

**STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG PADA YATIM MANDIRI
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf



Oleh :

ROBIATUL ADAWIYAH
NIM. S20165026

Dosen Pembimbing :

M. Saiful Anam, M.Ag.
NIP. 19711114 200312 1 002

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
MEI 2021**

**STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG PADA YATIM MANDIRI
CABANG JEMBER**

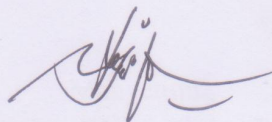
SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

Oleh :

ROBIATUL ADAWIYAH
NIM. S20165026

Disetujui Pembimbing :



M. Saiful Anam, M.Ag.
NIP. 19711114 200312 1 002

**STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG PADA YATIM MANDIRI
CABANG JEMBER**


SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf

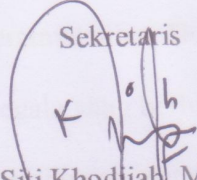
Hari : Senin
Tanggal : 11 Januari 2021

Tim Penguji

Ketua


Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I
NIP. 198209222009012005

Sekretaris


Siti Khodijah, M.Pd
NIP. 198609192019032016

Anggota :

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM

()

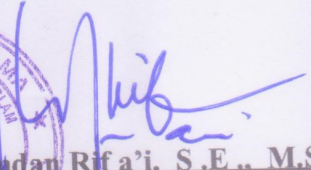
2. M. Saiful Anam, M.Ag

()

Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Kharudan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 19680807 200003 1 001

MOTTO

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ (٩٢)

Artinya : “Kamu sekali-kali tidak sampai pada kebajikan (yang sempurna) sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apapun yang kamu nafkahkan, maka sesungguhnya Allah mengetahuinya”.

(QS. Ali Imran : 92)

“Nikmatnya cinta membuat mereka lupa akan pahit dan beratnya ujian. Dorongan cinta membuat mau mengorbankan jiwa, harta, waktu, dan segala yang berharga demi

Dia yang dicinta, dengan harapan mereka akan mendapat ridho dan cinta-Nya.”

(Ibnu Athoillah)

IAIN JEMBER

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah bini'matillah. Sebuah karya tulis sederhana yang ditulis pada saat Pandemi COVID-19 ini saya persembahkan kepada orang-orang yang saya sayangi dan orang-orang yang telah memberikan *support*, sehingga tulisan ini dapat terselesaikan. Dalam hal ini penulis persembahkan skripsi ini untuk :

1. Kedua orang tua saya, Bapak ABD. Syakur dan Ibu Muflihatul Gufroniyah yang semoga selalu dalam lindungan dan kasih sayang Allah.
2. Adik-adik saya tersayang dan seluruh keluarga besar tercinta, terima kasih atas segala motivasi dan doanya.
3. Guru-guru saya baik guru formal dan non-formal, terima kasih atas segala didikan dan bimbingannya. Tak lupa pula saya persembahkan untuk Alm. Guru-guru saya, serta guru-guru orang tua saya.
4. Sahabat-sahabat saya “Kurcaci Squad” dan “Alceza” Salafiyah Bangil, serta seluruh teman-teman saya tercinta.
5. Keluarga besar MAZAWA Angkatan 2016.
6. Segenap anggota UPZ IAIN Jember yang saya banggakan.
7. Sahabat-sahabati Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon FEBI.
8. Demisioner HMPS MAZAWA 2017.
9. Teman-teman KKN Posko-43 Sumber Candik, beserta masyarakat Sumber Candik, Kecamatan Jelbuk, Kabupaten Jember.
10. Segenap Civitas Akademika IAIN Jember.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirobbil'alamin. Syukur dan puji penulis haturkan ke hadirat Allah swt. Tuhan maha pengasih lagi maha penyayang yang telah menggerakkan hati dan tangan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam semoga tetap terlimpah pada junjungan Nabi besar Muhammad saw, selaku pembimbing kita yang telah menunjukkan pada jalan yang benar, jalan yang diridhoi Allah swt.

Skripsi ini berjudul “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember” yang penulis susun untuk memenuhi persyaratan Sarjana Strata – 1 (S-1) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.

Kesuksesan dan kelancaran ini diperoleh penulis karena adanya dukungan dari banyak pihak. Oleh karenanya, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Jember.
3. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I. selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

4. Ibu Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, M.Si. selaku Wakil Dekan II Bidang ADUM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Bapak M. Saiful Anam, M.Ag. selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekaligus dosen pembimbing yang telah telaten dan sabar membimbing saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Program Studi Manajemen Zakat dan Wakaf IAIN Jember.
7. Bapak dan Ibu penguji sidang yang terhormat.
8. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui apa yang belum diketahui.
9. Bapak Khotib, S.Pd.I. selaku direktur Yatim Mandiri Cabang Jember beserta jajarannya atas izin dan bantuan dalam penyelesaian penelitian ini.

Penulis menyampaikan semoga segala kebaikan yang telah Bapak dan Ibu berikan kepada penulis mendapatkan balasan yang lebih baik dari Allah swt. Penulis juga mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak.

Semoga karya tulis skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembacanya dan menjadi sumber informasi untuk kemajuan wakaf kedepannya.

Jember, 05 Desember 2020

Penulis

ABSTRAK

Robiatul Adawiyah, M. Saiful Anam, M.Ag. 2021 : Strategi Fundraising Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember.

Wakaf uang merupakan sebuah obyek wakaf yang menarik untuk digarap karena memiliki hubungan langsung secara fungsional dalam upaya memecahkan masalah sosial dan memberdayakan ekonomi umat. Strategi pengumpulan wakaf uang tersebut menggunakan konsep *fundraising* untuk penghimpunan dana wakaf dari masyarakat, baik individu maupun kelompok. Aktivitas *fundraising* memiliki peran penting bagi lembaga sosial dalam mendukung jalannya program kegiatan yang telah digariskan. Strategi *fundraising* wakaf uang sendiri adalah cara atau seni sebuah lembaga dalam menghimpun dana wakaf dalam bentuk pembayaran uang tunai.

Skripsi ini memiliki fokus penelitian sebagai berikut : 1. Bagaimana strategi *fundraising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember?. 2. Apa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember?.

Adanya penelitian ini bertujuan sebagaimana berikut : 1. Mengetahui dan mendeskripsikan strategi *fundraising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember. 2. Mengetahui dan menganalisa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik penentuan informannya menggunakan teknik purposive, sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Untuk mengecek keabsahan data penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *fundraising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember meliputi dua metode : 1. Menghimpun dana secara langsung (*direct fundraising*) terdiri dari *telemarketing*, presentasi langsung, media sosial, *direct mail*, dan layanan donasi. 2. Penghimpunan dana secara tidak langsung (*indirect fundraising*), seperti pelaksanaan *event*, jalinan relasi, dan kampanye media non massa. Adapun faktor pendukung strategi dalam *fundraising* wakaf uang Yatim Mandiri cabang Jember diantaranya adalah : 1) Program unggulan dan transparansi keuangan, 2) Legalitas dari BWI, 3) Evaluasi mingguan lembaga, 4) Kebijakan pemerintah berupa undang-undang wakaf tahun 2004 terkait wakaf uang, 5) *Marketing tools*, 6) Adanya Jejaring. Faktor penghambat dari strategi *fundraising* wakaf uang lembaga ini antara lain: 1) Minimnya pemahaman masyarakat terkait wakaf uang, 2) Keterbatasan SDM yang berfokus pada manajemen wakaf, 3) Tidak akomodirnya koordinasi, 4) Kurang optimalnya komunikasi dan sosialisasi karyawan terhadap donatur lama, 5) Sistem data donatur yang tidak memadai.

Kata kunci : Strategi, *Fundraising*, Wakaf Uang.

ABSTRACT

Robiatul Adawiyah, M. Saiful Anam, M.Ag. 2021 : *Fundraising Strategy for Cash Waqf at the Jember Branch of Yatim Mandiri.*

Cash waqf is an interesting object to be discussed, since it has a direct functional relationship in an effort to solve social problems and empower the economy of the people. The cash waqf collection strategy uses the concept of fundraising to collect waqf funds from the community, both individuals and groups. Fundraising activities have an important role for social institutions in supporting the activities that have been outlined. The waqf fundraising strategy itself is a method or art for an institution to collect waqf funds in the form of cash payments.

This thesis has the following research focus: 1. How is the fundraising waqf strategy implemented by the Jember branch of Yatim Mandiri ?. 2. What are the supporting and inhibiting factors for the cash waqf fundarization strategy at the Jember branch of Yatim Mandiri?.

The existence of this research aims as follows: 1. Knowing and describing howcash waqf of fundraising strategy implemented by the Jember branch of Yatim Mandiri. 2. Knowing and analyzing the supporting and inhibiting factors of the cash waqf fundarizing strategy at the Jember branch of Yatim Mandiri.

This type of research is a descriptive field research with a qualitative approach. The technique of determining the informants used purposive technique, while the data collection techniques used observation, interviews, and documentation. To check the validity of this research data, the researcher used triangulation of sources.

The results of this study indicate that the cash waqf fundraising strategy implemented by Yatim Mandiri Jember branch includes two methods : 1. Direct fundraising consisting of telemarketing, direct presentations, social media, direct mail, and donation services. 2. Indirect fundraising, such as the implementation of events, relationships, and non-mass media campaigns. The strategic supporting factors in the Jember branch of Yatim Mandiri cash waqf fundraising include : 1) Superior programs and financial transparency, 2) Legality of BWI, 3) weekly evaluation of institutions, 4) Government policy in the form of the 2004 law on waqf money, 5) Marketing tools, 6) Network. Inhibiting factors from the fundraising strategy of cash waqf this institution include: 1) The lack of public understanding of cash waqf, 2) Limited human resources that focus on waqf management, 3) Inadequate coordination, 4) Inadequate communication and socialization of employees to old donors, 5) Inadequate donor data system.

Keywords : Strategy, Fundraising, Cash Waqf.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Definisi Istilah	11
F. Sistematika Pembahasan	14
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	16
A. Kajian Terdahulu	16
B. Kajian Teori.....	29

1. Strategi Fundraising	29
2. Konsep Wakaf Uang	43
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	69
A. Pendekatan dan Jenis penelitian	69
B. Lokasi Penelitian	70
C. Subyek Penelitian	70
D. Teknik Pengumpulan Data	71
E. Analisis Data	73
F. Keabsahan Data	75
G. Tahap – Tahap Penelitian	76
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	78
A. Gambaran Umum Yatim Mandiri Cabang Jember	78
1. Sejarah Yatim Mandiri Cabang Jember	78
2. Visi dan Misi Yatim Mandiri Cabang Jember	81
3. Strukur Organisasi Yatim Mandiri Cabang Jember	81
4. Program Yatim Mandiri Cabang Jember	84
B. Penyajian dan Analisis Data	90
1. Strategi Yatim Mandiri Cabang Jember Dalam Penghimpunan Dana Wakaf Uang	91
2. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Uang Di Yatim Mandiri Cabang Jember	116
C. Pembahasan Temuan	123

1. Analisis Penerapan Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember	124
2. Faktor Pendukung dan Penghambat strategi Yatim Mandiri Cabang Jember Dalam <i>Fundraising</i> Wakaf Uang	141
BAB V PENUTUP.....	146
A. Kesimpulan.....	146
B. Saran	147
DAFTAR PUSTAKA	148
 LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Pernyataan Keaslian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Pedoman Wawancara	
4. Jurnal Penelitian	
5. Galeri Foto Penelitian	
6. Surat Izin Penelitian Skripsi	
7. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
8. Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

No. Keterangan	Hal
Tabel 1. 1 Asumsi Potensi Wakaf Uang di Indonesia.....	5
Tabel 1. 2 Data Penghimpunan Dana Wakaf Uang	8
Tabel 2. 1 Mapping Penelitian Terdahulu.....	25
Tabel 4. 1 Struktur Organisasi Yatim Mandiri.....	81



IAIN JEMBER

DAFTAR GAMBAR

No. Keterangan	Hal
Gambar 4. 1 Klik Donasi Yatim Mandiri.....	98
Gambar 4. 2 Kupon Donasi Wakaf.....	103
Gambar 4. 3 Sertifikat Wakaf Uang.....	105
Gambar 4. 4 Formulir Partisipasi Wakaf	106
Gambar 4. 5 Brosur Yatim Mandiri	115
Gambar 4. 6 Surat Tanda Bukti Pendaftaran Nadzir.....	119
Gambar 5. 1 Faktor Pendukung Strategi <i>Fundraising</i>	141
Gambar 5. 2 Faktor Penghambat Strategi <i>Fundraising</i>	143



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Konsep Islam menegaskan bahwa Tuhan menciptakan manusia sebagai makhluk yang sempurna dan memiliki keutamaan dibanding makhluk lainnya. Keutamaan berupa akal dan pikiran. Dengan adanya kelebihan tersebut, manusia diberi amanah untuk menjadi khalifah di bumi dengan tujuan memakmurkan bumi, serta menyelaraskan kehidupan.¹ Azas keselarasan dalam hidup tersebut bisa diambil dari tujuan wakaf sebagai pranata keagamaan dalam Islam yang memiliki hubungan langsung secara fungsional dalam upaya memecahkan masalah sosial dan memberdayakan ekonomi umat.²

Wakaf tidak hanya bernilai normatif. Dalam konteks modern, pelaksanaan wakaf tidak hanya semata-mata pemenuhan ketaatan seorang hamba dengan pengharapan pahala akhirat. Namun juga menjadi sebuah instrumen yang memiliki daya advokasi dan pemerataan ekonomi, serta merupakan salah satu solusi pengentasan kemiskinan.³

Abdul Mannan membedakan wakaf dengan hibah dan sedekah. Perbedaan wakaf dengan hibah adalah substansi atau aset dana hibah dapat dipindahtangankan dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya persyaratan,

¹ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 114.

² Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 1.

³ Rahmat Dahlan dan Nany al-Mu'in, *Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Sektor Properti* (Jakarta : Uhamka Press, 2015), 5.

sedangkan harta wakaf memiliki persyaratan penggunaan yang telah ditentukan. Tata-cara transaksi wakaf mirip dengan sedekah, yang membedakannya adalah aset maupun manfaat sedekah yang diperoleh dari pengelolaannya, seluruhnya diberikan kepada orang yang berhak menerimanya. Beda halnya dengan wakaf, yang dipindahtangankan hanyalah hasil atau manfaatnya, sedangkan aset atau substansi wakaf itu sendiri tetap dipertahankan.⁴

Undang-undang No. 41 Tahun 2004 tentang wakaf, menjelaskan bahwa salah satu langkah strategis meningkatkan kesejahteraan umum adalah dengan meningkatkan peran wakaf sebagai pranata keagamaan yang tidak hanya bertujuan menyediakan sarana ibadah dan sosial, namun juga memiliki kekuatan ekonomi yang berpotensi memajukan kesejahteraan umum.⁵ Hal ini dikukuhkan dengan adanya perintah sang *Khaliq* dalam firmannya :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ارْكَعُوا وَاسْجُدُوا وَاعْبُدُوا رَبَّكُمْ وَافْعَلُوا الْخَيْرَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, rukuklah, sujudlah, sembahlah Tuhanmu dan berbuatlah kebajikan, supaya kamu mendapatkan kemenangan” (Qs. Al-Hajj : 77).⁶

Jika tatanan ideologis wakaf berbicara mengenai nilai yang harusnya diwujudkan oleh dan untuk umat Islam, maka wakaf pada wilayah paradigma sosial-ekonomis menjadi jawaban kongkrit dalam realitas problematika sosial-

⁴ Ahmad Djunaidi, dkk. *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2009), 47-48.

⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, 159.

⁶ Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan* (Tangerang Selatan: CV Arba Multi Sarana, 2015), 6.

ekonomis masyarakat.⁷ Salah satu obyek wakaf yang menarik digarap adalah wakaf uang. Gagasan wakaf uang tersebut telah dipopulerkan melalui pembentukan *Social Investment Bank Limited* (SIBL) di Bangladesh yang telah memberikan *alternative* solusi dalam mengatasi krisis kesejahteraan.⁸

Pengelolaan yang baik dengan menggunakan manajemen yang tepat dan profesional akan menjadikan wakaf uang sangat profesional.⁹ Wakaf uang tersebut akan mampu menciptakan lahan pekerjaan dan aktivitas produksi yang sesuai dengan kaidah syariah dan pemberdayaan, juga mampu memberikan jawaban dalam mewujudkan kesejahteraan sosial, serta membantu mengatasi krisis ekonomi kontemporer.¹⁰

Wacana wakaf uang pun semakin menghangat karena uang dalam konteks ini tidak hanya sebagai alat tukar menukar saja, namun merupakan komoditas yang menghasilkan dan berguna untuk pengembangan aktivitas ekonomi,¹¹ seperti untuk membiayai proyek dan investasi *real estate* dalam perumahan. Hasil dari pengembangan tersebut bisa digunakan untuk kepentingan sosial, pemberdayaan ekonomi umat, pengelolaan sarana prasarana ibadah, perawatan lahan dan bangunan.¹²

⁷ Ahmad Djunaidi, dkk. *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategis di Indonesia* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2007), 12.

⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, 110-113.

⁹ Rahmat Dahlan dan Nany al- Mu'in, *Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Sektor Properti*, 5.

¹⁰ Thobieb Al-Asyhar dan Achmad Djunaidi, *Menuju Era Wakaf Produktif* (Depok: Mumtaz Publishing, 2007), 78-79.

¹¹ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, 109.

¹² Thobieb Al-Asyhar dan Achmad Djunaidi, *Menuju Era Wakaf Produktif*, 76-77.

Keunggulan wakaf uang dibanding dengan wakaf tradisional, yaitu dananya bisa diinvestasikan dan hasilnya dapat digunakan untuk berbagai keperluan kemaslahatan umat. Dana wakaf uang bisa untuk mendanai serta mengembangkan harta wakaf berupa tanah dan bangunan untuk kepentingan usaha produktif. Jenis wakaf ini lebih mudah dilakukan oleh wakif, karena siapa saja bisa berwakaf tanpa menunggu kaya atau menjadi tuan tanah terlebih dahulu. Dengan kata lain, wakaf uang dapat dilaksanakan secara berjamaah atau berkelompok, semisal wakaf Geser (gerakan seribu rupiah), kemudian dikeluarkan sertifikat wakaf tunai atas nama kelompok atau jamaah.¹³

Wakaf uang di Indonesia telah menyentuh kepentingan masyarakat, baik secara peribadatan maupun kesejahteraan sosial, seperti kesehatan, pendidikan dan nadzir. Sudah saatnya nadzir menjadi sebuah profesi yang memberikan harapan kepada lulusan terbaik umat dan profesi yang menyenangkan, bukan saja di akhirat.¹⁴ Realitas di masyarakat, wakaf uang telah lama dipraktikkan. Namun dalam akadnya disebutkan jenis wakafnya, semisal wakaf tanah untuk pembangunan masjid seluas 2.000 meter persegi dengan harga Rp200.000.000,00 kemudian tanah tersebut dibagi menjadi 2.000 kapling. Dengan demikian, diperoleh harga Rp100.000,00 permeternya. Meskipun akadnya dilakukan dalam bentuk wakaf tanah, namun wakif memberikan dalam bentuk uang.¹⁵

¹³ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, 113-114.

¹⁴ Sudirman Hasan, *Wakaf Uang Perspektif Fikih, Hukum Positif, dan Manajemen* (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), 58-59.

¹⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, 103.

Edwin Nasution mengkalkulasikan, pengumpulan dana wakaf uang dari berbagai kalangan umat Islam di Indonesia. Dia menggunakan asumsi 10 juta muslim pada kelas menengah dengan rata-rata penghasilan Rp500.000,00 hingga Rp10.000.000,00 perbulan. Prediksi tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut :¹⁶

Tabel 1. 1
Asumsi Potensi Wakaf Uang di Indonesia

Tingkat Penghasilan/ Bulan	Jumlah Muslim	Tarif Wakaf/bulan	Potensi Wakaf Uang/bulan	Potensi Wakaf Uang/tahun
Rp500.000,00	4 juta	Rp5.000,00	Rp20 miliar	Rp240 miliar
Rp1-2 juta	3 juta	Rp10.000,00	Rp30 miliar	Rp360 miliar
Rp2-5 juta	2 juta	Rp50.000,00	Rp100 miliar	Rp1,2 triliun
Rp5-10 juta	1 juta	Rp100.000,00	Rp100 miliar	Rp1,2 triliun
Total				Rp3 triliun

Sumber : Sudirman Hasan dalam buku *Wakaf Uang Perspektif Fikih, Hukum Positif, dan Manajemen*.

Program pengumpulan wakaf uang seperti di atas setidaknya akan dapat menghasilkan sekitar Rp3 triliun pertahun. Pemikiran senada diungkapkan oleh Dian Masyita Telaga, potensi gerakan wakaf uang di Indonesia bahkan bisa mencapai Rp7,2 triliun pertahun dengan asumsi 20 juta jumlah penduduk dan menyisihkan Rp1.000,00 hingga Rp30.000,00 perbulannya.¹⁷

Gerakan wakaf uang di Indonesia sudah dikembangkan oleh beberapa lembaga. Diantaranya adalah lembaga sosial dan lembaga pendidikan, semisal

¹⁶Sudirman Hasan, *Wakaf Uang Perspektif Fikih, Hukum Positif, dan Manajemen* (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), 51-52.

¹⁷ Rahmat Dahlan dan Nany al- Mu'in, *Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Sektor Properti*, 158-159.

wakaf Universitas Islam di Yogyakarta.¹⁸ Dalam proses dan strategi pengumpulan wakaf uang tersebut menggunakan konsep *fundraising*, yaitu upaya atau proses penghimpunan dana wakaf dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi dan perusahaan. Strategi *fundraising* merupakan titik tolak dalam menentukan target organisasi ataupun lembaga yang dilakukan untuk meningkatkan kegiatan dalam memenuhi kebutuhan yang terus berkembang. Aktivitas *fundraising* sangat menentukan keberhasilan sebuah lembaga, karena *fundraising* memiliki peran penting bagi lembaga sosial dalam upaya mendukung jalannya program kegiatan yang telah digariskan.¹⁹ Strategi *fundraising* wakaf uang sendiri adalah cara atau seni sebuah lembaga dalam menghimpun dana wakaf dalam bentuk pembayaran uang tunai.

Yatim Mandiri adalah salah satu lembaga sosial yang menghimpun dana wakaf dalam bentuk uang. Lembaga yang telah berdiri sejak 31 Maret 1994 ini telah memiliki 45 kantor layanan di 13 provinsi Indonesia. Salah satunya adalah Kantor cabang Yatim Mandiri Jember, yang beralamat di kompleks Ruko Pandora Square No. 8E Jl. Mastrip Sumbersari, Lingkungan Panji Tegalgede, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Di kabupaten Jember, selain Yatim Mandiri Cabang Jember terdapat beberapa Lembaga Amil Zakat yang juga aktif beroperasi. Diantaranya adalah Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF), Rizki

¹⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Wakaf & Pemberdayaan Umat*, 111.

¹⁹ Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon", *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 2.

Jember, Lazismu, Lazisnu, BMH, Nurul Hayat, Azka Al-Baitul Amien dan ACT. Beberapa diantara lembaga sosial tersebut juga menghimpun wakaf sebagaimana Yatim Mandiri Cabang Jember. Strategi dalam penghimpunannya tidak jauh berbeda, yakni dengan memanfaatkan sosial media sebagai ajang promosi, membuka gerai, menyediakan kupon dan mengadakan beberapa *event*.²⁰

Adapun keunikan serta alasan peneliti memilih Yatim Mandiri Cabang Jember sebagai tempat penelitian karena Yatim Mandiri merupakan lembaga nirbala yang berkhidmat memberdayakan segala potensi anak yatim dan dhuafa melalui pengelolaan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf (ZISWAF) baik perorangan maupun institusi berbasis Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) dengan adanya S.K dari Kementerian Agama nomor 185/2016 yang berfokus pada penghimpunan dana zakat, infak, dan sedekah. Disamping itu, lembaga ini juga menghimpun dana wakaf serta telah mendapat legalitas dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai nadzir wakaf uang dengan nomor pendaftaran 3.3.00052. Lembaga Yatim Mandiri cabang Jember hanya diurus oleh segelintir orang, diantaranya kepala cabang Yatim Mandiri Jember, staf data, staf pendayagunaan, staf keuangan, dan 9 staf *fundraiser* atau *zis. consultant* (*zisco*) bertugas sebagai penghimpun dana zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta 1 *fundraiser* lagi yang dikhususkan untuk menangani masalah wakaf. Dengan jumlah pegawai yang sangat terbatas, lembaga ini berusaha untuk mengoptimalkan penghimpunan dana dengan menggunakan beberapa strategi

²⁰ Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 17 Februari 2020.

untuk mencapai target lembaga. Berikut ini adalah hasil penghimpunan dana wakaf uang di Yatim Mandiri cabang Jember per akhir tahun dari 2018-2019 dan setengah tahun pada 2020.²¹

Tabel 1. 2
Data Penghimpunan Dana Wakaf Uang Yatim Mandiri Cabang Jember
Dari Januari 2018-Juni 2020

No	Bulan	Tahun	Jumlah Dana
1	Januari – Desember	2018	Rp107.812.750,00
2	Januari – Desember	2019	Rp172.509.716,00
3	Januari – Juni	2020	Rp118.794.300,00

Sumber Data : Rekapitan Keuangan Yatim Mandiri Jember.

Yatim Mandiri cabang Jember memiliki beberapa strategi dalam menghimpun dana wakaf uang. Strategi penghimpunan tersebut menggunakan dua metode *fundraising*, yaitu 1. *Direct fundraising* semisal *telemarketing* dan kupon wakaf. 2. *Indirect fundraising* seperti program “Safari Dongeng” dan membuka gerai di bulan Ramadhan.²² Hal tersebut dilakukan agar menarik masyarakat untuk berdonasi, memberi kepuasan pada donatur, menambah calon donatur, menghimpun simpatisan atau pendukung, membangun *brand image* (citra lembaga) dan mengenalkan wakaf melalui uang. Dengan keterbatasan SDM, lembaga Yatim Mandiri cabang Jember kemudian menghadirkan strategi-strategi tersebut dalam penghimpunan dana, guna mencapai target yang diinginkan. Dengan strategi penghimpunan yang tepat, lembaga akan mencapai

²¹ Khotib, Wawancara, Jember, 29 Juni 2020.

²² Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

hasil yang baik. Hasil yang baik dan sesuai dengan ekspektasi akan dapat mengoptimalkan proses pendistribusian dan pendayagunaan.²³

Berdasarkan paparan di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang strategi yang digunakan lembaga Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang, serta menganalisa faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam menjalankan strategi tersebut sebagai penelitian skripsi dengan judul “STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG PADA YATIM MANDIRI CABANG JEMBER”.

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian. Adapun fokus penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi *fundraising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundarising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember?

²³ Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 02 Maret 2020.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam sebuah penelitian. Tujuan penelitian ini mengacu pada masalah-masalah yang dirumuskan sebelumnya. Maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Mengetahui dan mendeskripsikan strategi *fundarising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember.
2. Mengetahui dan menganalisa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundarising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember.

D. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian dapat memiliki manfaat, manfaat tersebut bisa bersifat teoritis dan praktis. Manfaat penelitian kualitatif lebih bersifat teoritis yaitu pengembangan ilmu, namun juga tidak menolak manfaat praktisnya untuk memecahkan masalah. Penemuan teori pada peneliitian kualitatif berguna untuk menjelaskan, memprediksikan, serta mengendalikan suatu gejala.²⁴ Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat, diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pihak yang membutuhkan dalam mengangkat permasalahan yang sama, serta menambah keilmuan dalam aspek manajemen wakaf, khususnya yang berkenaan dengan strategi dalam menghimpun wakaf uang.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 291.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai sarana untuk mengembangkan dan mengaplikasikan ilmu yang pernah peneliti dapatkan selama perkuliahan, khususnya memberikan tambahan ilmu pengetahuan tentang strategi *fundraising*.

b. Bagi Lembaga Terkait

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi lembaga yang berguna untuk mengevaluasi kebijakan-kebijakan yang telah diterapkan, khususnya kebijakan dalam penghimpunan wakaf.

c. Bagi IAIN Jember

Penelitian ini dapat menambah kepustakaan dalam khazanah keilmuan yang ada di perpustakaan IAIN Jember sebagai bahan rujukan bagi pihak yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut tentang strategi *fundraising* yang lebih sempurna, khususnya untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang akan datang.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah yang menjadi titik penelitian peneliti dalam sebuah judul penelitian. Tujuan definisi istilah, agar tidak terjadi kesalahpahaman pembaca dalam memaknai istilah-istilah yang

dimaksud oleh peneliti.²⁵ Oleh karena itu, untuk menghindari salah penafsiran, peneliti mencantumkan penjelasan tentang definisi istilah dari proposal penelitian yang berjudul “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember”. Beberapa istilah yang perlu dijabarkan agar tidak menimbulkan kerancuan dalam pembahasan adalah :

1. Strategi *Fundraising*

Strategi secara umum adalah cara mendapatkan kemenangan atau mencapai tujuan. Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu untuk menggunakan dan mengembangkan kekuatan dalam mencapai tujuan yang ditetapkan sebelumnya. Maka dari itu, supaya lembaga sosial bisa berubah dari pengelolaan tradisional ke cara profesional adalah dengan menciptakan suatu cara yang dapat diimplementasikan dalam pemberdayaan masyarakat. Penciptaan strategi ini harus sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sumberdaya yang ada.²⁶

Fundraising atau penghimpunan dana adalah suatu kegiatan penggalang dana dari individu, organisasi, ataupun badan hukum. *Fundraising* dalam sebuah lembaga sosial merupakan sebuah proses mempengaruhi dan mengajak masyarakat, dengan mengerahkan kegiatan yang dilakukan perseorangan, organisasi ataupun badan hukum, sehingga

²⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 45.

²⁶ Abdul Haris, “Kajian Strategi Zakat, Infaq, dan Shadaqah Dalam Pemberdayaan Umat”, *Jurnal Ekonomi Bisnis Syariah*, 1 (2018), 26.

timbul kesadaran, kepedulian serta motivasi dalam diri masyarakat untuk melakukan penyerahan dana.²⁷

Strategi fundraising yang harus dimiliki oleh seorang *public relation* (hubungan masyarakat) selaku aktivis *fundraising* adalah strategi komunikasi untuk membangun hubungan yang baik dan citra perusahaan terhadap *stakeholder* (pemangku kepentingan).²⁸

2. Wakaf Uang

Wakaf *uang* termasuk dalam kategori wakaf benda bergerak. Wakaf yang dilakukan oleh seseorang, kelompok, badan hukum maupun lembaga dalam bentuk uang tunai.²⁹ Pada masa dinasti Umayyah dan dinasti Abbasiyah, wakaf uang digunakan untuk modal membangun lembaga pendidikan dan perpustakaan.³⁰

Strategi fundraising yang dimaksud oleh peneliti adalah cara atau upaya lembaga agar penghimpunan dana, baik secara langsung (*direct fundraising*) maupun tidak langsung (*indirect fundraising*) dapat berjalan dengan lancar. Strategi penghimpunan wakaf uang adalah cara atau seni sebuah lembaga dalam menghimpun dana wakaf dalam bentuk pembayaran uang tunai. Pemberian uang tunai tersebut diadakan untuk mewujudkan harta benda wakaf. Wakif memberikan uang untuk diwujudkan menjadi harta

²⁷Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, 138.

²⁸Zulkifli Zaini, dkk. *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 6.

²⁹Achmad Djunaidi, dkk. *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2007), 3.

³⁰Ibid., 10.

benda wakaf oleh nadzir wakaf. Wakaf uang dalam penelitian ini adalah menjadikan uang sebagai perantara mewujudkan harta benda wakaf.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga pada bab penutup.³¹ Peneliti menguraikan bab-bab tersebut agar mempermudah dalam pemahaman isi dalam pembahasan ini. Adapun sistematika pembahasan yang dimaksud adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan. Pendahuluan yang berisi latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan. Fungsi bab ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam skripsi.

BAB II : Kajian Kepustakaan. Kajian kepustakaan yang terdiri dari kajian terdahulu, yakni peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan. Kajian teori yakni pembahasan tentang teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam penelitian.

BAB III : Metode Penelitian. Metode penelitian terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian yang berisikan tentang pendekatan yang dipilih. Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian dilakukan. Subyek penelitian meliputi data apa saja yang dikumpulkan dan siapa saja informan yang akan dituju. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

³¹ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 48.

Analisis data menjelaskan tentang sistematis wawancara, catatan lapangan dan lainnya. Keabsahan data memuat usaha peneliti untuk memperoleh data yang valid. Tahap-tahap penelitian berisi tentang proses pelaksanaan penelitian, mulai dari penelitian pendahuluan, penelitian sebenarnya sampai pada penulisan laporan.

BAB IV : Penyajian dan Analisis Data. Penyajian dan analisis data terdiri dari gambaran objek penelitian yang menjelaskan gambaran umum objek penelitian dan diikuti sub-sub bahasan yang diteliti. Penyajian dan analisis data menjelaskan tentang uraian data dan temuan yang diperoleh dengan menggunakan metode dan prosedur yang diuraikan seperti BAB III. Pembahasan temuan merupakan gagasan peneliti, keterkaitan antar kategori dan dimensi, posisi temuan dengan temuan sebelumnya, serta penafsiran dan penjelasan dari temuan yang diungkap di lapangan.

BAB V : Penutup atau Kesimpulan dan Saran. Penutup atau kesimpulan dan saran berisi tentang kesimpulan yang ditarik dari keseluruhan pembahasan yang terkait langsung dengan fokus dan tujuan penelitian. Saran mengacu dari temuan penelitian, pembahasan dan kesimpulan akhir hasil penelitian.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Kajian Terdahulu

Pada bagian ini memuat berbagai hasil penelitian dahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian membuat ringkasan dari penelitian yang sudah terpublikasi ataupun yang belum terpublikasi (skripsi, tesis, disertasi, dan jurnal). Dengan melakukan langkah ini, maka akan terlihat sejauh mana perbedaan dan keaslian penelitian yang hendak dilakukan.³²

Studi pustaka perlu dikaji terlebih dahulu untuk menguasai teori yang relevan dengan topik atau masalah penelitian yang digunakan. Sehubungan dengan penelitian ini, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan penulis, antara lain:

1. Atik Abidah menulis jurnal pada tahun 2016 dengan judul “*Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo*”.³³

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi *fundraising* pada peningkatan pengelolaan ZIS pada berbagai LAZ di Kabupaten Ponorogo menunjukkan LAZ yang bertaraf nasional mampu mengumpulkan dana yang lebih banyak dibanding LAZ lokal. Dampak strategi *fundraising* terhadap

³² Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 45.

³³ Atik Abidah, “Analisis Strategi *Fundraising* Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo,” *Jurnal Muamalah*, Vol.10, No. 1 (2016).

peningkatan pengelolaan zakat pada lembaga-lembaga amil zakat Ponorogo menunjukkan LAZ yang dikelola secara profesional dan didukung dengan manajemen yang berkualitas, maka mereka akan tetap *survive* dan begitu juga sebaliknya.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama membahas tentang strategi *fundraising* yang diterapkan oleh Lembaga Amil Zakat dan menggunakan jenis penelitian kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah terletak pada lokasi penelitiannya, lokasi penelitian milik peneliti bertempat di Jember sedangkan milik penelitian ini bertempat di Ponorogo.

2. Rahmi Septiani menulis tesis pada tahun 2016 dengan judul “*Telaah Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)*”.³⁴

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Proses pengumpulan datanya menggunakan observasi, dokumentasi, dan wawancara. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi teknik dan sumber. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi *fundraising* yang dilakukan oleh BMH Jawa Timur dan dampaknya terhadap pemberdayaan masyarakat.

³⁴Rahmi Septiani, “Telaah Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat: Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur”, (Tesis, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang, 2016).

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti terletak pada jenis penelitian yang sama-sama kualitatif dan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Perbedaannya dengan penelitian milik peneliti terletak pada pendekatan penelitian yang menggunakan studi kasus sedangkan milik peneliti menggunakan *field research*.

3. Fauziah menulis disertasi pada tahun 2017 dengan judul “*Strategi Fundraising Wakaf Uang Di Indonesia (Studi Kasus Badan Wakaf Indonesia Dan Dompot Dhuafa)*”.³⁵

Disertasi ini tidak sependapat dengan Amirul Faiz Osman yang mengatakan bahwa religiusitas memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap niat perilaku wakif. Jenis penelitian ini adalah *field research* dengan pendekatan kualitatif. Sumber data primer berupa hasil wawancara dengan sebelas informan dan data sekunder berupa laporan penghimpunan wakaf uang pada BWI dan Dompot Dhuafa selama lima tahun, terhitung dari tahun 2011-2015, serta hasil temuan dari jurnal, buku, dan sumber lainnya.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research*, sedangkan perbedaannya adalah obyek penelitian ini di BWI dan Dompot Dhuafa, sedangkan obyek peneliti adalah Yatim Mandiri Jember.

³⁵Fauziah, “Strategi Fundraising Wakaf Uang di Indonesia (Studi Kasus Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa)”, (Disertasi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2017).

4. Meike Siti Nurhajizah menulis skripsi pada tahun 2017 dengan judul “*Strategi Fundraising Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Pusat Melalui E-Commerce*”.³⁶

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi dalam melakukan penghimpunan oleh Badan Amil Zakat Nasional Pusat dengan menggunakan teknologi digital *e-commerce*. Pemaparan hasil penelitian ini mengenai penerapan strategi *fundraising* yang dilakukan BAZNAS Pusat serta hasil dari penerapan tersebut. Ada empat strategi, yaitu program yang menarik, menumbuhkan rasa empati pada donatur, bekerjasama dengan perusahaan *e-commerce*, dan memberikan notifikasi dan laporan zakat melalui *e-mail*.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama membahas tentang strategi *fundraising* yang dilakukan oleh badan ataupun lembaga sosial dalam menghimpun dana. Perbedaannya adalah penelitian ini memfokuskan penelitian pada teknologi *e-commerce* sebagai strategi *fundraisingnya* sedangkan milik peneliti tidak memfokuskan pada *e-commerce*.

5. Iqbal Harfi Muthe menulis skripsi pada tahun 2018 dengan judul “*Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang Pada Global Wakaf Cabang Medan*”.³⁷

³⁶Meike Siti Nurhajizah, “*Strategi Fundraising Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Pusat Melalui E-Commerce*”, (Jakarta : Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017).

³⁷Iqbal Harfi Munthe, “*Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang Pada Global Wakaf Cabang Medan*”, (Medan : Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan Global Wakaf Cabang Medan dalam pengelolaan wakaf uang dengan analisis SWOT. Temuan penelitian dengan analisis SWOT menggunakan matriks IE menghasilkan IFAS sebesar 3,3122656 dan EFAS sebesar 3,064282, sehingga strategi yang tepat untuk Global Wakaf Cabang Medan adalah integrasi vertical dengan sifat strategi agresif yaitu mempertahankan faktor kekuatan dan mengoptimalkan faktor peluang.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan fokus pembahasannya sama-sama mengenai wakaf uang yang ada pada lembaga sosial di kantor cabang. Perbedaannya adalah obyek penelitian ini adalah strategi pengelolaan wakaf uang sedangkan milik peneliti adalah strategi *fundraising* wakaf uang dan teknik pengumpulan data hanya menggunakan wawancara dan dokumentasi, sedangkan milik peneliti menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

6. Rizka Yasin Yusuf menulis skripsi pada tahun 2018 dengan judul “*Strategi Fundraising di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah*”.³⁸

Hasil dari penelitian ini adalah penggunaan metode dengan cara penerapan strategi *fundraising* dan kemitraan yang membuat Dompot Dhuafa Jawa Tengah diterima masyarakat. Dompot Dhuafa Jawa Tengah

³⁸Rizka Yasin Yusuf, “*Strategi Fundraising di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah*”, (Semarang : Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo, 2018).

menggunakan manajemen strategi agar pekerjaan menjadi terarah. Strategi kemitraan bertujuan untuk menambah donatur yang loyal demi mengentaskan kemiskinan dengan cepat menggunakan metode *fundraising* agar penggalangan ziswaf maksimal.

Persamaan penelitian ini dan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi dalam teknik pengumpulan datanya. Perbedaannya terdapat pada obyek penelitiannya, milik peneliti obyek penelitiannya adalah wakaf uang sedangkan penelitian ini adalah ZISWAF.

7. Ramona Dui Susanti menulis skripsi pada tahun 2018 dengan judul “*Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Muzakki pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Nahdlatul Ulama Lampung*”.³⁹

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi *fundraising* dalam meningkatkan donasi muzakki. Strategi *fundraising* pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Nahdlatul Ulama Lampung yaitu strategi online dengan metode website, ZAINS via rekening dan layanan jemput zakat. Strategi offline dengan metode koin nusantara, memasang banner dan menyebarkan brosur serta hubungan dengan perusahaan-perusahaan.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, dan sama-sama membahas tentang

³⁹Ramona Dui Susanti, “*Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Muzakki pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Nahdlatul Ulama Lampung*”, (Lampung : Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018).

strategi *fundraising* pada sebuah lembaga sosial. Perbedaannya terletak pada teknik pengumpulan data, milik peneliti menggunakan tiga teknik yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan penelitian ini hanya menggunakan wawancara dan dokumentasi.

8. Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib menulis jurnal pada tahun 2018 dengan judul “*Strategi Fundraising dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon*”.⁴⁰

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menjelaskan strategi *fundraising* yang dilakukan oleh Zakat Center dalam peningkatan penerimaan dana ZIS serta memahami faktor internal dan eksternal *fundraising* di dalam peningkatan penerimaan dana ZIS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *fundraising* dalam peningkatan penerimaan dana ZIS dilakukan dengan lima cara, yakni silaturahmi ke donatur atau muzakki, sosialisasi ke kantor swasta maupun instansi pemerintahan, mengirimkan pesan *broadcast* ke donatur atau muzakki, transfer donasi, dan stand Zakat Center.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, dan sama-sama membahas tentang strategi *fundraising* pada sebuah lembaga sosial. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian, yaitu pada penelitian ini berfokus pada strategi *fundraising* dalam peningkatan penerimaan dana ZIS, sedangkan milik peneliti berfokus

⁴⁰Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018).

pada strategi *fundraising* terhadap dana wakaf uang. Selain itu, lokasi penelitian ini berada di Cirebon, sedangkan milik peneliti terletak di Jember.

9. Ayub Dwijokangko menulis skripsi pada tahun 2018 dengan judul “*Manajemen Fundraising Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Tulungagung*”.⁴¹

Hasil penelitian ini adalah manajemen *fundraising* meliputi perencanaannya dengan membuat *mapping area*, *mapping* tujuan, menyusun program, memperhitungkan waktu, mempersiapkan *marketing tools*, dan sumber daya manusia dengan metode *fundraising* baik *direct* maupun *indirect fundraising*.

Kendala dalam manajemen *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri Tulungagung meliputi ketidaktahuan masyarakat tentang Yatim Mandiri, pemahaman masyarakat yang masih kurang tentang ZISWAF khususnya wakaf uang, tidak ada kerjasama dengan sejumlah bank, dan timbul *mindset* tidak amanahnya lembaga. Solusinya adalah sosialisasi dengan *follow up* secara intensif untuk mengenalkan lembaga Yatim Mandiri dan silaturahmi.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan jenis penelitian lapangan yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif, serta teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

⁴¹Ayub Dwijokangko, “*Manajemen Fundraising Wakaf Uang pada Yatim Mandiri Tulungagung*”, (Tulungagung : Skripsi, IAIN Tulungagung, 2018).

Perbedaan penelitian ini dengan milik peneliti terletak pada rumusan masalah. Peneliti fokus pada strategi *fundraising* wakaf uang, faktor pendukung dan penghambat strategi tersebut. Penelitian ini berfokus pada manajemen *fundraising* wakaf uang, kendala, dan solusi dari manajemen *fundraising* wakaf uang di Yatim Mandiri Tulungagung.

10. Siti Sahara Siregar dan Hendra Kholid menulis jurnal pada tahun 2019 dengan judul “*Analisis Strategi Fundraising Lembaga Amil Zakat melalui Platform E-Commerce*”.⁴²

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam strategi *fundraising*, LAZ ACT, Dompot Dhuafa, Rumah Zakat memiliki tujuan program yang berbeda, yaitu ACT di bidang sosial dan kemanusiaan, Dompot Dhuafa di bidang kesehatan dan pendidikan, sedangkan Rumah Zakat di bidang pemberdayaan masyarakat.

Penerapan strategi *fundraising* LAZ melalui *e-commerce* telah berdampak positif terhadap penghimpunan donasi ziswaf di LAZ ACT, DD, RZ yang bersumber dari masyarakat. Faktanya terjadi peningkatan penghimpunan pada *e-commerce* yang menjual program dari tiga LAZ tersebut.

Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis data diskriptif, dan menggunakan tiga teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan

⁴²Siti Sahara Siregar dan Hendra Kholid, Analisis Strategi Fundraising Lembaga Amil Zakat Melalui Platform *E-Commerce*, *Jurnal Al-Mizan*, Vol. 2, No. 1 (Agustus 2019).

dokumentasi. Perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada strategi *fundraising* melalui platform *e-commerce*, sedangkan milik peneliti tidak berfokus pada hal tersebut, tapi pada strategi *direct fundraising dan indirect fundraising* lembaga Yatim Mandiri cabang Jember.

Tabel 2. 1
Mapping Penelitian Terdahulu

No	Nama/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Atik Abidah, 2016	<i>Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama membahas tentang strategi <i>fundraising</i> yang diterapkan oleh Lembaga Amil Zakat dan menggunakan jenis penelitian kualitatif.	Perbedaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah terletak pada lokasi penelitiannya, lokasi penelitian milik peneliti bertempat di Jember sedangkan milik penelitian ini bertempat di Ponorogo.
2.	Rahmi Septiani, 2016	<i>Telaah Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti terletak pada jenis penelitian yang sama-sama kualitatif dan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.	Perbedaannya dengan penelitian milik peneliti terletak pada pendekatan penelitian yang menggunakan studi kasus sedangkan milik peneliti menggunakan <i>field research</i> .

No	Nama/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
3.	Fauziah, 2017	<i>Strategi fundraising wakaf uang di Indonesia (studi kasus badan wakaf indonesia dan dompet dhuafa)</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian <i>field research</i> .	Perbedaannya obyek penelitian ini di BWI dan Dompet Dhuafa, sedangkan obyek milik peneliti adalah Yatim Mandiri cabang Jember.
4.	Meike Siti Nurhajizah, 2017	<i>Strategi Fundraising Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Pusat Melalui E-Commerce</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama membahas tentang strategi <i>fundraising</i> yang dilakukan oleh badan ataupun lembaga sosial dalam menghimpun dana.	Perbedaannya adalah penelitian ini memfokuskan penelitian pada teknologi <i>e-commerce</i> sebagai strategi <i>fundraising</i> nya sedangkan milik peneliti tidak memfokuskan pada <i>e-commerce</i> .
5.	Iqbal Harfi Muthe, 2018	<i>Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang Pada Global Wakaf Cabang Medan</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan fokus pembahasannya sama-sama mengenai wakaf uang yang ada pada lembaga sosial di kantor cabang.	Perbedaannya, obyek penelitian ini adalah strategi pengelolaan wakaf uang sedangkan milik peneliti adalah strategi <i>fundraising</i> wakaf uang dan teknik pengumpulan data hanya menggunakan wawancara dan dokumentasi, sedangkan milik peneliti menggunakan wawancara,

No	Nama/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
				observasi, dan dokumentasi.
6.	Rizka Yasin Yusuf, 2018	<i>Strategi Fundraising di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah</i>	Persamaan penelitian ini dan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi dalam teknik pengumpulan datanya.	Perbedaannya terdapat pada obyek penelitiannya, milik peneliti obyek penelitiannya adalah wakaf uang sedangkan penelitian ini adalah ZISWAF.
7.	Ramona Dui Susanti, 2018	<i>Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Muzakki pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Nahdlatul Ulama Lampung</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, dan sama-sama membahas tentang strategi <i>fundraising</i> pada sebuah lembaga sosial.	Perbedaannya terletak pada teknik pengumpulan data, milik peneliti menggunakan tiga teknik yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan penelitian ini hanya menggunakan wawancara dan dokumentasi..
8.	Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, 2018	<i>Strategi Fundraising dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif, dan sama-sama membahas tentang strategi <i>fundraising</i> pada sebuah	Perbedaannya terletak pada fokus penelitian, yaitu pada penelitian ini berfokus pada strategi <i>fundraising</i> dalam peningkatan penerimaan dana ZIS, sedangkan milik peneliti berfokus pada strategi <i>fundraising</i>

No	Nama/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
			lembaga sosial.	terhadap dana wakaf uang. Selain itu, lokasi penelitian ini berada di Cirebon, sedangkan milik peneliti terletak di Jember.
9.	Ayub Dwijokan gko, 2018	<i>Manajemen Fundraising Wakaf Uang pada Yatim Mandiri Tulungagung</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan jenis penelitian lapangan yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif, serta teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Perbedaan penelitian ini dengan milik peneliti terletak pada rumusan masalah. Peneliti fokus pada strategi <i>fundraising</i> wakaf uang, faktor pendukung dan penghambat strategi tersebut. Penelitian ini berfokus pada manajemen <i>fundraising</i> wakaf uang, kendala, dan solusi dari manajemen <i>fundraising</i> wakaf uang tersebut.
10.	Siti Sahara Siregar dan Hendra Kholid, 2019	<i>Analisis Straegi Fundraising Lembaga Amil Zakat Melalui Platform E-Commerce</i>	Persamaan penelitian ini dengan milik peneliti adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis data diskriptif, dan menggunakan tiga	Perbedaannya adalah penelitian ini berfokus pada strategi <i>fundraising</i> melalui platform <i>e-commerce</i> , sedangkan milik peneliti tidak berfokus pada hal tersebut, tapi pada strategi <i>direct</i>

No	Nama/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
			teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.	<i>fundraising dan indirect fundraising</i> lembaga Yatim Mandiri cabang Jember.

Sumber : Diolah dari penelitian terdahulu.

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan penelitian lainnya secara khusus. Perbedaannya adalah fokus penelitian peneliti berfokus pada pengkajian strategi *fundraising* yang diterapkan lembaga untuk menghimpun dana wakaf uang, serta faktor yang menjadi pendukung dan penghambat dalam penerapan strategi tersebut. Dengan jumlah karyawan yang sangat terbatas, lembaga ini berusaha untuk mengoptimalkan penghimpunan dana dengan menggunakan beberapa strategi *fundraising*. Strategi tersebut menggunakan dua metode, yakni metode secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Sedangkan persamaan penelitian peneliti dengan beberapa penelitian di atas adalah pemilihan lembaga sosial sebagai lokasi penelitian, jenis penelitian yang berupa *field research*, dan teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

B. Kajian Teori

1. Strategi *Fundraising*

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah kosa kata yang berasal dari bahasa Yunani, yaitu *Strategeia* atau sering disebut *strategos*. Kata *strategos* sendiri berasal dari kata *stratos* yang berarti militer dan *ag* yang memiliki arti memimpin. Menurut pemaknaan ini, strategi pada awalnya bukan kosa kata disiplin ilmu manajemen. Kata strategi yang berasal dari *Strategeia* tadi dapat diartikan sebagai *the art of the general* atau seni seorang panglima yang biasa digunakan dalam berperang. Secara terminologi, strategi adalah penempatan sumber daya organisasi secara terorganisir untuk mencapai tujuan organisasi yang lebih spesifik pada waktu yang diperlukan dalam persaingan melawan pesaing. Strategi merupakan penentu tujuan utama berjangka panjang dan sasaran organisasi serta memilih cara bertindak dan penglokasian sumber daya yang dibutuhkan dalam mencapai suatu tujuan.⁴³

Konsep strategi secara historis berasal dari militer, sebagaimana yang diungkapkan oleh Von Neumon dan Mogerstern dalam tulisannya "*Theory of Games*" yang mengandung teori dan konsep strategi. Dari sinilah konsep tersebut diaplikasikan dalam dunia kehidupan seperti politik dan bisnis. Dalam era globalisasi, strategi merupakan instrumen manajemen yang ampuh dan tidak dapat dihindari, tidak hanya untuk

⁴³Dhiaul Haq dan Akhmad Said, "Strategi Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Santri Melalui Program Koponteren: Studi Kasus Di Pondok Pesantren Darussaadah Gubugklakah Poncokusumo Malang", *Jurnal Leadership*, Vol. 1, No. 1 (Desember, 2019), 41.

survival dan memenangkan pertandingan bahkan juga untuk tumbuh dan berkembang.⁴⁴

Menurut Gaffar, Strategi adalah rencana yang mengandung cara integratif dan komprehensif yang bisa dijadikan pegangan untuk bekerja, berjuang dan berbuat guna memenangkan kompetensi,⁴⁵ sedangkan menurut Amstrong strategi merupakan penetapan tujuan dasar jangka panjang, alokasi sumber daya, dan sasaran perusahaan, serta penerapan tindakan untuk melaksanakan sasaran yang dituju.

Strategi secara umum dapat didefinisikan sebagai sekumpulan pilihan kritis untuk perencanaan serta penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dan sasaran. Hal ini dilakukan dengan memperhatikan keunggulan kompetitif, komparatif dan sinergis sebagai arah, cakupan dan perspektif jangka panjang yang ideal dari sebuah organisasi ataupun individu.⁴⁶

b. Macam-macam Strategi

Sebuah lembaga dalam kegiatan pemasaran perlu memperhatikan strategi berdasarkan macam tingkatan strategi. Strategi yang populer dikelompokkan dalam tiga macam strategi,⁴⁷ diantaranya adalah :

⁴⁴Syaiful Sagala, *Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 137.

⁴⁵Dhiaul Haq dan Akhmad Said, “Strategi Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Santri Melalui Program Koponteren: Studi Kasus Di Pondok Pesantren Darussaadah Gubugklakah Poncokusumo Malang”, *Jurnal Leadership*, Vol. 1, No. 1 (Desember, 2019), 40.

⁴⁶ Purwanto, *Marketing Strategic* (t.tp : Platinum, 2012), 14-17.

⁴⁷ Ibid., 34-39.

1) Strategi Tingkat Korporat

Strategi tingkat korporat dirumuskan oleh manajemen puncak yang mengatur kegiatan dan operasionalisasi organisasi yang mempunyai unit usaha lebih dari satu. Pelaku strategi pada tingkat korporat perlu mengetahui beberapa hal berikut:

- a) Jenis usaha yang digeluti
- b) Sasaran yang ingin dicapai
- c) Pengalokasian sumber daya dalam mencapai sasaran strategi.

2) Strategi Tingkat Unit Bisnis

Strategi pada tingkat unit bisnis lebih diarahkan pada pengelolaan kegiatan dan operasi dari suatu bisnis tertentu. Strategi pada tingkat ini berupaya menentukan pendekatan terbaik oleh suatu bisnis terhadap pasarnya, serta cara melaksanakan pendekatan tersebut dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dalam kondisi pasar tertentu.

Beberapa pertanyaan pokok yang sering dilontarkan dalam strategi pada tingkat unit bisnis adalah bagaimana bisnis perusahaan bersaing dalam pasarnya dan mendistribusikan sumber daya dalam bisnis, produk atau jasaapa yang ditawarkan, serta pelanggan sasaran mana yang ingin dilayani.

3) Strategi Tingkat Fungsional

Basis strategi ini lebih memusatkan strateginya dalam kerangka fungsi manajemen. Fungsi manajemen dalam konteks tradisional terdiri dari fungsi pemasaran, produksi dan operasi, keuangan, sumber daya manusia, riset dan pengembangan, dan sumber daya manusia.

Apabila strategi pada tingkat unit bisnis menginginkan untuk diadakan perluasan jaringan pemasaran, maka departemen pemasaran merespon dengan berusaha mewujudkan ekspansi daerah pemasaran. Tujuan strategi pada tingkat fungsional adalah mengkomunikasikan tujuan jangka pendek, menentukan tindakan-tindakan yang diperlukan dalam mencapai tujuan jangka pendek, serta untuk menciptakan lingkungan yang kondusif demi pencapaian tujuan tersebut.

c. Tahapan Penyusunan Strategi

Penyusunan strategi memerlukan tahapan-tahapan yang perlu dipenuhi. Dengan memahami tahapan umum yang ada dalam penyusunan strategi, maka akan memudahkan untuk melakukan manajemen atas strategi itu sendiri. Sedikitnya ada enam tahapan dalam merumuskan suatu strategi, yaitu:⁴⁸

⁴⁸ Purwanto, *Marketing Strategic*, 17-18.

- 1) Seleksi permasalahan secara kritis dan mendasar berdasarkan faktor internal maupun eksternal yang menjadi penyebab permasalahan organisasi ataupun individu.
- 2) Menetapkan tujuan dasar dan sasaran strategis yang merupakan unsure strategi yang vital dikarenakan keduanya merupakan acuan yang menjadi dasar pengukuran berhasil atau tidaknya strategi.
- 3) Perencanaan tindakan (*action plan*) adalah sesuatu yang harus diperhatikan dalam penyusunan strategi. *Action plan* adalah kegiatan penyusunan langkah-langkah yang operasional untuk mencapai hasil yang dirumuskan dalam strategi.
- 4) Menyusun rencana penyumberdayaan (*resourcings plan*) untuk mendukung keberhasilan setiap alternative rencana tindakan, baik alokasi sumber daya rencana A, rencana B, maupun rencana C.
- 5) Mempertimbangkan keunggulan perumusan strategi.
- 6) Mempertimbangkan keberlanjutan dalam penyusunan strategi sebagai langkah penilaian terakhir atas keandalan serta kemantapan strategi.⁴⁹

d. Pengertian *Fundraising*

Juwaini mengartikan *Fundraising* sebagai kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam penggalangan dana maupun daya dari masyarakat yang akan digunakan sebagai pembiayaan program dan kegiatan operasional lembaga hingga mencapai tujuan. Menurut Suparman

⁴⁹ Purwanto, *Marketing Strategic*, 32.

Fundraising adalah konsep alam upaya mengembangkan usaha-usaha sosial (*social enterprise*).⁵⁰

Fundraising memiliki peranan yang sangat penting bagi perkembangan sebuah lembaga sosial dalam rangka penghimpunan dana, seperti pendekatan terhadap para calon donatur yang akan mendonasikan dananya, meningkatkan citra lembaga, mencari simpatisan, dan lain sebagainya. Dengan *fundraising*, penggalangan dana dapat dilakukan dengan berbagai cara yang positif untuk menarik calon donatur.⁵¹

Fundraising sangat berkaitan dengan kemampuan perseorangan, organisasi serta badan hukum dalam mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian serta motivasi untuk memberi donasi. Dalam konteks inilah, manajemen *fundraising* sangat penting bagi sebuah lembaga dan membutuhkan analisis yang tepat. Dengan ikhtiar semacam ini, lembaga memiliki bangunan kapasitas, khususnya dalam hal pengembangan dana secara professional sehingga lembaga mampu menjalankan misi utamanya dalam menyalurkan hasil secara berkelanjutan.⁵²

⁵⁰Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, (t.tp. : Kementerian Agama RI, 2012), 27.

⁵¹Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, 139.

⁵²Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, 28.

e. Metode *Fundraising*

Fundraising pada dasarnya mempunyai dua jenis metode yang bisa digunakan, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Metode langsung merupakan sebuah metode yang menggunakan teknik-teknik yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Bentuk-bentuk *fundraising* adalah proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa seketika dilakukan.⁵³ *Direct fundraising* meliputi hal sebagaimana berikut :

1) *Telemarketing*

Menurut Machfoedz, *telemarketing* adalah pemasaran menggunakan via telepon untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen atau pelanggan. Pada umumnya, konsumen menyukai penawaran melalui telepon. Penggunaan telepon sebagai alat pemasaran memiliki kelebihan, diantaranya adalah hemat biaya dan tenaga daripada pemasar menjual langsung di lapangan, memberi kemudahan pembelian barang atau jasa perusahaan, serta meningkatkan informasi mengenai barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan. *Telemarketing* dilakukan untuk menjual produk dan memberikan pelayanan kepada pelanggan yang baru maupun yang lama dengan cara menelepon untuk memancing pelanggan agar mau

⁵³ Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif*, 138.

membeli, serta menanyakan kondisi pelanggan yang menggunakan produk guna meningkatkan penjualan dan mengetahui permintaan.⁵⁴

2) Silaturahmi

Silaturahmi merupakan cara paling efektif dalam kegiatan *fundraising*, karena bisa bertatap muka secara langsung dengan para donatur ataupun calon donatur dan bisa saling *sharing*.

3) Sosialisasi

Pada strategi ini, staf *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.

4) Media Sosial

Public relation atau petugas yang mengurus *fundraising* berkomunikasi dengan donatur atau calon donatur melalui teknologi online, seperti share di facebook, twitter maupun instagram.

5) Transfer Donasi

Strategi ini merupakan cara mudah bagi donatur untuk mendonasikan hartanya kepada lembaga atau yayasan. Karena transfer bisa dilakukan dimana saja, kapan saja tanpa perlu datang ke kantor

⁵⁴Septiana Arsitawati, “Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo)”, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1 (Maret, 2016), 8-10.

layanan terkait. Hal ini sangat membantu dalam peningkatan penerimaan donasi.⁵⁵

6) *Direct Mail*

Suatu bentuk pemasaran langsung dengan penyampaian pesan dari lembaga kepada donatur atau calon donatur melalui surat yang diterima secara personal sehingga target bersedia mendonasikan dana atau sumber daya materialnya kepada lembaga. Penggalangan dana bisa didapat dengan mengajukan proposal program milik lembaga atau yayasan yang kemudian dinegosiasi untuk mencapai kesepakatan akhir perolehan dana.⁵⁶

7) Layanan Donasi

Layanan donasi merupakan sebuah strategi yang bertujuan memberi kemudahan untuk berdonasi sehingga calon donatur bersedia menjadi donatur. Layanan ini menyediakan berbagai fasilitas, diantaranya adalah :

- a) Layanan jemput donasi
- b) Penyediaan rekening transfer
- c) Kotak infak

⁵⁵Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 8-9.

⁵⁶R. 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.

d) Celengan filantropi.⁵⁷

Metode *fundraising* tidak langsung merupakan metode yang menggunakan teknik tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Metode ini dilakukan dengan cara promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat tanpa diarahkan melakukan donasi pada saat itu.⁵⁸ *Indirect fundraising* meliputi hal berikut ini:

1) Pelaksanaan *Event*

Event adalah salah satu strategi *fundraising* secara tidak langsung yang diselenggarakan untuk menarik minat para calon donatur baru maupun donatur lama agar terlibat atau berpartisipasi serta memberikan donasinya. *Event* tersebut bisa berupa *event* hari Ibu, tematik, kajian-kajian, dan *talkshow*.

2) Menjalin Relasi

Untuk memperlancar donasi masyarakat, lembaga bisa menerapkan strategi menjalin relasi, yakni bekerjasama dengan organisasi, perusahaan, *mall*, toko, dan bank syariah yang merupakan donatur potensial untuk membangun bangsa dan masyarakat. Selain itu, bisa bekerjasama antar lembaga dan BMT, serta bersinergi dengan berbagai komunitas terutama komunitas pengajian untuk

⁵⁷Aswin Fahmi D, “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Kota Medan”, *Jurnal At-Tawassuth LAZISMU*, Vol. 4, No. 1 (Juni 2019), 16-17.

⁵⁸Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif*, 139.

mengumpulkan donasi secara kolektif yang kemudian disalurkan dalam program. Lembaga juga bisa bekerjasama dengan orang-orang yang dapat mempengaruhi kesadaran masyarakat, seperti artis tertentu.⁵⁹

3) Kampanye Media Non Massa

Kampanye media non massa merupakan metode fundraising tidak langsung untuk meningkatkan penerimaan dana ZISWAF. Salah satu caranya dengan membuka stand ZISWAF yang dijaga oleh 4 orang dengan sistem shif.⁶⁰ Praktek di lapangan dengan cara menyebarkan brosur dan menerima layanan konsultasi ZISWAF. Selain itu, Kampanye media non massa dilakukan dengan media luar ruang, seperti *billboard* dan spanduk.⁶¹

f. Tujuan *Fundraising*

Aktivitas *fundraising* dilakukan dengan telaah manajemen pemasaran atau *marketing*, motivasi, dan relasi. Norton menyampaikan bahwa dalam manajemen *Fundraising*, lembaga pengelola perlu

⁵⁹R. 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.

⁶⁰Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 10.

⁶¹R. 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.

meningkatkan komunikasi dan saling empati serta adanya *trust* dengan calon donatur.⁶²

Calon donatur bisa jadi ingin berderma, tetapi belum menemukan lembaga yang tepat sehingga hal ini bisa menjadi kesempatan bagi lembaga untuk mewujudkan niat baik calon donatur. Menurut Juwaini tujuan dari *fundraising* adalah:

- 1) Tujuan menghimpun dana, karena tanpa adanya aktivitas penghimpunan dana, kegiatan lembaga pengelola akan kurang efektif. Hal ini adalah tujuan yang paling mendasar dari *fundraising*.
- 2) Menambah calon donatur. Lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah jumlah donaturnya. Ada dua cara yang bisa ditempuh lembaga untuk menambah donatur, yaitu (1) menambah donasi dari setiap donatur atau (2) menambah jumlah donatur baru.
- 3) Citra positif lembaga. Dengan citra yang baik akan lebih mudah untuk mempengaruhi masyarakat agar berdonasi ke lembaga. Setiap lembaga harus bisa berkomunikasi dan berinteraksi dengan masyarakat dengan baik agar bisa menghasilkan citra yang positif.
- 4) Memperhitungkan adanya seseorang ataupun kelompok yang memiliki kesan positif dan berempati, namun tidak memiliki kemampuan untuk

⁶²Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, (t.tp. : Kementerian Agama RI, 2012), 33.

memberikan sesuatu pada lembaga. Kelompok tersebut perlu diperhatikan dalam aktivitas *fundraising* karena bisa menjadi simpatisan dan pendukung lembaga walau belum bisa menjadi donatur.

- 5) Memuaskan donatur. Tujuan ini penting karena akan mempengaruhi nilai donasi yang diberikan kepada lembaga. Mereka akan berdonasi secara berulang-ulang kepada lembaga dan bisa menginformasikan kepuasan positifnya terhadap lembaga kepada orang lain.⁶³

g. Strategi *Fundraising*

Strategi *fundraising* yang harus dimiliki oleh seorang *public relation* (hubungan masyarakat) selaku aktivis *fundraising* adalah strategi komunikasi untuk membangun hubungan yang baik dan citra perusahaan terhadap *stakeholder* (pemangku kepentingan). Alat dalam melakukan *public relation* menurut Pearson adalah:

- 1) *Press release*, informasi yang disampaikan secara khusus kepada media mengenai aktivitas perusahaan yang meliputi produk dan jasa.
- 2) *Interactive tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui *website*.
- 3) *Proactive tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui brosur, pamflet, isu manajemen, dan lain-lain.

⁶³Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, 33-36.

- 4) *Responsive tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui laporan tahunan (*annual report*), surat kepada konsumen, buletin, kotak saran, survei, dan lain-lain.
- 5) *Indirect* dan *associative tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui iklan sosial, pengumuman di tempat umum, rekomendasi selebritas, penempatan produk, *fundraising*, *sponsorship*, dan lain-lain.
- 6) *Publicity*, komunikasi yang tidak memerlukan biaya dalam menampilkan suatu perusahaan di media massa sebagai contoh berita.⁶⁴

2. Konsep Wakaf Uang

a. Pengertian dan Landasan Hukum Wakaf

Kata wakaf berasal dari bahasa arab “*waqafa*” yang berarti menahan, berhenti, diam di tempat atau tetap berdiri.⁶⁵ Para ahli fiqih berbeda dalam mendefinikan wakaf menurut istilah, sehingga mereka berbeda pula dalam memandang hakikat wakaf itu sendiri. Berbagai pandangan tersebut antara lain adalah :⁶⁶

- 1) Mazhab Syafi’i dan Ahmad bin Hanbal

⁶⁴ Zulkifli Zaini, dkk. *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 6-7.

⁶⁵ Al-Ghozì, Fath al-Qorìb (Surabaya : Dàr al-‘Ilm, t.t), 39.

⁶⁶ Ahmad Djunaidi, dkk. *Fiqih Wakaf* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2007), 2-4.

Imam Syafi'i dan Ahmad berpendapat bahwa wakaf adalah melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan *wakif*, setelah prosedur perwakafan sempurna. *Wakif* tidak diperkenankan melakukan apa saja terhadap harta yang telah diwakafkan. Jika *wakif* wafat, harta wakaf tersebut tidak dapat diwarisi oleh ahli warisnya. *Wakif* menyalurkan manfaat harta yang diwakafkan kepada *mauquf 'alaih* (yang diberi wakaf) sebagai sedekah yang mengikat, dalam artian *wakif* tidak dapat melarang penyaluran sumbangannya tersebut. Oleh karena itu, mazhab Syafi'i mendefinisikan wakaf adalah: "Tidak melakukan suatu tindakan atas suatu benda yang berstatus sebagai milik Allah, dengan menyedekahkan manfaatnya kepada suatu kebajikan (sosial).

2) Mazhab Maliki

Mazhab Maliki berpendapat bahwa wakaf itu tidak melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan *wakif*, namun wakaf itu mencegah *wakif* melakukan tindakan yang dapat melepaskan kepemilikannya atas harta tersebut dan *wakif* berkewajiban menyedekahkan manfaatnya, serta tidak boleh menarik kembali wakafnya. Wakaf dilakukan dengan mengucapkan lafadz wakaf untuk masa tertentu sesuai dengan keinginan pemilik. Dengan kata lain, pemilik harta menahan benda itu dari penggunaan secara pemilikan, tetapi membolehkan pemanfaatan hasilnya untuk tujuan kebaikan,

yaitu memberi manfaat benda secara wajar sedang benda itu tetap menjadi milik si *wakif*. Perwakafan itu berlaku untuk masa tertentu, dan tidak boleh disyaratkan sebagai wakaf kekal (selamanya).

3) Abu Hanifah

Wakaf adalah menahan suatu benda yang menurut hukum tetap milik si *wakif* dalam rangka mempergunakan manfaatnya untuk kebajikan. Berdasarkan definisi itu, pemilikan harta wakaf tidak lepas dari si *wakif*, bahkan ia dibenarkan menariknya kembali dan boleh menjualnya. Jika *wakif* wafat, harta tersebut menjadi harta warisan untuk ahli warisnya. Jadi, yang timbul dari wakaf hanyalah “menyumbangkan manfaat”.

Oleh karena itu, mazhab Hanafi mendefinisikan wakaf: “Tidak melakukan suatu tindakan atas suatu benda yang berstatus tetap sebagai hak milik, dengan menyedekahkan manfaatnya kepada suatu pihak kebajikan (sosial), baik sekarang maupun akan datang”.

4) Mazhab Lain

Mazhab lain sama dengan mazhab Syafi’i dan Ahmad, namun berbeda dari segi kepemilikan atas benda yang diwakafkan yaitu menjadi milik *mauquf ‘alaih* (yang diberi wakaf), meskipun *mauquf ‘alaih* tidak berhak melakukan suatu tindakan atas suatu benda wakaf tersebut, baik menjual ataupun menghibahkannya.

Wakaf merupakan salah satu ajaran Islam yang memiliki multi dimensi, makna, dan nilai yang sangat strategis dalam upaya mengangkat kesejahteraan umat. Risalah Islam mengatur persoalan-persoalan wakaf; arti penting, fungsi dan perannya tersebut dengan landasan syar'i baik Al- qur'an maupun Hadist sebagai berikut :

a) QS. Al-Baqarah : 261

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ
سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ ۗ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ (٢٦١)

Artinya : “Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah maha luas (karunia-Nya) lagi maha mengetahui”.⁶⁷

b) QS. Al-Baqarah : 267

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۗ وَلَا
تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ ۗ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ
عَنِّي حَمِيدٌ (٢٦٧)

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, nafkakanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untukmu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan

⁶⁷Sudirman Hasan, *Wakaf Uang Perspektif Fikih, Hukum Positif, dan Manajemen* (Malang : UIN-Maliki Press, 2011), 25.

ketahuilah, bahwa Allah maha kaya lagi maha terpuji”.⁶⁸

c) Hadist HR. Bukhari dan Muslim⁶⁹

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ تَعَالَى عَنْهُ قَالَ : بَعَثَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عُمَرَ عَلَى الصَّدَقَةِ الْحَدِيثِ. وَفِيهِ "فَأَمَّا خَالِدٌ فَقَدْ احْتَبَسَ أَدْرَاعَهُ وَاعْتَادَهُ فِي سَبِيلِ اللَّهِ مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ.

Artinya : “Abu Hurairah ra. mengatakan, Rasulullah saw. mengutus Umar untuk mengambil zakat dari orang-orang.

Dan di dalam Hadist ini ada keterangan :

Adapun Kholid, maka telah mewakafkan pakaian perang dan senjata-senjataanya *fisabilillah*”.

d) HR. Muslim⁷⁰

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ تَعَالَى عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ "إِذَا مَاتَ ابْنُ آدَمَ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثٍ : صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ" رَوَاهُ مُسْلِمٌ.

Artinya : “Abu Hurairah ra. mengatakan, Rasulullah saw. Bersabda: Jika meninggal anak Adam, maka terputuslah amalannya kecuali tiga hal : *shodaqoh jariyah*, ilmu yang bermanfaat, dan anak sholeh yang mendoakan orang tuanya”.

b. Rukun dan Syarat Wakaf

I'tihad dari para ulama berdasarkan landasan syar'i tentang wakaf

menghasilkan rukun dan syarat wakaf. Suatu perbuatan dapat disebut

wakaf, apabila telah memenuhi empat rukun. Setiap rukun tersebut harus

⁶⁸ Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan* (Tangerang Selatan : CV Arba Multi Sarana, 2015), 7.

⁶⁹ Al-'Asqolàni, *Bulùg al-Maràm* (Surabaya : Al-Miftàh, t.t.), 201.

⁷⁰ *Ibid.*, 201.

telah mencukupi syarat-syarat yang harus dipenuhi. Terpenuhinya semua rukun dan syarat-syarat wakaf tersebut berakibat bahwa harta wakaf yang telah diserahkan tidak dapat ditarik oleh *wakif*. Rukun tersebut adalah:

- 1) Orang yang berwakaf (*waqif*)
- 2) Benda yang diwakafkan (*mauquf bih*)
- 3) Orang yang menerima manfaat wakaf (*mauquf 'alaih*)
- 4) Lafadz atau ikrar wakaf (*sighoh*).⁷¹

Menurut Undang-undang No. 41/2004, pengertian rukun tersebut ditegaskan sebagai unsur wakaf dengan menambahkan tiga unsur lagi, yaitu: 5) Pengelola atau nadzir wakaf, 6) Peruntukan harta benda wakaf, 7) Jangka waktu wakaf.⁷²

Rukun-rukun yang sudah dikemukakan itu masing-masing harus memenuhi syarat-syarat yang telah disepakati sebagian besar ulama. Berikut penjelasan dari masing syarat rukun wakaf tersebut.⁷³

- 1) *Wakif* (orang yang berwakaf) menurut mayoritas ulama harus memenuhi syarat-syarat tertentu sebagaimana berikut :
 - a) *Wakif* harus memiliki secara penuh harta yang akan diwakafkan itu, dia merdeka untuk mewakafkan harta kepada siapapun sesuai keinginannya.

⁷¹ Al-Bàjùrì, Hàsyiyah al-Bàjùrì, Vol. 2 (Indonesia : Dàr Ihyà' al-Kutub al-'Arobiyyah, t.t.), 42.

⁷² Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan*, 13.

⁷³ Rahmat Dahlan dan Nany al- Mu'in, *Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Sektor Properti* (Jakarta: Uhamka Press, 2015), 41.

- b) *Wakif* adalah orang yang berakal, bukan orang bodoh, gila, atau sedang mabuk.
 - c) *Wakif* harus sudah *baligh* atau dewasa.
 - d) *Wakif* haruslah orang yang mampu bertindak secara hukum Undang-undang No. 41/2004 tentang wakaf menegaskan bahwa wakif bisa perorangan, organisasi, atau badan hukum.
- 2) *Mauquf bih* (harta yang diwakafkan) dan syarat-syaratnya.
- a) *Mauquf bih* adalah barang yang berharga.
 - b) *Mauquf bih* diketahui kadarnya. Apabila tidak diketahui kadarnya, maka pengalihan milik ketika itu tidak sah.
 - c) *Mauquf bih* telah dimiliki oleh orang yang berwakaf.
 - d) *Mauquf bih* harus berdiri sendiri atau tidak melekat kepada harta lain.

Paradigma baru yang berkembang di Indonesia lebih ditegaskan lagi sejak diberlakukannya UU No. 41/2004 tentang wakaf yaitu harta yang diwakafkan bukan hanya berupa harta tidak bergerak saja seperti tanah, bangunan, melainkan juga UU No. 41/2004, Pasal 16) :

- a) Uang
- b) Logam mulia
- c) Surat berharga
- d) Kendaraan

- e) Hak atas kekayaan intelektual
- f) Hak sewa
- g) Benda bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan undang-undang yang berlaku.⁷⁴

3) *Mauquf 'alaih* (orang yang menerima wakaf) dan syarat-syaratnya.

Mauquf 'alaih haruslah orang yang ahli memiliki dalam artian ia berakal (tidak gila), tidak boros (karena harta orang *mubazir* atau boros di bawah walinya), *baligh*. Orang tersebut harus sudah ada pada waktu terjadinya wakaf, karena tidak sah mewakafkan benda untuk anak yang belum lahir. Maka hendaknya diterangkan secara jelas kepada siapa harta atau benda itu diwakafkan.⁷⁵ Adapun orang yang menerima manfaat wakaf dari segi klasifikasinya terdiri dari dua golongan :

- a) *Mu'ayyan* (tertentu), yaitu orang yang menerima jelas baik itu seorang, dua orang atau sekelompok yang sudah tertentu dan tidak boleh dirubah. Persyaratan bagi penerima wakaf tertentu ini haruslah *ahlan lit-tamluk* (orang yang boleh memiliki harta), maka kafir *dzimmi*, orang merdeka, dan muslim yang memenuhi syarat diperbolehkan menerima manfaat wakaf.

⁷⁴ Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan*, 13-15.

⁷⁵ Adijani Al-Alabij, *Perwakafan Tanah di Indonesia Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2002), 33.

- b) *Ghaira mu'ayyan* (tidak tertentu). Penerima wakaf tidak ditentukan secara terperinci, maksudnya tempat wakafnya tidak ditentukan secara terperinci, semisal wakaf untuk orang miskin, fakir dan tempat ibadah.⁷⁶ Persyaratan bagi *ghaira mu'ayyan* adalah penerima wakaf harus menjadikan harta wakaf untuk kebaikan dan kepentingan Islam, serta dalam rangka mendekati diri kepada Allah.
- 4) *Shigah* (lafadz atau ikrar wakaf) merupakan pernyataan kehendak *wakif* yang diucapkan dengan jelas tentang benda yang diwakafkan, kepada siapa diwakafkan dan dimanfaatkan untuk kepentingan apa. Adapun syarat-syaratnya adalah :
- a) Wakaf yang diberikan melalui jalan wasiat dilaksanakan setelah *wakif* meninggal dunia dan harta yang diwakafkan tidak boleh lebih dari 1/3 harta *wakif*.⁷⁷
 - b) Ucapan diwujudkan dengan segera tanpa ada syarat tertentu.
 - c) Ucapan harus pasti.
 - d) Ucapan tidak boleh diikuti dengan syarat yang membatalkan, seperti bertentangan dengan kepentingan agama.
 - e) Ucapan harus menunjukkan kekalnya dan dengan demikian tidak boleh ada batasan waktu tertentu.⁷⁸

⁷⁶ Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan*, 17.

⁷⁷ Adijani Al-Alabij, *Perwakafan Tanah di Indonesia Dalam Teori dan Praktek*, 34-35.

5) Nadzir atau pengelola wakaf dan syarat-syaratnya.

Nadzir memiliki kedudukan penting dalam perwakafan sebagai pihak yang bertugas untuk memelihara dan mengurus wakaf.

Berfungsi tidaknya benda wakaf tergantung dari nadzir itu sendiri.

Oleh karenanya, nadzir harus memenuhi syarat-syarat yang memungkinkan agar wakaf bisa diberdayakan sebagaimana mestinya.

- Syarat moral diantaranya :

- a) Paham tentang hukum ZISWAF baik dalam tinjauan hukum Islam maupun perundang-undangan negara Indonesia.
- b) Amanah, adil, jujur, dapat dipercaya dalam proses pengelolaan dan pentasharrufan kepada sasaran wakaf.
- c) Pilihan, suka tantangan dan bersungguh-sungguh.
- d) Memiliki kecerdasan emosional dan spiritual.
- e) Tahan godaan terutama menyangkut perkembangan usaha.

- Syarat manajemen :

- a) Memiliki kapasitas dan kapabilitas yang baik dalam kepemimpinan.
- b) Memiliki kecerdasan secara intelektual, pemberdayaan dan sosial.
- c) Visioner.
- d) Professional dalam pengelolaan harta.

⁷⁸ Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan*, 17-18.

- Syarat bisnis :

a) Memiliki kemauan dan pengalaman.

b) Memiliki ketajaman melihat peluang usaha layaknya *entrepreneur*.

c) Siap untuk dimagangkan.⁷⁹

- Syarat-syarat nadzir jika perseorangan adalah :

a) Warga negara Indonesia,

b) Beragama Islam,

c) Dewasa,

d) Amanah,

e) Tidak terhalang melakukan tindakan hukum,

f) Mampu secara jasmani dan rohani.

- Syarat nadzir jika organisasi adalah :

a) Organisasi yang bersangkutan memenuhi persyaratan nadzir perseorangan,

b) Pengurus,

c) Organisasi tersebut bergerak di bidang sosial, kemasyarakatan, keagamaan Islam dan pendidikan.

- Syarat nadzir jika badan hukum adalah :

a) Badan hukum yang bersangkutan memenuhi syarat nadzir perseorangan,

⁷⁹ Ahmad Djunaidi, dkk. *Fiqh Wakaf*, 61-63.

- b) Badan hukum Indonesia yang dibentuk sesuai dengan peraturan perundang-undangan berlaku,
- c) Badan hukum yang bersangkutan bergerak di bidang keagamaan Islam, kemasyarakatan, sosial dan pendidikan.⁸⁰

c. Macam-macam Wakaf

Bila ditinjau dari segi peruntukan kepada siapa wakaf itu, maka wakaf dibagi dua macam :

1) Wakaf *Ahli*

Wakaf yang ditunjukkan kepada orang-orang tertentu, seorang atau lebih, keluarga si *wakif* atau bukan. Wakaf ini juga disebut wakaf *dzurri*. Wakaf *ahli* untuk saat ini dianggap kurang dapat memberikan manfaat bagi kesejahteraan umum, karena sering menimbulkan kekaburan dalam pemanfaatan dan pengelolaan wakaf oleh keluarga yang disertai harta wakaf.

Di negara Mesir, Turki, Maroko, dan Aljazair wakaf untuk keluarga (*ahli*) telah dihapuskan, dengan pertimbangan dari berbagai segi bahwa tanah-tanah wakaf dalam bentuk ini dinilai tidak produktif.⁸¹

⁸⁰ Msaidhisyam, *Wakaf Untuk Pemberdayaan*, 18-20.

⁸¹ Ahmad Djunaidi, dkk. *Fiqh Wakaf*, 14-16.

2) Wakaf *Khairi*

Wakaf untuk kepentingan agama atau kemasyarakatan, seperti wakaf yang diserahkan untuk pembangunan masjid, rumah sakit, jembatan, sekolah, panti asuhan, dan lain sebagainya. Dalam tinjauan penggunaannya, wakaf *khairi* lebih banyak manfaatnya dibandingkan dengan jenis wakaf *ahli*, karena tidak terbatasnya pihak-pihak yang ingin mengambil manfaat.

Jenis wakaf ini memungkinkan si Wakif dapat mengambil manfaat dari harta yang diwakafkan. Substansinya, wakaf ini merupakan salah satu segi memanfaatkan harta di jalan Allah. Dengan demikian, benda wakaf tersebut benar-benar terasa manfaatnya untuk kepentingan umum dan tidak hanya untuk keluarga dan kerabat yang terbatas.⁸²

d. Bentuk Wakaf di Indonesia

Dalam pandangan ahli yudisprudensi Islam (*fuqaha*), ada dua pendapat yang berkembang tentang siapa yang pertama kali melaksanakan syariat wakaf. Menurut sebagian ulama, yang pertama kali melaksanakan wakaf adalah Rasulullah Saw, yakni wakaf tanah milik nabi untuk dibangun masjid. Pendapat lain mengatakan bahwa yang

⁸² Ahmad Djunaidi, dkk. *Fiqih Wakaf*, 16-17.

pertama kali melaksanakan syariat wakaf adalah sahabat Umar bin Khattab.⁸³

Menurut Azhar Basyir, pada masa pra kemerdekaan RI lembaga perwakafan sering dilakukan oleh masyarakat yang beragama Islam. Sekalipun pelaksanaan wakaf bersumber dari ajaran Islam, namun wakaf seolah-olah merupakan kesepakatan ahli hukum dan budaya bahwa perwakafan adalah masalah dalam hukum adat Indonesia, karena diterimanya lembaga wakaf ini berasal dari suatu kebiasaan dalam pergaulan kehidupan masyarakat Indonesia.⁸⁴

Pengelolaan wakaf di Indonesia, terutama pengembangan konsep wakaf tunai yang terhitung masih baru, tidak lepas dari periode pengelolaan wakaf secara umum.⁸⁵ Dalam pandangan Syafi'i Antonio ketika memberikan kata pengantarnya atas buku yang ditulis Achmad Djunaidi dan Thobieb Al-Asyhar, dia membagi perkembangan wakaf di Indonesia menjadi tiga periode besar, yaitu :⁸⁶

1) Periode Tradisional

Wakaf dalam periode ini ditempatkan sebagai ajaran yang murni dimasukkan kategori ibadah *mahdah* (pokok), yaitu

⁸³Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 59.

⁸⁴Ibid., 60.

⁸⁵Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2007), 1.

⁸⁶Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 60-61.

kebanyakan benda-benda wakaf diperuntukkan pembangunan masjid, pesantren, pemakaman, yayasan, musholla, dan sebagainya. Keberadaan wakaf belum memberikan kontribusi sosial yang luas karena hanya untuk kepentingan bersifat konsumtif.⁸⁷

Wakaf pada periode ini cenderung tidak berkembang dengan baik, bahkan wakaf hanya menjadi beban pekerjaan baru bagi *nadzir* atau beban umat Islam. Diantara paham-paham yang menonjol pada periode ini adalah :⁸⁸

- a) Ikrar wakaf. Kebiasaan masyarakat menggunakan pernyataan lisan pada saat mewakafkan hartanya tanpa menyertai dengan bukti tertulis (Sertifikat Ikrar Wakaf), sehingga banyak harta wakaf yang hilang setelah dikelola generasi selanjutnya disebabkan tidak ada bukti tertulis.⁸⁹
- b) Harta benda wakaf banyak terdiri dari benda yang tidak bergerak, sehingga pemanfaatannya tidak maksimal untuk kebajikan, karena paham pada periode ini wakaf tidak boleh diubah dan diberdayakan.⁹⁰

⁸⁷Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 1-2.

⁸⁸Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 61.

⁸⁹Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 2.

⁹⁰Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan* Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 61-62.

- c) Boleh tidaknya menukar harta wakaf. Paham madzhab Imam Syafi'i yang dijadikan pegangan tidak mengakomodir pengembangan harta wakaf. Zaman sekarangpun, banyak ditemukan bangunan-bangunan wakaf semisal masjid yang hampir roboh hanya karena nadzir mempertahankan pendapat Imam Syafi'i.⁹¹
- d) Nadzir berdasarkan ketokohan. Wakif memiliki kebiasaan menyerahkan pengurusan harta wakaf kepada tokoh tertentu dalam masyarakat semisal kyai, ulama, ustadz, dan lain-lain. Tokoh-tokoh tersebut terkadang tidak diketahui secara pasti kemampuannya dalam manajerial atau interpreneur nadzir, sehingga harta wakaf banyak tidak berarti bagi masyarakat sekitar.⁹²
- e) Peraturan undang-undang yang belum memadai. Pada periode ini, hukum sebagai legalitas pengelolaan wakaf masih dirasakan kurang memadai. Wakaf belum berkembang dan mensejahterakan umat karena wakaf lebih banyak ditempatkan pada persoalan-persoalan yang terkait tanah.⁹³

⁹¹Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 3.

⁹²Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 62.

⁹³Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 4.

2) Periode semi-Profesional

Pada masa periode semi-profesional, pengelolaan wakaf tidak jauh beda dengan periode tradisional. Akan tetapi, pola pemberdayaan wakaf secara produktif sudah mulai dikembangkan meskipun belum maksimal. Beberapa masjid pada periode ini telah mencoba mengembangkan pola pemberdayaan wakaf secara produktif.⁹⁴

Masjid-masjid yang terletak di daerah strategis menambah bangunan gedung untuk seminar, pertemuan, pernikahan dan acara lainnya seperti di masjid At-Taqwa Pasar Minggu, masjid Pondok Indah, dan masjid Ni'matul Ittihad Pondok Pinang Jakarta. Selain itu, juga mulai dikembangkan pemberdayaan tanah-tanah wakaf untuk bidang pertanian dan pendirian usaha-usaha kecil.⁹⁵

3) Periode Profesional

Pada periode ini, wakaf memiliki kekuatan ekonomi umat yang mulai dilirik dan diperhatikan untuk diberdayakan secara profesional. Isu rujukan pengelolaan wakaf secara profesional adalah munculnya gagasan wakaf tunai yang digulurkan oleh Prof. M. A. Mannan selaku ekonom asal Bangladesh. Syafi'i Antonio mengungkapkan bahwa

⁹⁴Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 63.

⁹⁵ Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 5.

untuk dapat mengelola wakaf secara profesional harus menekankan minimal tiga filosofi dasar, diantaranya adalah :⁹⁶

- a) Proyek Terintegrasi sebagai bingkai pola manajemen bukanlah bagian dari biaya-biaya yang terpisah. Dengan bingkai Proyek Terintegrasi, dana wakaf akan dialokasikan untuk program-program pemberdayaan dengan macam-macam biaya yang terangkum didalamnya.
- b) Kesejahteraan nadzir. Selama ini, profesi nadzir dikenal dengan profesi yang tidak profesional, bahkan nadzir bekerja asal-asalan dengan tidak menuntut adanya waktu kerja, profesionalitas, penggajian yang layak, dan lain sebagainya. Di Indonesia, setelah terbit Undang-undang No. 41 tahun 2004 tentang wakaf⁹⁷, profesi nadzir adalah profesi yang menjanjikan kehidupan yang layak, sejahtera, memiliki masa depan, dan yang terpenting adalah *fallah oriented* (untung dunia dan akhirat) sebagai gambaran, maka nadzir berhak mendapatkan maksimal 10% dari hasil bersih pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf.
- c) Asas transparansi dan *accountability* badan wakaf dan lembaga yang dibantu harus melaporkan proses pengelolaan dana kepada

⁹⁶Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 63-64.

⁹⁷Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 7.

umat dalam bentuk *audited financial report* termasuk biaya kewajaran dari masing-masing pos setiap tahunnya.⁹⁸

e. Wakaf Uang : Tinjauan Fiqh dan Undang-undang

Pemahaman ajaran wakaf di lingkungan masyarakat Islam Indonesia banyak dipengaruhi oleh beberapa pendapat Imam mazhab, diantaranya pendapat Imam Syafi'i yang menekankan wakaf *fixed asset* (harta tetap), sehingga menjadikan syarat sah wakaf. Fiqh klasik Imam Syafi'i semisal Al-Umm, bahkan fiqh modern seperti fiqh As-Sunnah Sayyid Sabiq tidak memperbolehkan wakaf uang, karena bendanya dinilai tidak kekal ketika dimanfaatkan. Alasan lain karena kebiasaan yang berlaku, maka wakaf uang hanya berlaku di wilayah tertentu, yakni bekas wilayah kekaisaran Bizantium (Romawi).

Imam Maliki mengartikan keabadian terhadap nature barang yang diwakafkan, baik berupa aset tetap ataupun aset bergerak. Kerangka pemikiran ini membuka luas kesempatan memberikan wakaf dalam jenis aset apapun, termasuk uang tunai (*cash waqf*) yang dapat digunakan untuk mengelola dan memberdayakan wakaf secara produktif.

Imam Maliki dan mazhab Hanafi memperbolehkan wakaf uang dengan syarat nilai pokok wakaf terjamin kelestariannya, tidak dijual,

⁹⁸Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 65.

dihibahkan, atau diwariskan dan selama dipergunakan untuk sesuatu yang diperbolehkan.⁹⁹

Muhammad bin Abdullah Al-Anshari murid dari Zufar (sahabat Imam Abu Hanifah), berfatwa kebolehan wakaf uang dan barang-barang berbentuk komoditi yang ditakar atau ditimbang. Al-Anshari menjelaskan, “Kita investasikan dana dengan cara *mudharabah*, dan labanya disedekahkan. Kita jual benda makanan itu, harganya diputar dengan usaha *mudharabah*, kemudian hasilnya disedekahkan”.

Komisi fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) membolehkan wakaf uang dengan dikeluarkannya fatwa pada tanggal 11 Mei 2002 dengan merumuskan devinisi baru tentang wakaf, yaitu “Menahan harta yang dapat dimanfaatkan tanpa lenyap pokok bendanya, dengan cara tidak melakukan tindakan hukum (seperti menjual, mewariskan, atau memberikan) benda tersebut, untuk dasarurkan (hasilnya) pada sesuatu yang mubah (tidak haram) yang ada”.¹⁰⁰

Majelis Ulama Indonesia menfatwakan kebolehan wakaf uang dengan memperhatikan pendapat ulama-ulama besar, seperti :

- 1) Imam Al-Zuhri memperbolehkan wakaf uang dengan cara menjadikan uang tersebut modal usaha yang keuntungannya disalurkan kepada *mauquf ‘alaih*.

⁹⁹Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 88-90.

¹⁰⁰ Achmad Djunaidi, dkk. *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, 19.

- 2) Abu Tsaur meriwayatkan dari Imam Syafi'i tentang kebolehan wakaf uang.
- 3) *Mutaqaddimin* dari ulama mazhab Hanafi, memperbolehkan wakaf uang sebagai pengecualian atas dasar *istihsan bi al-'urfi*.¹⁰¹

Wakaf dalam catatan sejarah di Indonesia bukanlah hal baru. Banyak lembaga serupa lembaga wakaf yang digalakkan oleh pemerintah. Pada masa pemerintahan kerajaan Majapahit terdapat lembaga dengan nama Perdikan. Lembaga tersebut memiliki prinsip hukum yang sama dengan lembaga wakaf yang ada saat ini, yaitu status tanah tetap berada di dalam kekuasaan pihak pemberi Perdikan.

Purwadarminata mencatat bahwa di Jawa Timur, Jawa Tengah dan Jawa Barat terdapat lembaga adat yang disebut Lembaga Pusaka, yaitu harta benda dari leluhur yang diberikan kepada keturunannya secara perseorangan atau individual kepada ahli warisnya dan tidak boleh dijual belikan. Lembaga pusaka ini tidak hanya berbentuk benda yang dianggap keramat seperti keris, namun juga berbentuk tanah atau sawah sebagai sumber penghasilan sanak famili. Selain di daerah Jawa, lembaga adat juga terdapat di Minangkabau yaitu Pusaka Tinggi atau Pusaka Rendah. Pusaka Tinggi atau Pusaka Rendah ini digunakan untuk biaya hidup anggota kerabat, terutama orang-orang tua, janda, dan anak-anak yatim,

¹⁰¹ Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 90-91.

serta tidak dapat dibagi-bagikan, dan masing-masing anggota hanya memiliki hak untuk menikmati hasilnya (hak genggam bautik). Berbagai lembaga adat serupa juga terdapat di berbagai daerah, meski dengan nama atau istilah yang berbeda-beda.¹⁰²

Adanya peraturan perundang-undangan tentang wakaf di Indonesia termasuk dalam kategori lambat apabila dibandingkan dengan negara muslim lainnya seperti Mesir, Yordania, dan Sri Lanka. Padahal kehadiran undang-undang tentang wakaf memiliki peranan penting bagi masyarakat muslim di Indonesia.¹⁰³

Pemberdayaan dan mobilisasi wakaf selalu mengalami hambatan termasuk mengenai teknis perundang-undangan. Hal ini diperparah pula dengan pemahaman masyarakat yang mengidentikkan wakaf dengan kuburan, masjid, madrasah, dan lain-lain tanpa memikirkan pengembangan harta wakaf dalam bentuk lain, seperti uang.¹⁰⁴

Pada tanggal 27 Oktober 2004 diundangkanlah UU Republik Indonesia No. 41 Tahun 2004 tentang wakaf. Dalam undang-undang ini disebutkan bahwa harta benda wakaf terdiri dari benda tidak bergerak yang meliputi tanah, bangunan, tanaman, dan lain-lain. Selain itu, juga meliputi harta benda bergerak yang diantaranya berupa uang, logam

¹⁰² Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 92-93.

¹⁰³ Thobieb Al-Asyhar dan Achmad Djunaidi, *Menuju Era Wakaf Produktif*, 31.

¹⁰⁴ Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 94.

mulia, surat berharga, kendaraan, hak atas kekayaan intelektual, hak sewa, dan lain-lain.¹⁰⁵ Dengan adanya undang-undang ini, tidak ada lagi alasan bahwa wakaf tidak bisa berkembang lantaran legalitas yang tidak mengizinkan atau terhalang dengan aturan, mengingat pada tanggal 11 Mei 2002 telah ada legalitas hukum perspektif syar'i dari Majelis Ulama Indonesia tentang wakaf uang.¹⁰⁶

Undang-undang No. 41 Tahun 2004 merupakan penyempurnaan dari perundang-undangan tentang wakaf yang telah ada sebelumnya sebagai upaya pemberdayaan wakaf secara produktif dan profesional. Substansi Undang-undang No. 41 Tahun 2004 antara lain :

- 1) Benda yang diwakafkan (*mauquf bih*). Undang-undang ini tidak hanya mengatur tentang perwakafan benda-benda yang tidak bergerak seperti pada undang-undang sebelumnya, namun juga mengatur tentang benda wakaf bergerak seperti uang (*Cash Waqf*), saham, dan lain-lain.
- 2) Pendaftaran benda-benda wakaf oleh Pejabat Pembuat Akta Wakaf (PPAIW) kepada instansi yang berwenang paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sejauh akta ikrar wakaf ditanda tangani. Dengan adanya aturan tersebut, diharapkan benda-benda wakaf dapat dikontrol

¹⁰⁵Nasaruddin Umar, *Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf & Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaannya* (t.tp. : Departemen Agama Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, t.t.), 10-12.

¹⁰⁶Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 95.

dengan baik, sehingga penyelewengan harta benda wakaf dapat dihindari baik oleh nadzir maupun pihak ketiga.

- 3) Persyaratan nadzir. Baik perseorangan, badan hukum, maupun organisasi dapat mengelola harta wakaf, sehingga peran nadzir untuk mengelola wakaf dapat ditingkatkan peran kenadzirannya. Bahkan syarat menjadi nadzir juga ditambah dengan masa jabatan tertentu, serta nadzir diperkenankan menggunakan *net income* pengelolaan wakaf sampai 10%.
- 4) Menekankan pentingnya membentuk sebuah Lembaga Independen yang bertujuan untuk membina nadzir dalam mengelola dan mengembangkan harta benda wakaf baik secara nasional maupun internasional yang dinamakan Badan Wakaf Indonesia (BWI). Selain sebagai pembina nadzir, BWI juga berfungsi sebagai nadzir.
- 5) Undang-undang ini juga memberikan ketentuan pidana dan sanksi administrasi. Selain itu semangat yang dikehendaki oleh pengelolaan wakaf adalah penekanan tentang arti penting pemberdayaan dan pengembangan benda-benda wakaf.

Aspek pemberdayaan dan pengembangan wakaf merupakan hal yang sangat penting, mengingat belum optimalnya pemberdayaan dan

pengembangan benda wakaf dikarenakan paham konservatisme Umat Islam mengenai wakaf, khususnya terkait harta benda wakaf.¹⁰⁷

f. Manfaat Wakaf Uang

Salah satu model yang dikembangkan dalam mobilisasi wakaf uang adalah model dana abadi. Dana dihimpun dengan cara yang halal dan sah dari berbagai sumber.¹⁰⁸ Penerapan wakaf uang yang mengacu pada model dana abadi dapat menerbitkan Sertifikat Wakaf Tunai dengan nominasi yang berbeda-beda sesuai dengan kemampuan sasaran yang dituju. Disinilah letak keunggulan wakaf uang, yaitu dapat menjangkau beragam segmen masyarakat.

Imam Bukhari meriwayatkan bahwa Imam Az-Zuhri memfatwakan, dianjurkan wakaf dirham dan dinar untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan umat Islam. Ada empat manfaat utama dari wakaf uang :

- a) Jumlah wakaf uang bisa bervariasi sehingga seseorang yang memiliki dana terbatas, bisa memberikan dana wakafnya tanpa harus menunggu menjadi tuan tanah terlebih dahulu.
- b) Aset-aset wakaf berupa tanah-tanah kosong bisa mulai dimanfaatkan dengan pembangunan gedung atau diolah menjadi lahan pertanian melalui wakaf uang.

¹⁰⁷Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*, 95-97.

¹⁰⁸ Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 9.

- c) Dana wakaf uang bisa digunakan untuk membantu lembaga-lembaga pendidikan Islam yang *cash flow*-nya kembang kempis dan menggaji civitas akademika ala kadarnya.
- d) Umat Islam bisa lebih mandiri dalam mengembangkan dunia pendidikan tanpa harus bergantung pada anggaran pendidikan negara.¹⁰⁹



IAIN JEMBER

¹⁰⁹ Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 11-12.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Kualitatif adalah metode yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini, berikut penjelasannya :

A. Pendekatan dan Jenis penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun wakaf uang. Penelitian ini juga bertujuan untuk menganalisa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, peneliti ingin mengetahui secara langsung strategi yang dijalankan Yatim Mandiri dalam menghimpun wakaf uang kemudian peneliti akan menganalisis data yang diperoleh dengan menggambarkan dan mendeskripsikannya.¹¹⁰

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah lapangan (*field research*). Peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan secara langsung tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah. Peneliti memilih jenis penelitian lapangan adalah karena peneliti langsung mengumpulkan data dari para informan dan peneliti ingin mengetahui fakta lapangan tentang

¹¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 9.

permasalahan yang telah dirumuskan oleh peneliti, apakah teori-teori yang telah ada sama dengan lapangan.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Kantor Yatim Mandiri cabang Jember yang beralamat di komplek Ruko Pandora Square No. 8E Jl. Mastrip Summersari, Lingkungan Panji Tegalgede, Kec. Summersari, Kab. Jember, Jawa Timur. Peneliti ingin mengetahui strategi yang digunakan oleh Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun wakaf berupa uang. Alasan peneliti memilih lokasi ini dikarenakan Yatim Mandiri cabang Jember adalah sebuah lembaga nonprofit yang mengelola dana sosial masyarakat baik berupa zakat, infak, sedekah, dan wakaf yang telah mendapatkan legalitas dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai nadzir wakaf uang.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah sumber informasi dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive* atau penentuan informan ditentukan sendiri oleh peneliti dengan pertimbangan tertentu, pertimbangan tertentu tersebut misalnya, orang tersebut yang dianggap paling mengetahui tentang permasalahan yang akan diteliti. Pertimbangan ini misalnya memilih informan yang dipandang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan dalam penelitian.¹¹¹ Adapun informan yang dipilih adalah sebagai berikut :

1. Kepala cabang Yatim Mandiri Jember, Bapak Khotib.

¹¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 218-219.

2. *Fundraiser* Yatim Mandiri cabang Jember, Bapak Zaenullah.
3. Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember, Bapak Abdur Rohim Al-Amin.
4. *Wakif* Yatim Mandiri cabang Jember, Ibu Kenik dan Ibu Sari.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam kegiatan penelitian, karena tujuan dari penelitian adalah mendapatkan data.¹¹² Pengumpulan data adalah cara-cara yang digunakan penelitian untuk mendapatkan kebenaran yang terjadi atau terdapat pada subyek penelitian atau sumber data.

Peneliti menggunakan beberapa metode dalam proses pengumpulan data, seperti observasi, wawancara, dokumentasi yang mana masing-masing proses tersebut mempunyai peran penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat dan sebanyak-banyaknya. Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan jalan pengamatan dan pencatatan secara langsung dengan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang di selidiki.¹¹³ Dari pengertian di atas dapat diartikan bahwa observasi adalah suatu teknik pengamatan untuk mendapatkan dari

¹¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 224.

¹¹³ Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), 128.

fenomena-fenomena yang diamati baik secara langsung maupun tidak langsung.

Peneliti dalam hal ini menggunakan metode observasi non partisipatif, dimana peneliti hanya mengamati objek penelitian tanpa ikut terlibat dalam kegiatan yang akan di observasi yaitu strategi Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang. Data yang diperoleh dari observasi non partisipatif ini adalah sebagai berikut :

- a. Lokasi Yatim Mandiri cabang Jember
- b. Batas kanan, kiri Yatim Mandiri cabang Jember
- c. Aktivitas kerja para karyawan Yatim Mandiri cabang Jember.

2. Wawancara atau *interview*

Metode wawancara yang digunakan adalah bentuk *semi structure*, yaitu pertemuan dua orang untuk bertukar informasi atau ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹¹⁴

Peneliti melakukan wawancara dalam penelitian ini kepada kepala cabang Yatim Mandiri Jember, *fundraiser*, Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember, dan *wakif* uang Yatim Mandiri cabang Jember. Hasil yang peneliti peroleh adalah tentang strategi *fundraising*, serta faktor pendukung dan penghambat strategi yang dijalankan oleh Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang.

¹¹⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 233.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi, peraturan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup sketsa, dan lain-lain. Dokumen merupakan pelengkap dari pengguna metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.¹¹⁵ Data yang akan diperoleh dari dokumenter ini adalah :

- a. Sejarah berdirinya Yatim Mandiri
- b. Legalitas izin pendirian Yatim Mandiri
- c. Visi dan Misi Yatim Mandiri
- d. Struktur Organisasi serta pembagian tugas Yatim Mandiri cabang Jember
- e. Program kerja Yatim Mandiri cabang Jember
- f. Laporan hasil penghimpunan dana wakaf uang di Yatim Mandiri cabang Jember pada tahun 2018-2020.

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari serta menyusun secara sistematis sebuah data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih yang

¹¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 231.

penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹¹⁶

Analisis data merupakan sebuah prosedur analisis terhadap data yang hendak dilakukan peneliti, sehingga memberikan gambaran bagaimana peneliti akan melakukan pengolahan data.¹¹⁷ Miles and Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Langkah-langkah dalam analisis dalam analisis data antara lain :

1. Reduksi data

Data yang diperoleh di lapangan semakin banyak, sehingga data semakin kompleks dan rumit, oleh karena itu peneliti harus mereduksi data (merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting). Data yang sudah direduksi akan lebih memudahkan peneliti untuk memperoleh gambaran di lapangan dan memudahkan peneliti mengumpulkan data berikutnya.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data biasa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.

¹¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 244.

¹¹⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 47.

3. Penarikan kesimpulan atau verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi hanyalah sebagian dari suatu kegiatan konfigurasi yang utuh. Kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Makna-makna yang muncul dari data harus di uji kebenarannya, kekokohnya dan kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya.

F. Keabsahan Data

Proses pengujian keabsahan data yang diperoleh oleh peneliti adalah melakukan pemeriksaan keabsahan data dengan teknik triangulasi. Menurut Lexy J Moleong dalam buku “Metode Penelitian Kualitatif”, triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengajakan atau sebagai pembanding terhadap data itu.¹¹⁸

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini di artikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian peneliti menggunakan triangulasi sumber, yang mana untuk menguji kredibilitas datanya dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.¹¹⁹

Pengumpulan data dan pengujian data dalam hal ini dilakukan kepada kepala cabang Yatim Mandiri Jember, *fundraiser* wakaf, Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember, serta *wakif* yang

¹¹⁸ Yanuar Ikbar, *Metode Penelitian Social Kualitatif* (Bandung : PT. Refika Aditama, 2012), 166.

¹¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2014), 464-465.

berhubungan dengan penelitian terkait strategi *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember dengan menggunakan teknik triangulasi sumber.

G. Tahap – Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian dan tahap penyelesaian. Berikut penjelasannya:

1. Tahap pra lapangan
 - a. Menyusun rencana penelitian
 - b. Menentukan lokasi penelitian yaitu Kantor Yatim Mandiri Cabang Jember
 - c. Menyusun proposal
 - d. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terhadap objek penelitian yang telah ditentukan
 - e. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 - f. Meninjau kajian pustaka
 - g. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing
 - h. Mengurus surat perizinan
 - i. Mempersiapkan penelitian.

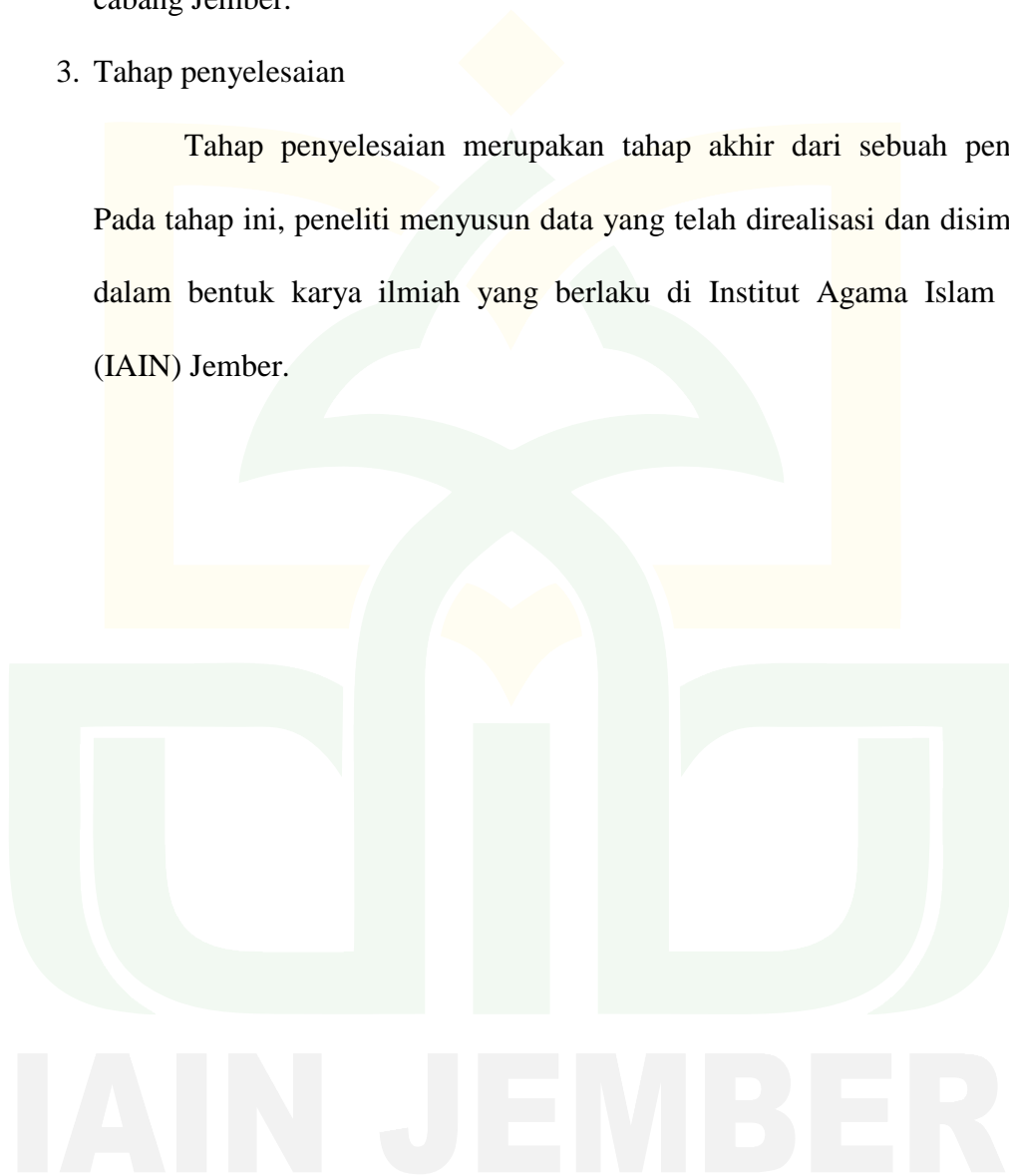
2. Tahap pra lapangan

Pada tahap ini, peneliti mengadakan observasi dengan melibatkan beberapa informan untuk memperoleh data, yakni kepala cabang Yatim Mandiri Jember, *fundraiser*, Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor

Kementerian Agama Kabupaten Jember, dan *wakif* uang Yatim Mandiri cabang Jember.

3. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahap akhir dari sebuah penelitian. Pada tahap ini, peneliti menyusun data yang telah direalisasi dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yang berlaku di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Yatim Mandiri Cabang Jember

1. Sejarah Yatim Mandiri Cabang Jember

Yatim mandiri saat ini merupakan sebuah Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) milik masyarakat Indonesia yang berkhidmat mengangkat harkat sosial kemanusiaan yatim dhuafa dengan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf (ZISWAF) serta dana lainnya yang legal dan halal yang diperoleh dari individu atau perorangan, kelompok, lembaga, organisasi maupun perusahaan.

Kelahiran Yatim Mandiri bermula dari kegelisahan beberapa aktivis panti asuhan di Surabaya, yaitu Moch. Hasyim, Sunarno, Hasan Sadzili dan Sahid Has yang melihat keadaan adik-adik yatim dipanti asuhan, khususnya yang telah lulus dari SMA. Tidak semua panti asuhan mampu menyekolahkan anak binaan sampai pada jenjang perguruan tinggi atau memcarikan mereka lapangan pekerjaan, sehingga sehingga setelah lulus SMA, adik-adik yatim tersebut dikembalikan kepada keluarganya yang masih ada dan kehidupan mereka akan kembali seperti semula. Melihat fenomena yang sedemikian rupa, mereka pun mulai memikirkan cara agar adik-adik yatim tersebut bisa hidup mandiri tanpa harus bergantung kepada orang lain lagi.

Para aktivis tersebut kemudian tergerak untuk merancang sebuah yayasan yang bergerak dalam bidang pendidikan anak yatim purna asuh dari panti asuhan dengan program mengikutsertakan adik-adik yatim pada kursus keterampilan. Yayasan ini berjalan dengan baik dan potensi anak yatim yang perlu dimandirikan cukup banyak. Maka untuk mewujudkan cita-cita memandirikan anak yatim yang banyak itu, yayasan tersebut kemudian diresmikan pada tanggal 31 Maret 1994 dan diberi nama Yayasan Pembinaan dan Pengembangan Panti Asuhan Islam dan Anak Purna Asuh (YP3IS), selanjutnya tanggal tersebut dijadikan sebagai hari lahir.

Dukungan masyarakat yang baik membuat YP3SI semakin berkembang dan professional dalam perjalanannya memandirikan adik-adik yatim melalui beberapa program. Setelah mengalami banyak perubahan, baik dari segi manajemen maupun kepengurusan, serta untuk memperluas kemanfaatan dalam memandirikan anak yatim, maka dalam sebuah rapat diputuskan untuk mengganti nama YP3SI menjadi Yatim Mandiri.

Nama Yatim Mandiri terdaftar di Depkumham dengan nomor AHU-2413.AH.01.02.2008 pada tanggal 22 Juli 2008. Pada tahun 2016, Yatim mandiri resmi terdaftar sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNAS) berdasarkan SK. Kemenag RI No. 185/2016 sesuai dengan ketentuan UU no. 23 Tahun 2011 dan PP No. 14 Tahun 2014 tentang pemenuhan aspek legal atau izin operasional wajib dimiliki oleh organisasi pengelola zakat, baik LAZ nasional, provinsi maupun kabupaten atau kota. Dalam perjalanannya

menghimpun dana ZISWAF, Yatim Mandiri juga telah berhasil mendapatkan legalitas dari Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan nomor pendaftaran 3.3.00052 sebagai nadzir wakaf uang.

Yayasan Yatim Mandiri hingga kini telah tersebar di 13 provinsi di Indonesia dengan total 45 kantor layanan yang bertempat di Graha Yatim Mandiri Surabaya, Balikpapan, Bandung, Banten, Batam, Bekasi, Blitar, Bogor, Bojonegoro, Denpasar, Depok, Gresik, Jakarta, Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Jember, Jombang, Kediri, Kudus, Kepanjen, Lampung, Lamongan, Lumajang, Madiun, Magelang, Makassar, Malang, Maros, Mojokerto, Medan, Palembang, Pasuruan, Pekalongan, Ponorogo, Purwokerto, Probolinggo, Semarang, Sidoarjo, Solo, Sragen, Surabaya, Tangerang, Tuban, Tulungagung dan Yogyakarta. Yayasan ini diharapkan menjadi sebuah lembaga pemberdayaan anak yatim yang kuat di negeri ini. Yatim Mandiri cabang Jember berdiri sejak tahun 2008. Awalnya kantor tersebut terletak di Jl. Sumatra Jember.¹²⁰ Saat ini, kantor cabang Yatim Mandiri Jember terletak di Jl. Mastrip Ruko Pandora Square No. 8E Sumpalsari Jember, Jawa Timur. Depan kantor layanan Yatim Mandiri cabang Jember tersebut terdapat pom bensin, sedangkan sebelah kanan dan kirinya berbatasan dengan toko Indomaret dan Soto Ayu.¹²¹

¹²⁰ Khotib, Wawancara, Jember, 29 Juni 2020.

¹²¹ Observasi penelitian pendahuluan pada tanggal 17 Februari 2020..

2. Visi dan Misi Yatim Mandiri Cabang Jember

a. Visi

Menjadi lembaga terpercaya dalam membangun kemandirian yatim dan dhuafa

b. Misi

- 1) Membangun nilai-nilai kemandirian yatim dan dhuafa
- 2) Meningkatkan partisipasi masyarakat dan dukungan sumber daya untuk kemandirian yatim dan dhuafa
- 3) Meningkatkan *capacity building* organisasi.

3. Strukur Organisasi Yatim Mandiri Cabang Jember

Struktur organisasi merupakan sebuah susunan berbagai komponen atau unit kerja dalam sebuah organisasi. Dengan adanya struktur organisasi ini, kita bisa melihat pembagian kerja yang ada di Yatim Mandiri. Berikut merupakan susunan struktur organisasi pada Yatim Mandiri cabang Jember.

Tabel 4. 1
Struktur Organisasi Yatim Mandiri

No	Jabatan	Nama
1	Dewan Pembina	H. Nur Hidayat, S.Pd, M.M
		Prof. Dr. Moh. Nasih, S.E, M.T, Ak
		Drs. Sumarno
2	Dewan Pengawas	Ir. H. Bimo Wahyu Wardoyo
		Drs. H. Abdul Rokib, M.H.I
		Yusuf Zain, S.Pd, M.M
3	Dewan Pengawas Syariah	Prof. Dr. H. Imam Bamawi, M.A
		Prof. Dr. HM. Roem Rowi M.A
		Drs. Agustianto, M.A

No	Jabatan	Nama
		KH. Abdurrahman Navis, Lc., M.H.I
4	Dewan Pengurus	Achmad Zaini Faisol, S.M
		H. Mutrofin, S.E
		Bagus Sumbodo, S.T
5	GM Wakaf	Rudi Mulyono, S.Kom
6	GM Regional 1	H. Mutrofin, S.E
7	GM Regional 2	Agus Budiarto, A.md. Pd
8	GM Regional 3	Sugeng Riyadi, S.E
9	Penasehat	Dr. Zaim Uchrowi
		Ir. H. Jamil Azzaini, MM
		Dr. Muhammad Nafik
10	Direktur Utama	Achmad Zaini Faisol, S.M
11	Direktur Fundraising	Andrias Eko, S.TP
12	Direktur Keuangan	Bagus Sumbodo, S.T
13	Direktur Operasional	Heni Setiawan, S.H
14	Direktur Program	Hendy Nurrohmanisyah, S.S
15	Sekretaris Eksekutif	H. Imam Fahrudin, S.E
16	Kepala Cabang YM Jember	Khotib, S.Pd.I
17	Staf Keuangan	Rina Dafita
18	Staf Pendayagunaan	Nurul Imam
19	Staf Data	Khoridatul Fauziah
20	Zis. <i>Consultant/Fundraiser</i>	Erfan Rifa'i
		M. Faiz Daroini
		M. Hasyim Maslukin
		M. Sholeh
		M. Umar Mukhtar
		Priyo Sigit Purnomo
		Resardi Esa Prasetyo
		Syaiful Bari
		Zainal Abidin
	<i>Fundraiser</i> Wakaf	Zaenullah

Sumber : Diolah dari dokumentasi dan majalah Yatim Mandiri.

Total pekerja di Yatim Mandiri cabang Jember adalah 14 orang dengan rincian 1 kepala cabang, 1 staf keuangan, 1 staf pendayagunaan, 1 staf data dan 10 *zis. consultant* atau *fundraiser*. Pimpinan tertinggi Yatim Mandiri dipegang oleh dewan pembina yayasan beserta jajarannya yang

bertugas untuk memberikan sosialisasi, fasilitas, edukasi serta mengaudit kinerja dan laporan keuangan dari seluruh kantor layanan Yatim Mandiri di Indonesia.

Sistem keuangan pada Yatim Mandiri dilakukan secara terpusat sehingga pada kantor cabang tidak mengelola uang tunai sama sekali. Dari pengumpulan dana yang diterima di kantor cabang, seluruhnya disetorkan ke kantor pusat. Hal tersebut dilakukan untuk meminimalisir tingkat kecurangan yang akan terjadi. Berikutnya, kantor pusat yang akan mengalokasikan dana sebagai kebutuhan masing-masing kantor cabang termasuk di kantor layanan Jember. Adapun penjelasan kinerja pekerja di Yatim Mandiri cabang Jember adalah :¹²²

a. Kepala Cabang Yatim Mandiri Jember

Tugas kepala cabang Jember adalah memimpin dan mengelola kegiatan di kantor cabang Yatim Mandiri Jember. Kepala cabang memiliki wewenang untuk mengambil keputusan guna keperluan kantor cabang agar dapat berjalan dengan optimal dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan operasional yang berada di kantor cabang sesuai dengan sistem dan prosedur yang ada dan bertanggung jawab langsung kepada staf-staf di kantornya.

¹²² Khotib, Wawancara, Jember, 29 Juni 2020.

b. Staf Keuangan

Staf keuangan bertugas mencatat semua donasi yang masuk dan melaporkannya kepada kantor pusat Yatim Mandiri, khususnya yang berkenaan dengan keuangan operasional dan penyaluran.

c. Staf Pendayagunaan

Staf ini bertanggung jawab untuk menyalurkan donasi kepada penerima dana ZISWAF, salah satunya bertanggung jawab untuk *survey* mustahik.

d. Staf Data

Tugas staf data adalah *mentry* data, publikasi, melayani donatur, mencetak kwitansi penerimaan donasi, dan mengarsipkan surat menyurat.

e. *Zis. Consultant*

Zis. Consultant bertanggung jawab sebagai pengumpul dan menjemput donasi, sekaligus merupakan staf di lapangan yang berdakwah untuk menyadarkan masyarakat tentang kewajiban berzakat dan pentingnya zakat, infak, wakaf, dan sedekah.

4. Program Yatim Mandiri Cabang Jember

Pergerakan program-program pada Yatim Mandiri cabang Jember secara konsep dapat mencakup pada bidang pendidikan, kesehatan, kemanusiaan, dakwah dan pemberdayaan ekonomi.

a. Bidang Pendidikan

Pendidikan merupakan bagian terpenting dalam kehidupan, apalagi masih dalam usia anak-anak. Pendidikan mengantarkan anak-anak dalam kesuksesan mereka. Pendidikan yang dimaksud bukan hanya dalam perihal akademik atau intelektual saja, namun spiritual, emosional dan akhlak juga penting bagi mereka. Yatim Mandiri hadir dalam rangka membantu mengembangkan program pendidikan tersebut bagi anak-anak, khususnya yatim dhuafa. Yatim Mandiri mempersembahkan program-program dari yang bersifat charity sampai pemberdayaan. Semua itu sebagai wujud kepedulian serta turut membangun kemandirian yatim dhuafa dalam bidang pendidikan anak-anak Indonesia.

1) Rumah Kemandirian (RK)

Rumah kemandirian adalah program pemberdayaan anak yatim dalam bidang pendidikan. Anak yatim dalam program RK ini diharapkan menjadi anak yang siap mental untuk mandiri. Mereka akan dibekali ilmu aqidah, akhlak, Al-Qur'an serta pelajaran umum. Potensi diri mereka akan dibangun selama pembinaan di asrama. Disamping anak yatim menjadi fokus binaan, para bunda yatim juga akan mendapat bimbingan dan pendampingan.

2) Beasiswa Yatim Mandiri (Bestari)

Bestari merupakan bantuan biaya pendidikan anak yatim dari tingkat sekolah dasar hingga SMA se-Indonesia. Bantuan tersebut

diberikan sebanyak 2 kali dalam setahun. Adanya bantuan semacam ini diharapkan agar tidak ada anak yatim dhuafa yang putus sekolah.

3) Supercamp

Supercamp merupakan program pembentukan karakter kemandirian anak yatim dhuafa. Karakter kemandirian yang diajarkan meliputi sikap dasar seorang muslim, *leadership*, kepercayaan diri dan manajemen diri. Program ini dilaksanakan pada saat liburan sekolah tiba dan diikuti oleh setidaknya 1.000 anak yatim dhuafa tingkat SMP dan SMA setiap tahunnya.

4) Pembinaan Lulus Ujian Sekolah (PLUS)

Sebuah program pembinaan dalam pemberian bekal-bekal persiapan ujian sekolah kepada anak yatim dhuafa agar mereka bisa lulus ujian dengan hasil yang memuaskan. Program ini dilaksanakan setiap menjelang ujian nasional.

5) Sanggar Genius

Sebuah program pembinaan yatim dhuafa dalam bidang akademik khususnya akhlak dan matematika. Anak-anak yatim dhuafa dapat mengembangkan potensi dirinya melalui program ini sebanyak 3 kali dalam seminggu. Saat ini, sanggar genius sudah tersebar sebanyak 320 sanggar di seluruh Indonesia.

6) Duta Guru

Duta guru adalah program pembinaan diniyah dan al-qur'an untuk anak yatim dhuafa yang didampingi oleh ustadz dan ustadzah pilihan. Program ini berjalan 4 kali dalam sepekan dan dominan di panti asuhan mitra Yatim Mandiri agar yatim dhuafa dapat membaca Al-Qur'an dan memiliki kepribadian muslim yang berakhlak mulia.

7) Insan Cendekia Mandiri *Boarding School* (ICMBS)

ICMBS adalah program pendidikan beasiswa untuk anak yatim tingkat SMP dan SMA.

8) Sekolah Tinggi Agama Islam An Najah Indonesia Mandiri (STAINIM)

STAINIM adalah program sekolah berbeasiswa untuk yatim dhuafa. Saat ini masih ada dua jurusan, yaitu S1 Manajemen Pendidikan Islam dan Ekonomi Syariah.

b. Bidang Kesehatan

Yatim Mandiri berkeinginan setiap anak yatim dhuafa mampu meraih cita-citanya tanpa ada gangguan masalah kesehatan dalam perkembangan fisiknya. Oleh karenanya, Yatim Mandiri memunculkan beberapa program kesehatan, diantaranya :

1) Super Gizi Qurban (SGQ)

Sebuah program optimalisasi qurban menjadi cornet dan sosis. Pengolahan daging qurban tersebut diharapkan dapat memberikan kemanfaatan lebih lama dan lebih disukai anak-anak.

2) Klinik Rumah Sakit Mandiri (RSM)

Salah satu bentuk program kesehatan Yatim Mandiri untuk melayani masyarakat sekitar, terutama anak-anak yatim dhuafa. Klinik ini memberikan pelayanan di beberapa cabang dengan cara berkeliling dan membuka praktek di klinik setempat.

3) Layanan Kesehatan Keliling

Program ini merupakan bentuk layanan kesehatan untuk anak-anak yatim dhuafa di sekitar tempat domisili mereka berupa layanan medis dasar. Layanan ini dilakukan minimal satu kali dalam sebulan di setiap cabang-cabang Yatim Mandiri.

4) GIZI

Yatim Mandiri memberikan suplemen tambahan untuk meningkatkan gizi anak-anak yatim dhuafa dalam bentuk susu, roti, kacang hijau dan perlengkapan mandi.

c. Bidang Kemanusiaan

1) Bantuan Langsung Mustahik (BLM)

BLM merupakan program layanan ekstra kepada masyarakat sebagai bentuk kepedulian Yatim Mandiri kepada mustahik untuk meringankan beban mereka.

2) Bantuan Bencana Alam

Sebuah program bantuan yang diberikan kepada korban bencana alam.

3) Ramadhan

Sebuah program yang digulirkan setiap tahunnya pada saat bulan Ramadhan untuk anak-anak yatim dhuafa. Kegiatan dikemas mulai dari penyambutan bulan Ramadhan sampai menjelang Idul Fitri. penyelenggaraan program ini bersinergi dengan berbagai instansi untuk bersama-sama menyemarakkan bulan suci Ramadhan.

Beberapa program yang diselenggarakan berupa:

- a) Buka puasa bersama
 - b) Bercahaya (Berbagi Ceria di Hari Raya)
 - c) Berbagi Al-Quran
 - d) Bina lingkungan
- ## 4) Alat Sekolah Ceria (ASA)

ASA merupakan program bantuan berupa alat-alat sekolah semisal buku tulis, tas sekolah, alat tulis, seragam dan lainnya untuk anak yatim. Program ini diselenggarakan setiap tahunnya pada saat momen kenaikan kelas kepada 15.000 anak yatim.

d. Bidang Pemberdayaan Ekonomi

1) Bunda Mandiri Sejahtera (BISA)

Sebuah usaha dari Yatim Mandiri untuk mensejahterakan keluarga anak yatim. Program ini berupa pembinaan keIslaman, kepengasuhan dan pemberdayaan ekonomi. Keluarga anak yatim diharapkan menjadi lebih sejahteraan mampu mandiri dengan adanya program ini.

2) Mandiri *Entrepreneur Center* (MEC)

MEC adalah program diklat berbeasiswa bagi anak yatim lulusan SMA sederajat.

e. Bidang Dakwah

1) Eksemplar berupa majalah Yatim Mandiri.

2) Hijrah *Center* berupa layanan bagi donatur atau instansi.¹²³

B. Penyajian dan Analisis Data

Penelitian adalah proses mencari, menemukan dan mendeskripsikan kembali secara terus-menerus guna menguji dan memvalidkan dengan teori yang sudah ada. Setiap penelitian harus disertai dengan penyajian data, karena penyajian data dalam sebuah penelitian digunakan sebagai penguat. Data inilah yang akan dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan penelitian. Penyajian data dalam penelitian ini disajikan sesuai dengan teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini, yakni melalui observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai penguat dan pendukung dalam penelitian ini. Selanjutnya

¹²³ Khotib, Wawancara, Jember, 29 Juni 2020.

peneliti akan menyajikan secara beruntun data-data hasil penelitian dengan mengacu pada fokus penelitian sebagaimana berikut :

1. Strategi Yatim Mandiri Cabang Jember Dalam Penghimpunan Dana

Wakaf Uang

Penghimpunan dana atau yang dikenal dengan sebutan *fundraising* adalah salah satu kegiatan operasional Yatim Mandiri dengan tujuan akhir mencapai visi dan misi lembaga. Kegiatan tersebut membutuhkan adanya beberapa strategi agar bisa berjalan secara optimal. Yatim Mandiri cabang Jember menggunakan dua model metode penghimpunan, yaitu *fundraising* secara langsung dan tidak langsung. Strategi tersebut dapat mempermudah langkah-langkah penghimpunan dana wakaf uang lembaga ini.

a. Strategi *Fundraising* Langsung

Metode ini merupakan teknik ataupun cara Yatim Mandiri cabang Jember yang melibatkan partisipasi *wakif* secara langsung. Strategi *fundraising* langsung meliputi hal-hal sebagaimana berikut :

1) *Telemarketing*

Yatim Mandiri cabang Jember memiliki sebuah strategi menghimpun dana dengan cara menelepon langsung donatur dan calon donatur untuk menawarkan produk berupa program, meminta dukungan kepada donatur lama, serta mencari donatur baru.

sebagaimana pernyataan Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim

Mandiri Jember :¹²⁴

“Kita biasanya telepon donatur atau menghubungi nomor calon donatur. Pasti itu, kita telepon menanyakan kabar sekaligus mengingatkan kepada donatur tetap kita, ibu tanggal sekian waktunya ibu berdonasi. Klo ibunya gak mau ditelepon, kita chat pakai WA karena kan donatur itu memang pesen, minta untuk diingatkan klo sudah waktunya donasi atau klo ada program, semisal ada program, kami ada rencana pembebasan lahan untuk sekolah adek-adek yatim kami di Bandung. Dana yang dibutuhkan 34 milyar, mungkin ibu berkenan berpartisipasi di program kami? Pembebasan lahan ini dengan menyerahkan sejumlah uang sebagai wakaf uang ibu.”

Salah satu strategi yang digunakan Yatim Mandiri Jember dalam *fundraising* dengan cara menelepon setiap donatur dan calon donatur. Cara ini terbilang efektif dalam menghimpun dana dan daya. Semisal pihak donatur tidak dapat menerima panggilan, maka di chat melalui whatsapp. Karyawan di lembaga ini bisa menyampaikan secara langsung program mereka kepada donatur dan calon donatur walaupun tidak bertemu secara langsung. Donatur yang tertarik dengan program yang ditawarkan Yatim Mandiri Jember akan diproses lebih lanjut.

Salah satu dari staf Yatim Mandiri cabang Jember yang menelepon donatur atau calon donatur biasanya akan mengobrol ringan terlebih dahulu seperti menanyakan kabar dan sebagainya. Setelah itu, staf tersebut mulai melancarkan aksi *fundraising* dengan

¹²⁴ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

mengingatkan ataupun menawarkan donasi serta program baru mereka, semisal wakaf untuk pembebasan lahan di daerah Bandung untuk sekolah adek-adek yatim, staf yang menelepon juga memberi tahu kisaran dana yang dibutuhkan sebesar Rp34 milyar.

Adapun cara penghimpunan dana melalui telepon donatur secara langsung seperti diatas juga turut dituturkan oleh Bapak Zaenullah yang menjabat sebagai staf *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri Jember sebagai berikut :¹²⁵

“Biasanya *fundraiser* itu memegang nomor telepon donaturnya. Jadi kita janjian dulu, mau ketemu jam berapa, dimana. Semisal juga, klo ketemu orang yang tanya-tanya dan bilang ingin berwakaf, kita minta nomor teleponnya. Nanti kita hubungi, apakah bapak sedang berada di rumah, sibuk atau tidak? kami ingin bersilaturahmi. Jadi enak, kita kesana sudah pasti ketemu sama orangnya, tidak khawatir lagi nyampek sana ternyata gak ada orang.”

Setiap staf *Fundraiser* di lembaga Yatim Mandiri cabang Jember biasanya memiliki nomor telepon donaturnya. Hal tersebut tentunya untuk mempermudah jalinan komunikasi diantara keduanya.

Fundraiser biasanya menelepon terlebih dahulu target yang menjadi sasaran *fundraising* untuk menjadwalkan pertemuan jika ingin menjemput donasi ataupun sekedar bersilaturahmi baik dengan donatur lama dan calon donatur baru.

¹²⁵ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat disimpulkan, bahwa Yatim Mandiri cabang Jember memiliki strategi menelepon langsung donatur atau calon *wakif* yang menjadi target sasaran dalam penghimpunan dana. Kegiatan *telemarketing* ini terbukti mempermudah staf lembaga dalam menyampaikan program Yatim Mandiri dan menjalin silaturahmi dengan donatur maupun calon *wakif* melalui via telepon.

2) Presentasi Langsung

Strategi yang kedua adalah dengan berkomunikasi dan bertatap muka secara langsung dengan donatur atau calon *wakif*. Pihak Yatim Mandiri cabang Jember akan mengobrol ringan terlebih dahulu seperti menanyakan kabar setelah itu mulai memberikan informasi dan mempresentasikan tujuan mereka. Hal ini menyenangkan karena pihak presenter dan komunikan bisa bertukar ide dan menyampaikan gagasan secara langsung, serta dapat melihat ekspresi lawan bicara yang sesungguhnya. Strategi presentasi langsung ini disampaikan oleh Bapak Zaenullah selaku staf *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri Jember sebagai berikut :¹²⁶

“*Fundraiser* terkadang melakukan penyebaran brosur ke perumahan bahkan ke pasar-pasar ataupun menawarkan secara *up to up* yaitu secara langsung kunjungan ke rumah-rumah. Ada orang yang wakaf dua puluh ribu, sepuluh ribu, tidak di target. Namun ada sasaran VIP, itu memang ada strategi khusus

¹²⁶ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

yaitu mengedukasi secara langsung dengan cara silaturrahmi tidak hanya satu, dua kali.”

Fundraiser Yatim Mandiri cabang Jember mengedukasi secara langsung para calon *wakif* dengan mendatangi rumah orang yang menjadi target donatur untuk menawarkan program mereka. *Fundraiser* terkadang ada yang meyebar brosur ke perumahan atau ke pasar seraya memperkenalkan Yatim Mandiri. Para *fundraiser* tidak menarget jumlah donasi dari calon donatur atau *wakif* yang mereka temui. Namun mereka juga memiliki sasaran terhadap orang-orang VIP dalam artian orang yang memiliki sejumlah kekayaan tingkat menengah ke atas dengan strategi bersilaturrahmi (mengedukasi langsung) tidak hanya sekali ataupun dua kali.

Kegiatan presentasi langsung dengan cara mengedukasi donatur atau calon *wakif* sebagai salah satu strategi menghimpun dana wakaf uang juga turut disampaikan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri Jember :¹²⁷

“Yatim Mandiri ini memang lebih banyak langsung ke masyarakat untuk menyampaikan program-program Yatim Mandiri terutama dalam program wakaf. Masyarakat kita edukasi. Semisal ada orang yang ingin berwakaf di Yatim Mandiri. Dia punya tanah sepuluh hektar. Kami tidak langsung terima, kami lihat dulu tanah tersebut terletak dimana dan diwakafkan untuk apa. Oh, kok ternyata kami tidak sanggup mengelolanya. Kami sampaikan, kalau ibu tetap ingin berwakaf di Yatim Mandiri Jember, ibu jual dulu tanahnya atau kami bisa bantu menjualkannya. Baru setelah terjual, penjualnya

¹²⁷ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

misalkan sepuluh juta. Nah, seluruh hasil penjualannya diberikan kepada ibu tadi dan terserah ibu tersebut mau memberikan kepada Yatim Mandiri berapa atau semuanya sebagai wakaf uang.”

Pengedukasian terhadap masyarakat sangatlah dibutuhkan, karena dikhawatirkan wakaf tidak dapat dikelola sebagaimana mestinya. Yatim Mandiri cabang Jember mengedukasi secara langsung masyarakat bahwa wakaf tidak hanya sebatas benda tidak bergerak. Masyarakat juga bisa berwakaf melalui uang dan uang tersebut nantinya akan dijadikan aset wakaf ataupun wakaf produktif sesuai dengan akad yang telah disepakati sewaktu berdonasi.

Pihak Yatim Mandiri cabang Jember bisa membantu seseorang yang memiliki aset dan ingin berwakaf uang dengan cara membantu menjualkan aset tersebut. Setelah aset terjual, maka seluruh hasil penjualan diberikan sepenuhnya kepada pemilik aset. Pemilik aset nantinya akan menyerahkan sendiri besaran nominal yang akan diwakafkan kepada Yatim Mandiri Jember.

Dari penjelasan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi presentasi langsung Yatim Mandiri cabang Jember dilakukan dengan cara mengedukasi langsung para calon donatur tentang kemudahan dan keutamaan wakaf uang dengan jalan promosi menyampaikan program-program mereka dan silaturahmi. Cara ini pun terbukti

efektif dalam menghimpun dana wakaf uang dari masyarakat dan menambah calon donaur baru.

3) Media Sosial

Penggunaan media sosial sebagai salah satu strategi *fundraising* di era digital sekarang ini sangatlah tepat. Fundraiser tinggal memposting dan secara otomatis akan bisa terbaca oleh pengguna media. Masyarakat pengguna media dapat mengakses kapanpun, dimanapun dan semua orang bisa berdonasi. Penggunaan media sosial ini disampaikan oleh *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember, yakni Bapak Zaenullah sebagai berikut :¹²⁸

“Teman-teman ada yang menggunakan facebook, twitter, instagram dan klik donasi secara otomatis untuk media pencapaian *fundraiser*. Ada orang yang tidak dikenal menelpon ke kantor Yatim Mandiri Jember dan diangkat oleh kepala cabang. Nah, orang ini punya rezeki lebih dan bingung mau dikemakan. Akhirnya cari-cari lembaga sosial yang ranahnya anak yatim. Alhamdulillah, menemukan Yatim Mandiri yang cabang Jember dan bertanya ‘Bagaimana caranya menyalurkan lewat Yatim Mandiri?’ Kemarin salah satu yang mempengaruhi adalah media. Barang kali kita sering posting dan tidak sadar, kemudian orang tersebut terpengaruhi sehingga mau berdonasi. Itu kemarin luar biasa, padahal orang tidak dikenal dari kota lain, tidak tanggung-tanggung sepuluh apa dua puluh juta gitu untuk wakaf.”

Pemanfaatan media sosial seperti facebook, twitter, klik donasi secara otomatis dan instagram turut berkontribusi dalam kelancaran kegiatan *fundraising* lembaga Yatim Mandiri cabang Jember.

¹²⁸ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

Bermula dari postingan *fundraiser* dan staf-staf yang lain di media tersebut hingga pada akhirnya ada orang yang tertarik dan menghubungi nomor yang tertera. Calon donatur pun juga bisa mengkonfirmasi lewat *messenger* dan *direct message* instagram. Peneliti mendokumentasikan contoh klik donasi secara otomatis melalui media sosial sebagaimana berikut :

Gambar 4. 1
Klik Donasi Yatim Mandiri

Penggunaan media sosial sebagai strategi penghimpunan dana di lembaga Yatim Mandiri juga turut dituturkan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri cabang Jember :¹²⁹

“Kita punya target bagaimana media itu terkelola dengan baik, mulai dari instagram, facebook, whatsapp, ada juga tv Yatim Mandiri bisa dilihat di youtube. Jadi kalau ada staf yang sering buka hp di jam kerja, itu sebenarnya lagi promosi program lewat sosial media, terkadang juga balesin chat atau dm dari para donatur ataupun calon donatur kita.”

¹²⁹ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

Media yang terkelola dengan baik, tentunya sedikit banyak akan mendatangkan manfaat yang baik pula. Para staf bisa melancarkan aksi fundraising mereka melalui strategi pemanfaatan media sosial. Mereka bisa berpromosi, berkomunikasi, membalas pertanyaan secara langsung melalui media sosial.

Kesimpulan yang peneliti peroleh dari wawancara di atas adalah pemanfaatan media sosial, seperti facebook, twitter, youtube, whatsapp, instagram, dan menyediakan klik donasi secara otomatis di media sangatlah mempermudah lembaga sosial dalam menggencarkan kegiatan *fundraising* dari masyarakat baik dalam maupun luar kota dan provinsi.

4) *Direct Mail*

Sebuah kegiatan menyampaikan pesan dari lembaga Yatim Mandiri cabang Jember kepada donatur ataupun calon donatur melalui proposal atau surat yang langsung diterima secara personal sehingga calon donatur tertarik berdonasi dan mau mendonasikan dana ataupun sumber daya materialnya kepada Yatim Mandiri. Hal tersebut dinyatakan oleh Bapak Zaenullah selaku *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember :¹³⁰

“Strateginya dengan cara *fundraiser* mencari siswa siswi yang terbanyak di kota tersebut. Dari perseorangan siswa-siswi tersebut diberi surat berupa pemberitahuan akan diadakannya

¹³⁰ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

kegiatan Safari Dongeng yang ditunjukkan kepada orang tuanya. Atau surat mengadakan *event* yang ditunjukkan kepada perseorangan, pengusaha, *enterpreneur* muda ataupun kepada aparatur desa. Kita juga mengirim proposal ke instansi, perusahaan sebagai salah satu *ikhtiar* penghimpunan dana wakaf. *Alhamdulillah* ke BI kemarin itu, Bank Indonesia itu tembus Rp21 juta. *Alhamdulillah* untuk bank-bank memang kita targerkan di daerah Jember itu, bank Mandiri, BRI, BNI, kemudian bank Muamalah dikasih proposal dengan cara kita memohon permohonan dana ataupun permohonan sinergi program dan tujuannya langsung ditunjukkan ke pimpinan atau *manager* bank tersebut.”

Strategi *fundraising* dengan mengirimkan surat dan proposal secara langsung kepada calon donatur ataupun donatur lama untuk berpartisipasi dalam *event* amal ataupun sinergi program Yatim Mandiri Jember. Surat dan proposal ini ditujukan dan disampaikan langsung kepada perseorangan, golongan dan instansi. Langkah ini sebagai salah satu *ikhtiar* (usaha) *fundraiser* Yatim Mandiri Jember dalam menghimpun dana wakaf uang. Salah satu contoh praktek penerapannya adalah dengan mengirimkan proposal kepada pihak Bank Indonesia yang berisi permohonan dana atau permohonan sinergi terhadap program Yatim Mandiri yang akhirnya direspon dengan baik dan memberikan bantuan dana sebesar Rp21.000.000,00.

Strategi *Direct Mail* atau mengirimkan surat dan proposal secara langsung ini juga turut disampaikan oleh bapak kepala cabang Yatim Mandiri Jember, yakni bapak Khotib sebagaimana berikut :¹³¹

¹³¹ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

“Pihak Yatim Mandiri Jember dalam penghimpunan dananya juga dengan cara meletakkan proposal ke toko-toko besar yang ada di daerah Jember, dosen-dosen juga biasanya kita beri surat dan proposal tawaran untuk ikut serta berdonasi dalam program kami. Dalam proposal itu sudah dijelaskan tentang maksud tujuan kami dan juga kami sertakan formulir yang bisa diisi oleh pihak yang bersangkutan. Setelah seminggu atau beberapa hari kemudian (sesuai dengan perjanjian), pihak kami kembali lagi untuk mengkonfirmasi proposal yang telah dikirimkan untuk melihat bagaimana perkembangannya.”

Strategi pengiriman proposal atau surat ini tidak hanya di bank ataupun instansi, namun juga di toko-toko besar dan juga tidak hanya kepada para aparatur desa dan entrepreneur saja, namun juga kepada dosen-dosen di kampus. Pihak Yatim Mandiri cabang Jember yang memberikan proposal, biasanya akan kembali lagi setelah beberapa hari sesuai kesepakatan sewaktu memberikan proposal tersebut. Tujuannya adalah mengkonfirmasi keberlanjutan atau tidaknya terkait permohonan untuk bersinergi di program Yatim Mandiri.

Dari hasil wawancara dengan informan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi *fundraising* berupa *direct mail* ini bisa menyentuh beragam lapisan masyarakat hanya dengan mengirimkan surat ataupun proposal. Strategi ini, selain dapat menghimpun dana, juga menjadi cara dalam menambah calon donatur baru Yatim Mandiri cabang Jember.

5) Layanan Donasi

Layanan donasi terhadap para donatur atau calon *wakif* sangatlah penting. Tujuannya untuk memberi kenyamanan dan kemudahan terhadap calon donatur lembaga tersebut. Ada banyak cara yang dilakukan pihak Yatim Mandiri cabang Jember dalam memberikan layanan donasi, sebagaimana yang dituturkan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri Jember :¹³²

“Salah satu layanan donasi kami dalam menghimpun dana, ya lewat kupon. Kupon wakaf ini dibuat untuk memudahkan masyarakat berwakaf ke Yatim Mandiri dengan nominal yang sangat kecil sekali, mulai dari 20.000, ada juga yang 50.000. Biasanya kita sediakan kupon donasi wakaf mbak dan ketika nominalnya satu juta apalagi di atasnya, kita buat sertifikat bahwasannya ibu itu sudah berwakaf uang melalui Yatim Mandiri Jember dengan jumlah sekian. Tertulis disitu nominalnya. *Fundraiser* kami juga siap menjemput donasi ke rumah donatur atau calon donatur kalau masih di area Jember atau bisa juga donatur berdonasi melalui transfer ke rekening bank Yatim Mandiri.”

Pelayanan donasi Yatim Mandiri cabang Jember meliputi jasa jemput donasi yang dilakukan oleh *fundraiser* dengan syarat wilayah donatur atau calon donatur tersebut masih berada di kota Jember dan memungkinkan untuk dijangkau. Selain itu, lembaga menyediakan nomor rekening bank bagi donatur yang tidak memungkinkan bisa datang langsung ke kantor layanan atau bertemu dengan *fundraiser* agar bisa transfer dana.

¹³² Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

Para donatur bisa menyalurkan kepeduliannya melalui rekening a.n Yayasan Yatim Mandiri. Adapun nomor rekening bank untuk wakafnya adalah sebagai berikut:

- Mandiri Syariah nomornya 700 1241 798
- CIMB Niaga Syariah nomornya 8613 00000 300
- Mandiri nomornya 142 001 031 3350
- BCA nomornya 0883 996 621.

Lembaga Yatim Mandiri Jember juga menyiapkan kupon wakaf uang dengan nominal terbilang sangat kecil yang memudahkan calon donatur untuk berwakaf. Berikut gambar kupon dengan nominal Rp20.000,00 yang peneliti dokumentasikan :

Gambar 4. 2
Kupon Donasi Wakaf



Ketika donatur berwakaf dengan nominal mencapai satu juta ke atas, maka pihak Yatim Mandiri cabang Jember akan membuat sertifikat wakaf sebagai tanda bukti bahwa orang tersebut sudah berwakaf uang melalui lembaga Yatim Mandiri cabang Jember.

Peneliti mendokumentasikan salah satu sertifikat wakaf uang dengan jumlah donasi di atas satu juta rupiah.

Layanan donasi dengan pemberian kupon dan sertifikat juga turut disampaikan oleh *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember, yakni Bapak Zaenullah. Disamping itu, calon *wakif* juga disediakan formulir partisipasi wakaf saat membayar langsung sebagaimana pernyataan berikut :¹³³

“Tidak ada batasan orang mau wakaf sepuluh ribu untuk bangunan bisa. Cuma kalau sudah diatas satu juta itu, kita buat sertifikat untuk ucap rasa syukur dari yatim mandiri kepada donatur yang sudah berdonasi, untuk lebih menyenangkan para *fundraiser* wakaf, kemudian untuk lebih menyampaikan kepada para calon-calon donatur yang lain. Ada juga kupon, form donatur dan formulir wakaf bagi yang mau berwakaf. Kalau kupon sudah tertera nominalnya, jadi tinggal bayar sesuai nominalnya itu. Kalau pakai formulir wakaf, terserah *wakifnya* mau wakaf berapa nanti dituliskan disitu.”

Ketika donatur berwakaf dengan nominal mencapai satu juta ke atas, maka pihak Yatim Mandiri cabang Jember akan membuat sertifikat wakaf sebagai tanda bukti bahwa orang tersebut sudah berwakaf uang melalui lembaga Yatim Mandiri cabang Jember. Peneliti mendokumentasikan salah satu sertifikat wakaf uang dengan jumlah donasi di atas satu juta rupiah.

¹³³ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

Gambar 4. 3
Sertifikat Wakaf Uang



Pembayaran kupon dilakukan dengan cara *wakif* membayar uang sesuai dengan jumlah donasi yang sudah tertera. Pembuatan sertifikat bagi orang yang berwakaf diatas satu juta tersebut bertujuan untuk mengungkapkan rasa syukur dan terima kasih Yatim Mandiri cabang Jember kepada *wakif* yang sudah mau berdonasi. menyenangkan hati *fundraiser*, serta sebagai informasi dan motivasi bagi para calon donatur. Selain kupon dan sertifikat, disediakan pula form donatur dan formulir wakaf yang bisa diisi oleh calon donatur. Form donatur ini umum, bisa digunakan oleh para donatur zakat, infak, sedekah ataupun wakaf, sedangkan formulir wakaf digunakan ketika Yatim Mandiri membutuhkan dana untuk sebuah program khusus wakaf, seperti pembebasan lahan untuk pesantren *tahfidz* atau pembangunan gedung sekolah. Peneliti melakukan dokumentasi pada salah satu formulir wakaf yang berupa pembangunan gedung sekolah penghafal Al-Quran, berikut gambarnya :

Gambar 4. 4
Formulir Partisipasi Wakaf

WAKAFMANDIRI Yatimmandiri

FORMULIR PARTISIPASI WAKAF
Gedung Sekolah
Penghafal Al-Quran

Telah terima dari : _____
Telp./No. HP : _____
Alamat lengkap : _____
Jumlah nominal : _____
Cash/Transfer Bank : _____
Terbilang : _____
Keterangan : _____

Penerima _____
Pewakaf (Wakif) _____

Nama Zaka : _____
No. HP : _____

"Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berzakat, menyukai orang-orang yang menyetorkan harta mereka untuk jalan Allah dan mengingatkannya berulang-ulang kali, dan menyukai orang-orang yang mengingat Allah." (Al-Baqarah)

IG @yayasanwakaftimmandiri

Berdasarkan wawancara dengan informan, peneliti menyimpulkan bahwa layanan donasi terhadap donatur atau calon *wakif* sebagai strategi dalam menghimpun dana wakaf uang meliputi :

- a) Penjemputan donasi oleh *fundraiser* Yatim Mandiri cabang Jember
- b) Penyediaan kupon wakaf uang
- c) Form donatur (meliputi ZISWAF) dan formulir partisipasi wakaf
- d) Pembuatan sertifikat wakaf uang
- e) Transfer rekening bank.

b. Strategi *Fundraising* Tidak Langsung

Metode ini adalah cara atau teknik Yatim Mandiri cabang Jember yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Strategi *fundraising* tidak langsung meliputi hal-hal sebagaimana berikut :

- 1) Pelaksanaan *Event*

Pelaksanaan *event* atau kegiatan di masyarakat merupakan salah satu strategi lembaga Yatim Mandiri cabang Jember dalam menggalang dana wakaf uang. *Event* yang digelar bervariasi menyesuaikan dengan momentum yang ada dan melihat kebutuhan dari target sasaran atau masyarakat. Pelaksanaan *event* ini disampaikan oleh Bapak Zaenullah selaku *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember sebagaimana berikut :¹³⁴

“Kalau strategi penghimpunan wakaf di lembaga Yatim Mandiri yang di Jember itu ada safari dongeng. Caranya dengan menjadwalkan di sekolah-sekolah tersebut untuk menggalang dana dengan memberikan cerita dongeng atau masalah keIslaman atau bahkan cerita nabi-nabi. Sasarannya adalah TK, SD atau bahkan TPQ seperti itu. Kemarin itu untuk di wilayah perkotaan, tingkat TK itu ada yang sampai Rp10 juta, terus untuk yang SD itu ada yang Rp15 juta satu tempat. Nah, kenapa kok bisa banyak? Karena dari perseorangan siswa-siswi tersebut memang dikasih surat kepada orang tuanya sebelum hari H, nanti ada khusus yang menceritakan dari Yatim Mandiri. *Fundraiser* wakaf hanya menjadwalkan saja. Bukan hanya sekolah, kadang lembaga atau instansi mau juga mengadakan safari dongeng, bahkan ada yang *request*.

Event diadakan ketika ada pertemuan, karena sekarang masih musim narona corona ini, jadi tidak bisa mengadakan *event*. Kalau tahun-tahun sebelumnya, *event* itu sangat akurat untuk pengelolaan wakaf juga zakat dan infak. Dengan cara kita mengumpulkan adik-adik yatim diajak bermain dan belajar bareng. Kemudian kita *share* program-program itu ke para donatur. *Alhamdulillah*, awalnya donatur rutusnya Rp20.000,00 jadi tambah Rp50.000,00 dengan cara seperti itu. *Event* itu murni gratis. Adek-adek yatim yang ikut gratis. Namun, bagaimana caranya kita menarik dana dari adanya *event* tersebut? Sebelum acara itu, kita sebar proposal atau bahkan surat kepada perseorangan, instansi atau bahkan aparat desa.

¹³⁴ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

Jadi dengan cara seperti itu, dana itu sudah terkumpul sebetulnya.”

Penjelasan dan pernyataan diatas turut disampaikan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri Jember, beliau mengatakan :¹³⁵

“Yatim Mandiri punya beberapa *event*, diantaranya *event* saat bulan Ramadhan. Kita buka gerai, biasanya bertempat di Matahari. Ada juga *event* pertemuan para donatur, kalau itu kita tempatkan di hotel. Ada santunan anak yatim dan masyarakat juga. Kalau gerai Ramadhan itu, selain dari kita sendiri, kita juga melibatkan relawan-relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter Yatim Mandiri.”

Pernyataan tentang pelaksanaan *event* sebagaimana diatas disampaikan juga oleh ibu Sari. Beliau adalah salah satu *wakif* uang di lembaga Yatim Mandiri cabang Jember, berikut penuturannya :¹³⁶

“Biasanya setiap tahun itu ada PKH, Pesantren Keluarga Harmonis. Itu tiap tahun mesti ada mbak, terus nanti biasanya juga ada acara-acara silaturahmi donatur gitu. Kadang Setahun dua kali. Kalau yang PKH itu, kemarin di hotel Royal mbak, pernah di Aston. Yatim Mandiri yang mengadakan, itu termasuk pelayanan donatur. Salah satunya untuk merawat donatur, juga untuk menyampaikan program kedepannya Yatim Mandiri gitu, supaya donaturnya mungkin lebih percaya lagi.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga informan, peneliti menyimpulkan bahwa *event* yang digelar oleh Yatim Mandiri cabang Jember secara tidak langsung dapat mempengaruhi para donatur dan calon donatur untuk berdonasi serta membangun citra positif

¹³⁵ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

¹³⁶ Sari, Wawancara, Jember, 22 Agustus 2020.

lembaga. Selain itu, sebagai bentuk perawatan terhadap donatur, mempromosikan program-program yang ada di lembaga ini dan sebagai sarana untuk menanamkan kepercayaan di hati para donatur terhadap Yatim Mandiri cabang Jember. *Event* di lembaga ini bervariasi, diantaranya adalah :

a) Safari Dongeng

Sebuah kegiatan yang membidik sekolah ataupun instansi. Pelaksanaannya dengan memberikan cerita dongeng, menjelaskan tuntunan-tuntunan agama atau bahkan cerita nabi-nabi kepada anak taman kanak-kanak, sekolah dasar maupun TPQ. Terkadang juga diminta mengisi acara di sebuah lembaga. Tujuannya memberikan edukasi ke-Islaman dan secara tidak langsung untuk menghimpun dana wakaf uang.

b) Gerai Ramadhan

Kegiatan yang digelar pada saat memasuki bulan Ramadhan. Kegiatan ini tidak hanya melibatkan pegawai lembaga Yatim Mandiri cabang Jember, namun juga para relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter di pusat perbelanjaan Matahari secara bergantian atau sif-sifan.

c) PKH (Pesantren Keluarga Harmonis)

Pesantren Keluarga Harmonis atau yang disingkat PKH merupakan *event* yang diadakan lembaga Yatim Mandiri cabang

Jember yang biasanya ditempatkan di hotel daerah Jember. *Event* ini diadakan setiap tahun sebagai salah satu bentuk pelayanan terhadap donatur.

d) Santunan Yatim dan Dhuafa

Event satu ini termasuk kegiatan yang sering diadakan Yatim Mandiri cabang Jember karena mengingat visi dan misi dari lembaga ini adalah memandirikan yatim dan dhuafa.

2) Menjalin Relasi

Lembaga Yatim Mandiri cabang Jember menghimpun dana wakaf uang dengan cara menjalin relasi dengan warung-warung makanan dan orang yang memiliki aset atau barang yang mau dihibahkan. Strategi semacam ini disampaikan oleh Bapak Zaenullah selaku *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember sebagaimana berikut :¹³⁷

“Kita menajalin sinergi dengan pengusaha-pengusaha warung makanan. Kita bantu membuat *flyer* semacam pamflet atau bahkan promosi-promosi yang lain, nanti datang yang punya dalam artinya silaturahmi dengan cara menawarkan hasil dari penjualannya tersebut bisa disalurkan ke Yatim Mandiri. *Alhamdulillah*, sudah ada beberapa warung yang mau bersinergi dengan kita, walaupun satu persen, tapi setiap harinya kan ada laporan penjualannya. Semisal hari ini, hasil penjualan mencapai lima juta, dikurangi biaya kotor kemudian akomodasi dari pemakaian warung tersebut. Baru nanti satu persennya disalurkan ke Yatim Mandiri. Itu yang unuk wakaf. Pelaporannya ada yang perhari, setengah bulan, sebulan dan berapa persen yang disalurkan itu semua tergantung

¹³⁷ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

kesepakatan dan perolehannya. Namun disamping itu, kita juga *ikhtiar* dengan cara mempromosikan dagangannya, seperti ‘Ayo yang suka bakso apa misal, datang ke warung ini’. Kita main di media pribadi, ada juga yang di *share* ke akun para donatur.

Fundraiser juga mencari orang yang memiliki bangunan, tanah dan juga peralatan-peralatan rumah yang bisa dijual, contohnya seperti sepeda terus kemudian kulkas atau bahkan alat-alat yang lain yang bisa dijual. Nah caranya bagaimana? Jadi nanti, kita selaku *fundraiser* mengedukasi dan menawarkan bahwasannya di Yatim Mandiri itu ada hibah jariyah artinya menawarkan bangunan atau barang tersebut untuk kemudian dihibahkan ke Yatim Mandiri kemudian dijual, baru nanti hasil dari penjualan tersebut itu diwakafkan.”

Keterangan serupa sebagaimana di atas, juga turut disampaikan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri

Jember, berikut penjelasannya :¹³⁸

“Salah satu cara pengumpulan wakaf ada yang dalam bentuk hibah jariyah. Hibah jariyah itu, kita memberi edukasi kepada masyarakat untuk menghibahkan barang-barang yang tidak terpakai, misal contoh sepeda motor, kemudian rumah atau barang apapun yang kemudian bisa dihibahkan. Semisal ada orang punya sepeda motor ‘Ini sepeda motor, kisaran lima juta’ kalau diwakafkan kita mau dipakai untuk apa gitu. Temen-temen petugas sudah punya sepeda motor sendiri. Untuk itu minta tolong mas, akadnya dihibahkan terlebih dahulu atau dijual dulu. Maka kita tawarkan mas tersebut untuk menghibahkan motor ke Yatim Mandiri Jember, nanti hasil penjualannya ini yang diwakafkan. Ada yang bentuknya dari persenan hasil penjualan. Hasil penjualan ini, jika ada orang yang ingin berwakaf. Tapi masih belum punya uang. Kalau aset dihibahkan beliau masih belum mau, karena nilainya besar kan. Misal ternyata orang ini mau jual rumah, kemudian didatangi oleh Yatim Mandiri dan ada yang menyampaikan tentang hasil penjualan. Jika laku nanti sepuluh persennya atau dua puluh persennya bisa diwakafkan untuk Yatim Mandiri.”

¹³⁸ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

Berdasarkan penjelasan informan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa menjalin relasi ke berbagai pihak, secara tidak langsung dapat menjadi strategi yang ampuh untuk menghimpun dana wakaf uang dari berbagai lapisan masyarakat. Penerapan strategi menjalin relasi pada lembaga Yatim Mandiri cabang Jember adalah sebagai berikut :

a) Presentase

Sasaran relasinya adalah warung dan kedai makanan, serta orang-orang yang sedang menjual aset mereka. Pendekatannya dengan cara petugas Yatim Mandiri Jember mendatangi (silaturahmi) dan mengedukasi orang-orang tersebut, menawarkan program Yatim Mandiri dan mengajak bekerjasama. Petugas Yatim Mandiri Jember akan membantu mempromosikan atau mencari pembeli produk dan aset yang sedang dijual, sedang dari pihak orang yang diajak kerjasama bersedia memberikan presentase hasil penjualan atau laba dari dagangan kepada Yatim Mandiri sebagai wakaf uang mereka untuk *men-support* program lembaga.

Adapun contoh dari penerapan presentase ini, semisal orang yang diajak kerjasama tersebut sedang menjual aset berupa tanah. Yatim Mandiri ikut mempromosikan penjualan tanah tersebut. Apabila ada yang membeli, maka hasil penjualan tanah

tersebut seutuhnya diberikan kepada orang yang punya aset tadi. Selanjutnya, pemilik tanah memberi presentase hasil penjualan tersebut untuk diwakafkan melalui Yatim Mandiri dengan akad wakaf uang. Hal serupa juga diterapkan terhadap pengusaha makanan. Cara ini dijalankan apabila sasaran yang diajak kerjasama setuju dan bersedia menjadi *partner* untuk kemajuan program Yatim Mandiri.

b) Hibah Jariyah

Hibah jariyah di Yatim Mandiri cabang Jember dengan cara memberi edukasi kepada masyarakat untuk menghibahkan barang-barang yang tidak terpakai, semisal sepeda motor, tanah, rumah atau barang apapun yang kemudian bisa dihibahkan. *Fundraiser* mencari orang-orang yang memiliki aset maupun peralatan-peralatan rumah yang bisa dijual dari orang-orang yang perekonomiannya terbilang baik. Kemudian menawarkan dan mengedukasi bahwasannya di Yatim Mandiri ada hibah wakaf. Barang atau aset yang tidak digunakan bisa diwakafkan kepada Yatim Mandiri Jember. Barang tersebut nantinya akan dijual dan uang dari hasil penjualan akan diwakafkan.

3) Kampanye Media Non Massa

Kampanye media non massa di lembaga Yatim Mandiri Jember meliputi pembukaan konter, pemasangan spanduk di jalan,

majalah organisasi atau lembaga, brosur dan pamflet. Hal ini disampaikan oleh Bapak Zaenullah selaku *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember sebagaimana berikut :¹³⁹

“Sifatnya itu kalau pengumpulan ada yang secara pengambilan dan ada yang pengembangan. Kalau secara pengembangan itu, dimana kita cari donatur baru, disamping kita ambil donatur yang sudah rutin. Pengedukasian donatur baru itu, kita mempromosikan dengan memberikan majalah. “Bu, ini ada majalah Yatim Mandiri, barangkali ibu berminat bergabung dan berdonasi. Monggo dibaca dulu barangkali berminat kalau ada rejeki lebih,” terus kita minta kontakannya beliau. Disamping itu, kalau sudah di luar kita edukasi secara media online. Memang tidak bisa langsung *closing*. Selain majalah itu, juga pakek brosur untuk buka konter pas “Gerai Ramadhan” di Matahari biasanya, *flyer-flyer* yang lain juga. Spanduk kita sebar di daerah-daerah umum untuk menarik perhatian seseorang supaya berdonasi. karena bukan MLM ya, jadi tidak ditaruh di toko untuk spanduk wakaf, zakat itu. Ya, salah satunya ditaruh di tempat-tempat umum pinggir jalan atau di perempatan lampu merah.”

Hal serupa mengenai pengumpulan dana secara tidak langsung dengan menggunakan media non massa juga turut disampaikan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri Jember, berikut penjelasannya :¹⁴⁰

“Kalau unuk yang di cabang Yatim Mandiri Jember, pengelolaan itu jadi satu dengan lembaga amil zakatnya. Kita memberi kemudahan bagi para petugas yang terjun ke lapangan baik ke perusahaan, ke sekolah maupun perorangan untuk mendapatkan *marketing-marketing tools* dan itu sebagai salah satu sarana bagi mereka untuk bisa mengenalkan wakaf-wakaf Yatim Mandiri kepada calon-calon *pe-wakif*, makanya kita punya pamflet, brosur ya mbak. Brosur semacam ini

¹³⁹ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

¹⁴⁰ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

merupakan salah satu strategi untuk mengenalkan wakaf di Yatim Mandiri.”

Petugas Yatim Mandiri Cabang Jember menggunakan brosur dan pamflet sebagai salah satu *marketing tools* mereka untuk menghimpun dana (secara tidak langsung) dari para calon *wakif*. Brosur tersebut sebagai sarana *fundraiser* mengenalkan wakaf-wakaf lembaga Yatim Mandiri kepada masyarakat. Strategi semacam ini memberi kemudahan kepada para petugas saat terjun ke lapangan baik ke perusahaan, sekolah maupun perorangan. Berikut ini adalah salah satu brosur Yatim Mandiri yang peneliti dokumentasikan :

Gambar 4. 5
Brosur Yatim Mandiri



Kampanye media non massa berupa brosur dan majalah sebagai salah satu strategi *fundraising* Yatim Mandiri dikuatkan oleh pernyataan dari Ibu Kenik, beliau adalah salah satu wakif di Yatim Mandiri cabang Jember :¹⁴¹

“Saya awalnya tahu Yatim Mandiri itu dari orang sekitar sini yang ada di Yatim Mandiri. Dia punya brosur Yatim Mandiri.

¹⁴¹ Kenik, Wawancara, Jember, 24 Agustus 2020.

Saya dikasih brosur, majalah Yatim Mandiri juga. Yatim Mandiri itu kan lembaga yang sudah sampai tingkat nasional, sudah terpercaya. Jadi, saya tidak khawatir untuk berwakaf melalui Yatim Mandiri.”

Berdasarkan pernyataan dan penjelasan informan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi *fundraising* secara tidak langsung berupa kampanye media non massa di Yatim Mandiri cabang Jember diterapkan dengan menggunakan majalah, pamflet dan brosur yang dibagikan kepada para calon donatur. Ada juga spanduk yang dipasang di tempat-tempat umum pinggir jalan atau di perempatan lampu merah, serta pembukaan konter pada saat ada event dengan tujuan menarik perhatian seseorang untuk berdonasi.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Di Yatim Mandiri Cabang Jember

a. Faktor Pendukung

Strategi *fundraising* dalam wakaf uang di Yatim Mandiri cabang Jember tentu memiliki beberapa faktor pendukung dalam proses pelaksanaannya. Berikut pemaparan Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri Jember mengenai faktor pendukung dalam strategi *fundraising* lembaganya :¹⁴²

“Orang itu mau berwakaf karena kita menyampaikan program wakaf kepada mereka, jarang ada donatur yang tiba-tiba mau wakaf uang tanpa mereka lebih dulu mengetahui terkait program wakaf yang ada di Yatim Mandiri. Kita punya program unggulan,

¹⁴² Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

yakni *tahfidz*. Hampir seluruh masyarakat baik kalangan menengah ke bawah ataupun ke atas, kita diberikan kesempatan untuk berwakaf. Untuk itu kita memberikan keluasaan kepada calon donatur dengan menyediakan kupon wakaf seminimal mungkin agar bisa di akses oleh semua lapisan masyarakat dan juga menggunakan *marketing tools* lainnya untuk bisa mengenalkan wakaf-wakaf di Yatim Mandiri. Ada kebijakan pemerintah di peraturan perundang-undangan semuanya lengkap kemudian di Indonesia ini ada BWI yang menangani masalah wakaf dan kita berada di bawah naungan BWI. Petugas Yatim Mandiri yang jelas secara personal mereka saling beri info wakaf. Kalau untuk yang formal kelembagaan itu seminggu sekali mengupdate progres perkembangan wakaf sampai seterusnya.”

Hal serupa mengenai faktor pendukung dalam menjalankan strategi *fundraising* Yatim Mandiri cabang Jember juga turut disampaikan oleh Bapak Zaenullah selaku *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember sebagaimana berikut :¹⁴³

“Salah satu faktor pendorong keluarlah undang-undang wakaf tahun 2004 nomor 41 bahwasanya sudah boleh wakaf uang dengan nominal paling kecil dua ribu seperti itu. Secara legalitas kita sudah resmi dari negara maupun secara syariat dalam artian kita sudah bisa mengelola dan menjadi *fundraiser* wakaf. Dengan adanya SK yang diturunkan oleh BWI itu, kita legal mengelola wakaf secara umum karena sudah ada payung hukum tersendiri untuk wakaf di Yatim Mandiri tapi kita tetap di bawah naungan LAZ seperti itu. Kemudian jejaring, paling tidak dalam sehari kita mengenal sepuluh orang untuk kita edukasi nantinya. Setiap harinya kita juga rutin laporan misal hari ini saya keliling di perumahan nyebar brosur. Kalau ada yang *closing*, langsung sebar di grup untuk memunculkan semangat teman-teman. Jejaring itu bagaimana kita bisa masuk perusahaan lebih gampang kalau sudah ada jejaring yang kita kenal. Beda dengan instansi, perusahaan yang sudah kita target tapi kita tidak punya orang di dalamnya, artinya salah satu pendukungnya kita harus punya orang dalam.”

¹⁴³ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

Keterangan dan penjelasan sebagaimana diatas, dikuatkan oleh pernyataan Ibu Sari. Beliau adalah salah satu *wakif* uang di lembaga Yatim Mandiri cabang Jember, berikut penuturannya :¹⁴⁴

“Memilih Yatim Mandiri karena penyalurannya jelas. Uang itu akan dikemanakan itu jelas, jadi daripada disalurkan ke tempat lain yang belum jelas penyalurannya kan lebih baik ke Yatim Mandiri. Wakafnya disana jelas, ini wakaf untuk bangunan sekolah, untuk bangun rumah kemandirian itu kan jelas. Karena saya tahu sendiri ya mbak, itu kan kita setiap bulannya dapet majalah, ada laporan disitu terkait penerimaan bulan ini uangnya untuk apa aja. Kita juga dapet kwitansi dan dapet laporan terkait donasi kita.”

Dari hasil wawancara dengan informan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa faktor pendukung strategi *fundraising* wakaf uang di lembaga Yatim Mandiri cabang Jember meliputi :

a) Program Unggulan dan Transparansi Keuangan

Yatim Mandiri memiliki program unggulan berupa *tahfidz*. Penghimpunan dana wakaf uang di lembaga ini biasanya digunakan untuk pembangunan pesantren, rumah kemandirian, pembebasan tanah asrama *tahfidz*, dan sekolah untuk yatim dhuafa. Sebelum dilakukan akad wakaf uang, biasanya *wakif* sudah mengetahui tentang program-program Yatim Mandiri dan penyaluran uang tersebut. Donatur bisa mengetahuinya melalui laporan penerimaan dan penyaluran keuangan serta pemanfaatan program dalam majalah Yatim Mandiri yang terbit setiap bulan. Disamping itu, donatur juga

¹⁴⁴ Sari, Wawancara, Jember, 22 Agustus 2020.

mendapat konfirmasi dari petugas lembaga berupa tanda bukti dan laporan terkait donasinya.

b) Legalitas Dari BWI

Secara legalitas, lembaga Yatim Mandiri sudah mendapatkan izin resmi dari BWI (Badan Wakaf Indonesia) untuk mengelola dan menjadi *fundraiser* wakaf uang. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya SK yang diturunkan oleh BWI dengan nomor pendaftaran 3.3.00052. Surat keputusan tersebut diperbarui setiap 5 tahun sekali. Berikut SK nadzir wakaf uang milik Yatim Mandiri yang peneliti dokumentasikan :

Gambar 4. 6
Surat Tanda Bukti Pendaftaran Nadzir



c) Kebijakan Pemerintah

Adanya kebijakan pemerintah di peraturan perundang-undangan Indonesia menjadi faktor pendorong yang memudahkan lembaga Yatim Mandiri cabang Jember untuk menghimpun dana

wakaf uang karena secara otomatis kegiatan ini memiliki payung hukum yang jelas dan terpercaya. Kebijakan pemerintah tersebut berupa keputusan pelaksanaan undang-undang nomor 41 tahun 2004 tentang wakaf.

d) *Marketing Tools*

Yatim Mandiri cabang Jember memberikan kesempatan berwakaf untuk seluruh masyarakat, baik kalangan menengah ke bawah ataupun ke atas. Kesempatan tersebut berupa keluasaan donasi dengan adanya penyediaan kupon wakaf uang dalam nominal yang terjangkau bagi masyarakat. Disamping itu, adanya *marketing tools* lainnya yang digunakan lembaga untuk mengenalkan wakaf-wakaf di Yatim Mandiri dan memudahkan penghimpunan dana.

e) Jejaring

Dalam sehari, *fundraiser* Yatim Mandiri cabang Jember setidaknya mengenal sepuluh orang untuk diedukasi nantinya. Adanya jejaring merupakan faktor pendorong yang memudahkan petugas Yatim Mandiri untuk menghimpun dana dari instansi maupun perusahaan karena memiliki orang dalam yang mereka kenal.

f) Evaluasi

Petugas Yatim Mandiri saling memberi info wakaf secara personal terkait perolehan dana maupun kegiatan mereka pada hari itu dan untuk yang formal kelembagaan, lembaga, evaluasi diadakan

seminggu sekali untuk mengupdate progres perkembangan wakaf dan perihal lainnya.

b. Faktor Penghambat

Yatim Mandiri cabang Jember memiliki beberapa kendala atau faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam menjalankan strategi *fundraising* wakaf uang lembaga tersebut, sehingga tidak memenuhi target. Berikut pemaparan Bapak Zaenullah selaku *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri cabang Jember mengenai faktor penghambat strategi *fundraising* lembaganya :¹⁴⁵

“Tergantung obyek yang kita temui, ada kalangan yang paham wakaf uang dan ada yang memang tidak paham. Karena sepemahaman masyarakat dari dulu wakaf itu wakaf rumah dan wakaf tanah, tidak ada wakaf uang. Wakaf memang tidak bisa diperjual belikan harus diwakafkan seperti itu. Selain itu, kendalanya adalah tidak akomodirnya koordinasi antar karyawan atau pimpinan bahkan temen-temen *fundraiser* wakaf di Indonesia.”

Hal serupa mengenai faktor pendukung dalam menjalankan strategi *fundraising* Yatim Mandiri cabang Jember juga turut disampaikan oleh Bapak Khotib selaku kepala cabang Yatim Mandiri Jember sebagaimana berikut :¹⁴⁶

“Selama ini, pemahaman masyarakat itu wakaf harus besar. Banyak masyarakat yang memahami wakaf dalam 3 M, yaitu makam, madrasah, dan masjid dan ketika itu tidak terkelola dengan baik maka akan terbengkalai karena wakaf terhadap sesuatu yang sudah ditentukan pemanfaatannya, maka tidak boleh

¹⁴⁵ Zaenullah, Wawancara, Jember, 02 Mei 2020.

¹⁴⁶ Khotib, Wawancara, Jember, 21 Agustus 2020.

difungsikan kecuali sesuai dengan peruntukannya tadi. Di setiap kantor cabang Yatim Mandiri, kita punya satu *Zis.Consultant* yang khusus menangani tentang masalah wakaf. Jadi, khusus *fundraiser* yang satu ini tidak sama dengan *fundraiser* yang lainnya. Kalau yang lainnya bersifat umum bisa menghimpun dana ZISWAF, tapi untuk yang *fundraiser* wakaf, dia hanya fokus memikirkan wakaf saja. Terkait data jumlah donatur masih belum bisa diambil datanya karena ada masalah pada sistem.”

Keterangan dan penjelasan sebagaimana diatas, dikuatkan oleh pernyataan Ibu Kenik. Beliau adalah salah satu *wakif* uang di lembaga Yatim Mandiri cabang Jember, berikut penuturannya :¹⁴⁷

“Petugas yang menjemput donasi itu kalau janji harus *on time*. Ketika jemput donasi, mereka tak suruh konfirmasi dulu biar orang-orang sekitar sini yang juga donatur Yatim Mandiri, donasinya bisa diambil barengan. Jadi, mereka biar gak bolak-balik kan kasihan mereka-nya juga. Jika ada kegiatan atau program baru yang ada di Yatim Mandiri Jember, kita donatur lama kalau bisa ditawarkan juga dan kalau jemput donasi sempetin beri arahan terkait donasi dulu sebelum pergi, gitu loh mbak.”

Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember, yaitu Bapak Abdur Rohim Al-Amin menyampaikan bahwa sosialisasi terkait penghimpunan wakaf uang masih belum terealisasikan di Kabupaten Jember :

“Kalau di Kabupaten Jember sendiri, sosialisasi terkait wakaf uang kepada masyarakat belum berjalan, mbak. Kita masih mau masuk ke tahap sosialisasi terhadap ASN. Kita sudah ada kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) dan insyaAllah selanjutnya akan bekerjasama juga dengan Bank Muamalat di Jember”¹⁴⁸

¹⁴⁷ Kenik, Wawancara, Jember, 24 Agustus 2020.

¹⁴⁸ Abdur Rohim Al-Amin, Wawancara, Jember, 21 Januari 2021.

Berdasarkan pernyataan dan penjelasan para informan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa faktor penghambat strategi *fundraising* wakaf uang di Yatim Mandiri cabang Jember adalah adanya pemahaman masyarakat bahwa wakaf hanya sebatas pada benda tidak bergerak, seperti tanah, makam, masjid, musholla, dan madrasah. Hal tersebut terjadi, salah satunya karena belum berjalannya sosialisasi terkait wakaf uang di Kabupaten Jember oleh Kementerian Agama Kabupaten Jember selaku Regulator Wakaf. Selain itu, kendalanya adalah tidak akomodirnya koordinasi antar karyawan, pimpinan, dan *fundraiser* wakaf di Indonesia. Di setiap kantor cabang Yatim Mandiri terdapat satu *Zis.Consultant* yang khusus menangani tentang masalah wakaf dan *fundraiser* yang lainnya bersifat umum dalam artian bertugas menghimpun dana ZISWAF. Keterbatasan SDM yang berfokus pada manajemen wakaf, kurang optimalnya komunikasi dan sosialisasi karyawan terhadap *wakif* ataupun donatur lama, serta sistem data yang tidak memadai juga menjadi faktor penghambat strategi *fundraising* wakaf uang di lembaga ini.

C. Pembahasan Temuan

Sub ini akan menjelaskan tentang beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian. Pada prembahasan ini, peneliti akan menjelaskan hasil penelitian dengan teori yang telah dijelaskan pada bab 3. Data-data yang diperoleh dari pengamatan wawancara mendalam serta dokumentasi

sebagaimana yang telah peneliti deskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

Pengamatan wawancara yang telah dilaksanakan oleh peneliti berupa mengumpulkan data mengenai strategi *fundraising* wakaf uang pada Yatim Mandiri cabang Jember. Berikut adalah penjelasan dari pembahasan yang akan dikomunikasikan dengan teori-teori yang dijadikan sebagai landasan oleh peneliti dalam penelitian.

1. Analisis Penerapan Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim

Mandiri Cabang Jember

Penghimpunan dana atau *fundraising* adalah salah satu kegiatan operasional Yatim Mandiri cabang Jember. Lembaga ini telah menerapkan beberapa strategi dalam mengoptimalkan penghimpunan dana wakaf. Menurut Purwanto, strategi secara umum dapat didefinisikan sebagai sekumpulan pilihan kritis untuk perencanaan serta penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dan sasaran.¹⁴⁹

Data temuan di lapangan menunjukkan bahwa strategi Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang dengan menggunakan dua metode *fundraising*, yaitu *fundraising* secara langsung dan tidak langsung. Hal tersebut senada dengan teori yang dikemukakan Rozalinda bahwa *fundraising* pada dasarnya mempunyai dua jenis metode yang bisa

¹⁴⁹ Purwanto, *Marketing Strategic* (t.tp: Platinum, 2012), 16.

digunakan, yaitu langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*).¹⁵⁰ Adapun penerapan strategi *fundraising* lembaga Yatim Mandiri cabang Jember adalah sebagai berikut :

a. Strategi *Fundraising* Langsung (*Direct Fundraising*)

Metode ini merupakan teknik ataupun cara Yatim Mandiri cabang Jember yang melibatkan partisipasi *wakif* secara langsung dengan bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon *wakif* bisa dilakukan seketika. Adapun strategi *fundraising* secara langsung adalah:

1) *Telemarketing*

Strategi penghimpunan dana di Yatim Mandiri cabang Jember, salah satunya adalah *telemarketing*, yakni menelepon langsung donatur dan calon donatur untuk menawarkan program mereka, meminta dukungan kepada donatur lama dan mencari donatur baru. Cara seperti ini sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Machfoedz bahwa *telemarketing* adalah pemasaran menggunakan via telepon untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen atau pelanggan.¹⁵¹

¹⁵⁰ Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 138.

¹⁵¹Septiana Arsitawati, "Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo)", *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1, (Maret, 2016), 8.

Dari hasil penelitian, peneliti menemukan bahwa petugas Yatim Mandiri Jember memiliki cara efektif dalam menghimpun dana dan daya dengan menyampaikan secara langsung program mereka kepada donatur dan calon donatur walaupun tidak bertemu secara langsung. Donatur yang tertarik dengan program yang ditawarkan Yatim Mandiri Jember akan diproses lebih lanjut. Staf yang menelepon biasanya akan mengobrol ringan terlebih dahulu seperti menanyakan kabar dan sebagainya. Strategi ini mempermudah staf lembaga dalam menyampaikan program Yatim Mandiri dan menjalin silaturahmi dengan donatur maupun calon *wakif* melalui via telepon.

Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan terdapat kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiana Arsitawati di Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo bahwa pada umumnya, konsumen menyukai penawaran melalui telepon. Penggunaan telepon sebagai alat pemasaran memiliki kelebihan, diantaranya adalah hemat biaya dan tenaga daripada pemasar menjual langsung di lapangan, memberi kemudahan pembelian barang atau jasa perusahaan, serta meningkatkan informasi mengenai barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan. *Telemarketing* dilakukan untuk menjual produk dan memberikan pelayanan kepada pelanggan yang baru maupun yang lama, serta memancing mereka agar mau membeli, serta menanyakan kondisi

produk guna meningkatkan penjualan dan mengetahui permintaan.¹⁵²

Produk di Yatim Mandiri cabang Jember berupa program dan pelanggannya adalah donatur atau *wakif* yang berdonasi.

2) Presentasi Langsung

Peneliti menemukan bahwa Yatim Mandiri cabang Jember menerapkan strategi berkomunikasi dan bertatap muka secara langsung dengan donatur atau calon *wakif*. Petugas Yatim Mandiri cabang Jember biasanya akan mengobrol ringan terlebih dahulu seperti menanyakan kabar setelah itu mulai memberikan informasi dan mempresentasikan program. Pihak Yatim Mandiri bisa bertukar ide dan menyampaikan gagasan secara langsung, serta dapat melihat ekspresi lawan bicara yang sesungguhnya.

Fundraiser menyebarkan brosur ke perumahan atau ke pasar untuk mensosialisasikan program dan memperkenalkan Yatim Mandiri. Mereka tidak menarget jumlah donasi dari calon donatur atau *wakif* yang mereka temui. Namun, mereka memiliki sasaran terhadap orang-orang VIP dalam artian orang yang memiliki sejumlah kekayaan tingkat menengah ke atas dengan strategi bersilaturrehmi (mendedukasi langsung) tidak hanya sekali ataupun dua kali.

¹⁵²Septiana Arsitawati, “Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo)”, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1, (Maret, 2016), 9-10.

Data yang diperoleh di lapangan memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon bahwa strategi fundraising secara langsung dengan bersilaturrehmi merupakan cara paling efektif karena bisa bertatap muka secara langsung dengan para donatur ataupun calon donatur dan bisa saling *sharing*. Pada strategi ini, staf *fundraising* melakukan sosialisasi ke perseorangan, perusahaan ataupun instansi untuk memperoleh donatur. Setelah sosialisasi, biasanya ada calon donatur yang ingin berkonsultasi dan akhirnya berdonasi.¹⁵³

Yatim Mandiri cabang Jember mengedukasi secara langsung masyarakat bahwa wakaf tidak hanya sebatas benda tidak bergerak. Masyarakat juga bisa berwakaf melalui uang dan uang tersebut nantinya akan dijadikan aset wakaf ataupun wakaf produktif sesuai dengan akad yang telah disepakati sewaktu berdonasi. Kegiatan semacam ini dapat menambah wawasan masyarakat tentang kemudahan dan manfaat wakaf uang sehingga mereka tertarik untuk berkontribusi. Penedukasian yang dilakukan petugas Yatim Mandiri Jember sesuai dengan teori yang difatwakan oleh Imam Az-Zuhri dalam riwayat Imam Bukhari bahwasanya dianjurkan wakaf dirham

¹⁵³Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, "Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon", *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 8.

dan dinar untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan umat Islam. Ada empat manfaat utama dari wakaf uang:

- a) Jumlah wakaf uang bisa bervariasi sehingga seseorang yang memiliki dana terbatas, bisa memberikan dana wakafnya tanpa harus menunggu menjadi tuan tanah terlebih dahulu.
- b) Aset-aset wakaf berupa tanah-tanah kosong bisa mulai dimanfaatkan dengan pembangunan gedung atau diolah menjadi lahan pertanian melalui wakaf uang.
- c) Dana wakaf uang bisa digunakan untuk membantu lembaga-lembaga pendidikan Islam yang *cash flow*-nya kembang kempis dan menggaji civitas akademika ala kadarnya.
- d) Umat Islam bisa lebih mandiri dalam mengembangkan dunia pendidikan tanpa harus bergantung pada anggaran pendidikan negara.¹⁵⁴

3) Media Sosial

Data yang peneliti temukan di lapangan berupa penggunaan media sosial sebagai salah satu strategi *fundraising* di Yatim Mandiri cabang Jember. *Fundraiser* Yatim Mandiri memposting program atau acara kegiatan sosial di facebook, youtube, twitter, instagram, serta menyediakan klik donasi secara otomatis. Orang-orang pengguna

¹⁵⁴Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2007), 11-12.

media dengan mudah dapat mengakses kapanpun dan dimanapun adanya postingan tersebut. *Fundraiser* dan staf-staf yang lain mengkonfirmasi calon donatur melalui *messenger* dan *direct message* instagram, serta menyediakan laman klik donasi secara otomatis untuk mempermudah proses donasi donatur. Cara tersebut terbilang fleksibel dalam menggencarkan kegiatan *fundraising* pada seluruh lapisan masyarakat, baik dalam maupun luar kota dan provinsi.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon yang dalam temuannya menyatakan bahwa kegiatan *direct fundraising* berupa penggunaan media sosial dapat dilakukan dengan cara *public relation* atau petugas yang mengurus *fundraising* berkomunikasi dengan donatur atau calon donatur melalui teknologi online, seperti share di facebook, twitter maupun instagram.¹⁵⁵

4) *Direct Mail*

Berdasarkan data di lapangan, peneliti menemukan adanya strategi penyampaian pesan dalam bentuk surat dan proposal oleh lembaga Yatim Mandiri cabang Jember kepada donatur ataupun calon donatur yang langsung diterima secara personal. Pesan tersebut berisi

¹⁵⁵Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 9.

tentang penawaran untuk berkontribusi di program Yatim Mandiri dengan cara mendonasikan dana ataupun sumber daya materialnya.

Surat dan proposal yang ditujukan dan disampaikan langsung kepada perseorangan, golongan, instansi, toko-toko besar, dan tidak hanya membidik para aparatur desa dan entrepreneur saja, namun juga kepada dosen-dosen di kampus merupakan bentuk *ikhtiar* (usaha) *fundraiser* Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang. Salah satu contoh penerapan di lapangan adalah dengan mengirimkan proposal kepada pihak Bank Indonesia yang berisi permohonan dana atau permohonan sinergi terhadap program Yatim Mandiri yang akhirnya direspon dengan baik dan memberikan bantuan dana sebesar Rp21.000.000,00. Strategi ini, selain dapat menghimpun dana, juga menjadi sarana dalam menambah calon donatur baru Yatim Mandiri cabang Jember.

Data yang ditemukan oleh peneliti sesuai dengan hasil penelitian R. Sumantri Raharjo di Dompot Dhuafa Yogyakarta yang mengungkapkan bahwa strategi *direct mail* adalah suatu bentuk pemasaran langsung dengan penyampaian pesan dari lembaga kepada donatur atau calon donatur melalui surat yang diterima secara personal sehingga target bersedia mendonasikan dana atau sumber daya materialnya kepada lembaga. Penggalangan dana bisa didapat dengan mengajukan proposal program milik lembaga atau yayasan

yang kemudian dinegosiasi untuk mencapai kesepakatan akhir perolehan dana.¹⁵⁶

Strategi tersebut, selain dapat menghimpun dana, juga menjadi sarana dalam menambah calon donatur baru Yatim Mandiri cabang Jember. Hal ini termasuk salah satu dari tujuan *fundraising* berdasarkan teori yang diungkapkan oleh Juwaini bahwa *fundraising* memiliki tujuan menghimpun dana dan menambah calon donatur. Karena tanpa adanya aktivitas penghimpunan dana, kegiatan lembaga pengelola akan kurang efektif dan lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah jumlah donaturnya. Ada dua cara yang bisa ditempuh lembaga untuk menambah donatur, yaitu menambah donasi dari setiap donatur atau menambah jumlah donatur baru.¹⁵⁷

5) Layanan Donasi

Hasil penelitian menunjukkan adanya strategi pelayanan donasi oleh lembaga Yatim Mandiri cabang Jember yang bertujuan untuk memberi kenyamanan dan kemudahan terhadap calon donatur lembaga tersebut. Peneliti menemukan layanan donasi sebagai strategi

¹⁵⁶R. 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.

¹⁵⁷Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy’ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, (t.tp. : Kementerian Agama RI, 2012), 33-34.

dalam menghimpun dana wakaf uang di Yatim Mandiri cabang Jember meliputi:

- a) Penjemputan ini dilakukan oleh *fundraiser* Yatim Mandiri cabang Jember dengan syarat wilayah donatur atau calon donatur tersebut masih berada di area Jember dan memungkinkan untuk dijangkau.
- b) Yatim Mandiri Jember menyediakan kupon wakaf uang dengan nominal Rp.20.000,00 dan Rp.50.000,00 agar memudahkan calon donatur untuk berwakaf. Pembayaran kupon dilakukan dengan cara *wakif* membayar uang sesuai dengan jumlah donasi yang sudah tertera.
- c) Formulir donatur memiliki 2 varian, yaitu form donatur dan formulir wakaf. Form donatur bersifat umum, bisa digunakan oleh para donatur zakat, infak, sedekah atau wakaf. Adapun formulir wakaf digunakan ketika Yatim Mandiri membutuhkan dana untuk sebuah program khusus wakaf, seperti pembebasan lahan untuk pesantren *tahfidz* atau pembangunan gedung sekolah.
- d) Para donatur yang berwakaf dengan nominal mencapai Rp.1.000.000,00 ke atas akan dibuatkan sertifikat wakaf uang sebagai tanda bukti bahwa orang tersebut sudah mewakafkan uangnya melalui lembaga Yatim Mandiri cabang Jember. Pembuatan sertifikat ini bertujuan untuk mengungkapkan rasa syukur dan terima kasih Yatim Mandiri kepada *wakif*.

menyenangkan hati *fundraiser*, serta sebagai informasi dan motivasi bagi para calon donatur.

- e) Lembaga menyediakan layanan donasi berupa transfer ke nomor rekening bank Mandiri Syariah, CIMB Niaga Syariah, Mandiri atau BCA untuk memudahkan yang tidak memungkinkan bisa datang langsung ke kantor layanan atau bertemu dengan *fundraiser* agar bisa transfer dana. Donatur bisa menyalurkan kepeduliannya melalui rekening a.n Yayasan Yatim Mandiri.

Hasil penelitian ini memiliki beberapa perbedaan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Aswin Fahmi D di LAZISMU Medan yang dalam temuannya menyatakan bahwa layanan donasi merupakan sebuah strategi yang bertujuan memberi kemudahan untuk berdonasi sehingga calon donatur bersedia menjadi donatur. Layanan ini menyediakan berbagai fasilitas, diantaranya adalah layanan jemput donasi, kotak infak, celengan filantropi, dan penyediaan rekening transfer.¹⁵⁸ Strategi transfer donasi juga diungkapkan oleh Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib dalam penelitian yang dilakukan di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon bahwa hal tersebut merupakan cara mudah bagi donatur untuk mendonasikan hartanya kepada lembaga atau yayasan. Karena transfer bisa dilakukan dimana

¹⁵⁸Aswin Fahmi D, “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Kota Medan”, *Jurnal At-Tawassuth LAZISMU*, Vol. 4, No. 1 (Juni 2019), 16-17.

saja, kapan saja tanpa perlu datang ke kantor layanan terkait.¹⁵⁹ Sedangkan layanan donasi di Yatim Mandiri cabang Jember meliputi penjemputan donasi, kupon wakaf uang, formulir donatur, sertifikat wakaf uang, dan transfer rekening bank.

b. Strategi *Fundraising* Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Metode ini adalah cara atau teknik Yatim Mandiri cabang Jember yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Dari data yang diperoleh di lapangan terdapat kesesuaian dengan teori yang dikemukakan oleh Rozalinda bahwa *Indirect Fundraising* mengarah kepada kegiatan promosi untuk memperkuat citra positif lembaga tanpa diarahkan berdonasi atau berwakaf pada saat itu juga.¹⁶⁰ Adapun penerapannya sebagai berikut :

1) Pelaksanaan *Event*

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di lapangan menunjukkan bahwa Yatim Mandiri cabang Jember menggalang dana wakaf uang secara tidak langsung melalui pelaksanaan *event* yang ditujukan untuk mempengaruhi para donatur dan calon donatur agar berdonasi, membangun citra positif lembaga, merawat donatur, mempromosikan program-program yang ada di lembaga Yatim

¹⁵⁹Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 8-9.

¹⁶⁰ Rozalinda, *Manajemen Wakat Produktif* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), 139.

Mandiri serta sebagai sarana untuk menanamkan kepercayaan donatur terhadap Yatim Mandiri cabang Jember.

Tujuan pelaksanaan *event* sebagaimana di atas memiliki beberapa kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Miftahul Huda bahwa tujuan *fundraising* salah satunya adalah membangun citra positif lembaga dan memuaskan donatur. Setiap lembaga harus bisa berkomunikasi dan berinteraksi dengan masyarakat dengan baik agar bisa menghasilkan citra positif karena citra yang baik akan mempermudah lembaga untuk mempengaruhi masyarakat agar berdonasi. Kepuasan donatur bisa dihasilkan dengan cara memberikan pelayanan yang baik. Hal ini penting karena akan mempengaruhi nilai donasi yang diberikan kepada lembaga. Mereka akan berdonasi secara berulang-ulang kepada lembaga dan bisa menginformasikan kepuasan positifnya terhadap lembaga kepada orang lain.¹⁶¹

Event yang diadakan oleh lembaga Yatim Mandiri cabang Jember bervariasi menyesuaikan dengan momentum yang ada serta melihat kebutuhan dari target sasaran atau masyarakat. Berdasarkan data lapangan dan telah diolah dari hasil wawancara dapat ditemukan bahwa pelaksanaan *event* lembaga ini meliputi :

¹⁶¹Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, 35-36.

- a) Sebuah *event* yang membidik sekolah dan instansi dalam rangka memberikan cerita dongeng, menjelaskan tuntunan-tuntunan agama, atau cerita nabi kepada anak taman kanak-kanak, sekolah dasar, TPQ ataupun mengisi acara ke-Islaman di sebuah lembaga.
- b) Kegiatan yang digelar pada bulan Ramadhan yang melibatkan pegawai lembaga Yatim Mandiri cabang Jember dan juga para relawan untuk menggalang dana dan menjaga konter di pusat perbelanjaan Matahari secara bergantian atau sif-sifan.
- c) *Event* rutin yang diadakan setiap tahun oleh Yatim Mandiri cabang Jember sebagai salah satu bentuk pelayanan terhadap donatur yang diberi nama “Pesantren Keluarga Harmonis” dan biasanya digelar pada salah satu hotel daerah Jember.
- d) Kegiatan santunan anak yatim dan kaum dhuafa yang terbilang sering diadakan Yatim Mandiri cabang Jember dalam rangka memandirikan keduanya.

Hasil penelitian milik R. Sumantri Raharjo di Dompot Dhuafa Yogyakarta menyatakan bahwa *event* adalah salah satu strategi *fundraising* secara tidak langsung yang diselenggarakan untuk menarik minat para calon donatur baru maupun donatur lama agar terlibat atau berpartisipasi serta memberikan donasinya. Dalam temuannya, *event* tersebut berupa *event* hari Ibu, tematik, kajian-

kajian, dan *talkshow*.¹⁶² Temuan tersebut berbeda dengan temuan milik peneliti karena di Yatim Mandiri cabang Jember, *event*-nya berupa safari dongeng, gerai ramadhan, PKH (pesantren keluarga harmonis), dan santunan yatim dan dhuafa.

2) Menjalinkan Relasi

Data temuan peneliti di lapangan menunjukkan bahwa Yatim Mandiri cabang Jember menjalin relasi ke berbagai pihak yang secara tidak langsung dapat menjadi strategi ampuh untuk menghimpun dana wakaf uang. Lembaga ini menjalin relasi dengan warung dan kedai makanan, serta orang-orang yang sedang menjual aset mereka dengan menawarkan kerjasama dengan cara petugas Yatim Mandiri Jember mengedukasi dan menawarkan program Yatim Mandiri kemudian mengajak bekerjasama. Petugas Yatim Mandiri Jember akan membantu mempromosikan atau mencari pembeli produk dan aset yang sedang dijual, sedang dari pihak orang yang diajak kerjasama bersedia memberikan presentase hasil penjualan atau laba dari dagangan kepada Yatim Mandiri sebagai wakaf uang mereka untuk *men-support* program lembaga.

Yatim Mandiri cabang Jember juga memberi penawaran dan edukasi kepada masyarakat untuk menghibahkan barang-barang yang

¹⁶²R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Komunikasi Dompok Dhuafa Yogyakarta Dalam Menggalang Dana)", Jurnal IKON Prodi D3 Komunikasi Massa, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 53-57.

tidak terpakai, semisal sepeda motor, peralatan-peralatan rumah, tanah, rumah atau barang apapun yang bisa dihibahkan. Barang atau aset yang tidak digunakan bisa diwakafkan kepada Yatim cabang Mandiri Jember. Barang tersebut nantinya akan dijual dan uang dari hasil penjualan akan diwakafkan. Selain itu, lembaga ini menjalin relasi dengan beberapa bank di Indonesia sebagai sarana pembayaran donasi dari para donatur.

Hasil penelitian peneliti memiliki beberapa perbedaan dengan hasil penelitian R. Sumantri Raharjo di Dompot Dhuafa Yogyakarta yang menyatakan bahwa untuk memperlancar donasi masyarakat, lembaga bisa menerapkan strategi menjalin relasi, yakni bekerjasama dengan organisasi, perusahaan, *mall*, toko, dan bank syariah yang merupakan donatur potensial untuk membangun bangsa dan masyarakat. Selain itu, bisa bekerjasama antar lembaga dan BMT, serta bersinergi dengan berbagai komunitas terutama komunitas pengajian untuk mengumpulkan donasi secara kolektif yang kemudian disalurkan dalam program. Lembaga juga bisa bekerjasama dengan orang-orang yang dapat mempengaruhi kesadaran masyarakat, seperti artis tertentu.¹⁶³ Sedangkan Yatim Mandiri cabang Jember tidak atau belum menjalin relasi dengan artis,

¹⁶³R. Sumantri Raharjo, "Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat", Jurnal IKON Prodi D3 Komunikasi Massa, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 51-57.

kerjasama antar lembaga, BMT, bank syariah, dan komunitas pengajian.

3) Kampanye Media Non Massa

Data temuan di lapangan menunjukkan bahwa strategi *indirect fundraising* Yatim Mandiri Cabang Jember menggunakan kampanye media non massa yang meliputi pembukaan konter, pemasangan spanduk di jalan, majalah organisasi atau lembaga, brosur dan pamflet sebagai *marketing tools* mereka. Spanduk tersebut dipasang di tempat-tempat umum pinggir jalan atau di perempatan lampu merah serta pembukaan konter pada saat ada *event* yang bertujuan untuk menarik perhatian seseorang agar berdonasi. Majalah dan pamflet yang diberikan kepada donatur dan para calon donatur merupakan cara tidak langsung lembaga dalam menghimpun dana wakaf. Brosur digunakan sebagai sarana *fundraiser* untuk mengenalkan lembaga Yatim Mandiri dan wakaf uang kepada masyarakat.

Hasil penelitian ini memiliki persamaan dengan hasil penelitian R. Sumantri Raharjo di Dompot Dhuafa Yogyakarta yang menyatakan bahwa kampanye media non massa merupakan metode *fundraising* tidak langsung yang digunakan untuk meningkatkan penerimaan dana ZISWAF. Salah satu caranya dengan membuka

stand ZISWAF yang dijaga oleh 4 orang dengan sistem shif.¹⁶⁴ Praktek di lapangan dengan cara menyebarkan brosur dan menerima layanan konsultasi ZISWAF. Selain itu, Kampanye media non massa dilakukan dengan media luar ruang, seperti *billboard* dan spanduk.¹⁶⁵

2. Faktor Pendukung dan Penghambat strategi Yatim Mandiri Cabang Jember Dalam *Fundraising* Wakaf Uang

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan data di lapangan, peneliti menemukan adanya faktor pendorong terhadap strategi yang dijalankan lembaga Yatim Mandiri cabang Jember dalam *fundraising* wakaf uang. Faktor pendukung tersebut dirangkum dalam skema berikut :

Gambar 5. 1
Faktor Pendukung Strategi *Fundraising*



Sumber : Diolah dari wawancara Zaenullah, Khotib, dan Sari.

¹⁶⁴Anwar Sanusia dan Yufa Chaeranib, “Strategi Fundraising Dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1 (Januari, 2018), 10.

¹⁶⁵R. Sumantri Raharjo, “Strategi Komunikasi Lembaga Kemanusiaan Dalam Menggalang Dana Masyarakat”, *Jurnal IKON Prodi D3 Komunikasi Massa*, Vol. 1, No. 5 (Juni, 2017), 53.

Marketing tools yang peneliti temukan di lapangan memiliki kesesuaian dengan teori yang diungkapkan oleh Pearson bahwa aktivis *fundraising* menggunakan alat dalam membangun hubungan yang baik dan citra lembaga. Alat yang dapat digunakan oleh *fundraiser* diantaranya adalah:

- 1) *Press release*, informasi yang disampaikan secara khusus kepada media mengenai aktivitas perusahaan yang meliputi produk dan jasa.
- 2) *Interactive tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui *website*.
- 3) *Proactive tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui brosur, pamflet, isu manajemen, dan lain-lain.
- 4) *Responsive tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui laporan tahunan (*annual report*), surat kepada konsumen, buletin, dan lain-lain.
- 5) *Indirect dan associative tools*, informasi yang disampaikan kepada konsumen melalui iklan sosial, pengumuman di tempat umum, penempatan produk, *fundraising*, *sponsorship*, dan lain-lain.¹⁶⁶

Data temuan peneliti di lapangan tentang kebijakan pemerintah yang dijadikan payung hukum oleh lembaga Yatim Mandiri cabang Jember untuk menghimpun dana wakaf uang sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Nasaruddin Umar bahwa dalam UU Republik

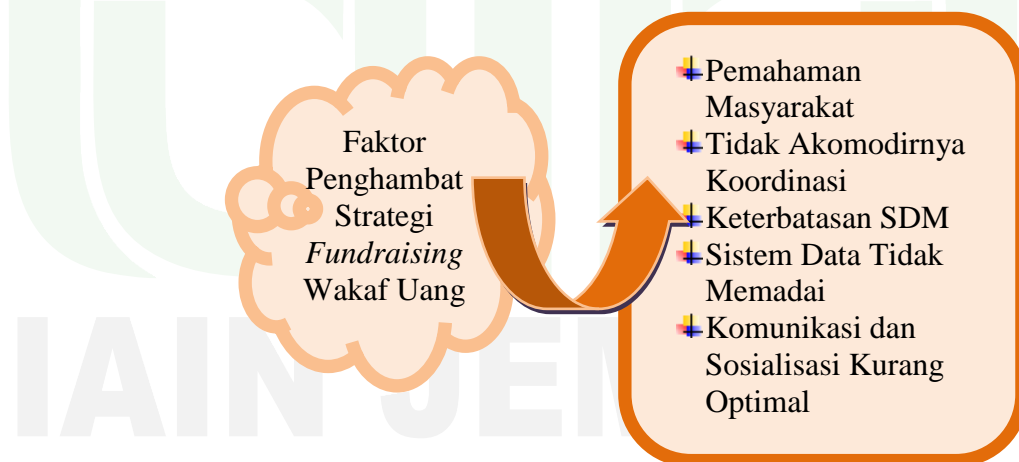
¹⁶⁶ Zulkifli Zaini, dkk. *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 6-7.

Indonesia No. 41 Tahun 2004 tentang wakaf yang menyebutkan bahwa harta benda wakaf tidak hanya terdiri dari benda tidak bergerak, namun juga terdiri dari benda bergerak yang diantaranya berupa uang, logam mulia, surat berharga, kendaraan, hak atas kekayaan intelektual, hak sewa, dan lain-lain.¹⁶⁷

b. Faktor Penghambat

Hasil penelitian peneliti di lapangan menunjukkan bahwa Yatim Mandiri cabang Jember memiliki beberapa kendala yang bisa menjadi penghambat dalam menjalankan strategi *fundraising* wakaf uang. Faktor penghambat tersebut bisa dilihat dari skema berikut:

Gambar 5. 2
Faktor Penghambat Strategi *Fundraising*



Sumber : Diolah dari wawancara Zaenullah, Khotib, dan Kenik.

¹⁶⁷Nasaruddin Umar, *Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf & Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaannya* (t.tp. : Departemen Agama Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, t.t.), 10-12.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Norton bahwa dalam manajemen *fundraising*, lembaga pengelola perlu meningkatkan komunikasi dan saling empati serta adanya *trust* dengan calon donatur,¹⁶⁸ sedangkan di lembaga Yatim Mandiri cabang Jember, komunikasi dan sosialisasi karyawan terhadap *wakif* ataupun donatur lama masih kurang optimal.

Pemahaman masyarakat terkait wakaf hanya sebatas benda tidak bergerak menjadi kendala lembaga Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang. Penemuan ini sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Miftahul Huda bahwa faktor wakaf belum berkembang dan mensejahterakan umat karena wakaf lebih banyak ditempatkan pada persoalan-persoalan yang terkait tanah.¹⁶⁹

Hal tersebut dipertegas oleh Farid Wadjdy dan Mursyid yang mengungkapkan bahwa pemberdayaan dan mobilisasi wakaf selalu mengalami hambatan dengan adanya pemahaman masyarakat yang mengidentikkan wakaf dengan kuburan, masjid, madrasah, dan lain-lain tanpa memikirkan pengembangan harta wakaf dalam bentuk lain, seperti

¹⁶⁸Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*, 33.

¹⁶⁹Achmad Djunaidi, dkk. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia* (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI, 2007), 4.

uang.¹⁷⁰ Belum terealisasinya sosialisasi wakaf uang dari Kemenag Jember selaku Regulator Wakaf merupakan salah satu faktor penyebab minimnya pengetahuan masyarakat terkait wakaf uang.

Undang-undang No.41 Tahun 2004 merupakan penyempurnaan dari perundang-undangan tentang wakaf yang telah ada sebelumnya sebagai upaya pemberdayaan wakaf secara produktif dan profesional. Substansi Undang-undang No. 41 Tahun 2004 antara lain adalah menekankan pentingnya membentuk sebuah Lembaga Independen yang bertujuan untuk membina nadzir dalam mengelola dan mengembangkan harta benda wakaf baik secara nasional maupun internasional yang dinamakan Badan Wakaf Indonesia (BWI). Selain sebagai pembina nadzir, BWI juga berfungsi sebagai nadzir.¹⁷¹

Badan Wakaf Indonesia (BWI) dan Kementerian Agama adalah dua lembaga negara yang memiliki peran mengurus wakaf. Keduanya berperan penting dalam perkembangan wakaf uang. Ketika pemahaman masyarakat terkait wakaf uang terbilang rendah, BWI bersama Kemenag dapat mengkoordinasikan pelatihan peningkatan kompetensi nadzir, serta meningkatkan literasi dan sosialisasi terkait wakaf uang di masyarakat.

¹⁷⁰Farid Wadjdy dan Mursyid, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 94.

¹⁷¹Ibid., 95-97

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi yang digunakan lembaga Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang dari masyarakat, diambillah kesimpulan sebagaimana berikut:

5. Strategi *fundraising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember meliputi dua metode, yakni menghimpun dana secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). *Direct fundraising* meliputi *telemarketing*, presentasi langsung, media sosial, *direct mail*, dan layanan donasi. Sedangkan *indirect fundraising* meliputi pelaksanaan *event*, menjalin relasi, dan kampanye media non massa.
6. Faktor pendukung strategi dalam *fundraising* wakaf uang Yatim Mandiri cabang Jember diantaranya adalah: 1) Program unggulan dan transparansi keuangan, 2) Legalitas dari BWI, 3) Evaluasi mingguan lembaga, 4) Kebijakan pemerintah berupa undang-undang wakaf tahun 2004 terkait wakaf uang, 5) *Marketing tools*, 6) Adanya Jejaring.

Faktor penghambat dari strategi *fundraising* wakaf uang lembaga ini antara lain: 1) Minimnya pemahaman masyarakat terkait wakaf uang, 2) Keterbatasan SDM yang berfokus pada manajemen wakaf, 3) Tidak

akomodirnya koordinasi, 4) Kurang optimalnya komunikasi dan sosialisasi karyawan terhadap donatur lama, 5) Sistem data donatur yang tidak memadai.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian terkait strategi *fundraising* wakaf uang di Yatim Mandiri cabang Jember, peneliti memiliki beberapa saran untuk lembaga sebagaimana berikut :

1. Yatim Mandiri cabang Jember bekerjasama Kementerian Agama Jember, dan BWI untuk meningkatkan literasi dan sosialisasi terkait wakaf uang pada masyarakat Kabupaten Jember.
2. Menambah SDM yang berfokus dan kompeten di bidang manajemen wakaf (*fundraiser* wakaf).
3. Mengkoordinasikan koordinasi antar karyawan, pimpinan, dan *fundraiser* wakaf di Indonesia.
4. Memperbaiki sistem data donatur, serta diharapkan mampu mempertahankan citra baik lembaga yang sudah terbangun.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

- Al-‘Asqolani. t.t. *Bulugul Maram*. Surabaya: Al-Miftah.
- Al-Bajuri.t.t. *Hasyiyah Al-Bajuri*, Vol. 2. Indonesia: Dar Ihya’ Wa Al-Kitab Al-Arobiyyah.
- Al-Ghozi.t.t. *Fathul Qorib*. Surabaya: Dar ‘Ilmi.
- Al-Alabij, Adijani Al-Alabij. 2002. *Perwakafan Tanah di Indonesia Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Abidah, Atik. 2016. “Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Kabupaten Ponorogo”, *Jurnal Muamalah*, Vol. 10, No. 1.
- Al-Asyhar, Thobieb dan Achmad Djunaidi. 2007. *Menuju Era Wakaf Produktif*. Depok: Mumtaz Publishing.
- Arsitawati, Septiana. 2016. “Strategi Komunikasi Melalui Telepon (Studi Kualitatif Strategi Komunikasi Dalam Penawaran Amarelo Adhiwangsa Privilege Card Melalui Telepon Oleh Telemarketing Operator Amarelo Hotel Solo dan Adhiwangsa Hotel and Convention Hall Solo)”, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 1, No. 1.
- Dahlan, Rahmat dan Nany al- Mu’in. 2015. *Pengelolaan Wakaf Uang Melalui Sektor Properti*. Jakarta: Uhamka Press.
- Djunaidi, Ahmad, dkk. 2007. *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI.
- , 2007. *Fiqih Wakaf*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI.
- , 2007. *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategis di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI.
- , 2007. *Strategi pengembangan wakaf tunai di indonesia*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Diektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Departemen Agama RI.

- Dwijokangko, Ayub. 2018. *Manajemen Fundraising Wakaf Uang pada Yatim Mandiri Tulungagung*. Skripsi: IAIN Tulungagung.
- Fauziah. 2017. *Strategi Fundraising Wakaf Uang di Indonesia: Studi Kasus Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa*. Disertasi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Fahmi D, Aswin. 2019. “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Zakat, Infaq, Shadaqah Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Kota Medan”, *Jurnal At-Tawassuth LAZISMU*, Vol. 4, No. 1.
- Haq, Dhiaul dan Akhmad Said. Desember. 2019. “Strategi Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Santri Melalui Program Koponteren: Studi Kasus Di Pondok Pesantren Darussaadah Gubugklakah Poncokusumo Malang”, *Jurnal Leadership*, Vol. 1, No. 1.
- Huda, Miftahul. 2012. *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising: Studi Tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy’ari Pondok Pesantren Tebuireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Dan Yayasan Dana Sosial Al-Falah Surabaya*. t.tp: Kementerian Agama RI.
- Hasan, Sudirman. *Wakaf Uang Perspektif Fikih, Hukum Positif, dan Manajemen*. Malang : UIN-Maliki Press.
- Haris, Abdul. 2018. “Kajian Strategi Zakat, Infaq, Dan Shadaqah Dalam Pemberdayaan Umat”, *Jurnal Ekonomi Bisnis Syariah*, Vol. 1, No. 1.
- Ikbar, Yanuar. 2012. *Metode Penelitian Social Kualitatif*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Lubis, Suhwardi K. 2010. *Wakaf & Pemberdayaan Umat*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Msaidhisyam. 2015. *Wakaf Untuk Pemberdayaan*. Tangerang Selatan: CV Arba Multi Sarana.
- Munthe, Iqbal Harfi. 2018. *Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang Pada Global Wakaf Cabang Medan*. Skripsi: UIN Medan.
- Nurhajizah, Meike Siti. 2017. *Strategi Fundraising Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Pusat Melalui E-Commerce*. Skripsi: UIN Jakarta.
- Purwanto. 2012. *Marketing Strategic*. t.tp: Platinum.

- Rozalinda. 2015. *Manajemen Zakat Produktif*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Raharjo, R. Sumantri. 2017. “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.
- Sagala, Syaiful. 2013. *Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- . 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitaitaif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Sanusia, Anwar dan Yufa Chaeranib, 2018. “Strategi Fundraising dalam Peningkatan Penerimaan Dana Zakat Infaq Shadaqah di Zakat Center Thoriqotul Jannah Cirebon”, *Jurnal Manajemen*, Vol. 1, No. 1.
- Siregar, Siti Sahara dan Hendra Kholid. 2019. “Analisis Straegi Fundraising Lembaga Amil Zakat melalui Platform E-Commerce”, *Jurnal Al-Mizan*, Vol. 2, No. 1.
- Susanti, Ramona Dui. 2018. *Strategi Fundraising dalam Meningkatkan Muzakki pada Lembaga Amil Zakat Infaq Shadaqah Nahdlatul Ulama Lampung*. Skripsi: UIN Raden Intan Lampung.
- Septiani, Rahmi. 2016. *Telaah Strategi Penghimpunan Dana (Fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat: Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur*. Tesis: UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Tim Penyusun. 2018. *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Umar, Nasaruddin. t.t. *Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf & Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaannya*. t.tp: Departemen Agama Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam.
- Wadjdy, Farid dan Mursyid. 2007. *Wakaf dan Kesejahteraan Umat: Filantropi Islam yang Hampir Terlupakan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Yusuf, Rizka Yasin. 2018. *Strategi Fundraising di Laznas Dompot Dhuafa Jawa Tengah*. Skripsi: UIN Walisongo Semarang.

Zaini, Zulkifli, dkk. 2014. *Strategi Sukses Bisnis Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Pernyataan Keaslian Tulisan

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Robiatul Adawiyah
Nim : S20165026
Prodi : Manajemen Zakat dan Wakaf
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut : Institut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember” secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 05 Desember 2020

Saya yang menandatangani,

METERAI
TEMPEL
1887
6000
ENAM RIBU RUPIAH
Robiatul Adawiyah
NIM. S20165026

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember	<i>Fundraising</i>	- <i>Direct Fundraising</i> - <i>Indirect Fundraising</i>	- <i>Telemarketing</i> - Presentasi Langsung - Media Sosial - <i>Direct Mail</i> - Layanan Donasi - Pelaksanaan <i>Event</i> - Menjalini Relasi - Kampanye Media Non Massa	1. Informan : a. Kepala cabang Yatim Mandiri Jember b. <i>Fundraiser</i> Yatim Mandiri Jember c. Staf data Yatim Mandiri Jember d. Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember 2. Dokumentasi 3. Kepustakaan : a. Buku b. Kitab c. Jurnal	1. Jenis Penelitian : <i>Field Research</i> 2. Pendekatan Penelitian : Kualitatif 3. Lokasi Penelitian : Kantor Layanan Yatim Mandiri cabang Jember yang beralamat di komplek Ruko Pandora Square No. 8E Jl. Mastrip Sumbersari, Lingkungan Panji Tegalgede, Kec. Sumbersari, Kab. Jember. 4. Teknik Penentuan Informan : Teknik Purposive 5. Teknik Pengumpulan Data : a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 6. Analisis Data : Deskriptif 7. Keabsahan Data : Triangulasi Sumber.	1. Bagaimana strategi <i>fundraising</i> wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember. 2. Apa faktor pendukung dan penghambat strategi <i>fundraising</i> wakaf uang Yatim Mandiri cabang Jember.
	Wakaf Uang	- Landasan Hukum	- Al-Quran - Hadist - Pendapat Ulama - Undang-undang			

PEDOMAN WAWANCARA

A. Wawancara Dengan Kepala Cabang Yatim Mandiri Jember

1. Bagaimana sejarah berdirinya Yatim Mandiri cabang Jember?
2. Bagaimana pola kepemimpinan dalam lembaga Yatim Mandiri Jember?
3. Apa saja program yang ada di Yatim Mandiri cabang Jember?
4. Bagaimana manajemen wakaf di Yatim Mandiri cabang Jember?
5. Apa hasil yang ingin dicapai dari penghimpunan dana wakaf uang?
6. Apa saja langkah-langkah atau strategi yang telah ditempuh Yatim Mandiri Jember dalam menghimpun dana wakaf uang?
7. Problematika apa saja yang dihadapi Yatim Mandiri cabang Jember dalam menerapkan strategi penghimpunan wakaf uang?
8. Apa yang menjadi penunjang dalam menjalankan strategi penghimpunan dana wakaf di Yatim Mandiri cabang Jember?

B. Wawancara Dengan *Fundraiser* Yatim Mandiri Cabang Jember

1. Apa tugas anda di Yatim Mandiri cabang Jember?
2. Bagaimana mekanisme penghimpunan dana wakaf di Yatim Mandiri cabang Jember?
3. Problematika seperti apa yang sering dihadapi oleh lembaga terutama dibidang *fundraising* wakaf uang?
4. Bagaimana respon atau kepedulian masyarakat terhadap program wakaf uang?

5. Apa saja strategi yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember dalam menghimpun dana wakaf uang?
6. Apa faktor pendukung dalam menjalankan strategi penghimpunan dana wakaf di Yatim Mandiri cabang Jember?

C. Wawancara Dengan *Wakif* Yatim Mandiri Cabang Jember

1. Pada tahun berapa anda menjadi donatur Yatim Mandiri cabang Jember?
2. Darimana anda mengetahui tentang Yatim Mandiri cabang Jember?
3. Bagaimana awal mula anda bisa berwakaf di Yatim Mandiri cabang Jember?
4. Apa yang membuat anda percaya dengan layanan Yatim Mandiri cabang Jember?
5. Apakah anda merasa puas dengan layanan di Yatim Mandiri cabang Jember?
6. Apakah anda diikutsertakan dalam beberapa *event* yang dilakukan di Yatim Mandiri cabang Jember?
7. Apakah anda mempunyai harapan ataupun saran untuk Yatim Mandiri cabang Jember kedepannya?

IAIN JEMBER

JURNAL PENELITIAN

JURNAL PENELITIAN

STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG PADA YATIM MANDIRI CABANG JEMBER

NO	KEGIATAN	TANGGAL	INFORMAN	PARAF
1	Izin observasi tempat penelitian di Yatim Mandiri Cabang Jember	17 Februari 2020	Bpk. Khotib	
2	Pencarian data wakaf uang dengan Staff Keuangan Yatim Mandiri Cabang Jember	17 Februari 2020	Mbk. Rina	
3	Wawancara dengan Kepala Cabang Yatim Mandiri Jember	02 Maret 2020	Bpk. Khotib	
4	Wawancara dengan ZIS. Consultant Yatim Mandiri Cabang Jember	12 Mei 2020	Mas. Zaen	
5	Menyerahkan surat izin penelitian kepada Admin/ Staff Data Yatim Mandiri Cabang Jember	21 Agustus 2020	Mbk. Rida	
6	Wawancara dengan Kepala Cabang	21 Agustus 2020	Bpk. Khotib	
7	Wawancara dengan wakif Yatim Mandiri Cabang Jember	22 Agustus 2020	Ibu. Sari	
8	Wawancara dengan wakif Yatim Mandiri Cabang Jember	24 Agustus 2020	Ibu. Kenik	

Mengetahui,

Kepala Cabang


Yatim Mandiri

Khotib, S.Pd.I

GALERI FOTO PENELITIAN



Foto bersama karyawan Yatim Mandiri cabang Jember.



Wawancara bersama *wakif* Yatim Mandiri cabang Jember, Ibu Kenik.



Wawancara bersama *wakif* Yatim Mandiri cabang Jember, Ibu Sari

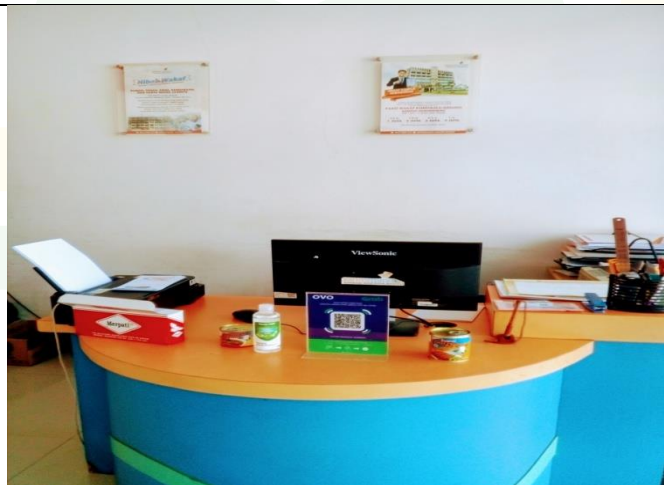


Foto Yatim Mandiri cabang Jember tampak dari depan.



Wawancara bersama kepala cabang Yatim Mandiri Jember, Bapak Khotib.



Wawancara bersama *fundraiser* wakaf Yatim Mandiri Jember, Bapak Zaenullah.



Foto bersama staf keuangan Yatim Mandiri cabang Jember, Mbak Rina.



Foto bersama staf data Yatim Mandiri cabang Jember, Mbak Rida.



Majalah Yatim Mandiri.



Legalitas Yatim Mandiri cabang Jember berupa surat tanda bukti pendaftaran nazhir dari BWI.



Contoh *direct fundraising* berupa layanan donasi menggunakan kupon donasi wakaf dengan nominal Rp50.000,00.



Contoh *indirect fundraising* berupa kampanye media non massa menggunakan pamflet wakaf.

Form donatur Yatim Mandiri cabang Jember.

Penerimaan	April 2020
Penerimaan Dana Zakat	847.770.800
Penerimaan Dana Infaq/Shodaqoh	8.426.241.100
Penerimaan Dana Tabung	70.478.267
Penerimaan Dana Wakaf	197.211.201
Taluk Pemeliharaan	6.648.768.172
Surgus Bulan Sabukannya	72.684.370
Total Penerimaan	17.068.152.610

Program	Penyaluran Berdasarkan Program	Penyaluran Berdasarkan Mustahiq
Program Pendidikan	4.095.580.539	368.010.153
Program Kesehatan	542.014.747	4.028.415.286
Program Kemandirian	568.010.133	1.136.428.095
Program Ekonomi	411.582.160	1.800.391.510
Program Dakwah	2.915.727.484	8.189.246.048
Jumlah Penyaluran	8.539.924.063	15.520.491.092
Surgus Bulan ini	1.528.140.547	

Program	Beneficiaries
PROGRAM KEMENDIRIAN	
ICG	334 Anak
ICG	156 Mahasiswa
ICG	2.784 Anak
ICG	35 Anak
RECA	141 Anak
RECA	4.063 Anak
BESTARI	7 Anak
PROGRAM PEMBERDAYAAN EKONOMI	
PISA	325 Bunda
PISA	106 Anak
PROGRAM KESEHATAN	
ICG	4.697 Kelong
PROGRAM KEMANDIRIAN	
ICG	36 Mustahiq
ICG	62 Anak
ICG	4.667 Orang
ICG	2.220 Anak
PROGRAM DAKWAH	
ICG	1.661 Donatur
ICG	117.209 Eksemplar

Laporan penerimaan dan penyaluran dana serta pemanfaatan program Yatim Mandiri cabang Jember di bulan April 2020.



Wawancara bersama Penyelenggara Zakat dan Wakaf Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember, Bapak Abdur Rohim Al-Amin.

SURAT IZIN PENELITIAN SKRIPSI



CEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 1 Mangli, Telp : (0331) 487550, 427005, Fax: (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id - e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B-~~21~~²⁴In.20/7.a/PP.00.9/08/2020
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Yth. Kepala Cabang Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Jember
di-
TEMPAT

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut:

Nama Mahasiswa : Robiatul Adawiyah
NIM : S20165026
Semester : VIII
Program Studi : Manajemen Zakat dan Wakaf
No Telpn : 085808233649
Dosen Pembimbing : M. Saiful Anam, M.Ag
NIP : 197111142003121002
Judul Penelitian : Strategi Fundraising Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 05 Agustus 2020
Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Rokhim

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN



SURAT KETERANGAN PENELITIAN SKRIPSI

Nomor : 041/YYM-JBR/VIII/2020

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khotib, S. Pd. I.
Jabatan : Kepala Cabang Yatim Mandiri Jember
Alamat : Jln. Mastrip Ruko Pandora Square no 8E Sumbersari, Jember

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswi Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember, dengan nama berikut ini:

No.	Nama	NIM
1	Robiatul Adawiyah	S20165026

yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan penelitian skripsi di Lembaga Amil Zakat Nasional Yatim Mandiri Cabang Jember.

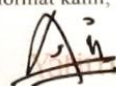
Demikian surat keterangan penelitian ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Kantor Cabang Yatim Mandiri Jember
Jl. Mastrip Ruko Pandora Square No. 8 E
Sumbersari Jember

Tlp. (0331) 443 5943
WA. 0817-9393-412 (KHOTIB)

Jember, 27 Agustus 2020
Hormat kami,


Khotib, S.Pd.I
Kepala Cabang

BIODATA PENULIS



Nama : Robiatul Adawiyah
Nim : S20165026
Alamat : Dusun Krajan, RT. 003, RW. 003, Desa Arjasa,
Kec. Arjasa, Kab. Jember, Provinsi Jawa Timur.
Tetala : Jember, 20 Januari 1994
Prodi : Manajemen Zakat dan Wakaf
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Email : robiah.alceza@gmail.com
Riwayat Pendidikan : 1. TK. Dharma Wanita, Arjasa-Jember (1999-2000)
: 2. SDN Arjasa 01, Jember (2000-2006)
: 3. MID Salafiyah Bangil, Pasuruan (2006-2009)
: 4. MTs. Salafiyah Bangil, Pasuruan (2009-2012)
: 5. MA. Salafiyah Bangil, Pasuruan (2012-2015)
: 6. IAIN Jember (2016-2021)