zakat Nasional Baitul Maal Hidayatullah merupakan lembaga otonom yang dibentuk oleh ormas Hidayatullah. Ormas Hidayatullah sendiri sudah sejak lama menegakkan dakwah di bidang pendidikan dengan membangun pondok-pondok pesantren yang berpusat di Kalimantan. Tak berselang lama lalu diselenggarakan Musyawarah Nasional (Munas) Hidayatullah I di Balikpapan yang mencapai permufakatan bersama mengubah bentuk organisasi Hidayatullah menjadi organisasi kemasyarakatan dan menyatakan diri sebagai gerakan perjuangan Islam.

“.....pendirian Hidayatullah sendiri sebagai sebuah ormas yang berawal dari pesantren di Balikpapan, Kalimantan. Awal mula peradaban Rasulullah Saw. sendiri pun dimulai dari hijrahnya Rasulullah Saw. dari Makkah ke Madinah melalui tanah dan pembangunan.....”¹⁵⁶

¹⁵⁵“Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah”, <http://bmhjatim.blogspot.co.id/p/profil.html>, (online), diakses 29/09/2016 pukul 19.11 dan tambahan dokumen resmi milik BMH Perwakilan Jatim, 2016, tidak diterbitkan.

¹⁵⁶Wawancara dengan Manajer Keuangan dan Kantor BMH Perwakilan Jatim, Pak Eko Muliansyah tanggal 14 Oktober 2016 pukul 14.06.

Kini Hidayatullah telah menjadi ormas Islam terbesar ketiga setelah Nahdatul Ulama (NU) dan Muhammadiyah serta memiliki pengurus DPC di kabupaten atau kota di 34 Provinsi seluruh Indonesia. BMH sendiri dibentuk dengan tugas pokok membantu masyarakat yang akan menunaikan zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah, dan dana kemanusiaan lainnya untuk disalurkan kembali kepada yang berhak menerimanya sesuai dengan ketentuan syariat.

“.....BMH sebagai LAZNAS akan mengakomodir kebutuhan dan keinginan donatur ingin memberikan dana ke mana, misalnya ingin berinfaq maka BMH menawarkan program infaq, ingin berwakaf BMH juga akan menunjukkan program wakaf begitupun zakat karena memang BMH lebih dikenal sebagai lembaga zakat.....”¹⁵⁷

Beroperasinya Baitul Maal Hidayatullah bersamaan dengan berdirinya Pondok Pesantren Hidayatullah di Gunung Tembak, Balikpapan, Kalimantan Timur pada tahun 1973. Pada awal mulanya BMH merupakan salah satu departemen (Departemen Baitul Maal) yang bertanggung jawab untuk mendanai kebutuhan-kebutuhan operasional pesantren. Seiring berjalannya waktu, kantor pusat Baitul Maal Hidayatullah yang sebelumnya berada di Balikpapan kemudian dipindahkan ke Ibu Kota Jakarta dengan tujuan memudahkan akses masyarakat dan operasional lembaga ke seluruh wilayah Indonesia.

Kini LAZNAS BMH semakin mengukuhkan langkahnya untuk memberikan kemudahan akses bagi masyarakat yang ingin menunaikan zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf dengan hadirnya Kantor Perwakilan, Unit Penghimpunan, dan Unit Penghimpunan Perwakilan (UPP) di seluruh Indonesia. BMH senantiasa berupaya terus mengoptimalkan dana-dana yang terkumpul untuk disalurkan kembali pada berbagai program yang berorientasi pada kemaslahatan umat seperti penggalangan dana ZIS, program dai tangguh ke pelosok wilayah terpencil, pembangunan Pondok Pesantren Tahfiz Yatim dan Dhu’afa serta Pesantren Agro Dakwah melalui program wakaf tunai dan lain

¹⁵⁷Wawancara dengan Manajer Keuangan dan Kantor BMH Perwakilan Jatim, Pak Eko Muliansyah tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.22.

sebagainya. Program yang kemudian menjadi ciri khas dari LAZNAS BMH ialah program wakaf tunai Pondok Pesantren Tahfizh dan Program Dai Tangguh. Kedua program ini menjadi program unggulan yang senantiasa dikembangkan dan dipertahankan keberadaannya oleh BMH sejak awal berdiri.

“umumnya LAZ di Indonesia memiliki *core business* yang berbeda-beda termasuk BMH yang lebih dikenal melekat kuat dan tidak bisa dipisahkan dengan *core* dakwah dan pendidikan melalui pesantren dan program pengiriman dai-dai ke seluruh penjuru Indonesia bahkan hingga ke wilayah terpencil sekalipun. BMH fokusnya terkenal kuat berada pada pengembangan dan pembangunan pesantren seperti Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhu’afa Darul Hijrah.....”¹⁵⁸

Sebagai sebuah lembaga yang amanah BMH senantiasa berupaya membangun insan masyarakat muslim yang peduli terhadap sesama serta mengangkat segolongan masyarakat dari keterpurukan akibat kebodohan dan kemiskinan dengan program-program di bidang dakwah-pendidikan, sosial-ekonomi, kesehatan, dan sebagainya. BMH telah memiliki jaringan di seluruh wilayah Indonesia sehingga semakin mengukuhkan langkah untuk memberikan kemudahan bagi masyarakat. Melalui program di tiga bidang utama, BMH berupaya menguraikan masalah umat guna membangun insan yang lebih bermartabat. Aktivitas pemberdayaan ini dibangun dan dikembangkan melalui pendirian 287 buah pondok pesantren yang mayoritas berada di daerah terpencil dan pelosok pedalaman. Demikian juga BMH melakukan pemberdayaan dengan membangun ratusan sekolah serta mengirim ribuan dai yang berkiprah di tengah-tengah komunitas masyarakat muslim bahkan non muslim guna menjadi penggerak perubahan menuju masyarakat yang lebih berdaya, religius, dan mulia.

Melalui dana-dana ZISWAF yang terhimpun dari kaum muslimin, perusahaan, atau instansi maka secara perlahan-lahan BMH mewujudkannya dalam berbagai program kemasyarakatan sehingga dari perkembangannya beberapa tahun ini program-program yang dijalankan tersebut insyaa Allah

¹⁵⁸Wawancara dengan Manajer Penghimpunan dan SDM BMH Perwakilan Jatim, Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 13.32.

terangkai menjadi sebuah mozaik besar yang sangat indah untuk masyarakat muslim dan negeri yang diberkahi Allah Ta'ala sebagai negeri *baladatul thayyibatun wa rabbun ghafuur*¹⁵⁹.

BMH berstatus badan hukum di bawah Yayasan Hidayatullah sesuai akte notaris Lilik Kristiwati, SH pada tanggal 26 Februari 2001. Kantor pusat BMH beralamatkan di Ruko Samali Residence Jl. H. Samali No. 798, Pejaten Barat, Pasar Minggu Jakarta Selatan 12150. BMH memiliki Dewan Syariah yang beranggotakan KH. Dr. Nasirul Haq, Lc., MA, KH. Abdul Kholiq, Lc., MH.I, dan KH. Nasfi Arsyad, Lc., MA.

“secara resmi BMH berdiri sejak tahun 2001 setelah BMH berhasil mengembangkan pesantren walaupun pada awalnya hanya sirkulasi kecil saja di atas lahan yang terbatas.....”¹⁶⁰

Sebagai perwujudan dari kepercayaan yang diberikan masyarakat terhadap kehadiran Pesantren Hidayatullah dan Baitul Maal Hidayatullah serta ketetapan resmi tentang pengelolaan zakat melalui UU No. 28 Tahun 1999 maka pemerintah mengukuhkan BMH sebagai salah satu Lembaga Amil Zakat dan Wakaf Nasional (LAZNAS) yang berbadan resmi dan beroperasi secara otonom melalui SK Menag No. 538/2001. Ketetapan terbaru diperoleh BMH pada tanggal 11 Januari 2016 kemarin. Alhamdulillah BMH kembali mendapatkan legalitas melalui SK Menteri Agama No. 425 Tahun 2015 dalam rangka penyesuaian regulasi zakat terbaru yakni UU Zakat No.23 Tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat di Indonesia.

Hingga saat ini LAZNAS BMH telah memiliki jaringan kantor sebanyak 24 Kantor Perwakilan di tingkat Provinsi dan 60 Unit Penghimpunan (UP) dan Unit Pembantu Penghimpunan (UPP) di tingkat kota/kabupaten seluruh Indonesia mulai dari Sabang sampai Merauke serta menjangkau daerah-daerah terpencil dan pedalaman di seluruh nusantara. BMH mewujudkan semua itu sebagai komitmen

¹⁵⁹“Profil Baitul Maal Hidayatullah”, *Proposal BMH* Mari Mengukir Perubahan dengan Kepedulian, hlm. 2-3.

¹⁶⁰Wawancara dengan Manajer Keuangan dan Kantor BMH Perwakilan Jatim, Pak Eko Muliansyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.10.

menjadi perantara kebaikan serta memberi kemudahan bagi masyarakat dalam menunaikan ZISWAF.

Kiprah program BMH dari hasil pengelolaan dana zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf telah melintasi berbagai daerah di Indonesia. Beberapa keberhasilan ini antara lain: a) memiliki 287 pondok pesantren yang telah eksis dan berkiprah, b) sejumlah 5213 orang dai tangguh tersebar seantero nusantara di bawah bendera BMH, c) ribuan keluarga dhuafa telah diberdayakan dan hidup mandiri, serta d) ribuan anak usia sekolah telah mendapatkan pendidikan yang layak. Semua itu merupakan perwujudan nyata dari pengelolaan ZISWAF yang dikelola BMH. Secara legal dan formal, LAZNAS BMH telah diakui pemerintah berdasarkan keputusan Menkumham Nomor AHU-AH.01.08-210 tanggal 15 April 2011. BMH juga sudah memiliki surat izin operasional lembaga No. 011.12510.13/1.848 B dan izin domisili No. 018/SRHJ/IV/2011. Untuk membuktikan kesadaran membayar pajak kepada pemerintah BMH telah memiliki NPWP bernomor 2.028.581.3-002.

Ada beberapa penghargaan yang dimiliki BMH. Penghargaan ini sebagai bukti apa yang dilakukan BMH bertujuan untuk mengapresiasi masyarakat muslim (khususnya para waqif atau donatur program lainnya) dan menguatkan citra positif serta kepedulian BMH terhadap masyarakat Indonesia. Bahwa setiap hal yang telah BMH peroleh dari masyarakat melalui zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf akan dikembalikan lagi kepada masyarakat. Adapun penghargaan yang pernah diperoleh BMH¹⁶¹ antara lain:

1. Mendapatkan Rekor MURI untuk **Sate Qurban Terbanyak** di tahun 2005.
2. Penghargaan *The Best of Growth Fundraising Zakat* dari IMZ (*Indonesia Magnificence of Zakat*) Award pada tahun 2011.
3. BMH menjadi **Pendamping Ekonomi Terbaik versi Carrefour** di tahun 2012.
4. BMH lulus dan memperoleh **Sertifikasi ISO 9001: 2008** pada tahun 2013.
5. Penghargaan Rekor MURI sebagai **Pemrakarsa dan Penyelenggara Sebar Da'i Ramadhan 1434 H Terbanyak dan Terlulus** di tahun 2013.

¹⁶¹Dokumentasi BMH Perwakilan Jatim, 2016, Penghargaan-penghargaan BMH, tidak diterbitkan.

6. Penghargaan Rekor MURI sebagai **Pemrakarsa Pembagian Paket Sekolah Senyum Anak Indonesia Terbanyak dan Terluas** di tahun 2014.
7. BMH telah diaudit oleh Auditor Independen AR UTOMO dengan opini **Wajar Tanpa Pengecualian** di tahun 2015.

b. Visi dan Misi Baitul Maal Hidayatullah

Sebagai sebuah LAZNAS yang resmi dan berbadan hukum, Baitul Maal Hidayatullah memiliki visi dan misi yang menjadi panduan aktivitas dan program-program pemberdayaan masyarakat baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Visi BMH ialah, “Menjadi lembaga amil zakat yang terdepan dan terpercaya dalam memberikan pelayanan kepada umat”. Adapun misi yang dimiliki yakni:

- 1) Meningkatkan kesadaran umat untuk melaksanakan kewajiban zakat dan peduli terhadap sesama
- 2) Mengangkat kaum lemah (*dhu'afa*) dari kebodohan dan kemiskinan menuju kemuliaan dan kesejahteraan
- 3) Menyebarkan syiar Islam dalam mewujudkan peradaban Islam

BMH meyakini bahwa setiap warga Indonesia memiliki kewajiban untuk memberikan peran dan sumbangsih yang berarti dan strategis untuk kelangsungan dan kejayaan kehidupan bangsa Indonesia. Hal ini bisa dilakukan salah satunya dengan ‘menyemai kebaikan’ karena sesungguhnya kebaikan adalah sumber kebahagiaan, sumber ketentraman, dan sumber dari seluruh dambaan keindahan dan kedamaian umat manusia. Melalui program yang dimiliki, BMH mengajak seluruh pihak untuk bersama-sama bersinergi dengan segala jenis program sesuai kemampuan yang bertujuan menyemai kebaikan. Kita semua sebagai kaum muslim harus senantiasa berusaha menjadi insan yang terbaik yakni insan yang mampu memberikan manfaat sebesar-besarnya dan seluas-luasnya bagi manusia yang lain, sebagaimana sabda Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam, “*Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi yang lainnya*” (HR. Muslim).

c. Filosofi Logo Baitul Maal Hidayatullah

Baitul Maal Hidayatullah memiliki bentuk logo seperti ini:



Gambar 4.1. Logo Baitul Maal Hidayatullah

Filosofi pemaknaan dari logo tersebut ialah dua tangan bertemu dalam memberi dan menerima yang memiliki makna:

- **Warna orange** artinya simbol kesejahteraan
- **Warna hijau** (*chartreuse*) artinya simbol kedekatan dengan masyarakat kecil atau lemah (*dhu'afa*)
- **Dua tangan bertemu** artinya simbol saling memberi dan menerima, sebagai simbol kedermawanan, dan saling tolong menolong

Secara keseluruhan makna simbol BMH adalah 'upaya yang dilakukan dengan berbagai program BMH dalam rangka melakukan perubahan kondisi masyarakat dari kondisi yang lemah (*dhu'afa*) menjadi berdaya dan sejahtera'.

d. Keadaan Pimpinan dan Pegawai BMH Perwakilan Jatim

BMH Perwakilan Jatim memiliki beberapa staf yang berperan selaku nazhir dan amil zakat yang keseluruhannya adalah pria. Hal ini berlaku tidak hanya di kantor-kantor perwakilan di ibukota Provinsi saja melainkan berlaku pula untuk kantor pusat, Unit Penghimpunan (UP) dan Unit Penghimpunan Perwakilan (UPP) di seluruh kota/kabupaten di wilayah Indonesia. Jumlah karyawan di BMH Perwakilan Jatim ialah 37 orang¹⁶² dengan rincian 5 orang pimpinan dan 32 orang lainnya adalah para staf/karyawan BMH Jatim. Lebih

¹⁶²Dokumentasi BMH Perwakilan Jatim, 2016, tidak diterbitkan.

lengkapnya keadaan pimpinan dan pegawai BMH Perwakilan Jatim dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1. Keadaan SDM BMH Perwakilan Jatim

No.	Amanah Pekerjaan	Jumlah
1	Kepala Perwakilan	1 orang
2	Kepala Divisi/Manajer per divisi	4 orang
3	Staf/karyawan	32 orang
Total		37 orang

Kepala Perwakilan untuk BMH Perwakilan Jatim saat ini dipegang oleh M. Gani Irwansyah S.H dan memiliki 4 orang anak buah selaku Kepala Divisi/Manajer Marketing Komunikasi, Kepala Divisi Penghimpunan dan SDM, Kepala Divisi Keuangan dan Kantor, dan Kepala Divisi Pendayagunaan.

Perekrutan karyawan BMH memang khusus bagi pria saja dan ini menjadi salah satu ciri khas Baitul Maal Hidayatullah dengan lembaga lain yang sejenis. Kekhususan memiliki pegawai pria¹⁶³ agar lembaga lebih berperan pro aktif mencari waqif dan donatur dalam rangka pengembangan lembaga. Bahkan di hari libur kerja (*weekend*) beberapa staf BMH Jatim masih bekerja meng-*closing*kan waqif dan donatur-donatur baru.

e. Program Nasional dan Unggulan BMH Tahun 2016

Baitul Maal Hidayatullah sebagai sebuah Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah (LAZIS) resmi yang diakui pemerintah memiliki beberapa program dan layanan yang bisa diberikan kepada masyarakat. Beberapa kiprah dan kerja yang dimiliki BMH hingga tahun 2016¹⁶⁴, antara lain:

1. Di bidang pendidikan BMH ikut serta membantu mencerdaskan anak bangsa dengan mendirikan 5 Sekolah Tinggi yakni STIE Hidayatullah Depok, STAIL Hidayatullah Surabaya, STIS Hidayatullah Balikpapan, STIKMA Hidayatullah Malang, dan STKIP Hidayatullah Batam.

¹⁶³Keterangan tambahan diperoleh dari Pak Sudarmadji bagian resepsionis, wawancara tanggal 14 Oktober 2016 pukul 16.37.

¹⁶⁴'*Company Profile* BMH 2016', <http://www.slideshare.net/bmhmalang/company-profile-bmh-2016>, (online) diakses 13/10/2016 pukul 06.15.

2. Untuk program dakwah dan pendidikan yakni dengan mengirimkan ribuan dai ke daerah pedalaman nusantara.
 3. Di bidang ekonomi BMH juga memiliki program pemberdayaan ekonomi untuk Usaha Kecil Menengah dan konversi ternak dari babi ke kambing melalui program Pesantren Agro Dakwah di Jawa Timur.
 4. Melaksanakan Wakaf Sarana Air Bersih di beberapa kota di Jawa Tengah, Jawa Timur, NTT, dan Papua.
 5. Menyalurkan hibah *speed boat* dan Wakaf Motor Dai sebanyak lebih dari 300 buah sepeda motor.
 6. Menyalurkan Wakaf Quran Nusantara sebanyak 25 ribu eksemplar Alquran.
 7. Ikut andil dalam aksi-aksi kemanusiaan baik di dalam maupun luar negeri seperti mengikuti aksi kemanusiaan di Palestina, Suriah, dan sebagainya.
- Selain kiprah dan sepak terjang BMH, di tahun 2016 ini BMH memiliki target program nasional yang diharapkan dapat sukses menarik dana dari masyarakat di seluruh wilayah Indonesia. Beberapa Program Nasional BMH 2016 ini adalah:
- 1) Memperkuat Program Dai Tangguh dengan menambah 250 dai untuk ditugaskan ke seluruh penjuru tanah air setelah sebelumnya dai yang dikirim sebanyak 2.750 dai yang tersebar di pedalaman.
 - 2) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat binaan sejumlah 14.900 orang.
 - 3) Meningkatkan Program Mandiri Terdepan dari sebanyak 287 Pondok Pesantren dengan mengembangkan kelembagaan ekonomi masyarakat dalam bentuk *Baitut Tamwil* (Bank Desa).
 - 4) Memberikan beasiswa penuh kepada 7150 santri tahfidz di Pesantren Tahfidz BMH yang ada di seluruh pelosok tanah air dan di Gaza Palestina.
 - 5) Memberikan beasiswa kepada 500 siswa lulusan sekolah integral (sekolah pemimpin) untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi negeri.
 - 6) Memberikan beasiswa sebanyak 250 mahasiswa kader dai BMH di lima perguruan tinggi melalui program Senyum Anak Indonesia.

- 7) Memberikan santunan, peningkatan *skill* (pelatihan) dan pemberian mushaf Alquran khususnya di daerah minus, daerah bencana, daerah konflik kemanusiaan, dan daerah rawan pemurtadan. Sedangkan pengembangan di bidang sosial dan kemanusiaan melalui program Bahagiakan Yatim Dhuafa, program Bina Muallaf, program Wakaf Sejuta Alquran, dan program Peduli Bencana Nusantara khusus kepada 5000 lebih anak yatim dhuafa di sekolah binaan BMH dan 10.000 lebih masyarakat dhuafa dan muallaf binaan BMH yang tersebar di seluruh Indonesia.

Ada pula program-program unggulan yang senantiasa dikembangkan dan ditingkatkan BMH dari tahun ke tahun, diantaranya ialah:

- 1) Program dakwah **Dai Tangguh**. Para donatur BMH bisa memberikan bantuan dana yang dipergunakan untuk:
 - a) **Natura Dai**: Bantuan tunjangan untuk 100 dai yang mendedikasikan hidupnya untuk dakwah di pedalaman,
 - b) **Sedekah Armada Dakwah**: Bantuan hibah sepeda motor atau *speed boat* untuk 1000 dai tangguh di pedalaman. Bantuan yang diberikan bisa berupa hibah dana maupun fisik kendaraan dengan nominal Rp. 15.000.000/dai (1 unit motor baru), Rp. 27.000.000/dai (1 unit motor *trail* baru), dan Rp. 85.000.000 (1 unit *speed boat* terbaru),
 - c) **Dai Berdaya**: Bantuan pemberdayaan bagi 1080 orang dai berupa pelatihan keterampilan dan permodalan usaha dalam rangka meningkatkan kesejahteraannya dengan nominal Rp. 9.000.000/paket pelatihan yang sudah termasuk permodalan,
 - d) **Umroh Dai**: Bentuk apresiasi kepada 67 dai tangguh yang mendedikasikan hidupnya untuk dakwah di pedalaman dengan masa bakti 10 tahun atau lebih. Untuk umroh nominalnya sejumlah Rp. 27.000.000/dai (menyesuaikan harga dolar dan bisa dilakukan dengan mencicil atau kolektif),
 - e) **Asuransi Dai**: Bantuan dalam bentuk asuransi kesehatan untuk dai di pedalaman dengan masa bakti minimal 5 tahun. Dana untuk asuransi ini Rp. 600.000/dai selama 12 bulan.
- 2) Program di bidang sosial **Wakaf Sejuta Alquran** untuk dikirimkan ke seluruh wilayah Indonesia dengan nilai nominal paket Rp. 150.000/2 mushaf Quran dan berlaku kelipatan dengan sasaran 22.667 orang

- penerima manfaat. Waqif yang berniat bisa menghubungi kantor-kantor UPP BMH di wilayah terdekat.
- 3) Program **Bina Muallaf** yang diberikan oleh dai-dai yang dikirim dalam bentuk pembinaan keislaman dan bekal kemandirian seperti di daerah Mentawai (Sumatera Barat), Senduro (Jawa Timur), Tana Toraja (Sulawesi Selatan), dan Papua.
 - 4) Program di bidang ekonomi **Mandiri Terdepan** yang terdiri atas, **a) Keluarga Berdaya**: Aktivitas program dengan mengambil sasaran para ibu dengan memberi bantuan peningkatan kapasitas diri (*skill*) usaha dan *support* permodalan dengan mensyaratkan keaktifan dalam kegiatan pembinaan dan pengajian yang dilakukan di masjid dengan suaminya. Sasaran program ini untuk 13.700 orang penerima manfaat, **b) Pesantren Berdaya**: Bantuan untuk mengembangkan potensi ekonomi di lingkungan pesantren. Program percontohan ini sudah dilakukan di Lumajang, Gunung Senduro Jawa Timur dalam tema program Pesantren Agro Dakwah dan Konversi Ternak (dari hewan babi ke kambing). Sasaran program 287 Pondok Pesantren, **c) Mandiri Terdepan**: Bantuan untuk mendirikan *Baitul Mal wat Tamwil* (Bank Desa). Partisipasi waqif dan donatur baik perorangan maupun perusahaan dapat diwujudkan dengan *benefit co-branding* di lembaga yang akan dibentuk. Donatur yang juga mengikuti program pendirian Baitul Tamwil ini sekaligus mengikuti program Keluarga Berdaya bisa menjadi pemegang saham lembaga.
 - 5) Program di bidang pendidikan **Senyum Anak Indonesia**, antara lain **a) Beasiswa Sekolah Pemimpin**: Bantuan untuk menghadirkan karakter *leadership* dan nilai intelektual dengan sistem sekolah terpadu berasrama. Paket dimulai dari nominal Rp. 1.000.000/siswa perbulan dengan sasaran 375 orang penerima manfaat, **b) Beasiswa Sarjana**: Bantuan diberikan kepada para lulusan SMA yang ingin melanjutkan pendidikan ke PTN di bidang sosial dan eksakta dengan basis mental-spiritual yang memadai. Sasaran program 500 orang sarjana dengan nominal dana Rp. 1.500.000/bulan.

Di bawah ini digambarkan pengalokasian program-program nasional yang dimiliki BMH:

Tabel 4.2. Alokasi Program Nasional BMH 2016

No	Program yang dicanangkan	Alokasi (dalam %)
1	Senyum Anak Indonesia	37%
2	Dai Tangguh	29%
3	Mandiri Terdepan	27%
4	Sosial Kemanusiaan	7%

Dalam tabel tersebut menggambarkan bahwa program nasional unggulan yang menjadi prioritas BMH di tahun 2016 ialah Program Senyum Anak Indonesia dengan alokasi kurang lebih 37%. Program Senyum Anak Indonesia ini diantaranya termasuk program pengembangan pembangunan Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa Darul Hijrah melalui pengelolaan dana wakaf tunai para donatur atau pewaqif. Program Senyum Anak Indonesia sendiri terbagi atas empat macam pemberian beasiswa, seperti: 1) Beasiswa Anak Indonesia, 2) Beasiswa Sekolah Pemimpin, 3) Beasiswa Sarjana, dan 4) Beasiswa Penghafal Alquran.

Program Dai Tangguh untuk tahun 2016 dialokasikan sebanyak 29%. Program dai tangguh merupakan salah satu program utama yang diusung BMH sejak tahun 2014. Akan tetapi jauh sebelumnya, dai-dai tangguh ini telah ditugaskan dengan bekal materi seadanya dan modal semangat untuk menghantarkan hidayah kepada masyarakat hingga ke daerah kepulauan terpencil, terluar, dan pedalaman Indonesia.

Proses rekrutmen dai tangguh yang ditugaskan ke masyarakat melalui dua jalur yaitu melalui pendidikan formal di Sekolah Tinggi Dai Hidayatullah (ada lima buah Sekolah Tinggi Dai di Depok, Balikpapan, Surabaya, Malang, dan Batam) atau melalui jalur Kuliah Dai Mandiri yang diselenggarakan melalui pelatihan selama tiga bulan berturut-turut. Para kader dai ini dididik agar memiliki bekal keilmuan dan kemandirian yang cukup di masyarakat. BMH senantiasa berusaha merumuskan program-program yang memiliki pendekatan *human*

investment dengan memposisikan diri sebagai ‘Dai Tangguh’ atau *agent of change* di masyarakat dalam rangka membangun Indonesia yang lebih beradab.

Program Mandiri Terdepan atau MAPAN dialokasikan sebanyak 27%. Program ini sudah diinisiasi BMH sejak tahun 2008 dan merupakan bagian dari program pemberdayaan ekonomi masyarakat. Dalam sub program Keluarga Berdaya (merupakan bagian dari MAPAN), program ini berbasis komunitas pedagang kecil ataupun Usaha Kecil Mikro Dhuafa yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat baik materil maupun spiritual. Para pedagang diberikan bantuan modal usaha ataupun aset usaha seperti rombongan (gerobak usaha), dibina, serta ditingkatkan kemampuannya melalui pelatihan *life skill* dan *spirit* motivasi. Program MAPAN ini juga berhubungan erat dengan program Dai Tangguh karena peran dai menjadi sangat penting dalam membina spiritual masyarakat penerima manfaat program.

Program terakhir ialah Sosial Kemanusiaan yang dialokasikan sebanyak 7%. Salah satunya yakni melalui program Bahagiakan Yatim dan Dhuafa dimana BMH mengambil tanggung jawab agar anak-anak yatim dan dhuafa mendapatkan hak dasar untuk terus berkembang dan meraih masa depan yang lebih cemerlang. Program sosial kemanusiaan ini termasuk diantaranya memberikan layanan ambulans gratis, kepedulian kepada muslim Rohingya, dan bantuan pembangunan *Ma’had* Tahfidz Gaza Palestina. Dalam hal pemberian bantuan kepada muslim Rohingya, BMH ikut serta menyalurkan bantuan berupa sembako dan perlengkapan ibadah serta membangun dua *shelter* (rumah darurat) untuk para pengungsi Rohingya yang terdampar di daerah Kuala Langsa, Aceh. Bantuan pembangunan *Ma’had* Tahfidz Gaza Palestina mulai dilakukan BMH sejak tahun 2015 lalu dengan menyalurkan bantuan operasional program dua *Ma’had* Tahfidz untuk anak-anak Gaza yang diberi nama *Ma’had* Tahfidz Abdullah Said dan *Ma’had* Tahfidz Amin Bahrin.

Dari program-program unggulan BMH baik nasional atau wilayah sebagai LAZNAS yang resmi diakui negara, ada beberapa alasan mengapa donatur/muzakki/waqif sebaiknya memilih berdonasi ke BMH yakni:

- BMH adalah lembaga zakat skala nasional yang telah menyesuaikan dengan UU terbaru tentang Pengelolaan Zakat No. 23 Tahun 2011.

- Jaringan LAZNAS BMH terbesar dan terluas di Indonesia.
- Dikelola oleh amil-amil yang profesional, muda, terampil, berdedikasi, jujur, dan amanah.
- LAZNAS BMH bukan milik perseorangan, berada di bawah naungan organisasi kemasyarakatan yang berbadan hukum.
- Program yang dikelola LAZNAS BMH mengusung prinsip FOKUS, TUNTAS, dan BERMARTABAT.
- BMH telah lulus audit oleh akuntan publik dengan Opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP)
- BMH telah lulus sertifikasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001 : 2008.
- Kebijakan pendayagunaan dana LAZNAS BMH mendukung kebijakan pemerintah dalam prinsip otonomi.
- LAZNAS BMH meletakkan dasar pemberdayaan pada *Human Investment* (investasi sumber daya manusia) daerah. Dana yang dihimpun di suatu daerah akan diprioritaskan penyalurannya di daerah tersebut.
- LAZNAS BMH tidak berafiliasi pada partai politik apapun.
- Berzakat ke LAZNAS BMH dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak.

2. Profil BMH Perwakilan Jawa Timur¹⁶⁵

a. Sejarah Berdiri dan Letak Geografis BMH Perwakilan Jatim

Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur adalah kantor perwakilan dari unit-unit perwakilan lain se-wilayah Provinsi Jawa Timur. BMH Perwakilan Jatim ini antara lain membawahi 28 Unit Penghimpunan (UP) dan Unit Penghimpunan Pembantu (UPP). UP dan UPP terdapat di beberapa Kabupaten/Kota di wilayah Jawa Timur seperti UP Malang, UPP Batu, UPP Sidoarjo, UP Bangkalan, UP Gresik, UP Kediri, UP Madiun, UP Banyuwangi, UPP Mojokerto, UPP Pamekasan, UPP Bojonegoro, UPP Ngawi, UPP Magetan, UPP Bondowoso, UPP Pasuruan, UPP Probolinggo, UPP Jombang, UPP

¹⁶⁵Dokumentasi BMH Perwakilan Jatim, 2016, Profil LAZNAS BMH Jatim, tidak diterbitkan.

Nganjuk, UPP Pacitan, UP Ponorogo, UPP Trenggalek, UPP Sumenep, UP Tuban, UP Blitar, UPP Lamongan, UPP Tulungagung, UPP Situbondo, dan UPP Lumajang. Melalui kantor-kantor Unit Penghimpunan Perwakilan yang tersebar ini maka distribusi amanah yang dilakukan BMH melalui program-program di bidang pendidikan, dakwah, ekonomi, dan sosial-kemanusiaan secara nasional dapat tersebar dengan merata.

Berkaitan dengan program khususnya wakaf tunai yang dijalankan oleh masing-masing UP dan UPP tiap wilayah kota/kabupaten se-Jawa Timur, BMH Perwakilan Jatim sebagai Kantor Perwakilan Provinsi tidak ikut serta terlibat dalam program cabang. Sebab kebijakan yang dimiliki BMH sebagai LAZNAS mengamanahkan program cabang khususnya berkaitan dengan wakaf tunai yang dimiliki oleh masing-masing UP dan UPP agar dikelola dan diberdayakan sepenuhnya secara mandiri. Hal ini dijelaskan oleh Eko Muliansyah:

“Kalau secara pendanaan dan program memang awalnya memiliki perbedaan dalam arti di BMH cabang mengangkat satu program tertentu dan di-floorkan oleh pusat sebagai program nasional. Program wilayah itu sebagai contoh, misalnya di Surabaya punya suatu program kemudian diakui nasional dalam arti disetujui untuk dilakukan juga di semua cabang BMH. Begitupun dengan contoh lain Pesantren Ar Rohmah yang di Batu walaupun program itu diakui secara nasional tetapi pengelolaannya tetap berada di bawah UP Malang. Saat perolehan pendanaan dan penyaluran biasanya secara hak dari pewaqif itu ada prosentase operasionalnya untuk pengelola wakaf. Akan tetapi BMH tidak mengambil dana itu sebab untuk wakaf memang harus langsung disalurkan itupun sesuai dengan akad perjanjian dengan waqif di awal. Di beberapa LAZIS lainnya misalnya DU yang di Bandung untuk pendanaan operasional di setiap cabang harus mengambil langsung di pusat yakni di Bandung sedangkan BMH tidak karena BMH mengikuti azas *human investment* “dimana dia menghimpun maka di situ wajib menyalurkannya dengan lebih optimal” apalagi bila waqif memang sudah meniatkannya untuk salah satu program wakaf misal wakaf tunai Pesantren Tahfizh. Untuk pengelolaan dan pemberdayaannya

dari cabang tidak akan keluar ke pusat, semuanya akan disalurkan langsung ke program-program dimana waqif berniat tadi.”¹⁶⁶

Di Surabaya, ormas Hidayatullah merintis perjuangan pembangunan LAZNAS BMH mulai tahun 1980-an dengan mendirikan Pondok Pesantren Hidayatullah di daerah Kejawan Putih, Tambak, Surabaya. BMH Surabaya yang sekarang ini berubah nama menjadi BMH Perwakilan Jawa Timur akhirnya resmi berdiri pada tanggal 30 Agustus 2008 dan menempati alamat di Jl. Raya Mulyosari No. 398, Surabaya bagian Timur. Lokasi kantor BMH tidak jauh dari kampus Institut Teknologi Sepuluh November (ITS) Sukolilo, kurang lebih sekitar 1.5 km dari lokasi kampus. Gedung yang ditempati sejak awal didirikan hingga sekarang masih berada di lokasi yang sama dan tidak berpindah alamat.

BMH Perwakilan Jatim bisa dihubungi melalui telp. 031-5928866, faksimili 031-5915516, SMS *Center* dan *WhatsApp* resmi melalui nomor 0851 0238 0001 atau melalui email: cs.surabaya@bmh.or.id. Saat ini BMH Perwakilan Jatim memiliki Dewan Syariah yang beranggotakan KH. Nashirul Haq, M.A dan KH. Hamim Thohari, M.Si.

Adapun letak geografis gedung kantor BMH Perwakilan Jatim¹⁶⁷ ialah:

- a. Sebelah utara berdekatan dengan asrama Bhinneka Tunggal Ika dan SD Islam Al Azhar 11 Surabaya.
- b. Di sebelah selatan berdekatan dengan Perumahan Wisma Permai dan Kampus ITS (Institut Teknologi Sepuluh November) Sukolilo.
- c. Di sebelah barat berdekatan dengan Perumahan Wisma Permai.
- d. Di sebelah timur berdekatan dengan Perumahan Pakuwon City.

Kantor BMH Jatim tidak begitu jauh dengan lokasi Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan *Dhu'afa* Darul Hijrah I di kota Surabaya yang dibangun melalui program wakaf tunai. Letaknya berada di sebelah timur tidak jauh dari Perumahan Pakuwon City.

¹⁶⁶Wawancara dengan Manajer Keuangan dan Kantor BMH Perwakilan Jatim, Pak Eko Muliansyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.22.

¹⁶⁷Hasil observasi di lapangan oleh penulis tentang posisi kantor BMH Perwakilan Jatim pada Sabtu, 8 Oktober 2016 pukul 15.15.

“..... lokasi PP Daarul Hijrah I letaknya tidak jauh dari sini, samping jembatan ini ke kiri pas ngikuti jalan itu nah ada Pakuwon City. Di depannya ada sekolah Lukman Hakim, itu juga milik Hidayatullah. Lalu kita masih terus lagi ke arah selatan, di pojokan itu ada bangunan 4 lantai nah itu PP Tahfizh Darul Hijrah I....”¹⁶⁸

b. Prinsip, Nilai Lembaga, dan *Grand Strategy* BMH Perwakilan Jatim

Dibalik kesuksesan dalam melakukan pengabdian di bidang dakwah, keagamaan, sosial dan pendidikan di masyarakat maka BMH Perwakilan Jatim sebagai salah satu Lembaga Amil Zakat Wakaf Nasional memiliki nilai-nilai kelembagaan yang senantiasa dijunjung tinggi yakni:

- Amanah
- Transparansi
- Profesional, dan
- Kemandirian.

Tidak hanya nilai kelembagaan, BMH Jatim juga memiliki *grand strategy* yaitu perencanaan strategi di tingkatan tertinggi yakni lembaga. Sebagaimana kita ketahui strategi ialah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan/organisasi/lembaga dengan penggunaan alokasi Sumber Daya Manusia dan Sumber Daya Alam untuk mencapai tujuan. *Grand Strategy* yang dimiliki BMH adalah peningkatan kapasitas kelembagaan, pelayanan prima (kepada muzakki dan mustahik atau waqif dan *mauquf ‘alaih*), penguatan jaringan, dan kemitraan.

Sedangkan prinsip-prinsip kelembagaan tertuang dalam motto yakni “Tebarkan Rahmat, Berdayakan Umat” yang maknanya ialah:

- **Tebarkan Rahmat.** Bahwa melalui kepedulian kelompok masyarakat yang sadar akan kewajiban untuk mengeluarkan zakat, infaq, shadaqah, wakaf, serta kedermawanan lainnya BMH kemudian mengambil peran sebagai jembatan antara kaum dhuafa dan kaum *aghniya*. Berusaha

¹⁶⁸Wawancara dengan Manajer Penghimpunan dan SDM BMH Perwakilan Jatim, Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 15.16.

menghadirkan semangat *rahmatan lil 'alamin* kepada sesama dengan mendayagunakan zakat, infaq-shadaqah, dan wakaf secara profesional.

- **Berdayakan Umat.** Artinya banyak faktor yang menyebabkan orang menjadi miskin seperti pendidikan yang rendah dan minimnya keterampilan yang merupakan faktor paling dominan. Oleh karena itu dengan memberikan akses pendidikan pada anak usia sekolah dan membekali keterampilan serta modal usaha merupakan program BMH untuk memutus rantai kemiskinan.

BMH Perwakilan Jatim juga memiliki semboyan lembaga, “Mari Mengukir Perubahan dengan Kepedulian” serta *tagline* program ‘FOKUS, TUNTAS, dan BERMARTABAT’.

c. Rekening Program BMH Perwakilan Jatim

BMH menjalin afiliasi dengan beberapa bank sebagai kerjasama dalam hal kepemilikan rekening untuk penyimpanan dana-dana zakat, infaq-shadaqah, dan wakaf. Adapun rekening masing-masing program BMH a.n Yayasan Baitul Maal Hidayatullah sebagai berikut:

- **Zakat** bisa melalui rekening BCA 3890409767, rekening BNI 0072912763, rekening BSM 7001191831, dan rekening Mandiri 1410008006009.
- **Infaq** bisa melalui rekening BMI 7010055078, rekening BNI 0600800404, rekening BRI 058701000014308, dan rekening BSM 7034584715.
- Dan **wakaf** bisa melalui rekening BNI 0800600407, rekening Mandiri 1410004642831, atau rekening Permata Syariah 2901451055.

Para waqif yang tidak memiliki waktu dan akses yang sulit ditemui para tim *fundraising* BMH Jatim di lapangan dapat melakukan transfer dana sebagai bagian dari kemudahan layanan. Cukup dengan menelepon kantor BMH Jatim untuk konfirmasi bahwa transfer sudah dilakukan, seperti penjelasan C.H.Rohman:

“..... Memang kita dalam penghimpunan ini setidaknya ada tiga metode yang kita terapkan, pertama *by transfer*. Kita memudahkan bagi mereka yang sibuk dan aksesnya cukup sulit ditemui dan orangnya pekerja keras. Mereka cukup transfer ke kita, konfirmasi, kemudian selesai. Kuitansi bahkan mereka banyak yang tidak terlalu memerlukan. Sudah, cukup ke rekening wakaf tunai selesai.. insya Allah sudah sampai.”¹⁶⁹

B. Paparan Data Hasil Penelitian di BMH Perwakilan Jatim

1. Tahap-tahap Perumusan Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai BMH Jatim

Sebelum menentukan strategi penghimpunan dana yang tepat, perusahaan/lembaga/organisasi terlebih dulu melakukan penyusunan strategi *fundraising* dengan beberapa langkah yang dilakukan. Setelah tahapan perumusan selesai dilakukan, lembaga atau organisasi melalui rapat kerja kemudian memutuskan menerapkan strategi penghimpunan yang tepat sesuai dengan kemampuan sumber daya manusia yang ada, situasi dan kondisi lembaga, serta beragam pendukung lainnya seperti teknologi, perangkat media, dan lain-lain.

Berikut tahapan langkah perumusan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Perwakilan Jatim, yaitu:

- 1) **Menentukan tujuan dan kebutuhan lembaga terlebih dulu.** Hal yang paling utama dilakukan ialah membuat perhitungan anggaran tahunan dan anggaran bergulir untuk jangka pendek dan menengah.

Strategi *fundraising* yang dilakukan oleh BMH Perwakilan Jatim ialah **menentukan kebutuhan dari program wakaf tunai pembangunan pesantren Tahfizh Yatim dan *Dhu'afa* Darul Hijrah II** yang berlokasi di area Taman Dayu, Desa Ketan Ireng Kecamatan Prigen Kabupaten Pasuruan Jawa Timur. Saat ini program wakaf tunai pembangunan pondok Pesantren Darul Hijrah II telah menjadi Program Nasional LAZNAS BMH dimana waqif-waqif yang berada di seluruh wilayah Indonesia dapat ikut serta berkontribusi memberikan dana melalui wakaf tunai yang ditawarkan BMH Perwakilan Jatim.

¹⁶⁹Wawancara dengan Pak C.H.Rohman, 14 Oktober 2016 pukul 14.42.

Total *budget* atau **alokasi pembiayaan** proyek pembangunan pondok DH II mencapai Rp.6.839.859.336,70 (Enam Milyar Delapan Ratus Tiga Puluh Sembilan Juta Delapan Ratus Lima Puluh Sembilan Ribu Tiga Ratus Tiga Puluh Enam Koma Tujuh Puluh Rupiah) yang digunakan untuk membangun gedung pendidikan dan kantor yayasan yang terdiri atas ruang kelas, ruang kantor, perpustakaan, dan ruang pertemuan. Selain itu pondok nantinya juga akan dilengkapi dengan asrama putera tiga lantai, masjid, rumah pengasuh, *guest house* atau tempat penginapan untuk tamu, ruang belajar *out door* dan kebun buah, rumah *laundry*, gudang dan ruang UKS (Unit Kesehatan Sekolah), lapangan olahraga, area parkir, *jogging track*, dan gazebo.

Hingga saat ini BMH telah berhasil mengumpulkan dana wakaf tunai dari muwafiq sebesar Rp. 2.674.155.007,10 (Dua Milyar Enam Ratus Tujuh Puluh Empat Juta Seratus Lima Puluh Lima Ribu Tujuh koma Sepuluh Rupiah) dan telah dialokasikan untuk pembangunan dengan total biaya Rp. 2.663.132.007,10 (Dua Milyar Enam Ratus Enam Puluh Tiga Juta Seratus Tiga Puluh Dua Ribu Tujuh koma Sepuluh Rupiah).

Target penyelesaian pembangunan asrama telah paripurna di bulan April 2016 kemarin kemudian dilanjutkan dengan pembangunan masjid yang berfungsi tidak hanya sebagai sarana ibadah saja melainkan sebagai tempat belajar. Total kekurangan biaya hingga seluruh pembangunan Pondok Pesantren Darul Hijrah II bisa diselesaikan sebesar Rp. 4.165.704.329,60 (Empat Milyar Seratus Enam Puluh Lima Juta Tujuh Ratus Empat Ribu Tiga Ratus Dua Puluh Sembilan koma Enam Puluh Rupiah).

Berdasarkan hasil observasi penulis ke lokasi PP Darul Hijrah II terlihat proses pembangunan telah sampai pada tahap pembangunan masjid dan gedung pendidikan. Dalam paparan yang dijelaskan oleh C.H.Rohman juga disebutkan:

“Satu tahun kita bangun 3 lantai yang di Pandaan, selesai. Dan setiap tahunnya itu insya Allah terkumpul 2.5 Milyar. Belum tanahnya, belum bangunannya dan tanahnya itu dari 2 Hektar ada yang 6000 meter itu ada wakaf satu orang yang kita taruh di sana.”¹⁷⁰

¹⁷⁰Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 15.02.

Disamping pesantren tahfizh, BMH Jatim juga **mengalokasikan kebutuhan anggaran untuk program wakaf tunai Pesantren Agro Dakwah Tengger**. Latar belakang pendirian dan pembangunan Pondok Pesantren Agro Dakwah awal mulanya bertujuan mendirikan masjid sebagai sarana ibadah bagi para muallaf Tengger untuk merasakan kenikmatan dan kemudahan menunaikan sholat lima waktu berjamaah. Banyaknya jumlah muallaf yang meningkat dari tahun ke tahun di Desa Argosari Kecamatan Senduro Lumajang tidak diimbangi dengan jumlah masjid sebagai sarana ibadah utama. Sebelum memiliki masjid Jabal Nur dan Baiturrohmah di Dusun Pusung Duwur Argosari hanya ada satu bangunan berukuran 3 x 5 meter yang berfungsi sebagai tempat sholat dengan kondisi yang jauh dari kata layak. Pendirian Masjid Baiturrohmah ini atas bantuan salah seorang donatur wakaf tunai BMH Perwakilan Jatim yang sangat peduli atas kondisi para muallaf di sana.

Sampai dengan saat ini, pembangunan PP Agro Dakwah Tengger telah selesai dalam tahapan pembebasan lahan pesantren seluas 5.400 meter persegi dan mulai dibangun gedung-gedung asrama dan kelas¹⁷¹. Lokasi lahan pesantren berada di Dusun Gedok, Desa Argosari, Kecamatan Senduro Lumajang. Pesantren Agro Dakwah Muallaf Tengger nantinya setelah rampung akan berdiri di atas lahan seluas 5.400 meter persegi dan terdiri atas satu lokal masjid, satu lokal asrama, satu aula serbaguna, dan satu lokal kelas yang dapat menampung 100 orang anak para muallaf.

Untuk **alokasi kebutuhan** PP Agro Dakwah dibutuhkan biaya sebesar Rp.500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah).

Dengan mengetahui tujuan dan perhitungan kebutuhan dari program wakaf tunai yang BMH Perwakilan Jatim miliki akan menjadi bahan sosialisasi yang ditujukan untuk para pewaqif. Selain itu dengan mengetahui kebutuhan menjadi alat untuk menarik minat masyarakat bahwa program-program yang dimiliki BMH Jatim sesungguhnya adalah program yang nyata.

¹⁷¹Observasi penulis berdasarkan rekaman Videotron yang diperlihatkan mengenai PP Agro Dakwah Tengger.

2) **Bagaimana agar organisasi bisa berkembang maka diperlukan pengembangan modal melalui pengembangan dana abadi (*corpus funds*).** Hal ini dilakukan agar lembaga dapat mengurangi ketergantungan biaya dan bisa mengembangkan sumber dana independen baik jangka menengah hingga panjang.

Terkait dengan pengembangan dana abadi sebagai modal pengembangan lembaga untuk Pondok Pesantren Tahfizh Darul Hijrah hal ini belum bisa dilakukan karena berkaitan erat dengan latar belakang lahirnya pondok pesantren tahfizh yakni karena masih tingginya angka kemiskinan dan masih minimnya lembaga pendidikan berkualitas yang tersedia khusus bagi keluarga miskin dengan sistem *Boarding School* (berasrama). Terobosan ini perlu dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan sumber daya manusia yang berkelanjutan tidak hanya di tingkat pendidikan dasar namun hingga pendidikan atas dan perguruan tinggi. Hal ini dikuatkan oleh penjelasan C.H.Rohman:

“Kita muliakan ini anak yatim walaupun tidak semuanya yatim. Cukup berat, anak yatim siap dibina untuk menghafal Quran itu mungkin dari 100 orang belum tentu ada 1 orang maka dari itu porsi untuk dhuafa itu ada, untuk memenuhi kuota 30 orang dalam 1 angkatan. Memang luar biasa tanggapan masyarakat kita. Apapun yang dipunya selama itu untuk pesantren dilakukan saja. Mereka juga semua murni beasiswa, murni tidak berbayar. Bahkan masyarakat Surabaya banyak yang sampai tanya ke kita, “ada gak yang berbayar? Kita siap”. Sampai seperti itu. Nah kalau kita belum bisa seperti itu, ya pertama karena untuk menyiapkan sarananya kan cukup panjang, jadi kita fokuskan dulu hafalan adik-adik kita satu angkatan.”¹⁷²

“Program wakaf ini di satu sisi masyarakat. Ada hal yang bisa dilihat, ini wujudnya. Adik-adiknya ya ini. Tetapi kalau mereka diundang kami tidak izinkan kecuali kalau mau datang langsung kami persilakan. Tapi kalau diundang karena satu hal itu kadang kami masih nggandoli.... eh jangan, monggolah kalau mau silaturahmi biar mereka tau tujuan kita, ini loh karya BMH. Dari mana? Ya dari dana njenengan tadi itu. Kalau mau nyumbang

¹⁷² Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 15.06.

langsung ke pesantren kita ndak bisa. Kita ndak mau yang disana ambil porsi juga. Yang di pesantren biar saja fokus di pendidikan, untuk pendanaan kita yang carikan dari masyarakat yang berminat.”¹⁷³

Berbeda dengan Pondok Pesantren Agro Dakwah Tengger, pengembangan modal melalui pengembangan dana abadi bisa dilakukan karena salah satu tujuan utama dibangunnya pesantren ini ialah membangun kekuatan ekonomi para muallaf khususnya dengan pola dakwah, pengelolaan pertanian, peternakan, dan agrobisnis yang dikembangkan secara terpadu. Kehadiran pesantren ini juga diharapkan dapat memperkuat iman para muallaf serta meningkatkan perekonomian terutama melepaskan mereka dari cengkeraman para tengkulak yang prakteknya sudah mendarah daging di Tengger. Oleh karena itu pengembangan sumber-sumber dana demi kemandirian pesantren insya Allah bisa dilakukan.

3) Mengidentifikasi sumber daya. Yakni dengan mengenali karakter waqif yang dananya bisa dari waqif pribadi atau lembaga resmi atau pewaqif lembaga pemerintah, dukungan sponsor hingga bantuan dana internasional (ini untuk donasi di luar wakaf).

Adapun **target atau sumber pendanaan** yang diharapkan berkontribusi dalam program wakaf tunai pondok pesantren BMH Perwakilan Jatim diantaranya:

- Masyarakat muslim yang terpenggil
- Pemerintah melalui instansi terkait
- Lembaga pendanaan Islam
- Lembaga swadaya yang tidak mengikat
- Partisipasi perusahaan swasta nasional secara langsung atau melalui kemitraan
- Proyek-proyek bantuan jangka pendek dari instansi pemerintah/TNI, dan
- Bantuan-bantuan lain (sebagai sponsor).

¹⁷³Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 15.09.

Total nilai wakaf tunai pembangunan (renovasi) Pesantren Tahfizh untuk 1 tahun ialah Rp. 31.500.000.000,-. Oleh karena itu sebagai bentuk partisipasi, BMH menawarkan beragam paket wakaf tunai bagi pewaqif individu dengan bentuk penawaran sebagai berikut:

- Wakaf Tunai *President Suite Firdaus* dengan nilai 100.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Executive Edn* dengan nilai 50.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Superior Na'iim* dengan nilai 25.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Suite Ma'waa* dengan nilai 15.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Superior Daarussalaam* dengan nilai 10.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Suite Daarul Muqoomah* dengan nilai 5.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Maqoomul Amiin* dengan nilai 1.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Premium Khuldi* dengan nilai 500.000 IDR

Keseluruhan paket-paket di atas juga disertai dengan penawaran paket beasiswa bagi para santri penghafal Quran dalam bentuk:

- Paket beasiswa per anak per bulan sebesar Rp. 1.200.000
- Paket beasiswa per anak per tahun sebesar Rp. 14.400.000

Setiap waqif yang turut serta memberikan dana wakaf tunai akan memiliki beberapa keuntungan yang bisa diberikan oleh BMH berupa, 1) investasi amal jariah wakaf berupa kontribusi pembangunan generasi qurani dengan pahala yang terus mengalir insya Allah, 2) sertifikat bagi muwaqif, 3) laporan rutin beasiswa per semester melalui website www.beasiswaprestasi.com, 4) kemudahan memperoleh layanan dakwah BMH, dan 5) pemberian layanan ambulans gratis bagi keluarga muwaqif.

Bagi para waqif yang ingin berkontribusi dalam program wakaf tunai pembangunan Pesantren Agro Dakwah Tengger maka BMH Jatim menawarkan beragam paket wakaf tunai bagi pewaqif individu/kelompok dengan bentuk penawaran sebagai berikut:

- Wakaf Tunai *President Suite Firdaus* dengan nilai 100.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Executive Edn* dengan nilai 50.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Superior Na'iim* dengan nilai 25.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Suite Ma'waa* dengan nilai 15.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Superior Daarussalaam* dengan nilai 10.000.000 IDR

- Wakaf Tunai *Suite Daarul Muqoomah* dengan nilai 5.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Deluxe Maqoomul Amiin* dengan nilai 1.000.000 IDR
- Wakaf Tunai *Premium Khuldi* dengan nilai 500.000 IDR

Untuk para waqif yang sibuk, BMH Jatim memberikan kemudahan mengikuti program wakaf tunai yang diinginkan cukup dengan melakukan transfer melalui rekening dana wakaf tunai Pesantren Agro Dakwah di Bank Mandiri dengan nomor 141.000.4642.831 a.n Baitul Maal Hidayatullah. Selanjutnya waqif bisa mengonfirmasi dana wakaf tersebut via SMS/WA dengan format Pesantrenagro_Nama_Nominal_viaBank ke 0851-0238-0001. Atau BMH juga dapat melakukan jemput dana wakaf ke alamat yang dituju bagi para donatur yang menghendaki dana wakafnya dijemput di rumah atau kantor.

4) Menilai Peluang. Penilaian yang bisa dilakukan BMH Perwakilan Jatim salah satunya dengan mengetahui sumber daya dan keahlian yang dimiliki, pendukung lembaga, gaya dan jenis organisasi, sumber dana yang sudah ada, peluang, dan karakteristik donatur.

BMH Jatim mengetahui bahwa mereka memiliki tim *fundraising* yang terdiri dari kumpulan nazhir/amil yang senantiasa pro aktif menjemput dana di lapangan. Saat observasi dilakukan oleh penulis, mayoritas staf BMH Jatim tidak ada di kantor karena mereka sedang turun langsung ke lapangan baik untuk menjemput dana zakat-infaq-shadaqah atau wakaf, memiliki janji dengan donatur-donatur dan waqif baru, melakukan kegiatan *marketing*, dan lain sebagainya.

Semangat yang tak putus, gigih, dan tidak mudah menyerah senantiasa menjadi prinsip yang tertanam kuat dalam benak para amil/staf BMH Jatim sebab pada dasarnya aktivitas yang mereka lakukan hanyalah perantara dan perpanjangan tangan antara ‘si kaya dengan si miskin’ atau antara para pewaqif yang sudah ikut serta ambil bagian dalam program-program BMH dengan *mauquf ‘alaih* yakni mereka para penerima manfaat. Tentunya semua itu akan bernilai pahala yang amat besar di sisi Allah Swt. M. Yasin mengutarakan hal berikut:

“Sebagai amil kita harus sungguh-sungguh dan memberikan kultur *marketing* yang memadai untuk percepatan dan akselerasi *goal* di lapangan. Misalnya kita memberikan proposal yang bagus lalu kita telepon

calon-calon donatur dan waqif. Semua itu tidak cukup hanya dengan “kerja keras, kerja cerdas, dan kerja ikhlas” saja. Harus ditambah satu lagi namanya “kerja lihai”. Kenapa kok diharapkan seperti itu? Harus ada kerja lihai di BMH? Karena memang saat kita bermaksud meng*closing* kotak amal di satu tempat, ini contoh saja ya sebab kesan awal yang terlihat saat kita memberikan proposal sudah berada di tingkat paling bawah. Sebagian besar yang dikatakan adalah penolakan-penolakan sehingga **perlu kerja lihai** untuk memuluskan jalan perjuangan kita.”¹⁷⁴

Tidak hanya itu, peluang yang dimiliki BMH ialah sebagai LAZNAS yang berada di bawah naungan ormas ketiga terbesar setelah NU dan Muhammadiyah yakni Hidayatullah. Hal inilah yang menjadi pendukung BMH disamping pengetahuan sebagian masyarakat yang mungkin sudah pernah mengenal dan mengetahui Hidayatullah sebagai ormas yang cukup *concern* dalam dakwah dengan mendirikan pondok-pondok pesantren. Masyarakat yang memang telah mengenal Hidayatullah jauh sebelum BMH ada umumnya menjadi salah satu donatur (waqif, muzakki) setia yang menumbuhkan kekuatan integritas dan kepercayaan BMH untuk mengembangkan diri dalam program-program dakwah, pendidikan, sosial keagamaan, dan pemberdayaan.

Berdasarkan pembicaraan dengan Manajer Penghimpunan dan SDM BMH Perwakilan Jatim, C.H. Rohman diketahui:

“BMH salah satu lembaga yang bisa dikatakan *pioneer*-nya atau lembaga yang terlebih dulu menyampaikan ke masyarakat terkait program wakaf tunai dan kita... yang kita angkat pertama-tama adalah wakaf tunai Pesantren Tahfizh Darul Hijrah. Saya lupa persisnya kalau tidak salah sekitar tahun 2009-2010 insya Allah. Kita angkat program itu dengan kondisi BMH yang pada saat itu juga masih merangkak. Kita harus coba dengan suatu hal, simbol atau sesuatu yang kita jual, apa yang kita sampaikan kepada masyarakat. Dari

¹⁷⁴Hasil wawancara dengan Ustadz M.Yasin, pada tanggal 21 Oktober 2016, pukul 15.42.

dana masyarakat lalu jadi apa sih? Kita bikin satu program yang menarik dan Alhamdulillah tanggapan masyarakat luar biasa.”¹⁷⁵

Langkah-langkah BMH Jatim untuk menilai peluang akan menentukan strategi *fundraising* yang terbaik. Memahami karakteristik calon waqif dari masyarakat kota Surabaya juga menjadi salah satu langkah BMH Jatim untuk menilai peluang yang terbuka.

5) Mengidentifikasi Hambatan. Sumber-sumber hambatan yang timbul karena pengaruh internal dan eksternal juga harus diperhitungkan saat menyusun rencana *fundraising*.

Berkaitan dengan identifikasi hambatan yang ada pada umumnya memang lebih banyak dihadapi oleh anggota tim *fundraising* yang lebih sering berada di lapangan. Beberapa hambatan internal yang penulis amati dan identifikasi diantaranya:

- Sikap ragu, khawatir, takut, atau kurang percaya diri saat turun ke lapangan yang ada di dalam benak nazhir/amil
- Saat staf BMH sudah merasa nyaman dengan satu posisi lalu sulit untuk pindah ke posisi lain sehingga menghambat karir dan pekerjaan (nyaman berada di zona aman)

Penjelasan dari M.Yasin menyimpulkan tentang hal ini:

“Setiap staf dan amil BMH dalam upaya meng-*closing*kan donatur atau waqif memang membutuhkan trik-trik khusus agar menjadi *goal* dan waqif tidak lepas. Dan memang harus terus dilatih, dilatih, dan dilatih agar menjadi *expert*. Tentu berkaitan juga dengan jam terbang yang perlu kita ulang-ulang dan dilatih. Memang awalnya teman-teman itu agak canggung lalu kita terus memberikan semangat kepada beliau-beliau itu. Kita berikan mereka stimulan kalau masih ada rasa ragu, takut, khawatir saat mau bergerak turun. Teman-teman juga saat mereka masih berada di zona aman kita berikan motivasi sebab mereka semua yang ada di zona aman tentu tidak akan pernah mengerti yang namanya prestasi atau *punishment* sehingga BMH sendiri tidak pernah

¹⁷⁵Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.51.

menekankan karyawannya untuk diam di tempat tanpa aksi dan motivasi. Bekerja di BMH sendiri akan selalu *mobile* bahkan dalam waktu setahun sudah bisa dipindah membuka cabang dan membawahi beberapa staf bagi mereka yang berprestasi. Dan saat amanah sudah dipegang harus belajar menimba ilmu lagi untuk menggapai amanah yang akan dipegang selanjutnya.”¹⁷⁶

Sedangkan hambatan eksternal yang penulis amati dan identifikasi diantaranya:

- Kendala cuaca seperti musim hujan atau cuaca yang tidak menentu
- Janji pertemuan dibatalkan oleh waqif karena ada acara mendadak yang penting
- Kesibukan donatur dan waqif sehingga sulit ditemui
- Penentuan jadwal yang sesuai (*matching*) masih **menjadi masalah khusus** karena di satu waktu bisa berbentrok dengan jadwal pertemuan yang lain
- Memerlukan waktu yang cukup banyak dan kesabaran dalam menjelaskan tentang BMH dan program bagi para pewaqif baru
- Kesulitan dalam melakukan prospek terhadap pewaqif karena hambatan peraturan instansi/perusahaan

Penguat observasi penulis mengenai hambatan eksternal dijelaskan oleh Ahmad Kholik:

“Dalam satu hari kita harus menyelesaikan beberapa puluh orang yang kita jemput dananya di titik-titik daerah tertentu. Kesulitannya itu pada saat kita tidak bertemu orangnya jadi solusinya ya kita akan kembali lagi. Kalau petugas di lapangan mayoritas kendala yang dihadapi adalah sulit bertemu dengan waqif.”¹⁷⁷

Hambatan-hambatan tersebut bila mampu dikelola dengan perencanaan strategi penghimpunan yang tepat akan menjadi kekuatan bagi BMH Jatim agar

¹⁷⁶Hasil wawancara dengan Ustadz M. Yasin pada tanggal 21 Oktober 2016, pukul 15.45.

¹⁷⁷Hasil wawancara dengan Pak Ahmad Kholik pada tanggal 26 Oktober 2016, pukul 09.10.

bisa lebih maksimal dalam melakukan penghimpunan dana. Tentunya dengan mengabaikan hambatan eksternal yang disebabkan oleh faktor-faktor alamiah seperti cuaca, musim, dan lain-lain karena faktor alam adalah sesuatu yang tidak bisa dihindarkan.

6) Merumuskan strategi dengan membuat analisa SWOT atau analisa PEST (politik, ekonomi, sosial, dan teknologi)

Langkah strategi penghimpunan dana yang terakhir yang bisa dilakukan oleh BMH Perwakilan Jatim sebagai lembaga wakaf ialah dengan membuat **analisa SWOT dan analisa PEST** sehingga strategi yang dilakukan akan tepat, terarah, dan sesuai dengan target perencanaan. Poin-poin langkah strategi sebelumnya sudah merupakan bagian dari analisa SWOT. Berikut ini akan penulis paparkan analisa PEST yang dimiliki BMH Jatim, sebagai berikut:

a) Bidang Politik.

Secara politik, BMH sebagai LAZNAS adalah lembaga yang bersifat netral tidak memiliki tendensi dan konflik-konflik kepentingan terhadap suatu partai politik tertentu, kelompok tertentu, atau suatu organisasi kemasyarakatan di luar Hidayatullah. Hal ini dijabarkan oleh C.H.Rohman:

“Kita angkat wakaf tunai Pesantren Tahfizh Darul Hijrah itu di masyarakat sejak tahun 2009-2010. Kita angkat program itu dalam kondisi BMH yang juga masih merangkak, kita coba harus ada simbol, apa yang kita jual dan kita bikin program yang cukup menarik. Kenapa kok punya BMH cukup diminati? Pertama, karena BMH ini berangkatnya dari sebuah ormas. Jadi secara kepemilikan tidak ada kepemilikan individu, tidak ada sama sekali. Dan pengurus-pengurusnya di pesantren memang diamanahi untuk mengelola. Yang kedua, BMH juga tidak berafiliasi dengan politik apapun, itu penting. Penting karena bagi masyarakat BMH ini arahnya ke mana sih? Kita rangkul semua di masyarakat, kita arahkan bahwa BMH netral.

Memang netral dan Hidayatullah juga netral. Itulah yang kita angkat.”¹⁷⁸

b) Bidang Ekonomi.

Untuk menghasilkan strategi yang baik, BMH Jatim membuat program-program yang juga memiliki kemanfaatan dan pemberdayaan tidak hanya di bidang dakwah keagamaan saja melainkan bermanfaat juga bagi peningkatan taraf ekonomi masyarakat. Hal ini ditindaklanjuti oleh BMH Jatim dengan membuat program wakaf tunai Pondok Pesantren Agro Dakwah Tengger.

Program wakaf tunai Pesantren Agro Dakwah ini merupakan salah satu wujud dari pengembangan program Dai Tangguh BMH yang kemudian ditindak lanjuti dengan pembangunan pondok pesantren khusus muallaf di daerah Senduro, Jawa Timur. Kehadiran pesantren ini diharapkan memiliki fungsi penting sebagai pusat dakwah, pusat pendidikan, serta pusat kekuatan ekonomi masyarakat Tengger untuk meningkatkan kesejahteraan dengan berbasis masjid dan pesantren.

Observasi yang dilakukan penulis terhadap media promosi pondok pesantren Agro Dakwah melalui videotron yang ditunjukkan ditambah penjelasan dari beberapa staf BMH Jatim memperlihatkan aktivitas perekonomian berupa pengelolaan lahan pertanian dan konversi hewan ternak dari babi ke kambing. Penjelasan juga diberikan oleh Rohsyandi Santika, Manajer Marketing Komunikasi:

“Divisi markom tentu memiliki target jangka pendek dan jangka panjang. Target jangka pendek tentu saja agar bagaimana program wakaf tunai masih difokuskan untuk menyelesaikan prasarana yang mendukung program di bidang dakwah dan pendidikan. Sedangkan jangka panjangnya, nanti kedepannya wakaf tunai yang sifatnya produktif akan mulai diarahkan lebih ke program ekonomi.”¹⁷⁹

¹⁷⁸ Hasil wawancara dengan Pak C.H.Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.40.

¹⁷⁹ Hasil wawancara dengan Pak Rohsyandi Santika pada tanggal 28 Oktober 2016, pukul 10.05.

c) Bidang Sosial.

Pengembangan strategi penghimpunan untuk program wakaf tunai di bidang sosial terkait dengan pengadaan wakaf tunai dan sedekah armada berupa Ambulans dan kendaraan bermotor untuk program Dai Tangguh. Pengadaan mobil ambulans yang dimiliki BMH bertujuan untuk memberikan pelayanan gratis terhadap kaum lemah dan dhuafa yang bersifat *emergency* atau darurat 24 jam dalam keadaan yang mendesak seperti:

- Mengantar orang sakit.
- Melakukan pengantaran jenazah.
- Kegiatan sidak (inspeksi mendadak) kampung-kampung binaan BMH dengan memberikan pelayanan pengobatan gratis untuk masyarakat dhuafa, dan
- Bermanfaat pula dalam hal penguatan aktivitas dai melakukan ekspansi dakwah di daerah-daerah rintisan di pelosok pedalaman.

Oleh karena itu strategi penghimpunan dana yang direncanakan BMH Jatim pun harus berkaitan dengan program wakaf tunai di bidang sosial. Salah satunya dengan pemasangan spanduk-spanduk di tepi-tepi jalan atau badan jalan dekat dengan lampu merah untuk mensosialisasikan program sosial BMH Jatim seperti di bawah ini:

Sedekah
ARMADA
Dakwah & Ambulance

Wujudkan Solidaritas Kemanusiaan
melalui Sedekah Armada Dakwah & Ambulance

Dibutuhkan
313 Armada Dakwah & Ambulance
untuk mendukung aktifitas para da'i dan
aksi siaga kemanusiaan, bencana serta
aktifitas Layanan Kesehatan di 35 Provinsi
Indonesia

TERAUDIT
2016-2017

DONASI MULAI
100 RIBU/BLN

Prestasi BMH

Mari berpartisipasi dalam program ini!
agar dakwah da'i tangguh kian kokoh!
dalam menghantarkan hidayah,
hingga ke Penjuru Negeri!

Gallery
Kemanusiaan

Rekening Donasi
a/n : Baitul Maal Hidayatullah
mandiri 141.000.4642.831
Konfirmasi Donasi SMS/WA :
SedekahArmada_Nama_Nominal_ViaBank
Ke : 0851 - 0238 - 0001

BMH Jawa Timur :
Jl. Raya Mulyosari No.398, Surabaya
Telp : 031-5928866

www.bmh.or.id

Gambar 4.2. Iklan Program Armada Dakwah dan Wakaf Ambulans

d) Bidang Teknologi

Terkait dengan teknologi, Divisi Marketing Komunikasi BMH Jatim membuat dan mengembangkan media komunikasi dan publikasi terpadu yang berbasis multimedia dengan mengikuti perkembangan teknologi terbaru. Hal ini bukan hanya bagian dari strategi penghimpunan untuk melakukan promosi saja melainkan berfungsi sebagai sarana edukasi dan membangun *branding* lembaga sesuai dengan kebutuhan dalam program yang ada.

“Media yang digunakan untuk *campaign* berupa media luar ruang (spanduk, baliho, videotron), *tools marketing* (flyer, brochure, proposal), media sosial (FB, twitter, ig, WA, BBM), SMS Center, *event-event, talkshow*, dan iklan media cetak.”¹⁸⁰

BMH Perwakilan Jatim juga melengkapi kemudahan pelayanan bagi masyarakat yakni waqif dan donatur untuk mengetahui program wakaf tunai atau program-program BMH Jatim lainnya melalui akun media sosial yang ada. Media sosial yang dimiliki oleh BMH Perwakilan Jatim juga menjadi media promosi dan iklan sesuai dengan situasi dan kondisi masyarakat saat ini yang modern dan kekinian.

2. Bentuk Layanan Bagian Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai BMH Jatim

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMH Jatim selain bertujuan mensosialisasikan program wakaf tunai dan program-program lain juga dilakukan untuk memberikan kepercayaan, kemudahan, loyalitas, dan manfaat lebih bagi para donatur dan waqif. Kepuasan mereka memberikan manfaat jangka

¹⁸⁰Hasil wawancara dengan Pak Rohsyandi Santika pada tanggal 28 Oktober 2016, pukul 09.55.

panjang bagi kelangsungan lembaga. Dengan kepuasan yang diterima akan memunculkan citra atau *image* positif sehingga secara tidak langsung waqif akan membantu kerja tim *fundraising* dengan ikut merekomendasikan pelayanan, kemudahan, dan rasa amanah yang sudah mereka terima untuk disampaikan kepada orang lain.

Ada beberapa bentuk layanan yang diberikan oleh BMH Jatim kepada waqif sebagai bagian dari strategi penghimpunan dana wakaf tunai, antara lain:

1. Laporan dan pertanggungjawaban

BMH adalah lembaga yang sangat terbuka dan transparan dalam membuat laporan pertanggungjawaban kepada masyarakat. Untuk laporan keuangan tahunan, LAZNAS BMH secara rutin melaporkan kepada masyarakat baik donatur, muzakki, dan waqif melalui majalah lembaga MULIA. Laporan keuangan tahunan tersebut disampaikan pada pertengahan tahun biasanya pada edisi majalah MULIA di bulan Juni untuk periode pelaporan 1 Januari s.d 31 Desember tahun sebelumnya (dalam satuan rupiah).

Selain itu BMH juga senantiasa menyampaikan Laporan Sumber Dana dan Penggunaan Dana masih melalui majalah MULIA akan tetapi tidak rutin disertakan. Laporan Sumber Dana menyertakan perkembangan jumlah waqif dan donatur untuk beberapa periode. Sebagai pendamping laporan pertanggung jawaban ini BMH Jatim sendiri sudah mengalami proses audit faktual pada awal tahun 2016 yang dilakukan oleh Kanwil Kemenag Jawa Timur dalam rangka peninjauan bukti fisik bangunan pondok pesantren yang dibangun dari dana wakaf tunai. Sebagaimana dinyatakan Eko Muliansyah:

“Sekarang ada audit faktual dari Kemenag yang harus langsung melihat bangunannya ada atau tidak. Oleh karena itu, siapapun kapanpun bisa datang bahkan sekedar meminta alamat saja untuk melihat langsung ke sana. Untuk pondok Darul Hijrah I ini kemarin BMH sudah melakukan pembuatan dan penempelan plakat baru karena untuk kepentingan audit faktual termasuk plakat pengesahan dari Pak Syaifullah Yusuf ditambah

dengan plakat BMH. Audit faktual mengharuskan ada itu sebagai bukti konkrit dan tanda resmi BMH.”¹⁸¹

2. Manfaat bagi umat

Salah satu hal yang menjadi daya tarik masyarakat dalam mengikuti program lembaga amil zakat wakaf ialah seberapa besar kemanfaatan program bagi umat di masa yang akan datang. Karena hal inilah BMH Jatim membuat program wakaf tunai sesuai dengan visi dan misi lembaga yang lebih berorientasi pada peningkatan sumber daya manusia melalui dakwah keagamaan dan pendidikan. Pernyataan ini disampaikan C.H.Rohman:

“Terkait wakaf tunai... di Jawa Timur khususnya Surabaya publikasi atau sosialisasi yang cukup *massive* untuk wakaf ini saya pikir akhir-akhir ini dan BMH sebagai *pioneernya* atau yang lebih dulu menyampaikan ke masyarakat terkait program wakaf tunai. Yang kita angkat pertama-tama yakni wakaf tunai pesantren tahfizh Darul Hijrah, saya lupa persisnya antara tahun 2009-2010 insya Allah.....

Karena BMH netral dan tidak ada unsur politik, untuk program-program BMH sendiri tidak ada unsur-unsur bisnis, itu yang penting. Itu juga yang kita sampaikan ke masyarakat karena ada juga lembaga sejenis yang meskipun bahasanya adalah murni tanpa bisnis tetapi pasti ada muatan bisnisnya. Kalau kita ndak ada sama sekali. Kalau ada program ya sudah program, selesai. Ini pesantren untuk siapa? Untuk masyarakat semuanya.”¹⁸²

¹⁸¹Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliandyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.31.

¹⁸²Hasil wawancara dengan Pak C.H.Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.39.

Pembangunan pondok pesantren dan pengembangannya melalui program wakaf tunai menjadi salah satu media pencapaian tujuan dan misi BMH untuk mengangkat derajat kaum lemah, dhuafa dan miskin dengan pemberdayaan di bidang dakwah-pendidikan, sosial-ekonomi, dan kesehatan sebagaimana semboyan BMH, “Tebarkan Rahmat Berdayakan Umat”.

3. Pelayanan yang berkualitas

Pelayanan yang terbaik dan profesional menjadi salah satu daya tarik strategi penghimpunan dana yang diberikan oleh BMH Jatim kepada waqif. Melalui pelayanan yang berkualitas, BMH Perwakilan Jatim memberikan kemudahan dalam hal:

- Penyaluran dana wakaf dengan transfer atau penjemputan langsung. Pelayanan ini diberikan kepada waqif yang sibuk dan tidak memiliki waktu luang. Cukup menghubungi BMH Jatim dengan menyebutkan akad apa yang diniatkan, waktu penjemputan, dan tempat yang dijanjikan. Hal ini dikemukakan oleh C.H.Rohman:

“Memang kita dalam penghimpunan ini setidaknya ada tiga metode yang kita terapkan, 1) *by transfer* memudahkan bagi orang yang aksesnya cukup sulit ditemui, 2) kita jemput dengan akad, waktu mungkin tanggal sekian dan sekian bahkan dana berapapun kita jemput *hatta* dana 5rb ya kita jemput. Akadnya sudah disebut ya sudah kita jemput, dan 3) diantar sendiri ke kantor yang kalau di prosentasekan mungkin tidak lebih dari 5%. Setidaknya 3 cara ini yang kita terapkan untuk menghimpun dana.”¹⁸³

- Berkonsultasi seputar persoalan tertentu terutama berkaitan dengan masalah rumah tangga dan keagamaan yang membutuhkan solusi dan jawaban. BMH Jatim berusaha membantu memberikan

¹⁸³Hasil wawancara dengan Pak C.H.Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.37.

kemudahan layanan konsultasi tanya jawab baik secara langsung ataupun melalui media yang BMH miliki (salah satunya majalah MULIA) untuk bertanya langsung kepada ustadz-ustadz Hidayatullah yang berkompeten memberikan solusi dan pemecahan terbaik. Hal ini dinyatakan oleh Eko Muliansyah:

“Donatur wakaf (pewaqif) BMH Jatim itu bukan yang insidental saja karena ada pula waqif yang memberikan dana secara rutin perbulan misal 50rb. Saat ini komunikasi kita dengan donatur (waqif) biasanya via buletin sebagai media untuk bersosialisasi sekaligus media mereka untuk bertanya jawab. Misalnya ada diantara mereka yang memiliki masalah, BMH akan berusaha menjawab.”¹⁸⁴

Selama penelitian ini dilakukan, penulis memperoleh majalah Mulia beberapa edisi secara gratis. Di dalam majalah tersebut ada kolom yang disediakan khusus untuk tanya jawab donatur dengan narasumber para ustadz dari Pesantren Hidayatullah. Kolom “Kelambu” disediakan khusus untuk tanya jawab permasalahan keluarga. Ada pula kolom “Majelis Keluarga” yang diasuh oleh Ustadz Bachtiar Nasir Direktur *Ar-Rahman Quranic Learning Center* (AQL) serta kolom “Fiqh” khusus untuk tanya jawab seputar permasalahan fiqh dan diasuh oleh ustadz dari Anggota Dewan Syariah LAZNAS BMH. Hal ini merupakan salah satu bentuk layanan berkualitas yang BMH Jatim berikan kepada waqif.

- Menimba ilmu-ilmu agama dengan mengikuti kajian yang akan diisi oleh para ustadz/dai yang BMH miliki. Kajian ini diberikan secara gratis oleh BMH Jatim bahkan waqif tidak diperkenankan memberikan insentif kepada para ustadz. Hal ini dinyatakan oleh Eko Muliansyah:

¹⁸⁴Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliansyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.18.

“BMH ini berbasis pesantren jadi kami tidak mengadakan kajian secara rutin. Tetapi bila masyarakat menginginkan tidak terbatas waqif saja maka BMH akan memfasilitasinya secara gratis dengan mendatangkan dai-dai sebagai bentuk layanan dakwah kepada masyarakat yang dibiayai dari program dana dai milik BMH. Pada momen masyarakat ada yang ingin memberikan insentif langsung kepada dai maka BMH akan menahannya agar tidak langsung diberikan melainkan diarahkan untuk mengikuti program yang BMH miliki.”¹⁸⁵

Bentuk layanan kajian yang BMH Perwakilan Jatim berikan seperti tercantum dalam media iklan di bawah ini:



Gambar 4.3. Iklan Layanan Kajian Islam BMH Jatim

4. Silaturahmi dan komunikasi

Silaturahmi dan komunikasi yang BMH Jatim lakukan kepada masyarakat bertujuan sebagai alat sosialisasi secara luas dan tidak terbatas khusus untuk calon waqif saja. Komunikasi ini pun menjembatani antara BMH Jatim dengan masyarakat mengenai program kegiatan baik yang sudah

¹⁸⁵Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliandyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.28.

dilakukan atau program yang masih membutuhkan pendanaan lebih. Silaturahmi dan komunikasi pun menggunakan perangkat media berteknologi yang BMH Jatim miliki. Sebagaimana penjelasan C.H.Rohman berikut:

“Jadi seiring dengan pola sosialisasi kita ke masyarakat tentang wakaf tunai yang cukup mulai *massive* melalui media-media yang ada di BMH. Kalau di Malang juga dikuatkan salah satunya dengan radio, terakhir-akhir ini. Respons masyarakat luar biasa. Melebihi program yang kita angkat. Sebab dalam waktu yang cukup singkat kita bisa menghimpun dananya yang bagi kami lumayan fenomenal sebab dalam nominal Milyar.”¹⁸⁶

Tiga bentuk layanan di atas menjadi bagian tak terpisahkan dari strategi penghimpunan dana wakaf tunai BMH Jatim. Tujuan akhirnya tentu ada peningkatan jumlah perolehan dana dari pewaqif sehingga kebutuhan dana untuk membiayai program wakaf tunai akan tercukupi dan upaya BMH Jatim untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat bisa direalisasikan.

3. Upaya Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai

Sebagai bentuk peran serta BMH Perwakilan Jatim melalui program wakaf tunai untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat maka partisipasi dan kegiatan yang ditujukan bagi penerima manfaat wakaf (*mauquf 'alaih*) mengacu pada tiga teori yakni membangkitkan (*enabling*), memberikan semangat dan memotivasi (*empowering*), dan perlindungan (*protection*).

Ketiga teori dasar tersebut Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur terapkan dalam pelaksanaan program wakaf tunai seperti:

- a. **Program Membangkitkan (*Enabling*)**. BMH Jatim memiliki program ‘*Pesantren Berdaya*’ yang mendorong pesantren di pelosok pedesaan yang memiliki banyak potensi mulai sumber daya alam dan sumber daya manusia untuk bangkit dan mampu berdikari di bidang ekonomi. Di wilayah Jawa Timur mengilhami terwujudnya Pesantren Agro Dakwah

¹⁸⁶Hasil wawancara dengan Pak C.H.Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.45.

Mu'allaf Tengger agar pembinaan para *mu'allaf* dapat dilakukan secara istiqomah, terstruktur, dan terukur. Kedua yakni program '*Kampung Berkah*' sebagai model program pembinaan terintegrasi antara program pembinaan keagamaan, pemberdayaan, dan pendidikan. Kawasan ini terdapat di Senduro lereng pegunungan Tengger-Lumajang Jawa Timur.

- b. **Program Pemberian Semangat dan Motivasi (*Empowering*).** Program wakaf tunai yang bertujuan untuk memompa semangat dan motivasi masyarakat penerima manfaat di bawah BMH Jatim salah satunya ialah program 'Wakaf Pembangunan' seperti ikut serta dalam program wakaf pembangunan Pesantren Tahfizh Darul Hijrah II. Program wakaf yang bergerak di bidang dakwah dan pendidikan ini bertujuan memberikan motivasi kepada generasi penerus bangsa yang berakhlak mulia, memiliki akidah dan tauhid yang baik, cerdas, dan mampu memimpin. Sasaran penerima manfaat ini adalah anak-anak yatim dan dhuafa yang memiliki kemampuan hafalan Quran tetapi tidak memiliki biaya untuk meneruskan pendidikan. Sehingga memotivasi mereka untuk bangkit dan maju.
- c. **Program Perlindungan (*Protection*).** BMH Jatim memiliki program pengadaan ambulans gratis yang ditujukan kepada masyarakat yang membutuhkan. Program ini akan membantu siapa saja yang membutuhkan misalnya, mereka yang sedang sakit dan tidak punya biaya sebab ambulans ini digunakan oleh BMH sekaligus sebagai klinik berjalan dengan membuka pengobatan secara gratis di beberapa wilayah tertentu.

Upaya untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat melalui program wakaf tunai BMH Jatim bukanlah tertuju pada pemanfaatan secara konsumtif yang langsung habis pakai karena tujuan dari BMH sendiri bagaimana membuat program yang memiliki kemanfaatan jangka pendek dan jangka panjang bagi umat. Orientasi masyarakat saat ini pun lebih menyukai program riil yang bisa dilihat hasilnya dan bukan sekedar bantuan yang bersifat sementara dan habis pakai. Sebagaimana pernyataan dari C.H.Rohman berikut:

“..... pernah kami ini ditanya oleh salah seorang masyarakat, begini mayoritas lembaga zakat yang ada sekarang ini kan dalam proses

pendayagunaannya biasanya konsumtif seperti beasiswa. Lalu beasiswa yang dikasih ke anak-anak siapa yang bisa menjamin bahwa dana itu untuk pendidikan? Jangan-jangan buat beli HP, beli pulsa.. wong sekarang zamannya gadget. Oleh karena itu BMH itu berusaha menjadi pembeda. Kita harus punya program riil yang kita sampaikan kepada masyarakat...¹⁸⁷

Selain itu upaya pemberdayaan masyarakat melalui program wakaf produktif tentu saja memudahkan segenap lapisan masyarakat yang tergerak membantu sesama atau sekedar berniat untuk mendulang amalan kebaikan dengan membantu kemandirian masyarakat miskin di bidang perekonomian, dakwah, atau bidang-bidang lainnya.

C. Temuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai dengan dua fokus yakni untuk mengetahui strategi *fundraising* di BMH Perwakilan Jatim serta kontribusi dari penerapan strategi penghimpunan dana wakaf tunai tersebut dalam upaya menarik waqif untuk ikut serta mewujudkan pemberdayaan masyarakat. Setelah melakukan penelitian studi kasus di lapangan serta melalui hasil observasi, wawancara, dan melihat dari dokumentasi kelembagaan BMH Perwakilan Jatim ada tiga hal yang penulis garis bawahi, yakni:

- 1) Aktivitas dan prioritas utama dari kerja LAZNAS dalam hal ini Baitul Maal Hidayatullah ialah bagaimana upaya untuk menarik masyarakat donatur khususnya pewaqif untuk ikut serta mensukseskan program baik wakaf tunai ataupun program kemanfaatan yang lain. Berkaitan dengan kerja penghimpunan dana, BMH memiliki dua divisi yang saling terkait satu sama lain yakni divisi penghimpunan dan sumber daya manusia dan divisi marketing komunikasi. Kedua divisi ini bekerja sama untuk meningkatkan citra lembaga dan mencapai target kebutuhan dana dari program wakaf tunai

¹⁸⁷Hasil wawancara dengan Pak C.H.Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.32.

sesuai kebutuhan. Divisi penghimpunan terdiri atas para nazhir yang proaktif di lapangan sedangkan divisi marketing komunikasi membantu menyediakan media-media sosialisasi yang dibutuhkan.

- 2) Aktivitas kerja tim penghimpunan dalam melakukan strategi melihat pada kearifan lokal yang dimiliki masyarakat kota Surabaya. Sehingga layanan yang diberikan oleh BMH Jatim pun berkaitan dengan kemudahan-kemudahan yang berupa akses penjemputan, sosialisasi program, dan efektivitas waktu menyesuaikan dengan kebiasaan masyarakat kota yang menyukai segala sesuatu yang praktis dan tidak berbelit-belit. Kearifan lokal ini pun melahirkan kreativitas dan memberikan tantangan tersendiri bagi setiap cabang dan kantor-kantor perwakilan BMH di wilayah Provinsi karena BMH pusat memberikan kebebasan sepenuhnya bagi setiap cabang untuk menerapkan strategi penghimpunan tanpa terikat dengan model dan strategi tertentu.
- 3) BMH Perwakilan Jatim dalam membuat program wakaf tunai terfokus pada tiga bidang utama yakni dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, dan kesehatan. Hal ini terkait dengan visi misi lembaga serta tujuan LAZNAS BMH didirikan. Oleh karena itu dana wakaf tunai yang terkumpul dari masyarakat sepenuhnya dialokasikan untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat di tiga bidang utama tersebut.

Pemaparan tentang garis besar temuan penelitian ini akan penulis jabarkan di bab berikut mengenai pembahasan hasil penelitian.

BAB V

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Memperhatikan dan menelaah hasil observasi dan wawancara dengan para narasumber dilengkapi dengan beberapa data dokumentasi yang dimiliki BMH Perwakilan Jatim, penulis memaparkan deskripsi umum tentang temuan dan hasil penelitian yang berkaitan dengan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai di BMH Perwakilan Jatim dan kontribusi strategi *fundraising* tersebut untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat.

Dari garis-garis besar temuan penelitian, penulis berupaya untuk melakukan analisis pembahasan hasil yang terkait dengan fokus penelitian. Analisis ini dilakukan dengan melihat fakta dan temuan lapangan sebagaimana yang telah dideskripsikan sebelumnya lalu mencoba membandingkan dengan konsep dan teori mengenai strategi *fundraising* atau penghimpunan dana secara umum. Selanjutnya penulis memfokuskan pembahasan sesuai tujuan penelitian yakni menelaah dan mengetahui strategi penghimpunan dana wakaf tunai yang ada di BMH Perwakilan Jatim serta kontribusi dari penerapan strategi *fundraising* ini dalam rangka menarik pewaqif untuk ikut serta mewujudkan pemberdayaan masyarakat.

A. Telaah Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai BMH Jatim

1. Strategi Penghimpunan Dana Wakaf yang dilakukan BMH Perwakilan Jatim

a. Proaktif Melakukan Sosialisasi di Lapangan

Salah satu strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMH Jatim ialah gencar melakukan sosialisasi di masyarakat yakni dengan melakukan penjemputan dana secara proaktif. Maksudnya adalah suatu aktivitas positif yang dilakukan oleh lembaga, organisasi, atau perusahaan dalam hal ini Baitul Maal Hidayatullah untuk memperkenalkan dan memasarkan program secara langsung kepada masyarakat donatur atau calon waqif yang disasar dengan terjun langsung di lapangan seperti mendatangi rumah/tempat tinggal, menyebarkan brosur dan

berkomunikasi secara langsung, mengajak bertemu di waktu dan tempat tertentu, dan lain sebagainya.

Dalam teori tentang strategi pemasaran terdapat teknik penjualan (*selling*) dan seni penjualan yang lebih sering disebut dengan *direct selling*. *Direct selling* merupakan strategi penjualan yang memanfaatkan tenaga penjual untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen. Jadi seni penjualan yang dilakukan bukan dari tangan ke tangan seperti dari produsen lalu diturunkan kepada *supplier* dan agen/pengecer. Berkaitan dengan kegiatan proaktif sosialisasi program di lapangan maka dalam hal ini, BMH Perwakilan Jatim sebagai lembaga nirlaba/LAZNAS mengadopsi strategi seni penjualan (*direct selling*) untuk diterapkan oleh tim *fundraising* sebagai salah satu strategi penghimpunan dana.

Para tim *fundraising* BMH Jatim proaktif melakukan sosialisasi bahkan menjemput dana langsung yang akan diberikan oleh waqif setelah melakukan perjanjian terlebih dulu. Bahkan ada pula anggota tim yang menasar satu wilayah tertentu berkunjung dari satu rumah ke rumah lain, satu kantor ke kantor lain, dan sebagainya. Hal ini pun menjadi salah satu langkah untuk memperkenalkan BMH Jatim kepada masyarakat kota Surabaya dari sekian banyaknya lembaga sejenis yang menawarkan beragam program. Penjelasan yang diberikan oleh Eko Mulihsyah yakni:

“..... Staf BMH terjun langsung proaktif di lapangan untuk mencari sendiri waqif dan donatur dengan datang langsung ke rumah mengetuk-ngetuk pintu atau saat bertemu di jalan dengan orang yang memakai jilbab lalu memberinya brosur program. Ada yang seperti itu. Ada pula staf yang sudah punya data lalu menghubungi via telepon. BMH tidak pernah melihat posisi seseorang apalagi melihat ada potensi seseorang yang bisa diberdayakan untuk membantu program yang ada. Jemput bola sosialisasi ini BMH anggap sebagai upaya fasilitator bahwasanya zakat itu penting, wakaf itu penting, infaq itu penting.”¹⁸⁸

¹⁸⁸Hasil wawancara dengan Pak Eko Mulihsyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.28.

Strategi proaktif menjemput dana wakaf ini menegaskan langkah membuka komunikasi dengan sosialisasi. Bukan hanya sekedar menegaskan informasi yang masyarakat peroleh dari media-media promosi dan iklan yang dimiliki BMH Perwakilan Jatim melainkan memberikan kemudahan pelaksanaan niat masyarakat yang berkeinginan untuk membantu kemaslahatan umat dengan mendulang pahala-pahala kebaikan sebagaimana penjelasan dari Ahmad Kholik, Koordinator Penghimpunan BMH Jatim:

“Kebanyakan masyarakat hanya mengenal sekilas tentang BMH Jatim baik melalui media atau sekedar paham pesantren Hidayatullah. Sehingga menjadi tugas kami bagaimana bisa menjelaskan lebih dalam mengenai hal ini...”¹⁸⁹

Pengamatan peneliti di lapangan umumnya staf yang tinggal dan *standby* di kantor hanya bisa dalam hitungan jari. Kurang lebih tiga sampai empat orang saja yang mendominasi karena memang membawahi amanah pekerjaan untuk tetap berada di kantor, contohnya staf resepsionis, manajer keuangan, dan *office boy*. Kerja mereka diawali dengan rapat koordinasi di pagi hari selanjutnya setiap staf dalam divisi akan berangkat langsung ke lapangan sesuai dengan target harian. Misalnya seorang staf yang telah membuat perjanjian sehari sebelumnya. Staf lain dengan beberapa orang menyasar satu tempat atau alamat atau lokasi atau wilayah tertentu yang belum pernah didatangi, dan sebagainya.

BMH Jatim menyadari bahwa proaktif melakukan sosialisasi di lapangan cukup efektif menjangkau waqif baru yang akan memiliki kemanfaatan positif bagi terwujudnya tujuan program wakaf produktif yakni menciptakan kemaslahatan masyarakat. Penjelasan yang diberikan oleh C.H. Rohman ialah:

“... Setiap staf BMH adalah bagian dari tim *fundraising* yang fokus pada dua hal, pertama a) **tim yang menjemput langsung di lapangan menyambangi donatur dari rumah ke rumah**, dan yang kedua b) tim *marketing* atau tim pemasaran. Kedua tim ini yang memang terjun ke masyarakatnya lebih intens

¹⁸⁹Hasil wawancara dengan Pak Achmad Kholik pada tanggal 26 Oktober 2016, pukul 09.03.

sebab pada umumnya rata-rata masyarakat Surabaya banyak yang tertarik dengan wakaf tunai....”¹⁹⁰

Melalui strategi ini, para nazhir/staf karyawan BMH dapat berinteraksi langsung dengan waqif dan donatur secara personal dalam rangka mengeratkan tali silaturahmi. Dengan bersosialisasi langsung pun akan membantu membuka pintu komunikasi yang lebih intens antara lembaga dengan masyarakat. Interaksi tersebut nantinya harus diupayakan terjaga dengan baik melalui pendekatan-pendekatan yang berlandaskan semangat ukhuwah sehingga akan memberikan kesan dan citra positif.

Strategi ini pun secara tidak langsung memenuhi tujuan *fundraising* bagi pengembangan kelembagaan sebagaimana penjelasan Zaim Saidi bahwa tujuan *fundraising* bukan hanya sekedar memperoleh dana segar melainkan ada tujuan lain seperti menghimpun donatur, meningkatkan *brand image* lembaga/nazhir wakaf, dan upaya pemuasan donatur.

Kepuasan donatur BMH Perwakilan Jatim sendiri terletak pada respons donatur atau waqif terhadap program yang BMH Jatim tawarkan terlebih lagi program wakaf tunai yang peminatnya semakin meningkat dari tahun ke tahun. Dalam Laporan Keuangan LAZNAS BMH Periode 1 Januari s.d 31 Desember 2015 dan 2014 (dalam satuan rupiah) memperlihatkan kenaikan yang signifikan untuk perolehan dana wakaf. Tahun 2014 perolehan dana wakaf berjumlah Rp. 942.516.191 sedangkan di tahun 2015 meningkat pesat menjadi Rp. 3.502.907.808 (penulis cantumkan dalam lampiran).

Sedangkan dalam Laporan Sumber dan Penggunaan Dana BMH Jatim periode Mei-Juli 2016 terhitung sumber dana dari wakaf perolehannya sebesar Rp. 4.006.767.557 dan hanya berbeda sedikit dari perolehan dana zakat Rp. 4.730.923.958. Perbandingan ini penulis cantumkan dalam tabel berikut:

¹⁹⁰Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 15.20.

Tabel 5.1. Perbandingan Peningkatan Dana Wakaf BMH

Keterangan	Laporan Keuangan Tahunan (1 Jan s..d 31 Des 2015 dan 2014)		Laporan Sumber Dana Mei-Juli 2016	
	2014	2015	Dana Zakat	Dana Wakaf
Posisi Keuangan	Rp. 942.516.191	Rp. 3.502.907.808	Rp. 4.730.923.958	Rp. 4.006.767.557
Perubahan Dana	Rp. 6.206.731.529	Rp. 12.109.760.530	-	-

Tabel 5.1 di atas memperlihatkan adanya peningkatan yang cukup signifikan terhadap perolehan dana wakaf tunai sehingga kenaikan ini berpengaruh pula terhadap besarnya respons masyarakat waqif ataupun calon waqif untuk ikut serta dalam program wakaf tunai yang ditawarkan BMH. Laporan sumber dana yang memperlihatkan perolehan dana wakaf periode Mei sampai Juli 2016 dengan selisih sedikit terhadap perolehan dana zakat menunjukkan respons masyarakat kota Surabaya terhadap program wakaf tunai BMH Jatim. Selain itu berkaitan dengan program wakaf tunai Pembangunan dan Pengembangan Pesantren Tahfizhul Quran pun memperlihatkan porsi penggunaan dana terbesar (alokasi) yakni senilai Rp. 2.210.688.925 (laporan terlampir) dibandingkan dengan program dakwah lainnya.

Senada dengan tabel di atas berdasarkan hasil wawancara bahwa menjemput waqif secara proaktif cukup menjadi usaha yang efektif dalam mengumpulkan dana wakaf tunai. Pernyataan ini disampaikan oleh C.H.Rohman sebagai berikut:

“Mayoritas dari donatur kita sendiri di Surabaya ini Alhamdulillah ada sekitar 13 ribu donatur tetap.... kita kondisikan penjemputan dengan akad beraneka ragam mulai akad zakat seperti pembayaran zakat mal, zakat profesi, atau infaq atau dana khusus lainnya misalkan untuk beasiswa pendidikan bagi anak yatim... atau bagi waqif wakaf tunai misalkan menginginkan ikut wakaf tunai Alquran. Kami senantiasa berusaha memberikan kemudahan-kemudahan.”¹⁹¹

¹⁹¹Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 15.20.

Ada pula donatur yang memberikan santunan sembako khusus untuk masyarakat miskin. Banyak program. Sedangkan untuk waqif misalkan ada masyarakat yang menginginkan ikut wakaf tunai Alquran. Tergantung akadnya di awal mereka menginginkan program apa...”¹⁹²

b. Penggunaan Media Promosi dan Iklan Melalui Divisi *Marketing* Komunikasi

Penghimpunan dana dan semua aktivitas yang terkait dengan *fundraising* memang lebih tepat digunakan dalam ruang lingkup lembaga-lembaga nirlaba atau Lembaga Swadaya Masyarakat dimana *profit* bukanlah hal yang utama. Oleh karena itu strategi penghimpunan dana lembaga wakaf memang erat hubungannya dengan kemampuan lembaga atau organisasi untuk mengajak dan memengaruhi orang lain agar menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk pemberian donasi. Hal ini bisa dilakukan salah satunya menggunakan media komunikasi sebagai bagian dari sosialisasi dan pengenalan program menggunakan bentuk-bentuk promosi atau iklan yang kreatif.

Untuk menjalankan tugas menyediakan segala bentuk media komunikasi dan pemasaran yang canggih dan kekinian, Baitul Maal Hidayatullah mempunyai satu divisi khusus yang menangani ini yakni divisi komunikasi pemasaran (biasa disebut dengan Divisi Markom atau *Marketing* Komunikasi) yang memiliki fungsi kehumasan lembaga atau *public relations*, membangun *branding* lembaga melalui kampanye-kampanye yang kreatif, menyiapkan perangkat atau *marketing tools* program sesuatu kebutuhan, dan mengedukasi masyarakat mengenai ZISWAF.

Aktivitas yang dilakukan divisi markom senantiasa berkaitan dengan komunikasi dan sosialisasi program ZISWAF di masyarakat dengan membuat media promosi dan media-media iklan yang kreatif. Hal ini sebagaimana pernyataan dari Rohsyandi Santika, Manajer Markom BMH Jatim:

“Kami divisi markom bila dilihat dari aktivitas yang kami lakukan tidak seratus persen menghimpun dana dari masyarakat melainkan kami juga melakukan fungsi-fungsi lainnya seperti kehumasan, tim kreatif, negosiator,

¹⁹²Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.40.

termasuk menyiapkan perangkat pemasaran yang akan digunakan oleh divisi penghimpunan. Tugas kami adalah agar masyarakat mengenal BMH sebagai LAZNAS resmi dan profesional beserta program-programnya. Selain itu kami juga berperan menciptakan citra yang baik bagi BMH sebagai lembaga zakat terpercaya sehingga masyarakat tergerak untuk berkontribusi dalam program-program yang ditawarkan oleh BMH. Untuk jangka pendek kami punya program bulanan yang biasa dilaporkan rutin dan insidental baik penghimpunan dan publikasi program wakaf tunai dakwah dan pendidikan. Program jangka panjang kami nantinya bisa mempublikasikan wakaf tunai produktif di bidang ekonomi.”¹⁹³

Bagi para nazhir tim penghimpunan dana wakaf tunai di BMH Perwakilan Jatim, media-media atau *marketing tools* yang dimiliki akan memudahkan kerja tim *fundraising* dan *marketing* di lapangan serta memudahkan penyampaian program-program kerja BMH Perwakilan Jatim. Sebagaimana penjelasan Erwin Rubiyantoro, staf Markom BMH Jatim:

“Aktivitas pemasaran yang dilakukan markom antara lain dengan menyediakan dan mengadakan media komunikasi yang terpadu berbasis multimedia dan *devices* serta mempublikasikan kepada khalayak ramai guna keperluan dan kepentingan kesuksesan target dan program-program yang telah dirancang untuk mewujudkan kemanfaatan bagi umat.”¹⁹⁴

Beberapa hal yang menyangkut media-media promosi dan iklan yang digunakan, markom BMH senantiasa berupaya untuk membuat beberapa strategi khusus yang dijelaskan oleh Slamet, di bawah ini:

“Divisi markom memiliki strategi yang dilakukan sebagai upaya mengkomunikasikan program-program ke masyarakat dengan mendesain

¹⁹³Hasil wawancara dengan Pak Rohsyandi Santika pada tanggal 28 Oktober 2016, pukul 09.52.

¹⁹⁴Hasil wawancara dengan Pak Erwin Rubiyantoro pada tanggal 28 Oktober 2016, pukul 10.30.

program pendayagunaan dan layanan dalam bentuk komunikasi tertulis maupun visual yang menarik. Hal ini dilakukan agar memudahkan sampainya program BMH Jatim ke donatur atau juga calon donatur (termasuk waqif di dalamnya).

Walaupun memiliki strategi khusus akan tetapi markom lebih menasar pada perannya sebagai humas, *branding* program dan lembaga sekaligus sebagai desainer program-program yang menarik menggunakan media penghimpunan dengan mempublikasikan nomor rekening dan alamat kantor.”¹⁹⁵

Berdasarkan pengamatan penulis melihat kelengkapan media selain dari keterangan dalam wawancara, perangkat media promosi dan iklan untuk sosialisasi program wakaf tunai, beberapa media lainnya yang biasa digunakan oleh BMH Perwakilan Jatim antara lain¹⁹⁶:

- 1) Media cetak atau media yang biasa digunakan untuk kampanye (*campaign*) berupa media luar ruang yang dipasang di bahu-bahu jalan, seperti spanduk, baliho, videotron dengan desain dan tampilan visual yang menarik.
- 2) Perangkat *tools marketing* seperti *flyer*, *brochure*, proposal program, majalah BMH, atau buletin.
- 3) Media sosial seperti *Facebook*, *twitter*, *instagram*, *WhatsApp*, *BBM* (*Blackberry Messenger*), *Line*, *SMS Centre*, *blog*, dan *e-mail*.
- 4) Promosi *off air* seperti pelaksanaan *event-event* tertentu misalnya *talkshow* dan aktivitas *open table*.
- 5) Iklan-iklan di media cetak dan media komunikasi lain seperti radio (Program *On Air* bersama BMH Perwakilan Jatim dan BMH UP Malang).

Dalam wawancara yang penulis lakukan dengan Anwaru Mustofa, staf Markom BMH Perwakilan Jatim juga menegaskan tentang media promosi yang biasa dilakukan:

¹⁹⁵Hasil wawancara dengan Pak Slamet tanggal 28 Oktober 2016, pukul 09.52.

¹⁹⁶Hasil wawancara dengan Pak Rohsyandi Santika pada tanggal 28 Oktober 2016, pukul 09.55 dan 10.15.

“Media yang biasa digunakan adalah buletin rutin, media sosial dari BMH sendiri dan juga bisa melalui spanduk, baliho, yang biasa kami sampaikan saat ada kajian perkantoran atau kajian perumahan yang diadakan BMH Jatim di komunitas ibu-ibu pengajian. Jadi sebelum atau sesudah kajian dimulai bisa diberikan waktu sebentar untuk kami mempresentasikan program-program BMH. Disamping itu kami juga memiliki iklan di media cetak lainnya.”¹⁹⁷

Penjelasan yang diberikan oleh Eko Muliensyah juga menegaskan tentang media promosi yang dimiliki BMH Jatim:

“Untuk wakaf tunai promosi yang dilakukan biasanya dalam bentuk proposal, buletin atau liputan-liputan wakaf yang dimaksimalkan karena tujuan utama BMH bukan hanya promosi melainkan mengedukasi. Kita menyampaikan ke masyarakat lewat apa saja baik media sosial, buku, proposal termasuk promosi lewat radio. Banyak orang yang menanyakan apakah tidak mahal bila kita promosi lewat radio? Padahal Alhamdulillah kita ini melakukannya juga dengan upaya lobi-lobi sehingga diberikan diskon, diberikan harga murah.... Prinsipnya apapun media itu apabila masih dalam koridor halal ya kita lakukan termasuk spanduk. Di kota Malang spanduk-spanduk yang beredar dimaksimalkan karena masyarakat Malang mayoritas memang lebih senang di jalan berbeda dengan di Surabaya. Di jalan sudah stress dengan kemacetan, kepanasan atau apa sehingga lebih nyaman bila membaca iklan di dalam ruangan. Untuk Surabaya sendiri spanduk tetap dipakai walaupun tidak terlalu banyak. Selain itu kita juga pakai media online seperti WA atau BBM dengan *broadcast-broadcast*.”¹⁹⁸

Dalam hal penggunaan spanduk sebagai salah satu media promosi, Surabaya bukanlah kota utama untuk penyebaran ini karena kemacetan yang

¹⁹⁷Hasil wawancara dengan Pak Anwaru Mustofa pada tanggal 28 Oktober 2016, pukul 10.35.

¹⁹⁸Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliensyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.25.

begitu mudah ditemui di sudut-sudut kota sehingga menjadi kurang efektif bagi masyarakat kota Surabaya untuk mengetahui LAZNAS BMH dan program yang diusungnya.

Kedua strategi *fundraising* wakaf tunai sebagaimana telah dijelaskan di atas berkaitan erat dengan penguatan citra positif BMH Perwakilan Jatim dan program wakaf tunai yang diusung. Hal ini ditindaklanjuti oleh divisi marketing komunikasi melalui media videotron untuk melaporkan perkembangan-perkembangan program wakaf tunai (PP Tahfizh atau Agro Dakwah). Tidak lupa ditunjang pula dengan *progress report* pendanaan dan kebutuhan program wakaf tunai melalui proposal-proposal yang BMH miliki dengan tampilan yang menarik, jelas, dan terperinci.

2. Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai BMH Jatim Berdasarkan Kearifan Lokal

Salah satu garis besar temuan penelitian pada bab empat penulis menjelaskan bahwasanya strategi penghimpunan dana yang dimiliki BMH Jatim melihat pada **kearifan-kearifan lokal** yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi masyarakat kota Surabaya.

LAZNAS BMH pusat tidak pernah menerapkan secara baku satu strategi khusus terkait strategi penghimpunan dana wakaf tunai. BMH pusat memberikan kebebasan untuk menggunakan strategi penghimpunan yang bisa disesuaikan dengan situasi dan kondisi masyarakat di wilayah kantor perwakilan atau unit penghimpunan yang ada. Hal inilah yang justru melahirkan kreativitas dalam penerapan strategi dan memberikan tantangan tersendiri bagi setiap cabang dan kantor-kantor perwakilan BMH di wilayah provinsi dan memotivasi staf BMH untuk berprestasi dan membanggakan lembaga. Sebagaimana dijelaskan oleh M. Yasin berikut:

“..... *Marketing* itu sebenarnya apa? Ya itu tadi, ada sesuatu yang memang harus diperjuangkan di *marketing* itu. Kenapa? Karena di BMH ini karir awal memang di *marketing*. Nah itu adalah tantangan buat kita. Amil ini, untuk

nanti. Titik awalnya meningkatkan karirnya di sini. Jikalau amil itu sungguh-sungguh dan punya prestasi akan dinaikkan amanahnya.”¹⁹⁹

Dari penjelasan di atas BMH Perwakilan Jatim menerapkan kearifan-kearifan lokal dalam strategi penghimpunan dana wakaf yakni saat proaktif bersosialisasi di lapangan atau saat berinteraksi langsung dengan masyarakat kota Surabaya. Strategi penghimpunan yang dilakukan tim *fundraising* BMH Perwakilan Jatim pun menyesuaikan dengan karakter masyarakat kota Surabaya, antara lain:

1. Masyarakat kota Surabaya lebih menyukai mereka didatangi langsung oleh tim *marketing* atau *fundraising* untuk mengetahui maksud kedatangan, program yang ditawarkan (zakat, infaq, shadaqah), paket program wakaf tunai, dan lain-lain.
2. Tidak bertele-tele, langsung *to the point* untuk memperkenalkan diri dari lembaga mana, tujuan pertemuan, dan lain-lain. Mereka lebih menyukai unsur kepraktisan.
3. Setelah berhasil *closing*, tata cara mendoakan cukup singkat dan tidak terlalu panjang (hanya pada intinya).

Hal ini dijelaskan oleh C.H.Rohman, Manajer Penghimpunan dan SDM:

“Dalam proses *fundraising*, BMH melakukannya berdasarkan **kearifan-kearifan lokal tergantung karakter dan kebiasaan di setiap wilayah**. Seperti contohnya di Kalimantan, Balikpapan. Di sana saat ada orang minta dijemput dana wakafnya atau zakat dan lain-lain maka di situ amil sekaligus mengobrol, berbincang-bincang bahkan mendoakan sedemikian rupa. Saat tidak ada budaya seperti itu mereka malah mempertanyakan. Berbeda lagi dengan di Surabaya di mana kultur masyarakatnya cukup sibuk maka budaya atau kebiasaan-kebiasaan pada saat pengambilan dana juga berbeda. Hanya didoakan ala kadarnya, didoakan dengan cukup pendek, sudah cukup. Bahkan ada pula donatur yang berjanji bertemu tetapi kita hanya diberikan waktu sejam saat istirahat kantor dengan perjanjian bertemu di satu tempat tertentu.

¹⁹⁹Hasil wawancara dengan Ustadz M.Yasin pada tanggal 21 Oktober 2016, pukul 15.37.

Saat kami ke sana dan bertemu, sudah berkumpul pula sekelompok orang lalu kami menyiapkan kuitansi, proposal, majalah dan semuanya untuk memudahkan mereka sekaligus meng*closingkan*.²⁰⁰

Unsur kepraktisan, fleksibilitas, dan terpaku pada waktu menjadi ciri khas tipikal masyarakat perkotaan, termasuk masyarakat kota Surabaya. Tidak hanya itu saja masyarakat perkotaan juga terkenal dengan kemajuan teknologi, ekonomi, dan pola pikir masyarakatnya. Sehingga BMH Perwakilan Jatim dalam menerapkan strategi *fundraising* tidak melepaskan diri dari kemajuan zaman yakni dengan menggunakan media-media sosial berteknologi dan kekinian sebagaimana telah penulis jelaskan terperinci dalam paragraf sebelumnya. Selain itu teknik dan tips bertemu dengan donatur juga harus diperhatikan. Hal ini ditegaskan oleh Achmad Kholik:

“Saat menjemput dana wakaf di lapangan, yang kami kedepankan adalah layanan. Maka ketepatan waktu sesuai jadwal yang diinginkan donatur untuk diambil dananya menjadi hal yang pertama dan utama.”²⁰¹

Kearifan lokal (*local wisdom*) dalam strategi penghimpunan dana tidaklah terpaku pada satu model strategi tertentu karena pada prinsipnya kearifan lokal merupakan kekayaan ragam budaya, kebiasaan, sifat, karakter, dan tingkah laku masyarakat yang mewarnai keanekaragaman suku bangsa di Indonesia. Oleh karena itu penerapan kearifan lokal pada strategi penghimpunan dana seperti yang BMH Jatim akan cenderung beradaptasi dan mengalami perubahan sehingga tidak sesuai bila jadi satu strategi khusus. Pengenalan karakter masyarakat pun harus dilakukan bertahun-tahun dalam proses yang cukup panjang.

²⁰⁰Hasil wawancara dengan Pak C.H. Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.39.

²⁰¹Hasil wawancara dengan Pak Achmad Kholik pada tanggal 26 Oktober 2016, pukul 09.06.

B. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai BMH Jatim: Sasaran Pokok Tiga Bidang Utama

Program-program yang ada di BMH Perwakilan Jatim mayoritas diantaranya merupakan program yang bergerak di tiga bidang utama yakni bidang dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, serta kesehatan. Tujuan akhir yang diharapkan adalah peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pemerataan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat yang semuanya berkaitan erat dengan ‘pemberdayaan masyarakat muslim’.

Pembangunan pondok pesantren melalui program wakaf tunai menjadi salah satu media pencapaian visi-misi BMH dan tujuan lembaga mengangkat derajat kaum lemah, dhuafa, dan miskin dengan pemberdayaan di tiga bidang utama. Misalnya pembangunan Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa Darul Hijrah I dan II atau pembangunan Pondok Pesantren Agro Dakwah sebagai program-program unggulan wakaf tunai.

Program ini tentunya tidak akan bisa direalisasikan tanpa adanya strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai dalam rangka memperkenalkan dan menarik masyarakat untuk ikut serta mensukseskan program. Hal ini dipaparkan oleh Eko Muliansyah:

“Setiap LAZNAS di Indonesia saat ini memang harus membuat program yang nyata. Oleh karena itu BMH membuat program. Walaupun pada dasarnya LAZNAS fokus utamanya pada dana zakat tetaplah diperlukan upaya sosialisasi ke masyarakat tentang pemberitahuan kebutuhan akan dana zakat, dana infaq, dana wakaf, hibah, dan sebagainya yang seluruhnya menjadi satu kesatuan dan bukan berkisar hanya pada satu titik program saja.”²⁰²

Oleh karena itu maka strategi *fundraising* wakaf tunai harus dibuat dengan tampilan yang menarik didukung dengan media berteknologi lainnya seperti media elektronik bahkan iklan-iklan (*advertisements*) berbayar yang bermanfaat menjadi alat bantu mensosialisasikan dan memperkenalkan program-program

²⁰²Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliansyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.10.

kemanfaatan di bidang dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, dan kesehatan ini tanpa terbatas pada segmen atau target tertentu. Selama penulis melakukan observasi terlihat bahwa BMH Jatim ingin merangkul semua lapisan masyarakat muslim yang mampu untuk berkontribusi dalam program. Tentu saja dengan *benefit/keuntungan* yang ditawarkan meraih pahala dan kebaikan dari Allah Swt.

Berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat di tiga bidang utama yang menjadi sasaran BMH Perwakilan Jatim maka akan penulis jabarkan sebagai berikut²⁰³:

a. **Bidang dakwah dan pendidikan** melalui program wakaf tunai pembangunan Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa.

Program wakaf tunai ini sejak awal diusung memang dialokasikan untuk pembangunan Pondok Pesantren Tahfizh dan Dhu'afa Darul Hijrah. Sebagaimana dijelaskan oleh Eko Muliansyah:

“Secara resmi BMH berdiri tahun 2001 dan program wakaf itu sendiri sebenarnya sudah ada sejak Pesantren Hidayatullah dibangun lewat tanah wakaf. Saat itu masih belum ada (wakaf tunai). Upaya lembaga BMH memang ingin membangun pesantren dan bilamana pesantren sudah mampu berdakwah di lingkungan kemudian fokusnya akan beralih ke bidang-bidang sosial. Pengembangan bidang sosial karena pesantren membutuhkan dana untuk membangun dan berkembang. Hal inilah yang terus dikembangkan BMH dan kita selalu istiqomah untuk terus mempertahankan program dakwah, program pemberdayaan.”²⁰⁴

Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa Darul Hijrah ini berada di wilayah Jawa Timur sehingga untuk pengembangan dan pemberdayaannya berada langsung di bawah tanggung jawab BMH Perwakilan Jawa Timur. Lokasi Pondok Pesantren Darul Hijrah I terletak di kota Surabaya tidak jauh dari lokasi kantor BMH Perwakilan Jatim sedangkan lokasi Pondok Pesantren Darul Hijrah II

²⁰³*Proposal Pembangunan Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhu'afa Baitul Maal Hidayatullah Jatim*, 2016, hlm. 6-9.

²⁰⁴Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliansyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.08.

berada di area Taman Dayu, Desa Ketan Ireng, Kecamatan Prigen Kabupaten Pasuruan Jawa Timur.

Latar belakang lahirnya Pondok Pesantren Tahfizh karena masih tingginya angka kemiskinan dan masih minimnya lembaga pendidikan berkualitas yang tersedia khusus bagi keluarga miskin dengan sistem *Boarding School* (berasrama). Terobosan ini dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan sumber daya manusia yang berkelanjutan tidak hanya di tingkat pendidikan dasar namun hingga pendidikan atas dan perguruan tinggi. Lalu BMH menghadirkan program wakaf tunai Pesantren Tahfizh ini dengan sistem *Integrated Boarding School* mulai lanjutan tingkat atas yang didedikasikan untuk anak-anak keluarga miskin di Indonesia.

Pembangunan pondok Darul Hijrah II terdiri dari masjid, gedung pendidikan, ruang kantor, perpustakaan, asrama putra, rumah pengasuh, *guest house*, dan ruang vital lainnya. Darul Hijrah II ini dibangun di lokasi dengan luas tanah 4 Hektar disertai dengan gedung pendidikan yang bisa menampung santri sejumlah 1800 orang dari tingkat SMP hingga SMA.

Tujuan dibangunnya pondok pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa Darul Hijrah ini adalah:

- Memecahkan solusi kemiskinan melalui jalur pendidikan yang berjenjang dan berkelanjutan.
- Menyediakan lokasi yang sesuai dan kondusif untuk aktivitas santri menghafal Alquran dengan sistem *integrated boarding school* tingkat atas/SMA.
- Membentuk karakter siswa yang memiliki keseimbangan mental, spiritual, dan psikomotorik yang baik.
- Menunjukkan kesungguhan dan totalitas lembaga Hidayatullah bersama BMH melalui pesantren Tahfiz dalam mengemban misi dakwah Islam serta melahirkan generasi Islam yang *rabbani*.

Adapun visi dan misi Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa yakni “Mencetak kader pemimpin yang hafizh dan faham sunnah” sedangkan misi pondok adalah: 1) membangun potensi dasar (fitrah) anak didik berdasarkan Alquran dan as-sunnah, 2) memandu anak didik untuk menghafal Alquran, 3)

memberikan bekal dasar bahasa, *ulumuddin*, dan Iptek, 4) men-*tarbiyah* anak didik untuk mengamalkan Islam dalam kehidupan sehari-hari, dan 5) memberikan latihan kepemimpinan, manajemen, serta *life skill*.

Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa ini menjadi wujud kepedulian masyarakat muslim untuk membantu meningkatkan kualitas sumber daya insan masa depan yang berkelanjutan dengan konsep menyebar dan berjenjang mulai dari tingkat menengah hingga perguruan tinggi. BMH akan memberikan kemudahan akses dan kesempatan kepada setiap anak di belahan Indonesia untuk bergabung. C.H.Rohman menjelaskan:

“.... untuk program-program BMH sendiri tidak ada unsur bisnisnya. Itu yang penting juga kita sampaikan ke masyarakat karena ada juga lembaga sejenis yang meskipun bahasanya adalah murni tanpa bisnis, tetapi pasti ada muatan bisnisnya. Kalau kita ndak ada sama sekali, kalau ada program ya sudah program. Selesai. Ini pesantren untuk siapa? Untuk masyarakat semuanya. Siapapun yang ingin mendaftarkan anaknya masuk di seleksi itu silakan.. tidak hanya dari sini (Surabaya) tapi dari mana saja. Dari Papua ada dan sebagainya... yang penting masuk kriteria. Diseleksi juga masuk dengan standarnya itu, ya monggo bisa masuk.. masuk untuk menjadi santrinya.”²⁰⁵

Peneliti melakukan observasi dengan meninjau lokasi Pondok Pesantren Darul Hijrah I yang tempatnya berdekatan dengan lokasi kantor BMH Jatim. Lalu berkenalan dengan ustadzah pembimbing sekaligus melihat kondisi sekelompok santri yang memang sedang beristirahat di luar pondok sambil *muroja'ah* hafalan-hafalan mereka. Sebagian diantara mereka sedang berada di lantai dua. Kondisi pondok terdiri atas empat lantai dengan cat tembok putih. Suasana di dalam tampak apik dan bersih. Seluruh santri berjenis kelamin laki-laki dan mereka dibiasakan untuk pandai memanfaatkan waktu kapanpun dan dimanapun untuk senantiasa *muroja'ah* atau menambah hafalan.

²⁰⁵Hasil wawancara dengan Pak C.H.Rohman pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.40.

Hal ini menunjukkan sistem pendidikan di dalam pondok melatih kedisiplinan dan tanggung jawab para santri. Atau dengan kata lain hal ini merupakan bagian dari usaha dan komitmen BMH untuk meningkatkan kualitas sumber daya calon-calon penerus bangsa ini di masa depan.

b. Bidang dakwah keagamaan dan sosial-ekonomi melalui program wakaf tunai Pesantren Agro Dakwah Muallaf Senduro Jawa Timur

Masih berfokus pada bidang dakwah dan pendidikan, BMH Jatim juga memiliki program wakaf tunai Pesantren Agro Dakwah sebagai wujud dari pengembangan program Dai Tangguh BMH. Saat ini program tersebut telah ditindak lanjuti dengan pembangunan pondok khusus *mu'allaf* di daerah Senduro, Jawa Timur. Kehadiran pesantren diharapkan memiliki fungsi penting sebagai pusat dakwah, pusat pendidikan, serta pusat kekuatan ekonomi masyarakat Tengger untuk meningkatkan kesejahteraan dengan berbasis masjid dan pesantren. Awal mula pendirian Pesantren Agro Dakwah ditandai dengan peletakan batu pertama pembangunan pondok sekaligus dengan peresmian Masjid Baiturrohmah Hidayatullah, masjid tertinggi ke dua se-Pulau Jawa oleh bapak Wakil Bupati Lumajang Drs. H. As'at, M.Ag pada tanggal 27 April 2014. Pendirian Masjid Baiturrohmah ini pun atas bantuan salah seorang waqif BMH Jatim yang sangat peduli dengan kondisi para muallaf di sana.

Berdasarkan data dari Kanwil Kementerian Agama Jawa Timur pada tahun 2014 diketahui dari 4.877 warga desa Argosari Senduro ada sebanyak 1.818 orang muslim dan sebagian besar muallaf. Jumlah muallaf ini selalu meningkat setiap tahunnya. Mendesaknya pembinaan muallaf yang cukup banyak dan terbatasnya tenaga dai mengilhami BMH Perwakilan Jatim dan BMH UP Malang untuk mewujudkan pembangunan Pesantren Agro Dakwah ini dengan tujuan utama:

- Membentengi dan membina aqidah para muallaf
- Membangun kekuatan ekonomi para muallaf khususnya dengan pola dakwah, pengelolaan pertanian, peternakan, dan agrobisnis yang dikembangkan secara terpadu
- Masih banyaknya muallaf yang memiliki ternak babi. Program ini juga sekaligus untuk mengonversi ternak babi ke ternak kambing.

Sedangkan pemberdayaan lainnya di bidang sosial-ekonomi seperti yang menjadi tujuan utama Agro Dakwah dibangun adalah dengan membantu meningkatkan kehidupan ekonomi muallaf Tengger dengan melepaskan diri dari cengkeraman para tengkulak yang prakteknya sudah mendarah daging. Salah satu contoh dengan memberikan edukasi kepada penduduk tentang ternak yang mereka miliki berupa ternak babi yang tidak hanya menjadi sumber pangan melainkan juga diperjualbelikan. Melalui bimbingan para dai serta pendampingan intensif yang diberikan BMH, ternak babi ini kemudian dikonversi menjadi ternak kambing. Sehingga dengan peralihan kepada ternak kambing, sumber pencaharian tambahan mereka tidak terabaikan begitu saja karena mereka bisa memperoleh dua keuntungan sekaligus yakni memperoleh sumber protein hewani dari daging dan gizi tambahan dari susu yang dihasilkan.

Observasi peneliti terhadap pondok Agro Dakwah ini hanya dilakukan via tayangan videotron saja. Lokasi pondok pesantren yang cukup jauh di wilayah Tengger Bromo dengan akses transportasi yang hanya bisa dijangkau dengan mobil *jeep* tidak memungkinkan untuk melihat langsung kondisi pondok di sana.

Penjelasan tambahan yang dipaparkan pak Darmadji staf resepsionis BMH Jatim dan Ustadz M.Yasin selaku Koordinator Kotak Amal, perkembangan pembangunan pondok Agro Dakwah sudah masuk ke tahapan pendirian tembok-tembok kelas ditambah dengan aktivitas para dai yang sedang berdakwah di sana. Selain itu ada tayangan tentang pengelolaan lahan pertanian yang dilakukan para petani (muallaf) dengan kondisi tanah yang subur dan hasil yang melimpah. Ada pula tayangan aktivitas konversi hewan babi ke kambing sebagaimana dijelaskan oleh M.Yasin:

“Ini namanya Agro Dakwah yang kami kembangkan di Tengger. Kalau sudah pernah ke sana? Hmm.. subhanallah rasanya, dingin sejuk asri. Kalau yang ini masjidnya nah itu juga sudah kami bangun kalau gak salah 2014... (terdiam sesaat) video memperlihatkan ternak babi.. nah kalau ini babi, mereka banyak punya ini di sana terus kami bantu ganti dengan kambing.”²⁰⁶

²⁰⁶Penjelasan tambahan yang diberikan Ustadz M.Yasin pada tanggal 21 Oktober 2016, pukul 16.21.

c. **Bidang kesehatan** melalui program wakaf tunai Ambulans

Di bidang kesehatan, BMH Jatim memiliki program wakaf tunai Ambulans. Program ini dikembangkan kembali mulai tahun 2015 kemarin dengan *me-launching* program layanan ambulans gratis untuk membantu masyarakat umum dan dhuafa yang membutuhkan. Jumlah ambulans yang dikeluarkan sebanyak 22 unit yang terdiri dari: Jawa Timur sebanyak 15 unit, Daerah Istimewa Yogyakarta sebanyak 1 unit, Jawa Tengah sebanyak 1 unit, Jawa Barat sebanyak 1 unit, Sulawesi Barat sebanyak 1 unit, Sulawesi Selatan sebanyak 1 unit, Kalimantan Timur sebanyak 1 unit, dan DKI Jakarta sebanyak 1 unit.

Pengadaan wakaf tunai mobil ambulans bertujuan untuk memberikan pelayanan gratis terhadap kaum lemah dan dhuafa yang bersifat *emergency* atau darurat 24 jam dalam keadaan yang mendesak seperti:

- Mengantar orang sakit.
- Melakukan pengantaran jenazah.
- Kegiatan sidak (inspeksi mendadak) kampung-kampung binaan BMH dengan memberikan pelayanan pengobatan gratis untuk masyarakat dhuafa.
- Bermanfaat pula dalam hal penguatan aktivitas dai melakukan ekspansi dakwah di daerah-daerah rintisan di pelosok pedalaman.

Bagi para waqif individu atau kelompok yang ingin berkontribusi dalam program wakaf tunai ambulans dapat menghubungi BMH langsung dengan niat akad awal mengikuti program wakaf ini. Nilai nominal donasi bisa disesuaikan dengan harga kendaraan atau kurang dari itu. BMH Jatim juga dapat membantu menjualkan aset-aset fisik pribadi waqif dimana hasil penjualan dialokasikan untuk membeli ambulans atau kendaraan operasional dakwah BMH lainnya. Penjelasan yang diberikan oleh Eko Muliansyah:

“... BMH mengikuti akad yang diniatkan waqif. Jika wakafnya itu sudah diniatkan untuk salah satu program misal untuk wakaf tahfizh maka dana disalurkan untuk pesantren. Kalau ingin wakaf ambulans maka disalurkan untuk ambulans. Kalau mau buat armada dakwah saat BMH ada momen belanja kendaraan untuk dai maka saat itu dana digunakan atau bila niat untuk

masjid atau ada donatur yang ingin dananya untuk umum maka digunakan untuk umum. Akan tetapi bila ia memperuntukkan dananya untuk masjid Ar Rohmah ya dananya disalurkan langsung ke Malang sebagai waqif. Maka pengelolaannya tidak keluar ke pusat sebab akan disalurkan langsung kepada program-program dimana donatur (waqif) berniat tadi.”²⁰⁷

Bila diperlihatkan dalam tabel mengenai bentuk-bentuk pemberdayaan masyarakat melalui program wakaf tunai BMH Jatim akan terlihat di bawah ini:

Tabel 5.2. Pemberdayaan Masyarakat dengan Wakaf Tunai BMH Jatim

No.	Sasaran bidang	Program	Tujuan Pemberdayaan	Target Penerima
1	Dakwah dan pendidikan	Wakaf Tunai Pondok Tahfiz Darul Hijrah	<ul style="list-style-type: none"> • Memecahkan solusi kemiskinan melalui jalur pendidikan yang berjenjang dan berkelanjutan. • Membentuk karakter siswa yang memiliki keseimbangan mental, spiritual, dan psikomotorik yang baik. • Menunjukkan kesungguhan dan totalitas lembaga Hidayatullah melalui pesantren Tahfiz dalam mengemban misi dakwah Islam serta melahirkan generasi Islam yang rabbani. 	Yatim atau dhuafa yang lulus tes kemampuan dan memiliki beberapa juz hafalan Quran
2	Dakwah	Wakaf Tunai	• Membentengi dan	Sebanyak 1.818

²⁰⁷Hasil wawancara dengan Pak Eko Muliandyah pada tanggal 14 Oktober 2016, pukul 14.18.

	keagamaan dan sosial ekonomi	Pesantren Agro Dakwah Tengger	<p>membina aqidah para muallaf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membangun kekuatan ekonomi para muallaf khususnya dengan pola dakwah, pengelolaan pertanian, peternakan, dan agrobisnis yang dikembangkan secara terpadu • Masih banyaknya muallaf yang memiliki ternak babi. Program ini juga sekaligus untuk mengonversi ternak babi ke ternak kambing. 	orang muslim muallaf Senduro yang semakin meningkat jumlahnya dari tahun ke tahun
3	Kesehatan	Wakaf Tunai Ambulans	<p>Memberikan pelayanan gratis terhadap kaum lemah dan dhuafa yang bersifat <i>emergency</i>/darurat 24 jam dalam keadaan mendesak seperti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengantar orang sakit. • Melakukan pengantaran jenazah. • Kegiatan sidak (inspeksi mendadak) kampung-kampung binaan BMH dengan memberikan pelayanan pengobatan 	Seluruh lapisan masyarakat terutama kaum dhuafa

			<p>gratis untuk masyarakat dhuafa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bermanfaat pula dalam hal penguatan aktivitas dai melakukan ekspansi dakwah di daerah-daerah rintisan di pelosok pedalaman. 	
--	--	--	--	--



BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian mengenai ‘Telaah Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur), peneliti mencoba menelaah dan mendeskripsikan strategi-strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai serta kontribusi dari penerapan strategi penghimpunan dana wakaf untuk menarik waqif dalam rangka mewujudkan pemberdayaan masyarakat. Maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai BMH Jatim dilakukan dengan dua cara yakni a) proaktif melakukan sosialisasi di lapangan dan, b) menggunakan media promosi dan iklan melalui divisi *marketing* komunikasi BMH Jatim.
2. Strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai BMH Jatim menerapkan kearifan-kearifan lokal (*local wisdom*) yang dimiliki oleh masyarakat kota Surabaya baik dalam hal pelayanan, penjemputan dana wakaf, dan beberapa teknik yang menyesuaikan dengan karakter masyarakat.
3. Berkaitan dengan upaya mewujudkan pemberdayaan masyarakat melalui program wakaf tunai yang diusung, BMH Jatim terfokus pada tiga bidang sasaran antara lain dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, dan kesehatan melalui wakaf tunai pembangunan pondok Tahfizh Yatim dan Dhuafa Darul Hijrah, pembangunan Pondok Pesantren Muallaf Agro Dakwah Tengger, dan wakaf tunai ambulans.
4. Daya tarik terbesar dari para waqif BMH Jatim terletak pada pengembangan pondok pesantren Tahfizhul Quran Darul Hijrah. Total sumber dana yang diperoleh BMH Jatim untuk wakaf sebesar Rp. 4.006.767.557 (periode Mei-Juli 2016) sedangkan alokasi penggunaan dana untuk pengembangan pesantren Tahfizhul Quran sendiri sebesar Rp. 2.210.688.925. Dalam laporan keuangan

tahunan BMH periode 2014-2015 sendiri pun memperlihatkan perolehan dana wakaf yang cukup besar dari masyarakat.

B. Saran-saran

Ada beberapa hal berkaitan dengan saran-saran yang penulis berikan kepada pihak-pihak terkait:

- 1) Bagi lembaga BMH Perwakilan Jatim. Bahwasanya strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang dimiliki BMH Jatim tidak memiliki perbedaan dengan strategi penghimpunan lembaga amil zakat lainnya bahkan strategi ini bukanlah suatu hal yang spesifik yang bisa memberikan perbedaan berarti dalam rangka menjaring waqif serta mensosialisasikan program wakaf kepada masyarakat.
- 2) Bagi lembaga-lembaga wakaf sejenis. Banyak lembaga amil zakat dan wakaf yang tersebar luas di masyarakat mengusung pemberdayaan wakaf tunai di bidang dakwah dan pendidikan seperti Lembaga Wakaf Universitas Islam Indonesia, Lembaga Wakaf Pondok Modern Darussalam Gontor bahkan LAZNAS BMH sendiri tanpa menyeimbangkan dengan pemberdayaan di bidang sosial ekonomi. Padahal bila lembaga-lembaga ini mampu memanfaatkan pemberdayaan secara maksimal khususnya melalui program wakaf tunai produktif di bidang ekonomi akan membantu menciptakan peluang-peluang untuk kemaslahatan umat dan tak tertutup kemungkinan membantu mengatasi problem utama di negara ini salah satunya masalah kemiskinan dan banyaknya pengangguran. Banyak negara lain yang telah mampu memberdayakan program wakaf tunai produktif di bidang ekonomi dan banyak peluang positif yang bisa dihasilkan.
- 3) Bagi pemerintah. Perlunya peran serta pemerintah dalam membantu meningkatkan sosialisasi program wakaf tunai produktif yang lebih aktif dengan dukungan moril dan materiil. Salah satunya antara lain dengan meningkatkan peran dan fungsi Badan Wakaf Indonesia (BWI) bukan hanya sebagai lembaga pengawas saja melainkan juga sebagai lembaga penentu kebijakan yang membantu kerja lembaga-lembaga wakaf resmi negara.

- 4) Bagi praktisi dan para peneliti. Perlu adanya perhatian terhadap nazhir berkaitan dengan fiqh wakaf agar sejalan dengan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) yang lembaga wakaf miliki serta program-program pemberdayaan yang dilakukan. Wakaf tunai tidak sama dengan infaq shadaqah karena ada unsur tertahannya harta pewaqif di dalamnya untuk bisa dimanfaatkan bagi kemaslahatan umat. Masih ada beberapa kelemahan yang dimiliki lembaga wakaf terkait ini.

Penulis menyadari sebagai manusia tak terlepas dari khilaf dan kesalahan terutama selama penelitian ini dilakukan. Kritik membangun sangat penulis harapkan dari para pembaca dan mereka yang tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam mengenai penghimpunan dan pemberdayaan dana wakaf tunai produktif di Indonesia. Tidak ada gading yang tak retak. Beberapa kelemahan dalam penelitian ini setidaknya bisa menjadi celah timbulnya ide-ide segar yang baru mengenai strategi penghimpunan dana (*fundraising*).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur, Ruslan dan Isnayati Nur, "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Optimalisasi Pengelolaan Wakaf Tunai (Studi Kasus pada LAZ Baitul Mal Hidayatullah dan Yatim Mandiri Cabang Lampung)", *Inferensi Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol. 7, No. 2 (Desember, 2013), diakses pada tanggal 10/03/2015.
- Abdullah Al-Kabisi, Muhammad Abid. 2004. *Hukum Wakaf Kajian Kontemporer Pertama dan Terlengkap Tentang Fungsi dan Pengelolaan Wakaf serta Penyelesaian Atas Sengketa Wakaf*. Depok: IIMaN Press.
- Abdullah, Boedi dan Beni Ahmad Sabeni. 2014. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Addiarrahman. 2013. *Mengindonesiakan Ekonomi Islam Formulasi Kearifan Lokal Untuk Pengembangan Ekonomi Umat*. Yogyakarta: Penerbit Ombak.
- Aji, Gunawan dan Millatina Hanifah, "Studi Kelayakan Wakaf Produktif (Studi Kasus Pada Blok Pertokoan Masjid Al-Fairus Pekalongan", *Jurnal Wahana Akademika*, Vol. 2, No. 1 (April 2015), diakses pada tanggal 02/05/2016.
- Al Arif, M Nur Rianto, 2010, "Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Wakaf Uang", *Jurnal Asy-Syir'ah*, Vol. 44, No. 2, diakses pada tanggal 08/03/2015.
- Al Arif, M Nur Rianto, "The Cash Waqf Multiplier Effect and The Influence to Poverty Alleviation Program", *Jurnal Asy-Syir'ah*, Vol. 46, No. 1 (Jan-Juni 2012), diakses pada tanggal 10/03/2015.
- Al Hadi, Abu Azam, "Upaya Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif bagi Kesejahteraan Umat", *Jurnal Islamica*, Vol. 4, No. 1 (September, 2009), diakses pada tanggal 09/03/2015.
- Ali, Mohammad Daud. 2006. *Sistem Ekonomi Islam Zakat Dan Wakaf*. Jakarta: UI-Press.
- Alqur'an dan Terjemah*. 2007. Madinah al-Munawwaroh: Mujamma' al Malik Fahd Li Thiba'at al Mush-Haf Asy-Syarif.
- Arif, Syafrudin, "Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam", *Jurnal Ekonomi Islam La Riba*, Vol. 4, No. 1 (Juli, 2010), diakses pada tanggal 02/05/2016.
- Arifin, Ali. 2009. *Seni Menjual Perspektif Bisnis, Ide-ide Penjualan, serta Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Athoillah. 2014. *Hukum Wakaf-Hukum Wakaf Benda Bergerak dan Tidak Bergerak dalam Fikih dan Peraturan Perundang-undangan di Indonesia*. Bandung: Yrama Widya.
- Badan Litbang dan Diklat Puslitbang Kehidupan Keagamaan. 2010. *Menelusuri Kearifan Lokal di Bumi Nusantara Melalui Dialog Pengembangan Wawasan Multikultural Antara Pemuka Agama Pusat dan Daerah di*

- Provinsi Maluku Utara, Papua dan Maluku*. Jakarta: Kementerian Agama RI.
- Bayinah, Ai Nur, 2012, "Exploring and Empowering Waqf Investment Toward an Acceleration of Economic Development in Indonesia", *Makalah*, disampaikan dalam *Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) XII Surabaya*, diakses pada tanggal 05/02/2015.
- Beik, Irfan Syauqi, 2003, "Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM", *Iqtishodia Jurnal Ekonomi Islam Republika*, <http://fem.ipb.ac.id/d/iqtishodia/2013/Iqtishodia%202013%2009.pdf>, (online), 19 September 2013, diakses pada tanggal 12/03/2016 pukul 22.57.
- Budiman, Achmad Arief, "Akuntabilitas Lembaga Pengelola Wakaf", *Walisongo*, Vol. 19, No. 1 (Mei, 2011), diakses pada tanggal 16/08/2016.
- Bungin, Burhan. 2015. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Candra, Hari dan Asmak Ab Rahman, "Waqf Investment: A Case Study of Dompot Dhuafa Republika", *Jurnal Syariah*, Vol. 18, No. 1 (2010), diakses pada 02/05/2016.
- Cantika Yuli, Sri Budi, "Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)", *Jurnal Ekonomika-Bisnis*, Vol. 6, No.1 (Januari 2015), diakses pada tanggal 15/06/2016.
- Chanifah, Nur, 2015, "Strategi Pengelolaan Wakaf Tunai Dalam Upaya Mewujudkan Kesejahteraan Umat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Malang)", *Prosiding Sosial, Ekonomi, dan Humaniora LPPM-UNISBA*, Vol. 5, No, 1, diakses pada tanggal 15/08/2016.
- Creswell, John. W. 2014. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Alih Bahasa Achmad Fawaid. Cet. 4. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Creswell, John. W. 2015. *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Alih Bahasa Ahmad Lintang Lazuardi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Definisi Pilot Project*, <http://kip.bppt.go.id/index.php/pilot-project/definisi-konsultasi>, (online) diakses tanggal 10/12/2016, pukul 06.51.
- Departemen Agama RI. 2007. *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*. Cet. 4. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam.
-
2007. *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategis di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI.
-
2013. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI.

- Djalaludin, Ahmad dan Maisyaroh, “Manajemen Dana Wakaf Tunai untuk Pengembangan Lembaga Pendidikan Islam (Studi pada BMH Cabang Malang)”, *Jurnal El-Dinar*, Vol. 1, No. 2 (Juli, 2013), diakses pada tanggal 20/12/2015.
- Djunaidi, Ahmad dan Thobieb Al-Asyhar. 2007. *Menuju Era Wakaf Produktif*. Cet. 4. Depok: Mumtaz Publishing.
- Djunaidi, Ahmad. 2007. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Zakat Kemenag RI.
- Donna, Duddy Roesmara, “Penerapan Wakaf Tunai Pada Lembaga Keuangan Islam”, *Journal of Islamic Business and Economics*, Vol. 1, No. 1 (Desember, 2007), diakses pada tanggal 15/08/2015.
- Fanani, Muhyar. 2010. *Berwakaf Tak Harus Kaya Dinamika Pengelola Wakaf Uang di Indonesia*. Semarang: Walisongo Press.
- Fanani, Muhyar, “Pengelolaan Wakaf Tunai”, *Walisongo*, Vol. 1, No. 1, (Mei, 2011), diakses pada tanggal 15/08/2015.
- Fanani, Muhyar, 2011, “Wakaf Uang Untuk Kesejahteraan Umat”, *Makalah*, disampaikan dalam Studium Generale Wakaf Uang Untuk Kesejahteraan Umat di Fakultas Syariah IAIN Surakarta Solo, diakses pada tanggal 02/05/2016.
- Faradis, Jauhar dkk., “Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia”, *Jurnal Asy Syir’ah*, Vol. 49, No. 2 (Des., 2015), diakses pada tanggal 05/06/2016.
- Faradis, Jauhar, 2010, *Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Uang Tunai (Studi Kasus Badan Wakaf Uang Tunai Majelis Ulama Indonesia Yogyakarta)*. Tesis S-2 Program Pascasarjana Universitas Gajah Mada, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Fauzia, Ika Yunia dan Abdul Kadir Riyadi, 2014. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-syari’ah*. Cet. 1. Jakarta: Kencana.
- Firdaus, Doddy Afandi, 2011, *Pemanfaatan Wakaf Tunai Untuk Kebutuhan Hidup Keluarga Miskin di Dompot Dhuafa Bandung*. Tesis S-2 Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Furqon, Ahmad, “Analisis Praktek Perwakafan Uang Pada Lembaga Keuangan Syariah”, *Walisongo*, Vol. 11, No. 1 (Mei, 2011), diakses pada tanggal 16/08/2015.
- Furqon, Ahmad, 2014, *Kompetensi Nazhir Wakaf Berbasis Social Entrepreneur; (Studi Kasus Nazhir Wakaf Bisnis Center Pekalongan)*, Laporan Penelitian Individu dibiayai Anggaran DIPA IAIN Walisongo Semarang, <http://eprints.walisongo.ac.id/3848/1/Furqan-Penelitian%20LP2M%202014.pdf>, (online), diakses pada tanggal 02/09/2016.
- Ghufron, Aunur Rofiq, 2015, *Keutamaan Wakaf*, <http://almanhaj.or.id/content/3035/slash/0/keutamaan-waqaf/>, (online) diakses pada 30/12/2015 pukul 09.17.

- Hasan, Sudirman. 2011. *Wakaf Uang Perspektif Fiqih, Hukum Positif, dan Manajemen*. Malang: UIN-Maliki Press.
- Hasan, Sudirman. 2013. *Total Quality Management (TQM) untuk Wakaf*. Malang: UIN-Maliki Press.
- Hasanudin, “Strategi Fundraising Zakat dan Wakaf”, *Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*, Vol. 1, No. 1 (Mei, 2013), diakses pada tanggal 07/08/2016.
- Hasbullah, Hilmi, 2012, “Dinamika Pengelolaan Wakaf Uang (Studi Sosio-Legal Perilaku Pengelolaan Wakaf Uang Pasca Pemberlakuan UU No 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf)”, *Makalah*, disampaikan dalam *Conference Proceedings Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) XII Surabaya*, diakses pada tanggal 05/02/2015.
- Hermawan, Wawan, 2014, “Politik Hukum Wakaf di Indonesia”, *Ta’lim Jurnal Pendidikan Agama Islam*, Vol. 11, No. 2, diakses pada tanggal 07/08/2015.
- Hidayanto, Fajar, “Wakaf Tunai Produktif”, *Mukaddimah*, Vol. 15, No. 26 (Januari-Juni, 2009), diakses pada tanggal 05/02/2015.
- Huda, Miftahul. 2012. *Pengelolaan Wakaf dalam Prespektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy’ari Pondok Pesantren Tebu Ireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Sosial Al-Falah Surabaya)*. Jakarta: Kementerian Agama RI.
- _____. “Fundraising Wakaf Pesantren Tebuireng Jombang dan Gontor Ponorogo”, *Jurnal Penelitian Keislaman*, Vol. 6, No. 2 (Juni, 2010), diakses pada tanggal 08/05/2016.
- _____. 2011, “Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen Fundraising)”, *Jurnal Asy-Syir’ah*, Vol. 45, No. 1, diakses pada tanggal 08/05/2016.
- _____. “Model Manajemen Fundraising Wakaf”, *Jurnal Ahkam*, Vol. 13, No. 1 (Januari, 2013), diakses pada tanggal 08/05/2016.
- _____. “Manajemen Fundraising Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dalam Menggalang Wakaf”, *Justicia Islamica*, Vol. 11, No. 1 (Januari, 2014), diakses pada tanggal 08/05/2016.
- Huda, Nurul dkk. 2012. *Keuangan Publik Islami Pendekatan Teoretis dan Sejarah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- IA, Suparman, 2009, *Manajemen Fundraising dalam Penghimpunan Harta Wakaf*, <http://bwi.or.id/index.php/ar/publikasi/artikel/394-manajemen-fundraising-dalam-penghimpunan-harta-wakaf-bagian-1.html>, (online) diakses pada tanggal 01/07/2016 pukul 08.45.
- Ibrahim, Haslindar dkk., “Cash Waqf: An Innovative Instrument for Economic Development”, *International Review of Social Sciences and Humanities*, Vol. 6, No. 1 (2013), diakses pada tanggal 05/02/2015.

- Ikbar, Yanuar. 2012. *Metode Penelitian Sosial Kualitatif Panduan Membuat Tugas Akhir/Karya Ilmiah*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Iman, Nurul, 2012, *Wakaf dan Kemandirian Pendidikan (Studi Pengelolaan Wakaf di Pondok Modern Darussalam Gontor)*. Disertasi S-3. Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang (tidak dipublikasikan).
- Ismail, Magda A. Mohsin, 2012, “Waqf-shares: New Product to Finance Old Waqf Properties”, *Banks and Bank Systems Journal*, Vol. 7, No. 2, diakses pada tanggal 05/02/2015.
- K. Lubis, Suhrawardi dan Farid Wajdi. 2016. *Hukum Wakaf Tunai*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- K. Yin, Robert. 2014. *Studi Kasus Desain dan Metode*. Cet. 2. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Kamil, Sukron. 2016. *Ekonomi Islam, Kelembagaan, dan Konteks Keindonesiaan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Kartajaya, Hermawan dan Muhammad Syakir Sula. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka.
- Kasdi, Abdurrahman, “Pemberdayaan Wakaf Produktif Untuk Pengembangan Pendidikan”, *Edukasia Jurnal Penelitian Pendidikan Islam*, Vol. 11, No. 1 (Februari, 2016), diakses pada tanggal 11/05/2016.
- Khairani Z, Eddy, 2013, *Strategi Pengembangan Wakaf Produktif*, <http://relegiostudi.blogspot.co.id/2013/09/strategi-pengembangan-wakaf-produktif.html>, (online) diakses pada tanggal 25/07/2016 pukul 09.17.
- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Jilid 1 Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT Prenhallindo.
- Mannan, M.A. 2001. *Sertifikat Wakaf Tunai*. Jakarta: Ciber dan PKTTI-UI.
- Mannan, M.A dan Uswatun Hasanah. 2001. *Sertifikat Wakaf Tunai Sebuah Inovasi Instrumen Keuangan Islam*. Alih bahasa oleh Tjasmijanto dan Rozidyanti, Jakarta: CIBER dan PKTTI-UI.
- Masyita, Dian dkk., 2005, “A Dynamic Model for Cash Waqf management as One of The Alternative Instruments for The Poverty Alleviation in Indonesia”, *Makalah*, disampaikan pada *23rd International Conference of The System Dynamics Society Massachusetts Institute of Technology (MIT)*, Boston USA, diakses pada tanggal 05/02/2015.
- Medias, Fahmi, 2014, “Rekonstruksi Manajemen Dana Wakaf Pada Lembaga Wakaf di Indonesia”, *Cakrawala Jurnal Fakultas Agama Islam*, Vol. 9, No. 2, diakses pada tanggal 09/04/2016.
- Mohammad, Mohammad Tahir Sabit Haji, “Towards an Islamic Social (Waqf) Bank”, *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Vol. 9, No. 5 (Oktober, 2011), diakses pada tanggal 07/08/2015.

- Muflih, Hidayat, *Pengertian Fundraising*, <http://hidayatmuflih.blogspot.co.id/2014/03/pengertian-fundraising.html>, (online), diakses pada tanggal 4/05/2016, pukul 05.45.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mulia Berbagi Kemuliaan Hidup*. Edisi Mei 2016. Majalah BMH.
- Mulia Berbagi Kemuliaan Hidup*. Edisi Juli 2016. Majalah BMH.
- Mulia Berbagi Kemuliaan Hidup*. Edisi Agustus 2016. Majalah BMH.
- Mulia Berbagi Kemuliaan Hidup*. Edisi Oktober 2016. Majalah BMH.
- Mulia Berbagi Kemuliaan Hidup*. Edisi Desember 2016. Majalah BMH.
- Murni, Wahid. 2008. *Menulis Proposal dan Laporan Penelitian Lapangan, Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Malang: PPs UIN Malang.
- Muslichah, Siti, 2016, *Pengaturan dan Pelaksanaan Wakaf Tunai (Studi Kasus Pada Tabung Wakaf Indonesia Dompot Dhuafa Jakarta)*. Disertasi S-3. Program Pascasarjana Universitas Gajah Mada, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Muzayin, Jasmani, *Seluk Beluk Wakaf Tunai di Indonesia (Sebuah Kajian Yuridis dan Titik Singgunnya dengan Kewenangan Pengadilan Agama)*, <http://www.pa-rembang.go.id/berita-artikel/artikel-umum/9-artikel/103-seluk-beluk-wakaf-tunai.html>, (online) diakses pada tanggal 30/12/2015 pukul 08.57.
- Nasution, Mustafa Edwin, 2005, “Wakaf Tunai dan Sektor *Volunteer*: Strategi untuk Menyejahterakan Masyarakat dan Melepaskan Ketergantungan Utang Luar Negeri”, *Makalah*, disampaikan dalam Seminar Wakaf Tunai-Inovasi Finansial Islam: Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Sosial tanggal 10 November 2001. Jakarta: PKTTI-UI BI dan Kemenag RI.
- Nasution, Mustafa Edwin dan Uswatun Hasanah. 2005. *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam: Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Sosial*. Cet.1. Jakarta: PKTTI-UI.
- Nawawi, “Implementasi Wakaf Produktif di Indonesia Pasca Berlakunya UU No.41 Tahun 2004 Tentang Wakaf,” *Al-Tahrir*, Vol. 1, No. 2 (November, 2013), diakses pada tanggal 05/02/2016.
- Ngakan, Putu Oka dalam buku Andi M.Akhmar dan Syarifudin, *Penjelasan Tentang Kearifan lokal*, lilawatyy95.blogspot.co.id/2013/01/penjelasan-tentang-kearifan-lokal.html?m=1,(online), diakses tanggal 9/12/2016 pukul 21.20.
- Nurrachmi, Rininta, 2012, *The Implication of Cash Waqf in The Society*, MPRA Paper No. 44605, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/44605/>, (online), diakses pada tanggal 02/09/2016.
- Nuwairah, Nahed, “Pemberdayaan Ekonomi Umat Melalui Wakaf,” *Jurnal Kajian Islam*, Vol. 1, No. 1 (April, 2009), diakses pada tanggal 07/03/2015.

- Pambayun, Ellys Lestari. 2013. *One Stop Qualitative Research Methodology in Communication*. Jakarta: Lentera Ilmu Cendekia.
- PEBS-FEUI. 2011. *Indonesia Shari'ah Economic Outlook (ISEO) 2011*. Jakarta: LPFE-UI.
- Pengertian Kearifan Lokal Secara Umum*, <http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-kearifan-lokal-secara-umum/>, (online), diakses pada tanggal 9/12/2016, pukul 21.10.
- Peraturan Badan Wakaf Indonesia No 2 Tahun 2009 Pasal 3*, bwi.or.id/index.php/unduh.html, (online) diakses pada tanggal 12/09/2015, pukul 20.05.
- Praja, Juhaya S dan Mukhlisin Muzarie. 2009. *Pranata Ekonomi Islam Wakaf*. Cirebon: STAIC Press dan Pustaka Dinamika.
- Praja, Juhaya S. 2012. *Ekonomi Syariah*, Bandung: CV Pustaka Setia.
- Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah*, <http://waqaftunai.blogspot.co.id/p/profil-lembaga.html> (online), diakses pada tanggal 19/07/2016 pukul 22.08.
- Proposal Mari Mengukir Perubahan dengan Kepedulian*. 2016. BMH Perwakilan Jatim.
- Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Jakarta: Penerbit Teras.
- Rachmad, Deddy dan Fitrianto, 2008, "Peranan Wakaf Produktif Dalam Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat Muslim di Jakarta Selatan", *Makalah*, disampaikan dalam Seminar Nasional Industri dan Teknologi (SNIT) Bengkalis, diakses pada tanggal 05/02/2015.
- Rohayati, Mohd Isa, dkk., 2016, "Philanthropic Fundraising of Higher Education Institutions: A Review of the Malaysian and Australian Perspectives", *A review. Sustainability* **2016**, 8(6), 541; doi:[10.3390/su8060541](https://doi.org/10.3390/su8060541), (published June, 13), diakses pada tanggal 02/09/2016.
- Rosyidah, Umi, 2013, *Strategi Manajemen Fundraising Dalam Peningkatan Penghimpunan Wakaf Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung (YBWSA) Semarang*. Skripsi pada Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo, Semarang (tidak dipublikasikan).
- Rozalinda, 2010, "Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia: Studi Kasus Pada Tabung Wakaf Indonesia (TWI)". *Makalah*, disampaikan dalam *Annual Conference on Islamic Studies X* Banjarmasin, diakses pada tanggal 06/07/2015.
- _____. 2012, "Filantropi Islam di Indonesia: Studi Tentang Prospek Wakaf Uang dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat", *Makalah*, disampaikan dalam *Conference Proceedings Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) XII* Surabaya, diakses pada tanggal 05/02/2015.
- _____. "Manajemen Risiko Investasi Wakaf Uang," *Islamica*, Vol. 6, No. 2 (Maret, 2012), diakses pada tanggal 05/03/2016.
- _____. 2014. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Cet.1. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

- _____. 2015. *Manajemen Wakaf Produktif*. Cet.1. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Saadati, Nila, 2014, *Pengelolaan Wakaf Tunai dalam Mekanisme Pemberdayaan Ekonomi Pesantren*. Tesis S-2. Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Sabri, Fahrudin Ali, “Wakaf Uang (Sebuah Alternatif dalam Upaya Menyejahterakan Masyarakat)”, *Jurnal Al-Ahkam*, Vol. 8, No. 1, Juni 2013, diakses pada tanggal 08/06/2016.
- Sahroni, Oni dan Adiwarmarman A. Karim. 2015. *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam Sintesis Fikih dan Ekonomi*. Cet.1. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Sasrawan, Hedi, 2014, *17 Masalah Yang Terjadi di Indonesia*, <https://hedisasrawan.blogspot.co.id/2014/11/17-masalah-yang-terjadi-di-indonesia.html>, (online) diakses pada tanggal 28/07/2016 pukul 20.05.
- Seroza, Candra Boy, 2009, *Wakaf di Berbagai Negara Muslim dan Alih Fungsi Harta Wakaf*, <http://candraboyseroza.blogspot.co.id/2009/02/wakaf-di-berbagai-negara-muslim-dan.html>, (online) diakses pada tanggal 25/07/2016.
- Shofiyah, Nur, 2011, *Manajemen Dana Wakaf Tunai (Studi Pada Baitul Maal Hidayatullah Cabang Malang)*. Skripsi pada Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang (tidak dipublikasikan).
- Simamora. 2004. *Panduan Membuat Skripsi dan Thesis*. Bandung: PT. Rosdakarya.
- Soekarno, Winoto, *Pengembangan Wakaf Sebagai Sumber Modal Usaha*, http://slametwiyono.com/uploads/6_-_STMIK_AMIKOM_AAWAKAFSUMBERMODAL_-_PENGEMBANGAN_WAKAF.pdf, (online), diakses tanggal 03/03/2016 pukul 23.12.
- Strategi*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi>, (online) diakses 02/08/2016 pukul 22.51.
- Strategi*, <http://kbbi.web.id/strategi>, (online) diakses 02/08/2016 pukul 23.00.
- Sudirman, *Pengembangan Wakaf Tunai Untuk Keadilan Sosial (Studi Tentang Manajemen Wakaf Tunai di Tabung Wakaf Indonesia)*, <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=115241&val=5286>, diakses tanggal 10 Januari 2016, hlm. 1-19.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suhairi, “Pengelolaan Wakaf Uang di Baitul Mal Muamalat dalam Perspektif Hukum Positif di Indonesia”, *Jurnal Penelitian Keislaman*, Vol. 7, No. 2 (Juni, 2011), diakses pada tanggal 08/07/2015.
- Suhairi, “Implementasi Fungsi-fungsi Manajemen Dalam Pengelolaan Wakaf Produktif di Singapura”, *Akademika*, Vol. 4, No. 1 (Januari-Juni 2015), diakses pada tanggal 08/07/2015.

- Sutisna, Hendra. 2006. *Fundraising Database*. Jakarta: Piramedia.
- Tjiptono, Fandi, dkk. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Tim Penulis Sekolah Pascasarjana UGM. 2008. *Agama dan Kearifan Lokal Dalam Tantangan Global*. Yogyakarta: Sekolah Pascasarjana UGM dan Pustaka Pelajar.
- Tiswarni, 2013, *Strategi Nazhir Dalam Pengelolaan Wakaf (Studi Kasus Badan Wakaf Alquran dan Wakaf Center)*. Disertasi S-3. Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang (tidak dipublikasikan).
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf*, <http://www.bpkp.go.id/uu/filedownload/2/39/246.bpkp>, (online), diakses 20/03/2015 pukul 19.21.
- Wadjdy, Farid dan Mursyid. 2007. *Wakaf dan kesejahteraan Umat Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wikipedia, 2016, *Daftar Negara Menurut Jumlah Penduduk*, https://id.wikipedia.org/wiki/Daftar_negara_menurut_jumlah_penduduk, (online) diakses 25/07/2016 pukul 09.11.
- Wojowasito, Poerwadarminto. 1976. *Kamus Lengkap Indonesia-Inggris*. Jakarta: Penerbit Hasta.
- Zakiah, "Islamic Welfare System Dealing with The Poor in Rural Area", *IJIMS Indonesian Journal of Islam and Moslem Societies*, Vol.1, No.1 (June, 2011), diakses pada tanggal 02/09/2016.
- Zuhayli, Wahbah. 2007. *Al Fiqh al Islami wa Adillatuhu*. Jilid 10. Beirut: Daar al-Fikr.
- Zulkarnia, Afifah, 2016, *Strategi Fundraising oleh Lembaga Wakaf Sidogiri Kabupaten Pasuruan Dalam Optimalisasi Penghimpunan Dana Wakaf*. Skripsi pada Fakultas Syariah Jurusan Al-Ahwal Asy-Syakhshiyah UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang (tidak dipublikasikan).

LAMPIRAN-LAMPIRAN





KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
PASCASARJANA

Jalan Ir. Soekarno No. 1 Batu 65323, Telepon & Faksimile (0341) 531133
Website: <http://pasca.uin-malang.ac.id>, Email: pps@uin-malang.ac.id

Nomor : Un.03.PPs/HM.01.1/01/2016
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

.07 Oktober 2016

Kepada

Yth. Pimpinan Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur
Di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Berkenaan dengan tugas penulisan tesis bagi mahasiswa kami, maka dengan ini mohon kepada Bapak/Ibu untuk berkenan memberi ijin kepada mahasiswa di bawah ini melakukan penelitian pada lembaga yang Bapak/Ibu pimpin:

Nama : Rahmi Septiyani
NIM : 14800004
Program Studi : Magister Ekonomi Syari'ah
Dosen Pembimbing : 1. Dr. H. Ahmad Djalaludin, M.A.
2. Dr. Siswanto, M.Si.
Judul Tesis : Telaah Strategi Penghimpunan Dana (fundraising) Wakaf Tunai
(Studi Kasus Baitul Maal Hidayatullah).

Demikian permohonan ini disampaikan, atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr.Wb



Reduksi Data-data Hasil Wawancara

Data Wawancara	Instrumen	Tema
<p>Bisa diceritakan sejarah program wakaf tunai di BMH?</p> <p>Sejarah nya dimulai dari pendirian Hidayatullah sendiri sebagai sebuah ormas yang berdiri sebelumnya berawal dari pesantren di Balikpapan. Hidayatullah yang berdiri di Balikpapan dengan sirkulasi awal di lahan terbatas kemudian karena perkembangan zaman usaha dan bisnis agar mampu menggerakkan kemampuan umat kemudian mulai mendirikan bangunan yang berdiri di atas dakwah dan pendidikan dan salah satunya melalui dana wakaf. (Eko Muliansyah)</p>	Wawancara	Pesantren; <i>sejarah dan program wakaf tunai pesantren (pemberdayaan masyarakat)</i>
<p>Untuk program wakaf tunai sendiri sejak tahun berapa digulirkan BMH?</p> <p>BMH resmi berdiri tahun 2001 dan program wakaf sebenarnya sudah berdiri sejak Pesantren Hidayatullah dibangun yakni lewat tanah wakaf. Upaya lembaga BMH memang ingin membangun pesantren dan bila pesantren sudah mampu berdakwah di lingkungan kemudian fokusnya beralih ke bidang-bidang sosial. Pengembangan bidang sosial karena pesantren membutuhkan dana untuk membangun dan berkembang (Eko Muliansyah, Man Keu&Kantor)</p>	Wawancara	
<p>Apakah ada program rutin yang dilakukan BMH untuk memperkenalkan wakaf tunai?</p> <p>Sebenarnya momen di awal dulunya menyesuaikan dengan program (by program) misal pesantren masih membutuhkan hal ini, peralatan ini, kebutuhan itu, dan lain sebagainya. Untuk kegiatan pengajian yang dilakukan BMH bukan hanya di Surabaya, Malang atau kota lainnya melainkan membuat kajian di kantor</p>	Wawancara	

<p>atau mengadakan di pesantren yang kemudian disampaikan kepada donatur. Berbeda dengan LAZIS lainnya yang rutin mengadakan kajian di masjid-masjid seperti YDSF karena BMH memang berbasis pesantren. BMH akan memfasilitasi donatur yang ingin mengadakan kajian di kantornya kemudian mendatangkan dai-dai sebagai bentuk layanan dakwah kepada donatur. (Eko Muliansyah, Man Keu&Kantor)</p>		
<p>Program Wakaf Tunai Pesantren Ar Rohmah yang berada di bawah kewenangan BMH UPP Malang apakah pengelolannya sepenuhnya dikelola pusat atau dikelola mandiri oleh UPP Malang?</p> <p>Pendanaan dan program memiliki perbedaan. Kalau secara program ada UPP BMH atau BMH Kantor Perwakilan melihat dari programnya yang diangkat dan difloorkan oleh pusat sebagai program nasional dan ada pula namanya program wilayah. Program wilayah itu misalnya di Surabaya punya satu program dan menjadi nasional saat disetujui untuk dilakukan oleh semua perwakilan dan UPP. Misalnya ada donatur dari Jakarta yang mendengar program wakaf tunai Pesantren Darul Hijrah maka BMH Jakarta akan menjawab iya betul memang ada program tersebut dan letaknya di Surabaya dengan alamat begini begini. Begitupun pesantren Ar Rohmah di Batu yang walaupun berada di bawah pengelolaan UPP Malang tetapi programnya sudah diakui secara nasional di semua cabang (Eko Muliansyah)</p>	Wawancara	
<p>Bagaimana strategi penghimpunan dana yang biasa dilakukan BMH?</p> <p>Dari kantor pusat tidak menentukan satu strategi khusus terkait dengan ini. Proses <i>fundraising</i> di BMH sendiri. Kami melakukannya berdasarkan kearifan-kearifan lokal, itu yang kita lakukan. Di Jakarta tidak</p>	Wawancara	

<p>ada kolektor pengambilan dana ke rumah, itu tidak ada karena semuanya macet. Beda karakter lagi dengan di Surabaya. Beda karakter lagi dengan di Kalimantan. Bila di Kalimantan paling sebulan hanya mendapat jatah 300-400 tempat saja karena di sana kultur pesantren-nya cukup kuat. (C.H.Rohman, Man Penghimpunan&SDM)</p>		
<p>Kira-kira apakah bisa digambarkan keistimewaan program wakaf tunai BMH?</p> <p>Terkait wakaf tunai memang sudah cukup lama mulai dari adanya fatwa diizinkan wakaf tunai sebagainya tetapi belum ada komunikasi dan sosialisasi ke masyarakat, itu cukup lambat. Di Jawa Timur khususnya Surabaya terkait publikasi atau sosialisasi yang cukup <i>massive</i> saya pikir akhir-akhir ini dan BMH sebagai <i>pioneernya</i> atau terlebih dulu menyampaikan ke masyarakat terkait program wakaf tunai. Yang kita angkat pertama-tama yakni wakaf tunai pesantren tahfizh Darul Hijrah, saya lupa persisnya antara tahun 2009-2010 insya Allah (C.H.Rohman, Man Penghimpunan dan SDM)</p>	Wawancara	
<p>Bagaimana perkembangan pewaqif sendiri dari tahun ke tahun?</p> <p>Respons masyarakat melebihi program yang kita angkat dalam waktu yang cukup singkat kita bisa menghimpun dananya untuk kami lumayan fenomenal sekian M dan dalam waktu yang cukup dekat juga bisa membebaskan lahan 2 hektar karena disini sudah lagi ndak cukup. Bagi masyarakat wakaf tunai ini memang memudahkan bahkan mulai 10 ribu pun selama akadnya wakaf maka akan kita akumulasikan menjadi wakaf tunai. Dapatnya berapa meter pak? Ya kita gak bisa ngomong meternya saat sudah diakumulasi berapa pun dana wakaf nya itu. Tapi hasilnya dana wakaf tunai memang benar-benar luar biasa banyak donatur kita yang punya dalam bentuk lahan, mobil,</p>	Wawancara	

<p>dalam bentuk apapun. Kemarin yang terbaru di Wagir dia mengatakan, monggo terserah ini akadnya boleh dijual untuk wakaf tunai untuk pesantren Daarul Hijrah. Donatur-donatur kita memang cukup tau perkembangan pesantren ini (C.H.Rohman)</p>		
<p>Sejak tahun berapa program wakaf Pesantren agro dakwah dan pesantren tahfizh yatim digiatkan BMH dan bagaimana upaya divisi markom mensosialisasikan kedua program ini?</p> <p>Program pesantren agro dakwah dan pesantren tahfizh adalah program jangka panjang BMH kurang lebih sejak 2008 program tahfizh sudah mulai dikembangkan BMH. Sehingga karena ini program utama upaya dalam mensosialisasikan kedua program ini sangat gencar (Anwaru Musthofa)</p>	Wawancara	
<p>Saat melakukan jemput bola mayoritas calon donatur yang ditemui apakah sudah pernah mengenal BMH sebelumnya?</p> <p>Kebanyakan donatur kami hanya mengenal sekilas baik melalui media atau sekedar paham pesantren Hidayatullah dan menjadi tugas kami menjelaskannya lebih dalam (Abdul Kholik)</p>	Wawancara	
<p>Darimana saja mayoritas donatur tau info tentang BMH?</p> <p>Dari media online, surat kabar, media sosial, atau bahkan info dari pesantren yang ada atau brosur yang kita bagi-bagi di jalan-jalan atau instansi atau donatur yang sudah merasakan manfaat dari program BMH</p>		

<p>Kalau kegiatan rutinitas bulanan untuk para pewaqif misal pengajian dan lain sebagainya apakah ada?</p> <p>Sebenarnya muwaqif itu bukanlah bersifat insidental saja karena ada pula donatur wakaf yang memberikan dana secara rutin perbulannya misalnya 50rb/bulan sehingga sementara ini komunikasi dengan donatur via buletin sebagai media BMH bersosialisasi serta media bagi para donatur untuk bertanya jawab (Eko Muliansyah)</p>	<p>Wawancara</p>	<p>Media; <i>promosi dan iklan yang dilakukan BMH Jatim dan media sebagai perantara</i></p>
<p>Berkaitan dengan media promosi yang sering digunakan untuk wakaf tunai apa sajakah?</p> <p>Untuk wakaf tunai dalam bentuk proposal, buletin. BMH juga punya liputan-liputan wakaf yang kemudian dimaksimalkan karena momen yang dilihat BMH adalah mengedukasi. Kita menyampaikan ke donatur lewat apa saja. Media sosial, buku, proposal, misal promosi lewat radio. Prinsipnya apapun media itu apabila masih dalam koridor halal akan kita lakukan, termasuk menggunakan spanduk (Eko Muliansyah)</p>	<p>Wawancara</p>	
<p>Bagaimana perkembangan pewaqif sendiri dari tahun ke tahun?</p> <p>Jadi seiring dengan pola sosialisasi kita ke masyarakat yang cukup mulai <i>massive</i> melalui media-media yang ada di BMH kalau di Malang juga dikuatkan salah satunya dengan radio, terakhir-terakhir ini. Respons masyarakat luar biasa melebihi program yang kita angkat dalam waktu yang cukup singkat kita bisa menghimpun dananya untuk kami lumayan fenomenal sekian M (C.H.Rohman)</p>	<p>Wawancara</p>	

<p>Bagaimana teknis penghimpunan dana di BMH?</p> <p>Memang kita dalam penghimpunan ini setidaknya ada tiga metode yang kita terapkan, 1) by transfer memudahkan bagi orang yang aksesnya cukup sulit ditemui, 2) kita jemput dengan akad, waktu mungkin tanggal sekian dan sekian bahkan donasi berapapun kita jemput hatta donasi 5rb ya kita jemput. Akadnya sudah disebut ya kita jemput, dan 3) diantar sendiri ke kantor yang kalau di prosentasekan mungkin tidak lebih dari 5%. Setidaknya 3 cara ini yang kita terapkan, hanya strateginya memang beraneka ragam mulai dari kita fokus melalui proposal, iklan media, kerjasama dengan radio, dsb. Media-media komunikasi atau istilahnya markom yang bekerja (C.H.Rohman)</p>	Wawancara	
<p>Kalau untuk yang bergerak di lapangan apa ada tim khusus pendanaan? Maksudnya tim jemput bola atau memang siapapun staf bisa terjun ke lapangan langsung?</p> <p>Sebenarnya kita sampaikan semua bahwa teman-teman ini semua adalah tim <i>fundraising</i>. Hanya saja tim <i>fundraising</i> ini fokus pada 1) tim yang jemput di lapangan ambil donatur dari rumah ke rumah dan 2) tim marketing. Dua tim ini yang memang terjun ke masyarakatnya lebih intens dan rata-rata berminat untuk wakaf tunai meskipun ndak rutin. Mereka donatur itu memang sudah kenal kita, pasti. Jadi media jemputnya melalui teman-teman yang ke lapangan lebih intensif. Ada pula donatur baru yang sudah kenal kita via media donatur kita di Surabaya yang jumlahnya 13-14rb orang dan ini memang sudah pasti pangsanya (C.H.Rohman)</p>	Wawancara	
<p>Bagaimana teknis penarikan dana atau upaya menjemput bola dan memperkenalkan program wakaf tunai di lapangan?</p> <p>Jadi pada umumnya karena kalau kita di lapangan</p>	Wawancara	

<p>untuk teman-teman BMH sudah dibiasakan menjadi marketing tulen karena memang sebenarnya kita ini sendiri mulai bayi itu sudah jadi salesman. Sebagai marketer dalam mengclosingkan orang kita harus membanggakan, memudahkan, meng-orangkan siapapun yang mau kita prospek dan memang memerlukan energi yang luar biasa kalau kita mau mengclosingkan. Caranya y pertama mungkin teman-teman ada yang kirim surat, kirim proposal atau melalui media-media sosial instagram dan lain sebagainya (M.Yasin, Koordinator Kotak Amal)</p>		
<p>Apakah bisa diceritakan singkat tugas dari divisi markom dan target atau sasarannya?</p> <p>Kami menyediakan dan mengadakan media komunikasi yang terpadu berbasis multimedia dan <i>devices</i> serta mempublikasikan kepada khalayak ramai guna keperluan dan kepentingan suksesnya target dan program yang dirancang (Erwin Rubiantoro)</p>	Wawancara	
<p>Media apa sajakah yang umum digunakan mengenalkan program wakaf tunai?</p> <p>Media cetak dan video profil</p>	Wawancara	
<p>Apakah perbedaan antara divisi markom dengan penghimpunan?</p> <p>Dari sisi tugas kami lebih fokus pada penyiapan dan pengadaan serta publikasi media dan <i>device</i> program yang sudah dirancang. Kalau divisi penghimpunan berperan aktif untuk publikasi secara masif dan intensif kepada perorangan dengan berbagai media publikasi</p>	Wawancara	

<p>Media apa sajakah yang umum digunakan mengenalkan program wakaf tunai?</p> <p>Media yang digunakan untuk <i>campaign</i> berupa media luar ruang (spanduk, baliho, videotron) tools marketing (flayer, brochure, proposal), media sosial (FB, twitter, ig, WA, BBM), SMS Center, event-event, talkshow, dan iklan media cetak (Rosyiandi Santika, Manajer Markom)</p>	Wawancara	
<p>Media apa sajakah yang umum digunakan mengenalkan program wakaf tunai?</p> <p>Media yg biasa digunakan buletin rutin, media sosial milik BMH juga melalui spanduk, baliho, kajian perkantoran, kajian perumahan yang diadakan BMH di komunitas ibu-ibu pengajian. Jadi sebelum atau sesudah kajian dimulai memberikan waktu sebentar untuk petugas BMH mempresentasikan program. Bisa juga melalui media cetak lain (Anwaru Mustofa)</p>	Wawancara	
<p>Apakah perbedaan antara divisi markom dengan penghimpunan?</p> <p>Markom BMH punya tugas untuk menyajikan program-program BMH agar diterima oleh masyarakat dan donatur sedangkan penghimpunan dana yang mengomunikasikan langsung kepada donatur di lapangan walaupun markom juga punya peran dalam menyampaikan program melalui media-media yang ada.</p>	Wawancara	
<p>Media apa sajakah yang umum digunakan mengenalkan program wakaf tunai?</p> <p>Brosur, majalah, buletin, iklan koran, publikasi via media sosial sprti FB, website, ig, line, sms center,</p>	Wawancara	

<p>blog, dan email. Bisa juga dengan media pemasangan baliho di bahu bahu jalan raya, dan sosialisasi dalam event kajian dan umum (Slamet)</p>		
<p>Sejak tahun berapa program wakaf Pesantren agro dakwah dan pesantren tahfizh yatim digiatkan BMH dan bagaimana upaya divisi markom mensosialisaikan kedua program ini?</p> <p>Agro dakwah mulai digiatkan sejak 2014 dengan memanfaatkan momentum Ramadhan untuk optimalisasi penggalangan dengan menggunakan seluruh media untuk publikasi baik koran, media sosial, baliho, majalah atau sebar brosur.</p>	Wawancara	
<p>Saat melakukan jemput bola mayoritas calon donatur yang ditemui apakah sudah pernah mengenal BMH sebelumnya?</p> <p>Kebanyakan donatur kami hanya mengenal sekilas baik melalui media atau sekedar paham pesantren Hidayatullah dan menjadi tugas kami menjelaskannya lebih dalam (Abdul Kholik)</p>	Wawancara	
<p>Darimana saja mayoritas donatur tau info tentang BMH?</p> <p>Dari media online, surat kabar, media sosial, atau bahkan info dari pesantren yang ada atau brosur yang kita bagi-bagi di jalan-jalan atau instansi atau donatur yang sudah merasakan manfaat dari program BMH.</p>	Wawancara	

<p>Berkaitan program wakaf tunai, apakah donatur yang datang sebelumnya sudah mengenal program BMH termasuk wakaf dan darimana saja donatur tau program ini?</p> <p>Mayoritas sudah tau dan mengetahuinya dari media buletin bulanan yang kita sampaikan via tim penghimpunan. Selain itu juga lewat media komunikasi lain seperti WA, FB, BBM, SMS center, dan <i>website</i> yang dirancang dan dipublikasikan markom (Sudarmadji, resepsionis)</p>	Wawancara	
<p>Berkaitan dengan open table di BMH bagaimana teknis pelaksanaannya dan siapa sajakah yang menjadi sasaran kegiatan?</p> <p>Untuk open table kita buka di tempat keramaian dan pusat perbelanjaan, mall dan sebagainya. Targetnya muzaki yang ingin menunaikan ziswaf bisa mudah pada saat belanja atau jalan-jalan disekitar area tersebut bisa sekalian mampir. Target selanjutnya kampanye sadar zakat atau sosialisasi zakat ke masyarakat selain itu juga memperkenalkan lembaga ke publik. Teknisnya kita komunikasikan via majalah atau media-media sosial ataupun sms center. Untuk waktunya biasanya Jatim temporer hanya di even tertentu seperti Qurban dan Ramadhan (C.H.Rohman)</p>	Wawancara	
<p>Kalau kegiatan rutinitas bulanan untuk para pewaqif misal pengajian dan lain sebagainya apakah ada?</p> <p>Untuk kegiatan kajian-kajian di kantor atau kami mengadakan di pesantren biasanya kami sampaikan ke donatur. Karena BMH berbasis pesantren kami tidak mengadakan kajian secara rutin tapi bila donatur menginginkan, tidak terbatas waqif saja maka <i>BMH akan memfasilitasinya secara gratis dengan mendatangkan dai-dai</i> sebagai bentuk layanan dakwah kepada donatur (Eko Muliansyah)</p>	Wawancara	<p>Kegiatan kajian; <i>kajian rumahan atau kajian perkantoran</i></p>

<p>Berkaitan dengan media promosi yang sering digunakan untuk wakaf tunai ini apa saja?</p> <p>Untuk wakaf tunai dalam bentuk proposal, buletin, BMH juga punya liputan wakaf karena momen yang dilihat BMH adalah mengedukasi. Kita menyampaikan ke donatur lewat apa saja media sosial, buku, proposal misal juga promosi lewat radio. Prinsipnya apapun media itu apabila masih dalam koridor halal kita lakukan termasuk spanduk. Contoh di Malang kita maksimalkan spanduk karena masyarakat Malang memang lebih senang di jalan. Kalau di Surabaya beda karena di jalan sudah stres, macet, kepanasan atau apa walaupun spanduk juga tetap dipasang tapi tidak banyak. Segmentasi iklan maka kita harus lihat segmentasi pasar juga. Kalau di Jakarta menggunakan <i>marketing door to door</i> juga tidak maksimal jadi yang digunakan <i>by phone</i> termasuk memberitahukan ada kajian juga lewat telepon (Eko Muliansyah)</p>	<p>Wawancara</p>	
<p>Apakah ada program secara rutin yang khusus untuk pertemuan donatur atau waqif?</p> <p>Kalau untuk wakaf memang kita lebih cenderung personal dan tidak ada kelompok khusus. Walaupun secara personal tetapi komunikasi yang dilakukan intens ada hanya beberapa dan tidak banyak misal 1) pertemuan khusus atas nama dana donatur.. donatur apa saja bahkan donatur umum seperti saat Ramadhan kita mengadakan Kajian Sambut Ramadhan yang kita khususkan untuk donatur, 2) kita adakan sesuai permintaan donatur dalam satu komunitas yang menginginkan ada kajian khusus. BMH siap <i>memfasilitasi memberikan secara gratis dan menyiapkan ustadz dari Hidayatullah</i>. Waktu dan sebagainya menyesuaikan keinginan donatur dan itu sebagai bentuk komunikasi dan pelayanan kami sebagai LAZNAS (C.H.Rohman)</p>	<p>Wawancara</p>	
<p>Media apa sajakah yang umum digunakan mengenalkan program wakaf tunai?</p>	<p>Wawancara</p>	

<p>Media yg biasa digunakan buletin rutin, media sosial milik BMH juga melalui spanduk, baliho, kajian perkantoran, kajian perumahan yang diadakan BMH di komunitas ibu-ibu pengajian. Jadi sebelum atau sesudah kajian dimulai memberikan waktu sebentar untuk petugas BMH mempresentasikan program. Bisa juga melalui media cetak lain (Anwaru Mustofa)</p>		
<p>Media apa sajakah yang umum digunakan mengenalkan program wakaf tunai?</p> <p>Brosur, majalah, buletin, iklan koran, publikasi via media sosial sprti FB, website, ig, line, sms center, blog, dan email. Bisa juga dengan media pemasangan baliho di bahu bahu jalan raya, dan sosialisasi dalam event kajian dan umum (Slamet)</p>	Wawancara	
<p>Kalau kegiatan rutinitas bulanan untuk para pewaqif misal pengajian dan lain sebagainya apakah ada?</p> <p>Untuk kegiatan kajian-kajian di kantor atau kami mengadakan di pesantren biasanya kami sampaikan ke donatur. Karena BMH berbasis pesantren kami tidak mengadakan kajian secara rutin tapi bila donatur menginginkan, tidak terbatas waqif saja maka BMH akan memfasilitasinya secara gratis dengan mendatangkan dai-dai sebagai bentuk layanan dakwah kepada donatur dari program dana dai miliki BMH sebagai dana operasional. Nah saat momen teman-teman donatur ingin memberikan insentif langsung kepada dai maka kami akan menahannya agar tidak langsung diberikan melainkan diarahkan untuk mengikuti program (closing donatur) (Eko Muliansyah)</p>	Wawancara	Jemput donasi/donatur atau kolektor; transfer, closing donatur
<p>Bagaimana strategi penghimpunan dana yang biasa dilakukan BMH?</p> <p>Dari kantor pusat tidak menentukan satu strategi khusus terkait dengan ini, proses <i>fundraising</i> di BMH sendiri. Kami melakukannya berdasarkan kearifan-kearifan lokal, itu yang kita lakukan. Di Jakarta tidak</p>	Wawancara	

<p>ada istilah kolektor atau pengambilan dana ke rumah (jemput donasi) adanya transfer sebab ke kiri ke kanan semuanya macet jadi untuk sampai ke satu tempat saja bisa memakan waktu berjam-jam. Beda karakter lagi dengan di Surabaya. Beda karakter lagi dengan di Kalimantan Balikpapan itu bahkan satu tim pengambil donasi atau kolektor paling sebulan hanya mendapat jatah 300-400 tempat saja karena di sana kultur pesantren-nya cukup kuat. Jadi pada saat orang minta dijemput donasinya maka di situ sekaligus mengobrol dan mendoakan sedemikian rupa beda lagi dengan di Surabaya jadi dalam sehari kita satu kolektornya bisa mencapai 1200 tempat atau bahkan 1400, maka budaya atau kebiasaan pada saat pengambilan donasi itu juga cukup berbeda. Memang kita dalam penghimpunan ini setidaknya ada tiga metode, 1) by transfer memudahkan mereka yang sibuk dan akses untuk ditemui cukup sulit, 2) kita jemput dengan akad, dan 3) diantar sendiri ke kantor (C.H.Rohman, Man Penghimpunan&SDM)</p>		
<p>Kalau untuk yang bergerak di lapangan apa ada tim khusus pendanaan? Maksudnya tim jemput bola atau memang siapapun staf bisa terjun ke lapangan langsung?</p> <p>Sebenarnya kita sampaikan semua bahwa teman-teman ini semua adalah tim <i>fundraising</i>. Hanya saja tim <i>fundraising</i> ini fokus pada 1) tim yang jemput di lapangan ambil donatur dari rumah ke rumah dan 2) tim marketing. Dua tim ini yang memang terjun ke masyarakatnya lebih intens dan rata-rata berminat untuk wakaf tunai meskipun ndak rutin. Mereka donatur itu memang sudah kenal kita, pasti. Jadi media jemputnya melalui teman-teman yang ke lapangan lebih intensif. Orang baru itu cukup masih mempertanyakan kita biasanya tapi kalau yang sudah kenal kita via media donatur kita di Surabaya yang jumlahnya 13-14rb orang dan ini memang sudah pasti pangsanya. Dari donatur setia 14rb orang kita tinggal kasih proposal ada yang kasih 500rb, 1jt, 2jt lalu kita akumulasikan. Kalau baru mreka tanya, apa ya mas dan sebagainya, masih lihat-lihat program, telpon kantor dan lain-lain. ya ga papa, memang kita masih harus kenalkan, petugas di lapangan nanti yang akan mengambil (closing) (C.H.Rohman)</p>	<p>Wawancara</p>	

<p>Apakah ada diantara donatur yang tertarik ikut program wakaf tetapi juga ingin menyalurkan di program lainnya selain pesantren?</p> <p>Iya itu ada, bahkan ada donatur kita yang membagi-bagi, saya 10juta mas ini 2juta untuk ini..ini untuk ambulans, ini untuk wakaf tunai Tengger, ini untuk Alquran 1 juta dll. Ada yang kepingin di data ada juga yang hanya fokus satu program. Kalau dari kita ingin donatur fokus saja di satu yang ingin kita selesaikan tapi dikembalikan lagi ke donatur. Bahkan harus kita akui bahwa donatur kita 75%nya juga donatur lembaga lain, pasti double double tapi ada juga yang setia. Ngukurnya ya saat Ramadhan itu kan ada muzaki, kita bisa nebak oh orang ini orang ini biasanya angkanya sekian sekian kita sampai hapal. Tinggal bagaimana pendekatan kita yang kita tawarkan, kalau sudah kepincut dengan program insya Allah.. ini program ini program ini, untuk buka puasa, untuk dai, tunjangan dai, dan diratain juga walaupun Cuma 50rb 50rb. Gaya masyarakat Surabaya memang seperti itu tapi yg gak mau ribet juga banyak cukup nelpon, "saya transfer mas" seperti ini juga banyak (C.H.Rohman)</p>	<p>Wawancara</p>	
<p>Bagaimana teknis penarikan dana atau upaya menjemput bola dan memperkenalkan program wakaf tunai di lapangan?</p> <p>Jadi pada umumnya karena kalau kita di lapangan untuk teman-teman BMH sudah dibiasakan menjadi marketing tulen karena memang sebenarnya kita ini sendiri mulai bayi itu sudah jadi <i>salesman</i>. Sebagai marketer dalam mengclosingkan orang kita harus membanggakan, memudahkan, meng-orangkan siapapun yang mau kita prospek dan memang memerlukan <i>energi yang luar biasa</i> kalau kita mau mengclosingkan. Tapi kita sebagai pejuang zakat ini maksudnya membanggakan, menyenangkan donatur itu apa? Barangkali dari sentuhan-sentuhan sisi rohaninya karena ada <i>sense of belongingnya</i>. Kita perhatikan beliau dari segi kejiwaannya. Memang kalau kita mau memprospek donatur baru perlu energi yang sangat-sangat luar biasa untuk mengclosingkan itu. Caranya y 1) teman-teman ada</p>	<p>Wawancara</p>	

<p>yang kirim surat, kirim proposal atau melalui media-media sosial instagram dan lain sebagainya, 2) kita konfirmasi kepada yang bersangkutan untuk mengetahui tanggapan dan tindak lanjut, 3) kalau mau closing harus jeli dengan trik-trik tertentu (M.Yasin, Koordinator Kotak Amal)</p>		
<p>Bagaimana upaya mengclosing donatur corporate?</p> <p>1) Proposal kita beri ke satpam atau bagian resepsionis, 2) kita diarahkan untuk ke bagian HRD atau adminnya lalu dari HRD ke manajer. Jadi setelah proposal kita berikan baru minggu kedua kita prospek by phone nanti akan semakin mengerucut dan kita pilah lagi berdasarkan skala prioritas. Kenapa? Karena kita harus menentukan skala prioritas mana yang lebih dulu harus kita selsaikan dan mana yang peluang closingnya lebih besar. 3) bila masih belum menemukan proposal kita telusuri dengan silaturahmi atau menggunakan IT dengan mengirim email (M.Yasin)</p>	Wawancara	
<p>Sejak tahun berapa program wakaf Pesantren agro dakwah dan pesantren tahfizh yatim digiatkan BMH dan bagaimana upaya divisi markom mensosialisaikan kedua program ini?</p> <p>Kedua program ini mulai digiatkan sejak 2013-2016. Dalam mengupayakan program tersebut kami terus memberi info <i>terupdate</i> mengenai <i>progress report</i> kepada donatur dan masyarakat. Serta memberikan stimulasi dan inovasi dengan publikasi program terus menerus agar dapat diterima dan berkenan untuk ikut berperan aktif dalam mewujudkan program wakaf tunai atau upaya closing (Erwin Rubiantoro)</p>	Wawancara	

<p>Berkaitan dengan media promosi yang sering digunakan untuk wakaf tunai ini apa saja?</p> <p>Untuk wakaf tunai dalam bentuk proposal, buletin, BMH juga punya liputan wakaf karena momen yang dilihat BMH adalah mengedukasi. Kita menyampaikan ke donatur lewat apa saja media sosial, buku, proposal misal juga promosi lewat radio padahal kita juga melakukannya dengan upaya lobi-lobi lalu diberikan diskon dengan harga murah sekali dibandingkan iklan-iklan yang lain. Prinsipnya apapun media itu apabila masih dalam koridor halal kita lakukan termasuk spanduk. Contoh di Malang dengan spanduk-spanduk yang beredar kita maksimalkan karena tergantung segmentasi sebab masyarakat Malang mayoritas memang lebih senang di jalan. Kalau di Surabaya beda karena di jalan sudah stres, macet, kepanasan atau apa walaupun spanduk juga tetap dipasang tapi tidak banyak. Untuk segmentasi iklan BMH tidak bisa memaksakan karena melihat segmentasi pasar juga. (Eko Muliansyah)</p>	<p>Wawancara</p>	<p>Segmentasi atau sasaran; iklan dan program wakaf tunai</p>
<p>Berarti apakah memang BMH tidak punya segmentasi tertentu bahkan melakukan sosialisasi program wakaf dengan jemput bola?</p> <p>Iya kita juga pakai metode itu jemput bola untuk beberapa donatur di Surabaya yang mereferensikan kepada orang lain terutama donatur setia yang sudah amat mengerti dan mengenal BMH. Akan tetapi BMH juga tetap terjun ke lapangan mencari donatur sendiri dengan datang langsung ke rumah ketuk-ketuk pintu atau saat bertemu di jalan dengan orang yang memakai jilbab lalu memberinya brosur. Ada pula yang punya data lalu ditelepon. BMH sendiri memang tidak melihat posisi seseorang saja apalagi melihat potensi seseorang yang bisa diberdayakan untuk membantu program yang ada (Eko Muliansyah)</p>	<p>Wawancara</p>	

<p>Apakah untuk penghimpunan dana, BMH memang tidak memiliki sasaran atau segmentasi tertentu?</p> <p>Kalau sasaran kita itu minimal ada dua, 1) secara <i>personal</i> dari rumah ke rumah dan 2) <i>corporate</i>, dari kantor ke kantor. Kalau di kantor itu karena kami khusus marketing kotak amal dan untuk Surabaya sendiri kami membiasakan ada <i>project pilot</i> tentang kotak amal ini dengan membuat gebrakan baru gimana sekiranya kotak amal bisa diletakkan di hotel-hotel, mal, BI, atau di rumah sakit terkenal dan besar. Nah kita memang punya visi seperti itu dan langkah-langkahnya kita sungguh-sungguh memberikan kultur marketing untuk akselerasi program ini misal dengan proposal yang bagus lalu menelpon menggunakan taktik “<i>kerja keras, kerja cerdas, kerja ikhlas, dan kerja lihai.</i>” (M.Yasin)</p>	<p>Wawancara</p>	
--	------------------	--



Struktur organisasi BMH Perwakilan Jawa Timur Tahun 2016

Kepala Perwakilan	: Muh. Gani Irwansyah, S.H
Kadiv <i>Marketing</i> Komunikasi	: Roshyiandi Santika
Kadiv Penghimpunan & SDM	: C.H. Rohman, S.Sos.I
Kadiv Keuangan & Kantor	: Eko Muliansyah, S.Pd.I, M.M
Kadiv Pendayagunaan	: Abdan Syakura, S.T
Format Unit Pembantu Perwakilan (UPP) se-Jatim, yakni:	
1. UPP Malang	
Ketua	: Indokhul Makmun, S.E (Amil Surabaya)
2. UPP Sidoarjo	
Ketua	: Senidin, S.Pd.I (Amil Surabaya)
3. UPP Gresik	
Ketua	: Soni Abdul Karim, S.Pd.I
4. UPP Mojokerto	
Ketua	: Lutfi Al Amin (Amil Surabaya)
5. UPP Pasuruan	
Ketua	: Tomi Sutrisna P, S.Ag (Amil Mojokerto)
6. UPP Bangkalan	
Ketua	: Wachid
7. UPP Batu	
Ketua	: Humam Hidayat, S.Ag (Amil Malang)
8. UPP Kediri	
Ketua	: Shohib Sukron, S.Sos.I
9. UPP Madiun	
Ketua	: Achmad Wandoyo, S.Pd.I (Amil Surabaya)
10. UPP Pamekasan	
Ketua	: Ahmadi
11. UPP Probolinggo	
Ketua	: Yusuf Supriyono
12. UPP Bojonegoro	
Ketua	: Mifti Fanani
13. UPP Ngawi	
Ketua	: Sukaryoto

14. UPP Trenggalek
Ketua : Sukarno Ridho
15. UPP Banyuwangi
Ketua : Hailani
16. UPP Jember
Ketua : Rahmad
17. UPP Magetan
Ketua : Gunadi
18. UPP Sumenep
Ketua : Sucipto
19. UPP Bondowoso
Ketua : Sahrawi
20. UPP Tuban
Ketua : Wiandik, S.Pd
21. UPP Blitar
Ketua : Siswanto
22. UPP Jombang
Ketua : Aminur Rohim
23. UPP Lamongan
Ketua : Sujaiyanto
24. UPP Nganjuk
Ketua : Imam Syafii
25. UPP Tulungagung
Ketua : Giyarno
26. UPP Pacitan
Ketua : Amaruddin
27. UPP Lumajang
Ketua : Anantyo Istanto
28. UPP Ponorogo
Ketua : Nur Kholis



**JOB DESCRIPTION BMH PERWAKILAN JATIM 2016
(PENJABARAN TUGAS DAN KEWENANGAN)**

General Manager atau Kepala Perwakilan

1. Bertanggung jawab atas segala sesuatu yang berhubungan dengan penyelenggaraan operasional BMH Perwakilan Jawa Timur
2. Menjalankan tugas pokok sebagai Kepala Perwakilan BMH sesuai dengan prinsip-prinsip tugas manajemen
3. Menentukan *grand* strategis BMH Perwakilan Jawa Timur baik jangka pendek maupun jangka panjang ke depan
4. Mewakili BMH Perwakilan Jawa Timur pada acara-acara resmi lembaga baik internal maupun eksternal Hidayatullah
5. Melaporkan kegiatan dan laporan keuangan BMH Perwakilan Jatim secara berkala kepada pengawas BMH Perwakilan Jatim dan BMHP (Baitul Maal Hidayatullah Pusat)
6. Memimpin rapat-rapat kerja manajemen BMH Perwakilan Jatim
7. Mengesahkan pengajuan pencairan anggaran bulanan divisi
8. Menandatangani surat-surat perjanjian kerjasama dengan pihak ketiga, dan
9. Menandatangani surat menyurat yang ditujukan kepada pihak ketiga.

DIVISI KANTOR DAN KEUANGAN

Manajer atau Kepala Divisi

1. Bertanggung jawab atas penyelenggaraan kegiatan kantor dan keuangan
2. Menyusun perencanaan program kerja dan RAB kantor, keuangan, dan SDM
3. Menyusun RAPB tahunan BMH Perwakilan Jatim bersama-sama manajemen
4. Menyelenggarakan dan menjadwalkan kegiatan rapat kerja, kunjungan kerja, perjalanan dinas, dan penerimaan tamu lembaga
5. Menyusun laporan kegiatan dan keuangan dengan periode bulanan hingga tahunan kepada manajemen dan BMHP
6. Mengoreksi dan mengesahkan pengajuan pencairan anggaran bulanan per-divisi.

Koordinator Administrasi dan Keuangan

1. Melakukan kegiatan-kegiatan sebagai fungsi *accounting*
2. Bertanggungjawab terhadap pencatatan aktivitas keluar/masuk keuangan lembaga termasuk di dalamnya pengelolaan utang piutang lembaga
3. Menyusun laporan keuangan dalam periode bulanan dan tahunan atau sewaktu-waktu dibutuhkan oleh manajemen
4. Membuat laporan penarikan donatur dan kotak infaq dalam periode bulanan atau sewaktu-waktu dibutuhkan oleh manajemen
5. Melakukan kalkulasi atau perhitungan bonus dan *punishment* pengembangan dan penghimpunan berdasarkan SOP yang telah ditetapkan
6. Bertanggung jawab terhadap kontrol peredaran bukti-bukti tanda terima sah lembaga (kuitansi, *voucher* program)
7. Mengonsep dan mengeluarkan surat keluar lembaga
8. Menyelenggarakan kegiatan pengarsipan dan penyimpanan dokumen penting lembaga, surat masuk-surat keluar, dan bukti-bukti transaksi keuangan
9. Bertanggung jawab atas pembukaan, penutupan, dan permohonan pencetakan rekening bank
10. Menyelenggarakan kegiatan pengajuan dan pencairan anggaran yang diajukan per-divisi
11. Melakukan koreksi terhadap LPJ Keuangan yang dilaporkan oleh tiap divisi dan mitra salur
12. Menyelenggarakan rapat koordinasi dan evaluasi dengan staf administrasi dan keuangan minimal seminggu sekali.

Koordinator Kerumahtanggaan Kantor dan Resepsionis

1. Bertanggung jawab terhadap kebersihan, kerapihan, keamanan, dan penciptaan budaya kerja kantor yang kondusif
2. Bertanggung jawab terhadap pengadaan, perawatan, dan penggantian inventaris lembaga
3. Bertanggung jawab atas pemenuhan kebutuhan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan lembaga

4. Menyelenggarakan administrasi penempatan, penyimpanan, dan penggunaan peralatan kantor atau inventaris kantor
5. Menyelenggarakan pencatatan agenda kegiatan kantor/lembaga
6. Menyelenggarakan pencatatan agenda penggunaan inventaris fasilitas kantor
7. Menyelenggarakan *database* inventaris kantor
8. Bertanggung jawab atas ketersediaan air, listrik, jaringan internet, telepon, dan faksimili untuk keperluan kantor
9. Menerima dan mencatat telepon masuk
10. Menerima dan mencatat tamu yang berkunjung ke kantor
11. Menerima pengiriman *delivery* (surat dan barang) untuk selanjutnya disampaikan kepada bagian administrasi kantor
12. Membuat jadwal dan melakukan kontrol piket kantor sabtu-ahad dan momen tertentu (Ramadhan, Qurban/Idul Adha)
13. Menyelenggarakan rapat koordinasi dan evaluasi dengan semua staf kantor minimal seminggu sekali.

Kasir

1. Melakukan kegiatan penerimaan dan pencatatan transaksi kas keluar-masuk (pencatatan *cash flow* dan *entry* transaksi di *software*)
2. Melakukan kegiatan penyetoran dan penarikan kas ke bank ketika uang kas di tangan melebihi Rp. 500.000,-
3. Melakukan perhitungan pencocokan kas dengan pencatatan setiap sore hari
4. Melakukan *update* data donatur rutin dan kotak infaq dengan rekomendasi dari kepala divisi pengembangan (perubahan data, data baru, dan pemberhentian)
5. Mencetak kuitansi donatur rutin dan bulanan setiap tanggal 30 atau 31 setiap bulannya
6. Mencetak kartu donatur rutin dan kotak infaq (baru atau penggantian).

Staf Office Boy/OB

1. Membuka kantor setiap pukul 05.00 WIB

2. Membersihkan dan merapikan ruangan kantor (resepsionis, ruang kerja, ruang sholat, kamar mandi, ruang rapat) sebelum jam kerja dimulai pada pukul 08.00 WIB
3. Menghidupkan AC, radio *tape/speaker*, dan lampu-lampu ruangan yang diperlukan sebelum jam kerja dimulai pukul 08.00 WIB
4. Menyediakan air minum di masing-masing ruang kerja SDM kantor
5. Menyediakan konsumsi rapat-rapat kerja masing-masing manajemen
6. Mengambil ransum makan siang pegawai kantor sebelum jam 12.00 WIB
7. Mengontrol isi tandon air, sabun di kamar mandi, atau pengharum ruangan kantor
8. Mempersiapkan tempat sholat ketika waktu sholat tiba
9. Adzan dan iqomat waktu sholat tiba
10. Mematikan AC, radio *tape/speaker*, komputer, peralatan-peralatan elektronik atau kran air yang hidup ketika jam tutup kantor
11. Bertanggung jawab menutup dan mengunci kantor.

Staf Pembantu Umum

1. Bertanggung jawab terhadap pencatatan keluar-masuk barang di gudang (gudang kantor dan gudang PPH) serta keamanan dan kerapian barang-barang di gudang
2. Pengadaan kebutuhan sarana dan prasarana kantor (inventaris kantor, brosur, kop surat, seragam, kertas, tinta printer, kebutuhan kebersihan, dan lain-lain)
3. Menyelenggarakan perawatan pengadaan inventaris lembaga (barang elektronik, mebel, kendaraan, dan lain-lain)
4. Menyelenggarakan perencanaan perawatan inventaris lembaga (barang elektronik, mebel, kendaraan, dan lain-lain)
5. Melakukan pembayaran tagihan-tagihan kantor sebelum tanggal jatuh tempo (cicilan utang, rekening listrik, air, telepon, dan lain-lain)
6. Pengurusan pembayaran tagihan pajak lembaga (kendaraan, PBB, dan lain-lain)
7. Mempersiapkan ruangan dan semua kebutuhan untuk rapat, dan

8. Memberikan *support* kepada kegiatan kantor yang bersifat *emergency* atau sewaktu-waktu dibutuhkan.

DIVISI PROGRAM DAN PENDAYAGUNAAN

Manajer atau Kepala Divisi

1. Bertanggung jawab atas penyelenggaraan kegiatan program dan pendayagunaan
2. Menyusun perencanaan program kerja dalam RAB (Rencana Anggaran dan Belanja) serta pendayagunaan dalam satu tahun
3. Merumuskan perencanaan kegiatan penguatan *branding* dan pencitraan positif lembaga
4. Merancang dan mengembangkan program-program inovatif sebagai magnet muzakki atau donatur untuk berdonasi ke BMH
5. Menentukan arah kebijakan program pendayagunaan sesuai dengan ketetapan *grand strategy* yang telah dirumuskan lembaga
6. Merumuskan perencanaan program-program pelayanan donatur
7. Mewakili BMH Perwakilan Jatim sebagai juru bicara dengan pihak ketiga
8. Mengajukan anggaran belanja divisi setiap bulan kepada divisi keuangan
9. Menyelenggarakan rapat koordinasi divisi minimal seminggu sekali.

Koordinator Program Pendayagunaan

1. Pengembangan produk-produk *marketing*
2. Pengembangan program layanan mustahik
3. Meningkatkan jumlah mustahik atau *mauquf 'alaih* penerima manfaat program BMH Perwakilan Jatim
4. Mengusahakan memperoleh apresiasi program baik dari pemerintah maupun masyarakat
5. Menyelenggarakan pengumpulan data riset calon obyek pendayagunaan
6. Mengolah data calon obyek pendayagunaan yang selanjutnya akan dijadikan bahan *sharing* kerjasama program dengan pihak ketiga
7. Bersama dengan koordinator *marketing* komunikasi dan program menjalin komunikasi serta kerjasama program dengan lembaga dan instansi baik swasta maupun pemerintah

8. Melakukan koordinasi dengan lembaga-lembaga mitra salur baik internal lembaga maupun eksternal lembaga Hidayatullah
9. Melakukan supervisi kelayakan proposal pengajuan pendayagunaan yang masuk
10. Bersama-sama dengan divisi keuangan dan Kepala Perwakilan memutuskan layak atau tidaknya proposal pengajuan pendayagunaan yang masuk untuk direalisasikan
11. Menyusun laporan pelaksanaan program untuk muzakki-muzakki/donatur maupun manajemen
12. Melaporkan kegiatan pendayagunaan secara berkala kepada Kepala Divisi/Manajer.

Pembantu Umum

1. Melakukan kegiatan pengiriman surat dan proposal yang dikeluarkan oleh *marketing* komunikasi atau divisi program dan pendayagunaan
2. Melakukan negosiasi berkenaan dengan perizinan
3. Pengantaran buletin dan kuitansi untuk donatur transfer
4. Pengantaran buletin untuk muzakki non donatur dan instansi pejabat publik maupun swasta.

Staf Open Table

1. Menyelenggarakan kegiatan *open table* sesuai dengan agenda yang telah ditetapkan oleh koordinator *marketing* komunikasi serta koordinator program dan pendayagunaan
2. Melakukan sosialisasi program-program BMH Perwakilan Jatim baik dalam bentuk penyebaran brosur atau penyampaian informasi kepada masyarakat umum
3. Menjadi sarana propaganda pengenalan program-program BMH Perwakilan Jatim kepada khalayak umum.

Staf Layanan Kesehatan dan Ambulans Gratis

1. Merencanakan dan menentukan tempat serta jadwal *road show* pengobatan gratis
2. Mencari, menghubungi, dan melakukan koordinasi dengan tim dokter

3. Bertanggung jawab terhadap perizinan tempat *road show* pengobatan gratis
4. Melakukan pengecekan dan pengadaan stok obat-obatan
5. Memberikan layanan antar jemput pasien dengan ambulans BMH sesuai dengan instruksi koordinator pendayagunaan
6. Memberikan layanan antar jenazah dengan ambulans BMH sesuai dengan instruksi koordinator pendayagunaan
7. Bertanggung jawab terhadap perawatan perlengkapan pengurusan jenazah
8. Melaporkan kegiatan dan keuangan layanan kesehatan serta ambulans gratis seminggu sekali ke bagian koordinator pendayagunaan

Staf Beasiswa

1. Melakukan *hunting* data calon anak asuh sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan BMH
2. Membuat *list* profil anak asuh dalam daftar tunggu
3. Memasangkan OTA (Orang Tua Asuh) dengan anak asuh
4. *Update* pasangan OTA dengan anak asuh (OTA baru, OTA berhenti, atau perubahan anak asuh)
5. Membuat laporan perkembangan anak asuh kepada OTA
6. Bertanggung jawab terhadap penyaluran dan pencatatan dana beasiswa

DIVISI PENGHIMPUNAN DAN SDM

Manajer atau Kepala Divisi

1. Bertanggung jawab atas kegiatan pengembangan dan penarikan donatur rutin dan kotak infaq
2. Pengembangan dan merencanakan ekspansi pasar calon donatur
3. Menyusun perencanaan strategi pengembangan dan penarikan donatur rutin dan kotak infaq yang inovatif
4. Menyelenggarakan *briefing* motivasi dan evaluasi harian terhadap staf pengembangan donatur rutin dan kotak infaq sebagai upaya optimalisasi pengembangan SDM
5. Membuka komunikasi strategis pada level calon donatur tertentu sebagai upaya mempermudah masuknya staf pengembangan melakukan *closing* dan percepatan pertumbuhan donatur baru

6. Melakukan koordinasi dan pengembangan Manajemen Penghimpunan Zakat BMH
7. Membuat laporan baik secara kualitatif dan kuantitatif kegiatan pengembangan dan penarikan donatur dan kotak infaq secara berkala kepada kepala cabang
8. Mengesahkan donatur baru, pemberhentian, dan perubahan donasi donatur rutin, serta kotak infaq baru dan penutupan kotak infaq
9. Membuat perencanaan program kerja dan RAPB tahunan divisi penghimpunan dan SDM, dan
10. Bertanggung jawab terhadap setiap kegiatan pembinaan dan ke-amil-an lainnya.

Koordinator SDM (Sumber Daya Manusia)

1. Melakukan kordinasi perumusan perencanaan dan pengembangan pegawai sesuai dengan kebutuhan lembaga
2. Melakukan koordinasi perumusan sistem perekrutan, pengembangan, dan penempatan pegawai
3. Melakukan koordinasi perumusan sistem dan kebijakan imbal jasa pegawai dengan mempertimbangkan faktor kualitas internal dan eksternal
4. Menyelenggarakan sistem informasi SDM dalam suatu *database* kepegawaian
5. Melakukan koordinasi perumusan kebijakan perencanaan program pendidikan, pelatihan, dan pembinaan SDM
6. Menyiapkan program penelusuran bakat, pembinaan kepribadian, kerohanian, dan kelembagaan untuk kepentingan kedua belah pihak
7. Mengevaluasi hasil kinerja pegawai secara menyeluruh bersama atasannya langsung
8. Mengeluarkan SK dan pengajuan cuti pegawai
9. Merumuskan perencanaan peningkatan kesejahteraan karyawan baik material maupun non material
10. Melakukan penerapan sistem penilaian amil
11. Meningkatkan produktivitas amil, dan
12. Meningkatkan kepuasan amil.

Koordinator Penarikan Donatur Rutin

1. Merencanakan strategi teknis penarikan yang efektif dan efisien
2. Melakukan perencanaan pemetaan daerah penarikan donatur yang efektif dan efisien
3. Menentukan distribusi penarikan data donatur kepada para kolektor penarikan
4. Menemukan *problem solving* ketika ada permasalahan penarikan donatur (amil sedang sakit, cuti, libur lebaran, melakukan ibadah umroh atau haji, dan lain-lain)
5. Melakukan kontrol dan membuat laporan perkembangan (*progress report*) penarikan donatur rutin secara berkala kepada Kepala Divisi, dan
6. Menyelenggarakan rapat koordinasi dan evaluasi dengan staf penarikan minimal seminggu sekali.

Staf Penarikan Donatur Rutin

1. Mempersiapkan kuitansi dan kartu donatur sesuai dengan jadwal penarikan
2. Melakukan penarikan donasi donatur, pengantaran buletin BMH NEWS, dan kuitansi donasi kepada donatur sesuai dengan jadwal penarikan
3. Menerima titipan ZISWAF insidental dari donatur
4. Menjadi media komunikasi dan propaganda program-program BMH yakni antara BMH dengan donatur
5. Menyetorkan donasi tarikan donatur rutin dan titipan ZISWAF insidental ke bank dengan periode sesuai ketentuan
6. Menyetorkan data donatur yang sudah ditarik beserta slip setoran bank ke kasir, dan
7. Mencatat dan melaporkan setiap perubahan data donatur (data donatur, donatur berhenti, perubahan donasi) ke bagian pendataan/kasir.

Staf Penarikan Kotak Infaq

1. Menyelenggarakan perencanaan dan penjadwalan penarik donasi kotak infaq
2. Merawat dan melakukan penggantian kotak yang rusak

3. Mengantarkan buletin BMH NEWS setiap bulan ke penempatan kotak infaq
4. Menjadi propaganda penyampai program-program BMH antara BMH dengan pengelola dan pengunjung tempat kotak (penempatan brosur, kalender, dan lain-lain)
5. Melakukan penyetoran donasi kotak infaq ke bank dengan periode sesuai ketentuan
6. Melakukan penyetoran data penarikan kotak beserta slip setoran dari bank ke kasir
7. Melaporkan perubahan data kotak infaq ke bagian pendataan kasir (pengalihan tempat atau penutupan)

Staf Pengembangan Donatur Rutin

1. Mencari atau mengumpulkan data calon donatur
2. Melakukan kegiatan pengiriman surat permohonan menjadi donatur kepada calon donatur
3. Melakukan *follow up* atas surat permohonan yang telah dikirim baik melalui telepon atau bertatap muka secara langsung
4. Melakukan pencatatan data donatur baru yang selanjutnya data diserahkan ke bagian pendataan untuk direkam pada *database* donatur
5. Melaporkan kegiatan pengembangan donatur dalam bentuk kegiatan kunjungan, jumlah donatur yang *closing*, serta problem dan permasalahan yang dihadapi kepada Kepala Divisi

Staf Pengembangan Kotak Infaq

1. Mencari atau *hunting* data calon penempatan kotak infaq
2. Melakukan lobi-lobi kerjasama dengan perusahaan atau instansi potensial penempatan kotak infaq
3. Melakukan kegiatan pengiriman proposal permohonan penempatan kotak infaq
4. Melakukan *follow up* atas proposal permohonan yang telah dikirim baik melalui telepon atau bertatap muka secara langsung

5. Melakukan pencatatan data penempatan kotak infaq baru yang selanjutnya data diserahkan ke bagian pendataan untuk direkam dalam *database* kotak infaq
6. Melakukan pengiriman kotak infaq penempatan baru
7. Melaporkan kegiatan pengembangan kotak infaq berupa kegiatan kunjungan, jumlah penempatan kotak infaq, jumlah donatur yang *closing* serta problem dan permasalahan yang dihadapi kepada Kepala Divisi
8. Melakukan penarikan atau perawatan kotak infaq hasil pengembangan dari masing-masing koordinator kotak infaq
9. Menyetorkan hasil penarikan donasi kotak infaq ke bank selanjutnya slip dan data kotak infaq tertarik diserahkan ke bagian kasir, dan
10. Melaporkan setiap penutupan kotak infaq kepada Kepala Divisi yang selanjutnya diteruskan kepada bagian pendataan untuk dilakukan *update* data kotak infaq.

DIVISI *MARKETING* KOMUNIKASI (MARKOM)

Manajer/Kepala Divisi

1. Bertanggung jawab atas penyelenggaraan kegiatan *marketing* komunikasi
2. Menyusun perencanaan program kerja dan RAB *marketing* komunikasi
3. Merumuskan perencanaan kegiatan penguatan *branding* dan pencitraan positif lembaga
4. Merancang dan mengembangkan program-program inovatif sebagai magnet bagi muzakki/donatur untuk berdonasi ke BMH
5. Menentukan arah kebijakan *marketing* komunikasi sesuai dengan ketetapan *grand strategy* yang telah lembaga rumuskan
6. Merumuskan perencanaan program-program pelayanan donatur
7. Melaporkan kegiatan dan keuangan divisi setiap bulannya kepada Kepala Perwakilan
8. Mengajukan anggaran belanja divisi setiap bulan kepada divisi keuangan
9. Penyelenggarakan rapat koordinasi divisi minimal seminggu sekali

Koordinator *Marketing* Komunikasi

1. Merencanakan kegiatan penguatan *brand image* lembaga

2. Merencanakan pengembangan sistem pendayagunaan yang transparan dan akuntabel
3. Merencanakan kegiatan peningkatan kepuasan dan loyalitas donatur/muzakki
4. Merencanakan pengembangan strategi dan inovasi *marketing* komunikasi
5. Mengonsep konten, desain, dan produksi media promosi serta publikasi BMH Perwakilan Jatim (iklan, spanduk, brosur, dan lain-lain)
6. Menyelenggarakan kegiatan *open table* sebagai upaya pengenalan program BMH kepada masyarakat
7. Bersama-sama dengan koordinator pendayagunaan melakukan lobi-lobi dan komunikasi kerjasama program dengan perusahaan dan instansi pemerintah maupun swasta
8. Menyelenggarakan publikasi massa di media cetak, elektronik, spanduk, dan media massa alternatif (spanduk untuk tirai pedagang kaki lima, stiker mobil, stiker masjid, mural di tembok-tembok, dan lain-lain)
9. *Gathering* dengan wartawan atau silaturahmi media sebagai upaya untuk pendekatan dan menjalin silaturahmi dengan media massa
10. Menyelenggarakan rapat koordinasi dan evaluasi bagian *marketing* komunikasi serta program minimal seminggu sekali.

Staf IT (*Information Technology*)

1. Mengumpulkan dan selalu meng-*update* data HP dan *email* donatur/muzakki, simpatisan, dan masyarakat muslim
2. Mensosialisasikan program-program BMH Perwakilan Jatim secara rutin melalui SMS, *Email*, FB, *Twitter*, *Youtube*, dan lain-lain
3. Melakukan pengelolaan dan pengembangan *website* BMH Perwakilan Jatim, dan
4. Memberikan jawaban atas setiap pertanyaan yang masuk sehubungan dengan BMH Perwakilan Jatim.



Suasana santai sore para santri PP DH I diisi dengan muroja'ah dan menghafal Quran. Foto peneliti dgn ustadz M.Yasin (narasumber), Koordinator Kotak Amal BMH Jatim



Tampak Depan Pondok Pesantren Tahfizh Quran Darul Hijrah I



Sertifikat Wakaf Tunai Untuk Pewaqif
BMH Perwakilan Jatim



Salah satu Seminar bertemakan

“Positive Parenting”

yang diselenggarakan BMH UP Malang, bagian dari kajian keislaman, salah satu strategi *fundraising* atau penghimpunan dana tanggal 27 November 2016



Layanan Kajian Keislaman BMH Perwakilan Jawa Timur



Saat Peresmian Masjid Baiturrohmah Hidayatullah dan Peletakan Batu Pertama Ponpes Agro Dakwah Muallaf Tengger oleh Bapak Wakil Bupati Lumajang



Maket Rencana Pembangunan PP Agro Dakwah Muallaf Tengger



Kegiatan para Da'i BMH Jatim Saat Acara Buka Puasa Bersama dengan Para Mua'allaf Tengger



**Salah satu program wakaf tunai BMH Perwakilan Jatim “Wakaf Tunai Ambulans”
Dimanfaatkan untuk membantu program kesehatan dan pelayanan sosial kemanusiaan**



Ambulans BMH Perwakilan Jatim untuk Bantuan Pengantaran Jenazah

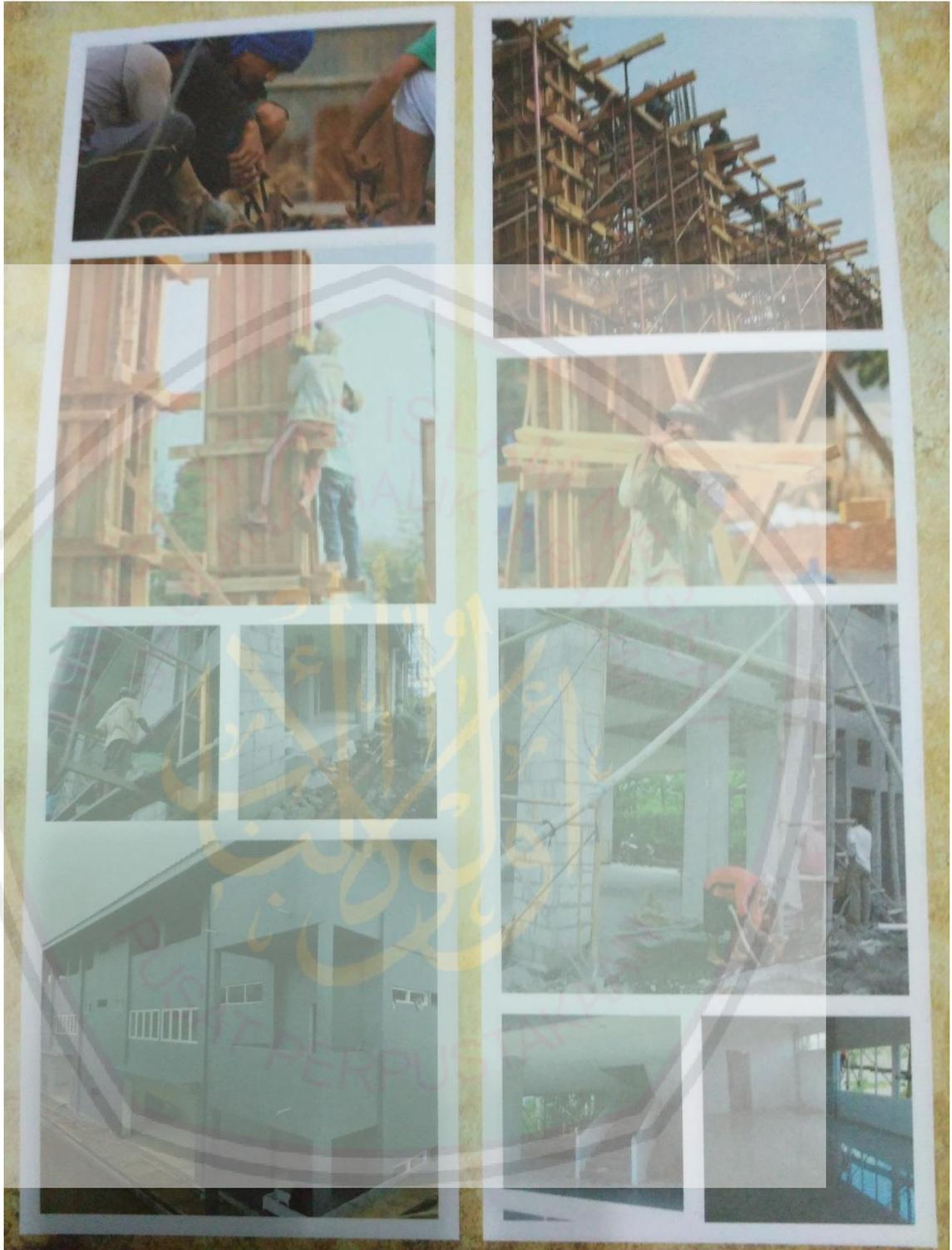
BAITUL MAAL HIDAYATULLAH
LAPORAN SUMBER DAN PENGGUNAAN DANA
BMH JATIM BULAN MEI - Juli 2016

SUMBER DANA	
Dana Zakat	Rp 4.730.923.008
Dana Infaq dan Shodaqah	Rp 5.114.513.358
Dana Tskhmirkan	Rp 2.951.207.485
Dana Wakaf	Rp 4.006.707.557
Dana Non Halal	Rp 960.392
Total Sumber Dana	Rp 16.804.373.650
PENGGUNAAN DANA PROGRAM DAKWAH	
Beasiswa Kader Dai	
Bina Muallaf	Rp 943.705.663
Pendayagunaan Via Pusat	Rp 323.347.660
Beasiswa Penghafal Al Quran	Rp 1.180.177.319
Natura Dai	Rp 41.300.000
Layanan Dakwah	Rp 268.136.441
Pengadaan Media Dakwah	Rp 808.505.424
Subsidi Lembaga Dakwah	Rp 228.443.600
Pengembangan Pesantren Tahfidzul Quran	Rp 1.081.469.116
Sosialisasi Ziswaf	Rp 2.210.688.925
Sub Total Program Dakwah	Rp 411.840.000
PROGRAM PENDIDIKAN	Rp 7.497.484.887
Beasiswa Dhuafa	Rp 187.722.000
Beasiswa pendidikan dai	Rp 238.939.500
Bantuan Operasional Lembaga Pendidikan	Rp 872.664.484
Sub Total Program Pendidikan	Rp 1.299.305.584
PROGRAM SOSIAL	
Bantuan Operasional Panti Asuhan	Rp 1.267.295.667
Bantuan Pembangunan Panti Asuhan	Rp 374.886.480
Santunan Gakin	Rp 1.497.224.113
Layanan Ambulan Gratis	Rp 113.275.500
Layanan Kesehatan Gratis	Rp 59.885.358
Program Kebencanaan dan Kemanusiaan	Rp 1.066.814.145
Sub Total Program Sosial	Rp 4.379.381.163
PROGRAM EKONOMI	
Bantuan Modal Usaha	Rp 6.000.000
Pelatihan Usaha	Rp 200.000
Sub Total Program Ekonomi	Rp 6.200.000
Operasional	Rp 1.053.490.834
TOTAL PENGGUNAAN DANA	Rp 14.234.662.968

ZAKAT :	BCA 3890409767, BNI 0072912763
	BSM 7001191831, MANDIRI 1410008006009
INFAQ :	BMI 7010055078, BNI 0600800404
	BRI 058701000014308, BSM 7034584715
WAKAF :	BNI 0800600407, MANDIRI 1410004642831
	PERMATA SYARIAH 2901451055
	A.n Yayasan Baitul Maal Hidayatullah

BMH Jawa Timur :
Jl. Raya Mulyosari No.398, Surabaya
Telp : 031-5928866

**Laporan Sumber dan Penggunaan Dana BMH Jatim
Periode Mei-Juli 2016. Sumber Majalah MULIA Edisi Juli, 2016**



Pembangunan Pondok Pesantren Darul Hijrah II di Taman Dayu, Pandaan
Sumber: Proposal Pembangunan PP Tahfizh Yatim dan Dhuafa DH II

**PORAN KEUANGAN LAZNAS
ITUL MAAL HIDAYATULLAH**



LAPORAN PERUBAHAN DANA
Periode 1 Januari s.d 31 Desember 2015 dan 2014 (Dalam Satuan Rupiah)

	2015	2014
ARUK KAL DARI AKTIVITAS OPERASI:		
PENYERANAN		
1	6.905.868.390	6.763.861.097
2	3.128.887.894	2.899.826.777
3	1.438.283.617	884.258.653
4	13.963.609	289.869.779
	16.436.769.910	10.833.795.916
5	12.617.779.270	9.325.657.884
	(1.134.368.326)	(1.281.879.364)
	16.701.619.910	9.553.876.552
	21.671.974.521	14.574.321.265
6	1.799.432.429	2.360.398.454
	1.477.793.137	363.633.000
	1.781.004.000	308.823.287
	468.278.293	823.999.077
	5.911.980.226	4.451.598.618
	8.005.678.325	7.227.887.577
	25.479.389	394.083.226
	3.572.396.979	3.821.018.653
	3.567.922.806	3.812.596.385
	13.754.416.500	12.138.128.677
	21.871.974.521	16.534.321.265

	2015	2014
DANA BERKESKONDIAN		
PENYERANAN		
1	28.513.568.010	24.177.362.867
2	26.967.869.683	21.523.899.432
3	259.763.695	215.771.003
4	27.212.812.688	21.429.664.866
5	11.525.995	7.339.257
6	11.525.995	7.339.257
7	53.927.746.719	45.879.106.807
8	3.432.380.252	3.403.882.620
9	13.140.022.433	11.893.885.230
10	4.970.028.204	4.025.229.726
11	329.663.925	592.451.500
12	2.284.225.800	3.366.838.479
13	24.134.104.180	22.271.727.200
14	2.527.848.657	3.422.689.780
15	4.684.996.707	4.417.438.680
16	14.035.846.633	7.489.039.429
17	36.488.898	76.255.989
18	154.629.007.985	50.433.045.038
19	60.308	60.308
20	32.540.791.184	21.774.028.254
21	54.696.103.148	46.452.227.820
22	808.698.877	860.461.111
23	104.883.226	1.036.344.328
24	25.479.389	634.883.226

	2015	2014
DANA ASIL		
PENYERANAN		
1	5.128.658.610	3.122.743.620
2	13.625.087.983	10.411.943.384
3	1.786.672.351	8.054.495.849
4	13.987.147	92.127.033
5	25.021.119.181	18.960.678.716
6	38.345.286.564	3.967.928.285
7	523.878.959	396.508.820
8	482.838.225	383.276.452
9	2.593.299.249	1.783.543.883
10	35.121.268	5.498.500
11	780.393.180	943.338.200
12	28.360.389	117.638.424
13	394.885.289	202.671.727
14	484.829.360	313.698.020
15	79.712.628	27.388.566
16	509.574.368	379.182.021
17	683.284.822	2.113.478.790
18	4.081.888.232	2.346.443.789
19	20.484.886.611	20.483.844.246
20	346.713.305	(1.303.784.092)
21	3.825.916.613	4.729.583.685
22	1.721.794.979	182.819.117
23	12.089.764.250	6.286.751.529
24	13.199.762.610	6.096.731.527
25	6.528.579.813	6.236.446.763
26	33.395.000	62.384.492.765
27	2.568.351.077	91.969.254
28	942.596.491	89.425.426
29	1.102.907.806	942.516.191

Laporan Keuangan LAZNAS BMH telah diaudit oleh KAP AHMAD RAHARJO UTOMO dengan opini WAJAR TANPA PENGECUALIAN

Direktur Eksekutif: Supendi, S.Kom
 Badan Pembina: Dr. Abdul Mannan, MM
 Badan Pengawas: Ir. Abu A'la Abdullah, MM



Laporan Keuangan BMH Perwakilan Jatim