

Wakaf merupakan salah satu kebajikan dalam Islam berbentuk harta benda yang manfaatnya diberikan untuk orang lain dan wakaf merupakan salah satu lembaga sosial Islam yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam untuk dipergunakan oleh seseorang sebagai sarana penyaluran rezeki yang diberikan oleh Allah kepadanya.

Hadirnya konsep wakaf yang berbasis uang yang memberikan wacana baru dalam aspek keuangan syariah dengan melalui sistem wakaf. Pengelolaan, pelaksanaannya, dan memberdayakan wakaf uang sudah mulai digiatkan meskipun dengan segala keterbatasannya sehingga pemanfaatan dari hasil pengelolaan dana wakaf uang dapat diberdayakan dan didayagunakan secara optimal untuk peningkatan kualitas kehidupan masyarakat.



Sugianto Effendi, SE., M. Si.

MANAJEMEN STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG



Editor

Lalu Muhammad Samiuddin, M. Pd.

Sugianto Effendi, SE., M. Si.

MANAJEMEN STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG



Editor

Lalu Muhammad Samiuddin, M. Pd.

Judul Buku:

Manajemen Strategi *Fundraising* Wakaf Uang

Penulis : Sugianto Effendi, SE., M.Si.

Sampul : Sulthon Azka

Editor : Lalu Muhammad Samiuddin, M. Pd.

Times New Roman : 12, ukuran: 14,8 cm x 21cm,
ix+ 126 hal.

All right reserved

Hak cipta dilindungi Undang-undang.

Dilarang memperbanyak dan menyebarkan sebagian atau keseluruhan isi buku dengan media cetak, digital atau media elektronik lainnya untuk tujuan komersil tanpa ijin tertulis dari penulis dan penerbit.

ISBN :

Cetakan pertama :

Diterbitkan Oleh Universitas Hamzanwadi Press

Jl. TGKH. Muhammad Zainuddin Abdul Madjid No. 132

Pancor, Selong, Lombok Timur-Nusa Tenggara Barat 83611

Email:perpustakaan@hamzanwadi.ac.id Anggota IKAPI

KATA PENGANTAR

Tak ada ungkapan lain yang harus penulis ucapkan selain rasa syukur alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan buku ini yang dikembangkan dari tesis dengan judul “Optimalisasi Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Terhadap Penambahan Jumlah Wakif (Studi Kasus di Wakaf Hasanah)” ini dengan baik.

Wakaf merupakan salah satu filantropi dalam Islam sehingga wakaf menjadi sangat penting untuk dikembangkan. Dalam bentuknya wakaf uang merupakan sebagai salah satu solusi yang dapat membuat wakaf menjadi lebih produktif. Jika wakaf tunai dapat diimplementasikan, maka bukan tidak mungkin fundraising dengan instrumen ini menjadi lebih tinggi daripada instrumen lainnya seperti zakat, infaq, shadaqah, ataupun lainnya.

Pengelolaan, pelaksanaan, dan memberdayakan wakaf uang sudah mulai digiatkan meskipun dengan segala keterbatasannya sehingga pemanfaatan dari hasil pengelolaan dana wakaf uang dapat diberdayakan dan didayagunakan secara optimal untuk peningkatan kualitas kehidupan masyarakat. Oleh karenanya, diharapkan terjadi proses distribusi manfaat bagi masyarakat secara lebih luas, dari manfaat pribadi (*private benefit*) menuju manfaat masyarakat (*social benefit*).

Secara umum keberadaan buku ini merupakan memberikan sebuah tawaran atau solusi serta menyampaikan strategi-strategi yang dapat digunakan bagi instansi atau lembaga wakaf dalam mengoptimalkan penggalangan dana wakaf dengan menggunakan analisis SWOT sehingga tujuan dari filantropi Islam bisa terwujud dengan baik.

Dalam penulisan buku ini tentu tidak terlepas dari bantuan dan berkontribusi dari berbagai pihak. Sudah selayaknya penulis menyampaikan apresiasi dan rasa terima kasih yang setinggi-tinggi

kepada semua pihak yang telah membantu dan menyelesaikan buku ini khususnya Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan (ITB AD) Jakarta serta seluruh rekan-rekan Pascasarjana ITB Ahmad Dahlan yang telah saling mendukung untuk melalui perjuangan bersama-sama, memberikan sumbangan pemikiran dan motivasi kepada penulisan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Teristimewa untuk kedua orang tuaku Bapak Lahammudin dan Emak tercinta Suharni kedua orang yang telah memberikan doa yang tiada hentinya, kasih sayang tanpa balasan, dan motivasi tanpa pamrih. Emak terima kasih atas semua doa-doa yang telah diberikan untukku, tanpa Emak aku tidak akan pernah bisa seperti ini, Bapak semakin aku menjadi dewasa, semakin aku mengerti apa itu arti dari perjuangan seorang ayah, terima kasih untuk semua tetes keringat yang kau teteskan untuk kami anak-anakmu.

Juga Istriku tercinta Dewi Nurkhayati, S.Tr.Keb terima kasih telah meberikan doa, dukungan motivasi, perhatian dan kesabarannya. Terima kasih ya *sayang* untuk cinta dan kasihnya, karena *suport* darimu merupakan sebuah energi positif dalam penulisan buku ini.

Teruntuk kedua buah hatiku ananda Muhammad Azka Hidayatullah Effendi dan Muhammad Ashraf Effendi maafkan ayah jika waktu bermain bersama untuk kalian sedikit tersita, ayah sayang kalian karena kalian adalah permata hatiku. Namun percayalah wahai anak-anakku, dari relung hati yang paling dalam ayah selalu mendoakan semoga apa yang ayah lakukan ini dapat menjadi motivasi bahwa kalian bisa lebih baik dan lebih tinggi lagi dalam menimba ilmu. Semoga keberkahan, keberuntungan dan kemudahan hidup selalu bersama kalian *nak*.

Dalam penulisan buku ini penulis menyadari bahwa buku ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari bahasa yang digunakan maupun sistematika penulisan, hal itu dikarenakan oleh terbatasnya kemampuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu penulis selalu

terbuka untuk menerima saran dan masukan dalam penyempurnaan buku ini kedepannya. Akhir kalam penulis berharap semoga Allah swt melimpahkan keberkahan dan kemanfaat terhadap buku ini. *Aamiin*

Jakarta, 28 Agustus 2023

Penulis

SINOPSIS BUKU

Wakaf merupakan salah satu kebajikan dalam Islam berbentuk harta benda yang manfaatnya diberikan untuk orang lain dan wakaf merupakan salah satu lembaga sosial Islam yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam untuk dipergunakan oleh seseorang sebagai sarana penyaluran rezeki yang diberikan oleh Allah kepadanya.

Hadirnya konsep wakaf yang berbasis uang yang memberikan wacana baru dalam aspek keuangan syariah dengan melalui sistem wakaf. Pengelolaan, pelaksanaannya, dan memberdayakan wakaf uang sudah mulai digiatkan meskipun dengan segala keterbatasannya sehingga pemanfaatan dari hasil pengelolaan dana wakaf uang dapat diberdayakan dan didayagunakan secara optimal untuk peningkatan kualitas kehidupan masyarakat.

Salah satu perbankan syariah yang serius mengembangkan wakaf adalah BNI Syariah. Tahun 2015, BNI Syariah mendirikan lembaga wakaf yaitu Wakaf Hasanah.

Beberapa kendala yang dialami oleh wakaf Hasanah dalam pengelolaan wakaf tunai di antaranya adalah:

1. Minimnya sosialisasi dan edukasi tentang wakaf uang yang langsung kemasyarakat
2. Sistem website dan aplikasi masih perlu dilakukan pembaharuan karena keterbatasan dana
3. Belum ada gedung sendiri
4. Keterbatasan jumlah karyawan di lembaga wakaf hasanah.

Kendala – kendala tersebut merupakan peluang untuk mengembangkan lembaga Wakaf. Beberapa strategi yang dapat diterapkan sebagai alternative – alternative strategi dalam mengoptimalkan pengelolaan wakaf tunai/uang di Wakaf Hasanah yaitu:

1. Mengembangkan operasional wakaf uang melalui proyek *percontohan (pilot project)* ;
2. Menjalinkan kemitraan usaha dengan pihak – pihak lain;
3. Melakukan pendekatan kepada calon waqif baik secara keagamaan maupun kesejahteraan social;
4. Menciptakan produk dengan inovasi baru yang dapat menjadi sumber pendanaan pada unit usaha;
5. Bekerjasama dengan regulator untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga wakaf;
6. Meningkatkan kualitas nazhir;
7. Meningkatkan sosialisasi dan edukasi wakaf uang kepada calon waqif (masyarakat).

DAFTAR ISI

Halaman Cover	i
Kata Pengantar	ii
Sinopsis Buku	iv
Daftar Isi	vi

BAGIAN PERTAMA

A. Wakaf dan Kedermawanan Umat Islam	1
B. Beberapa Catatan.....	6

BAGIAN KEDUA

Pengertian Wakaf.....	9
B. Wakaf dalam Pandangan Fiqih.....	10
C. Sistem Wakaf	15
.....	
D. Macam-Macam.....	
Wakaf	
E. Syarat dan Rukun Wakaf	18
F. Dasar Hukum Wakaf.....	21
G. Strategi	26
H. Optimalisasi.....	33

BAGIAN KETIGA

A. Pengertian Wakaf Hasanah	39
B. Program – Program Wakaf Hasanah	40

C. Nazhir Wakaf Hasanah.....	41
D. Cara Mendaftar dan Berwakaf	41
E. Produk Wakaf Hasanah	42
F. Analisis SWOT Penguatan Fundraising	47
DAFTAR PUSTAKA	89
BIODATA PENULIS	95

BAGIAN PERTAMA

A. Wakaf dan Kedermawanan Umat Islam

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi berdampak dalam banyak hal. Satu dari sekian banyak dampak tersebut adalah perubahan dalam cara pengelolaan keuangan syariah. Adapun bagian pembahasan dari keuangan syariah adalah wakaf uang.

Wakaf merupakan salah satu kebajikan dalam Islam berbentuk harta benda yang manfaatnya diberikan untuk orang lain dan wakaf merupakan salah satu lembaga sosial Islam yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam untuk dipergunakan oleh seseorang sebagai sarana penyaluran rezeki yang diberikan oleh Allah kepadanya (Mustafa Edwin Nasution, dan Uswatun Hasanah: 2006). Wakaf merupakan salah satu bentuk filantropi dalam Islam. Artinya, pemanfaatan wakaf tidak hanya sebatas untuk kegiatan keagamaan dan sosial belaka, namun juga dapat digunakan untuk menopang perekonomian masyarakat. Al-Qur'an menyebut *wakaf* sebagai *al-habs*, diartikan sebagai harta benda milik personal yang diberikan untuk kepentingan publik untuk dimanfaatkan selama barang itu tetap ada.

Dalam sistem ekonomi Islam, wakaf termasuk salah satu instrumen pemberdayaan ekonomi publik sehingga institusi wakaf menjadi sangat penting untuk dikembangkan. Hadirnya konsep wakaf yang berbasis uang yang memberikan wacana baru dalam aspek keuangan syariah dengan melalui sistem wakaf. Pengelolaan, pelaksanaannya, dan memberdayakan wakaf uang sudah mulai digiatkan meskipun dengan segala keterbatasannya sehingga pemanfaatan dari hasil pengelolaan dana wakaf uang dapat diberdayakan dan didayagunakan secara optimal untuk peningkatan kualitas kehidupan masyarakat.

Wakaf uang, dalam bentuknya dipandang sebagai salah satu solusi yang dapat membuat wakaf menjadi lebih produktif. Jika wakaf tunai dapat diimplementasikan, maka bukan tidak mungkin penerimaan dengan instrumen ini menjadi lebih tinggi daripada instrumen lainnya seperti zakat, infaq, shadaqah, ataupun lainnya. Pada posisi ini wakaf tunai, maka instrumen wakaf tidak lagi menjadi monopoli kalangan “berduit” kalangan menengah ke bawah pun bisa ikut berpartisipasi.

Dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan dalam wakaf uang, maka umat Islam akan lebih mudah memberikan kontribusi mereka dalam wakaf tanpa harus menunggu kapital dalam jumlah yang sangat besar. Model wakaf semacam ini akan memudahkan masyarakat kecil untuk ikut serta menikmati pahala abadi wakaf dan tentunya bisa disesuaikan dengan tingkat kesejahteraan wakif.

Jika dilihat dari tingkat kedermawanan masyarakat Indonesia cukup tinggi, kita dengan optimis mengharapkan partisipasi masyarakat dalam gerakan wakaf tunai apalagi jika dilihat dari jumlah umat Islam yang terbesar di seluruh dunia ada

di Indonesia, ini merupakan aset besar untuk penghimpunan dan pengembangan wakaf uang. Jika wakaf tunai dapat diimplementasikan maka ada dana potensial yang sangat besar yang bisa dimanfaatkan untuk pemberdayaan dan kesejahteraan umat. Bisa dibayangkan, jika 20 juta umat Islam Indonesia mau mengumpulkan wakaf tunai senilai Rp 100 ribu setiap bulan, maka dana yang terkumpul berjumlah Rp 24 triliun setiap tahun. Jika 50 juta orang yang berwakaf, maka setiap tahun akan terkumpul dana wakaf sebesar Rp 60 triliun. Jika saja terdapat 1 juta saja masyarakat muslim yang mewakafkan dananya sebesar Rp 100.000, per bulan maka akan diperoleh pengumpulan dana wakaf sebesar Rp 100 milyar setiap bulan (Rp 1,2 trilyun per tahun). Jika diinvestasikan dengan tingkat return 10 persen per tahun maka akan diperoleh penambahan dana wakaf sebesar Rp 10 miliar setiap bulan (Rp 120 miliar per tahun) sungguh suatu potensi yang luar biasa (Marhadi Muhayar: 2011).

Sebelum lahir UU No 41 tahun 2004 yaitu PP No 28 Tahun 1977 dan UU no 5 Tahun 1960 tentang peraturan dasar pokok Agraria, Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa tentang Wakaf Uang. Pemahaman tentang wakaf lebih menitik beratkan pada pengertiannya sebagai ibadah *maliyah ijtima'iyah* yang memiliki posisi penting, strategis, dan menentukan dari sisi pembangunan kesejahteraan umat. Dalam rumusan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 28 tahun 1977 tentang Perwakafan Tanah Milik pasal 1 ayat (1) yang juga ditegaskan dalam Kompilasi Hukum Islam (KHI) pasal 215 dinyatakan "Wakaf adalah perbuatan hukum seseorang atau kelompok orang atau badan hukum yang memisahkan sebagian dari benda miliknya dan melembagakannya untuk selama-

lamanya guna kepentingan ibadah atau keperluan umum lainnya sesuai dengan ajaran Islam.

Filosofi yang terkandung dalam amalan wakaf adalah mendasarkan pada unsur kebajikan (*birr*), kebaikan (*ihsân*) dan persaudaraan (*ukhuwwah*) selain itu ketika wakaf ditunaikan maka terjadi perpindahan kepemilikan, dari kepemilikan pribadi menuju kepemilikan masyarakat umum, yang diharapkan abadi dan memberikan manfaat secara berkelanjutan. Oleh karenanya, diharapkan terjadi proses distribusi manfaat bagi masyarakat secara lebih luas, dari manfaat pribadi (*private benefit*) menuju manfaat masyarakat (*social benefit*).

Berdasarkan Keputusan Menteri Agama No. 92-96 Tahun 2008, ditunjuk lima bank syariah sebagai LKS-PWU, yaitu Bank Syariah Mandiri, Bank Muamalat Indonesia, Bank Nasional Indonesia (BNI) Syariah, Bank Mega Syariah dan Bank DKI Syariah. Keputusan Menteri Agama ini sesuai dengan amanat yang tertera di dalam pasal 28 UU No. 41 Tahun 2004 tentang wakaf. Seiring dengan perjalanan waktu terhitung tanggal 31 Desember 2015 sekarang jumlah LKS-PWU pada saat ini sudah menjadi lima belas LKS-PWU (<https://bwi.or.id>). Bank tersebut ialah Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, Bank BNI Syariah, Bank Mega Syariah, Bank DKI Syariah, Bank BTN Syariah, Bank Syariah Bukopin, BPD Jogja Syariah, BPD Kalbar Syariah, BPD Jateng Syariah, BPD Kepri Riau Syariah, BPD Jatim Syariah, BPD Sumut Syariah, Bank CIMB Niaga Syariah, dan Panin Bank Syariah..

Berdasarkan fenomena di atas BNI Syariah beriktihar untuk mengembangkan potensi wakaf di Indonesia dengan membentuk lembaga Wakaf Hasanah. Wakaf Hasanah adalah

sebuah layanan digital yang memfasilitasi masyarakat yang ingin mewakafkan harta benda miliknya secara produktif untuk kepentingan umat sesuai dengan prinsip syariah. BNI Syariah saat ini telah bekerjasama dengan beberapa Nadzir (pengelola wakaf) terpercaya untuk menyalurkan wakaf produktif. Keberhasilannya dalam mengelolah wakaf Al-Quran, saat ini Wakaf Hasanah meluncurkan produk baru yaitu wakaf uang atau wakaf tunai. Sebagai produk baru, wakaf tunai BNI Syariah akan menghadapi tantangan yang sebanding dengan peluang yang ada.

Ahmad Furqon (2011) menjelaskan potensi perbankan syariah dalam pengumpulan wakaf setidaknya memiliki beberapa keunggulan yang diharapkan dapat mengoptimalkan operasional pengumpulan wakaf sebagai berikut: (1) Jaringan Kantor. Jaringan kantor perbankan syariah relatif lebih luas dibandingkan dengan lembaga wakaf lainnya. Luas jaringan tersebut mencapai 174 kantor di hampir seluruh wilayah Indonesia serta tingkat pertumbuhan jumlah kantor bank syariah yang mencapai 2,1% per bulan. Oleh karena itu, fenomena ini merupakan faktor penting dalam mengoptimalkan sosialisasi penggalangan dana wakaf serta penyalurannya. (2) Kemampuan Sebagai Fund Manager. Lembaga perbankan adalah lembaga pengelola dana masyarakat. Secara tidak langsung, lembaga tersebut haruslah merupakan lembaga yang memiliki kemampuan untuk mengelola dana dan diharapkan dapat mampu berperan sebagai lembaga alternatif yang bisa mengelola dana wakaf tunai/uang yang nantinya dapat dipertanggungjawabkan kepada publik, khususnya kepada wakif. (3) Pengalaman, Jaringan Informasi dan Peta Distribusi.

Perbankan syariah merupakan lembaga perbankan yang memiliki pengalaman, informasi, serta peta distribusi yang cukup luas sehingga pengelolaan wakaf tunai diharapkan tidak saja akan mengoptimalkan pengelolaan dana saja, akan tetapi juga dapat mengefektifkan penyalurannya sesuai dengan yang diinginkan. (4) Citra Positif. Dengan adanya keempat hal di atas, diharapkan akan menimbulkan citra positif pada gerakan wakaf tunai/uang itu sendiri maupun pada perbankan syariah pada khususnya. Adapun alternatif peran bank syariah dalam wakaf tunai antara lain: sebagai nadzir penerima, penyalur, dan pengelola dana wakaf.

B. Beberapa Catatan

Dalam Islam, sedekah yang paling luhur dalam adalah yang disebut *al-shadaqah al-jariyah* (sedekah yang abadi dan terus mengalir). Dimana pahalanya akan tetap mengalir kepada yang melakukan sekalipun wakif telah meninggal, selama apa yang diwakafkan tetap memberikan manfaat untuk orang lain. Tentang hal ini, Abu Hurairah meriwayatkan, Rasulullah bersabda:

"Apabila seorang manusia meninggal, terputuslah amal perbuatannya, kecuali dari 3 hal yaitu shadaqah jariyah (sedekah yang pahalanya tetap mengalir), ilmu pengetahuan yang bermanfaat dan doa anak yang saleh". (HR. Jama'ah)

Wakaf tidak akan valid sebagai amal jariyah kecuali setelah benar-benar pemiliknya menyatakan aset yang diwakafkannya menjadi aset publik dan ia membekukan haknya

untuk kemaslahatan umat. Dan wakaf tidak akan bernilai amal jariyah (amal yang senantiasa mengalir pahala dan manfaatnya) sampai benar-benar didayagunakan secara produktif sehingga berkembang atau bermanfaat tanpa menggerus habis aset pokok wakaf. Oleh karena itu, pengelolaan asset wakaf uang harus dikelola oleh lembaga yang professional agar harta wakaf dapat memberikan manfaat yang lebih banyak untuk meningkatkan kesejahteraan umat. Secara substansi wacana wakaf uang sebenarnya telah lama muncul dan persoalannya sekarang adalah bagaimana model dan mekanisme penerapan Sertifikat Wakaf Tunai ini dapat *aplicable* dan *visible* diterapkan di Indonesia.

Kualifikasi profesionalisme nazhir secara umum dipersyaratkan menurut fiqh sebagai berikut: beragama Islam, *mukallaf* (memiliki kecakapan dalam melakukan perbuatan hukum), *baligh* (sudah dewasa), dan *aqil* (berakal sehat), memiliki kemampuan dalam mengelola wakaf (profesional) memiliki sifat amanah, jujur dan adil (Balitbang Departemen Agama RI. 2007).

Pada dasarnya, siapapun dapat menjadi nazhir sepanjang ia bisa melakukan tindakan hukum, tetapi karena tugas nazhir menyangkut harta benda yang manfaatnya harus disampaikan pada pihak yang berhak menerimanya, jabatan nazhir harus diberikan kepada orang yang memang mampu menjalankan tugas itu. Para imam madzhab sepakat pentingnya nazhir memenuhi syarat adil dan mampu. Menurut jumbuh ulama, maksud “adil” adalah mengerjakan yang diperintahkan dan menjauhi yang dilarang menurut syari’at Islam. Sedangkan maksud kata mampu berarti kekuatan dan kemampuan

seseorang mentasharufkan apa yang dijaga (dikelola)nya. Dalam hal kemampuan ini dituntut sikap taklif yaitu dewasa dan berakal. Jika nazhir tidak memenuhi syarat adil dan mampu, hakim (pemerintah) boleh menahan wakaf itu dari nazhir.

Adapun pengertian nazhir menurut ketentuan umum KHI Bab 1 Pasal 215 ayat 5 disebutkan bahwa nazhir adalah kelompok atau badan hukum yang disertai tugas pemeliharaan dan pengurusan benda wakaf. Sedangkan dalam ketentuan umum Undang-Undang No. 41 tahun 2004 tentang wakaf Bab 1 Pasal 1 ayat (2) disebutkan bahwa nazhir adalah pihak yang menerima harta benda wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan peruntukannya. Nazhir bisa berupa perorangan, organisasi (kelompok) maupun badan hukum yang semuanya harus memenuhi syarat-syarat yang telah diatur dalam perundang-undangan.

BAGIAN KEDUA

A. Pengertian Wakaf

Kata wakaf berasal dari bahasa Arab “Wakaf” yang berarti “*al-Habs*”, ini merupakan kata yang berbentuk masdar (*infinitive noun*) yang pada dasarnya mempunyai arti menahan, berhenti, atau diam. Jika kata tersebut dihubungkan dengan harta benda seperti tanah, binatang dan yang lain, dapat diartikan pembekuan hak milik untuk faedah atau manfaat tertentu. Selain “*al-habs*”, *wakaf* juga berasal dari kata “*al-ma’un*” yang berarti menghalangi. Dalam catatan sejarah Islam, sebenarnya wakaf uang sudah dipraktekkan sejak awal abad kedua hijriah dijelaskan bahwa Imam al-Zuhri (w. 124 H) salah seorang ulama terkemuka dan peletak dasar kodifikasi hadis memfatwakan, dianjurkannya wakaf dinar dan dirham untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan umat Islam. Adapun caranya adalah dengan menjadikan uang tersebut sebagai modal usaha kemudian menyalurkan keuntungannya (Wahbah al-Zuhayli :1985). Sebagai satu istilah dalam syariah Islam, wakaf diartikan sebagai penahanan hak milik atas materi benda (*al-‘ain*) untuk tujuan menyedekahkan manfaat atau faedahnya (*al-manfa‘ah*).

Prosedur Perwakafan Menurut UU No. 41 Tahun 2004 sebagaimana tertuang dalam Pasal 1 angka 1 UU No, 41 Tahun 2004 Tentang Perwakafan:

“Wakaf merupakan perbuatan hukum Wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syari’at”.

Sedangkan yang menjadi tujuannya menurut Pasal 4 UU No, 41 Tahun 2004 Tentang Perwakafan:“Wakaf adalah memanfaatkan harta benda wakaf sesuai dengan fungsinya”. Dan fungsinya menurut Pasal 5 UU No, 41 Tahun 2004 Tentang Perwakafan: “Mewujudkan potensi dan manfaat ekonomis harta benda wakaf untuk kepentingan ibadah dan untuk memajukan kesejahteraan umum”.

B. Wakaf dalam Pandangan Fiqih

Para ahli fiqih berbeda pendapat dalam mendefinisikan wakaf menurut istilah, sehingga mereka berbeda pula dalam memandang hakekat wakaf itu sendiri. Berbagai pandangan tentang wakaf tersebut menurut istilah antara lain sebagai berikut:

1. Abu Hanifah

Menurut Abu Hanifah wakaf sebagai menahan materi benda (al-‘ain) milik Wakif dan menyedekahkan atau mewakafkan manfaatnya kepada siapapun yang diinginkan untuk tujuan kebajikan (Ibnu al-Humam: 6/203) ada juga yang

mendefinisikan wakaf merupakan sebagai sadaqah yang kedudukannya seperti 'ariyah, yakni pinjam meminjam. Perbedaan antara keduanya terletak pada bendanya saja. Dalam 'ariyah, benda ada di tangan si peminjam sebagai pihak yang menggunakan dan mengambil manfaat benda itu. Sedangkan benda dalam wakaf ada di tangan si pemilik yang tidak menggunakan dan mengambil manfaat benda itu. Dengan demikian, benda yang diwakafkan itu tetap menjadi milik wakif sepenuhnya, hanya manfaatnya saja yang disadaqahkan. Definisi wakaf tersebut menjelaskan bahawa kedudukan harta wakaf masih tetap tertahan atau terhenti di tangan Wakif itu sendiri. Dengan artian, Wakif masih menjadi pemilik harta yang diwakafkannya, manakala perwakafan hanya terjadi ke atas manfaat harta tersebut, bukan termasuk asset hartanya.

2. Imam Malik

Menurut teori Imam Malik berpendapat bahwa wakaf adalah menjadikan manfaat suatu harta yang dimiliki (walaupun pemilikannya dengan cara sewa) untuk diberikan kepada orang yang berhak dengan satu akad (shighat) dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan keinginan Wakif (al-Dasuqi: 2/187). Namun demikian, wakaf itu tidak boleh ditarik di tengah perjalanan. Dengan kata lain, si wakif tidak boleh menarik ikrar wakafnya sebelum habis tenggang waktu yang telah ditetapkannya. Harta atau benda yang diwakafkan adalah benda yang mempunyai nilai ekonomis dan tahan lama. Harta itu berstatus milik si wakif, akan tetapi si wakif tidak mempunyai hak untuk menggunakan harta tersebut (tasarruf) selama masa wakafnya belum habis. Jika dalam sigat atau ikrar wakaf itu

tidak menyatakan dengan tegas tenggang waktu perwakafan yang ia kehendaki, maka dapat diartikan bahwa ia bermaksud mewakafkan hartanya itu untuk selamanya (mu'abbad). Dengan kata lain menjadikan manfaat benda yang dimiliki, baik berupa sewa atau hasilnya untuk diserahkan kepada orang yang berhak, dengan menyerahkan berjangka waktu sesuai dengan kehendak wakif (Abdul Ghofur Anshori :2005)

3. Imam al-Syafi'i

Imam al-Syafi'i mengartikan wakaf dengan menahan harta yang bisa memberi manfaat serta kekal materi bendanya (al-'ain) dengan cara memutuskan hak pengelolaan yang dimiliki oleh Wakif untuk diserahkan kepada Nazhir yang dibolehkan oleh syariah (al-Syarbini: 2/376). Golongan ini mensyaratkan harta yang diwakafkan harus harta yang kekal materi bendanya (al-'ain) dengan artian harta yang tidak mudah rusak atau musnah serta dapat diambil manfaatnya secara berterusan (al-Syairazi: 1/575). Selanjutnya ia membagi jenis pemberian ke dalam dua macam, yaitu: (1) pemberian yang diserahkan si pemberi ketika ia masih hidup dan (2) pemberian yang diserahkan ketika si pemberi telah wafat. Menurut pendapat al-Syafi'i, Status hukum wakaf dan al-'itq (pembebasan hamba sahaya) adalah sama berdasarkan qiyas. Keduanya dianggap memiliki kesamaan 'illat, yaitu kemerdekaan dalam al-'itq sama dengan mengeluarkan harta milik dalam perwakafan. Al-Syafi'i berpegang kepada persamaan antara kedua status hukum institusi tersebut dari segi adanya bentuk penyerahan benda atau harta itu kepada Allah sehingga si harta itu menjadi milik Allah. Oleh karena itu, dalam kedua kasus hukum tersebut

terdapat persamaan, yaitu pelepasan milik si wakif sehingga menjadi milik Allah.

Dari berbagai pendapat dalam mendefenisikan wakaf tersebut para ahli fiqih semua sepakat bahwa substansi dari wakaf adalah menahan pokok (dalam artian tidak dijual, dihibahkan atau diwariskan) dan memanfaatkan hasil atau produk pokok tersebut. Undang Undang Wakaf menyebutkan bahwa wakaf adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selama-lamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah (Undang Undang No 41 tahun 2004).

Dari segi manfaat/produk yang dihasilkan, wakaf dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu: *pertama*, wakaf langsung (*al wakafu al mubasyir*) dimana manfaat wakaf dapat direalisasikan dengan menggunakan harta wakaf secara langsung oleh *mauquf alaih* seperti Masjid untuk sholat dan sekolah untuk belajar. Dalam hal ini wakaf berupa benda-benda konsumtif, bukan barang-barang yang produktif. Oleh karenanya sering terjadi masalah mengenai biaya pemeliharaan atau perawatan; *kedua*, wakaf produktif (*Alwagfu al istitsmari*) dalam hal ini mauquf alaih tidak bersentuhan langsung dengan harta wakaf namun mereka mendapatkan bagian dari hasil pengelolaan harta wakaf tersebut. Misalnya penyewaan tanah untuk ruko, tanah pertanian dan pabrik.

Praktik ijtihad yang telah berkembang pada saat ini dalam pendayagunaan wakaf adalah wakaf uang. Penerapan wakaf uang pada masa sekarang, akan mempunyai keunggulan

yang lebih besar dari wakaf tradisional, yaitu benda bergerak atau tidak bergerak. Identik di masyarakat apabila terkait dengan harta wakaf, maka akan langsung dihubungkan dengan sarana ibadah, sarana pendidikan, sarana kesehatan serta makam. Secara umum, wakaf benda bergerak atau tidak bergerak hanya dapat dilakukan oleh orang yang memiliki harta lebih. Hal inilah yang menyebabkan kekayaan wakaf di Indonesia masih sedikit. Selain karena jumlah harta wakaf yang masih sedikit, pengelolaannya pun masih belum menerapkan manajemen modern (Jurnal Balibang Kemenag RI :2010).

Pendapat para Ulama ini mewarnai perundang undangan di Indonesia. Pengertian wakaf menurut Peraturan Pemerintah No 28 Tahun 1977 pasal 1 (1) adalah perbuatan hukum seseorang atau badan hukum yang memisahkan sebagian harta kekayaannya untuk selama-lamanya untuk kepentingan peribadatan atau keperluan lainnya sesuai dengan ajaran Islam.

Harta benda wakaf adalah harta benda yang memiliki daya tahan lama dan/atau daya manfaat yang panjang serta memiliki nilai ekonomi secara syariah yang diwakafkan oleh wakif. Adapun harta benda wakaf tersebut meliputi harta wakaf bergerak dan tidak bergerak, salah satu bentuk harta wakaf bergerak adalah uang, wakaf uang yang dimaksud yang dapat diwakafkan adalah mata uang rupiah.

Majelis Ulama Indonesia (MUI) sebagai wadah yang menjembatani dan mewadahi umat Islam di Indonesia memberikan fatwa dalam fatwanya mengenai harta wakaf. Adapun pengertian wakaf uang menurut MUI adalah wakaf yang dilakukan seseorang atau kelompok, kelompok orang,

lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai (Fatwa MUI :2002).

C. Sistem Wakaf

Amalan mewakafkan harta ke jalan yang baik akan diberi oleh Allah SWT ganjaran pahala yang berkekalan dan berpanjangan selama harta wakaf itu masih ada dan terus dimanfaatkan atau tidak musnah. Dalam hadist Nabi riwayat Al – Bukhari dijelaskan bahwa salah satu amalan yang tidak akan putus adalah *sadaqah jariyah*.

“Diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a sesungguhnya Nabi Saw. Telah berkata : Apabila mati seorang anak Adam, maka terputuslah pahala amalannya kecuali tiga perkara yaitu sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, anak yang soleh yang sentiasa mendoakan orang tuanya.”(HR. Muslim)

Merujuk kepada hadis di atas para fuqaha menetapkan 3 prinsip peraturan wakaf yang perlu direalisasikan dalam suatu pelaksanaan wakaf (Asman Ab Raham :220), yaitu:

- a) Harta wakaf tidak boleh dijual
- b) Harta wakaf tidak boleh diberikan (dihibahkan) kepada orang lain
- c) Harta wakaf tidak boleh diwarisi.

Dalam konteks pembangunan ekonomi dan memajukan harta wakaf bagi mencapai hasrat pewakaf, ketiga-tiga prinsip ini harus diambil supaya nazir tidak melanggar peraturan wakaf. Walau bagaimanapun nazir dibenarkan mengambil upah atas pengurusan harta-harta wakaf pada kadar yang bersesuaian dan tidak sampai kepada tahap seolah-olah harta tersebut adalah milik nazir.

D. Macam-Macam Wakaf

Menurut Sri Handayani (2008) wakaf jika ditinjau dari segi peruntukkan ditunjukkan kepada siapa wakaf itu, maka wakaf dapat dibagi menjadi dua (2) macam:

1. Wakaf Ahli

Yaitu Wakaf yang ditunjukkan kepada orang-orang tertentu, seseorang atau lebih, keluarga si wakif atau bukan. Wakaf seperti ini juga disebut Wakaf Dzurri. Apabila ada seseorang yang mewakafkan sebidang tanah kepada anaknya, lalu kepada cucunya, wakafnya sah dan yang berhak yang mengambil manfaatnya adalah mereka yang ditunjuk dalam pernyataan wakaf (Jurnal Balibang Kemenag RI :2006). Wakaf jenis ini (wakaf ahli/dzurri) kadang-kadang juga disebut wakaf 'alal aulad, yaitu wakaf yang diperuntukan bagi kepentingan dan jaminan social dalam lingkungan keluarga (family), lingkungan kerabat sendiri. Dalam satu segi, wakaf (dzurri) ini baik sekali, karena si wakif akan mendapat dua kebaikan dari amal ibadah wakafnya, juga kebaikan dari silaturahmi terhadap keluarga yang diberikan harta wakaf. Akan tetapi, pada sisi lain wakaf ahli ini sering menimbulkan masalah , seperti: Bagaimana kalau anak cucu yang sudah tidak ada lagi (punah)? Siapa yang berhak mengambil manfaat benda (harta wakaf) itu? Sebaliknya, bagaimana jika anak cucu siwakif yang menjadi tujuan wakaf itu berkembang cara meratakan pembagian hasil harta wakaf? Pada perkembangan selanjutnya, wakaf ahli untuk saat ini dianggap kurang dapat memberikan manfaat bagi kesejahteraan umum, karena sering menimbulkan kekaburan dalam pengelolaan dan pemanfaatan wakaf oleh keluarga yang disertai harta wakaf. Di

beberapa negara tertentu seperti : Mesir, Turki, Maroko dan Aljazair, wakaf untuk keluarga (ahli) telah dihapuskan, karena pertimbangan dari berbagai segi, tanah-tanah wakaf dalam bentuk ini dinilai tidak produktif.

2. Wakaf Khairi

Yaitu, Wakaf yang secara tegas untuk kepentingan keagamaan atau kemasyarakatan (kebajikan umum), seperti wakaf yang diserahkan untuk keperluan pembangunan masjid, sekolah, jembatan, rumah sakit, panti asuhan anak yatim dan lain sebagainya (Jurnal Balibang Kemenag RI :2006). Dalam tinjauan penggunaannya, wakaf jenis ini jauh lebih banyak manfaatnya dibandingkan dengan jenis wakaf ahli, karena tidak terbatasnya pihakpihak yang mengambil manfaat. Dan jenis wakaf inilah yang sesungguhnya paling sesuai dengan tujuan perwakafan itu sendiri secara umum. Dalam jenis ini juga, si wakif dapat mengambil manfaat dari harta yang diwakafkan itu, seperti wakaf masjid maka si wakif boleh saja beribadah disana, atau mewakafkan sumur, maka si wakif boleh mengambil air dari sumur tersebut sebagaimana yang telah pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW dan sahabat Ustman bin Affan. Secara substansinya, wakaf inilah yang merupakan salah satu segi dari cara membelanjakannya (memanfaatkan) harta di jalan Allah SWT. Dan tentunya dilihat manfaat kegunaannya merupakan salah satu sarana pembangunan, baik dibidang keagamaan, khususnya peribadatnya, perekonomian, kebudayaan, kesehatan, keamanan dan sebagainya.

E. Syarat dan Rukun Wakaf

Menurut penjelasan Rosalindah (2015:21) untuk kriteria kesahan wakaf, terjadi perdebatan dikalangan ulama. Hal itu terjadi karena berbeda dalam menetapkan apa yang dimaksud dengan rukun akad.

1. Waqif (Pemberi Wakaf)

Persyaratan seorang calon wakif agar sah adalah harus memiliki kecakapan hukum atau kamalul ahliyah (*legal competent*) dalam membelanjakan atau memanfaatkan hartanya, yakni kemampuan untuk melakukan tindakan *tabarru'* (melepaskan hak milik untuk hal – hal yang bersifat nirlaba atau tidak mengharapkan imbalan materiil). Seseorang dipandang cakap hokum tentu harus memenuhi persyaratan, yakni:

- a. Berakal, waqif harus berakal (tidak gila, idiot, pikun dan pingsan) ketika melaksanakan wakaf;
- b. Balig, orang yang berwakaf haruslah orang dewasa atau cukup umur (sekitar umur 9 sampai umur 15 tahun);
- c. Cerdas, orang yang berwakaf harus cerdas, memiliki kemampuan dan kecakapan melakukan tindakan;
- d. Atas kemauan sendiri, wakaf harus dilakukan atas kemauan sendiri bukan atas tekanan dan oaksaan dari pihak lain;
- e. *Waqif* adalah merdeka dan pemilik harta wakaf sepenuhnya.

2. *Mauquf 'Alaih* (Yang Diberi Wakaf / Sasaran atau tujuan Wakaf)

Mauquf 'Alaih diisyaratkan harus hadir sewaktu penyerahan wakaf, harus ahli untuk memiliki harta yang diwakafkan, tidak orang yang durhaka terhadap Allah SWT,

dan orang yang menerima wakaf itu harus jelas tidak diragui kebenarannya. Sedangkan untuk sasarannya diarahkan pada aktifitas kebaikan yang kontinu. Maksudnya penerima wakaf tidak terputus dalam pengelolaan harta wakaf. Dalam undang – undang No 41 tahun 2004 tentang wakaf, dinyatakan dalam rangka mencapai tujuan dan fungsi wakaf benda hanya diperuntukkan untuk : memfasilitasi sarana ibadah, sarana pendidikan dan kesehatan, membantu fakir miskin, anak yatim, beasiswa dan atau tujuan memajukan kesejahteraan umum lainnya yang tidak bertentangan dengan syariat dan peraturan perundang – undangan.

3. *Mauquf Bih* (Harta Wakaf)

Benda yang diwakafkan disebut dengan *mauquf bih*. Sebagai obyek wakaf, *mauquf bih* merupakan hal yang sangat penting dalam perwakafan. Namun demikian, harta yang diwakafkan tersebut bias dipandang sah apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Benda harus memiliki nilai guna.
- b) Benda yang diwakafkan harus tertentu (diketahui) ketika terjadi akad wakaf.
- c) Benda tetap atau bergerak yang dibenarkan untuk diwakafkan.
- d) Benda yang diwakafkan benar-benar telah menjadi milik sempurna (*Al-milik At tamm*) siwakif ketika terjadi akad wakaf.

4. *Shigat* (Ikrar Wakaf)

Pernyataan wakif yang merupakan tanda yang penyerahan barang atau benda yang diwakafkan itu, dapat dilakukan dengan lisan atau tulisan. Dengan pernyataan itu, tanggallah hak wakif atas benda yang diwakafkan. Benda itu kembali menjadi hak milik mutlak Allah yang dimanfaatkan oleh orang atau orang-orang yang tersebut dalam ikrar wakaf tersebut. Karena tindakan mewakafkan sesuatu itu dipandang sebagai perbuatan hukum sepihak. Maka dengan pernyataan wakif yang merupakan ijab, perwakafan telah terjadi. Pernyataan dari mauquf 'alaih yakni orang atau orang-orang yang berhak menikmati hasil wakaf itu tidak diperlukan. Dalam wakaf hanya ada ijab tanpa qabul.

Berikut syarat syarat – syarat lafal wakaf (Rozalindah, 2015 : 30) yaitu :

- a. Pernyataan wakaf bersifat *ta'bid* (untuk selama-lamanya);
- b. Pernyataan wakaf bersifat *tanjiz*, artinya lafal wakaf itu jelas menunjukkan terjadinya wakaf dan memunculkan akibat hukum wakaf;
- c. Pernyataan bersifat tegas (*jazim*) ataupun mengikat (*izlam*);
- d. Pernyataan wakaf tidak diiringi dengan syarat yang batal, yakni syarat yang meniadakan wakaf atau bertentangan dengan tabiat wakaf;
- e. Menyebutkan *Mauquf 'alaih* secara jelas dalam pernyataan wakaf;
- f. Pernyataan wakaf dinyatakan dengan *lafadz sharih* (jelas).

5. Nazhir (Pengelola Harta Wakaf)

Nazhir adalah orang yang bertugas mengelola, memelihara, dan mengembangkan harta wakaf. Ini berarti ia adalah seorang manajer dari harta wakaf. Untuk dapat melaksanakan tugasnya sebagai pengelola harta wakaf dengan baik dan profesional, nazhir haruslah memenuhi kriteria dan persyaratan nazhir wakaf baik secara fikih maupun peraturan perundang – undangan. Adapun syarat nazhir adalah sebagai berikut:

- a) Syarat Moral, yaitu: *Pertama*, Paham tentang hukum wakaf dan zis, baik dalam tinjauan syariah maupun perundangundangan Negara RI. *Kedua*, Jujur, Amanah, dan adil sehingga dapat percaya dalam proses pengelolaan dan pentasharrufan kepada sasaran wakaf.
- b) Syarat Manajemen: yaitu, *Pertama*: Mempunyai kapabilitas yang baik dalam leadership. *Kedua*: mempunyai kecerdasan yang baik secara intelektual sosial dan pemberdayaan.
- c) Syarat Bisnis, yaitu: *Pertama*: Mempunyai Keinginan. *Kedua*: Mempunyai pengalaman dan atau siap untuk dimagangkan. *Ketiga*, Mempunyai ketajaman melihat peluang usaha sebagaimana layaknya enterpreunership.

F. Dasar Hukum Wakaf

1. Al Quran

Di dalam al-Qur'an tidak terdapat ayat yang secara eksplisit menerangkan kepada masalah wakaf tersebut. Walaupun demikian, ini tidak berarti bahwa tidak ada sama sekali ayat-ayat yang dapat dipahami dan mengacu kepada

hal tersebut. Ayat-ayat yang pada umumnya dapat dipahami dan digunakan para fuqoha sebagai dasar atau dalil yang mengacu kepada masalah wakaf tersebut, antara lain firman Allah:

- a. Surat Al-Hajj : 77 Artinya *“Hai orang-orang yang beriman, ruku'lah kamu, sujudlah kamu, sembahlah Tuhanmu dan perbuatlah kebajikan, supaya kamu mendapat kemenangan.”*
- b. Surat ‘Ali ‘Imron : 92 artinya *“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.”*
- c. Surat Al-Baqarah : 267 artinya *“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 dari padanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.”*

2. Hadist

Selain dasar hukum dari al-Qur'an, para fuqoha menyanggah masalah wakaf ini kepada hadits Nabi Muhammad SAW. Berikut beberapa hadits yang menyanggah tentang wakaf:

a. Hadits Ibn Umar riwayat Bukhari dan Muslim. Lafalnya menurut Muslim. Dalam kitab *Bulughul Maram* karangan Ibnu Hajar Al-Asqalani, diterjemahkan oleh Achmad Sunarto (1996 : 366), sebagai berikut: “Dari Ibnu Umar RA. berkata, bahwa sahabat Umar RA memperoleh sebidang tanah di Khaibar, kemudian menghadap kepada Rasulullah untuk mohon petunjuk. Umar berkata: Ya Rasulullah! Saya mendapatkan sebidang tanah di Khaibar, saya belum pernah mendapatkan harta sebaik itu, maka apakah yang engkau perintahkan kepadaku? Rasulullah bersabda: bila kau suka, kau tahan tanah itu dan engkau shodaqohkan. Kemudian Umar melakukan shodaqah, tidak dijual, tidak diwarisi dan tidak juga dihibahkan. Berkata Ibnu Umar: Umar menyedekahkan kepada orang-orang fakir, kaum kerabat, budak belian, sabilillah, ibnu sabil dan tamu. Dan tidak dilarang bagi yang menguasai tanah wakaf itu (pengurusnya) makan dari hasilnya dengan cara yang baik dengan tidak bermaksud menumpuk harta” (Muttafaq ‘Alaih) susunan matan tersebut menurut riwayat Muslim. Dalam riwayat al-Bukhari: Beliau sedekahkan pokoknya, tidak dijual dan tidak dihibahkan, tetapi diinfakkan hasilnya.

b. Hadits Abu Hurairah riwayat Muslim

Dalam kitab *Bulughul Maram* karangan Ibnu Hajar Al-Asqalani, diterjemahkan oleh Achmad Sunarto (1996 : 365), sebagai berikut:

“Dari Abu Hurairah ra.bahwasanya Rasulullah SAW bersabda, “Apabila anak Adam meninggal dunia, terputuslah amalnya kecuali tiga hal, yaitu: sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat dan anak saleh yang mendoakan kedua orang tua.”

Para ulama menafsirkan “sedekah jariyah” yang disebutkan oleh hadits ini adalah wakaf Sebab bentuk sedekah lain tidak menghasilkan pahala yang mengalir (jariyah) karena benda yang disedekahkan tidak kekal. Kiranya wakaflah yang menghasilkan pahala yang terus menerus mengalir selagi barang yang diwakafkan itu utuh dan dapat dimanfaatkan.

Jika kita lihat dari beberapa dalil diatas, sesungguhnya melaksanakan wakaf bagi seorang muslim merupakan realisasi bentuk ibadah kepada Allah SWT melalui harta benda yang dimilikinya, yaitu melepaskan benda tersebut guna kepentingan orang banyak.

3. Pendapat para ulama

Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) juga membolehkan wakaf uang, fatwa MUI itu dikeluarkan pada tanggal 11 Mei 2002. Dalam fatwa tersebut ditetapkan bahwa:

1. wakaf uang (Cash Wakaf/Waqf al-Nuqud) merupakan wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai (cash).
2. Termasuk dalam pengertian uang adalah surat-surat berharga.

3. Wakaf uang hukumnya jawaz (boleh)
4. Wakaf uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara Syari
5. Nilai pokok wakaf harus dijamin kelestariannya, tidak boleh dijual, dihibahkan dan atau diwariskan.
4. Undang Undang dan peraturan pemerintah

Selanjutnya untuk memberikan pengetahuan yang menyeluruh mengenai dasar hukum wakaf, maka perlu kiranya mengemukakan pula dasar hukum menurut perundang-undangan Pemerintah Republik Indonesia.

1. Undang-Undang Pokok Agraria (UUPA) N0. 5 Tahun 1960 Tentang Pearaturan Dasar Pokok-Pokok Agraria
2. Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf
3. Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1977 Tentang Perwakafan tanah Milik
4. Peraturan Pemerintah No 1 Tahun 1978 Tentang Peraturan Pelaksanaan Peraturan Pemerintah No 28 Tahun 1977
5. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf
6. Inpres No. 1 Tahun 1991 tentang Kompilasi Hukum Islam (KHI)
7. Peraturan Menteri Agama Nomor 73 Tahun 2013 tentang Tata Cara Perwakafan Benda Tidak Bergerak dan Benda Bergerak Selain Uang.
8. Peraturan Menteri Agama Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang.

9. Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 1 Tahun 2008 tentang Prosedur Penyusunan Rekomendasi terhadap Permohonan Penukaran/ Perubahan Status Harta Benda Wakaf
10. Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 3 Tahun 2008 tentang Tata Cara Pendaftaran dan Penggantian Nazhir Harta Benda Wakaf Tidak Bergerak Berupa Tanah
11. Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 1 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf Berupa Uang

G. Strategi

Strategi didefinisikan sebagai metode penggunaan unsur-unsur strategis untuk mencapai tujuan-tujuan spesifik yang telah ditetapkan. Metode yang tepat dan sesuai dengan kondisi yang dihadapi adalah syarat bagi tercapainya tujuan (Saputra & Nasrullah, 2011: 155).

Secara terminologis istilah strategi mengandung arti yang multidimensional. Dalam praktik sehari-hari, istilah strategi ini biasanya disamakan dengan “siasat” atau “taktik”. Karena itulah kata “strategi” ini sering digunakan ketika seseorang bermaksud menjelaskan tentang “siasat” atau “kiat”. Padahal, dalam artikelnya yang berjudul “*what is strategy?*” (Michael Porter: 1996, dalam Wildan Hakim, 2012: 14) menegaskan bahwa kata strategi ini mengandung cakupan makna yang begitu luas. Ada 8 (delapan) makna strategi sebagaimana dijelaskan oleh Michael Porter yaitu:

1. Penentu tujuan jangka panjang, program kerja, dan alokasi sumberdaya.

Dalam dimensi ini, strategi merupakan cara eksplisit dalam menentukan tujuan jangka panjang, sasaran-sasaran organisasi, program kerja yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan, dan alokasi sumberdaya yang diperlukan.

2. Penentu aspek keunggulan organisasi.

Di sini strategi dijadikan *power* yang efektif untuk menentukan segmentasi produk dan pasar. Segmentasi itu mencakup penentuan customer maupun pengenalan tentang kompetitor yang dihadapi.

3. Penentu tugas manajerial

Dimensi ini memperlihatkan tiga perspektif organisasi sebagai korporasi, bisnis, dan fungsi-fungsi. Ketiga perspektif ini harus dilihat secara holistik dengan tetap memperlihatkan perbedaan tugas manajerial masing-masing perspektif. Strategi dipisahkan dari sekedar efektivitas operasional yang terdiri dari serangkaian aktivitas. Di samping menentukan dan menyusun aktivitas yang perlu dilakukan untuk mencapai level terbaik, strategi juga berperan memperlihatkan bagaimana aktivitas-aktivitas tersebut saling berhubungan.

4. Pola pengambilan keputusan yang saling mengikat

Di sini strategi dilihat sebagai pola pengambilan keputusan berdasarkan masa lampau yang mungkin ikut menentukan apa yang harus dilakukan di masa depan.

5. Penentu imbalan, baik ekonomis maupun non-ekonomis kepada *stakeholders*. Dimensi ini menunjukkan bahwa

tanggung jawab perusahaan bukan terbatas pada shareholders saja, tetapi juga kepada semua stakeholders, misalnya: karyawan, para manajer, pembeli, pemasok, dan sebagainya.

6. Pernyataan keinginan strategis

Dimensi ini menempatkan strategi sebagai perumus posisi strategi organisasi tentang besarnya tantangan dalam mencapai tujuan. Di sini strategi tidak berhenti hanya pada penyusunan program-program yang sudah atau sedang berjalan, tetapi harus terarah pada pemusatan daya kreativitas dan mendorong organisasi ke posisi yang semakin jaya.

7. Sarana untuk mengembangkan kompetensi inti organisasi

Dimensi ini mengalihkan fokus organisasi dari *strategic business unit* (SBU) ke level korporasi. Jika organisasi terfokus pada alokasi sumberdaya ke SBU semata, maka dalam jangka pendek mungkin akan menunjukkan kinerja baik. Tetapi pada suatu saat, organisasi akan melihat bahwa investasi untuk mengembangkan kompetensi inti tidak memadai sehingga kehilangan keunggulan untuk bersaing.

8. Upaya mengalokasikan sumberdaya untuk mengembangkan keunggulan daya saing yang berkesinambungan.

Di sini kompetensi inti terkait erat dengan sumberdaya organisasi. Dan strategi dilihat sebagai model investasi berbasis sumberdaya untuk mengembangkan sumberdaya sebagai sarana mencapai keunggulan. Di sini mau

ditekankan bahwa keunggulan daya saing tergantung pada pengembangan sumberdaya organisasi.

Dari 8 (delapan) makna strategi di atas, ada 4 (empat) makna strategi yang maknanya berkorelasi dengan strategi wakaf uang terhadap penambahan jumlah wakaf, yakni:

1. Strategi sebagai penentu tujuan jangka panjang, program kerja, dan alokasi sumberdaya,
2. Strategi sebagai pola pengambilan keputusan yang saling mengikat,
3. Strategi sebagai penentu imbalan, baik ekonomis maupun non ekonomis kepada stakeholders,
4. Strategi sebagai pernyataan keinginan strategis.

Strategi yang terencana dengan baik mampu menyusun dan mengatur sumber-sumber organisasi dalam sebuah hasil yang unik dan mampu bertahan dalam jangka waktu yang lama berdasarkan pada kemampuan dan kelemahan internal, mengantisipasi perubahan internal, mengantisipasi perubahan lingkungan/tindakan yang dilakukan oleh pesaing.

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Konsentrasi komunikasi strategis menurut Sunarto dan kawan-kawan (2009: 2) media sebagai alat persuasi ekonomi, politik, sosial.

Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan (planning) dan manajemen (management) untuk mencapai

suatu tujuan. Akan tetapi, untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak hanya berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan taktik operasionalnya.

Strategi adalah pusat serta inti yang ada dalam manajemen strategi itu sendiri karena dalam strategi mengacu pada rumusan tugas, rumusan tujuan, dan sasaran sebuah organisasi. Strategi kebijakan dan program pokok untuk mencapainya dan metode yang dibutuhkan untuk menjamin bahwa strategi telah diimplementasikan untuk mencapai tujuan akhir organisasi (George A. Steiner dan Jonn B. Miner :1997)

2. Tujuan Strategi

Strategi sebagai sebuah rencana aksi yang dipilih sebagai cara yang paling menjanjikan untuk mencapai tujuan, dalam merancanginya ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu:

1. Pemilihan strategi dilakukan berdasarkan pada:
 - a. Strategi dipilih untuk meraih target sasaran
 - b. Setiap elemen strategi seharusnya dikoordinasikan dengan berbagai segmen target sasaran
 - c. Strategi harus ditentukan melalui tujuan artinya dipilih karena mampu menawarkan kesempatan yang paling bagus dalam mencapai tujuan
 - d. Strategi dipilih untuk hasil yang maksimal dari keterbatasan waktu dan personil dan dana
 - e. Strategi yang dipilih seharusnya sesuai dengan kecenderungan manajemen

2. Meneliti dan melakukan uji coba strategi, uji coba ini dilakukan untuk menentukan strategi tersebut dapat menciptakan hasil yang diharapkan. Uji coba ini meliputi penyidikan respon *public* terhadap strategi untuk memperbaiki dan meningkatkan efektifitasnya.
3. Merancang rencana komunikasi, rencana komunikasi meliputi apa yang penting untuk dikomunikasikan sebelum, selama dan sesudah strategi dilaksanakan. Rencana ini meliputi serangkaian aktivitas komunikasi dan kegiatan yang terjadi, termasuk di dalamnya menentukan jenis media dan saluran komunikasi yang tepat untuk target sasaran yang memilih pesan yang efektif dan sesuai dengan karakteristik target sasaran.
4. Menjadwal keseluruhan strategi, yakni menentukan kapan elemen-elemen komunikasi yang paling tepat dilakukan selama periode waktu yang jelas.
5. Membuat anggaran untuk semua aksi dan event dalam strategi, meliputi perkiraan biaya yang dibutuhkan.
6. Aplikasi strategi pada manajemen.
Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Strategi yang baik akan mempertimbangkan 2 hal (Rhenald Kasali, 2000:5), yaitu:
 - a. Lingkungan internal organisasi yang meliputi kemampuan dan kelemahan organisasi.
 - b. Lingkungan eksternal organisasi yang sewaktu-waktu dapat berubah.

Berbagai kisi yang dilakukan pesaingnya secara umum dapat dijelaskan sebagai suatu kondisi yang menjadi peluang atau ancaman bagi lembaga organisasi yang bersangkutan.

c. Elemen Dari Strategi Yang Berhasil

Dari keterangan diatas menunjukkan bahwa jika suatu strategi harus berhasil dalam mewujudkan efisiensi dan pemerataan yang optimal dalam menggunakan sumber daya yang terbatas maka harus mengandung tiga elemen, antara lain: (a) sebuah mekanisme yang memungkinkan individu memilih antara penggunaan tidak terbatas terhadap sumber daya dalam suatu cara tertentu sehingga kalim agregat tidak melebihi penawaran yang ada dan sasaran sosioekonomi dalam system ini dapat direalisasikan, (b) sebuah mekanisme yang dapat memberikan motivasi kepada individu untuk menggunakan miliknya yang terbaik menurut kehendak mekanisme filter tersebut dengan mengabaikan apakah hal itu akan memberikan masalah terhadap kepentingan mayarakat, dan (c) restrukturisasi sesioekonomi untuk membantu mentransfer sumber daya yang terbatas dari suatu penggunaan kepada pengguna lain sehingga pemerataan dan efisiensi optimum dapat diwujudkan.

Strategi yang dikemukakan diatas tidak cukup diperlengkapai dengan elemen pokok saja akan tetapi perlu ada elemen tambahan yang harus dimasukan kedalamnya system ekonomi berupa dimensi moral. Setiap sistem mempunyai jawaban secular akan semua pertanyaan diatas, arti dan tujuan hidupnya yang sesungguhnya dan tujuan sumber daya yang terbatas serta hak-hak individu dalam masyarakat tidak akan memberikan motivasi efektif serta strukturisasi sesioekonomi (M. Umar Chapra :200).

H. Optimalisasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (1994:800) Optimalisasi adalah berasal dari kata dasar optimal yang berarti terbaik, tertinggi, paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya) sehingga optimalisasi adalah suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih/sepenuhnya sempurna, fungsional, atau lebih efektif.

Menurut Winardi (1996) optimalisasi adalah ukuran yang menyebabkan tercapainya tujuan. Secara umum optimalisasi adalah pencarian nilai terbaik dari yang tersediadari beberapa fungsi yang diberikan pada suatu konteks. Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa optimalisasi banyak juga diartikan sebagai ukuran dimana semua kebutuhan dapat dipenuhi dan dilaksanakan secara efektif dan efisien.

BAGIAN KETIGA

WAKAF HASANAH DI BNI SYARIAH

A. Pengertian Wakaf Hasanah

Wakaf Hasanah adalah layanan digital diluncurkan pada tahun 2015 untuk mendukung identitas BNI Syariah menjadi Hasanah Lifestyle Bank. Layanan ini berguna bagi masyarakat yang ingin mewakafkan harta benda secara produktif dan digunakan untuk kepentingan umat. Layanan ini dikelola sesuai dengan prinsip syariah Islam.

Visi dan misi wakaf hasanah merupakan perintis pengembangan wakaf produktif nasional yang pelaksanaannya berdasarkan pada Al Qur'an. Sebagaimana firman Allah, "Kamu tidak akan memperoleh kebajikan, sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apapun yang kamu infakkan tentang hal itu sungguh, Allah Maha Mengetahui" (QS. Ali Imron: 92).

Latar Belakang layanan Wakaf Hasanah berpedoman pada perundang-undangan nasional yang berlaku, yaitu :

1. UU No. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.

2. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2006 tentang Pelaksanaan UU No. 41 Tahun 2004 tentang Wakaf.
3. Peraturan Badan Wakaf Indonesia No. 1 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf Bergerak Berupa Uang.
4. Peraturan Badan Wakaf Indonesia No. 2 Tahun 2009 tentang Pedoman Penerimaan Wakaf Uang Bagi Nadzir Badan Wakaf Indonesia.
5. Penunjukan BNI Syariah sebagai salah satu LKS PWU dengan PKS No. BNI USY/3.1/36/2009 tanggal 27/10/2016 dan No. BWI05/BWI/MoU/VIII/2009
6. Landasan Hasanah *Way* yang memberikan kebermanfaatn dunia dan akhirat bagi stakeholder.

Wakaf Hasanah tidak hanya dilatarbelakangi oleh perundang-undangan yang berlaku, namun layanan ini juga dilatarbelakangi tujuan untuk dapat memberdayakan wakaf sebagai salah satu instrumen yang membangun kehidupan sosial ekonomi umat Islam.

B. Program – Program Wakaf Hasanah

Pengelolaan wakaf atau dana sosial lain oleh perbankan syariah memang menjadi potensi yang masih harus dikembangkan. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah mendorong hal ini untuk tujuan memperbesar peran perbankan syariah dalam perekonomian. Adapun program wakaf yang diselenggarakan dibagi dalam kategori pembangunan (rumah sakit, pusat pendidikan, perkebunan, sumur), lingkungan,

(lambung ternak), *human resources*, panti sosial, dan pendidikan (wakaf Al-Qur'an).

C. Nazhir Wakaf Hasanah

Proyek-proyek wakaf yang berasal dari lembaga Nazhir dimana pembayarannya dapat dilakukan melalui seluruh *channel e-Banking*.

D. Cara Mendaftar dan Berwakaf

Nasabah maupun non nasabah dapat dengan mudah dan nyaman untuk mengikuti Program Wakaf Hasanah dengan cara mendaftar dan berwakaf sebagai berikut:

a. Website wakafhasanah.bnisyariah.co.id

- 1) Kunjungi www.wakafhasanah.bnisyariah.co.id;
- 2) Pilih Nazhir dan proyek wakaf yang sesuai dengan keinginan Anda;
- 3) Masukkan email, no HP dan nominal wakaf;
 - a) Transfer ke rekening Nazhir yang ada di SMS/email notifikasi;
 - b) atau Langsung transfer nominal wakaf Anda ke rekening proyek Wakaf Hasanah yang Anda inginkan.

b. Aplikasi Wakaf Hasanah

- 1) Download aplikasi Hasanah Digital Mobile Apps
- 2) Cari "Wakaf Hasanah", lalu download di Google Playstore/Applestore
- 3) Lakukan registrasi akun
- 4) Pilih "berwakaf", kemudian pilih Nazhir yang sesuai dengan keinginan Anda

- 5) Pilih “saya mau berwakaf” kemudian pilih/input nominal wakaf. Tekan “lanjut”
- 6) Setelah mendapatkan nomor rekening, silahkan transfer sesuai dengan nominal yang telah dimasukkan dalam register.
- 7) Proses wakaf telah berhasil

Transfer dana wakaf Anda dapat dilakukan melalui : (1) setor tunai ke BNI Syariah; (2) via ATM maupun e-Banking BNI Syariah (sms banking, internet banking, dan mobile banking dengan menu transfer ke nomor rekening yang dituju); (3) transfer melalui bank lain; dan (4) e-Collection.

E. Produk Wakaf Hasanah

1. Wakaf Uang

Selama tahun 2017, BNI Syariah konsisten dengan pesan komunikasi yang menyampaikan pesan *value* hasanah melalui produk-produk diantaranya Wakaf Hasanah, dengan *tagline* “Harta Dibawa Mati”. Tidak selalu berwujud lahan maupun barang, dapat dalam bentuk wakaf uang dengan Wakaf Hasanah BNI Syariah. Dana yang dihimpun selanjutnya akan dimanfaatkan untuk kemaslahatan umat. Termasuk ikut menggerakkan roda perekonomian, menjadi kekuatan dalam mengatasi krisis pangan, pendidikan dan kesehatan.

Wakaf adalah amalan yang tidak hanya mendatangkan manfaat bagi yang mewakafkan namun bagi si penerima wakaf. Saat berwakaf mewujudkan

gaya hidup hasanah menyebarkan kebaikan kepada diri sendiri, keluarga dan masyarakat dimana kebaikan dan manfaat akan terus lahir seiring pahala yang juga terus mengalir. Inilah yang disebut dengan manfaat wakaf uang dapat menjadi jalan selamat dunia akhirat layaknya “harta” yang dibawa mati.

Visi dan misi wakaf uang disamakan dengan visi dan misi BNI Syariah yaitu :

Visi : Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

Misi :

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Peningkatan drastis dialami oleh Wakaf Hasanah terhitung sejak implementasi website wakafsanah.bnisyariah.co.id dengan hasil pencapaian pada tahun 2016 sebanyak 1,9 M dan pada tahun 2017 sebanyak 6,5 M dengan total wakif sebanyak 6.016 orang.

Pencapaian ini merupakan capaian terbesar fundraiser Wakaf Hasanah dalam kurun waktu 3 tahun terakhir dengan perincian pendapatan pertahun sebagai berikut:

Tabel 4.1
Total Dana 3 Tahun Terakhir

NO	TAHUN	JUMLAH (Rp)	
1	2009 – 2015	Rp	250 Juta
2	2016	Rp	1,9 M
3	2017	Rp	6,5 M

Sumber Wawancara dengan Ibu Wynda (januari 2018)

Adapun program – program wakaf uang yang ditawarkan oleh BNI Syariah (Wakaf Hasanah) adalah sebagai berikut:

- a. Wakaf Linked Sukuk, Jakarta Pusat (*Project Launched 1 November 2018-Project Ended 31 Oktober 2023*), Total Wakif 8 Dana yang terkumpul 25.520.000.

“Wakaf Linked Sukuk” merupakan sebuah instrumen Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) *private placement* yang dikeluarkan Kementerian Keuangan (Kemenkeu) yang hanya bisa dibeli oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan dana Wakaf Uang. Wakaf Uang yang dikumpulkan oleh BWI melalui BNI Syariah sebagai Lembaga Keuangan Syariah

Penerima Wakaf Uang (LKS PWU) akan dikelola dan ditempatkan pada instrument SBSN. Imbal hasil atau kupon dari wakaf uang yang ditempatkan pada SBSN akan disalurkan untuk mauquf'alah melalui pembangunan bersifat sosial di lokasi terdampak bencana (palu dan lombok). Kemudian setelah Sukuk jatuh tempo, pokok wakaf uang temporer akan dikembalikan oleh BWI kepada Wakif sedangkan pokok wakaf uang abadi akan dikelola kembali oleh BWI Wakif dapat ikut serta program Wakaf Linked Sukuk melalui: 1. **Kantor Cabang BNI Syariah** Wakif yang hendak berwakaf uang temporer (berjangka) dapat datang ke cabang BNI Syariah terdekat dengan membawa KTP dan Kartu Debit BNI Syariah (bagi wakif yang sudah menjadi nasabah BNI Syariah). 2. **Wakaf Hasanah** Berdasarkan Peraturan BWI No. 1 tahun 2009 Wakaf Hasanah hanya mengakomodir Wakaf Perpetual (Abadi). Wakif yang berwakaf melalui wakaf hasanah hanya akan mendapatkan SWU digital jika berwakaf uang lebih dari Rp 1 juta. Wakaf Linked Sukuk melibatkan lima stakeholders, yaitu: **Bank Indonesia** sebagai fasilitator dalam mendorong implementasi WLS dan Bank Kustodian. **Badan Wakaf Indonesia (BWI)** sebagai regulator, leader dan Nazhir yang mengelola WLS. **Kementerian Keuangan** sebagai issuer SBSN dan pengelola dana di sektor riil. **Nazhir Wakaf Produktif** sebagai Mitra BWI yang

melakukan penghimpunan dana wakaf. Bank Syariah (BNI Syariah dan Muamalat) sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dan Bank Operasional BWI.

- b. Wakaf Amerta Airlangga, Surabaya, Jawa Timur (*Project Launched 15 November 2018-Project Ended 15 November 2021*), Total Wakif 10 Dana yang terkumpul 5.345.000

Wakaf Amerta Airlangga adalah wakaf uang yang akan diinvestasikan dalam portofolio instrumen investasi syariah berupa aset keuangan (seperti produk LKS-PWU, sukuk, reksadana syariah, dan surat berharga negara berbasis syariah) yang mempunyai kisaran keuntungan 8-12% dengan resiko seminimal mungkin. Hasil investasi akan menjadi sedekah berkelanjutan dari pemberi wakaf (wakif) yang disalurkan kepada penerima manfaat (mauquf alaih yaitu mahasiswa, tenaga kependidikan, dosen, dan masyarakat di lingkungan Universitas Airlangga) dalam bentuk:

1. Kegiatan Pendidikan (beasiswa, buku, dan peralatan laboratorium)
2. Kegiatan Penelitian
3. Kegiatan Pengabdian Masyarakat
4. Kegiatan Pengembangan (kewirausahaan, softskill, dan kompetisi)

5. Pembangunan Infrastruktur Pendidikan (peralatan perpustakaan, asrama mahasiswa, dan kantin)
6. Bantuan Sosial dan Kesehatan
7. Kegiatan lain yang mendukung penyediaan pendidikan yang berkualitas.

- c. Wakaf Uang. Palopo Sulawesi Selatan (*Project Launched 17 April 2017-Project Ended 17 April 2019*), Total Wakif 22 Dana yang terkumpul Rp. 28.292.482

Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai perwujudan amanat yang digariskan dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf untuk mengembangkan perwakafan di Indonesia bekerja sama dengan *International Center for Development in Islamic Finance* - Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (ICDIF-LPPI) menyelenggarakan pelatihan dan sertifikasi Nazhir wakaf uang profesional sebagai salah satu syarat sertifikasi dari Badan Wakaf Indonesia.

F. Analisis SWOT Penguatan Fundraising

Analisis SWOT merupakan langkah awal dalam penelitian ini, dalam rangka pemilihan alternative–alternative strategi *funding* (penghimpunan) dana wakaf uang yang dilakukan oleh Wakaf Hasanah dengan tahapan sebagai berikut:

1. Perumusan Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Berdasarkan kajian pustaka, survey lapangan dan wawancara (lampiran 2) sebagaimana yang telah dijelaskan dalam bab 3, maka diperoleh elemen factor – factor internal dan eksternal sebagai berikut:

Tabel 4.2
Perumusan Identifikasi Faktor Internal

<p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none">Keberpihakan regulator Bank (BI dan OJK) pada pengembangan wakaf<i>Campaign corporate</i> di BNI Syariah dengan tim IT sendiriJaringan yang luas dan didukung oleh Tim IT sendiriKemudahan dalam transaksi penghimpunan wakaf uangStruktur kepengurusan yang didukung dengan SDM yang professional <p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none">Minimnya sosialisasi dan edukasi tentang wakaf uang yang langsung kemasyarakatSistem website dan aplikasi masih perlu dilakukan pembaharuan karena keterbatasan danaBelum ada gedung sendiriKeterbatasan jumlah karyawan di lembaga wakaf hasanah
--

Tabel 4.3

<p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none">Penduduk Indonesia mayoritas muslimPengembangan Wakaf bekerjasama dengan nadzir yang profesionalBanyaknya literatur wakaf dalam UU 41 tahun 2004

- d. Kepercayaan masyarakat mulai meningkat dengan *boomingnya* Ekonomi Syariah
- e. Banyaknya produk layanan yang tersebar di seluruh Indonesia

Ancaman

- f. Kurangnya pemahaman masyarakat dengan wakaf uang
- g. Penyalahgunaan dan wakaf sehingga orang tidak mau berwakaf
- h. Persaingan lembaga wakaf yang menawarkan produk yang sama
- i. Masih banyaknya masyarakat berwakaf secara langsung tanpa melalui lembaga wakaf

Perumusan Identifikasi Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil survey lapangan dan wawancara, berikut ini hasil pembobotan faktor – faktor internal yang terdiri atas nilai *benchmark*, dikelompokkan sebagai kekuatan (*strength*), faktor internal yang di bawah nilai *benchmark*, dikelompokkan kelemahan (*weakness*).

Tabel 4.4
Ringkasan Pembobotan Kekuatan

No	<i>Strenghts (Kekuatan)</i>	Bobot	Bobot Relatif
1	Keberpihakan regulator Bank (BI dan OJK) pada pengembangan wakaf	4	0,125
2	Campaign corporate di BNI Syariah dengan tim IT sendiri	4	0,125

3	Jaringan yang luas dan didukung oleh Tim IT sendiri	3	0,094
4	Kemudahan dalam transaksi penghimpunan wakaf uang	4	0,125
5	Struktur kepengurusan yang didukung dengan SDM yang professional	4	0,125
Total		19	0,594

Berdasarkan rekapitulasi dari penilaian peneliti, faktor – faktor yang menjadi kekuatan dalam optimalisasi *funding* (penghimpunan) dana wakaf uang yang dilakukan oleh Wakaf Hasanah sebagai berikut :

a. Keberpihakan Regulator Bank (BI Dan OJK) Pada Pengembangan Wakaf

Kebijakan – Kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia berkaitan dengan perwakafan telah menemukan titik terang, dimana sebelumnya pengembangan wakaf hanya untuk memenuhi formalism administrative semata, kini pemerintah berkonsentrasi untuk memperkuat diri di atas kekuatan – kekuatan sipil terutama Islam. Dukungan kuat pemerintah sebagai regulator industri untuk memberdayakan wakaf uang terbuka lebar setelah disahkannya Undang – Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang Peraturan Pelaksana Undang – Undang No 41 Tahun 2004 tentang Wakaf sehingga kepastian hukum mengenai operasional dan tatakelolah wakaf uang sudah jelas.

Terbitnya undang – undang wakaf memberikan harapan besar bagi semua pihak yang terkait dalam upaya pemberdayaan ekonomi rakyat, di samping untuk kepentingan peribadatan dan sarana social lainnya. Sebagai dukungan terhadap lahirnya undang – undang tersebut, lembaga keuangan syariah khususnya bank BNI Syariah meluncurkan produk dan fasilitas yang menghimpun dana wakaf dari masyarakat yaitu Wakaf Hasanah.

b. Campaign Corporate Di BNI Syariah Dengan Tim IT

Campaign merupakan salah satu kunci kesuksesan suatu organisasi, di mana memperkenalkan produk bisnis melalui berbagai macam media massa. Menurut Imawan (dalam Cangara, 2011:223) mengungkapkan *Campaign* adalah upaya persuasive untuk mengajak orang lain yang belum sepaham atau belum yakin pada ide-ide yang kita tawarkan, agar mereka bersedia bergabung dan mendukungnya. Sementara pengertian *Campaign* yang dikemukakan oleh Kotler dan Roberto (dalam Cangara, 2011:229) adalah sebagai berikut: “*campaign is an organized effort conducted by one group (the change agent) which intends to persuade other (the target adopters), to accept, modify, or abandon certain ideas, attitudes, practices and behavior.* (kampanye ialah sebuah upaya yang dikelola oleh satu kelompok, (agen perubahan) yang ditujukan untuk mempersuasi target sasaran agar bisa menerima memodifikasi atau membuang ide, sikap dan perilaku tertentu)”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BNI Syariah, Tim IT telah melaksanakan promosi wakaf uang dengan bertahap yaitu sebagai berikut :

- a. Website : wakafhasanah.bnisyariah.co.id (Tahap I)
 - b. aplikasi Wakaf Hasanah berbasis android dan ios (Tahap II)
 - c. Website BNI Syariah
 - d. Brosur Program Wakaf Hasanah
 - e. Sosial media BNI Syariah (twitter, instagram, facebook) dan lainnya.
 - f. TVC di banking hall segenap cabang.
- c. Jaringan Yang Luas Dan Didukung Oleh Tim IT

Jaringan atau *networking* merupakan salah satu kunci penting dalam mengembangkan suatu usaha. Menurut Eman Suherman (2011:180) jaringan bisnis merupakan salah satu senjata yang cukup ampuh dalam mengembangkan bisnis, karena dengan membentuk jaringan bisnis informasi dapat cepat menyebar. Dengan cepatnya sebaran informasi, maka aspek lainpun akan cepat pula meluas. Dari kondisi seperti ini bisnis akan mudah dikembangkan. Ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk membentuk jaringan bisnis, beberapa hal tersebut diantaranya adalah memanfaatkan IT (*Informasi Technology*).

Wakaf hasanah didukung oleh Tim IT BNI Syariah dengan jaringan yang cukup luas di seluruh Indonesia yaitu 323 outlet syariah yang tersebar di seluruh Indonesia, serta didukung oleh lebih dari 1.490 Kantor

Cabang BNI. Selain itu berikut strategi –strategi wakaf hasanah untuk memperluas jaringan yaitu :

1. Pemberdayaan *sales* dengan *targetted* wakif
2. Kerja sama dengan kitabisa.com
3. Marketing melalui *social media*
4. *Event promotion* dengan *public figure*
5. Berperan serta di Filantropi *Conference* 2017
*apabila ada
6. Komunitas
7. Forum Wakaf Produktif BWI
8. BNISy menjadi bank persepsi di wakaf

d. Kemudahan Dalam Transaksi Penghimpunan Wakaf Uang

Website wakaf Hasanah (www.wakafhasanah.bnisyariah.co.id) yakni platform digital yang memfasilitasi masyarakat untuk berwakaf secara mudah, dimanapun dan kapanpun melalui smartphone/gadget dengan memilih proyek-proyek wakaf sesuai yang diinginkan. Saat ini BNI Syariah telah bekerjasama dengan lima lembaga pengelola wakaf/nadzhir diantaranya Yayasan Dompot Dhuafa, Yayasan Rumah Zakat, Global Wakaf, Yayasan Pesantren Al-Azhar dan Badan Wakaf Indonesia.

Nasabah maupun non nasabah dapat dengan mudah dan nyaman untuk mengikuti Program Wakaf Hasanah dengan cara mendaftar dan berwakaf sebagai berikut:

- a. Website wakafhasanah.bnisyariah.co.id

- a) Kunjungi www.wakafhasanah.bnisyariah.co.id;
 - b) Pilih Nazhir dan proyek wakaf yang sesuai dengan keinginan Anda;
 - c) Masukkan email, no HP dan nominal wakaf;
 - d) Transfer ke rekening Nazhir yang ada di SMS/email notifikasi;
 - e) atau Langsung transfer nominal wakaf Anda ke rekening proyek Wakaf Hasanah yang Anda inginkan.
- b. Aplikasi Wakaf Hasanah
- a) Download aplikasi Hasanah Digital Mobile Apps
 - b) Cari “Wakaf Hasanah”, lalu download di Google Playstore/Applestore
 - c) Lakukan registrasi akun
 - d) Pilih “berwakaf”, kemudian pilih Nazhir yang sesuai dengan keinginan Anda
 - e) Pilih “saya mau berwakaf” kemudian pilih/input nominal wakaf. Tekan “lanjut”
 - f) Setelah mendapatkan nomor rekening, silahkan transfer sesuai dengan nominal yang telah dimasukkan dalam register.
 - g) Proses wakaf telah berhasil

Transfer dana wakaf Anda dapat dilakukan melalui : (1) setor tunai ke BNI Syariah; (2) via ATM maupun e-Banking BNI Syariah (sms banking, internet banking, dan mobile banking dengan menu transfer ke nomor rekening yang dituju); (3) transfer melalui bank lain; dan (4) e-Collection.

e. Struktur Kepengurusan Yang Didukung Dengan SDM Yang Professional

Sumber daya manusia adalah orang-orang yang ada dalam organisasi yang memberikan sumbangan pemikiran dan melakukan berbagai jenis pekerjaan dalam mencapai tujuan organisasi. Sumbangan yang dimaksud adalah pemikiran dan pekerjaan yang mereka lakukan di berbagai kegiatan dalam perusahaan. Dalam pengertian sumber daya manusia, yang diliput bukanlah terbatas kepada tenaga ahli, tenaga pendidikan ataupun tenaga yang berpengalaman saja tetapi semua tenaga kerja yang digunakan perusahaan untuk mewujudkan tujuan-tujuannya (Sukirno: 2006).

Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang cukup penting sehingga perlu dikelola dengan baik untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi suatu organisasi. Untuk meningkatkan peran sumber daya manusia manajemen wakaf hasanah bekerjasama dan konsultasi dengan berbagai pihak di antaranya Dewan Pengawas Syariah, Badan Wakaf Indonesia, Kementerian Agama, Nazhir, Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan dan beberapa udztad.

Tabel 4.5
Ringkasan Pembobotan Kelemahan

No	<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>	Bobot	Bobot Relatif
1	Minimnya sosialisasi dan edukasi tentang wakaf uang yang langsung kemasyarakat	3	0,094

2	Sistem website dan aplikasi masih perlu dilakukan pembaharuan karena keterbatasan dana	3	0,094
3	Belum ada gedung sendiri	3	0,094
4	Keterbatasan jumlah karyawan di lembaga wakaf hasanah	4	0,125
Total		13	0,406

Berdasarkan rekapitulasi dari penilaian peneliti, faktor – faktor yang menjadi kelemahan dalam optimalisasi *funding* (penghimpunan) dana wakaf uang yang dilakukan oleh Wakaf Hasanah sebagai berikut:

- a. Minimnya sosialisasi dan edukasi tentang wakaf uang yang langsung kemasyarakat

Rozalinda (2015:366), tidak dapat dipungkiri sampai saat ini wakaf uang belum tersosialisasi dengan baik di Indonesia karena sebagian besar umat Islam mempunyai pemahaman yang terbatas tentang wakaf dan peruntukannya. Mereka masih beranggapan, peruntukan wakaf hanya untuk sarana ibadah, social dan pendidikan. Sosialisasi menjadi tanggung jawab seluruh pihak, baik lembaga pengelolah wakaf, maupun pemerintah. Walaupun pemerintah telah menerbitkan buku – buku wakaf uang dan wakaf produktif, bentuk sosialisasi ini masih kurang efektif karena hanya menyentuh sebagian kecil lapisan masyarakat. Oleh karena itu, perlu diperhatikan sosialisasi yang tepat agar menyentuh seluruh lapisan masyarakat. Berikut sosialisasi dan

edukasi yang dilakukan wakaf hasanah untuk memperkenalkan wakaf uang yaitu :

1. Internal : keseluruhan staff BNI Syariah untuk sosialisasi secara berkali dan program internal menarik untuk staff BNI Syariah
 2. Eksternal : sosialisasi dan edukasi dilakukan secara berkali kepada masyarakat pada event nasional, TVC yang ada dibanking hall, brosur/flyer
- b. Sistem website dan aplikasi masih perlu dilakukan pembaharuan karena keterbatasan dana

Di zaman serba canggih seperti saat ini, website dan aplikasi merupakan salah satu kebutuhan yang diprioritaskan perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Bagi lembaga wakaf website tidak hanya sebagai media informasi namun salah satu media untuk mendekatkan customer dengan produk – produk yang ditawarkan. Sehingga tidak dapat dipungkiri tingginya nilai jasa pembuatan website dan aplikasi, semakin mudah dan menariknya website tersebut maka semakin tinggi pula harganya. Hal tersebutlah yang menjadi kendala bagi Wakaf Hasanah untuk memperbaharui website dan aplikasi yang dimilikinya. Sebagai lembaga baru didirikan, Wakaf Hasanah masih belum mampu menyediakan dana untuk pembaharuan website dan aplikasi.

c. Belum ada gedung sendiri

Wakaf Hasanah yang diluncurkan pada bulan November 2016, hingga saat ini belum memiliki gedung atau kantor sendiri sebagai lembaga untuk mengelolah produk - produk yang ditawarkannya. Dalam menjalankan operasionalnya Wakaf Hasanah masih memanfaatkan kantor – kantor bank BNI Syariah yang tersebar di seluruh Indonesia.

d. Keterbatasan jumlah karyawan di lembaga wakaf hasanah

Karyawan memiliki peranan penting bagi kelangsungan usaha, untuk terlaksananya pengelolaan operasional perusahaan yang efektif dan efisien. Hingga saat ini Wakaf Hasanah masih dikelolah oleh karyawan BNI Syariah yang bekerjasama dengan nazhir.

Berikut ini hasil pembobotan faktor – faktor eksternal yang terdiri atas nilai *benchmark*, dikelompokkan sebagai Peluang (*opportunities*), faktor internal yang di bawah nilai *benchmark*, dikelompokkan Ancaman (*threats*).

Tabel 4.6
Ringkasan Pembobotan Peluang

No	<i>Opportunities (Peluang)</i>	Bobot	Bobot Relatif
1	Penduduk Indonesia mayoritas muslim	5,00	0,15

2	Pengembangan Wakaf bekerjasama dengan nadzir yang professional	4,00	0,12
3	Banyaknya literatur wakaf dalam UU 41 tahun 2004	4,00	0,12
4	Kepercayaan masyarakat mulai meningkat dengan <i>boomingnya</i> Ekonomi Syariah	5,00	0,15
5	Banyaknya produk layanan yang tersebar di seluruh Indonesia	3,00	0,09
Total		21,00	0,64

Berdasarkan rekapitulasi dari penilaian peneliti, faktor – faktor yang menjadi Peluang dalam optimalisasi *funding* (penghimpunan) dana wakaf uang yang dilakukan oleh Wakaf Hasanah sebagai berikut :

a. Penduduk Indonesia mayoritas muslim

Potensi wakaf uang di Indonesia sangatlah besar, sebagai Negara yang memiliki jumlah penduduk muslim terbesar di dunia atau 85% penduduknya menganut agama islam. Mustafa Edwin Nasution menyatakan bahwa potensi wakaf uang di Indonesia saat ini di asumsikan mencapai 3 Triliun rupiah setiap tahunnya bahkan bisa jauh lebih besar. Hal ini dikarenakan, lingkup sasaran wakaf uang (*waqif*) menjadi sangat luas dibandingkan dengan wakaf biasa.

Realita yang tentunya amat sangat menguntungkan dari segi kuantitas. Jika dianalogikan, misalnya saja terdapat satu juta masyarakat Muslim yang mewakafkan dananya sebesar Rp. 100.000, maka akan diperoleh

pengumpulan dana wakaf sebesar Rp. 100 milyar setiap bulan (Rp. 1,2 triliun pertahun). Dan jika diinvestasikan dengan tingkat *return* 10 persen pertahun maka akan diperoleh penambahan dana wakaf sebesar Rp. 10 milyar setiap bulan (Rp.120 Milyar pertahun). Realistis kah? Jika melihat berbagai kemudahan yang ditawarkan dalam wakaf uang tak menutup kemungkinan. Fakta lainnya penduduk Indonesia total sekitar 264 juta jiwa, dengan mayoritas yang beragama Islam, bisa dibayangkan bila peran masyarakat dan para pengelola wakaf mampu dioptimalkan dengan baik.(Yovenska, 2015:36)

b. Pengembangan Wakaf bekerjasama dengan nadzir yang professional

Dalam pengelolaan wakaf, nazhir sebagai garda terdepan memegang peranan penting yang berarti kunci keberhasilan pengembangan wakaf tergantung pada keprofesionalan nazhir tersebut. Dia akan bertanggung jawab mengembangkan wakaf agar dapat sesuai dan mencapai sasarannya. Untuk dapat melaksanakan tugasnya sebagai pengelolah harta wakaf dengan baik dn professional, nazhir haruslah orang yang memenuhi kriteria dan persyaratan nazhir, baik secara fikih maupun peraturan perundang – undangan. Adapun syarat nazhir sebagai berikut (Rozalinda, 2015:41) :

1. Adil dalam pengertian melaksanakan perintah agama dan menjauhi larangannya. Ini merupakan

persyaratan yang diajukan mayoritas ulama selain Hanabilah.

2. Mempunyai keahlian, yaitu kemampuan *personality*, yaitu baligh dan berakal sehat serta kemampuan memelihara dan mengelola harta wakaf. Namun para ulama tidak mensyaratkan laki – laki terhadap nazhir wakaf karena Umar ibn Khatab pernah berwasiat kepada Hafsah untuk memelihara harta wakafnya.
3. Islam. Namun, kalangan Hanafiyah tidak mensyaratkan Islam bagi Nazhir. Menurut pendapat ulama Hanafiyah, Islam tidak menjadi syarat sahnya perwalian dalam wakaf. Menurut ulama ini, pemberian hak pengelolaan wakaf dimaksudkan untuk menjaga harta wakaf, mengelolah, dan mendistribusikannya kepada yang berhak menerimanya. Untuk itu, dibutuhkan pengelola yang jujur dan dapat dipercaya sekaligus mampu mengelola wakaf baik yang dilakukan secara sendiri maupun bersama wakilnya. Kriteria jujur dan amanah itu dapat dimiliki oleh semua orang baik Muslim maupun non-Muslim.

Tidak terlalu sulit untuk mencetak nazhir yang professional, dengan berkembangnya ekonomi syariah di Indonesia dan banyak perguruan tinggi yang membuka jurusan ataupun program studi ekonomi islam dan keuangan syariah. Mampu mendidik dan menyiapkan SDM yang punya keahlian untuk mengelolah wakaf uang.

c. Banyaknya literatur wakaf dalam UU 41 tahun 2004

Undang – Undang 41 Tahun 2004 tentang wakaf, kehadirannya merupakan tonggak sejarah perwakafan di Indonesia. Karena untuk pertama kalinya ada undang – undang yang secara khusus mengatur dan akan memperkuat posisi wakaf. *pertama*, ia dinaikkan dari posisinya dari Peraturan Pemerintah dan Instruksi Presiden menjadi Undang-Undang; *kedua*, cakupan obyek wakaf yang pada awalnya terbatas pada tanah dan benda (empirik, konkret) diperluas hingga mencakup benda-benda yang tidak berwujud (termasuk hak); *ketiga*, dalam rangka menggerakkan wakaf sebagai media untuk menciptakan kesejahteraan umum, pemerintah memperluas aparat penegak hukum wakaf, termasuk pembentukan Badan Wakaf Indonesia. (Mubarok, 2008 : 4).

d. Kepercayaan masyarakat mulai meningkat dengan *boomingnya* Ekonomi Syariah

Pembahasan sistem ekonomi Islam sedang menggeliat ditengah pemerintahan saat ini, sebagai alternative pemerintahan sistem ekonomi kapitalis. Penerapan sistem ekonomi Islam dinilai mampu membebaskan masyarakat dari belenggu ketidakadilan, penguasa diktator yang menguasai secara totalitas sumber – sumber produksi seperti yang dianut oleh sistem ekonomi kapitalis maupun sistem ekonomi sosialis. Keadaan inilah yang menyadarkan masyarakat

untuk mengembangkan sistem perwakafan produktif, inovasi wakaf uang sebagai instrument keuangan sector *voluntary* yang dapat memberdayakan ekonomi masyarakat (Rozalinda,2015:362). Kesadaran dan keinginan yang kuat dari masyarakat Islam tersebutlah merupakan momentum dan peluang yang kuat untuk memberdayakan wakaf produktif.

e. Banyaknya produk layanan yang tersebar di seluruh Indonesia

Istilah wakaf mungkin asing di tengah masyarakat, namun hadirnya berbagai jenis – jenis produknya di seluruh Indonesia akan meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang wakaf. Produk layanan wakaf yang tersebar di seluruh Indonesia salah satunya adalah wakaf uang, melalui kerjasama dengan lembaga keuangan syariah penghimpunan dana wakaf baik langsung maupun tidak ke dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Berdasarkan peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2006 terkait pelaksanaan undang – undang no 41 tahun 2004 wakaf tunai dikelola oleh perbankan syariah di antaranya Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Tabel 4.7
Ringkasan Pembobotan Ancaman

No	<i>Threats (Ancaman)</i>	Bobot	Bobot Relatif
1	Kurangnya pemahaman masyarakat dengan wakaf uang	3,00	0,09
2	Penyalahgunaan dan wakaf sehingga orang tidak mau berwakaf	3,00	0,09
3	Persaingan lembaga wakaf yang menawarkan produk yang sama	3,00	0,09
4	Masih banyaknya masyarakat berwakaf secara langsung tanpa melalui lembaga wakaf	3,00	0,09
Total T		12,00	0,36

Berdasarkan rekapitulasi dari penilaian peneliti, faktor – faktor yang menjadi Peluang dalam optimalisasi *funding* (penghimpunan) dana wakaf uang yang dilakukan oleh Wakaf Hasanah sebagai berikut :

- a. Kurangnya pemahaman masyarakat dengan wakaf uang
Wakaf uang merupakan produk baru yang mulai dikembangkan oleh pemerintah Indonesia. Tidak dapat dipungkiri hingga saat ini pemahaman dan peruntukan tentang produk wakaf tersebut masih sangat terbatas di kalangan masyarakat. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa wakaf hanya terbatas pada benda yang tidak bergerak, dan peruntukannya pun hanya untuk sarana ibadah, social, dan pendidikan semata.

- b. Penyalahan dan wakaf sehingga orang tidak mau berwakaf

Tingginya penyalahgunaan dalam pengelolaan wakaf menimbulkan rasa ragu bagi masyarakat untuk mewakafkan harta bendanya di lembaga wakaf. Saat ini pengelolaan dan manajemen wakaf sangat memprihatinkan. Sebagai akibatnya cukup banyak harta wakaf telantar dalam pengelolaannya, bahkan ada harta wakaf yang hilang. Salah satu sebabnya antara lain adalah karena umat Islam pada umumnya hanya mewakafkan tanah dan bangunan sekolah, sementara itu wakif kurang memikirkan biaya operasional sekolah, serta nadzir yang kurang profesional. Oleh karena itu kajian mengenai manajemen pengelolaan wakaf ini sangat penting. Kurang berperannya wakaf dalam memberdayakan ekonomi umat di Indonesia dikarenakan wakaf tidak dikelola secara produktif. (Firman, 2015 : 92)

- c. Persaingan lembaga wakaf yang menawarkan produk yang sama

Inovasi produk wakaf yang sedikit menyebabkan lembaga – lembaga pengelola wakaf menyediakan dan menawarkan produk yang sama. Wakaf Hasanah BNI Syariah harus membentuk strategi yang tepat untuk memanfaatkan potensi dan peluang yang ada untuk menciptakan inovasi produk yang baru.

- d. Masih banyaknya masyarakat berwakaf secara langsung tanpa melalui lembaga wakaf

Sosialisasi dan edukasi terkait dengan lembaga wakaf di Indonesia masih rendah sehingga masyarakat kurang pemahaman. Di sisi lain, masyarakat lebih aman jika wakaf langsung diserahkan kepada nazhir untuk mengindari penyalahgunaan pengelolaan wakaf oleh lembaga wakaf.

2. Pembobotan *Internal Factors Analysis System* (IFAS) dan *External Factors Analysis System* (EFAS)

Setelah faktor – faktor internal dikelompokkan menjadi kekuatan dan kelemahan serta faktor – faktor eksternal dikelompokkan menjadi peluang dan ancaman, langkah selanjutnya adalah menentukan pembobotan IFAS – EFAS sebagai berikut: (lampiran 1)

3. Perumusan Strategi

Untuk mengetahui prioritas dan keterkaitan antara strategi berdasarkan pembobotan SWOT nya, maka dilakukan interaksi kombinasi strategi internal-eksternal. Perumusan strategi-strategi tersebut disusun berdasarkan faktor internal *strengths* dan *weaknesses* serta faktor eksternal *opportunities* dan *threats* ke dalam bentuk matriks IFAS – EFAS SWOT seperti pada tabel berikut ini: (lampiran 2)

Secara ringkas hasil perumusan matriks IFAS-EFAS berdasarkan strategi SO,ST,WO, dan WT dilakukan pembobotan penilaian untuk menentukan skala prioritasnya.

Susunan alternative berdasarkan urutan prioritasnya yang diperoleh dari pembonotan matriks interaksi SWOT disajikan pada tabel berikut ini :

Tabel 4.10
Pembobotan SWOT

	S = 2,031	W = 1,438
O = 2,273	SO = 4,304	WO = 3,710
T = 1,273	ST = 3,304	WT = 2,710

Sumber : Hasil Pengolahan Data

Dari hasil pembobotan kuesioner, maka disusun prioritas strategi berdasarkan kombinasi strategi yang memiliki nilai paling tinggi sampai yang paling rendah.

Tabel 4.11
Urutan Alternatif Strategi SWOT

Prioritas	Strategi	Bobot Nilai
I	<i>Strengt – Opportunity (SO)</i>	4,304
II	<i>Weakness- Opportunity (WO)</i>	3,710
III	<i>Strengt – Treath (ST)</i>	3,304
IV	<i>Weakness-Threat (WT)</i>	2,710

Sumber : Matriks Interaksi IFAS – EFAS

Hasil interaksi IFAS – EFAS yang menghasilkan alternative strategi dengan bobot yang paling tinggi adalah *Strengt – Opportunity (SO)* yang dapat diterjemahkan *Strategi yang memaksimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.* Kondisi ini cukup meyakinkan Wakaf Hasanah untuk mengembangkan wakaf tunai di mana kekuatan dari sisi faktor internal dan peluang dari faktor eksternal memiliki bobot yang hampir sama. Wakaf Hasanah memiliki kekuatan yang jauh lebih besar daripada kelemahannya dan dari sisi eksternal peluang lebih besar dari ancaman dalam rangka optimalisasi *funding* (penghimpunan) dana wakaf uang yang dilakukan oleh Wakaf Hasanah. Perumusan strategi dapat diperoleh melalui kombinasi strategi seperti berikut ini :

Tabel 4.12
Strategi Prioritas I : Strategi *Strengt – Opportunity (SO)*

<i>Strenght</i>	<i>Opportunity</i>
<ul style="list-style-type: none"> a. Keberpihakan regulator Bank (BI dan OJK) pada pengembangan wakaf b. <i>Campaign corporate</i> di BNI Syariah dengan tim IT sendiri c. Jaringan yang luas dan didukung oleh Tim IT sendiri 	<ul style="list-style-type: none"> a. Penduduk Indonesia mayoritas muslim b. Pengembangan Wakaf bekerjasama dengan nadzir yang profesional c. Banyaknya literatur wakaf dalam UU 41 tahun 2004 d. Kepercayaan masyarakat mulai meningkat dengan

d. Kemudahan dalam transaksi penghimpunan wakaf uang	e. Banyaknya produk layanan yang tersebar di seluruh Indonesia
e. Struktur kepengurusan yang didukung dengan SDM yang professional	
<i>Strategi Strength – Opportunity (SO))</i>	
1. Mengembangkan operasional wakaf uang melalui proyek percontohan (<i>pilot project</i>)	
2. Menjalinkan kemitraan usaha dengan pihak – pihak lain	

Meskipun strategi SO merupakan alternative terbaik yang memiliki nilai pembobotan yang lebih tinggi, namun belum tentu semua strategi – strategi tersebut dapat dilaksanakan secara simultan sehingga perlu dilakukan prioritas apabila dalam pelaksanaannya secara bersama – sama menemui kendala sumber daya (*resources constraints*).

4. Diagram SWOT

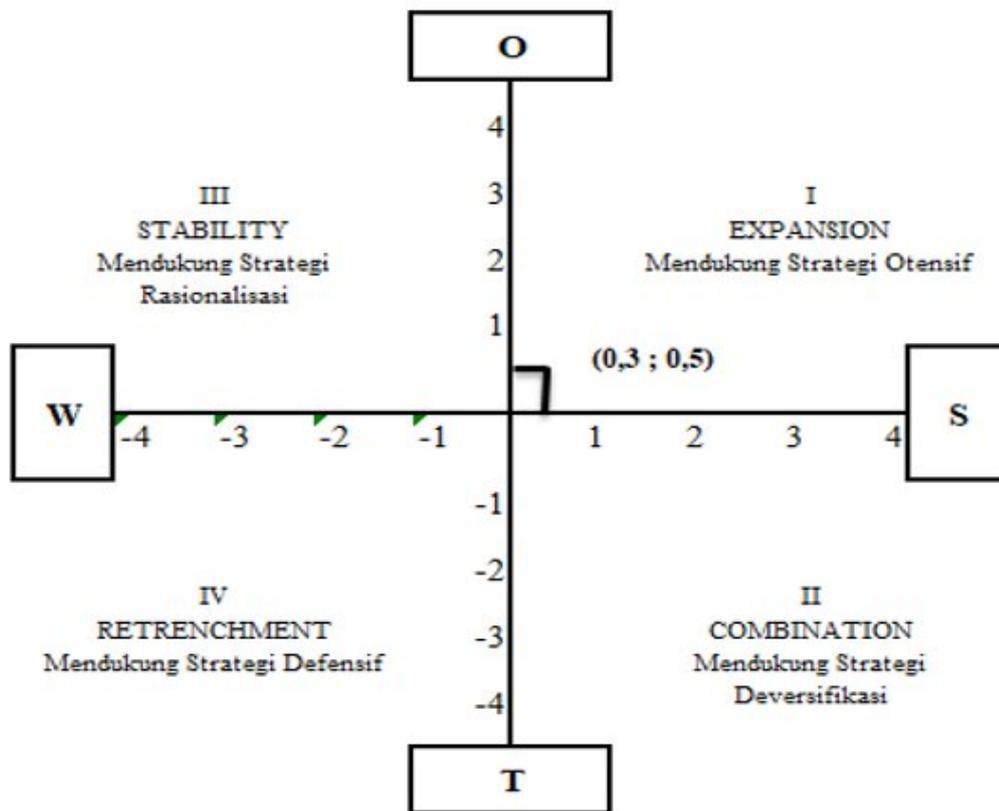
Berdasarkan hasil – hasil yang diketahui dari analisis faktor internal dan faktor eksternal sebelumnya sehingga dapat dirangkum sebagai berikut :

1. Skor kekuatan = 2,03
2. Skor kelemahan = -1,43
3. Skor peluang = 2,27
4. Skor ancaman = -1,27

Dari hasil di atas, di dalam perhitungan strateginya memerlukan penegasan dari adanya posisi dalam salib

sumbu yaitu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman yang kesemuanya digambarkan dalam garis-garis positif dan negatif. Hal ini mengakibatkan, skor total kekuatan tetap 2,03, skor total kelemahan menjadi -1,43 sedangkan skor total peluang 2,27 dan skor total ancaman menjadi -1,27. Untuk mencari titik kordinatnya yaitu sebagai berikut :

- a. Koordinat Analisis Internal (x)
= (Skor total kekuatan – Skor total kelemahan) : 2
= (2,03-1,43) : 2
= 0,3
- b. Koordinat analisis Eksternal (y)
= (Skor total peluang – Skor total ancaman) : 2
= (2,27-1,27):2
= 0,5



Gambar 4.3
Diagram Matriks SWOT

Setelah diketahui titik pertemuan diagonal-diagonal tersebut (x) , maka posisi optimalisasi diketahui pada kuadran I. adapun hasil perhitungan dari masing-masing kuadran dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel 4.13
Hasil Perhitungan Masing – Masing Kuadran

Kuadran	Posisi titik	Luas matrik	Ranking	Prioritas Strategi
I	(2,03 ; 2,27)	4,60	1	Growth

II	(2,03 ; 1,27)	2,58	3	Kombinasi
III	(1,43 ; 2,27)	3,25	2	Stabilitas
IV	(1,43 ; 1,27)	1,82	4	Penciutan

Sumber : Hasil Olah Data

5. Penyusunan Kuesioner dan Koresponden

Dalam penyusunan kuisisioner yang bertujuan untuk memperoleh informasi berdasarkan presepsi responden sebagai *expert*, dimana akan menghasilkan data primer. Penentuan jumlah *expert* yang di isyaratkan sebagai responden untuk memberikan penilaian pada kuesioner SWOT sebenarnya sangatlah relative. Satu orang yang benar – benar menguasai permasalahan bisa saja memberikan hasil yang lebih baik dari pada penilaian banyak responden yang tidak terlalu memahami permasalahan. Namun, apabila respondennya terlalu sedikit dan apabila penilaian yang diberikan bias, maka analisis secara keseluruhan akan menjadi kurang baik. Untuk menghindari hal tersebut, maka *expert* yang dipilih jumlahnya tidak terlalu sedikit sehingga apabila ada peilaian yang agak janggal dapat dinetralkan dengan penilaian rata-rata sejumlah *expert* (Asmarani, 2010:74). Pada penelitian ini, *expert* yang diminta untuk menjadi responden kuesioner SWOT sebanyak 1 orang yaitu:

Nama : Wynda
 Jabatan : Pimpinan Divisi Dana dan Transaksi
 Masa kerja : 2 Tahun

Tabel 4.14

Transkrip Hasil Wawancara

Tanya: Bagaimana sejarah adanya wakaf uang di BNI Syariah

Jawab :

- a. Wakaf merupakan perbuatan hukum yang telah lama hidup dan dilaksanakan dalam masyarakat, yang pengaturannya belum lengkap serta masih tersebar dalam berbagai peraturan perundang-undangan.
- b. Wakaf sebagai pranata keagamaan memiliki potensi dan manfaat ekonomi sehingga perlu dikelola secara efektif dan efisien untuk kepentingan ibadah dan untuk memajukan kesejahteraan umum.
- c. Pemerintah melalui Departemen Agama memandang perlunya dibentuk lembaga yg memiliki potensi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya umat Islam melalui pemberdayaan wakaf.
- d. Berdasarkan UU No. 41 tahun 2004 tentang wakaf dan PP No. 42 tahun 2006 tentang peraturan pelaksanaan UU No. 41 tahun 2004, maka terbentuklah Lembaga Independen yi. Badan Wakaf Indonesia (BWI).
- e. Dengan kepengurusan yang profesional BWI diharapkan mampu mengelola dan mengembangkan potensi harta benda wakaf sehingga dapat memajukan perwakafan nasional.
- f. Adapun penetapan BNI Syariah sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS

PWU) berdasarkan pada Kep. Menag RI No. 92 tahun 2008.

Tanya: Mengapa ada wakaf uang di Bank BNI Syariah?

Jawab:

1. Memberdayakan wakaf yang merupakan salah satu instrument dalam membangun kehidupan sosial ekonomi umat Islam
2. Memberi kemudahan bagi wakif dalam menyalurkan dana untuk berwakaf
3. Adapun penetapan BNI Syariah sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS PWU) berdasarkan pada Kep. Menag RI No. 92 tahun 2008.

Tanya: Bagaimana ada wakaf uang di Bank BNI Syariah?

Jawab:

1. Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tanggal 27 Oktober 2004 tentang Wakaf
2. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2006 tanggal 15 Desember 2006 tentang Pelaksanaan Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 tentang Wakaf.
3. Peraturan Badan Wakaf Indonesia No. 1 tahun 2009 (tanggal 22 April 2009) tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf Bergerak Berupa Uang
4. Peraturan Badan Wakaf Indonesia No. 2 tahun 2009 (tanggal 22 April 2009) tentang Pedoman

Penerimaan Wakaf Uang Bagi Nazhir Badan Wakaf Indonesia

5. Adapun penetapan BNI Syariah sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS PWU) berdasarkan pada Kep. Menag RI No. 92 tahun 2008.

Tanya: Apa visi, misi dan struktur organisasi wakaf uang di BNI Syariah?

Jawab:

Visi dan misi wakaf uang disamakan dengan visi dan misi BNI Syariah yaitu :

Visi

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

Misi

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Tanya: Dalam penghimpunan dana wakaf strategi apa saja yang dilakukan untuk menarik minat supaya orang suka berwakaf?

Jawab:

- a. Pemberdayaan sales dengan *targetted* wakif
- b. Kerja sama dengan kitabisa.com
- c. Marketing melalui social media
- d. Event promotion dengan *public figure*
- e. Berperan serta di Filantropi Conference 2017
*apabila ada
- f. Komunitas
- g. Forum Wakaf Produktif BWI
- h. BNISy menjadi bank persepsi di wakaf

Tanya: Apakah program pengembangan wakaf yang dibuat oleh BNI Syariah sudah berjalan sesuai dengan rencana dan program yang sudah ada? Serta apa saja bentuk programnya?

Jawab:

Alhamdulillah sejauh ini program pengembangan wakaf di BNI Syariah sesuai dengan rencana dan program yang sudah ada namun kami akan terus melakukan perbaikan ke arah yang lebih baik, Program wakaf BNI Syariah bernama Wakaf Hasanah yang merupakan program wakaf melalui uang yang terdiri dari proyek-proyek wakaf yang berasal dari lembaga Nazhir dimana pembayarannya dapat dilakukan melalui seluruh channel e-Banking BNI Syariah, dengan salah satu media promosi dan publikasi berupa Website :

wakafhasanah.bnisyariah.co.id (Tahap I) dan aplikasi Wakaf Hasanah berbasis android dan ios (Tahap II)

Tanya: Melalui media apa saja BNI Syariah melaksanakan promosi wakaf uang yang ada di BNI Syariah?

Jawab:

- a. Website : wakafhasanah.bnisyariah.co.id (Tahap I)
- b. aplikasi Wakaf Hasanah berbasis android dan ios (Tahap II)
- c. Website BNI Syariah
- d. Brosur Program Wakaf Hasanah
- e. Sosial media BNI Syariah (twitter, instagram, facebook) dst
- f. TVC di banking hall segenap cabang

Tanya: Bagaimana BNI Syariah laksanakan Sosialisasi wakaf uang yang ada di BNI Syariah?

Jawab:

Sosialisasi dibagi menjadi 2 bagian :

Internal : keseluruhan staff BNI Syariah untuk sosialisasi secara berkali dan program internal menarik untuk staff BNI Syariah

Eksternal : sosialisasi dan edukasi dilakukan secara berkali kepada masyarakat pada event nasional, TVC yang ada dibanking hall, brosur/flyer

Tanya: Bagaimana cara memobilisasi wakaf uang yang ada di BNI Syariah?

Jawab:

Dana wakaf dari para wakif dikumpulkan dalam *pooling* khusus dan disalurkan ke Nazir yang bekerja sama dengan BNI Syariah dengan proyek-proyek tertentu

Tanya: Adakah BNI Syariah mengalami peningkatan/penyusutan yang drastis dalam penghimpunan wakaf uang? Jika iya apa kendalanya?

Jawab: Peningkatan secara drastis dialami oleh BNI Syariah terhitung sejak implementasi website wakafhasanah.bnisyariah.co.id hasil pencapaian thn 2016 1.9 M dan tahun 2017 6.5 M dengan hasil evaluasi :

- a. Penghimpunan dana dengan dengan konsep penjelasan obyek pendanaan jauh lebih efektif (program tabungan wakaf regular BWI vs website wakaf hasanah)
- b. *Improvement needed* utk informasi wakaf di website
- c. Flow transaksi dari masuk ke website sampai notifikasi belum konsisten dan *swift*
- d. Payment dilakukan *Offline*

Tanya: Adakah target yang ditentukan dalam penghimpunan dana wakaf tiap tahunnya? Jika ada berapa?

Jawab:

Penambahan jumlah nazhir 5 nazhir per tahun dan penghimpunan dana untuk tahun 2017 Rp 5 M

Tanya: Apa faktor pendukung dan penghambat dalam penghimpunan dana wakaf uang?

Jawab:

Fakto pendukung dari sisi Bank :

- a. Keberpihakan regulator Bank (BI dan OJK) pada pengembangan wakaf dengan membentuk tim task force wakaf
- b. Campaign corporate di BNI Syariah

Faktor penghambat :

- a. Sistem website dan aplikasi masih perlu dilakukan pembaharuan untuk memudahkan masyarakat dalam berwakaf

Tanya: Bagaimana skema pengelolaan dan penyaluran dana wakaf uang yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah?

Jawab:

Tanya: Berapa banyak jumlah nadzir yang bekerjasama dengan Bank BNI Syariah?

Jawab:

16 Nazhir

Tanya: Adakah ada ketentuan yang harus disiapkan wakif sebelum berwakaf di BNI Syariah? Ambil contoh harus mempunyai rekening terlebih dahulu atau bisa langsung berwakaf?

Jawab:

Nasabah maupun non nasabah dapat dengan mudah dan nyaman untuk mengikuti Program Wakaf Hasanah dengan cara mendaftar dan berwakaf sebagai berikut:

- a. Website wakafhasanah.bnisyariah.co.id

- 1) Kunjungi
www.wakafhasanah.bnisyariah.co.id;
- 2) Pilih Nazhir dan proyek wakaf yang sesuai dengan keinginan Anda;
- 3) Masukkan email, no HP dan nominal wakaf;
- 4) Transfer ke rekening Nazhir yang ada di SMS/email notifikasi;
- 5) atau Langsung transfer nominal wakaf Anda ke rekening proyek Wakaf Hasanah yang Anda inginkan.

b. Aplikasi Wakaf Hasanah

- 1) Download aplikasi Hasanah Digital Mobile Apps
- 2) Cari “Wakaf Hasanah”, lalu download di Google Playstore/Appstore
- 3) Lakukan registrasi akun
- 4) Pilih “berwakaf”, kemudian pilih Nazhir yang sesuai dengan keinginan Anda
- 5) Pilih “saya mau berwakaf” kemudian pilih/input nominal wakaf. Tekan “lanjut”
- 6) Setelah mendapatkan nomor rekening, silahkan transfer sesuai dengan nominal yang telah dimasukkan dalam register.
- 7) Proses wakaf telah berhasil

Transfer dana wakaf Anda dapat dilakukan melalui : (1) setor tunai ke BNI Syariah; (2) via ATM maupun e-Banking BNI Syariah (sms banking, internet banking, dan mobile banking dengan menu

transfer ke nomor rekening yang dituju); (3) transfer melalui bank lain; dan (4) e-Collection.

Tanya: Bagaimana Prosedur muwakif yang tidak langsung menunjuk nadzir?

Jawab: Pada sistem Wakaf Hasanah baik melalui website dan aplikasi wakif dapat berwakaf dengan nama Hamba Allah dan langsung dapat berwakaf ke project yang dituju. Jika muwakif langsung memberikan dana kepada BNI Syariah maka BNI Syariah tetap akan menawarkan pilihan project Wakaf Hasanah untuk muwakif pilih.

Tanya: Berapa jumlah dana wakaf uang pertahun yang ada di BNI Syariah dan disalurkan kesektor apa saja?

Jawab:

Tahun 2009 – 2015 Rp 250 Juta

Tahun 2016 Rp 1.9 M

Tahun 2017 Rp 6.5 M

Sebagian besar dana wakaf disalurkan ke sector social kemasyarakatan : RS, Sumur, Al Quran

Tanya: Darimana saja sumber dana wakaf dan berapa jumlahnya?

Jawab:

Dana nasabah dan non nasabah (orang perorang) dengan jumlah saat ini Rp 6.5 M

Tanya: Apakah ada laporan sumber dan penggunaan dana oleh nadzir?

Jawab:

Ada

Tanya: Seperti apa mekanisme funding (penghimpunan) dana wakaf oleh BNI Syariah

Jawab:

Tanya: Bagaimana penerapan strategi funding (penghimpunan) dana wakaf oleh BNI Syariah sudah sesuai standar operasional?

Jawab: Sudah sesuai dengan operasional dikarenakan dalam setiap pengembangan Wakaf Hasanah kami selalu berkonsultasi ke DPS, BWI, Kemenag, Nazhir, BI, OJK dan beberapa ustadz lainnya

Tanya: Apa harapan BNI Syariah ke depan terkait wakaf uang?

Jawab:

Program Wakaf Hasanah terus berkembang dan BNI Syariah menjadi bank persepsi di wakaf

G. Optimalisasi Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Terhadap Penambahan Jumlah Wakif

1. Strategi *Strength – Opportunity*

Strategi ini terletak pada kuadran I, di mana merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) (Freddy, 2016 : 20)

- a. Mengembangkan operasional wakaf uang melalui proyek percontohan (*pilot project*)

Masyarakat akan termotivasi untuk mengikuti dan berpartisipasi dalam menegakkan filantropi wakaf jika ada wujud nyata di depan mata yang sukses pengelolaannya. Saat ini Wakaf Hasanah BNI Syariah telah berhasil mengelolah wakaf Al-Quran, sehingga tidak diragukan bahwa ia pun mampu mengelolah proyek yang lebih besar dengan memanfaatkan potensi penduduk muslim dengan tingkat kepercayaan akan transaksi ekonomi syariah serta di dukung oleh pemerintah (Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan).

- b. Menjalinkan kemitraan usaha dengan pihak – pihak lain

Untuk meningkatkan *fundraising* wakaf tunai dapat dilakukan dengan menjalin kemitraan usaha dengan pihak – pihak lain, seperti yang dijelaskan oleh Rozalinda (2015: 373) nazhir harus menjalin kerjasama dengan pihak – pihak lain yang mempunyai modal dan ketertarikan usaha sesuai dengan posisi tanah strategis yang ada dengan nilai komersial yang cukup tinggi. Salah satu tujuan dari jalinan kerjasama ini adalah menggerakkan seluruh potensi ekonomi oleh wakaf uang tersebut. Adapun sistem kerjasama dengan pihak – pihak tersebut tetap harus mengikuti prinsip syariah, yaitu dengan sistem *musyarakah* maupun *mudharabah*, atau *ijarah*.

Wakaf Hasanah BNI Syariah dapat memanfaatkan jaringan yang luas dengan dukungan IT internal serta Sumber Daya Manusia yang professional untuk meyakinkan pihak

ketiga bahwa ia mampu mengoptimalkan pengelolaan dan pengembangan wakaf uang.

2. Strategi *Weakness – Opportunity*

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnid pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG Matrix. Focus pada strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah – masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik (Freddy, 2016 : 20)

- a. Melakukan pendekatan kepada calon waqif baik secara keagamaan maupun kesejahteraan sosial.

Waqif merupakan salah satu pilar penting dalam dunia wakaf, agar jumlah harta yang diwakafkan terus meningkat maka calo *waqif* harus terus diberikan stimulus. Di Indonesia, banyaknya benda – benda wakaf belum dikelola dengan baik oleh nazhir yang professional. Di sisi lain lembaga wakaf harus tetap merekrut calon *waqif*, oleh karena itu perlu di lakukan pendekatan khusus. Menurut Rozalinda (2015: 372) pola perekrutan calon *waqif* dapat melalui pendekatan sebagai berikut :

Pertama, pendekatan keagamaan, wakaf sebagai salah satu bentuk ibadah sunnah diperikan porsi yang sama dengan zakat sebagai ibadah yang sangat *urgent* dari segi *taqarub ila Allah*. Apalagi wakaf sebagai sedekah jariyah yang pahalanya terus mengalir walaupun *waqif* sudah meninggal dunia sebagaimana janji Allah swt. Bentuk

pendekatannya tentu saja dengan metode yang tepat, kearifan, keteladanan dan amanah sehingga dapat menyentuh hati calon *waqif*.

Kedua, pendekatan kesejahteraan sosial. Wakaf mengandung nilai – nilai sosial sehingga mampu menjadi soslusi yang sangat strategis di tengah – tengah kemiskinan yang membelenggu Indonesia. wakaf mempunyai kontribusi solutif terhadap persoalan – persoalan social ekonomi masyarakat. Pemahaman secara sosial tersebut, harus terus ditanamkan secara berkesinambungan dengan pola pendekatan penyadaran akan problem – problem sosial sehingga calon *waqif* tergerak hatinya untuk menyumbangkan sebagian hartanya untuk kepentingan masyarakat umum.

b. Menciptakan produk dengan inovasi baru yang dapat menjadi sumber pendanaan pada unit usaha

Salah satu inovasi baru yang dapat dikembangkan dalam mobilisasi wakaf uang adalah model dana abadi yaitu dana yang dihimpun dari berbagai sumber, kemudian dana tersebut diinvestasikan pada deposito *mudharabah* di bank syariah dengan tingkat keamanan yang tinggi melalui lembaga penjamin simpanan. Model dana abadi ini sangat penting sehingga dapat dijadikan sebagai model pengembangan wakaf uang karena (Rozalinda, 2015: 371) :

- a. Dapat menjaga keutuhan asset wakaf uang
- b. Dapat menjadi sumber pendanaan (*source of financing*) pada unit – unit usaha yang bersifat sosial maupun

komersial sehingga dapat mendorong aktivitas usaha secara luas.

- c. Cakupan target wakaf menjadi lebih luas terutama dari aspek mobilisasi maupun aspek alokasi dana wakaf.

Tujuan utama dari model dana abadi adalah untuk menyediakan pendanaan bagi organisasi/lembaga dan kegiatan sosial yang terus menerus lewat asset tetap yaitu uang, surat berharga, atau property yang diinvestasikan untuk memperoleh pemasukan. Dengan model ini Wakaf Hasanah dapat meningkatkan asset perusahaan sehingga dapat lebih optimal mengelolah dana yang diamankan oleh waqif.

3. Strategi *Strenght – Threat*

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (Produk/Pasar) (Freddy, 2016 : 20).

- a. Bekerjasama dengan regulator untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga wakaf. Pengelolaan wakaf harus betul – betul aman (*savety*) sehingga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat karena terkait dengan keabadian harta wakaf yang tidak boleh berkurang. Oleh karena itu,

dalam pengelolaan wakaf uang Wakaf Hasanah BNI Syariah harus melakukan kerjasama dengan lembaga penjamin syariah seperti yang diamanatkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Pasal 48 angka 4 dan 5, bahwa pengelolaan dan pengembangan atas harta benda wakaf uang yang dilakukan oleh perbankan syariah harus mengikuti program lembaga penjamin simpanan sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Pengelolaan dan pengembangan atas harta benda wakaf uang yang dilakukan dalam bentuk investasi di luar bank syariah harus diasuransikan pada asuransi syariah.

b. Meningkatkan kualitas nazhir

Kualitas nazhir sangat berperan dalam pengelolaan wakaf. Rozalinda (2015: 370) mengungkapkan dalam buku *manajemen wakaf produktif* bahwa nazhir dan lembaga pengelolah wakaf sebagai ujung tombak pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf yang diberikan motivasi dan pembinaan dalam rangka meningkatkan profesionalisme manajemen, melalui berbagai pelatihan dan orientasi. Kualitas nazhir harus terus ditingkatkan. Nazhir diberikan motivasi dan arahan dalam rangka melakukan pembenahan, baik menyangkut kemampuan manajerial maupun skill individu yang sangat menentukan dalam pemberdayaan wakaf secara produktif.

4. Strategi *Weakness – Threat*

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Freddy, 2016: 20).

Meningkatkan sosialisasi dan edukasi wakaf uang kepada calon waqif (masyarakat) untuk pengoptimalan edukasi dan sosialisasi wakaf uang kepada masyarakat perlu melakukan sinergi dengan media masa. Media masa memang terbukti efektif dalam melakukan sosialisasi, karena jangkauan sosialisasinya bisa menyentuh seluruh lapisan masyarakat. Oleh karena itu, lembaga pengelola wakaf mesti terus menjalin kerjasama yang berkelanjutan dengan media masa sehingga tidak ada lagi jarak antara lembaga pengelola wakaf dengan masyarakat (Rozalinda, 2015:370).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, 2005. *Hukum dan Praktik Perwakafan di Indonesia*, Pilar Media. Yogyakarta
- April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelolaan Zakat*. 2009. Teras, Yogyakarta.
- Abdullah Amrin. 2007. *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah (memenangkan Persaingan Usaha Bisnis Asuransi dan Bank Syariah Secara Syariah)*. PT. Gramedia Widiarsana Indonesia, Jakarta.
- Al-Zuhayli, Wahbah. *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*. 1985. Jilid. VII, 162, Dar al-Fikr, Damaskus.
- Al-Imam Kamal al-Din Ibn ‘Abd al-Rahid al-Sirasi Ibn al-Humam, *Sharh Fath al-Qadir*, jil. 6. 1970. Dar al-Kutub al-‘Ilmiyyah, Beirut.
- Al-Syarbini, Muhammad al-Khatib. *Mughni al-Muhtaj*, juz 2. (Kairo: Syarikah Maktabah wa Matba‘ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladih, 1958).
- Burhan Bungin. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Airlangga University Press, Surabaya.
- Chapra, M. Umer, 2000. *The Future of Economics: An Islamic Perspective*.
Leicester, UK: The Islamic Foundations.
- Fandy Tjiptono, 2002. *Strategi Pemasaran..* Andi, Yogyakarta.
- Gugup Kismono. *Pengantar Bisnis*. Edisi Pertama. 2001. BPFE UGM, Yogyakarta.
- Gomes, Faustino Cardoso. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Penerbit Andi, Yogyakarta.

- Hakim, Wildan. 2012. *Tesis. Strategi Komunikasi Serikat Pekerja Pers Dalam Menyelesaikan Konflik Hubungan Industrial di Perusahaan Media (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Serikat Pekerja Pers dalam Menyelesaikan Konflik Hubungan Industrial di Perusahaan Media di Jakarta)*. Universitas Indonesia: Depok.
- Hadari Nawawi, (2005), *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis Yang Kompetitif*, Cetakan Ke-4, Gajah Mada University Press, Yogyakarta.
- Hendra Sutisna, 2006. *Fundraising Database*. Piramedia, Jakarta.
- Imam Suprayogo. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Jaih Mubarak, 2008. *Wakaf Produktif*. Simbiosis Rekatama Media, Bandung.
- Khotler, Philip dan Gery Armstrong, 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*. PT. Prehallindo, Jakarta.
- Khotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. 2002. PT. Prehallindo, Jakarta.
- Lexi J. Moleong. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- , 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Marrus. 2002. *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*. PT. Bumi Aksa, Jakarta.
- Mukhtar. 2013. *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*. Jakarta. Referensi.
- Malthis, R. L. dan Jackson. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Salemba Empat, Jakarta.

- Malayu Hasibuan. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Mughniyah, Muhammad Jawad, 2004. *Fiqih Lima Mazhab*, Lentera, Jakarta.
- Mustafa Edwin Nasution, dan Uswatun Hasanah (ed)., 2006: *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam (Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*, Jakarta: Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia.
- Muhammad Abdul Mannan. 2001. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Dana Bakti Prima, Yogyakarta.
- Muhammad Syafi'i Antonio. 2005. *Bank Syariah, Dari Teori ke Praktek*. Gema. Insani Press: Jakarta.
- Onong Uchjana Effendy. 2003. *Ilmu Teori dan Filsafat Komunikasi*. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Rambat Lupiyoadi, dan A. Hamdani, 2008. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Salemba Empat, Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI..* Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rhenald Kasali. 2000. *Manajemen PR; Konsep dan Aplikasi di Indonesia*, Grafiti, Jakarta.
- Rozalinda, 2015. *Manajemen Wakaf Produktif*. Rajawali Pers, Jakarta
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Edisi I. Salemba Empat, Jakarta.
- Simamora Henry. 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Ketiga, STIE YPKN.

- Syafaruddin Alwi. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Strategi Keunggulan Kompetitif*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi: Yogyakarta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Syams al-Din al-Syaikh Muhammad al-Dasuqi, *Hasyiyah al-Dasuqi 'ala al-Syarh al-Kabir*, juz 2. tt. Dar al-Fikr, Beirut.
- Saputra, Wahidin dan Nasrullah, Rulli. 2011. *Public Relations 2.0. Teori dan Praktik Public Relations di Era Cyber 2000*. Gramata Publishing. Jakarta.
- Steve Macaulay and Sarah Cook. 2007. *How to improve your customer service*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Tjiptono Fandi, dkk., 2008. *Pemasaran Strategik*. Andi Offset, Yogyakarta.
- T. Hani Handoko. 2001. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. BPFE, Yogyakarta.
- TB. Safri. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Wardi Bachtiar. 1999. *Metode Penelitian Dakwah*. Logos Wacana, Jakarta.
- Winardi, 1996. *Perilaku Organisasi (Organizational Behaviour)*. Bandung : Tarsito.
- Wahidin Saputra dan Rulli Nasrullah, 2011. *Public Relations 2.0: Teori dan Praktik Public Relations di Era Cyber 2000*. Gramedia Publishing, Jakarta.
- Yatim Riyanto. 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*. UNESA University Press, Surabaya.

Sumber Lain;

- Ahmad Furqon, Analisis Praktek Perwakafan Uang pada Lembaga Keuangan Syari'ah, *Jurnal Walisongo*, Volume 19, Nomor 1, Semarang, IAIN Walisongo, Mei 2011
- Fatwa Majelis Ulama Indonesia 11 Mei Tahun 2002 tentang Wakaf Uang
- Jurnal Dialog Balitbang Depag RI, *Pedoman Pengelolaahn Wakaf Tunai*, Jakarta: Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam, 2007.
- Jurnal Dialog Balitbang Depag RI. *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategi*, Jakarta:Bimas Islam. 2008
- Jurnal Dialog Balitbang Kemenag RI, *Potensi Wakaf Uang Serta Dampaknya Terhadap Perekonomian* No. 70, Tahun XXXIII, 2010, hlm. 14 – 23
- Jurnal Syariah, Vol. 17, Asmak Ab Rahman: *Peranan Wakaf Dalam Pembangunan Peraturan Menteri Agama RI No. 1 Tahun 1978 Tentang Pelaksanaan PP No. 28 Tahun 1977*
- Jurnal Dialog Balitbang Depag RI, *Paradigma Baru Wakaf di Indonesia*, Jakarta : Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2007
- Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia, Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Tentang Wakaf Uang, di Tetapkan di Jakarta pada tanggal 12 Mei 2002

Muhyar Fanani, *Pengelolaan Wakaf Tunai*, *Jurnal Walisongo*,
Volume 19, Nomor 1, Semarang, IAIN Walisongo, Mei
2011

Miftahul Huda, *Model Manajemen Fundraising Wakaf*, *Ahkam*
Vo. XIII No. 1. Agustus 2013

Peraturan Pemerintah *Nomor 42 Tahun 2006*. Tentang
Pelaksanaan *Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004*
Tentang Wakaf

Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf

<http://bwi.or.id/index.php/pengertian-wakaf-tentang-wakaf-54>

<https://bwi.or.id/index.php/in/tentang-wakaf/data-wakaf/lembaga-keuangan-syariah-penerima-wakaf-uang.html>

https://tugas4kuliah.blogspot.co.id/2013/07/dasar-hukum-wakaf_30.html

<https://wakafhasanah.bnisyariah.co.id/>

BIODATA PENULIS

Nama (dengan gelar) : Sugianto Effendi, S.E., M.Si.
TTL : Palak Bengkerung, 20 Februari
1984
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Kp. Lokomotif Gang Mutiara 3 No.
47A RT. 08/05 Kel. Kaliabang
Tengah Kec. Bekasi Utara Jawa
Barat
Pekerjaan : Tenaga kependidikan
Alamat Email : bangeffendi189@gmail.com

Nomor HP : 081211664980
Perguruan Tinggi Asal : Institut Ilmu Al Quran (IIQ) Jakarta
Jabatan : Kabag Akademik

Riwayat Pendidikan
Sarjana
Nama PT : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen
(STIM) Budi Bakti Bekasi
Nama Program studi : S.E (Ekonomi Manajemen)

Magister
Nama PT : Institut Teknologi dan Bisnis
Ahmad Dahlan Jakarta (ITB AD)
Nama Program studi : M.Si (Keungan Syariah)

Nama Istri : Dewi Nurkhayati, S,Tr. Keb.
Anak 1 : Muhammad Azka Hidauatullah Effendi
2 : Muhammad Ashraf Effendi

Pelatihan

1. Pelatihan kepemimpinan
2. Pelatihan Sertifikat Dosen Muda
3. Keterampilan Dasar Teknik Instruksional (PEKERTI)
4. Pengembangan Kurikulum PT berbasis OBE
5. Pelatihan Evaluasi dan Pemutakhiran Kurikulum