

**STRATEGI PENGGALANGAN WAKAF TUNAI DITINJAU
DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 41 TAHUN 2004
(Studi Kasus Di BMT NU Cabang Balung)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember untuk
memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Studi Hukum Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Oleh:
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
SOFIYATUN NUR FADILA
S20192045

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI
HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
2024**

**STRATEGI PENGGALANGAN WAKAF TUNAI DITINJAU
DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 41 TAHUN 2004
(Studi Kasus Di BMT NU Cabang Balung)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember untuk
memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Studi Hukum Ekonomi Syariah

Oleh:

Sofiyatun Nur Fadila
S20192045

Disetujui oleh pembimbing

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Moh. Svifa'ul Hisan. S.E.I., M.S.I
NIP. 19900817 202321 1 041

**STRATEGI PENGGALANGAN WAKAF TUNAI DITINJAU
DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 41 TAHUN 2004
(Studi Kasus BMT NU Cabang Balung)**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

Hari : Jum'at

Tanggal : 15 November 2024

Ketua



Yudha Bagus Tunggal Putra, M.H
NIP 198804192019031002

Sekretaris



Siti Muslifah, S.H.I., M.S.I
NIP 198809212023212028

Anggota:

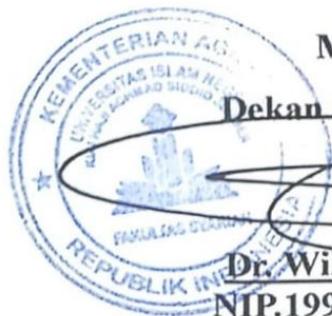
1. Dr. H. Rafid Abbas, M.A
2. Moh. Syifa'ul Hisan, S.E.I., M.S.I



()
()

Menyetujui,

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Wildani Hefni, M.A
NIP.199111072018011004

MOTTO

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

“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebijakan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan Sebagian harta yang kamu cintai, dan apa saja yang kamu nafkahkan maka sesungguhnya Allah mengetahuinya”. (QS. Ali Imron: 92).¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

¹ Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, *Al-Quran Hafalan Dan Terjemah* (Jakarta: Almahira, 2015)

PERSEMBAHAN

Segala hormat dan pujian kami tujukan kepada Allah SWT, Sang Pencipta langit dan bumi. Kami bersyukur kepada-Nya atas kesehatan, keberkahan, dan petunjuk-Nya yang telah memungkinkan kami menyelesaikan tulisan ilmiah ini. Saya persembahkan karya ini bagi semua pihak yang telah memberikan partisipasi, sebagai ungkapan rasa syukur saya:

1. Kedua orang tua saya Bapak Sholehhotim dan Ibu Yati yang terus-menerus memberikan semangat, dukungan dan motivasi serta doa beliau yang tidak pernah berhenti sampai saat ini, semoga surga menjadi balasan atas segala kasih sayang dan pengorbanan yang telah kalian berikan.
2. Kakek nenek sangat mendambakan agar penulis berhasil mencapai gelar sarjana, dan mereka terus-menerus mendorong penulis agar gigih dan tekun dalam perjalanan studinya.
3. Untuk adik saya, Silia Intan Fadila, yang telah memberikan semangat kepada saya.
4. Tak ketinggalan, saya juga berterima kasih kepada seluruh anggota keluarga yang memberikan motivasi agar saya tetap gigih dan tidak menyerah dengan mudah.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kita haturkan kepada Allah SWT atas rahmat, taufik, dan hidayah-Nya yang telah memungkinkan penyelesaian karya ilmiah ini. Shalawat dan salam kita sampaikan kepada junjungan kita, Nabi besar Muhammad SAW, yang telah membimbing kita menuju Jalur yang lebih baik dan terang benderang.

Skripsi ini dirancang untuk memenuhi persyaratan meraih gelar Sarjana Hukum (SH) di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Keberhasilan penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak yang telah berkontribusi secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Wildani Hefni, S.H.I., M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Achmad Hasan Basri, S.H., M.H., selaku Sekertaris Jurusan Fakultas Syariah Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Bapak Freddy Hidayat, M.H., selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Bapak Dr. Martoyo, S.H.I., M.H. selaku Dosen Pembimbing Akademik Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

6. Bapak Moh. Syifa'ul Hisan, S.E.I., M.S.I., sebagai Dosen Pembimbing yang telah menyisihkan waktunya, memberikan arahan dan dukungan selama proses penulisan skripsi ini.
7. Semua Para dosen dari Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, terutama Bapak dan Ibu Dosen di Fakultas Syariah, yang telah berbagi banyak pengetahuan selama masa studi.
8. Semua tenaga akademik dari Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan banyak bantuan dalam menangani semua urusan administratif terkait penyelesaian skripsi ini.
9. Kepada Bapak Rendi Maulana Firdaus S.SOS., yang menjabat sebagai Kepala Cabang BMT NU Balung, atas peluang yang diberikan untuk melakukan penelitian di BMT NU Cabang Balung.
10. Kepada semua guru yang telah berbagi pengetahuan kepada saya, mulai dari SDN Sukorejo I, SMP Plus Al-Mashduqiah, dan MA Plus Al-Mashduqiah.
11. Kepada semua teman seangkatan tahun 2019, terutama mereka di kelas HES 02, yang senantiasa siap untuk berdiskusi dan menjaga hubungan baik sepanjang perjalanan kuliah hingga penyelesaian karya ilmiah ini.

Penulis Menyadari bahwa tulisan ilmiah ini masih memerlukan penyesuaian yang perlu diperbaiki, dengan memperhatikan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Karenanya, penulis sangat mengharapkan masukan dan kritik yang konstruktif agar karya ilmiah ini dapat ditingkatkan kualitasnya.

Semoga tulisan ilmiah ini memberikan manfaat dan pengertian yang lebih mendalam, baik bagi penulis maupun para pembacanya. Semoga semua upaya dan

dukungan yang telah diberikan oleh Bapak dan Ibu kepada penulis akan mendapatkan ganjaran yang besar dari Allah SWT.

Amin Allahumma Amin.

Jember, 2 Mei 2024

Penulis

Shofiyatun Nur Fadila
NIM: S20192045



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

ABSTRAK

Sofiyatun Nur Fadila, 2024: *Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 (Studi Kasus BMT NU Cabang Balung).*

Kata Kunci: Strategi, Penggalangan, Wakaf Tunai

Wakaf uang menjadi fokus yang menarik untuk dikembangkan karena memiliki dampak langsung dalam mengatasi permasalahan sosial dan memberdayakan perekonomian umat. Pendekatan pengumpulan dana wakaf ini mengadopsi ide penggalangan dana untuk menghimpun sumbangan wakaf dari individu maupun kelompok masyarakat. Kegiatan penggalangan dana mempunyai peran kunci untuk instansi sosial dalam memberikan dukungan berbagai program yang telah direncanakan. Strategi penggalangan wakaf uang merujuk pada metode atau upaya yang digunakan oleh lembaga untuk mengumpulkan dana wakaf dalam bentuk uang secara tunai. Adanya strategi penggalangan wakaf unai di BMT NU Cabang Balung, yaitu dengan maksud memancing minat masyarakat agar mau berdonasi sebagian harta mereka demi kepentingan mereka yang membutuhkan.

Fokus penelitian skripsi ini yaitu: 1) Bagaimana penerapan strategi penggalangan Wakaf Tunai di BMT NU Cabang Balung? 2) Bagaimana Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004?

Adapun tujuan penelitian pada skripsi ini yaitu: 1) Agar memahami penerapan strategi penggalangan Wakaf Tunai di BMT NU Cabang Balung, 2) Untuk mengetahui serta memahami strategi penggalangan wakaf tunai ditinjau dari Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Untuk memastikan keabsahan data, peneliti menerapkan perpanjangan dan ketekunan dalam pengamatan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT NU Cabang Balung menerapkan dua metode dalam strategi penggalangan wakaf tunai: 1. Penggalangan langsung (*direct fundraising*) yang mencakup sosialisasi, presentasi langsung, dan layanan donasi. 2. Penggalangan wakaf tunai tidak langsung (*indirect fundraising*), melalui kampanye media non massa. Strategi penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung sudah sesuai dengan peraturan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004. Namun, ada juga strategi yang tidak mematuhi Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, seperti penggalangan wakaf secara langsung.

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	9
1. Manfaat Teoritis	9
2. Manfaat Praktis	9
E. Definisi Istilah.....	10
F. Metode Penjelasan.....	11
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	13
A. Peneliti Terdahulu	13
B. Kajian Teori.....	17
BAB III METODE PENELITIAN	50
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	50
B. Lokasi Penelitian.....	50

C. Sumber Data.....	51
D. Teknik Pengumpulan Data	52
E. Analisis Data	53
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	54
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	55
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS.....	57
A. Gambaran Objek Penelitian	57
B. Penyajian dan Analisis Data.....	68
C. Pembahasan Temuan.....	81
BAB V PENUTUP.....	94
A. Kesimpulan	94
B. Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA.....	96
LAMPIRAN-LAMPIRAN	97

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Islam menetapkan aturan hidup manusia, yang dikenal sebagai *rule of game*, untuk mengatur kehidupan sosial dan spiritual dengan tujuan melahirkan kesejahteraan yang baik dalam kehidupan dunia maupun di kehidupan setelahnya. Dalam situasi ini, Islam menyediakan bentuk filantropi seperti Zakat, Infaq, Sedekah, dan Wakaf sebagai alat untuk menyalurkan kelebihan kekayaan dan menciptakan kebaikan bersama dalam masyarakat.²

Dalam konteks yang berbeda, wakaf menjadi salah satu bentuk ibadah yang membentuk pola sosial ekonomi yang sangat mendukung untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut sejarah awal Islam, peran yang dimiliki wakaf sangat penting dalam menumbuhkan kebahagiaan umat Islam, terutama di bidang pendidikan, layanan kesehatan, pelayanan sosial, dan kepentingan umum. Seperti Zakat, Infaq, dan Shodaqoh, wakaf juga dianggap sebagai sumber daya sosial potensial yang berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Wakaf sudah menjadi bagian dari praktik dan penerapan umat Islam di Indonesia sejak kedatangan Islam ke wilayah ini.³

² Eka Khumaidatul Khasanah, “Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Uang Di KSPPS Tamziz Bina Utama”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019).

³ Moh Hasan, “Wakaf Tunai Dalam UU No. 41/2004 Tentang Wakaf Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat”, (Jurnal, Vol. 08 No. 1 Tahun 2008).

Pembahasan mengenai wakaf menjadi sorotan penting karena manfaatnya dalam amal sosial. Hal ini berdasarkan pada keputusan pemerintah yang mengeluarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, yang memuat aturan detail mengenai wakaf, serta Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang pelaksanaannya. Dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006 Bab I Pasal 1, wakaf dijelaskan sebagai tindakan hukum dari wakif yang menyerahkan sebagian harta atau benda miliknya agar bisa dimanfaatkan selamanya atau dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingan yang ditetapkan, baik untuk ibadah maupun kesejahteraan umum sesuai dengan syariah.⁴

Wakaf tunai merujuk pada bentuk wakaf yang diterapkan oleh individu, kelompok, atau badan hukum, yang melibatkan sumbangan dalam bentuk uang tunai.⁵ Wakaf Uang merupakan suatu perusahaan yang diluaskannya untuk memperkuat peran Wakaf di bidang perekonomian, dikarenakan memiliki kewenangan umum bagi siapa saja untuk mewakafkan hartanya tanpa ada batasan khusus.⁶

Wakaf tunai memiliki potensi besar dibandingkan dengan wakaf berupa benda tidak bergerak. Biasanya, hanya orang kaya yang bisa melakukan wakaf dalam bentuk harta tak bergerak, sedangkan wakaf tunai memungkinkan siapa saja dengan kelebihan uang, meskipun sedikit, untuk

⁴ Moh. Syifa'ul Hisan Dan Ridho Syahbib, "Potensi Digitalisasi Wakaf Di Indonesia Dalam Era *Society 5.0*", *Jurnal Syariat*, Vol. IX No. 02, (November, 2023), 238.

⁵ Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Panduan Pengelolaan Wakaf Tunai* (Jakarta: Depag, 2013).

⁶ Hidayatur Rochimi, "*Pengaruh Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Untuk Berwakaf Pada Pengelolaan Wakaf Ranting Muhammadiyah Kertosari Kab. Ponorogo Tahun 2018*", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018).

berpartisipasi dalam wakaf produktif. Wakaf uang juga lebih fleksibel dalam penggunaannya dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan mendasar masyarakat. Contoh penggunaan wakaf antara lain untuk pembangunan sumur, madrasah, rumah sakit, dan tempat usaha. Pengelolaan benda-benda wakaf ini dimaksudkan untuk kemaslahatan masyarakat. Selain itu, wakaf tunai dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan benda-benda wakaf tidak bergerak, seperti tanah kosong, sehingga memberikan manfaat nyata bagi umat.⁷

Setelah dimunculkannya fatwa wakaf oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) tanggal 11 Mei 2022 praktik wakaf uang mulai dikenal di Indonesia, dan implementasinya diatur melalui Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004. Sementara itu, dalam konteks sejarah Islam, wakaf uang telah dilakukan sejak masa Hijriah pada abad ke-2. Imam al-Zuri (wafat tahun 124 M) pernah meriwayatkan praktik tersebut, di mana dia mengusulkan dirham (uang) atau wakaf dinar untuk pengembangan pendidikan umat dan dakwah sosial. Metodanya melibatkan penggunaan wakaf uang untuk investasi dan modal usaha permanen, sambil mengalokasikan keuntungan yang dihasilkan ke dalam dana wakaf.⁸

Baitul Maal Wa Tamwil disebut Balai Usaha Mandiri Komprehensif dalam bahasa Indonesia. BMT melibatkan dua jenis kegiatan sekaligus. *Baitul Maal* (*Bait* artinya rumah dan *Maal* artinya harta benda). Oleh karena itu, *Baitul Maal* mempunyai tugas menerima setoran Zakat, Infaq, Sedekah,

⁷ <https://www.iai-tabah.ac.id>, Diakses Pada Hari Sabtu Tanggal 02 Februari 2024.

⁸ Hidayatur Rochimi, "Pengaruh Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Untuk Berwakaf Pada Pengelolaan Wakaf Ranting Muhammadiyah Kertosari Kab. Ponorogo Tahun 2018", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018).

Wakaf Tunai dan mengoptimalkan penyalurannya sebanding dengan ketertiban dan peraturan. Sedangkan *Baitul Tamwil* (*Beit* artinya rumah dan *Tamwil* merupakan pengembangan harta) menyelenggarakan kegiatan pengembangan usaha produktif, khususnya mendorong kegiatan tabungan dan pengelolaan usaha kecil dan menengah, yang bertugas melakukan peningkatan kualitas perekonomian dalam investasi. UMKM memberikan dukungan kepada aktivitas ekonomi. Dengan demikian, BMT dapat didefinisikan sebagai institusi keuangan mikro yang berprinsip pada sistem bagi hasil dan mengembangkan usaha mikro yang memerlukan dukungan modal.⁹

BMT NU cabang Balung didirikan 17 Mei 2016 sebagai cabang ke-20 dari BMT NU. Pendirian cabang ini merupakan hasil dari saran yang diajukan oleh MWC NU secara langsung kepada pusat BMT NU yang berlokasi di Gapura Sumenep. Penelitian penggalangan wakaf uang di BMT kantor cabang balung belum pernah ada, padahal institusi ini dikenal luas di kalangan masyarakat sebagai lembaga keuangan syariah yang menerima wakaf. Selain itu distribusi untuk strategi penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung sangatlah rinci dan jelas. Dan untuk membangun kepercayaan masyarakat Balung, BMT NU Cabang Balung menggunakan cara berupa brosur dan data-data yang lain, bahwasanya hasil dari menggalang dana wakaf digunakan untuk membeli bahan-bahan material. Dan oleh karena itu, selain belum pernah ada yang meneliti, BMT NU cabang Balung mungkin memiliki relevansi dengan tema penelitian yang sedang dikejar, seperti keuangan

⁹ Mohammad Bayu Anggara, “*Analisis Strategi Penghimpunan Dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah Dalam Prespektif Ekonomi Islam*”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019).

syariah, manajemen wakaf, atau pengembangan ekonomi Masyarakat. BMT NU cabang Balung juga mungkin menyediakan data yang dibutuhkan untuk penelitian, baik itu terkait dengan transaksi keuangan, program pengembangan, atau aspek-aspek lain yang menjadi fokus.¹⁰

Penggalangan dana melalui wakaf tunai memiliki peran yang strategis dalam penguatan ekonomi Lembaga Keuangan Syariah, khususnya BMT NU cabang Balung. Dalam konteks ini, Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 menjadi landasan hukum yang mengatur prinsip-prinsip dasar terkait dengan pengelolaan wakaf tunai. BMT NU cabang Balung, sebagai keuangan berbasis syariah, dihadapkan pada kebutuhan untuk mengembangkan strategi penggalangan wakaf tunai yang efektif, sejalan dengan prinsip-prinsip hukum yang mengaturnya.¹¹

Langkah-langkah untuk menghimpun dana dan daya wakaf melibatkan usaha memperoleh sumbangan dan dukungan finansial, menarik perhatian wakif, melibatkan sukarelawan dan pendukung, memperbaiki citra lembaga, dan memuaskan para wakif.¹² Strategi yang diperlukan untuk mengumpulkan dana dan daya wakaf mencakup upaya dalam menggalang dana, dengan maksud untuk memancing minat masyarakat agar mau berdonasi sebagian harta mereka demi kepentingan mereka yang membutuhkan.¹³ Karena, banyak

¹⁰ KSPPS BMT NU Cabang Balung, “sejarah KSPPS BMT NU Cabang Balung”

¹¹ Winch Herlena Dll, “Strategi Penghimpunan, Pengelolaan Dan Penyaluran Wakaf Tunai”, *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, Vol. 13, No. 2 (Desember, 2021)

¹² Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail Fundraising* (Jakarta: Pustaka, 2005), 5-7.

¹³ Hidayatur Rochimi, “Pengaruh Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Untuk Berwakaf Pada Pengelolaan Wakaf Ranting Muhammadiyah Kertosari Kab. Ponorogo Tahun 2018”, (Tesis, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, 2018).

masyarakat yang belum memahami konsep wakaf tunai. Mereka cenderung mengaitkan wakaf hanya dengan tanah atau bangunan. Juga kurangnya edukasi tentang manfaat dan keutamaan wakaf tunai, baik untuk pemberi wakaf (wakif) maupun untuk penerima manfaat. Adapun strategi untuk menggalang dana dapat dilakukan melalui beberapa hal yaitu identifikasi calon wakif, pengelolaan dan silaturahmi wakif, penggunaan metode *fundraising* dan monitoring serta evaluasi *fundraising* wakaf.¹⁴

Strategi tersebut melibatkan peningkatan pemahaman Masyarakat tentang pentingnya wakaf, penyelenggaraan kampanye edukasi, dan fasilitasi Lembaga-lembaga keuangan untuk mendukung pengelolaan wakaf tunai sesuai ketentuan badan hukum.¹⁵ Pemerintah Indonesia telah memutuskan peraturan hukum terkait wakaf, yakni Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 yang mengatur pelaksanaan Undang-Undang tersebut. Regulasi ini mengelola berbagai jenis aset wakaf, meliputi barang bergerak, barang tidak bergerak, dan uang. Rinciannya dapat ditemukan pada Pasal 27 hingga 28 dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2006. Undang-Undang wakaf memiliki latar belakang untuk memberikan dasar hukum yang jelas terkait penggalangan wakaf tunai.¹⁶

Sejak adanya Undang-Undang No. 41 Tahun 2004, sejumlah perubahan signifikan terjadi dalam tata Kelola wakaf tunai di Indonesia. Undang-undang ini memberikan dasar hukum yang kokoh untuk melindungi

¹⁴ Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail Fundraising* (Jakarta: Piramida, 2005), 5-7.

¹⁵ Zuhda Elfairuza Nurani DII, “Strategi Dan Manajemen Fundraising Wakaf Produktif Untuk Pemberdayaan Masyarakat: Studi Analisis Bmt Permata Jawa Timur” Vol. 2, No. 1 (Desember, 2021).

¹⁶ Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004.

dan mengelola wakaf tunai, dengan menekankan prinsip keberlanjutan dan pemanfaatan yang optimal. Dalam konteks BMT NU cabang Balung, yang memiliki fokus pada pelayanan keuangan syariah, implementasi strategi penggalangan wakaf tunai menjadi penting untuk mendiversifikasi sumber pendanaan, meningkatkan ketahanan keuangan, dan memberikan dampak positif pada Masyarakat.¹⁷

BMT NU cabang Balung perlu mempertimbangkan bahwa penggalangan wakaf tunai tidak hanya sekedar kegiatan amal, tetapi juga merupakan instrument keuangan yang dapat menghasilkan manfaat jangka panjang. Adanya Undang-Undang No. 41 Tahun 2004, BMT NU cabang Balung dapat merumuskan strategi yang tidak hanya mematuhi aspek hukum, tetapi juga mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan keberlanjutan Lembaga.¹⁸

Selain itu, perubahan dinamika ekonomi dan perbankan syariah menuntut BMT NU cabang Balung untuk terus berinovasi dalam menghadirkan produk serta jasa keuangan syariah yang sesuai dengan tuntutan pasar. Strategi penggalangan wakaf tunai menjadi pilihan yang tepat dalam konteks ini, mengingat potensi kontribusinya terhadap penguatan likuiditas, pembentukan dana sosial, dan pengentasan masalah sosial melalui distribusi dana wakaf.

¹⁷ Moh Khasan, “*Wakaf Tunai Dalam UU No. 41/2004 Tentang Wakaf Dan Pemberdayaan Ekenomi Umat*”, Vol. 08, No. 1 Tahun 2008.

¹⁸ Robiatul Adawiyah, “*Strategi Fundraising Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember*”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Jember), Mei 2021.

Dalam upaya mengembangkan strategi tersebut, BMT NU cabang Balung perlu memahami dengan baik potensi dan tantangan yang mungkin dihadapi. Pemahaman mendalam terhadap preferensi dan kebutuhan nasabah, serta keterlibatan aktif dalam pendekatan sosial dan komunitas, dapat menjadi kunci keberhasilan dalam merancang dan melaksanakan strategi penggalangan wakaf tunai yang berkelanjutan dan berdampak positif. Karena sebagai Lembaga keuangan mikro, BMT NU Cabang Balung belum memiliki kewenangan atau kemitraan resmi dengan BWI untuk mengelola wakaf tunai secara langsung. Dengan demikian, BMT NU cabang Balung dapat memainkan peran strategisnya dalam mendukung perkembangan ekonomi syariah di Indonesia dan memberikan kontribusi nyata pada kesejahteraan Masyarakat.

Oleh karena itu, berdasarkan uraian yang telah dijabarkan oleh peneliti sebelumnya, peneliti merasa tertarik untuk mengeksplorasi penelitian yang berkaitan dengan sejauh mana efektivitas strategi penggalangan dana wakaf tunai dalam membangkitkan minat masyarakat. Hal ini akan menjadi fokus pembahasan dalam judul penelitian “STRATEGI PENGGALANGAN WAKAF TUNAI DITINJAU DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 41 TAHUN 2004 (STUDI KASUS BMT KANTOR CABANG BALUNG)”

B. Fokus Penelitian

Dari paparan yang telah dijelaskan peneliti sebelumnya, terdapat beberapa isu yang akan menjadi fokus pembahasan penelitian ini. Inti masalah yang dihadapi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan strategi penggalangan Wakaf Tunai di BMT NU cabang Balung?
2. Bagaimana Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Ditinjau dari Undang-undang No. 41 Tahun 2004?

C. Tujuan Penelitian

Dengan merinci permasalahan sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Agar memahami penerapan strategi penggalangan Wakaf Tunai di BMT NU cabang Balung
2. Untuk mengetahui serta memahami strategi penggalangan wakaf tunai ditinjau dari Undang-undang No. 41 Tahun 2004

D. Manfaat Penelitian

Dalam pembahasan isu tertentu, peneliti menyajikan masalah-masalah yang relevan, sambil memerhatikan manfaat dan kegunaannya bagi pembaca.

Peneliti berharap bahwa manfaat yang terkait dengan masalah tersebut dapat diwujudkan oleh pembaca. Dua aspek manfaat penelitian, yakni manfaat secara teoritis dan praktis.

1. Manfaat teoritis

Secara teoritis, diharapkan penelitian ini menghadirkan kontribusi pada perbincangan ilmiah bagi umat Islam mengenai Strategi Penggalangan Wakaf Tunai, sehingga dapat menjadi sumber rujukan untuk penelitian di masa depan dalam ranah yang serupa. Sementara itu, untuk pihak yang terkait, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna menjadi

pertimbangan dalam meningkatkan atau mengoptimalkan strategi penggalangan wakaf tunai

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, diharapkan penelitian ini dapat menghadirkan alternatif solusi terhadap permasalahan yang ada. Melalui penelitian ini, diharapkan muncul informasi dan ide baru mengenai Strategi Penggalangan Wakaf Tunai yang efisien dan menguntungkan. Informasi ini diharapkan dapat diterapkan dan dimajukan di berbagai institusi penggalangan wakaf lainnya, dengan tujuan mencapai tujuan wakaf secara optimal.

E. Definisi Istilah

1. Strategi adalah serangkaian tindakan yang saling terkait dan terorganisir yang dilakukan untuk mengoptimalkan kompetensi inti dan meraih keunggulan dalam persaingan.
2. Penggalangan adalah rangkaian usaha, pekerjaan, kegiatan, dan tindakan yang dilaksanakan dengan perencanaan dan tujuan tertentu untuk mempengaruhi target dengan maksud mendukung kepentingan dan keamanan nasional.
3. Wakaf tunai merujuk pada dana atau uang tertentu yang dikumpulkan oleh entitas pengelola wakaf, yang dikenal sebagai nadzir. Dan memperoleh dana dari pembelian penerbitan sertifikat wakaf uang oleh Masyarakat.
4. Baitul Maal Wat Tamwil, atau yang sering disebut sebagai BMT, adalah institusi keuangan mikro yang berprinsip pada sistem bagi hasil. Misi

utamanya adalah memajukan bisnis usaha mikro guna meningkatkan taraf hidup dan martabat masyarakat, serta melindungi kepentingan kelompok fakir miskin.

5. Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf menjelaskan bahwa wakaf merujuk pada tindakan hukum di mana seorang wakif secara sukarela mengalihkan atau menyerahkan sebagian harta atau benda yang dimilikinya. Tindakan ini bertujuan agar harta tersebut dapat dimanfaatkan secara permanen atau untuk jangka waktu tertentu, sesuai dengan kepentingan wakif. Penggunaan harta wakaf ini diarahkan untuk tujuan ibadah atau kesejahteraan masyarakat, selaras dengan prinsip-prinsip syariah.

F. Metode Penjelasan

Penyusunan penjelasan melibatkan perancangan struktur penulisan dan penelitian. Proses ini diawali dari bab awal hingga bab akhir, yang mencakup rangkuman isi skripsi secara keseluruhan. Dengan kata lain, bab ini berfungsi sebagai gambaran umum dari seluruh isi skripsi.

Sementara itu, struktur analisis dalam sistematika penulisan penelitian skripsi sebagai berikut:

BAB I: Bagian awal dalam penyusunan skripsi mencakup latar belakang penelitian, fokus riset, tujuan riset, keunggulan riset, pengertian istilah, dan kerangka pembahasan.

BAB II: Memuat kajian pustaka yang mencakup penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya serta pembahasan teori yang relevan.

BAB III: Isi mengenai metode penelitian mencakup aspek pendekatan dan tipe penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, metode pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, serta langkah-langkah penelitian.

BAB IV: Berisi tentang penyajian data dan analisis yang meliputi deskripsi objek penelitian, presentasi data dan analisis, serta pembahasan hasil temuan.

BAB V: Terdiri dari bagian penutup yang mencakup rangkuman dan rekomendasi.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dilakukan dengan maksud untuk mengumpulkan bahan perbandingan dan referensi guna mendukung penulisan selanjutnya. Selain itu, penelitian tersebut juga memiliki tujuan untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian lain. Dengan merinci latar belakang di atas, peneliti berikutnya melakukan tinjauan kepustakaan dengan menyertakan studi-studi terdahulu yang relevan dengan penelitian yang direncanakan. Setelah melakukan analisis terhadap beberapa penelitian, terungkap bahwa beberapa di antaranya berkaitan dengan penelitian yang sedang penulis lakukan.

1. Hidayatur Rochimi “*Pengaruh Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Untuk Berwakaf Pada Pengelolaan Wakaf Ranting Muhammadiyah Kertosari Kab. Ponorogo Tahun 2018*”¹⁹

Adapun terkait persamaannya meneliti terkait Strategi Penggalangan Wakaf Tunai. Sedangkan perbedaannya terletak pada pendekatan metode penelitian yang digunakan; peneliti sebelumnya menerapkan metode kuantitatif dengan pendekatan cross-sectional, sementara peneliti menggunakan pendekatan metode kualitatif deskriptif.

¹⁹ Hidayatur Rochimi, “*Pengaruh Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Untuk Berwakaf Pada Pengelolaan Wakaf Ranting Muhammadiyah Kertosari Kab. Ponorogo Tahun 2018*”, (Tesis, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Ponorogo, 2018).

2. Jurnal dengan judul “*Strategi dan Manajemen Fundraising Wakaf Produktif Untuk Pemberdayaan Masyarakat*”. Oleh, Zuhda Elfairuza Nurani Dll.²⁰

Penelitian ini memanfaatkan metode analisis studi dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Dalam tahap pengumpulan data, peneliti memanfaatkan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini mencakup Strategi Penggalangan Dana Wakaf Produktif yang dilakukan oleh BMT Permata dalam proses penghimpunan. Pendekatan yang digunakan melibatkan kegiatan langsung dengan berinteraksi di lapangan dan memanfaatkan berbagai media promosi, seperti siaran, banner, dan selebaran di media sosial. Selain itu, pemanfaatan teknologi juga dilibatkan, seperti melalui aplikasi BMT Permata mobile. Manajemen penggalangan dana wakaf produktif ini dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsipnya, yang melibatkan permintaan, hubungan interpersonal, kepercayaan masyarakat, pemasaran, pemberian, dan tanggung jawab. Program pemberdayaan wakaf produktif oleh BMT Permata melibatkan inisiatif "Kita Berdaya" dengan memberikan modal kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta dhuafa melalui akad qordhul hasan.

Kesamaan penelitian ini terletak pada metodologi yang diterapkan oleh penulis, yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Selain itu, kesamaan

²⁰ Zuhda Elfairuza Nurani Dll, “*Strategi Dan Manejemen Fundraising Wakaf Produktif Untuk Pemberdayaan Masyarakat: Studi Analisis Bmt Permata Jawa Timur*” Vol. 2, No. 1, Jurnal Manajemen dan Hukum Syariah, STAI An-Najah Indonesia Mandiri Sidoarjo, (Desember, 2021).

lainnya terdapat pada metode pengambilan data yang melibatkan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Perbedaan dari peneliti ini dan peneliti sebelumnya yaitu, peneliti sebelumnya lebih fokus pada pengelolaan aset yang memberikan manfaat jangka panjang dan memberdayakan masyarakat, sedangkan penelitian yang kami angkat lebih fokus pada penggalangan wakaf tunai yang bisa langsung dimanfaatkan.

3. Skripsi dengan judul “*Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Uang Di KSPPS Tamzis Bina Utama*” yang ditulis oleh Eka Khumaidatul Khasanah. Dalam penelitian tersebut memfokuskan pada Strategi pengumpulan dana wakaf uang, dan keefektifan strategi penggalangan dana wakaf, Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa metode pengumpulan dana wakaf tunai yang diterapkan oleh KSPPS Tamzis Bina Utama meraih keberhasilan yang signifikan. Ini dapat diamati dari evaluasi Rasio keberhasilan dalam mendapatkan dana wakaf uang, di mana Tahun 2017 mencapai 1,25 dan meningkat menjadi 1,31 pada tahun 2018. Peningkatan rasio keberhasilan sebesar 0,06 dan Tahun 2018 menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan terbukti efektif, karena berhasil mencapai target dan rasio tersebut melebihi 100%.²¹

Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas terkait tentang *wakaf* uang menggunakan pendekatan kualitatif. Akan tetapi perbedaannya peneliti terdahulu lebih fokus pada penggunaan pendekatan koperasi

²¹ Eka Khumaidatul Khasanah, “Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Uang Di KSPPS Tamzis Bina Utama” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang)

syari'ah dengan fokus pada edukasi anggota, sedangkan peneliti lebih fokus pada kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan.

4. Dwi Retno Sari, tesis dengan judul ‘*Analisis Hukum Ekonomi Syari'ah Terhadap Pengelolaan Wakaf Uang*’. Dalam penelitian tersebut lebih memfokuskan bagaimana pengelolaan wakaf uang pada dompet dhuafa berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah.²²

Adapun Terkait persamaannya meneliti terkait wakaf uang. Perbedaan terletak pada pendekatan metode penelitian yang digunakan; peneliti sebelumnya menerapkan literatur kepustakaan (*library research*), sementara peneliti menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif.

5. Jurnal Manajemen yang ditulis oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib ‘*Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon*’.²³

Kedua penelitian tersebut memiliki kesamaan dalam menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama membahas tentang strategi *fundraising* pada sebuah Lembaga sosial. Namun, perbedaannya terletak pada fokus penelitian sebelumnya yang lebih menekankan pada strategi *fundraising* dalam peningkatan penerimaan dana ZIS, sementara penelitian terkini lebih memusatkan perhatian pada strategi pengumpulan dana wakaf uang.

²² Dwi Retno Sari, ‘*Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pengelolaan Wakaf Uang*’, (Tesis, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung).

²³ Anwar Sanusia Dan Yufa Chaeranib, ‘*Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqoh Di Zakat Center Thoriqatul Jannah Cirebon*’, Jurnal Manajemen, Universitas Islam Negeri Siber Nurjati Cirebon, Vol. 1, No.1 (Januari,2018).

B. Kajian Teori

1. Strategi Penggalangan (*Fundraising*)

a. Pengertian Strategi

Menurut Ismail Solihin, "strategi" memiliki asal-usul dari kata Yunani "strategos," yang terbentuk "stratus" yang merupakan militer dan "ag" bimbingan. Aslinya, strategi merupakan perintah militer dan tindakan yang diambil oleh pimpinan militer untuk merencanakan penaklukan dan kemenangan dalam perang. Di lain pihak, menurut Nanang Fatah strategi merupakan suatu pendekatan yang sistematis dan metode yang digunakan untuk melaksanakan rencana yang menyeluruh (baik pada tingkat makro maupun jangka panjang) guna mencapai tujuan.²⁴

Secara historis, konsep strategi berasal dari bidang militer, seperti yang dijelaskan oleh Von Neumann dan Morgenstern dalam karya mereka "*Theory of Games*" yang membahas teori konsep dan strategi. Konsep ini kemudian diterapkan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk politik dan bisnis. Di era globalisasi, strategi menjadi alat manajemen yang penting dan tidak bisa diabaikan, tidak sekadar untuk kelangsungan hidup dan keberhasilan dalam kompetisi, namun juga untuk kemajuan dan evolusi.²⁵

²⁴ Dhiaul Haq Dan Akhmad Said, "Strategi Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Santri Melalui Program Kopontren: Studi Kasus Di Pondok Pesantren Darussaadah Gubugklakah Poncokusumo Malang", *Jurnal Leadership*, Vol. 1, No. 1 (Desember, 2019), 41.

²⁵ Syaiful Sagala, *Manajemen Strategic Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 137.

Strategi dapat diartikan sebagai suatu bentuk perencanaan, metode, atau rangkaian kegiatan yang disusun untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu. Dengan kata lain, strategi pembelajaran bisa dijelaskan sebagai suatu perencanaan yang mencakup serangkaian kegiatan dengan tujuan mencapai sasaran pendidikan tertentu. Di samping itu, strategi juga bisa dijelaskan sebagai arah tindakan yang ditempuh demi mencapai sasaran yang telah ditetapkan.²⁶

Strategi menurut Gaffar adalah suatu kebijakan yang mencakup pendekatan terpadu dan menyeluruh yang berfungsi sebagai pedoman dalam bekerja, berjuang, dan bertindak untuk memperoleh kemampuan.²⁷ Sedangkan Menurut Armstrong, strategi adalah proses menetapkan sasaran utama jangka panjang, mengalokasikan sumber daya, dan menentukan tujuan perusahaan, kemudian melaksanakan langkah untuk mencapai target tersebut.

Secara umum, strategi dapat diartikan sebagai rangkaian keputusan krusial yang digunakan untuk merancang dan melaksanakan serangkaian langkah, serta mendistribusikan sumber daya yang penting guna memenuhi tujuan atau target tertentu. Proses ini dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti daya saing, keunggulan komparatif, dan sinergi, sebagai pedoman untuk mencapai

²⁶ Ahmad, *Manajemen Strategis*, (Makasar: Nas Media Pustaka, 2020), 1-2.

²⁷ Dhiaul Haq Dan Akhmad Said, "Strategi Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Santri Melalui Program Kopontren: Studi Kasus Di Pondok Pesantren Darussaadah Gubungklakah Poncokusomo Malang", *Jurnal Leadership*, Vol. 1, No. 1 (Desember, 2019), 40.

pandangan jangka panjang yang diinginkan oleh suatu kelompok atau perseorangan.²⁸

b. Macam-macam Strategi

Memperhatikan strategi dalam kegiatan pemasaran dalam suatu lembaga yang didasarkan pada berbagai tingkatan strategis,²⁹ Strategi yang umumnya diklasifikasikan ke dalam tiga jenis strategi, termasuk:

1) Strategi Tingkat Korporat

Manajemen puncak merumuskan strategi di tingkat korporat yang mengatur aktivitas dan operasional organisasi yang terdiri dari beberapa unit usaha. Para pelaku strategi di tingkat korporat harus memiliki pemahaman tentang beberapa aspek berikut:

a) Tipe bisnis yang dijalankan

b) Tujuan yang ingin diraih

c) Pendistribusian aset untuk meraih tujuan strategi

2) Strategi Tingkat Unit Usaha

Strategi di tingkat unit usaha menitikberatkan pada manajemen aktivitas dan operasional bisnis tertentu. Strategi ini bertujuan untuk menetapkan pendekatan optimal bagi bisnis dalam menghadapi pasarannya, serta implementasi pendekatan tersebut dengan menggunakan sumber daya yang tersedia dalam situasi pasar yang spesifik.

²⁸ Purwanto, *Marketing Strategic* (T.Tp: Platinum, 2012), 14-17.

²⁹ Purwanto, *Marketing Strategic*, 34-39.

Pertanyaan utama yang sering muncul dalam strategi di tingkat unit usaha mencakup cara perusahaan bersaing di pasar, alokasi sumber daya di dalam bisnis, jenis produk atau jasa yang disediakan, dan siapa target pasar yang ingin dilayani.

3) Strategi Tingkat Fungsional

Strategi ini lebih fokus pada struktur kerja fungsi manajemen. Secara tradisional, fungsi manajemen meliputi pemasaran, penghasilan dan operasional, keuangan, tenaga kerja, serta penelitian dan pengembangan.

Jika strategi pada tingkat unit perusahaan melibatkan ekspansi jaringan pemasaran, departemen pemasaran akan merespons dengan memperluas cakupan pemasaran. Pada tingkat fungsional, tujuan strategi merupakan menyampaikan tujuan jangka pendek, mengidentifikasi tahapan yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut, dan melahirkan lingkungan yang mendukung menyelesaikan sasaran dalam jangka pendek.

c. Tahapan Penyusunan Strategi

Mengembangkan strategi membutuhkan tahapan yang harus diselesaikan. Mengerti tahapan pengembangan strategi tingkat tinggi akan memudahkan pengelolaan strategi itu sendiri, ada setidaknya enam langkah dalam menyusun sebuah strategi. Dengan kata lain:³⁰

³⁰ Purwanto, *Marketing Strategic*, 17-18.

- 1) Pemilihan masalah secara kritis dan mendalam berdasarkan faktor, baik faktor-faktor internal dan eksternal yang menyebabkan masalah bagi organisasi atau individu.
- 2) Menetapkan tujuan utama dan target strategis adalah elemen penting dalam strategi, karena keduanya menjadi acuan utama untuk mengukur keberhasilan atau kegagalan strategi.
- 3) Perencanaan tindakan (*action plan*) adalah aspek penting dalam perumusan strategi. *Action plan* merupakan proses perencanaan langkah-langkah praktis untuk meraih hasil yang ditetapkan dalam strategi.
- 4) Merancang rencana pemberdayaan sumber daya (*resource plan*) untuk mendampingi kesuksesan setiap alternatif rencana tindakan, seperti distribusi sumber daya untuk rencana A, rencana B, dan lainnya.
- 5) Memperhitungkan manfaat dari penyusunan strategi.
- 6) Memperhitungkan keberlanjutan dalam merancang strategi sebagai tahap akhir untuk mengevaluasi ke handalan dan kestabilan strategi.³¹

d. Pengertian *Fundraising*

Juwaini mendefinisikan *Fundraising* sebagai landasan konseptual untuk kegiatan pengumpulan dana dan sumber kekuatan di kalangan masyarakat yang akan dimanfaatkan untuk mendukung

³¹ Purwanto, *Marketing Strategic*, 32.

program dan aktivitas lembaga untuk mencapai tujuan. Suparman menjelaskan bahwa *Fundraising* adalah pendekatan dalam usaha pengembangan upaya sosial.³²

Fundraising memegang peran kunci dalam kemajuan sebuah lembaga sosial dengan fokus pada pengumpulan dana. Ini melibatkan pendekatan terhadap calon donatur untuk mendapatkan sumbangan, meningkatkan reputasi lembaga, mencari dukungan, dan hal lainnya. Melalui fundraising, Upaya pengumpulan dana dilakukan melalui berbagai metode efektif untuk menarik perhatian minat calon penyumbang.³³

Fundraising erat hubungannya dengan kecakapan individu, organisasi, dan entitas hukum dalam mengajak serta memengaruhi orang lain untuk menyadari, peduli, dan termotivasi untuk memberikan sumbangan. Dalam konteks ini, pengelolaan dana sangat penting bagi sebuah industri dan memerlukan analisis yang teliti. Dengan upaya seperti itu, lembaga dapat membangun kapasitasnya, terutama dalam hal pengembangan sumber dana secara profesional, sehingga dapat melaksanakan misinya secara berkelanjutan.³⁴

³² Mifathul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Prespektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, (T.Tp: Kementrian Agama Ri, 2012), 27.

³³ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, 139.

³⁴ Miftahul Huda, Hal 28.

e. Metode *Fundraising*

Secara prinsip, terdapat dua jenis metode dalam *fundraising*, yakni langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Pendekatan langsung melibatkan partisipasi langsung donatur dengan menggunakan teknik-teknik tertentu. Proses interaksi dan respon donatur dalam bentuk-bentuk *fundraising* bisa terjadi secara langsung dan segera dilakukan.³⁵ *Direct fundraising* mencakup hal-hal sebagai berikut:

1) *Telemarketing*

Machfoedz menjelaskan bahwa telemarketing ialah metode pemasaran yang memanfaatkan telepon untuk melakukan penjualan langsung kepada konsumen atau klien. Umumnya, konsumen merespon positif terhadap penawaran melalui panggilan telepon. Penggunaan telepon sebagai sarana pemasaran memiliki keunggulan dalam efisiensi biaya dan tenaga dibandingkan dengan penjualan langsung di lapangan. Ini juga memberikan kenyamanan bagi konsumen dalam pembelian produk atau pelayanan perusahaan serta memperbaiki pemahaman tentang produk dan layanan yang disediakan. *Telemarketing* bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk serta memberikan pelayanan kepada pelanggan baru serta yang telah ada dengan cara menelepon mereka. Metode ini bertujuan untuk mempengaruhi pelanggan agar

³⁵ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, 138.

melakukan pembelian, serta mengumpulkan umpan balik dari pelanggan yang telah memanfaatkan produk untuk meningkatkan volume penjualan dan memahami kebutuhan mereka.³⁶

2) Silaturahmi

Silaturahmi menjadi salah satu metode terbaik dalam *fundraising* karena memungkinkan interaksi langsung antara *fundraiser* dengan para donatur atau calon donatur, memungkinkan mereka untuk berbagi informasi dan pengalaman secara personal.

3) Sosialisasi

Dalam strategi ini, staf *fundraising* mengadakan kampanye sosialisasi kepada individu, perusahaan, atau lembaga untuk mencari donatur. Setelah sosialisasi dilakukan, seringkali calon donatur menginginkan pertemuan konsultasi sebelum akhirnya memberikan donasi.

4) Media Sosial

Petugas public relations atau *fundraising* berinteraksi dengan donatur atau calon donatur melalui platform daring, seperti membagikan informasi di Facebook, Twitter, atau Instagram.

5) Transfer donasi

Strategi ini memberikan kemudahan bagi donatur untuk menyumbangkan dana mereka kepada lembaga atau yayasan,

³⁶ Septiani Arsitawi, "Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Oslo Dan Adhiwangsa Hotel And Convention Hall Solo)", *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1 (Maret, 2016), 8-10.

karena proses transfer dapat dilakukan secara online dari mana saja dan kapan saja, tanpa perlu mengunjungi kantor layanan terkait. Hal ini signifikan dalam meningkatkan jumlah donasi yang diterima.³⁷

6) *Direct Mail*

Ini adalah bentuk pemasaran langsung di mana lembaga mengirimkan pesan secara pribadi kepada donatur atau calon donatur melalui surat, yang bertujuan agar mereka bersedia menyumbangkan modal atau aset materi kepada instansi. Penggalangan dana dapat dilakukan dengan menyampaikan proposal program yang dimiliki oleh organisasi atau badan tersebut, yang kemudian dinegosiasikan untuk mencapai persetujuan final mengenai perolehan dana.³⁸

(7) Layanan Donasi

Layanan donasi adalah suatu strategi yang bertujuan untuk memberikan kenyamanan kepada calon donatur sehingga mereka mau menjadi donatur. Layanan ini menawarkan sejumlah kemudahan, termasuk:

- a) Jasa pengambilan sumbangan
- b) Fasilitas transfer rekening

³⁷ Anwar Sanusia Dan Yufa Chaeranib, "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shodakoh Di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon", *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 8-9.

³⁸ R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kuliatif Strategi Komunikasi Dompok Duafa Yogyakarta Dalam Menggalang Dana)," *Jurna Ikon Prodi D3 Komunikasi Massa*, Vol. 1, No.5 (Juni, 2017), 51.

- c) Kotak infak
- d) Celengan filantropi.³⁹

Metode penggalangan dana tidak langsung adalah pendekatan yang tidak melibatkan partisipasi *langsung* donatur. Pendekatan ini lebih berfokus pada promosi yang bertujuan membangun citra yang kuat bagi lembaga tanpa langsung mendorong donasi pada saat itu.⁴⁰

Indirect fundraising meliputi hal berikut:

1) Pelaksanaan *Event*

Event adalah salah satu metode penggalangan dana tidak langsung yang dilaksanakan dengan maksud untuk mengundang perhatian calon donatur baru maupun yang sudah ada, sehingga mereka terlibat aktif dan memberikan sumbangan. Acara tersebut dapat berupa berbagai jenis, seperti perayaan hari ibu, kegiatan tematik, seminar, dan talkshow.

b) Menjalin Relasi

Untuk memfasilitasi penggalangan dana dari masyarakat, lembaga dapat menerapkan strategi untuk membangun hubungan kerjasama dengan berbagai entitas, termasuk organisasi, perusahaan, pusat perbelanjaan, toko, dan bank syariah yang potensial sebagai donatur untuk mendukung pembangunan negara dan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, kerjasama antar lembaga

³⁹ Aswin Fahmi D, "Strategi Penghimpunan Dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqoh Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqoh Muhammadiyah (Lazismu) Kota Medan", *Jurnal At-Tawassuth Lazismu*, Vol. 4, No. 1 (Juni, 2019), 16-17.

⁴⁰ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, 139.

dan Badan Amil Zakat (BMT), serta kolaborasi dengan beragam komunitas, terutama kelompok pengajian, dapat dilakukan untuk menghimpun dana secara bersama-sama yang selanjutnya dialokasikan dalam program-program tertentu. Lembaga juga dapat menjalin kemitraan dengan tokoh-tokoh yang memiliki pengaruh signifikan dalam meningkatkan kesadaran masyarakat, seperti selebriti atau tokoh publik.⁴¹

2) Kampanye Media Non Massa

Salah satu strategi penggalangan dana tidak langsung untuk meningkatkan penerimaan dana ZISWAF adalah melalui kampanye media non-massa. Salah satu bentuknya adalah dengan membuka stan ZISWAF yang dikelola oleh tim empat orang dengan sistem shift.⁴² Di lapangan, praktik ini melibatkan penyebaran brosur dan pemberian bantuan konsultatif ZISWAF. Di samping itu, kampanye media non-massa dijalankan melalui media luar ruangan, seperti papan iklan dan papan banner.⁴³

⁴¹ R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompot Dhuafa Yogyakarta Dalam Menggalang Dana)", *Jurnal Ikon Prodi D3 Komunikasi Massa*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 51-57.

⁴² Anwar Sanusia Dan Yufa Chaeranib, "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat, Infak, Shodaqoh Di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon", *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017).

⁴³ R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompot Dhuafa Yogyakarta Dalam Menggalang Dana)", *Jurnal Ikon Prodi D3 Komunikasi Massa*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 53.

f. Tujuan *Fundraising*

Dalam melakukan kegiatan penggalangan dana, aspek-aspek yang perlu dipertimbangkan meliputi analisis manajemen pemasaran, motivasi, dan hubungan. Norton menyoroti pentingnya lembaga pengelola meningkatkan komunikasi, empati, dan kepercayaan dengan calon donatur dalam manajemen penggalangan dana.⁴⁴ Calon donatur mungkin memiliki keinginan untuk menyumbang, namun Belum menemukan institusi yang cocok, sehingga ini merupakan peluang bagi lembaga untuk memanfaatkan niat baik calon donatur tersebut. Menurut Juwaini, tujuan dari penggalangan dana adalah:

- 1) Mengumpulkan dana merupakan tujuan utama dari fundraising, karena kegiatan lembaga pengelola akan kurang efektif tanpa aktivitas pengumpulan dana.
- 2) Meningkatkan jumlah calon donatur. Lembaga yang melaksanakan penggalangan dana perlu terus meningkatkan jumlah donaturnya. Ada dua pendekatan yang dapat digunakan lembaga untuk meningkatkan jumlah donatur, yaitu (1) meningkatkan sumbangan dari setiap donatur yang ada atau (2) mendapatkan lebih banyak donatur baru.
- 3) Reputasi positif lembaga. Dengan reputasi yang baik, lembaga akan lebih mampu memengaruhi masyarakat untuk menyumbang

⁴⁴ Mifathul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Prespektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, (T.Tp: Kementrian Agama Ri, 2013), 33.

kepada mereka. Setiap lembaga harus mempunyai kemampuan untuk menjalin komunikasi dan berhubungan dengan masyarakat secara efektif guna menciptakan reputasi yang positif.

- 4) Mempertimbangkan individu atau kelompok yang menunjukkan kesan positif dan empati, tetapi tidak memiliki kapasitas finansial untuk memberikan sumbangan kepada lembaga. Kelompok ini penting untuk diperhatikan dalam kegiatan penggalangan dana karena mereka bisa menjadi penganut dan pendukung organisasi, meskipun belum dapat berkontribusi secara finansial.
- 5) Memenuhi kebutuhan donatur. Tujuan ini krusial karena akan memengaruhi jumlah sumbangan yang diberikan kepada institusi. Donatur cenderung akan menyumbang secara berkala kepada lembaga dan dapat menyampaikan kepuasan positif mereka terhadap lembaga kepada pihak lain.⁴⁵

g. Strategi *Fundraising*

Sebagai seorang praktisi hubungan masyarakat yang terlibat dalam penggalangan dana, penting bagi mereka untuk memiliki strategi komunikasi yang bertujuan memperkuat hubungan positif serta meningkatkan citra perusahaan di mata pemangku kepentingan. Menurut Pearson, alat untuk melakukan hubungan masyarakat (*public relation*) adalah:

⁴⁵ Mifathul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Prespektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, 33-36.

- 1) Pengumuman pers, informasi yang diberikan terutama kepada media secara khusus tentang kegiatan perusahaan yang mencakup produk dan layanan.
- 2) Alat interaktif, berita yang disampaikan kepada pelanggan menggunakan situs web.
- 3) Alat proaktif, informasi yang diberikan kepada pelanggan menggunakan pamflet, informasi manajemen, dan sejenisnya.
- 4) *Responsive tools* adalah alat-alat yang responsif, yang digunakan untuk menyebarkan informasi kepada konsumen melalui berbagai sarana seperti laporan tahunan (*annual report*), surat kepada konsumen, buletin, kotak saran, survei, dan lain sebagainya.
- 5) Alat tidak langsung dan asosiatif, informasi yang diberikan kepada pelanggan melalui promosi sosial, pengumuman di lokasi umum, rekomendasi selebriti, penempatan produk, sponsor penggalangan dana, dan sejenisnya.
- 6) *Publisitas*, komunikasi tanpa biaya untuk mempromosikan suatu perusahaan di media massa, seperti dalam bentuk berita.⁴⁶

2. Wakaf Tunai

a. Wakaf Tunai

Wakaf tunai merujuk pada bentuk wakaf yang memungkinkan perseorangan, kelompok, lembaga, atau badan hukum menyumbangkan uang secara langsung. Definisi ini sesuai dengan

⁴⁶ Zulkifli Zaini, Dkk. *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama, 2014), 6-7.

ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 dan didukung oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006.⁴⁷

Hukum wakaf uang menjadi pusat perhatian para fuqaha (pakar hukum Islam), dan beberapa sumber menyatakan bahwa wakaf tunai umumnya dilakukan oleh pengikut aliran Hanafi.⁴⁸ Respons positif terhadap wakaf moneter atau uang juga diberikan oleh MUI. Tahun 2001, Ketua Social Investment Bank Limited (SIBL) menyelenggarakan seminar mengenai wakaf uang di Indonesia. Puncaknya, pada 11 Mei 2022, MUI memunculkan fatwa yang memperbolehkan wakaf tunai, dengan syarat bahwa pemeliharaan nilai modal wakaf harus terjamin.⁴⁹

Berbeda pendapat menurut Ibnu Abidin yang menjelaskan bahwasanya wakaf tunai adalah sebuah kebiasaan yang tidak berlaku di wilayah lain sehingga menurut Ibnu Abidin wakaf tunai tidak diperbolehkan. Berbeda pula menurut pendapat Mazhab Imam Syafi'I yang menjelaskan bahwasanya dirham dan dinar akan habis atau lenyap Ketika digunakan sebagai alat transaksi sehingga tidak ada lagi bentuknya pasca dibayarkannya, berdasarkan alasan ini mazhab Syafi'I tidak memperbolehkan wakaf tunai.

⁴⁷ Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia*, Kemenag Ri, 2007, 3.

⁴⁸ Panduan Pengelolaan Wakaf Tunai, 1.

⁴⁹ Suhrawardi, *Wakaf Dan Pemberdayaan Umat*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 104.

Dari beberapa perbedaan pandangan para ulama di atas, yang menjadi titik masalahnya adalah mengenai wujud uang. Apakah uang tersebut masih ada atau habis setelah digunakan atau dibayarkan.

Namun jika melihat dari kondisi di era modern sekarang dan dilihat dari segi ekonomi, wakaf uang adalah solusi yang bisa dikembangkan secara modern, dan pada akhirnya, MUI mengumumkan fatwa yang memperbolehkan wakaf tunai dengan pertimbangan yang meliputi hal-hal berikut ini:

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

Artinya : kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebijakan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan Sebagian harta yang kamu cintai, dan apa saja yang kamu nafkahkan maka sesungguhnya Allah mengetahuinya). QS. Ali Imron: 92

Abu Hurairah melaporkan bahwa Nabi Muhammad Saw.

bersabda:

إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ وَعِلْمٍ يُنْفَعُ بِهِ وَوَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

Artinya : “apabila manusia meninggal dunia terputuslah (pahala) amal perbuatannya kecuali tiga perkara yaitu shodaqoh jariyah, ilmu yang bermanfaat dan anak saleh yang mendoakannya”⁵⁰

Dengan metode ini, daya jangkau mobilisasi lebih maksimal dan merata kepada semua level Masyarakat dibandingkan dengan metode wakaf-wakaf tradisional konvensional yaitu harta yang berbentuk fisik seperti tanah, yang tentunya hanya akan mampu dilakukan oleh keluarga atau kalangan mencegah ke atas untuk

⁵⁰ Suhrawardi, *Wakaf Dan Pemberdayaan Umat*, 104.

mengeluarkan harta wakaf, sehingga model wakaf tunai memudahkan Masyarakat untuk ikut berpartisipasi tidak hanya dalam bentuk wakaf tanah tetapi dengan wakaf tunai berapapun nominal besarnya mudah dijangkau oleh Masyarakat sehingga pemanfaatan dan pengelolaannya bisa maksimal dan bisa dikembangkan serta hasilnya bisa disalurkan kepada Lembaga pengelola wakaf.⁵¹

b. Sejarah Wakaf Uang

Sejak awal islam praktek wakaf telah dikenal. Masyarakat pra-Islam juga melaksanakan beberapa bentuk wakaf, meskipun dengan nama yang berbeda. Adat istiadat wakaf sudah ada sejak sebelum Islam, dan tidak berlebihan jika dikatakan bahwa, adat istiadat masyarakat pra Islam sudah diwariskan. Menurut catatan sejarah Islam, wakaf yang melibatkan uang telah dilakukan sejak awal Hijriah pada abad ke-2.

Pada masa Ayyubiyah di Mesir wakaf tunai juga telah dikenal. Pada periode tersebut, rangkaian wakaf sudah mengalami kemajuan yang cukup signifikan dan tidak hanya terbatas pada wakaf uang saja, akan tetapi melibatkan berbagai aset lainnya. Pada tahun 1178, Salahuddin al-Ayyubi mengeluarkan peraturan yang mewajibkan umat Kristen yang datang dari Aleksandria untuk membayar bea cukai sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan ulama dan mendukung kepentingan dakwah Madzab Sunni. Meskipun tidak dijelaskan apakah

⁵¹ Muhammad Syafi'i, *Arah Manajemen Wakaf (Tradisional-Modern)*, (Jember: Cv. Pustaka Abadi, 2020), 69-70.

umat Kristen di Aleksandria membayar bea cukai mereka dengan bentuk barang atau uang, namun umumnya bea cukai tersebut dibayarkan secara tunai. Dana yang terkumpul kemudian disumbangkan kepada kaum Fuqaha dan keturunannya.

Zaman modern sekarang ini, wakaf uang menjadi terkenal karena sentuhan M.A. Manna yang telah mendirikan sebuah lembaga di Bangladesh bernama Social Investment Bank Limited (SIBL). Menurut laporan Al-Kabisi, terdapat beberapa syarat yang harus diisi. Syarat tersebut adalah harta wakaf mempunyai nilai (memiliki harga), harta wakaf mempunyai bentuk yang pasti, harta wakaf adalah milik wakaf, harta wakaf dapat dipindahtangankan, dan harta wakaf dapat dipisahkan, itulah yang kami lakukan. Dari Wakaf Tunai biasanya berbentuk uang tunai (Wakaf Tunai). Dengan demikian, secara konseptual kelima persyaratan tersebut terpenuhi.⁵²

c. Wakaf Uang Menurut Pandangan Ulama

Perhatian ahli hukum Islam terhadap hukum wakaf tunai menonjol, dan sejumlah referensi menunjukkan bahwa praktik wakaf uang umumnya ditemukan di kalangan penganut mazhab Hanafi.

Ada beberapa perbedaan pandangan tentang keabsahan wakaf tunai. Imam al-Bukhari menyatakan keyakinannya bahwa Imam as-Zuuri dapat menyumbangkan dinar dengan cara menggunakannya sebagai dana usaha dan mengalokasikan keuntungannya sebagai

⁵² Zaenol Hasan, "Wakaf Tunai (Uang) Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang Indonesia", *Jurnal Hukum*, Vol, 4 No. 1 (Juni 2022), 53-54.

wakaf. Wahbah as-Zuhaili juga menyatakan bahwa Mazhab Hanafi dengan tegas mengizinkan wakaf tunai berdasarkan konsep Istihsan al-Ulfi, karena sudah banyak yang melakukan praktik tersebut. Dalil yang digunakan oleh Mazhab Hanafi adalah Hadist Nabi SAW:

فما رأى المسلمون حسنا فهو عند الله حسن وما رأوا سيئا فهو عند الله سيئ

Artinya : “Apa yang dipandang baik menurut kaum muslimin, maka dalam pandangan Allah adalah baik, dan apa yang dipandang buruk oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah pun buruk”

Ibnu Abiding menjelaskan wakaf tunai adalah praktik yang umum yang tersebar luas di wilayah Romawi, namun wakaf uang bukanlah kebiasaan di negara lain. Oleh sebab itu, Ibnu Abidin beranggapan bahwa wakaf uang haram atau tidak sah. Sebagaimana dikemukakan Muhyiddin an-Nawawi an-Nawawi dalam bukunya

Majmu'nya, mazhab Syafii juga beranggapan bahwa wakaf uang tidak boleh. Menurutnya, dalam pemikiran Syafii, wakaf tunai tidak diizinkan karena dinar dan dirham hilang begitu dibayarkan sehingga tidak ada lagi. Mazhab Syafi'i berpendapat bahwa harta benda wakaf harus kekal sesuai dengan hadist Rasulullah SAW:

عن ابن عمر قال: قال عمر النبي صلى الله عليه وسلم: إن مائة سهم التي لي في خيبر لم أحب ما لا قط أعجب إلي منها قد أردت أن أتصدق بها, وقال النبي صلى الله عليه وسلم: اجلس أصلها وسبل ثمرتها (رواه النسائي)

Artinya : “Diriwayatkan dari Ibnu Umar, ia berkata: Umar r.a berkata kepada Nabi SAW: “Saya mempunyai seratus saham (tanah, kebun) di Khaibar, belum pernah saya mendapatkan harta yang lebih saya kagumi melebihi tanah itu; saya bermaksud menyedekahkannya, ”Nabi SAW berkata:

“Tahanlah pokoknya dan sedekahkan hasilnya pada sabilillah.” (HR. al-Nasa’i)

Perbedaan tersebut adalah alasan diperbolehkannya wakaf tunai dan tidak diperbolehkannya adalah berkaitan dengan bentuk uang. Setelah digunakan atau ditarik, apakah bentuk uang tersebut masih tetap seperti semula dan apakah dapat memproduksi keuntungan lagi dalam jangka panjang? Namun, mengingat perkembangan sistem perekonomian saat ini, pengenalan wakaf uang cukup dimungkinkan. Misalnya menurut mazhab Hanafi, sumbangan dapat dijadikan modal usaha, ditanamkan dalam bentuk saham pada perusahaan-perusahaan terkemuka, atau disimpan di bank syariah, yang keuntungannya dibagikan sesuai dengan pendapatan wakaf. Uang wakaf diberikan modal pada pasar saham dan simpanan berjangka, mempertahankan bentuk dan nilai uang serta menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang.

Komite Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) secara resmi mengakui wakaf uang melalui penerbitan fatwa pada tanggal 11 Mei 2002. Fatwa tersebut menetapkan bahwa wakaf tunai adalah bentuk wakaf yang diberikan dalam bentuk uang tunai oleh individu, lembaga, atau badan hukum. Definisi uang juga mencakup surat berharga. Penggunaan uang tunai harus sesuai dengan ketentuan hukum syariah

dan nilai modal wakaf tunai harus dijaga agar tidak dapat dijual, dipindahtangankan, atau diwariskan.⁵³

d. Wakaf uang dan wakaf melalui uang

1. Wakaf Uang

Wakaf uang tergolong dalam jenis benda wakaf yang bergerak dan dapat dikelola dengan menggunakan lembaga perbankan atau badan usaha dalam bentuk penanaman modal, Tabungan berjangka, sukuk, serta jenis investasi lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah dan peraturan perundang-undangan. Hasil dari pengelolaan wakaf tersebut kemudian digunakan untuk kepentingan sosial, seperti pengembangan pendidikan Islam, bantuan sosial, serta penyediaan sarana dan fasilitas ibadah.⁵⁴

Secara praktis, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memainkan peran krusial dalam mengelola dan mengembangkan harta benda wakaf sesuai dengan instruksi waqif kepada nadzir. Manajemen dan pemajuan wakaf uang sebaiknya dilakukan berdasarkan penempatan pada produk atau instrumen keuangan syariah yang disediakan oleh LKS. Dana yang diserahkan kepada bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) harus ditempatkan pada investasi saham dengan mengikuti akad syariah, seperti mudharabah, atau akad lain yang sejalan dengan prinsip syariah.⁵⁵

⁵³ Zaenol Hasan, "Wakaf Tunai (Uang) Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang Indonesia", *Jurnal Hukum*, 54-56.

⁵⁴ Abdullah, "Tata Cara Dan Pengelolaan Wakaf Uang Di Indonesia."

⁵⁵ Yuke Rahmawati, "Persepsi Waqif Dalam Berwakaf Tunai," No. April 2012 (N.D.). 104.

Dana wakaf dalam bentuk uang dapat diinvestasikan melalui aset-aset finansial maupun aset-aset riil. Investasi dalam aset-aset finansial dapat dilakukan melalui pasar modal, seperti saham, obligasi, sukuk, dan opsi.⁵⁶

Sementara itu, pengelolaan dana wakaf uang melalui produk-produk non-syariah perlu dilindungi dengan asuransi syariah. Dengan cara ini, dana wakaf yang terkumpul akan terjaga keamanannya dan memberikan rasa tenang bagi para waqif.⁵⁷

Keuntungan dari investasi tersebut dialokasikan untuk membantu masyarakat miskin melalui pemberian modal untuk kesehatan, pendidikan, rehabilitasi keluarga, bantuan bencana alam, perbaikan infrastruktur, dan lainnya, sesuai dengan persentase yang diminta oleh waqif. Sementara itu, dana pokok

akan terus diinvestasikan, sehingga dana wakaf tetap ada dan terus berkembang seiring dengan berkembangnya kontribusi dari waqif.⁵⁸

Untuk memastikan kelangsungan dana wakaf dan untuk mencegah kesalahan dalam penanaman modal, sebelum menjalankan penanaman modal, pengelola dana wakaf, dalam hal ini bank wakaf sebagai manajer penanaman modal, harus memperhitungkan aspek keamanan dan tingkat keuntungan usaha

⁵⁶ Aden Rosadi, *Zakat Dan Wakaf Konsepsi, Regulasi, Dan Implementasi*, Pertama. (Jakarta: Departemen Ekonomi Dan Keuangan Syari'ah, 2016). 133.

⁵⁷ Rahmawati, "Persepsi Waqif Dalam Berwakaf Tunai.", 104.

⁵⁸ Sya'bani, "Wakaf Uang (Cash Wakaf, Wakaf An-Nuqud); Telaah Teologis Hingga Praktis .", *El-Hikmah* 9.1 (2006), 161-186.

untuk mengatasi risiko kerugian yang dapat menimbulkan ancaman keberlanjutan harta wakaf. Oleh karena itu, langkah-langkah berikut harus diambil:

- a) Melaksanakan evaluasi pengelolaan risiko terkait penanaman modal yang akan dilakukan,
- b) Melakukan evaluasi pasar guna memastikan adanya kepastian pasar bagi hasil dan produk penanaman modal,
- c) Melaksanakan evaluasi kelayakan penanaman modal yang dinilai melalui tingkat pengembalian rata-rata, periode pengembalian modal, tingkat pengembalian internal, dan indeks profitabilitas,
- d) Melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan investasi, tingkat keuntungan dari investasi, dan
- e) Melakukan penilaian.

Hal ini perlu dilakukan karena pengelolaan wakaf uang masih menghadapi berbagai masalah, seperti yang dijelaskan oleh Ahmad bin 'Abd al-Aziz al-Hadad dalam *Waqf al-Nuqud wa Istismaruha*. Masalah-masalah tersebut meliputi aset wakaf yang tidak berkembang akibat penumpukan dana (*idle fund*), penurunan nilai uang karena inflasi, dan kehilangan aset wakaf baik akibat manajemen yang buruk maupun niat pengelola yang tidak baik. Oleh karena itu, agar nilai wakaf uang tetap stabil dan tidak

menurun akibat inflasi, diperlukan manajemen yang lebih prospektif dan ditangani secara profesional.⁵⁹

2. Wakaf Melalui Uang

Berbeda dengan wakaf uang yang bisa dikembangkan secara luas dan tanpa batas, pengembangan wakaf melalui uang terbatas pada program-program yang telah ditentukan oleh nadzir. Dalam wakaf uang, dana tersebut digunakan untuk membeli benda bergerak atau benda tidak bergerak, sesuai dengan program yang disediakan oleh nadzir. Program nadzir umumnya meliputi bidang pendidikan, ekonomi, dan kesehatan.

Berikut adalah berbagai contoh program wakaf uang yang tersedia oleh Bank CIMB Syariah:

- a) Kesehatan: Program Rumah Sakit oleh Dompot Dhuafa, Program Wakaf Rumah Sakit oleh Rumah Wakaf, dan Program Wakaf Rumah Sakit oleh Badan Wakaf Indonesia.
- b) Pendidikan: Program Wakaf Khadijah Learning Center oleh Dompot Dhuafa, Program Wakaf Pesantren Tahfidz oleh Yayasan Daarut Tauhid, dan Program Wakaf Sekolah Pemimpin oleh Baitul Maal Hidayatullah.
- c) Perekonomian: Program Wakaf Ternak oleh Global Wakaf-ACT, Program Wakaf Bus Pariwisata oleh Yayasan Wakaf Al

⁵⁹ Fahmi Medias, "Bank Wakaf: Solusi Pemberdayaan Sosial Ekonomi Indonesia," *Indonesian Journal Of Islamic Literature And Muslim Society* 2, No. 1 (2017), 61-84.

Ahzar, dan Program Wakaf Sakinah Mart oleh Baitul Maal Hidayatullah.

- d) Kemasjidan: Program Wakaf Sumur oleh Global Wakaf-ACT, Program Wakaf Masjid Tahfidz oleh Daarul Qur'an, Program 1 Wakaf 3 Masjid oleh Daarut Tauhid, dan Program Wakaf Masjid Ar Rahman oleh Yayasan Angun Nurani Bangsa.⁶⁰
- e. Ketentuan mengenai wakaf uang sesuai dengan peraturan dan undang-undang

Menyadari tingginya potensi wakaf, pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, yang disetujui oleh Kepala Negara pada 27 Oktober 2004. Dengan adanya peraturan ini, masyarakat kini memahami bahwa wakaf tidak hanya terbatas pada tanah atau bangunan, tetapi juga mencakup wakaf tunai.

Pasal 16 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf menyatakan bahwa objek wakaf tidak hanya melibatkan barang tidak bergerak dan barang bergerak secara konvensional, akan tetapi juga meliputi aset ekonomi kontemporer, termasuk instrumen keuangan seperti obligasi dan hak atas kekayaan intelektual.

Penjelasan mengenai benda bergerak sebagaimana dijelaskan dalam ayat (1) huruf b Pasal 16, dijabarkan lebih lanjut dalam ayat (3) dari pasal yang sama. Ayat tersebut menyatakan bahwa kekayaan yang tak terhabiskan dengan penggunaan mencakup: uang, logam mulia,

⁶⁰ <https://www.cimbniaga.co.id/id/syariah-personal/wakaf>

surat berharga, kendaraan, hak atas kekayaan intelektual, hak sewa, dan benda bergerak lain yang sesuai dengan aturan syariah.

Pasal 28 Undang-Undang Wakaf mengatur bahwa waqif dapat mewakafkan uang melalui Lembaga Keuangan Syariah yang ditetapkan oleh Menteri. Selain itu, mekanisme wakaf uang dijelaskan secara terperinci dalam Pasal 29 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf:

- 1) Wakaf uang sebagai benda bergerak, seperti diatur dalam Pasal 28, dilakukan oleh waqif melalui deklarasi niat yang dibuat secara tertulis.
- 2) Wakaf dalam bentuk uang, seperti diatur pada ayat (1), dikeluarkan dalam bentuk Sertifikat Wakaf Uang.
- 3) Sertifikat Wakaf Uang, sebagaimana dijelaskan pada ayat (2), diterbitkan dan diserahkan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada waqif dan nadzir sebagai tanda penyerahan harta wakaf.

Sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, BWI bertanggung jawab untuk mengorganisir harta benda wakaf. Harta benda wakaf harus tetap kekal dengan dana pokok yang tidak berkurang, sementara hasil pengelolaannya disalurkan sesuai dengan peruntukannya. Dalam proses wakaf, waqif memiliki hak untuk menentukan tujuan dari pendapatan dari pengelolaan harta wakaf tersebut.

Dalam pengelolaan wakaf uang, nadzir bertanggung jawab untuk mengelola investasi harta wakaf menurut prinsip syariah, dengan syarat bahwa jumlah dana yang diinvestasikan harus tetap atau tidak mengalami penurunan. Keuntungan dari investasi selanjutnya dibagi, dengan maksimum 10% dialokasikan untuk upah nadzir dan minimal 90% digunakan untuk kemakmuran masyarakat.⁶¹

Dalam praktik manajemen kontemporer, wakaf telah terintegrasi melalui berbagai sistem yang diatur oleh Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004. Pengumpulan serta penerimaan wakaf uang memungkinkan dilakukan melalui Lembaga Keuangan Syariah. Pada penerapan wakaf uang, waqif tidak diperkenankan menyerahkan langsung harta wakaf berupa uang kepada nadzir; sebaliknya, proses tersebut harus dilakukan dengan bantuan Lembaga Keuangan Syariah (Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU)).

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf, pemerintah juga mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf. Peraturan ini bertujuan untuk memberikan penjelasan lebih rinci mengenai ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Pasal 14, Pasal 21, Pasal 31, Pasal 39, Pasal 41, Pasal 66, dan Pasal 68 UU Wakaf.

⁶¹ Pasal 12 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.

Terdapat tiga peraturan khusus yang berhubungan dengan pengelolaan wakaf uang, yang mengatur benda bergerak berupa uang. Bagian ini terdiri dari enam pasal:

- 1) Pasal 22 Ayat 1 dan 2 menegaskan pentingnya wakaf uang dilakukan dengan mata uang rupiah serta kewajiban untuk mengubah ke dalam mata uang rupiah apabila awalnya dalam mata uang asing. Sementara itu, Ayat (3) dan (4) pada pasal tersebut mengindikasikan tanggung jawab *waqif* dalam proses melakukan wakaf uang.
- 2) Pasal 23-25 mengatur mengenai Lembaga Keuangan Syariah Pengelola Wakaf Uang (LKS-PWU)
- 3) Pasal 26 mengatur mengenai Sertifikat Wakaf Uang
- 4) Pasal 27 mengatur mengenai ketentuan wakaf temporer dalam wakaf uang.

Selain itu, *waqif* juga memiliki opsi untuk mewakafkan harta bergerak di Lembaga Keuangan Syariah, seperti diatur dalam Pasal 28. Namun, jenis uang yang dapat diwakafkan sebagaimana disebutkan dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006 Pasal 22 Ayat (1) adalah mata uang rupiah. Oleh karena itu, jika harta yang hendak diwakafkan masih dalam bentuk mata uang asing, maka perlu diubah terlebih dahulu ke dalam bentuk mata uang Indonesia. Isi dari Paragraf 3 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006 tentang Benda Bergerak Berupa Uang Pasal 22 dapat diringkas sebagai berikut:

- 1) Wakaf uang hanya bisa dilakukan dengan menggunakan mata uang rupiah.
- 2) Apabila harta yang hendak diwakafkan berupa mata uang dari luar negeri, harus diubah terlebih dahulu ke dalam mata uang rupiah.
- 3) Wakif yang akan menyumbangkan uangnya sebagai wakaf harus:
 - a) Hadir di Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKSPWU) untuk mengungkapkan niat wakaf uang.
 - b) Menerangkan kepemilikan dan sumber dana yang hendak diserahkan sebagai wakaf.
 - c) Menyampaikan sejumlah uang kepada Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKSPWU).
 - d) Melengkapi formulir pemberitahuan niat *wakif*, yang berperan sebagai Akta Ikrar Wakaf (AIW).
- 4) Jika wakif tidak bisa hadir sesuai dengan yang disebutkan pada poin (3) huruf a, wakif dapat memilih wakil atau pihak yang mewakili dirinya.
- 5) *Wakif* dapat menyampaikan niatnya untuk menyerahkan wakaf berupa uang kepada nadzir dihadapan Pejabat Pembuat Akta Ikrar Wakaf (PPAIW), dan kemudian nadzir menyerahkan AIW tersebut kepada LKS-PWU.

Pasal 23 dari Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2006 menjelaskan bahwa *waqif* bisa mengalihkan kepemilikan benda bergerak berupa uang melalui Lembaga Keuangan

Syariah yang dipilih oleh menteri sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU). Sementara itu, persyaratan dan panduan yang diserahkan oleh menteri kepada LKS-PWU diuraikan dalam Pasal 24 dari PP No. 42 Tahun 2006:

- 1) Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang dipilih oleh Menteri, seperti yang disebutkan dalam pasal 23, didasarkan pada pendapat dan pertimbangan dari Badan Wakaf Indonesia (BWI).
- 2) BWI menyampaikan saran dan analisis seperti yang dijelaskan pada ayat (1) setelah menimbang pendapat dari lembaga terkait.
- 3) Saran dan pertimbangan seperti yang disebutkan dalam ayat (1) bisa diberikan kepada LKS-PWU yang memenuhi kriteria berikut:
 - a) Mengajukan permohonan yang diajukan secara tertulis kepada Menteri.
 - b) Menyertakan konstitusi dan persetujuan resmi sebagai badan hukum.
 - c) Harus memiliki kantor operasional di dalam wilayah Republik Indonesia.
 - d) Bergerak dibidang keuangan syari'ah.
 - e) Memiliki peran dalam menerima titipan (wadi'ah)
- 4) BWI harus menyampaikan saran dan pertimbangan kepada Menteri dalam waktu maksimal 30 hari kerja setelah LKS mematuhi ketentuan seperti yang dijelaskan pada ayat (3).

- 5) Setelah mendapat masukan dan pertimbangan dari BWI sesuai dengan yang dijelaskan pada ayat (4), Menteri harus menunjuk LKS atau menolak permohonan tersebut dalam waktu maksimal tujuh hari kerja.

Pasal 25 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006 menguraikan tugas dari Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) sebagai berikut:

- 1) LKS-PWU harus menginformasikan kehadirannya kepada masyarakat sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang.
- 2) LKS-PWU bertanggung jawab untuk menyediakan formulir Sertifikat Wakaf Uang.
- 3) LKS-PWU menerima wakaf uang secara tunai dari waqif atas nama nadzir.
- 4) LKS-PWU menyimpan dana wakaf dalam rekening titipan (*wadi'ah*) atas nama nadzir yang telah dipilih oleh waqif.
- 5) LKS-PWU menerima pernyataan niat wakif yang didokumentasikan dalam format tertulis di formulir pernyataan niat dari wakif.
- 6) LKS-PWU mengeluarkan Sertifikat Wakaf Uang dan memberikannya kepada waqif, sementara tembusannya diserahkan kepada nadzir yang dipilih oleh waqif, dan

7) LKS-PWU mengajukan pendaftaran wakaf uang kepada Menteri atas nama nadzir.

Pasal 26 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006 menegaskan bahwa setidaknya Sertifikat Wakaf Tunai harus berisi informasi mengenai:⁶²

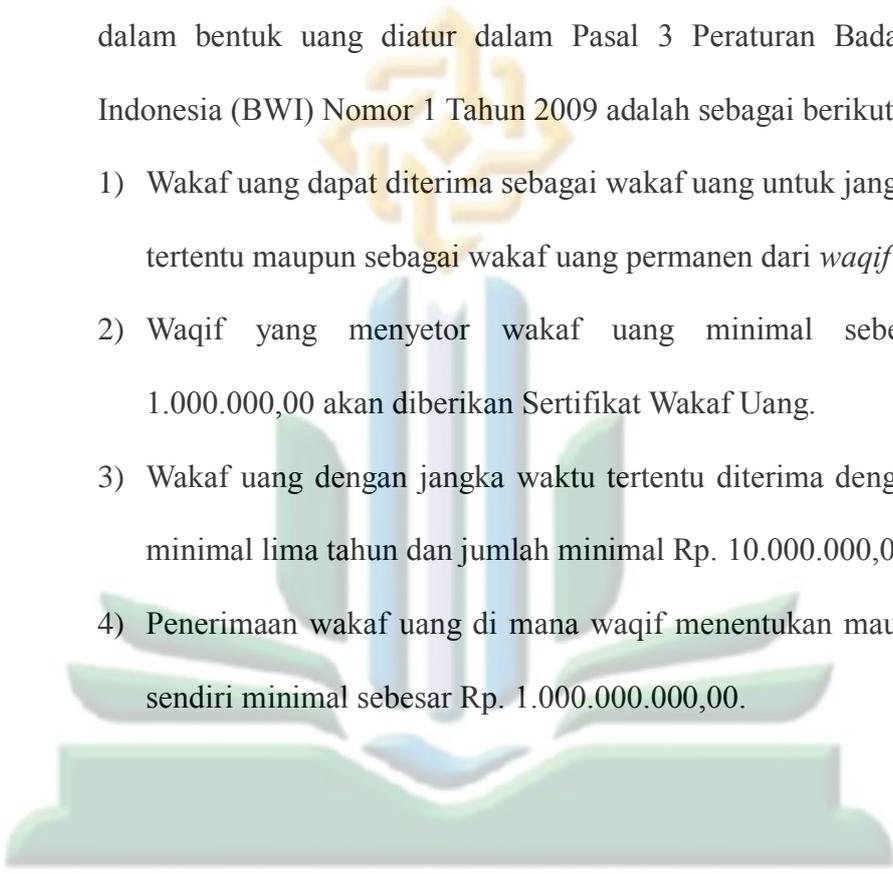
- 1) Nama LKS Penerima Wakaf Uang
- 2) Nama Wakif
- 3) Alamat Wakif
- 4) Jumlah wakaf uang
- 5) Peruntukan wakaf
- 6) Jangka waktu wakaf
- 7) Nama nadzir yang dipilih
- 8) Alamat nadzir yang dipilih, dan
- 9) Tempat dan tanggal penerbitan Sertifikat Wakaf Uang.

Wakif diperkenankan untuk melakukan wakaf tunai dengan durasi waktu tertentu. Setelah masa waktu tersebut berakhir, nadzir memiliki kewajiban untuk menyerahkan modal utama wakaf tunai kepada *wakif* atau pihak yang memiliki hak warisnya melalui Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), sebagaimana diatur dalam Pasal 27 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006.

⁶² Pasal 26 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006.

Isi pedoman untuk pengelolaan dan pengembangan harta wakaf dalam bentuk uang diatur dalam Pasal 3 Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor 1 Tahun 2009 adalah sebagai berikut:⁶³

- 1) Wakaf uang dapat diterima sebagai wakaf uang untuk jangka waktu tertentu maupun sebagai wakaf uang permanen dari *waqif*.
- 2) Waqif yang menyetor wakaf uang minimal sebesar Rp. 1.000.000,00 akan diberikan Sertifikat Wakaf Uang.
- 3) Wakaf uang dengan jangka waktu tertentu diterima dengan syarat minimal lima tahun dan jumlah minimal Rp. 10.000.000,00.
- 4) Penerimaan wakaf uang di mana waqif menentukan mauquf alaih sendiri minimal sebesar Rp. 1.000.000.000,00.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

⁶³ Pasal 3 Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 1 Tahun 2009.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian jenis empiris, yang dikenal sebagai penelitian hukum positif. Metode ini melibatkan penyelidikan kasus nyata untuk memahami peran hukum yang terkait erat dengan masyarakat. Penelitian hukum empiris sering disebut sebagai penelitian hukum sosiologis, di mana peneliti menggunakan pendekatan ini dengan menganalisis data primer yang diperoleh langsung dari masyarakat sebagai responden.⁶⁴

Metode penelitian dan pendekatan ini dapat dipahami sebagai strategi penulis dalam menyelesaikan masalah dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pihak yang relevan. Oleh karena itu, dalam konteks ini, penulis menggunakan wawancara lapangan sebagai metode penelitian dengan pendekatan deskriptif-kualitatif.

B. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian ialah Lokasi yang dipakai penulis untuk memusatkan penelitiannya dan mencapai hasil yang lebih baik dan sempurna.⁶⁵ Lokasi sangat penting ketika mengumpulkan data.

⁶⁴ Muhammad Syahrums, *Pengantar Metode Penelitian Hukum: Kajian Penelitian Normatif, Empiris, Penulisan Proposal, Laporan Skripsi Dan Tesis* (Bengkalis-Riau, 2022). 51.

⁶⁵ Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sulawesi Selatan, Yayasan Ahmar Cendikia Indonesia, 2019), 74.

Keterjangkauan seorang penulis ditentukan oleh lokasinya untuk memudahkan dalam pengambilan data.⁶⁶

Pengambilan lokasi berada di BMT kantor cabang balung. Terletak Jl. Puger, Kebonsari, Balung Kulon, Kec. Balung, Kab. Jember, Jawa Timur 68161, Indonesia

C. Sumber Data

Penelitian penulis meliputi dua macam bahan penelitian hukum, diantaranya;

1. Bahan Hukum Primer

Data yang dikumpulkan oleh penulis dan pihak yang bersangkutan secara langsung.⁶⁷ Penelitian ini menggunakan sumber bahan hukum berupa: tanggapan dari narasumber di kantor BMT cabang Balung untuk memperoleh informasi mengenai Strategi Penggalangan Wakaf Tunai

Ditinjau Berdasarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 di Kantor BMT cabang Balung.

Informan yang dimaksud dalam konteks ini adalah individu-individu yang berada dalam struktur kepengurusan BMT NU Cabang Balung yaitu Bapak Rendi Maulana Firdaus dalam posisi sebagai Kepala Cabang, Ibuk Dewi Hiktul Karimah sebagai Bagian Keuangan dan Administrasi, Ibuk Lailiyatun Rohmawati sebagai Bagian Tabungan, Ibuk Linda Oktavia sebagai Bagian Lazisma, Ibuk Siti Maghfiroh sebagai

⁶⁶ Suwardi Endraswara, *Metode, Teori, Teknik Penelitian Kebudayaan: Ideologi, Epistemologi, Dan Aplikasi*, (Yogyakarta: Pustaka Widyatama, 2006), 114.

⁶⁷ Misbahuddin Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistika Edisi Ke-2*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 21.

Teller, Ibuk Febriana Sukarsih sebagai Staff Layanan Anggota dan Mitra. Mereka semua merupakan individu yang dianggap memiliki pemahaman yang mendalam tentang cara kerja lembaga dan proses penyaluran dana wakaf tunai dari lembaga tersebut. Selain itu, peneliti akan mendapatkan semua informasi dan arahan yang diperlukan mengenai pengelolaan wakaf tunai di lembaga tersebut dari mereka.

2. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder yang dimanfaatkan dalam penelitian ini mencakup: jurnal ilmiah, makalah, buku, kasus hukum, serta artikel yang membahas tentang wakaf tunai.

D. Teknik Pengumpulan Data

Penulis mengumpulkan data yang digunakan dalam riset ini diantaranya yakni:

1. Observasi

Metode pengumpulan informasi atau data dengan melihat secara sistematis, mencatat fenomena yang digunakan adalah sebagai alat pemantauan. Teknik yang digunakan adalah observasi partisipasi pasif, yaitu penelitian dilakukan dengan cara mendatangi langsung lokasi kegiatan yang diamati.⁶⁸

2. Wawancara

Merupakan pengumpulan data secara langsung, mengajukan pertanyaan, dan menjawab pertanyaan tersebut secara langsung. Ada dua

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, Dan R&D*, 224.

jenis wawancara. Yang pertama, adalah wawancara terstruktur atau tertutup, dimana peneliti sudah mengetahui apa yang ingin diperoleh dari narasumber, sehingga terlebih dahulu menyiapkan daftar pertanyaan. Kedua, tidak terstruktur atau terbuka, yaitu terbatas pada pokok pertanyaan dan diperluas lagi untuk memperoleh jawaban yang spesifik.⁶⁹

3. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan dokumen mereka sendiri dan menganalisis datanya sendiri atau melalui orang lain. Sedangkan sumber datanya berupa catatan atau dokumen, dan alat pengumpul datanya disebut formulir dokumen.⁷⁰ Dokumen sendiri dapat berupa Dokumentasi kasus, perekaman VCD, foto, dan sejenisnya.⁷¹ Dokumen yang diperlukan adalah arsip BMT NU Cabang Balung yang diuraikan dalam data sekunder, buku yang berhubungan dengan penelitian ini, gambar aktivitas yang berhubungan dengan objek penelitian, serta penggunaan kamera/*tape recorder*, dll.

E. Analisis Data

Bagi penulis, analisis data mempertimbangkan bahwa dokumen yang diperoleh diolah sedemikian rupa sehingga mempunyai makna, dapat diambil kesimpulan darinya, dan dapat menjadi ilmu pengetahuan baru dari pengetahuan sebelumnya. Analisis data kualitatif memanfaatkan teks-teks

⁶⁹ Suryani Dan Hendryadi, *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2015), 183.

⁷⁰ Novita Lusiana, Rika Andriyani, Dan Miratu Megasari, *Buku Ajar Metodologi Penelitian Kebidanan*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), 51-52.

⁷¹ Sukandarrumidi, *Metode Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012), 101.

yang diperoleh dari subjek penelitian.⁷² Analisis data kualitatif merupakan induktif, yakni analisis yang berkembang menjadi hipotesis dengan menggunakan pola hubungan tertentu yang diperoleh dari data yang diperoleh. Dalam kasus hipotesis, data dicari berkali-kali untuk lebih mendukung hipotesis tersebut, dan akhirnya diperoleh suatu kesimpulan.

F. Pengecakan Keabsahan Data

Untuk memastikan kepercayaan dan akuntabilitas ilmiah dari data yang dihasilkan, penting untuk melakukan pemeriksaan terhadap keabsahan data. Dengan demikian, dalam memverifikasi kredibilitas data, cara yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Perpanjangan pengamatan

Peneliti Rutin melakukan kunjungan secara langsung ke tempat penelitian untuk memastikan tercapainya pengumpulan data.

Memperpanjang periode pengamatan juga dapat meningkatkan kepercayaan terhadap data yang telah dikumpulkan. Dengan memperpanjang pengamatan ini, peneliti melakukan verifikasi ulang terhadap keabsahan data yang didapat dari obyek penelitian, baik melalui sumber data asli maupun sumber data alternatif. Dengan pendekatan ini, jangkauan kepercayaan data dapat diperluas dan diperdalam, sehingga hasil yang diperoleh dapat dipastikan kebenarannya.

⁷² Albi Anggito Dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat: Jejak, 2018), 235.

2. Ketekunan pengamatan

Upaya untuk meningkatkan ketekunan melibatkan pengamatan yang teliti, mendalam, dan berkelanjutan. Melalui pendekatan ini, kepastian data peristiwa dapat tercatat secara sistematis. Peningkatan ketekunan juga berarti peningkatan kemampuan penulis untuk menyediakan deskripsi data yang tepat mengenai apa yang diamati.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Langkah-langkah penelitian yang perlu dilakukan adalah:⁷³

1. Tahap Pra Lapangan

Peneliti menyusun rencana penelitian, memutuskan pengamatan awal pada suatu daerah penelitian atau lokasi penelitian, memperoleh izin penelitian, memutuskan rencana penelitian, merancang peralatan yang diperlukan untuk penelitian, dan mengevaluasi etika lokasi yang diperlukan. Dalam tahap ini, peneliti memiliki wawasan yang komprehensif terkait metode dan teknik penelitian yang diterapkan, serta memahami fokus hasil penelitian. Hal ini memungkinkan pengambilan keputusan lokasi penelitian dengan lebih efisien, sehingga data yang dikumpulkan dapat lebih akurat. Langkah selanjutnya adalah mengurus perijinan penelitian, melakukan orientasi lokasi penelitian, dan terakhir menyiapkan persyaratan yang berlaku selama penelitian.

⁷³ Albi Anggito Dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat: Jejak, 2018), 165-183.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Fase di mana data penelitian diperoleh secara langsung oleh peneliti yang terlibat dalam kegiatan lapangan. Menurut Moleong dan Johan Setiawan dari Albi Angito, ada tiga tahapan kerja lapangan. Ini tentang memahami dan mempersiapkan konteks penelitian, terjun ke lapangan dan berperan aktif dalam pengumpulan data.

3. Tahapan Penganalisisan Data

Peneliti menganalisis data, serta para ahli menafsirkan data sesuai dengan topik penelitian yang ditargetkan. Data dianalisis menggunakan teknik analisis data yang telah ditetapkan.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Latar Belakang Pembentukan BMT NU Cabang Balung Kabupaten Jember

Mayoritas penduduk Balung biasanya bekerja di bidang pertanian atau pedagang. Fakta bahwa ada banyak sawah di wilayah ini mengindikasikan bahwa mayoritas dari mereka adalah petani. Juga banyak yang menjadi pedagang karena kawasan ini merupakan penghubung antara Kecamatan Balung dan Kecamatan Puger.

Tidak diragukan lagi bahwa pertanian adalah pekerjaan yang musiman dan sementara, sehingga petani, baik yang mempunyai lahan sendiri ataupun yang hanya bertani, mungkin tidak setiap hari bekerja. Hal ini bertentangan dengan kenyataan bahwa pendapatan mereka tidak stabil, dan kebutuhan sehari-hari harus terpenuhi. Oleh karena itu, masyarakat membutuhkan lembaga keuangan yang dapat memberikan pinjaman atau aset untuk bekerja di lahan pertanian, dengan jaminan bahwa mereka bisa menggantikannya pada saat musim panen datang. Mereka juga mungkin ingin menyimpan sisa uang untuk masa depan.

Pedagang juga memerlukan dukungan dari lembaga keuangan untuk mengatasi kesulitan dalam mendapatkan uang tunai untuk mengembangkan usaha mereka. Mereka juga ingin memiliki tempat untuk menyimpan pendapatan mereka dengan harapan bisa dimanfaatkan

di masa mendatang untuk kebutuhan sehari-hari, mirip dengan kebutuhan masyarakat petani.

Di samping itu, terdapat masalah sosial yang memengaruhi masyarakat Balung secara keseluruhan, di mana beberapa dari mereka cenderung melanggar prinsip-prinsip hukum syariah karena tekanan kebutuhan sehari-hari, terutama dalam konteks peminjaman dan memberi pinjaman dengan sistem bunga. Banyak lembaga keuangan konvensional yang masih menyediakan pinjaman bagi individu-individu seperti ini, terutama di lingkungan BMT NU Cabang Balung di Kabupaten Jember, Jawa Timur.

Dalam situasi tersebut, pengurus MWCNU Balung menganggap penting untuk mendirikan lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah di tengah masyarakat Balung, dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan umat melalui upaya sosial dan ekonomi.

Setelah mempertimbangkan berbagai faktor dan hasil diskusi, MWCNU Balung telah memutuskan untuk membentuk sebuah lembaga keuangan syariah yang akan diawasi oleh mereka.

Sebelum pendirian Lembaga keuangan syariah, Lembaga Ekonomi Balung MWCNU telah menjalankan serangkaian kegiatan yang dimulai dengan pelatihan kewirausahaan pada tanggal 5 Januari 2016, diikuti dengan pelatihan organisasi dan keuangan pada tanggal 12 Januari 2016, dan dilanjutkan dengan seminar ekonomi Islam pada tanggal 22 Desember 2015. Para karyawan yang pernah menghadiri sejumlah

agenda ini yang diselenggarakan oleh manajemen kemudian diharapkan untuk menjalani uji seleksi karyawan pada tanggal 10 Februari di KSSP Syariah BMT NU Gapura Sumenep.

Setelah mengambil langkah-langkah tersebut, MWCNU Balung meneruskan rencana mendirikan Lembaga keuangan syariah dengan berkoordinasi bersama organisasi pusat KSSP Syariah BMT NU Gapura Sumenep. Kemudian setelah itu BMT NU pusat mengadakan evaluasi lapangan. BMT NU Cabang Balung di Kabupaten Jember, Jawa Timur, kemudian didirikan pada tanggal 17 Mei 2016 setelah mencapai standar yang ditetapkan dan dianggap sesuai.⁷⁴

2. Visi & Misi BMT NU⁷⁵

a. Visi

“Terwujudnya BMT NU yang jujur, Amanah, dan Profesional

sehingga Anggun dalam Layanan, Unggul dalam Kinerja Menuju

Terbentuknya 100 Kantor Cabang pada Tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan Anggota.” KSPPS BMT NU Cabang

b. Misi

1) Menyediakan pelayanan berkualitas terbaik, pembinaan usaha, dan solusi untuk anggota sebagai fokus utama.

2) Mengimplementasikan dan memperluas prinsip-prinsip syariah secara sungguh-sungguh dan konsisten, menjadi panduan dalam manajemen bisnis yang profesional dan dipercayakan.

⁷⁴ Kspss Bmt Nu Cabang Balung, “Sejarah Kspss Bmt Nu Cabang Balung”, 04 April 2024.

⁷⁵ Kspss Bmt Nu Cabang Balung, “Tagline Pengelola Bmt Nu Dan Visi Misi Bmt Nu Jawa Timur,” 04 April 2024.

- 3) Mencapai perkembangan dan keuntungan yang berkelanjutan melalui target pembukaan 100 cabang pada tahun 2026.
- 4) Menekankan pengumpulan dana berdasarkan prinsip ta'awun dan distribusi pembiayaan untuk segmen UMKM, baik secara individu maupun kelompok.
- 5) Mengimplementasikan pengumpulan dan penyaluran zakat, infak, sedekah, dan wakaf.
- 6) Mempersiapkan serta meningkatkan kualitas SDI yang profesional dan bermoral tinggi.
- 7) Memajukan budaya kerja yang ramah, lingkungan kerja yang sehat, dan manajemen yang berbasis prinsip kewaspadaan.
- 8) Membuat situasi optimal untuk SDI sebagai lingkungan untuk berbangga dalam memberikan pelayanan tanpa batas dan dengan niat yang tulus sebagai bentuk ibadah.
- 9) Memperkuat rasa peduli dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan jamaah.

3. Badan Hukum BMT NU

a. Nama Koperasi : KOPERASI SIMPAN PINJAM PEMBIAYAAN SYARIAH BAITUL MAAL WA TAMWIL NUANSA UMAT PROVINSI JAWA TIMUR (KSPPSP SYARIAH BMT NU JAWA TIMUR)

b. Badan Hukum Koperasi

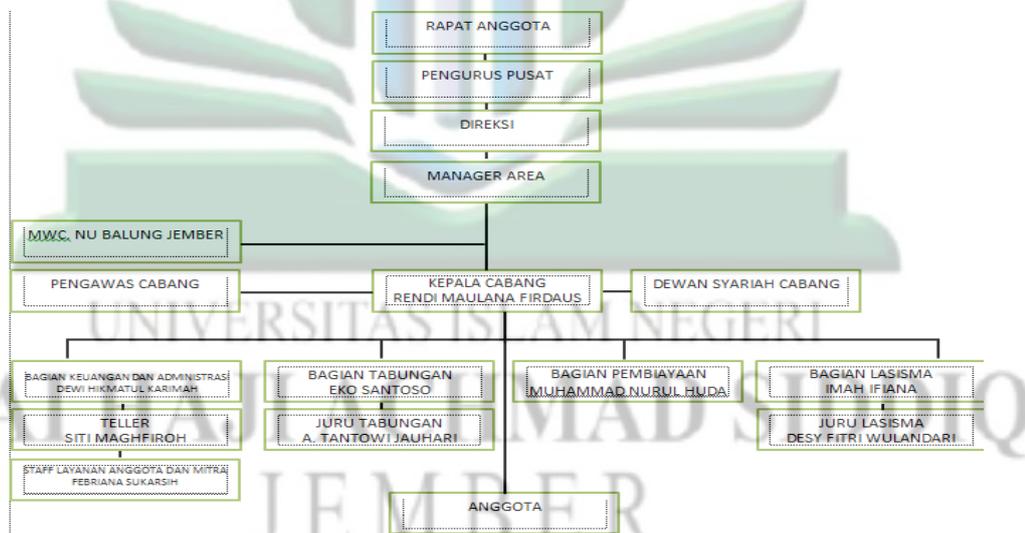
- Nomor : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007

- Tanggal : 19 Februari 2016.
- Alamat : Jl. Raya Gapura, Desa Gapura Tengah, Kecamatan Gapura, Kabupaten Sumenep, Provinsi Jawa Timur.
- NPWP : 02.599.962.4-608.000
- SIUP : 503/6731SIUP-K/435.114/2007

c. Kelembagaan : Koperasi Simpan Pinjam

4. Struktur Organisasi Instansi/Perusahaan⁷⁶

Susunan struktur organisasi KSPPS BMT NU Jatim Cabang Balung dapat disajikan dalam bentuk diagram sebagai berikut:



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi

Sumber: BMT NU Cabang Balung

5. Lokasi/Letak Geografis KSPPS BMT NU Cabang Balung

BMT NU Cabang Balung adalah lembaga keuangan simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang berada di Kecamatan Balung. Alamat lengkapnya terletak di Jalan Raya Puger No. 46, Dusun Kebonsari, Desa

⁷⁶ Kspps Bmt Nu Cabang Balung, "Struktur Organisasi Kspps Bmt Nu Cabang Balung," 04 April 2024.

Balung Kulon, Kecamatan Balung, Kabupaten Jember. Wilayahnya terbatas sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Balung Lor
- 2) Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Karang Semanding
- 3) Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Balung Kidul.⁷⁷

6. Produk KSPPS BMT NU Cabang Balung

KSPPS BMT NU Cabang Balung menyediakan sejumlah produk, termasuk tabungan dan pembiayaan, yang meliputi:

a. Produk Tabungan

1) SIAGA (Simpanan Anggota)

Bagi calon anggota yang tertarik untuk menjadi bagian dari BMT NU melalui akad Musyarakah, disediakan bagi hasil sebesar 70% SHU (dengan maksimal 60% sebagai Modal Peserta dan minimal 10% sebagai Dana Cadangan). SIAGA terdiri dari tiga bagian: pokok (dibayarkan sekali sebesar Rp. 100.000,-), wajib (dibayarkan sekali sebesar Rp. 20.000,-), dan khusus (dibayarkan setiap kali dengan setoran minimal Rp. 100.000,-). SIAGA utama dan wajib hanya dapat ditarik saat keluar dari keanggotaan, sedangkan SIAGA khusus dapat ditarik kembali sesuai ketentuan yang berlaku.

2) SIDIK Fathonah (Simpanan Pendidikan Fathonah)

⁷⁷ Observasi, Kspps Bmt Nu Cabang Balung, 25 Maret 2024.

Tabungan ini ditujukan bagi orang tua yang ingin mencapai tujuan pendidikan anak-anak mereka dengan menawarkan bagi hasil yang menarik sebesar 45%. Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah, Tabungan ini dapat ditarik dan disetorkan kapan saja, terutama menjelang awal tahun ajaran atau semester baru. Setoran awal sebesar Rp 2.500,-, dan setoran berikutnya harus minimal Rp 500,-.

3) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)

Tabungan ini memberikan keuntungan yang bisa segera dinikmati dengan memperoleh hadiah tanpa perlu melalui undian, dan dapat diambil kembali kapan saja berdasarkan ketentuan yang berlaku, menerapkan Akad Wadiah Yad Al-Dhamanah.

4) SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Menerapkan Akad Mudharabah Muthlaqah, tabungan ini memungkinkan penghematan dengan keuntungan besar dan bagi hasil sebesar 65%. Setoran awal adalah Rp. 500.000 dengan durasi waktu minimum 1 (satu) tahun.

5) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Dengan memanfaatkan Tabungan berbasis Akad Mudharabah Muthlaqah, dapat diperoleh keuntungan berlimpah yang dapat digunakan sebagai tambahan bekal biaya haji dan umrah, memudahkan pelaksanaan kedua ibadah tersebut. Persyaratan setoran awal adalah Rp. 1.000.000,- dengan setoran

berikutnya disesuaikan dengan kemampuan. Setoran bisa dilakukan sesuai keinginan, sementara penarikan hanya diizinkan saat pelaksanaan ibadah haji dan umrah, kecuali dalam situasi yang memenuhi syarat syar'i.

6) SABAR (Simpanan Lebaran)

Tabungan ini memudahkan dalam tercukupinya kebutuhan untuk lebaran dengan memberikan pendapatan dari bagi hasil sebesar 55%. Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah, tabungan ini memiliki persyaratan setoran awal sebesar Rp. 25.000 dan setoran minimum berikutnya sebesar Rp. 5.000, yang hanya berlaku selama bulan Ramadhan. Penarikan diperbolehkan selama bulan Ramadhan; sementara deposit bisa dapat dilakukan kapan saja.

7) TABAH (Tabungan Mudharabah)

Tabungan dengan bagi hasil 40% ini memudahkan penuhi kebutuhan harian dengan fleksibilitas setoran dan penarikan yang bisa dilakukan kapan saja. Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah, Anda dapat memulai dengan setoran pertama minimal Rp. 10.000 dan melanjutkan dengan setoran tambahan minimal Rp. 2.500, yang harus dibayar setelah setoran awal tersebut.

8) TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Tabungan ini memungkinkan penyumbangan amal kepada yang membutuhkan dan yatim piatu tanpa kehilangan. Tabungan

tersebut menerapkan Akad Mudharabah Muthlaqah dengan bagi hasil sebesar 50%, membutuhkan investasi awal sebesar Rp. 25.000, dan setoran minimum yang akan datang sebesar Rp. 5.000.

Tabel 4. 1 Daftar Produk Tabungan⁷⁸

Jenis Produk
SIAGA (Simpanan Anggota)
SIDIK Fathonah (Simpanan Pendidikan Fathonah)
SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)
SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)
SAHARA (Simpanan Haji dan Umra)
SABAR (Simpanan Lebaran)
TABAH (Tabungan Mudharabah)
TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Sumber: data diolah Tahun 2024

b. Produk Pembiayaan⁷⁹

1) *Al-Qordhul Hasan*

Pembiayaan ini diberikan secara sukarela, tanpa memperoleh bagi hasil atau margin, dengan jangka waktu paling lama 36 bulan. Angsurannya dapat dilaksanakan mingguan, bulanan, per 4 bulan, per 6 bulan, atau melalui pembayaran tunai pada tanggal jatuh tempo.

2) *Murabahah dan Ba’I Bitsamanil Ajil*

Pembiayaan ini dilakukan melalui transaksi jual beli barang, di mana harga pokok dan harga jual ditetapkan berdasarkan pada

⁷⁸ Kspps Bmt Nu Cabang Balung, “Brosur Produk Pinjaman Dan Pembiayaan Bmt Nu Jawa Timur,” 04 April 2024.

⁷⁹ Kspps Bmt Nu Cabang Balung, “Brosur Produk Pinjaman Dan Pembiayaan Bmt Nu Jawa Timur,” 04 April 2004.

perjanjian yang disepakati bersama. Perbedaan antara harga pokok dan harga jual akan menjadi margin atau keuntungan bagi KSPPS BMT NU Cabang Balung. Jangka waktu pembiayaan maksimal adalah 36 bulan, dengan opsi angsuran bulanan, per 4 bulan, dan per 6 bulan (disebut Bai' Bitsamanil Ajil), atau melalui pembayaran tunai atau dengan tempo (murabahah).

3) *Mudharabah dan Musyarakah*

Dalam pembiayaan ini, digunakan sistem bagi hasil untuk mendanai seluruh atau sebagian dana operasional yang diperlukan. Sistem Mudharabah digunakan untuk pendanaan penuh, sementara sistem Musyarakah digunakan untuk sebagian modal kerja. Pembagian keuntungan didasarkan pada kesepakatan yang diatur dengan cara yang sesuai, baik berdasarkan bagi hasil aktual (Mudharabah) atau presentase dari modal (Musyarakah).

Jangka waktu pembiayaan maksimal adalah 36 bulan, dan pembayaran bisa dilakukan dalam 4 bulan, 6 bulan, atau secara tunai.

4) *Rahn/Gadai*

BMT NU menyediakan pinjaman dengan batas maksimum 85% dari nilai aset atau ukti kepemilikan yang diserahkan sebagai jaminan. Pinjaman dapat diperpanjang sampai tiga kali dengan waktu yang ditentukan maksimal 4 bulan. Aset yang dapat digunakan sebagai jaminan adalah barang bernilai tinggi seperti

perhiasan emas dan barang lainnya. Pemilik barang memiliki kewajiban untuk bertanggung jawab atas biaya yang terkait dengan pemeriksaan dan penilaian aset. BMT NU membebankan biaya penitipan sebesar Rp. 6 untuk setiap kelipatan Rp. 10.000 dari nilai barang yang disimpan.

5) *LASISMA*

Layanan berbasis jamaah (LASISMA) adalah layanan pinjaman atau pembiayaan tanpa jaminan yang ditujukan untuk anggota dengan penghasilan rendah, yang dilakukan dengan menyusun kelompok. Jangka waktu pinjaman maksimal adalah 12 bulan, dengan opsi angsuran mingguan, bulanan, atau pembayaran tunai.

6) *Pembiayaan HIDUP SEHATI*

BMT NU menawarkan pembiayaan hidup sehat Islami (HIDUP SEHATI) diperuntukan untuk anggota yang masih belum mempunyai fasilitas toilet, atau kamar mandi (jeding), serta sistem air bersih yang memadai dan sehat. Pembiayaan ini menerapkan Akad Murabahah.

Tabel 4. 2 Daftar Produk Pembiayaan.⁸⁰

Jenis Produk
<i>Al-Qardhul Hasan</i>
<i>Mudharabah dan Bai'bitsamanil</i>
<i>Mudharabah dan Musyarakah</i>
<i>Rahn/Gadai</i>

⁸⁰ Kspps Bmt Nu Cabang Balung, "Brosur Produk Simpanan Dan Pinjaman Kspps Bmt Nu Cabang Balung," 04 April 2024.

LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah)

Pembiayaan Hidup Sehat

Sumber: Data diolah Tahun 2024

Saat ini, KSPPS BMT NU Cabang Balung sering menggunakan produk pembiayaan seperti *Al-Qardhul Hasan*, *Mudharabah*, *Rahn*, dan Lasisma. Hal ini disebabkan oleh kurangnya minat terhadap pembiayaan *Murabahah Bai' Bitsamani Ajil* dan pembiayaan Hidup Sehat.

B. Penyajian Data dan Analisis

Pada setiap peneliti diperkaya dengan pengolahan data yaitu dibagian yang menampilkan data yang diperoleh peneliti yang disesuaikan dengan fokus permasalahan dan analisis data yang sesuai. Data yang dihasilkan oleh peneliti disusun melalui serangkaian wawancara untuk memastikan keakuratan informasi. Di samping itu, metode observasi dan dokumentasi turut diterapkan sebagai alat bantu untuk mengumpulkan dan menunjang data yang diperlukan dalam penelitian ini. Berikut adalah hasil wawancara dengan beberapa narasumber tentang strategi penghimpunan wakaf tunai sesuai dengan undang-undang yang berlaku di BMT NU Cabang Balung.

1. Penerapan Penggalangan Wakaf Tunai BMT NU Cabang Balung

Dalam penggalangan wakaf tunai, BMT NU Cabang Balung memiliki 2 cara yaitu dengan cara terikat dan tidak terikat. Dalam penggalangan wakaf tunai terdapat beberapa proses penerapan agar penggalangan wakaf tunai tersebut bisa terlaksana dengan sukses dan

lancar. Berikut proses penggalangan wakaf tunai dengan cara terikat dan tidak terikat:

- a. Pembuatan program, sebelum melakukan penggalangan wakaf tunai, BMT NU Cabang Balung membuat program terlebih dahulu agar tujuan dari penggalangan terlaksana dengan baik dan lancar.
- b. *share*, setelah membuat program maka BMT NU Cabang Balung akan menawarkan kepada para nasabah dan bukan nasabah.
- c. Penyaluran, lalu setelah dana wakaf tunai terkumpul semua, maka BMT NU Cabang Balung akan menyalurkan dana tersebut kepada pihak ke-3 yang berhak menerimanya.

Hal ini sebagaimana yang dinyatakan oleh kepala cabang BMT NU Balung, sebagai berikut:

“Sebenarnya proses penggalangan wakaf tunai dengan cara terikat dan tidak terikat itu sama mbak, namun yang membedakan adalah tujuan dari penyaluran dana wakaf tunainya. Dimana tujuan penyaluran dana dengan cara terikat sudah tertujukan dengan jelas yaitu untuk apa untuk siapa, sedangkan penerapan dengan cara tidak terikat tujuan penyaluran dana wakaf tunainya lebih fleksibel yaitu bisa untuk siapa saja asalkan tujuan tersebut tidak melenceng dari visi dan misi BMT NU Cabang Balung.”⁸¹

Untuk mengetahui penerapan penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung peneliti mengukur berdasarkan kelayakan, disesuaikan dengan tujuan penerapan dan ruang lingkup penerapan. Adapun tujuan utama dalam penerapan penggalangan wakaf tunai adalah sebagai berikut: Tujuan utama dalam penerapan penggalangan wakaf tunai adalah dalam manajemen institusi dan alasan mengapa hal tersebut perlu dilakukan

⁸¹ Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

penggalangan wakaf tunai. Untuk memperluas basis wakif, lembaga yang melakukan pengumpulan wakaf tunai harus secara berkelanjutan menarik lebih banyak wakif, sehingga pengumpulan dapat terus berkembang. Meningkatkan atau memperbaiki reputasi lembaga, terutama dalam penggalangan wakaf tunai yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Balung baik secara langsung maupun tidak langsung, akan memengaruhi reputasi lembaga.

2. Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Berdasarkan Undang-Undang

Jika dikaji ulang, esensi dasar dari strategi penggalangan dana adalah menemukan pendekatan terbaik untuk merumuskan langkah-langkah dalam mengumpulkan sumber daya dengan memperhatikan kondisi internal perusahaan dan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhinya. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rendi, yang merupakan kepala Cabang BMT NU Balung:

“Strategi melibatkan pembuatan Rencana Kerja (RK) untuk merumuskan langkah-langkah guna mencapai tujuan, serta mengevaluasi kinerja secara rutin setiap bulan. Kesuksesan dan perkembangan Lembaga keuangan BMT NU Cabang Balung hingga saat ini, termasuk pertumbuhan jumlah karyawan dan anggota yang melebihi target yang ditetapkan oleh pusat, telah didorong oleh perhatian dan pengawasan yang cermat terhadap hal-hal ini. Fokus ini memiliki dampak yang signifikan terhadap strategi penggalangan wakaf tunai yang akan diimplementasikan.”⁸²

Penggalangan wakaf tunai adalah salah satu kegiatan operasional BMT NU Cabang Balung Demi mencapai visi dan misi Lembaga, diperlukan serangkaian strategi agar kegiatan tersebut dapat berjalan

⁸² Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 04 April 2024.

dengan efektif. BMT NU Cabang Balung menggunakan penggalangan wakaf tunai secara langsung, strategi ini dapat menyederhanakan proses-proses yang terlibat penggalangan wakaf tunai Lembaga ini.

Lembaga menggunakan strategi komunikasi tatap muka langsung dengan calon wakif sebagai metode utama dalam menggalang wakaf tunai. BMT NU Cabang Balung menerapkan dua pendekatan, yaitu secara langsung dan tidak langsung, untuk mempercepat Langkah-langkah dalam penggalangan wakaf tunai.

a. Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Langsung

Teknik ini merupakan pendekatan yang langsung melibatkan partisipasi wakif secara aktif. Strategi penggalangan wakaf tunai secara langsung mencakup poin-poin berikut:

1) Sosialisasi

Di BMT NU Cabang Balung, pentingnya penyuluhan dalam menjelaskan konsep wakaf tunai di kalangan masyarakat Balung. Di dalam sosialisasi BMT NU Cabang Balung juga mengenalkan program unggulan kepada calon donatur, sehingga mereka menyadari bahwa di BMT NU Cabang Balung memiliki program unggulan yaitu Masjid Berseri.

Berikutnya, BMT NU Cabang Balung juga melakukan upaya sosialisasi dengan metode *door to door* atau presentasi langsung kepada calon donatur. Aktivitas ini dilakukan untuk mencari donatur

baru, mengunjungi instansi atau individu yang belum menjadi donatur di BMT NU Cabang Balung.

Strategi tersebut diterapkan oleh BMT NU Cabang Balung untuk memberikan pengetahuan tentang wakaf tunai bagi masyarakat yang tidak mengetahui tentang wakaf tunai. Disampaikan oleh Bapak Rendi Maulana Firdaus:

“Salah satu strategi yang digunakan oleh BMT NU Cabang Balung adalah melalui kegiatan sosialisasi dengan mengadakan kunjungan ke instansi atau individu yang belum menjadi donatur di BMT NU Cabang Balung. Silaturahmi ini dilakukan secara berkelanjutan hingga instansi atau individu tersebut bersedia menjadi donatur BMT NU Cabang Balung, dengan tujuan utama meningkatkan frekuensi kunjungan atau silaturahmi.”⁸³

Kemudian ditambahkan juga oleh Ibu Fera Triana A, selaku karyawan di Bidang Administrasi BMT NU Cabang Balung:

“Sosialisasi memegang peranan yang signifikan dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat, khususnya di wilayah Balung. Peran sosialisasi ini sangat signifikan dalam memberikan pemahaman kepada masyarakat akan pentingnya praktik wakaf tunai, yang mana berwakaf dipahami masyarakat hanya dengan mewakafkan barang yang mereka punya”.⁸⁴

Senada dengan yang disampaikan oleh Bapak Tantowi selaku

fundraising wakaf tunai:

“Kami melakukan banyak sosialisasi kepada masyarakat, terutama untuk memperkenalkan konsep wakaf tunai. Sambil menjalankan kegiatan sosialisasi, kami juga mengundang calon *wakif* untuk bergabung dan berpartisipasi sebagai *wakif* di BMT NU Cabang Balung.”⁸⁵

⁸³ Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

⁸⁴ Fera, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember 11 Mei 2024.

⁸⁵ Tantowi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

Informasi yang diperoleh dari wawancara dengan informan menunjukkan bahwa salah satu pendekatan strategi BMT NU Cabang Balung untuk meningkatkan jumlah muzakki adalah melalui kegiatan sosialisasi. Sosialisasi dilakukan dengan mengunjungi lembaga-lembaga yang belum menjadi donatur atau individu yang belum menyumbang kepada BMT NU Cabang Balung, serta menjalin hubungan secara terus-menerus hingga mereka bersedia menyumbangkan dana. Dengan kata lain, strategi ini bertujuan untuk meningkatkan frekuensi kunjungan atau silaturahmi.

Metode ini tergolong cukup berhasil dalam meningkatkan jumlah muzakki di BMT NU Cabang Balung. Karena dengan bersosialisasi BMT NU Cabang Balung juga memberikan pengetahuan kepada masyarakat yang tidak mengetahui tentang wakaf tunai. Selain itu dalam hal sosialisasi ini BMT NU Cabang Balung juga melibatkan masyarakat atau calon *wakif* untuk menjadi penyumbang rutin di BMT NU Cabang Balung.

2) Presentasi Langsung

Langkah kedua adalah melalui interaksi langsung dan tatap muka dengan calon wakif. Tim BMT NU Cabang Balung akan memulai dengan obrolan santai, mencari tahu kabar terlebih dahulu sebelum menyampaikan informasi serta maksud mereka. Pendekatan ini dianggap mengembirakan karena memungkinkan presenter dan audiens untuk bertukar ide serta berbagi pemikiran secara langsung,

sambil mengamati reaksi secara langsung. Metode presentasi langsung ini telah dipraktekkan oleh Bapak Rendi Maulana Firdaus, yang menjabat sebagai Kepala Cabang BMT NU Balung sebagai berikut:⁸⁶

“Dalam usaha Penggalangan Wakaf Tunai, sering kali dilakukan penyebaran brosur di perumahan dan pasar, bahkan melakukan pendekatan langsung dengan mengunjungi rumah-rumah. Meskipun ada yang menyumbang dalam jumlah kecil seperti sepuluh ribu atau dua puluh ribu, namun tidak ada target yang spesifik. Namun, ada sasaran khusus yang diberi perhatian khusus, di mana strateginya adalah memberikan pendidikan langsung melalui kunjungan silaturahmi yang tidak hanya dilakukan sekali, tetapi beberapa kali.”

Dalam usaha Penggalangan Wakaf Tunai BMT NU Cabang Balung, pendekatan langsung dilakukan dengan mengunjungi rumah calon wakif untuk menawarkan program yang mereka miliki. Beberapa petugas BMT NU Cabang Balung kadang-kadang juga menyebarkan brosur di perumahan atau pasar sambil memperkenalkan lembaga. Mereka tidak memiliki target khusus terkait besaran sumbangan dari calon wakif yang mereka jumpai. Akan tetapi, mereka juga fokus pada orang-orang VIP, yaitu individu dengan tingkat kekayaan golongan menengah atas, dengan strategi bersilaturahmi (pendekatan langsung) yang tidak hanya dilakukan sekali atau dua kali.

Pentingnya pendidikan kepada masyarakat tentang wakaf menjadi perhatian utama, karena khawatir wakaf tidak akan dikelola

⁸⁶ Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadilaa, Jember, 11 Mei 2024.

dengan baik. BMT NU Cabang Balung secara langsung memberikan pemahaman kepada masyarakat bahwa wakaf bukanlah hanya terbatas pada barang tidak bergerak. Masyarakat juga dapat melakukan wakaf melalui sumbangan uang, yang kemudian akan dikonversi menjadi kekayaan wakaf atau wakaf yang produktif sesuai dengan perjanjian yang dibuat saat berdonasi.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti mengambil kesimpulan bahwa BMT NU Cabang Balung menerapkan strategi presentasi langsung dengan mengedukasi secara langsung calon donatur atau wakif mengenai manfaat dan kemudahan wakaf uang, sambil mempromosikan program-program mereka dan menjalin hubungan silaturahmi. Pendekatan ini terbukti berhasil dalam menggalang sumbangan tunai wakaf dari masyarakat serta menambah jumlah calon donatur baru.

3) Layanan Donasi

Pentingnya layanan donasi bagi para donatur atau calon wakif sangatlah diakui. Maksud dari ini adalah untuk menyediakan kenyamanan dan kemudahan bagi mereka yang ingin berdonasi kepada Lembaga tersebut. Pihak BMT NU Cabang Balung telah menerapkan beragam cara untuk menyediakan layanan donasi, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Rendi, yang merupakan kepala Cabang BMT NU Balung.⁸⁷

⁸⁷ Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

“Salah satu layanan donasi yang kami tawarkan untuk menggalang wakaf tunai adalah melalui penggunaan kupon. Kupon wakaf ini dirancang untuk mempermudah masyarakat dalam berwakaf di BMT NU Cabang Balung dengan nominal yang sangat kecil, dimulai dari 10.000 rupiah. Biasanya, kami menyediakan kupon donasi wakaf untuk kemudahan proses donasi. Ketika nominal donasi mencapai seratus ribu rupiah atau lebih, kami mengeluarkan sertifikat yang menyatakan bahwa mereka telah berwakaf uang melalui BMT NU Cabang Balung dengan jumlah tertentu. Nominal donasi juga tertera dalam sertifikat tersebut. Selain itu, pihak BMT juga menyediakan layanan penjemputan donasi ke rumah donatur atau calon donatur jika mereka berada di area Balung. Alternatif lainnya, donatur juga dapat melakukan donasi melalui transfer ke rekening Bank BMT NU.”

Pelayanan penggalangan wakaf tunai BMT NU Cabang Balung meliputi jasa jemput wakaf tunai oleh staf penggalang wakaf tunai dengan syarat wilayah *wakif* tersebut masih berada di Desa Balung serta memungkinkan aksesibilitas. Terlebih lagi, BMT NU menyediakan nomor rekening bank untuk memudahkan donatur yang tidak dapat mengunjungi kantor BMT atau bertemu dengan staf penggalang wakaf tunai untuk proses transfer dana.

BMT NU Cabang Balung juga menyediakan kupon wakaf uang dengan nominal yang sangat kecil, sehingga mempermudah calon *wakif* untuk berwakaf. Peneliti mendokumentasikan gambar kupon senilai Rp. 10.000,00:



Gambar 4. 2 Kupon Wakaf Tunai

Jika seorang *wakif* berwakaf dengan jumlah satu juta rupiah atau lebih, BMT NU Cabang Balung akan memberikan sertifikat wakaf sebagai bukti bahwa wakaf uang telah dilakukan melalui lembaga tersebut. Salah satu sertifikat wakaf tunai yang didokumentasikan oleh peneliti memiliki jumlah sebesar Rp. 650.000,00.

Bapak Rendi juga menekankan bahwa layanan donasi melalui pemberian kupon dan sertifikat telah disediakan oleh BMT NU Cabang Balung.⁸⁸

“Tidak ada batasan nominal bagi seseorang yang ingin berwakaf, bahkan untuk proyek pembangunan. Namun, ketika donasi mencapai nominal satu juta ke atas, kami akan menyediakan sertifikat sebagai ungkapan terima kasih dari BMT NU Cabang Balung kepada para donatur yang telah memberikan sumbangannya, sebagai bentuk apresiasi yang lebih kepada para wakif.”

Apabila donatur berwakaf dengan nominal satu juta rupiah ke atas, BMT NU Cabang Balung akan mengeluarkan sertifikat wakaf sebagai bukti bahwa donasi tersebut telah diterima dan diproses melalui BMT NU Cabang Balung. Salah satu sertifikat dengan

⁸⁸ Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

jumlah sumbangan yang melebihi satu juta rupiah didokumentasikan oleh peneliti.



Gambar 4. 3 Sertifikat Wakaf Uang

Wakif membayar kupon dengan mentransfer uang berdasarkan jumlah donasi yang tercantum pada kupon. Penerbitan sertifikat bagi wakif yang berwakaf lebih dari satu juta rupiah memiliki tujuan untuk menyatakan rasa syukur dan terimakasih BMT NU Cabang Balung kepada *wakif* yang sudah mau berdonasi. Membuat penggalang senang dan memberikan informasi serta motivasi bagi para calon donatur.

Berdasarkan wawancara dengan informan, peneliti menyimpulkan bahwa penggalangan wakaf tunai kepada donatur atau calon *wakif* sebagai strategi dalam menggalang wakaf uang meliputi:

- a) Proses pengambilan donasi oleh penggalang wakaf tunai BMT NU Cabang Balung
- b) Penyediaan Kupon Wakaf Uang
- c) Membuat sertifikat uang
- d) Transfer rekening bank.

b. Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Tidak Langsung

1) Kampanye Media Non Massa

Kampanye media non massa di BMT NU Cabang Balung mencakup buletin organisasi atau lembaga serta brosur. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Eko, yang menjabat sebagai *Fundraiser* BMT NU Cabang Balung, sebagaimana berikut:⁸⁹

“Sifatnya itu kalau pengumpulan dana ada yang secara pengambilan dan ada yang pengembangan. Kalau secara pengembangan itu, dimana kita cari donatur baru, disamping kita ambil donatur yang sudah rutin. Penedukasian donatur baru itu, kita mempromosikan dengan memberikan brosur. “Bu, ini ada brosur BMT NU Cabang Balung, barangkali ibu berminat bergabung dan berdonasi. Monggo dibaca dulu barangkali berminat kalau ada rezeki lebih,” terus kita minta kontak nya beliau. Disamping itu, kalau sudah di luar kita edukasi secara online. Memang tidak bisa langsung *closing*.”

Bapak Rendi Maulana Firdaus yang menjabat sebagai Kepala Cabang BMT NU Balung, juga mengemukakan taktik penghimpunan dana melalui media non-massa yang tidak langsung.⁹⁰

“Kalau untuk yang di BMT NU Cabang Balung, pengelolaan itu jadi satu dengan menggalang wakaf tunai. Kita memberi kemudahan bagi para petugas yang terjun ke lapangan untuk mendapatkan *marketing-marketing tools* dan itu sebagai salah satu sarana bagi mereka untuk bisa mengenalkan wakaf-wakaf BMT NU Cabang Balung kepada calon-calon *wakif*, makanya kita punya buletin, dan brosur ya mbak. Brosur semacam ini merupakan salah satu strategi untuk mengenalkan wakaf di BMT NU Cabang Balung.”

⁸⁹ Eko, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

⁹⁰ Rendi, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

Petugas BMT NU Cabang Balung memanfaatkan brosur sebagai salah satu alat pemasaran untuk mengumpulkan wakaf tunai (secara tidak langsung) dari calon wakif. Brosur tersebut digunakan sebagai alat untuk memperkenalkan berbagai program wakaf yang ditawarkan oleh Lembaga BMT NU Cabang Balung kepada masyarakat. Pendekatan semacam ini mempermudah tugas para petugas saat berinteraksi langsung dengan masyarakat atau individu. Berikut adalah salah satu brosur BMT NU Cabang Balung yang peneliti dokumentasikan:



Gambar 4. 4 Brosur BMT NU Cabang Balung

Pernyataan dari Ibu Mufatihah, seorang wakif di BMT NU Cabang Balung, menguatkan strategi penggalangan wakaf tunai BMT NU Cabang Balung melalui kampanye media non massa seperti brosur dan buletin:⁹¹

“Saya awalnya tahu BMT NU Cabang Balung itu dari orang sekitar sini. Dia punya brosur BMT NU Cabang Balung. Saya dikasi brosur nya mbak. BMT NU itu kan Lembaga yang sudah sampai Tingkat Nasional, sudah terpercaya. Jadi, saya tidak khawatir untuk berwakaf melalui BMT NU Cabang Balung.”

⁹¹ Mufatihah, diwawancara oleh Sofiyatun Nur Fadila, Jember, 11 Mei 2024.

Berdasarkan pernyataan dan penjelasan dari informan, dapat ditarik kesimpulan bahwa di BMT NU Cabang Balung, strategi penggalangan wakaf tunai secara tidak langsung melalui kampanye media non massa mengandalkan penggunaan brosur yang dibagikan kepada para calon donatur, dengan tujuan menarik perhatian seseorang untuk berdonasi.

C. Pembahasan Temuan

Dalam bagian ini, akan dipresentasikan beberapa topik yang sejalan dengan temuan penelitian. Penelitian ini akan menyajikan hasilnya dengan merujuk pada teori yang sudah diuraikan dalam bab 3. Data yang didapatkan melalui pengamatan, wawancara mendalam, dan dokumentasi akan disajikan sesuai dengan analisis data kualitatif, yang kemudian dianalisis untuk memperoleh hasil penelitian.

Peneliti telah melakukan observasi dan wawancara untuk mengumpulkan informasi tentang strategi penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung. Berikut adalah penjelasan mengenai topik yang akan disampaikan, yang akan dikaitkan berdasarkan prinsip-prinsip teori yang digunakan sebagai dasar dalam penelitian ini.

1. Penerapan Strategi Penggalangan Wakaf Tunai BMT NU Cabang Balung

Sebagaimana informasi yang didapatkan di atas memungkinkan untuk menarik kesimpulan bahwa dalam penerapan penggalangan wakaf tunai memiliki 2 cara yaitu, dengan cara terikat dan tidak terikat. Maksud dari kata terikat sendiri yaitu, seseorang yang sudah menjadi member tetap

atau yang sudah terdaftar dalam data-data BMT NU Cabang Balung. Sedangkan yang dimaksud tidak terikat disini adalah pihak dari BMT menawarkan atau mempromosikan tentang wakaf tunai.

Data temuan di lapangan menunjukkan bahwa penerapan penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung dengan menggunakan cara terikat dan tidak terikat. Dan untuk mengetahui penerapan penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung peneliti mengukur kesesuaian dengan tujuan penerapan dan ruang lingkup penerapan. Yang menjadi tujuan utama dalam penerapan penggalangan wakaf tunai adalah sebagai berikut: Tujuan utama dalam menerapkan penggalangan wakaf tunai adalah untuk memperkuat pengelolaan lembaga, dan hal ini dilakukan karena wakaf tunai dapat memberikan sumber pendapatan yang stabil dan berkelanjutan bagi lembaga. Menambah calon *wakif*, instansi yang melaksanakan penggalangan wakaf tunai harus terus menambah *wakif*, agar penggalangan terus bertambah. Mengembangkan atau membangun reputasi lembaga, yaitu melalui aktivitas penggalangan wakaf tunai yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Balung baik pengaruh langsung maupun tidak langsung akan memengaruhi reputasi lembaga. Hal tersebut senada dengan teori Rozalinda bahwa penerapan penggalangan wakaf tunai mempunyai 2 metode yang bisa digunakan, yaitu terikat dan tidak terikat.

Dari hasil penelitian, peneliti menemukan bahwa petugas BMT NU Cabang Balung memiliki cara efektif dalam penerapan penggalangan wakaf

tunai dengan mengukur berdasarkan tujuan penerapan dan ruang lingkup penerapan.

Penggalangan wakaf tunai merupakan bagian dari aktivitas operasional BMT NU Cabang Balung. Dalam melaksanakan kegiatan ini, lembaga tersebut telah mengadopsi beberapa strategi. Menurut Purwanto, strategi secara umum dapat dipahami sebagai rangkaian keputusan penting dalam perencanaan dan implementasi serangkaian langkah tindakan serta pengalokasian sumber daya yang krusial untuk mewujudkan tujuan dan target yang ditetapkan.⁹²

Hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa Strategi BMT NU Cabang Balung dalam menggalang wakaf tunai melibatkan dua metode, yaitu penggalangan wakaf secara langsung dan tidak langsung. Hal tersebut senada dengan teori yang dikemukakan Rozalinda bahwa penggalangan (*fundraising*) pada dasarnya mempunyai dua jenis metode yang bisa digunakan, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*).⁹³ Adapun penerapan strategi penggalangan wakaf tunai pada BMT NU Cabang Balung adalah sebagai berikut:

a. Strategi Penggalangan Wakaf Langsung

Metode ini adalah suatu pendekatan atau teknik yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Balung yang melibatkan wakif secara langsung dalam proses penggalangan wakaf, di mana interaksi langsung dan kemampuan untuk merespons dengan cepat terhadap tanggapan wakif

⁹² Purwanto, *Marketing Strategic*, (T.Tp: Platinum, 2012), 16.

⁹³ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015), 138.

dapat dilakukan secara langsung. Strategi penggalangan wakaf tunai secara langsung mencakup:

1) Sosialisasi

Salah satu strategi BMT NU Cabang Balung dalam meningkatkan calon *wakif* dengan cara sosialisasi. Sosialisasi kepada masyarakat dilakukan melalui penyelenggaraan kunjungan ke perorangan yang belum berkontribusi sebagai donatur di BMT NU Cabang Balung, silaturahmi secara *continue* sampai perorangan tersebut bisa menjadi *wakif* BMT NU Cabang Balung.

Pada intinya perbanyak kunjungan atau silaturahmi. Setelah tahap sosialisasi, calon wakif seringkali mencari konsultasi sebelum akhirnya memutuskan untuk menjadi wakif tetap. Pendekatan ini berdasarkan konsep yang dijelaskan oleh Anwar Sanusi dan Yufa

Chaerani mengenai strategi penggalangan dana wakaf tunai, yang mencakup kegiatan sosialisasi kepada individu untuk mendapatkan donatur. Setelah proses sosialisasi, seringkali terjadi bahwa calon donatur atau wakif ingin melakukan konsultasi sebelum akhirnya berdonasi atau berwakaf.

Dari hasil penelitian, peneliti menemukan bahwa BMT NU Cabang Balung memiliki cara efektif dalam meningkatkan *wakif*. Karena dengan bersosialisasi BMT NU Cabang Balung juga memberikan informasi kepada umat Islam yang membutuhkan pemahaman sosialisasi dari BMT NU Cabang Balung. Karena

sejumlah masyarakat masih belum memahami tentang wakaf tunai. Tidak hanya itu, dalam hal sosialisasi ini BMT NU Cabang Balung juga mendorong partisipasi masyarakat atau calon *wakif* untuk bergabung sebagai penyumbang tetap di BMT NU Cabang Balung.

2) Presentasi Langsung

Temuan dari peneliti adalah bahwa BMT NU Cabang Balung mengadopsi strategi interaksi langsung dengan calon wakif, di mana petugas BMT NU Cabang Balung akan memulai percakapan dengan santai, misalnya dengan bertanya kabar terlebih dahulu, sebelum memberikan informasi dan mempersembahkan program. Pendekatan ini memungkinkan pihak BMT NU Cabang Balung untuk berbagi pemikiran, menyampaikan ide secara langsung, serta mengamati ekspresi lawan bicara dengan lebih jelas.

Petugas BMT NU Cabang Balung membagikan brosur ke perumahan atau pasar untuk memperkenalkan program dan Lembaga BMT NU Cabang Balung kepada masyarakat, tanpa menetapkan target jumlah wakaf dari calon wakif yang mereka temui. Mereka langsung mengedukasi masyarakat bahwa wakaf tidak terbatas pada benda mati saja, tetapi juga dapat berupa sumbangan uang yang kemudian diinvestasikan sebagai aset wakaf atau wakaf produktif sesuai dengan perjanjian akad. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memperluas wawasan masyarakat mengenai kemudahan dan manfaat wakaf uang, yang mungkin

mendorong mereka untuk ikut berpartisipasi. Menurut riwayat Imam Bukhari, Imam Az-Zuhri menyarankan wakaf dirham dan dinar untuk membangun fasilitas dakwah, sosial, dan pendidikan bagi umat Islam. Terdapat empat keuntungan utama dari wakaf uang:

- a) Jumlah sumbangan wakaf tunai bermacam-macam, sehingga individu dengan keterbatasan dana dapat menyediakan kontribusi wakaf tanpa perlu menunggu menjadi pemilik tanah terlebih dahulu.
- b) Harta wakaf seperti lahan kosong dapat diperdayakan segera dengan membangun gedung atau mengembangkan pertanian melalui kontribusi wakaf uang.
- c) Dana wakaf tunai dapat dimanfaatkan untuk mendukung institusi-institusi pendidikan Islam yang mengalami fluktuasi keuangan dan kesulitan membayar gaji staf akademik secara konsisten.
- d) Kaum Muslim dapat menjadi lebih mandiri dalam membangun sektor pendidikan tanpa perlu bergantung pada alokasi anggaran pendidikan dari pemerintah.⁹⁴

3) Layanan Donasi

Penelitian mengidentifikasi adopsi strategi pelayanan donasi oleh BMT NU Cabang Balung dengan tujuan untuk meningkatkan

⁹⁴ Achmad Djunaidi, Dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama Ri, 2007), 11-12.

kenyamanan dan kemudahan bagi calon donatur. Layanan donasi yang diterapkan dalam rangka penggalangan dana wakaf uang di BMT NU Cabang Balung mencakup:

- a) Penjemputan layanan donasi diselenggarakan oleh staf penggalang wakaf tunai BMT NU Cabang Balung, dengan catatan bahwa lokasi *wakif* atau calon *wakif* masih berada di wilayah Balung dan dapat dijangkau.
- b) BMT NU Cabang Balung menyediakan kupon wakaf dengan jumlah nominal Rp.10.000,00 agar memudahkan calon *wakif* untuk berwakaf. Wakif melakukan pembayaran kupon menggunakan uang yang sesuai jumlahnya dengan nominal donasi yang tercantum di kupon.
- c) Formulir wakaf untuk donatur, digunakan ketika BMT NU Cabang Balung memerlukan pendanaan untuk program khusus wakaf, seperti pembangunan masjid, pembangunan rumah untuk kaum duafa.
- d) Wakif yang berkontribusi dengan jumlah di atas Rp. 100,000,00 akan menerima sertifikat wakaf tunai sebagai bukti partisipasi mereka melalui BMT NU Cabang Balung. Pembuatan sertifikat ini dilakukan dengan tujuan menyampaikan rasa terima kasih dari BMT NU Cabang Balung kepada wakif, memberikan kepuasan kepada petugas, serta memberikan informasi dan motivasi kepada calon wakif.

e) BMT NU Cabang Balung menyediakan layanan berupa transfer ke rekening untuk mempermudah yang tidak mungkin bisa mendatangi langsung datang ke lokasi layanan atau berjumpa dengan petugas penggalangan wakaf uang agar bisa melakukan transfer dana. *Wakif* dapat menyumbangkan kepedulian melalui rekening bank BMT NU Cabang Balung.

Temuan dari penelitian ini berbeda dengan temuan yang diperoleh oleh Aswin Fahmi D dalam penelitiannya di LAZISMU Medan. Dalam penelitiannya, Aswin Fahmi D menemukan bahwa layanan donasi adalah sebuah strategi yang memiliki tujuan untuk memberikan fasilitas kepada calon donatur agar mau berdonasi. Layanan ini menawarkan berbagai fasilitas, seperti pengantaran dan pengambilan donasi, kotak infak, celengan filantropi, dan opsi transfer dana, sebagai sarana untuk melakukan donasi.⁹⁵ Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranub dalam penelitiannya di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon juga menyoroti strategi transfer donasi. Mereka mengungkapkan bahwa metode ini memudahkan donatur untuk menyumbangkan hartanya kepada lembaga atau yayasan tanpa harus mengunjungi kantor layanan secara langsung. Transfer donasi memungkinkan donatur untuk melakukan proses donasi di

⁹⁵ Aswin Fahmi D, "Strategi Penghimpunan Dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Infak Shadaqoh Muhammadiyah (Lazismu) Kota Medan", *Jurnal At-Tawasuth Lazismu*, Vol. 4, No. 1 (Juni 2019), 16-17.

mana saja dan kapan saja.⁹⁶ Di BMT NU Cabang Balung, penggalangan wakaf tunai mencakup berbagai strategi, seperti penjemputan donasi, penerbitan kupon wakaf tunai, pemberian sertifikat wakaf tunai, dan penggunaan transfer rekening bank.

b. Strategi Wakaf Tunai Tidak Langsung

Langkah ini merujuk pada pendekatan yang tidak melibatkan secara langsung partisipasi *wakif*. Data lapangan menunjukkan konsistensi dengan teori yang disampaikan oleh Rozalinda mengenai penggalangan dana tidak langsung yang bertujuan untuk membangun citra positif lembaga tanpa langsung mengarahkan kepada tindakan donasi atau wakaf pada saat yang bersamaan.⁹⁷ Adapun pemaparannya sebagai berikut:

1) kampanye media non massa

Temuan data yang dikumpulkan di lapangan mengungkapkan bahwa strategi tidak langsung penggalangan wakaf tunai BMT NU Cabang Balung menggunakan kampanye media non massa yang meliputi buletin dan brosur sebagai *marketing tools* mereka. Buletin yang disediakan bagi donatur dan calon wakif merupakan salah satu strategi tidak langsung yang digunakan oleh lembaga untuk mengumpulkan dana wakaf. Penggunaan brosur sebagai alat bantu memungkinkan petugas untuk memperkenalkan

⁹⁶ Anwaranusia Dan Yufa Chaeranib, "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shodaqoh di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon," *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018).

⁹⁷ Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2015), 139.

BMT NU Cabang Balung dan program wakaf uang kepada masyarakat.

Temuan dari penelitian ini mempunyai kesamaan dengan data penelitian yang dilakukan oleh R. Sumantri Raharjo di Dompot Duafa Yogyakarta. Menurutnya, Kampanye media non-massa adalah salah satu teknik penggalangan dana tidak langsung yang diterapkan untuk mengembangkan pendapatan dana ZISWAF. Salah satu strateginya adalah dengan memulai stan ZISWAF yang dijaga oleh 4 orang dengan sistem shift. Secara praktis di lapangan, tindakan ini melibatkan penyebaran brosur serta memberikan layanan konsultasi ZISWAF. Selain itu, upaya kampanye media yang tidak menggunakan saluran massa juga diperluas ke luar ruangan, termasuk penggunaan billboard dan spanduk.⁹⁸

2. Penggalangan Wakaf Uang BMT NU Cabang Balung berdasarkan Undang-Undang Nomor. 41 Tahun 2004

Temuan penelitian menunjukkan bahwa strategi penggalangan wakaf tunai, jika dinilai berdasarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, telah memenuhi ketentuan yang dijelaskan dalam Pasal 16 Ayat 3. Oleh karena itu, strategi tersebut telah mematuhi peraturan yang berlaku.

Namun, ada juga strategi yang tidak mematuhi Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, seperti penggalangan wakaf secara langsung. Dalam strategi ini, masyarakat datang atau menitipkan minimal Rp. 10.000

⁹⁸ R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat," *Jurnal Ikon Prodi D3 Massa*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 53.

ke BMT NU Cabang Balung untuk diwakafkan tanpa dimintai informasi mengenai peruntukan wakaf tersebut. Sebagai hasilnya, waqif akan menerima kupon wakaf uang.

Jika dinilai berdasarkan Peraturan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, praktik wakaf uang seperti itu tidak sah. Ini karena tidak memenuhi syarat-syarat wakaf, salah satunya ikrar wakaf. Ketidaksahan ini bertentangan dengan Pasal 17 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf yang menetapkan bahwa ikrar wakaf harus dilakukan oleh waqif kepada nadzir di hadapan PPAIW dengan kehadiran dua orang saksi. Dalam skema penggalangan melalui partisipasi masyarakat umum, peran nadzir dan PPAIW digantikan oleh satu petugas dari BMT NU Cabang Balung.

Bapak Rendi, selaku kepala cabang, menjelaskan bahwa situasi tersebut disebabkan oleh kekurangan personel di divisi mal BMT NU Cabang Balung. Oleh karena itu, untuk meningkatkan efisiensi kinerja, dilakukan penggabungan fungsi tersebut.

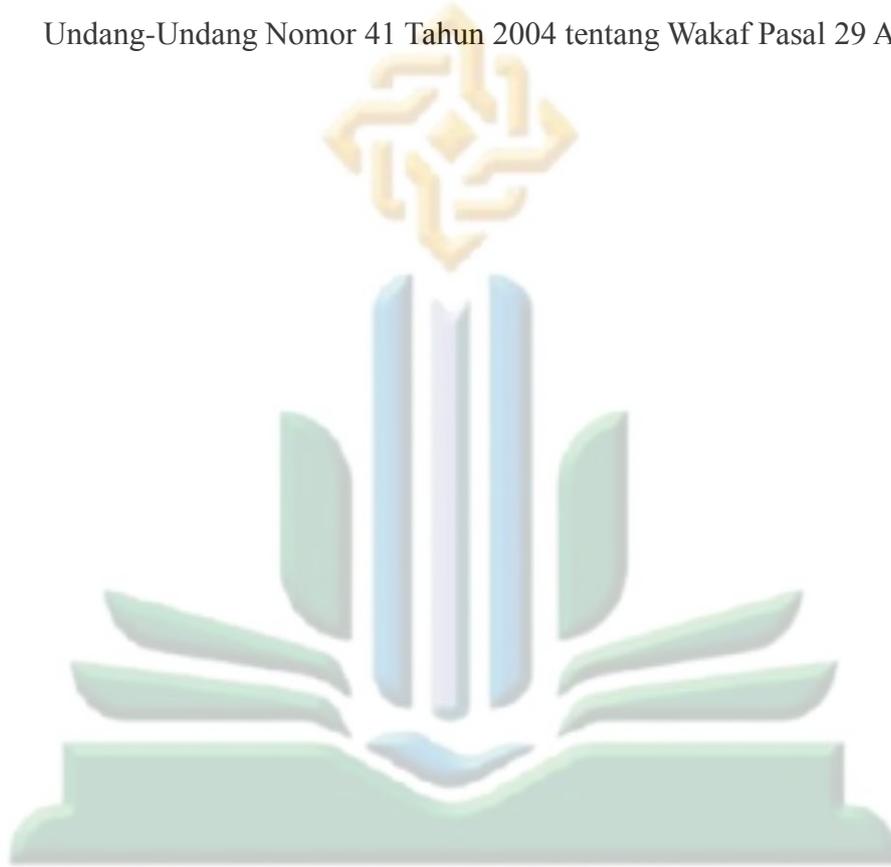
Menurut regulasi dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) mengenai panduan untuk mengatur dan memajukan harta benda wakaf bergerak dalam bentuk uang, Pasal 3 ayat (1) dan (2), dijelaskan bahwa *waqif* akan diberikan sertifikat wakaf uang apabila melakukan wakaf dengan nominal lebih dari Rp. 1.000.000. Sertifikat wakaf uang ini mencakup informasi mengenai asal usul wakaf dan peruntukan wakaf. Namun, dalam prakteknya, orang yang melakukan wakaf dengan menerapkan prinsip yang

diterapkan oleh BMT NU Cabang Balung, jumlahnya di bawah Rp. 1.000.000. Hal ini mengakibatkan tidak terpenuhinya unsur-unsur wakaf. Sesuai dengan UU No. 41 Tahun 2004 tentang wakaf, Pasal 6 mengamanatkan bahwa wakaf harus memenuhi elemen-elemen wakaf berikut: pemberi wakaf (waqif), pengelola wakaf (nazir), harta wakaf, ikrar wakaf, tujuan penggunaan harta wakaf, dan durasi wakaf.

Selain itu, ketidaksesuaian lainnya adalah waqif tidak mengisi formulir pernyataan wakaf, melainkan hanya menggunakan kupon wakaf uang sebagai tanda wakaf. Ini bertentangan dengan Peraturan BWI Nomor 1 Tahun 2020 tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf, yang mewajibkan waqif untuk melengkapi formulir pernyataan kehendak wakif untuk Akta Ikrar Wakaf (AIW), yang kemudian diikuti dengan penyetoran uang sesuai dengan pernyataan tersebut. Hal ini juga dijelaskan oleh Bapak Rendi yang menjabat sebagai Kepala Cabang BMT NU Balung, bahwa penggalangan wakaf uang melalui metode partisipasi masyarakat cenderung menghasilkan nominal yang kecil, terutama dari nasabah kecil, sehingga petugas hanya memanfaatkan kupon wakaf tunai.

Terkait Wakaf Tunai Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah merupakan sebuah potensi yang cukup besar untuk bisa dikembangkan sesuai dengan kebutuhan zaman. Apalagi ajaran wakaf ini termasuk bagian dari muamalah yang memiliki jangkauan yang sangat luas, khususnya dalam pengembangan ekonomi lemah. Wakaf uang dapat dijadikan Solusi

untuk mengatasi masalah kemiskinan sebagaimana disebutkan dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf Pasal 29 Ayat (2).



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari analisis dan diskusi tentang strategi yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Balung dalam mengumpulkan wakaf tunai dari masyarakat, ditariklah kesimpulan sebagai berikut:

1. Mengenai penerapan penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung memakai dua metode, yaitu metode terikat dan metode tidak terikat. Upaya penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung berhasil dalam pengelolaan dana dari masyarakat. Namun, untuk meningkatkan legitimasi dan kepatuhan terhadap regulasi, perlu dilakukan perbaikan dalam proses administrasi dan pengelolaan wakaf tunai.

Strategi penggalangan wakaf tunai yang diterapkan BMT NU Cabang Balung melibatkan dua pendekatan, yakni menggalang dana secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). *Direct fundraising* meliputi sosialisasi, presentasi langsung, dan layanan donasi. Sedangkan *indirect fundraising* meliputi kampanye media massa.

2. Strategi penggalangan wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung sudah sesuai dengan peraturan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004. Namun, ada juga strategi yang tidak mematuhi Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, seperti penggalangan wakaf secara langsung.

B. SARAN

Dari temuan penelitian mengenai strategi penggalangan dana wakaf tunai di BMT NU Cabang Balung, peneliti memberikan beberapa saran untuk perbaikan lembaga sebagai berikut:

1. Adakan pelatihan rutin untuk petugas mengenai peraturan wakaf, terutama Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 dan peraturan BWI. Ini akan memastikan bahwa proses administrasi dan penggalangan wakaf mematuhi hukum yang berlaku.
2. Perbaiki Prosedur penggalangan wakaf tunai dengan memastikan bahwa waqif mengisi formulir pernyataan kehendak wakaf (AIW) sesuai dengan ketentuan hukum. Ini termasuk pengisian detail mengenai asal-usul wakaf dan peruntukannya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

BUKU:

- Ahmad, *Manajemen Strategis*, Makasar: Nas Media Pustaka, 2020.
- Anggito, Albi Dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: Jejak. 2018.
- Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Panduan Pengelolaan Wakaf Tunai* Jakarta: Depag, 2013
- Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia*, Kemenag Ri, 2007.
- Djunaidi, Dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia* Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama Ri, 2007.
- Endraswara, Suwardi. *Metode, Teori, Teknik Penelitian Kebudayaan: Ideologi, Epistimologi, Dan Aplikasi*, Yogyakarta: Pustaka Widyatama, 2006.
- Hasan, Misbahuddin Iqbal. *Analisis Data Penelitian Deangan Statitiska Edisi Ke-2*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Huda, Mifathul. *Pengelolaan Wakaf Dalam Prespektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, T.Tp: Kementrian Agama Ri, 2012.
- Juwaini, Ahmad. *Panduan Direct Mail Fundraising* Jakarta: Piramedia. 2005.
- Kspps Bmt Nu Cabang Balung, "Brosur Produk Pinjaman Dan Pembiayaan Bmt Nu Jawa Timur," 04 April 2024.
- Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, *Al-Quran Hafalan Dan Terjemah* Jakarta: Almahira, 2015.
- Lusiana, Novita. Rika Andriyani. Dan Miratu Megasari. *Buku Ajar Metodologi Penelitian Kebidanan*, Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- Purwanto, *Marketing Strategic* T.Tp: Platinum, 2012.
- Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2015.
- Rukin, *Metodologi Penelitian Kausalitatif*, Sulawesi Selatan, Yayasan Ahmar Cendikia Indonesia, 2019.

Sagala, Syaiful. *Manajemen Strategic Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan* Bandung:Alfabeta, 2013.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Suhrawardi, *Wakaf Dan Pemberdayaan Umat*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010.

Sukandarrumidi, *Metode Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.

Suryani, Dan Hendryadi. *Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2015.

Syafi'I, Muhammad. *Arah Manajemen Wakaf (Tradisional-Modern)*, Jember: Cv. Pustaka Abadi, 2020.

Syahrum, Muhammad. *Pengantar Metode Penelitian Hukum: Kajian Penelitian Normatif, Empiris, Penulisan Proposal, Laporan Skripsi Dan Tesis* Bengkalis-Riau, 2022.

Zaini, Zulkifli. Dkk. *Strategi Sukses Bisnis Bank*. Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama, 2014.

UNDANG-UNDANG:

Pasal 12 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf.

Pasal 26 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006.

Pasal 3 Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 1 Tahun 2009.

JURNAL:

Arsitawi, Septiani. "Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penewaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Oslo Dan Adhiwangsa Hotel And Convntion Hall Solo)", *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1 Maret, 2016.

Fahmi D, Aswin. "Strategi Penghimpunan Dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqoh Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shodaqoh Muhammadiyah (Lazismu) Kota Medan", *Jurnal At-Tawassuth Lazismu*, Vol. 4, No. 1 Juni, 2019.

Haq, Dhiaul Dan Akhmad Said, "Strategi Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Santri Melalui Program Kopontren: Studi Kasus Di Pondok Pesantren

Darussaadah Gubungklakah Poncokusomo Malang”, *Jurnal Leadership*, Vol. 1, No. 1 Desember, 2019.

Hasan, Moh. “Wakaf Tunai Dalam UU No. 41/2004 Tentang Wakaf Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat”, *Jurnal*, Vol. 08 No. 1 Tahun 2008.

Hasan, Zaenol. “*Wakaf Tunai (Uang) Perspektif Hukum Islam Dan Undang-Undang Indonesia*”, *Jurnal Hukum*, Vol, 4 No. 1 Juni 2022.

Herlena, Winceh Dll “*Strategi Penghimpunan, Pengelolaan Dan Penyaluran Wakaf Tunai*”, *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, Vol. 13, No. 2 Desember, 2021.

Nuraini, Zuhda Elfairuza Dll, “*Strategi Dan Manejemen Fundraising Wakaf Produktif Untuk Pemberdayaan Masyarakat: Studi Analisis Bmt Permata Jawa Timur*” Vol. 2, No. 1 Desember, 2021.

Raharjo, R. Sumantri. “Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompot Duafa Yogyakarta Dalam Mengalng Dana),” *Jurna Ikon Prodi D3 Komunikasi Massa*, Vol. 1, No.5 Juni, 2017.

Sanusia, Anwar Dan Yufa Chaeranib. “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat, Infak, Shodaqoh Di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 5 Juni. 2017.

Syifa’ul, Moh. Hisan Dan Ridho Syahbib, “Potensi Digitalisasi Wakaf Di Indonesia Dalam Era *Society 5.0*”, *Jurnal Syariat*, Vol. IX No. 02, November, 2023.

SKRIPSI:

Adawiyah, Robiatul. “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember”, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Jember, Mei 2021.

Bayu, Mohammad Anggara. “*Analisis Strategi Penghimpunan Dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah Dalam Prespektif Ekonomi Islam*”, Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intin Lampung, 2019.

Khasanah, Eka Khumaidatul. “*Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Uang Di Kspps Tamzis Bina Utama*” Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Rochimi, Hidayatur. “*Pengaruh Strategi Penggalangan Wakaf Tunai Dan Religiusitas Terhadap Minat Masyarakat Untuk Berwakaf Pada Pengelolaan Wakaf Ranting Muhammadiyah Kertosari Kab. Ponorogo Tahun 2018*”, Tesis, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Ponorogo, 2018.

Sari, Dwi Retno. *“Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pengelolaan Wakaf Uang”*, Tesis, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Satrio, Dono, *“Pebandingan Model Pengelolaan Wakaf Uang Di Bangladesh Dan Indonesia”*, Skripsi, Uin Syarif Hidayatullah Jakarta.

INTERNET:

<https://www.iai-tabah.ac.id>, Diakses Pada Hari Sabtu Tanggal 02 Februari 2024



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sofiyatun Nur Fadila

Nim : S20192045

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syari'ah

Institut : Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember

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

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

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 06 Juni 2024

Saya yang menyatakan



Nim: S20192045

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Mataram No. 1 Mangli, Jember, Kode Pos 68136 Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 427005
e-mail isyanah@uinkhas.ac.id Website: www.isyanah.uinkhas.ac.id



No : B- 76 / Un.22/ 4/ PP.00.9/2 / 2014

26 Februari 2024

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth : Ketua / Kepala Cabang BMT NU Balung
di
Tempat

Dibentahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana Strata Satu di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin kegiatan lapangan kepada mahasiswa berikut :

Nama : Sofiyatun Nur Fadila
NIM : S20192045
Semester : 10 (Sepuluh)
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : STRATEGI PENGGALANGAN WAKAF TUNAI DITINJAU DARI UNDANG-UDANG NOMOR 41 TAHUN 2004 (Studi Kasus Di BMT NU Cabang Balung)

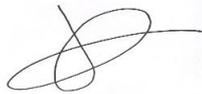
Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terimakasih.

Dekan,


Wildani Hefni



JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

NO	KEGIATAN	TANDA TANGAN
1.	Pengajuan Surat Penelitian Kepada Pihak BMT NU Cabang Balung	
2.	Wawancara Dengan Bapak Rendi Selaku Ketua BMT NU Cabang Balung	
3.	Wawancara Dengan Bapak Eko Selaku <i>Fundraiser</i> Wakaf Tunai BMT NU Cabang Balung	
4.	Wawancara Dengan Bapak Tantowi Selaku <i>Fundraiser</i> BMT NU Cabang Balung	
5.	Wawancara Dengan Ibuk Magfiroh Selaku Administrasi Dan Keuangan BMT NU Cabang Balung	
6.	Wawancara Dengan Ibuk Mufatihah Selaku Nasabah BMT NU Cabang Balung	
7.	Pengambilan Surat Selesai Penelitian	

Balung, 06 Juli 2024


 Kepala Cabang BMT NU Balung
RENDI MAULANA FIRDAUS
 NIP. . 2404.120821.0876

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana Sejarah berdirinya BMT NU Cabang Balung?
2. Bagaimana visi misi BMT NU Cabang Balung?
3. Bagaimana struktur organisasi BMT NU Cabang Balung?
4. Program apa saja yang ada di BMT NU Cabang Balung?
5. Bagaimana penerapan penggalangan wakaf tunai BMT NU Cabang Balung?
6. Bagaimana strategi penggalangan wakaf tunai BMT NU Cabang Balung berdasarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004?
7. Bagaimana ibuk mufatihah bisa mengetahui BMT NU Cabang Balung?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

SURAT SELESAI PENELITIAN



Badan Hukum : 188/4/11/BH/XVI/26/435.113/2007 - Akte Notaris: No. 08 Tgl. 04 Mei 2007
PAD : P2179/09.02/01/XII/2014 - SIUSP : P21725/09/06/01/XII/2014 - NPWP : 02.599.962.4-608.000

Alamat Kantor :
Jalan Puger No. 46 (Selatan
Pasar Balung) Desa Balung Lor
Kec. Balung Kab. Jember Kode Pos 68161
HP. 0852 5744 3008 - Telp./Fax. : 0328 661654
Website : www.bmtgapura.com
e-mail : bmtnu_balung20@yahoo.co.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 2404/C.20/09/KSPPS/BMT NU/II/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rendi Maulana Firdaus
NIP : 2402.120821.0876
Jabatan : Kepala Cabang

menerangkan bahwa :

Nama : Sofiyatun Nur Fadila
NIM : S20192045
Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syari'ah
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menerangkan yang sesungguhnya bahwa nama-nama tersebut di atas **Benar** telah melakukan penelitian di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Balung Jember, terhitung mulai tanggal 25 Maret 2024 s/d. 06 Juli 2024. Dengan judul penelitian **"Strategi Penggalangan Waqaf Tunai Di Tinjau Dari UU No. 41 Tahun 2004 (Studi Kasus Di BMT NU Cabang Balung) "**

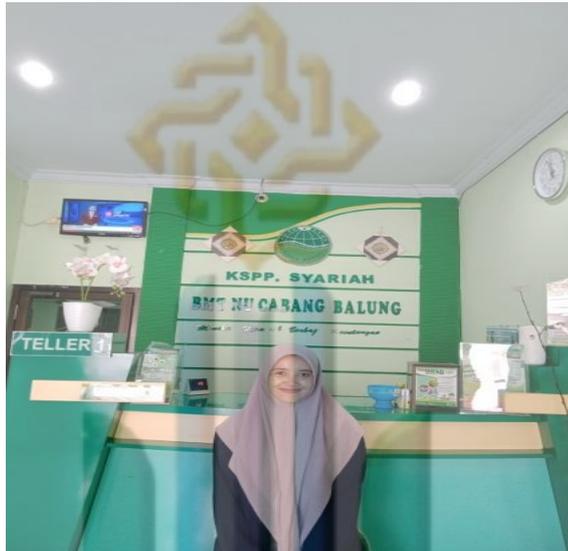
Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Balung, 06 Juli 2024

Kepala Cabang BMT NU Balung

RENDI MAULANA FIRDAUS
NIP. . 2402.120821.0876

GALERI FOTO PENELITIAN



Profil Penulis



Wawancara dengan Bapak Rendi



Wawancara dengan Bapak Eko



Wawancara dengan Bapak Tantowi



Wawancara dengan Ibu Fera



Wawancara dengan Ibu Mufatihah



Struktur Organisasi BMT NU Cabang Balung

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

BIODATA PENULIS



Data Pribadi

Nama : Sofiyatun Nur Fadila
Nim : S20192045
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 29 Januari 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Golongan Darah : -
Kewarganegaraan : WNI (Warga Negara Indonesia)
Fakultas : Syariah
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Alamat : Desa Sukorejo RT RW Kecamatan Kotaanyar
Kabupaten Probolinggo
Email : nufhadhila@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

Pendidikan Formal

1. TK (2004-2006)
2. SDN Sukorejo I (2006-2012)
3. SMP Plus Al-Mashduqiah (2012-2015)
4. MA Plus Al-Mashduqiah (2015-2018)
5. UIN Khas Jember (2019-2024)