STRATEGI MANAJEMEN *FUNDRAISING* WAKAF PADA YAYASAN AL IKHLAS PONOROGO

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dalam Ilmu Manajemen Zakat dan Wakaf

Oleh :

ULFAH MUNAWAROH

NIM. 211616005

Pembimbing:

RIDHO ROKAMAH, M. S. I

NIP. 197412111999032002

JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PONOROGO

2020

ABSTRAK

Munawaroh, Ulfah. Strategi manajemen *fundraising* wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

Kata kunci: *Fundraising*, wakaf yayasan.

Fundraising menjadi suatu hal yang urgen dalam sebuh lembaga terutama bagi sebuah yayasan sosial maupun pondok pesantren. Menurut teori, *fundraising* diartikan sebagai kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka menggalang dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan yang diinginkan.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi menghimpun dana wakaf yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan untuk mengetahui dampak manajemen *fundraising* terhadap pengembangan aset wakaf yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang melakukan pengamatan terkait sumber data yang ada dilapangan yaitu mengenai strategi penghimpunan dana wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan dampak manajemen *fundraising* pengembangan yayasan.

Dalam melakukan strategi *fundraising* wakaf Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah menerapkan unsur-unsur *fundraising* sebagaimana teori Michael Norton seperti halnya, analisis kebutuhan, profil donatur, produk, promosi. Selain itu Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah menerapkan prinsip-prinsip *fundraising* seperti meminta, berhubungan dengan orang lain, kepercayaan, menjual, ucapan terimakasih dan pertanggung jawaban. *Fundraising* aset pada Yayasan Al Ikhlas memberikan dampak positif yang cukup besar dalam mencapai kemandirian yayasan dan meningkatkan citra baik pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

No.	Nama	NIM	Jurusan	Judul Proposal
1	Ulfah Munawaroh	211616005	Manajemen Zakat dan Wakaf	Strategi Manajemen *Fundraising* Wakaf Pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 12 Oktober 2020

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen Zakat dan Wakaf

Ika Susilawati, SE., M.M.
NIP. 197906142009012005

Menyetujui,

Ridho Rokamah, M. S. I
NIP. 197412111999032002

v

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Terakreditasi "B" Berdasarkan SK BAN-PT Nomor: 2619/SK/BAN-PT/Ak-SURV/PT/XI/2016
Jl. Puspita Jaya, Desa Pintu, Jenangan, Ponorogo 63492 Telp. (0352) 3591451
Fax. (0352) 461893
Website: www.iainponorogo.ac.id, email: febi@iainponorogo.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul	:	Strategi Manajemen *Fundraising* Wakaf Pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo
Nama	:	Ulfah Munawaroh
NIM	:	211616005
Jurusan	:	Manajemen Zakat dan Wakaf

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang :
Ika Susilawati, S.E, M.M.
NIP. 197906142009012005
(.....)

Penguji 1 :
Dr. Hj. Ely Masykuroh, M. SI.
NIP. 197202111999032003
(.....)

Penguji 2 :
Ridho Rokamah, M. SI.
NIP. 197412111999032002
(.....)

Ponorogo, 30 November 2020
Mengesahkan
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	:	Ulfah Munawaroh
NIM	:	211616005
Jurusan	:	Manajemen Zakat Dan Wakaf
Fakultas	:	Ekonomi Dan Bisnis Islam
Judul	:	Strategi Manajemen Fundraising Wakaf Pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini telah diperiksa oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses melalui **etheses.iainponorogo.ac.id** adapun isi dari keseluruhan penulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 30 November 2020

Yang membuat pernyataan

Ulfah Munawaroh
NIM: 211616005

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama	:	Ulfah Munawaroh
NIM	:	211616005
Jurusan	:	Manajemen Zakat dan Wakaf
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	:	Strategi Manajemen *Fundraising* Wakaf Pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang tulis sudah benar-benar merupakan karya tulis saya sendiri, bukan merupakan pengambilan alihan tulisan orang lain. Kecuali dengan referensi yang dijadikan sebagai rujukan.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo,

Yang Membuat Pernyataan

METERAI TEMPEL

AE7E9AHF760458509

6000

ENAM RIBU RUPIAH

Ulfah Munawaroh

NIM. 211616005

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Wakaf merupakan salah satu instrumen Islam yang erat kaitannya dengan ekonomi sosial umat. Wakaf bukan saja sebagai bentuk ibadah yang erat kaitannya dengan religiusitas akan tetapi wakaf juga merupakan bentuk kemanusian yang dapat mengatasi masalah-masalah sosial ekonomi masyarakat yang tengah dialami saat ini terutama bagi umat Islam. Harta wakaf sebagai amal jariyah yang pahalanya akan terus mengalir walaupun orang yang berwakaf (wakif) telah meninggal dunia, dikarenakan harta wakaf merupakan dana abadi yang kemanfaatnya dapat digunakan secara terus menerus untuk kemaslahatan umat.[1]

Pada praktiknya banyak masyarakat di Indonesia yang antusias mewakafkan tanahnya untuk dibangun tempat ibadah (masjid) dan tempat-tempat pendidikan. Lembaga wakaf yang ada di nusantara sendiri muncul bersamaan dengan lahirnya masyarakat muslim sebagai komunitas keagamaan yang pada umumnya memerlukan fasilitas-fasilitas peribadatan dan pendidikan untuk menjamin keberlangsungannya. Fasilitas-fasilitas tersebut dapat terpenuhi dengan cara berwakaf, baik tanah, bangunan maupun aset wakaf.[2]

---

[1] Departemen Agama, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai* (Ponorogo: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam, 2007), 65.

[2] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia* (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), 1.

Setiap muslim tentu juga menyadari pentingnya akan wakaf itu sendiri dalam kehidupan masyarakat. Potensi wakaf yang besar seharusnya dapat dikelola dengan baik dan profesional sehingga dapat maksimal dalam membantu mengurangi masalah-masalah sosial yang dihadapi oleh sebagian besar umat Islam saat ini. Penggarapan dana wakaf secara produktif menjadi cara strategis untuk menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran sehingga dapat membantu dalam meningkatkan ekonomi umat.[1]

Namun pada kenyataannya perkembangan wakaf saat ini tidak sebanding dan sangat kurang dengan harapan dan misi utama wakaf sendiri. Masyarakat muslim ternyata memiliki banyak problematika yang dihadapi dalam pengembangan harta wakaf. Tata kelola wakaf yang baik juga menjadi hambatan untuk pengembangan dan pemberdayaan aset wakaf. Kurangnya manajemen pengelolaan dan profesionalitas seorang nadzir menjadikan aset wakaf tersebut tidak dapat dikelola maksimal sesuai dengan harapan masyarakat seperti halnya di Ponorogo.[2]

Kelola wakaf yang belum maksimal dan salah arus berdampak pada adanya harta wakaf yang terlantar, bahkan ada harta wakaf yang hilang. Hal tersebut dikarenakan kurangnya kemampuan seorang nadzir dalam mengelola wakaf secara produktif.

Beberapa strategi menggalang dana dalam sebuah lembaga wakaf atau seorang nadzir perlu dimiliki guna untuk memproduktifkan aset wakaf tersebut. Strategi tersebut diantaramya: menentukan kebutuhan, memikirkan

[1] Departemen Agama, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, 69.

[2] Acmad Djunaidi &Thobieb Al-Asyhar, *Menuju Era Wakaf Produktif* (Jakarta: Mumtaz Publishing, 2005), 47.

agar organisasi dapat berkembang, mengidentifikasi sumber daya, menilai peluang, mengidentifikasi hambatan. Penelitian jauhar faradis, wakaf juga tidak terbatas pada benda yang tidak bergerak. Namun, penghimpunan wakaf bergerak juga sangat penting untuk penyediaan dana juga penunjang untuk mewujudkan tujuan yang diharapkan oleh sebuah organisasi atau suatu lembaga sosial.[3]

Kebutuhan suatu lembaga sosial juga menjadi urgensitas *fundraising* yang tidak bisa ditawar-tawar lagi. Aktivitas *fundraising* menjadi *urgen* yang dapat menentukan keberlangsungan lembaga sosial dan menjadi hidup matinya sebuah lembaga sosial, selain itu *fundraising* juga menjadi salah satu faktor yang dapat menentukan eksistensi sebuah lembaga sosial yang dapat meningkatkan kredibelitas atau *image* lembaga.[4]

Penelitian Miftahul Huda, penghimpunan dana wakaf bukan saja dalam hal menarik donatur baru untuk mendonasikan dana, namun juga menghimpun aset-aset wakaf yang telah tersedia untuk kemudian dapat dikelola secara produktif dan dimanfaatkan untuk mewujudkan kemandirian pesantren.[5]

Dana menjadi masalah dan tantangan besar bagi sebuah lembaga atau yayasan sosial di Indonesia. Enggannya suatu lembaga dalam melakukan penghimpunan dana menjadi penghambat untuk pengembangan aset-aset yang telah ada. Banyak alasan dengan tidak melakukan penggalangan dana

---

[3] Miftahul Huda, "Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*)," *Jurnal Asy-Syir'ah*, 1, (2011)

[4] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 202-203.

[5] Miftahul Huda, *Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf)*,2.

diantaranya sebagian besar orang yang mengatakan, sulit untuk melakukan penghimpunan dana ada juga diantara mereka yang tidak tahu cara melakukan penghimpunan dana dan juga adanya sebagian mereka yang enggan atau malu melakukan penghimpunan atau penggalangan dana.[6]

Yayasan Al Ikhlas Ponorogo menjadi salah satu yayasan sosial yang berdiri di atas tanah wakaf, bahkan ia berkembang dan diberdayakan dari aset wakaf yang mampu mereka kelola. *Fundraising* menjadi hal pokok untuk menunjang eksisitensi yayasan sosial tersebut, juga demi mewujudkan visi dan misi lembaga. Ikhtiyar dan strategi para nadzir maupun ustadz dan kyai juga para pengelola lembaga sosial dalam menggalang dana dan mengembangkan dana wakaf patut diberikan suatu penghargaan.[7] Dimana dengan dana dan aset tersebut sebuah lembaga mampu memenuhi kebutuhan internalnya. Yayasan Al Ikhlas juga menerapkan sistem pondok pesantren untuk anak-anak yang tinggal di yayasan tersebut. Yayasan ini juga memberikan pembelajaran agama setelah aktivitas sekolah.

Yayasan Al Ikhlas Ponorogo didirikan oleh 7 orang kerabat yang mempunyai tujuan dan kepedulian yang sama terhadap anak-anak yatim piatu yang kurang mampu. Selain kepedulian yang dimiliki 7 kerabat ini kepada anak-anak yatim piatu yang kurang mampu, juga sebagai wujud menjalankan kewajiban untuk memelihara anak yatim. Sebagiamana firman Allah yang terdapat dalam QS. Al Ahzab: 5 sebagai berikut:

---

[6] Ibid., 2.
[7] Ibid., 1.

ادْعُوهُمْ لِآبَائِهِمْ هُوَ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ ۚ فَإِنْ لَمْ تَعْلَمُوا آبَاءَهُمْ فَإِخْوَانُكُمْ فِي الدِّينِ وَمَوَالِيكُمْ ۚ وَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ فِيمَا أَخْطَأْتُمْ بِهِ وَلَٰكِنْ مَا تَعَمَّدَتْ قُلُوبُكُمْ ۚ وَكَانَ اللَّهُ غَفُورًا رَحِيمًا

Artinya: "Panggilah mereka (anak-anak angkat itu) dengan (memakai) nama bapak-bapak mereka, itulah yang lebih adil pada sisi Allah, dan jika kamu tidak mengetahui bapak-bapak mereka, maka (panggilah mereka sebagai) saudara-saudaramu seagama. Dan tidak ada dosa atasmu terhadap apa yang kamu khilaf padanya, tetapi (yang ada dosanya) apa yang disengaja oleh hatimu. Dan adalah Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang."[8]

Muhamad Tanwir mengatakan, bahwasanya pengelolaan wakaf pada awalnya dilakukan oleh para pengasuh yayasan yang juga merupakan salah satu wakif yang mewakafkan tanahnya untuk pendirian yayasan sosial ini. Berbagai upaya dilakukan oleh pengelola yayasan ini untuk dapat mencapai kemandirian yayasan. Selain itu, pendanaan juga sering kali menjadi alasan dalam melakukan produktivitas aset wakaf yang mereka lakukan.[9]

Yayasan Al Ikhlas melakukan penggalangan dana atau aset wakaf secara tunai maupun non tunai serta dengan melakukan berbagai kerjasama yang dilakukan dengan alumni yayasan yang telah sukses, maupun kerjasama dengan beberapa pengusaha dan masyarakat sebagai upaya dalam memproduktivitaskan aset wakaf. Upaya pengelola yayasan ini mampu mencapai keberhasilan dalam pengembangan yayasan dan juga yayasan telah

---

[8]Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah* (Semarang:CV Pustaka Al Waah, 2014).

[9] Muhammad Tanwir, *Hasil Wawancara*, Rabu 18 September 2019 pukul 11:29.

mampu mencapai kemandirian untuk memenuhi kebutuhan internalnya. Meski dengan keberhasilannya, penerapan manajemen pengelolaan wakaf di yayasan ini belum mampu diterapkan sepenuhnya terutama dalam melakukan penggalangan dana. Beberapa strategi dalam menggalang dana masih belum dapat diterapkan akibat kurangnya sumber daya manusia dan profesionalitas seorang nadzir. Akibatnya tak jarang yayasan ini sering menjumpai kegagalan dan penolakan dalam melakukan penggalangan dana. Strategi penggunaan media dalam melakukan penggalangan dana juga masih belum banyak diterapakan oleh Yayasan Al Ikhlas.

Mengetahui hal tersebut, peneliti ingin mengetahui lebih mendalam mengenai praktik penghimpunan dana yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo, penelitian ini juga diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran akan pentingnya melakukan strategi menghimpun dana dalam melakukan penggalangan dana wakaf untuk lebih meyakinkan donatur maupun para wakif. Dari latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana strategi *fundraising* wakaf dalam yayasan sosial untuk memproduktifkan aset wakaf dan mencapai kemandirian yayasan sosial, dalam penelitian yang berjudul **"Strategi Manajemen *Fundraising* Wakaf Pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo"**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi *fundraising* dana wakaf yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo berdasarkan unsur manajemen *fundraising*?

2. Bagaimana strategi *fundraising* dana wakaf yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo berdasarkan prinsip-prinsip manajemen *fundraising*?
3. Bagaimana analisis manajemen fundraising terhadap strategi yang diambil oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dalam meningkatkan kemandirian aset?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi *fundraising* dana wakaf yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo berdasarkan unsur manajemen *fundraising*.
2. Untuk mengetahui strategi *fundraising* dana wakaf yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo berdasarkan prinsip-prinsip manajemen *fundraising*.
3. Untuk mengetahui analisis manajemen fundraising terhadap strategi yang diambil oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dalam meningkatkan kemandirian aset?

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Praktisi

Sebagai sumber informasi bagi yayasan sosial maupun lembaga wakaf untuk dapat dijadikan acuan atau contoh dalam melakukan strategi *fundraising* aset wakaf untuk mencapai kemandirian yayasan sosial maupun lembaga pendidikan dan pondok pesantren lain untuk mencapai kemandirian dan mencapai tujuan lembaga.

2. Bagi Akademisi

a. Sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian dan bahan pertimbangan dalam melakukan penelitian mengenai strategi *fundraising* wakaf.

b. Sebagai bahan studi tambahan terhadap penelitian mengenai *fundraising* aset wakaf agar dapat dikelola dengan lebih produktif.

c. Sebagai penambah wawasan dan pengetahuan terhadap pihak-pihak yang berkepentingan.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam pemahaman dan penjelasan arah penelitian dan penilisan, penulis membagi sistematika penelitian ini menjadi lima bab dimana masing-masing bab terdiri dari sub-sub yang berkaitan. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini beisi tentang pengantar dari laporan penelitian yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan landasan teori yang digunakan penulis mulai dari pengertian strategi, pengertian manajemen *fundraising* dan konsep wakaf yang terdiri dari pengertian wakaf, dasar hukum wakaf, syarat dan rukun wakaf serta pengertian nadzir dan kajian terdahulu.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan metode penelitian yang digunakan dalam penulis dalam melakukan penelitian. metode tersebut meliputi jenis dan pendekatan dalam penelitian, lokasi dan tempat penelitian, data dan sumbe data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data dan keabsahan data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang gambaran umum yayasan, analisis strategi *fundraising* wakaf di Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan dampak manajemen *fundraising* terhadap pengembangan aset wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab akhir dari pembahasan penulis, yang berisikan kesimpulan dan saran-saran yang bersifat membangun.

PONOROGO

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Konsep Strategi

Strategi merupakan rencana jangka panjang, diikuti tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah kemenangan. Strategi merupakan rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

Pengertian strategi secara umum:[1]

Strategi merupakan proses penentuan rencana pemimpin puncak berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai penyusunan cara/upaya bagaimana agar tujuan dapat dicapai. Strategi merupakan proses yang menentukan adanya perencanaan terhadap top manager yang terarah pada tujuan jangka panjang perusahaan, disertai penyusunan upaya bagaimana agar mencapai tujuan yang diharapkan.

Pengertian strategi secara khusus:[2]

Strategi merupakan tindakan yang bersifat senantiasa meningkat, terus menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Strategi adalah tindakan yang

[1] Sedarmayanti, *Manajemen Strategi* (Bandung: PT Refika Aditama, 2014), 1-6.
[2] Ibid., 6.

bersifat terus-menerus, mengalami peningkatan dan dilakukan sesuai sudut pandang tentang apa yang diinginkan serta diharapkan oleh konsumen di masa depan.

Chandler menyebutkan bahwa strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu lembaga serta pendayagunaan dan alokasi sumber daya yang paling penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep tersebut adalah:

a. *Distinsive competence*, tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Menurut Day dan Wensley identifikasi *distinsive competence* dalam organisasi meliputi:

   1). Keahlian tenaga kerja

   2). Kemampuan sumber daya

b. *Competitive advantage*, keunggulan besaing disebabkan pilihan strategi yang dilakukan lembaga untuk merebut peluang pasar.

c. strategi fokus, cirinya adalah lembaga mengonsentrasikan pada pangsa pasar.

Strategi memberikan arahan menyeluruh untuk sebuah lembaga dan terkait erat dengan bidang perilaku organisasi. Katchen berpendapat strategi manajemen juga sebagai analisis, keputusan dan aksi yang dilakukan oganisasi untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Selain itu strategi juga berkaitan dengan bagaiamana manajemen

menganalisis sasaran (visi, misi, tujuan) serta kondisi internal dan eksternal yang dihadapi organisasi atau lembaga.

Sasaran utama strategi:

a. Tumbuhnya perubahan di berbagai bidang secara terus menerus
b. Menekankan pada pencapaian hasil
c. Meningkatkan kemampuan mengukur kinerja

2. Manajemen *Fundraising*

a. Definisi *fundraising*

Fundraising diartikan sebagai kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka menggalang dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan yang diinginkan. *Fundraising* juga dapat diartikan sebagai konsep dalam upaya untuk mengembangkan usaha-usaha sosial.[3] *Fundraising* berkaitan erat dengan kemampuan seseorang, organisasi atau lembaga dalam mempengaruhi atau menggajak orang lain untuk menimbulkan adanya rasa kesadaran, kepedulian dan motivasi mereka untuk memberikan donasi.

Fundraising (menggalang sumber dana/daya) wakaf sendiri dimaknai sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya berbentuk wakaf dari masyarakat (perorangan, lembaga/perusahaan

[3] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 199.

maupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional pesantren yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan pesantren tersebut. Dari pengertian sederhana ini, tujuan *fundraising* wakaf pesantren setidaknya mempuyai lima tujuan pokok, yaitu: menghimpun dana/daya wakaf, menghimpun wakif, menghimpun volunteer dan pendukung, membangun citra lembaga pesantren dan memuaskan wakif. [4]

Fundraising menjadi pokok eksistensi sebuah organisasi atau lembaga sosial untuk mewujudkan visi misinya sehingga kemudian bisa mendapatkan kepercayaan masyarakat. Selain itu *fundraising* juga menjadi sangat penting untuk menjamin keberlanjutan sebuah organisasi atau lembaga sosial.

Holloway dan Said dkk, membagi konsep *fundraising* ke dalam tiga kategori sebagai usaha untuk melakukan penggalangan dana atau daya, diantaranya yaitu:[5]

1) Mengakses sumber dana atau daya baik harta bergerak maupun tidak bergerak dari masyarakat.
2) Menciptakan sumber dana/daya baru dari aset yang ada melalui produktivitas aset tersebut.
3) Memberdayakan aset yang telah dapat dihimpun.

---

[4] Miftahul Huda, *Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf)*, 4.

[5] Miftahul Huda, "Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) Dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*)," *Jurnal Asy Syir"ah*, 1, (2011), 62.

Strategi dalam melakukan *fundraising* menjadi yang sangat penting untuk kita perhatikan. Penggunaan strategi yang tepat akan menentukan keberhasilan kita dalam melakukan penghimpunan dana. Proses pencapaian program yang diinginkan rencana program *fundraising* harus dirumuskan secara spesifik seperti halnya dalam perumusan program lembaga.[6]

b. Prinsip *fundraising*

Adapun prinsip-prinsip dalam manajemen *fundraising* yang harus kita perhatikan diantaranya adalah sebagaimana berikut. Pertama, prinsip *fundraising* adalah harus meminta. Sebuah penelitian dilakukan oleh sebuah organisasi amal besar menanyakan kepada orang-orang yang tidak memberi sumbangan. Mereka tidak pernah diminta untuk memberikan sumbangan. Tujuan dalam menggalang dana adalah untuk memperoleh, tetapi sering dilupakan bahwa imbauan orang untuk berbuat sesuatu atau permintaan untuk menyumbang adalah hal yang sa ngat penting dari imbauan yang disampaikan.[7] Sering kali donatur hanya akan menyumbangkan dananya jika mereka diminta, meskipun mereka tanpa mengharapkan imbalan. Bagi donatur, ia tetap meyakini bahwa perasaan telah melakukan sesuatu yang berharga menjadi hal yang penting bagi dirinya untuk dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat tertentu. Namun ada juga donatur yang menyumbang

[6] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia,* 214.

[7] Michael Norton, *Menggalang Dana* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002), 11-12.

karena butuh penghargaan dari orang lain dan masyarakat dengan alasan tertentu.[8]

Kedua, prinsip *fundraising* berarti berhubungan dengan orang lain. Semakin banyak berhubungan, berkenalan ataupun mempunyai jaringan dengan banyak pihak, maka kemungkinan banyak orang yang memberikan sumbangan pada lembaga menjadi semakin besar. Seseorang menjadi donatur dalam sebuah lembaga adalah adanya keinginan untuk menolong orang lain atau melakukan sesuatu bagi masyarakat luas. Tugas bagi lembaga donasi adalah sebagaimana untuk menunjukkan bahwa lembaga dapat berperan melakukan apa yang diinginkan oleh donatur dan masyarakat.

Ketiga, prinsip *fundraising* adalah kepercayaan dan hubungan masyarakat. Biasanya, donatur lebih suka memberikan sumbangan kepada organisasi dalam suatu kegiatan yang lebih mereka kenal. Ini berarti reputasi organisasi dan hubungan masyarakat yang baik menjadi penting. Berita di media mengenai kegiatan organisasi menjadi sangat penting seperti membeberkan hasil-hasil yang dicapai dalam brosur yang dikirimkan kepada masyarakat, mendapatkan dan menyebarkan komentar menganai mutu kegiatan lembaga dari para ahli dan tokoh-tokoh masyarakat.[9]

Keempat, prinsip *fundraising* berarti menjual. Meggalang dana adalah sebuah proses yang terdiri atas dua tahap. Tahap pertama,

---

[8] Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf Perspektif Fundraising* (Kementrian Agama, 2012), 31.

[9] Ibid., 32.

menunjukkan kepada calon donatur bahwa kebutuhan yang dapat lembaga penuhi melalui kegiatan lembaga. Pada umumnya, orang atau lembaga dengan mudah untuk diminta menjadi donatur apabila mereka sependapat dengan bahwa kebutuhan itu penting dan perlu dilakukan sesuatu untuk itu. Kedua, sebuah lembaga perlu melakukan sesuatu yang berarti untuk mengadakan perubahan dan menunjukkan kepada mereka bahwa dukungan dari mereka akan dapat memberikan hasil yang lebih baik. Menggalang dana bukan mengenai meminta uang tetapi lebih mengenai ide bahwa donor dapat mewujudkan perubahan dalam masyarakat.[10]

Kelima, prinsip *fundraising* adalah mengucapkan terima kasih. Mengucapkan terima kasih berarti menghargai dan mengakui kedermawanan donatur. Mengucapkan terimakasih juga menjadi tindakan untuk kepentingan sendiri dalam artian baik, yaitu donatur menjadi merasa lebih diharagai oleh lembaga dan akan bersedia memeberikan sumbangan lagi di masa depan.[11]

Keenam, prinsip *fundraising* adalah tanggung jawab dan melapor. Bila lembaga memperoleh dana dari donatur maka dia bertanggung jawab untuk:[12]

1) Memastikan uang dimanfaatkan untuk tujuan yang ditentukan

[10] Norton, Menggalang Dana, 14.
[11] Ibid, 17.
[12] Mohammad Bayu Anggara, "Analisis Strategi Penghimpunan Dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bni Syariah Cabang Tanjung Karang)" *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019), 44.

2) Memastikan uang dimanfaatkan sebaik-baiknya dan benar benar mencapai hasil yang nyata. Langkah selanjutnya yakni dengan memberikan laporan keuangan secara rutin per-bulan sekalipun donatur tidak memintanya.

Berkaitan dengan produk yang ditawarkan suatu lembaga wakaf setidaknya harus memenuhi kebutuhan dan keinginan waqif. Produk-produk pengelolaan wakaf merupakan produk yang memberikan kemudahan bagi wakif untuk menyalurkan dana yang ia miliki.[13]

Mengenai prinsip diatas ada beberapa rumpun manajemen yang harus dikuasai dan diramu oleh seseorang untuk mengembangkan *fundraising* dalam sebuah lembaga, yaitu: manajemen pemasaran dan manajemen produksi atau operasi. Fungsi manajemen pemasaran berkenaan dengan sisi permintaan relasi dengan para konsumen. Sedangkan fungsi dari manajemen produksi atau operasi yaitu berurusan dengan penciptaan program-program *fundraising* yang menghasilkan.

Pemasaran adalah fungsi organisasi dan serangkaian proses menciptakan, mengomunikasikan, dan menyampaikan nilai bagi masyarakat serta mengelola relasi masyarakat sedemikian rupa sehingga memberikan mannfaat bagi organisasi dan stakeholdernya. Manajemen pemasaran bukanlah hanya diperuntukkan bagi perusahaan bisnis yang mengutamakan profit semata dan tidak hanya mengenai

[13] Ibid, 45.

menjual semata. Untuk melakukan penggalangan dana atau sumber daya di sebuah lembaga, perlu kemampuan pemasaran dan pengetahuan mensgenai prinsip-prinsip pemasaran juga. Manajemen pemasaran sering diungkap oleh Norton dan Kotler yang terkenal dengan marketing mix sebagai 5P. 5P tersebut adalah *planning* (perencanaan), *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi).[14]

Sedangkan manajemen operasi mempunyai konsep dasar yang merupakan kegiatan menciptakan barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen, dan mempunyai fungsi utama perusahaan yang mengubah seperangkat masukan menjadi pengeluaran yang diinginkan. Melalui konsep manajemen operasi, segala sumber daya masukan perusahaan diintegrasi untuk menghasilkan keluaran yang memiliki nilai tambah.[15] Dengan penggunaan manajemen operasi dalam melakukan *fundraising* kita dapat mengetahui teknis yang dapat menghasilkan suatu produk yang diinginkan oleh masyarakat sehingga penggalangan dana yang kita lakukan dapat menarik perhatian mereka dan mendapat kepercayaan dari masyarakat. Penguasaan manajemen operasional dalam melakukan *fundraising* juga menjadi sangat penting yaitu untuk menciptakan keluaran yang bernilai tambah atau dengan arti menciptakan manfaat tambah bagi donatur (wakif) yang telah mengamanahkan dananya untuk kita kelola.

---

[14] Norton, Menggalang Dana, 97-198.
[15] Rusdiana, *Manajemen Operasi* (Bandung: CV Pustaka Seetia, 2014), 15-16.

Beberapa langkah yang perlu dilakukan untuk persiapan rencana strategis mobiliasi dan menggalang sumber-sumber dana/daya suatu lembaga. Langkah-langkah tersebut diantaranya:[16]

1) Rencana program jangka panjang atau rencana strategis
2) Anggaran jangka panjang untuk rencana strategis
3) Menetapkan skala prioritas program
4) Membangun skenario menggalang sumber lembaga
5) Tujuan *fundraising*
6) Strategi *fundraising*
7) Indikasi sumber-sumber dana
8) Membuat tim kerja dan rencana kerja
9) Evaluasi dan rencana ke depan

Beberapa teknik sederhana yang dapat digunakan untuk merancang perencanaan strategis khususnya dalam melakukan penggalangan dana atau daya oleh lembaga.[17] Dalam melakukan perencanaan *fundraising* kita bisa menggunakan strategi analaisis SWOT. SWOT merupakan singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunites* (peluang) dan *theaets* (ancaman). Teknik SWOT dapat digunakan untuk menciptakan gambaran umum mengenai situasi

[16] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 210.

[17] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 214.

strategi yang dapat digunakan untuk suatu lembaga maupun organisasi.[18]

Dalam menyusun strategi menggalang dana atau daya, Norton menjelaskan perlu perhatian sejak awal setiap langkah yang diambil agar segalanya berjalan dengan lancar, diantaranya:[19]

1) Menentukan kebutuhan, untuk mengetahui apakah pada posisi semata agar bisa terus melakukan kegiatan ataukah untuk meningkatkan kegiatan dalam rangka memenuhi kebutuhan yang terus bertambah. Bahkan dengan ini kita dapat melihat perkembangan kegiatan organisasi ke depan, agar sebuah lembaga berkembang dengan sendirinya, maka dibutuhkan beberapa faktor seperti pengembangan modal, dana abadi, mengurangi hidup bergantung dengan pihak luar dan mengembangkan sumber dana independen, serta mengembangkan landasan keanggotaan dan pendukung serta kemampuan berdiri sendiri untuk jangka panjang.
2) Mengidentifikasi sumber dana/daya, dalam hal ini seperti dalam menyusun strategi dukungan perorangan, masyarakat yang diajak menjadi anggota untuk memberikan sumbangan dengan berbagai model sumbangan.
3) Menilai peluang, hal ini menjadi penting setelah sumber daya teridentifikasi. Selanjutnya dalam menilai peluang perlu diputuskan sumber-sumber mana yang perlu digali.

---

[18] Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, 109.

[19] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 216.

4) Mengidentifikasi hambatan, hambatan bisa muncul timbul karena sifat organisasi dan apa yang diperjuangkannya, juga ada yang timbul dari organisasi sendiri. Oleh sebab itu, lembaga perlu mempertimbangkan dalam menyusun rencana menggalang dana/daya.

c. Unsur-unsur *fundraising*

Menggalang dana/daya harus tahu persis yang sedang menjadi dan bagaimana dia memperoleh hasil yang lebih baik. Dalam melakukan strategi penggalangan dana yang ideal maka juga harus memperhatikan unsur-unsur dalam melakukan *fundraising*.[20] Adapun unsur-unsur dalam melakukan *fundraising*, yaitu berupa analisis kebutuhan, segmentasi, identitas profil donatur, produk dan promosi.

Analisis kebutuhan yaitu berisi tentang kesesuaian dengan syari'ah, laporan pertanggung jawaban, manfaat bagi kesejahteraan umat, pelayanan yang berkualitas, silaturahmi dan komunikasi. Segmentasi pasar merupakan suatu proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik.[21] segmentasi wakif atau donatur adalah perorangan, organisasi, dan lembaga

[20]Ibid., 217.

[21] Jauhar faradis, dkk, "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia," *Jurnal Asy-Syari'ah*, 2, (2015), 508.

berbadan hukum, kita juga harus melihat dari sudut pandang geografis, segmentasi calon donatur juga bisa dilakukan dengan segmentasi lokal, regional, nasional dan internasional maupun dari sudut pandang demografis. Profil calon donatur difungsikan untuk mengetahui lebih awal identitas calon donatur itu sendiri. Profil calon donatur perorangan dapat berbentuk *curriculum vitae* (CV) sedangkan untuk calon donatur organisasi atau lembaga hukum dalam bentuk *company* profil lembaga.[22]

Produk sama halnya dengan *positioning* yang merupakan strategi untuk memenangkan dan menguasai benak donatur atau masyarakat umum melalui program-program yang ditawarkan. Lembaga seyogyanya mempunyai satu atau beberapa produk yang akan ditawarkan kepada para calon donatur. Produk ini mengacu kepada peruntukan program yang dilakukan. Jumlah donasi atau aset yang didonasikan sesuai dengan program yang dikembangkan oleh lembaga. Penentuan jumlah donasi atau aset merupakan strategi kunci dalam sebuah lembaga sebagai konsekuensi dari regulasi, persaingan dan rendahnya minat masyarakat untuk menyalurkan sebagian dari harta miliknya.

Promosi dari lembaga kepada masyarakat luas sebagai calon donatur digunakan untuk menginformasikan kepada donatur maupun masyarakat umum mengenai produk atau program-program yang

[22] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 212.

ditawarkan. Promosi ini juga untuk meyakinkan kepada mereka untuk bersimpati dan mendukung terhadap kegiatan yang dilaksanakan.[23]

Dalam hal ini *fundraising* wakaf berfungsi untuk menggalang dana atau potensi wakaf dalam rangka melakukan terobosan agar aset dan potensi wakaf yang besar dapat dikembangkan sebagaimana harapan. Penggalangan atau *fundraising* wakaf bisa dilakukan dengan berbagai bentuk pendanaan yang digunakan untuk memproduktivitaskan aset wakaf maupun melakukan kerjasama untuk mendapat pendanaan baru dalam mengembangkan aset wakaf. Selain itu *fundraising* wakaf bisa dengan menghimpun kembali aset wakaf yang telah ada yang belum dapat dikelola dengan maksimal agar lebih produktif.[24] *Fundraising* wakaf juga bermanfaat dalam memberdayakan aset yang ada untuk memenuhi harapan sebuah yayasan. Pemberdayaan hakikatnya merupakan suatu usaha untuk mengatasi ketidakberdayaan (*powerlessness*) individu masyarakat, peningkatan atau pengembangan potensi atau daya individu dan masyarakat atas dasar partisipasi dan kebutuhannya yang bertumpu pada kemampuan dan perkembangan individu dan masyarakat yang bersangkutan.[25] Aktifitas *fundraising*

---

[23] Ibid., 212.

[24] Mifahul Huda, "Manajemen *Fundraising* Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Dana," *Justicia Islamica*, 1 (2014), 89-90.

[25] Nur Chikmah, "Pendayagunaan Zakat Infaq Dan Sadaqah (ZIS) Dalam Pemberdayaan Anak Yatim Melalui Program Mandiri Entrepreneur Center (MEC) Di Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Semarang" *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015), 54.

wakaf menjadi suatu keniscayaan untuk dapat mengembangkan aset wakaf. [26]

Dalam melakukan kegiatan *fundraising*, banyak metode dan teknik yang dapat dilakukan. Pada dasarnya ada dua jenis yang bisa digunakan yaitu langsung (*direct fundraisaing*) dan tidak langsung (*indirect*). Metode langsung adalah metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Yakni bentuk-bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon wakif bisa seketika dilakukan. Misalnya: melalui *direct mail*, *direct advertising* dan presentasi langsung. Metode *fundraising* tidak langsung merupakan suatu metode yang menggunakan teknik atau cara yang tidak melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Metode ini dilakukan dengan metode promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu. Misalnya: penyelenggaraan suatu kegiatan melalui perantara dan menjalin relasi.[27]

PONOROGO

[26] Mifahul Huda, *"Manajemen Fundraising Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Dana*," *Justicia Islamica*, 1 (2014), 89-90.

[27] Ahmad Yuanfahmi Nugroho, "Analisis Pengelolaan Dan Permasalahan Wakaf Uang Di Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang", *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015), 42-43.

3. Konsep Wakaf

a. Pengertian wakaf

Menurut bahasa, kata “waqaf” dalam bahasa Arab disalin ke dalam bahasa Indonesia menjadi wakaf, yang merupakan bentuk masdar atau kata jadian dari kata kerja waqafa. “waqaf” mempunyai sinonim atau identik dengan kata-kata habs. Kata “waqaf” dapat berarti berhenti atau menghentikan, dapat pula berarti menahan (habs). Menurut ilmu fiqh kata “waqaf” berarti menahan, menghentikan, atau mengekang.

Menurut Muhammad Daud Ali perkataan waqaf menjadi wakaf dalam bahasa Indonesia berasal dari kata kerja dalam bahasa Arab waqaf yang berarti menghentikan, berdiam di tempat, atau menahan sesuatu. Wakaf adalah menahan suatu benda yang diambil manfaatnya sesuai dengan ajaran Islam. Dalam pengertian lain ialah menghentikan perpindahan milik suatu harta yang bermanfaat dan tahan lama sehingga manfaat harta itu dapat digunakan untuk mencari keridhaan Allah Subhanahu wa Ta’ala.

Menurut Mundzir Qahaf, wakaf adalah memeberikan harta atau pokok benda yang produktif terlepas dari campur tangan pribadi, menyalurkan hasil dan manfaatnya secara khusus sesuai dengan tujuan wakaf, baik untuk kepentingan masyarakat, tujuan agama maupun

umum.[28] Sedangkan menurut Al-Minawi mendefinisikan wakaf dengan menahan harta benda yang dimiliki dan menyalurkan manfaatnya dengan tetap menjaga pokok barang dan keabadiannya yang berasal dari para dermawan atau pihak umum selain dari harta maksiat semata-mata karena ingin mendekatkan diri kepada Allah Subhanhu wa Ta'ala.[29]

Keberagaman definisi mengenai pengertian wakaf ini disebabkan adanya banyak penafsiran terhadap institusi wakaf sebagaimana yang telah dilakukan oleh para mujtahid, juga apa yang perlu dipraktikkan oleh masyarakat Islam. Definisi wakaf di Indonesia sendiri lebih cenderung pada definisi wakaf yang didefinisikan Asy-Syafi'iyah. Secara jelas, definisi wakaf di Indonesia termasuk dalam Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1977 Pasal 1 ayat (1), Instruksi Presiden dan Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia No. 154 Tahun 1991 tentang Pelaksanaan Instruksi Presiden No. 1 Tahun 1991 tanggal 10 Juni 1991 buku, bab I, Pasal 215 (1). Pasal 1 (1) PP No. 28/1977 menyatakan: Wakaf adalah perbuatan hukum seseorang atau badan hukum yang memisahkan sebagian dari harta kekayaan yang berupa tanah milik dan melembagakannya untuk selama-lamanya untuk

[28] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia*, 8.

[29] Ibid., 8.

kepentingan peribadatan atau umum lainnya sesuai dengan ajaran Agama Islam.[30]

Wakaf menurut beberapa ulama:

1) Abu hanifah (imam hanafi)

Menurut Imam Abu Hanafi, wakaf adalah menahan suatu harta di tangan pemilikan wakaf dan penghasilan suatu barang itu, yang dapat disebut *'ariyah* (pinjam-meminjam) untuk tujuan amal sholeh.[31] Menurut Imam Abu Hanifah bahwa wakaf bersifat sementara sehingga wakif suatu saat bisa menguasai kembali barang yang diwakafkannya, oleh karenanya wakaf menurut mandzab ini seperti transaksi pinjam-meminjam (*'ariyah*). Kalangan ulama hanafiyah mensyaratkan harta yang diwakafkan harus kekal zatnya dan dapat dimanfaatkan terus menerus. Adapun mengenai wakaf bergerak dianalogikan dengan wakaf tidak bergerak adalah tidak boleh karena akan habis zatnya dan prinsip wakaf itu terletak pada kekal bendanya.[32]

2) Madzab Malikiyah

Pendapat golongan Imam Maliki tentang wakaf adalah menjadikan manfaat benda yang dimilikinya, baik berupa sewa maupun hasilnya untuk diserahkan kepada orang yang berhak, dengan bentuk penyerahan berjangka waktu sesuai dengan yang

---

[30] Siah Khosyi'ah, *Wakaf Dan Hibah: Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2010), 17.

[31] *Ibid*,18.

[32] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 67-68.

dikehendaki oleh orang yang mewakafkannya. Dalam kalangan Malikiyah populer pendapat mengenai pembolehan wakaf uang kontan yang mengatakan bahwa para sahabat Nabi berbeda pendapat tentang wakaf dirham dan dinar.[33] Ulama yang memperbolehkan mempersewakan dirham dan dinar, maka membolehkan juga berwakaf dengannya dan ulama yang tidak memperbolehkan mempersewakannya, berarti tidak membolehkan mewakafkannya.[34]

3) Madzab Syafi'iyah

Imam Nawawi yang bermadzab Syafi'I mendefinisikan bahwa wakaf adalah penahanan harta yang bisa dimanfaatkan dengan tetap menjaga keutuhan barangnya, terlepas dari campur tangan wakif yang merupakan orang yang berwakaf atau lainnya, dan hasilnya disalurkan untuk kebaikan semata-mata dan untuk *taqarrub* (mendekatkan diri) kepada Allah Subhanahu wa Ta'ala.[35]

Wakaf memiliki akar teologis yang kuat. Al Qur'an, meskipun tidak menyebutkan secara eksplisit istilah wakaf, jelas mengajarkan urgensitas kedermawanan sosial untuk berbagai tujuan yang baik.[36]

---

[33] Siah Khosyi'ah, *Wakaf Dan Hibah: Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia,* 19.

[34] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia,* 70.

[35] *Ibid,* 71.

[36] Miftahul Huda, "Mekanisme Kerja Bersama Antara Nadzir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*) ," *Jurnal Asy-Syir'ah,* 1, (2011), 1162.

Monzer kahf menyebutkan bahwa wakaf memiliki dua dimensi, yaitu dimensi rohani (ibadah) dan dimensi jasmani (ekonomi). Dikatakan memiliki dimensi rohani karena wakaf adalah cabang ibadah yang dapat mendekatkan diri Wakif kepada Allah, sedangkan dimensi jasmani (materi) wakaf dapat dilihat dari segi ekonomi. Dari segi ekonomi, wakaf difahami sebagai usaha menjadikan harta dari kepentingan konsumsi menjadi modal investasi yang dapat menghasilkan manfaat dan faedah untuk kepentingan masa depan, baik untuk keperluan kelompok masyarakat ataupun keluarga.[37]

Wakaf memiliki potensi sangat besar di sektor keuangan syariah dan mempunyai potensi mempercepat pembangunan infrastruktur, fasilitas sosial, dan juga sarana keagamaan. Dalam wallstreet journal seperti yang dikutip oleh Nizamoglu bahkan menyarankan penyelesaian krisis dunia dengan menjalankan konsep wakaf, dimana sejumlah milyuner dunia dapat berpartisipasi untuk membangun infrastuktur negara untuk kepentingan rakyat kelas menengah bawah.[38]

Wakaf merupakan solusi alternatif bagi pengembangan yang ditujukan bagi kesejahteraan masyarakat. Dari data yang diketahui, tanah wakaf yang ada di desa maupun di kota sangat luas. Potensi

---

[37] Murtadho Ridwan, "Nazhir Profesional Kunci Kesuksesan Wakaf Produktif," *Muqtasid*, 3, (Juli 2012), 92-93.

[38] Desy Ery Kuncorowati, "Manajemen risiko Wakaf di Dompet Dhuafa," *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, 3, (September, 2018), 442.

yang demikian itu seharusnya dimanfaatkan sebaik-baiknya guna menunjang kemakmuran dan kesejahteraan umum sebagai tujuan pembangunan itu sendiri. Dalam sejarahnya, wakaf telah memainkan peranan yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi masyarakat muslim.[39]

b. Dasar hukum wakaf

1) Wakaf dalam al qur'an

Al-Qur'an secara spesifik tidak menunjukkan adanya wakaf, tetapi *tasri'* wakaf secara subtansif bisa dieksplorasi dalam berbagai ayat Al Qur'an yang berbincang mengenai infaq dan sedekah jariyah. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. Ali Imran: 92.

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

Artinya: "Kamu tidak akan memperoleh kebajikan, sebelum kamu menginfaqkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa pun yang kamu infaqkan, tentang hal itu sungguh Allah Maha Mengetahui".[40]

Dalam buku Ilmu fiqh yang disusun Direktorat Jendral Pembinaan Lembaga Keagamaan bahwa dalam Q.S. Ali Imran ayat 92, terdapat perkataan "*taufiqqu mimma tuhibbunn*" (menginfaqkan sebagian harta yang kamu cintai) maksudnya ialah mewakafkan harta yang kamu cintai.

---

[39] Riyanto, "Optimalisasi Pengelolaan Wakaf (Studi di Kabupaten Demak)," Al-'Adalah, 2 (2017), 335.

[40] Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah* (Semarang:CV Pustaka Al Waah, 2014).

2) Wakaf dalam hadis

Di samping mengemukakan dalil atau dasar hukum dari Al-Qur'an, para ahli fiqh juga menyandarkan masalah wakaf pada hadis atau sunnah nabi. Di dalam kitab-kitab hadis, banyak hadis Rasulullah *Shalallahu alaihi wassallam* yang dapat dijadikan pegangan tentang wakaf.

Dasar hukum atas wakaf oleh para ulama adalah hadis Ibn Umar sebagai berikut: "Dari Ibn Umar, bahwa Umar Ibn Al Khathab mempunyai sebidang tanah di Khaibar, lalu ia datang kepada Nabi untuk meminta nasihat tentang harta seraya berkata, "Wahai Rasulullah, Sesungguhnya aku telah mendapat sebidang tanah seperti itu. 'Rasulullah berkata, 'Jika egkau mau, wakafkanlah tanah itu dan bersedekahlah hasilnya.' Berkata Ibn Umar, maka Umar mewakafkan tanah itu dengan arti bahwa tanah itu tidak boleh dijual lagi, dihibahkan dan diwariskan, 'Umar menyedekahkan hasil harta itu untuk fakir, kerabat, budak, untuk jalan Allah, orang terlantar, dan tamu. Tidaklah berdosa orang yang mengurusinya (nadzir) memakan sebagian harta secara wajar atau memberi makan asal tidak mencari kekayaan." (H.R. Bukhari dan Muslim)[41]

Subtansi hadis di atas sangat jelas menerangkan tentang wakaf karena dua hal: kesatu, nasehat Rasulullah kepada Umar untuk menahan pokoknya dan menyedekahkan hasilnya, ini merupakan

[41]Siah Khosyi'ah, *Wakaf Dan Hibah: Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia*, 25.

esensi wakaf. Kedua, hadis ini ditutup dengan keterangan tentang hak nadzir yang boleh makan dari hasilnya dengan cara yang baik atau memberi makan orang lain dengan tidak bermaksud menumpuk harta.[42] Dalam konsep hukum Islam, wakaf adalah suatu perbuatan hukum dan sekaligus sebagai suatu perantara hukum yang ada dalam kehidupan umat Islam. Oleh karena itu, harus dilihat terlebih dahulu bagaimana kebahasaan dari wakaf tersebut.

c. Rukun dan syarat wakaf

Untuk sahnya suatu wakaf, para fuqaha telah menetapkan bahwa wakaf harus memenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Rukun dan syarat wakaf, yaitu sebagai berikut:

1) Orang yang mewakafkan (waqif)

   Syarat bagi wakif:[43]

   a) Orang yang berwakaf harus merdeka dan tidak terbebani hutang.
   b) Orang yang berwakaf harus berakal sempurna.
   c) Orang yang berwakaf harus cukup umur (baligh).
   d) Orang yang berwakaf harus atas kemauan sendiri tidak dalam tekanan orang lain.

2) Harta yang diwakafkan (mauquf ‘alaih)

   Jenis benda yang diwakafkan:

---

[42] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 33.

[43] Siah Khosyi’ah, *Wakaf Dan Hibah: Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia*, 31.

a) Tanah hak milik yang bebas dari segala pembebanan, ikatan, sitaan, dan perkara.

b) Tanah yang dijadikan wakaf merupakan hak milik sempurna

c) Tanah harus bersih dari tanggungan utang dan tidak dalam sengketa.

3) Pernyataan wakaf (shighat dari waqif)

Menurut UU No. 41 Tahun 2004, benda yang dapat diwakafkan yaitu semua harta benda yang dikuasai oleh wakif secara sah, baik benda tidak bergerak maupun benda bergerak. Benda tidak bergerak yang dimaksud adalah hak atas tanah tanaman dan benda lain yang berkaitan dengan tanah tersebut. Hak milik atas satuan rumah susun atau benda tidak bergerak lain yang berlaku dan ketentuan syariat Islam (Pasal 16 ayat 2). Sedangkan benda yang tidak habis dikonsumsi meliputi uang, logam mulia, surat berharga, kendaraan, hak atas kekayaan intelektual, hak sewa dan benda bergerak sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan syariat Islam.[44]

d. Nazir wakaf

Nadzir adalah kelompok orang atau badan hukum yang diserahi tugas pemeliharaan dan pengurusan benda wakaf. Kelompok orang yang merupakan satu ketetuan atau merupakan suatu pengurus bukan per orang sebagaimana yang dimungkinkan dalam fiqih tradisional.

[44] UU No. 41 Tahun 2004, pasal 16 ayat 2.

Dalam berbagai kitab fikih, ketika membahas mengenai rukun wakaf, tidak satu pun ulama yang menyatakan nadzir wakaf sebagai rukun dari wakaf. Namun, para ulama sepakat bahwa wakif harus menunjuk nadzir wakaf baik dirinya sendiri, penerimaan wakaf maupun orang lain. Jumhur ulama fikih berpendapat, pada dasarnya wakif adalah orang yang harus bertanggung jawab dalam mengurus harta wakaf selama hidupnya, baik membangun, menyewakan, memperbaiki, maupun menyalurkan kepada yang berhak. Wakif dapat bertindak sebagai nadzir terhadap harta yang diwakafkannya, maupun menunjuk orang lain menggantikan tugasnya.[45] Demi kemaslahatan dan pelestarian benda-benda wakaf hingga manfaat wakaf dapat berlangsung secara terus-menerus, maka nadzir sangat dibutuhkan kehadirannya. Nadzir memiliki perananan yang sangat penting.[46]

Dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf dijelaskan, bahwa nadzir meliputi perseorangan, organisasi, dan hukum. Nadzir dalam Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 Pasal 9 meliputi perorangan, organisasi atau badan hukum. Nadzir perseorangan dianggap sah apabila memenuhi persyaratan:[47]

1) Warga Negara Indonesia

2) Beragam Islam

3) Dewasa

---

[45] Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 39.

[46] Ibid., 40.

[47] Siah Khosyi'ah, *Wakaf Dan Hibah: Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia*,43.

4) Amanah

5) Mampu secara jasmani dan rohani

6) Tidak terhalang melakukan perbuatan hukum

Peran nadzir sangat penting dalam melakukan manajemen wakaf yaitu untuk melakukan pengadministrasian harta benda wakaf, mengelola dan mengembangkan harta benda wakaf sesuai dengan tujuan, fungsi dan peruntukan, melindungi dan mengawasi harta benda wakaf melakukan pelaporan tugas kepada Badan Wakaf Indonesia.[48] Keberhasilan pengelolaan wakaf sangat dipengaruhi oleh seorang nadzir dalam memproduktivitaskan aset wakaf.

Profesionalitas nadzir berpengaruh dalam mengembangkan aset wakaf. Ketidak profesionalitas seorang nadzir dapat berpengaruh pada adanya tanah wakaf yang terbengkalai dan tidak terurus, yang menyebabkan tanah tersebut tidak produktif atau bahkan tidak jelas keberadaannya. Sehingga fungsi dari wakaf sebagai wadah yang berdimensi sosial belum bisa terwujud. Hal ini dikarenakan tata kelola tanah tersebut masih minim dan di tangani oleh orang-orang yang kurang memahami dalam aturan wakaf. Maka sangat dibutuhkan tenaga-tenaga terampil dan profesional untuk mengelola dan mengembangkan wakaf agar bisa menjadi produktif dan implikasinya dapat dirasakan oleh masyarakat.[49]

---

[48] Ibid., 43.

[49] Riyanto, "Optimalisasi Pengelolaan Wakaf (Studi di Kabupaten Demak)," *Al-'Adalah*, 2, (2017).

B. Kajian Terdahulu

Sejauh telaah yang peneliti lakukan, pembahasan mengenai manajemen *fundraising* telah banyak dibahas dalam karya ilmiah sebelumnya. Beberapa karya ilmiah yang mempunyai hubungan dengan tema karya ilmiah yang penulis ajukan, yaitu diantaranya:

Pertama, penelitian sebelumnya adalah skripsi yang berjudul Efektivitas Strategi *Fundraising* Wakaf Berbasis Wakaf Online Di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta oleh Aisyah Ekawati Setyani.[50] Skripsi ini menggunakan landasan teori manajemen *fundraising* dan teori wakaf. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Pada skripsi ini membahas mengenai manajemen *fundraising* wakaf yang dilakukan secara online yang dilakukan Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta. Dalam melakukan *fundraising* wakaf, Global Wakaf mempunyai strategi merubah pengelolaan wakaf secara tradisional agar lebih profesional dan modern dengan rencana dan keputusan yang dipikir dengan matang-matang. Global Wakaf bekerjasama dengan beberapa *e-commerse* dan *e-bussiness* seperti kitabisa.com, toko pedia, buka lapak dalam bentuk iklan. Bahkan global wakaf ACT mengajak para tokoh publik untuk turut berpartisipasi. *Fundraising* wakaf dengan menggunakan media online ini diharapkan dapat memasuki semua segmen dan menumbuhkan kesadaran bagi masyarakat

---

[50]Aisyah Ekawati Setyani, "Efektivitas Strategi *Fundraising* Wakaf Berbasis Wakaf Online Di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta" *Skripsi* (Yongyakarta: Universitas Islam Yogyakarta, 2018).

semua kalangan untuk melakukan hal baik dan mau memberikan sebagian hartanya untuk berwakaf. Berdasarkan data perolehan dana wakaf, strategi *fundraising* online yang dilakukan oleh Global Wakaf dapat dikatakan efektif. Dengan adanya peningkatan dana wakaf yang masuk ke rekening Global Wakaf dari tahun ke tahun. Namun, pada indikator target yang ditetapkan oleh lembaga dapat dikatakan belum efektif dari segi capaian jumlah target yang ditetapkan oleh lembaga. Penerapan strategi *fundraising* wakaf online ini mendapat apresiasi baik dari para wakif. Dengan adanya wakaf online memberikan kemudahan bagi banyak kalangan yang ingin mendonasikan dana wakaf, dan citra baik lembaga juga tercapai dengan adanya kepercayaan masyarakat dan wakif melalui transparasi keuangan wakaf yang dapat dilihat oleh semua kalangan secara online.

Persamaan pada skripsi ini yaitu sama-sama menggunakan landasan teori manajemen *fundraising* wakaf dan konsep wakaf, tetapi pada penelitian sebelumnya ditambahi dengan teori efektifitas dan wakaf online. Sedangkan perbedaannya dalam penelitian sebelumnya meneliti pada lembaga wakaf, sedangkan pada skripsi ini meneliti yayasan dan pondok pesantren. Pada segi pembahasannya pun juga berbeda karena peneliti ini membahas strategi manajemen *fundraising* pada yayasan sosial, sedangkan penelitian sebelumnya membahas mengenai efektifitas strategi *fundraising* pada lembaga wakaf.

Kedua, penelitian jurnal oleh Miftahul Huda yang berjudul Manajemen *Fundraising* Wakaf (Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam

Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Wakaf),[51] hasil penelitian ini memaparkan adanya aset-aset wakaf yang tidak dapat dikelola dengan maksimal sehingga aset-aset wakaf itu tidak dapat dikembangkan secara produktif. Badan Wakaf UII Yogyakarta menekankan upaya pemberdayaan masyarakat melalui instansi wakaf. Dalam hal ini Badan Wakaf UII Yogyakarta melakukan *fundraising* wakaf yang bertujuan untuk menghimpun atau mengumpulkan aset-aset wakaf yang telah ada untuk kemudian dapat dimanfaatkan dan dikelola secara produktif untuk kepentingan dan kesejahteraan umat atau masyarakat. Konsep manajemen *fundraising* nadzir wakaf UII tidak hanya mengembangkan wakaf secara produktif tapi juga sustainable. Penggalangan aset wakaf ini juga bertujuan untuk menciptakan sosial entrepreneurship yang bermanfaat untuk kemashlahatan umat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Persamaan dalam penelitian ini sama-sama menggunakan teori manajemen *fundraising* wakaf dan konsep mengenai wakaf. Namun pada penelitian sebelumnya terdapat teori mengenai produktivitas aset wakaf dan pemberdayaan aset wakaf, sedangkan pada penelitian ini hanya fokus dengan teori *fundraising* wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Perbedaan selanjutnya, penelitian sebelumnya dilakukan pada Badan Wakaf UII yang tidak hanya mengelola dana wakaf namun juga mengelola dana zakat. Mengenai pembahasannya pun juga berbeda, dalam penelitian ini peneliti lebih fokus pada strategi manajemen Yayasan Al Ikhlas dalam melakukan

[51] Miftahul Huda, "Manajemen *Fundraising* Wakaf (Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Wakaf),". *Jurnal Justitia Islamica*, 1, (2014).

penghimpunan dana wakaf, sedangkan pada penelitian sebelumnya lebih menekankan peran *fundraising* wakaf dalam memproduktivitaskan aset wakaf dan pemberdayaan aset wakaf untuk *mauquf 'alaih* dengan mendirikan pusat kegiatan di lahan wakaf dalam mengembangkan *social entrepreneurship* dan *social entreprise* untuk masyarakat lemah di sekitar lahan wakaf.

Penelitian selanjutnya adalah skripsi yang berjudul "Analisis Strategi Penghimpunan Dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bni Syariah Cabang Tanjung Karang)" oleh Mohammad Bayu Anggara.[52] Skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan penelitian lapangan dan penelitian pustaka. Landasan teori yang digunakan dalam skrisi ini yaitu teori *fundraising* dan wakaf. Dalam skripsi ini membahas mengenai mekanisme layanan wakaf hasanah serta strategi penghimpunan dana wakaf hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang dalam perspektif ekonomi Islam. Selain itu dalam skripsi ini juga membahas mengenai pendistribusian wakaf hasanah di Dompet Duafa Republika. Dari konsep teori dan data lapangan, mekanisme layanan program wakaf hasanah yang ada di BNI syariah telah sesuai dengan Undang-Undang No.41 Tahun 2004 tentang wakaf yaitu ditunjuknya lembaga keuangan syariah sebagai Lembaga Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), hal itu terlihat dimana BNI Syariah sebagai fasilitator untuk nasabah yang ingin berwakaf. Melihat tingginya minat masyarakat mengenai perbankan, Layanan mengenai program wakaf hasanah

[52] Mohammad Bayu Anggara, "Analisis Strategi Penghimpunan Dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bni Syariah Cabang Tanjung Karang)" *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019).

menjadi startegi *fundraising* wakaf yang diharapkan mampu mendapat simpati masyarakat teruatama nasabah BNI Syariah untuk dapat menghimpun dana wakaf dan menebarkan kemashlahatan. Namun fitur layanan wakaf hasanah oleh BNI Syariah ini kurang diminati nasabah. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan dan sosialisasi mengenai wakaf hasanah.

Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan landasan teori *fundraising* dan wakaf, juga sama-sama menggunakan teori manajemen strategi. Namun, pada penelitian sebelumnya ditambahkan dengan teori wakaf tunai. Perbedaan dalam skripsi ini meneliti pada yayasan sosial sedangkan peneliti sebelumnya meneliti pada Bank Syariah. Dari segi pembahasannya pun berbeda pada penelitian ini membahas mengenai strategi manajemen *fundraising* pada yayasan sosial, sedangkan penelitian sebelumnya membahas mengenai strategi *fundraising* wakaf hasanah pada perbankan syari'ah.

Jurnal Jauhar Faradis, M. Yazid Affandi dan Slamet Khilmi pada tahun 2015, yang berjudul Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia (BWI).[53] Dalam jurnal ini menyatakan bahwa wakaf tidak terbatas hanya pada benda-benda tidak bergerak, namun mengimpun benda wakaf bergerak (wakaf tunai) sangat diperlukan untuk mendukung produktivitas aset wakaf. Dana produktif wakaf meliputi bisnis riil dan investasi keuangan syariah yang keuntungannya dapat dimanfaatkan untuk kepentingan dan kemaslahatan umat. Strategi penghimpunan dana wakaf yang diterapkan oleh PWS dan BWI yaitu dengan

[53] Jauhar Faradis dan M. Yazid Affandi, "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia (BWI)." *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*, .2, (2015).

metode jemput bola dan metode tunggu bola. Metode menunggu bola artinya pengurus BWI maupun PWS yaitu dengan menunggu wakif yang dengan sukarela menyerahkan sebagian hartanya untuk diwakafkan.

Persamaan pada penelitian ini dan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama menggunakan teori *fundraising* dan konsep wakaf. Sedangkan pada penelitian sebelumnya di tambahkan dengan teori wakaf tunai. Dari segi pembahasan pun juga berbeda, penelitian ini lebih fokus membahas mengenai strategi penghimpunan dana wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Sedangkan penelitian sebelumnya selain membahas mengenai strategi *fundraising* juga peleliti membahas wakaf tunai yang ada di Wakaf Selangor Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia dengan membandingkannya.

Dari berbagai penelitian di atas mempunyai relevansi mengenai *fundraising* wakaf, akan tetapi berbeda fokus dan hasilnya. Pada penelitian kali ini lebih memfokuskan pada manajemen strategi yang harusnya dilakukan untuk melakukan penghimpunan dana wakaf pada suatu yayasan sosial yang juga menerapkan sistem pesantren. Dalam hal ini strategi manajemen *fundraising* yang dilakukan yayasan adalah dengan melakukan penghimpunan dana baru dan juga pemanfaatan aset wakaf untuk dikola secara produktif yang kemudian hasil dari produktivitas aset wakaf ini digunakan untuk mencapai kemandirian dan mengembangkan yayasan

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan

Dalam menyusun skripsi ini, peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang melakukan pengamatan terkait sumber data yang ada dilapangan yaitu mengenai strategi penghimpunan dana wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang dapat diamati. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran).[1] Disini peneliti akan melakukan pengamatan dan menggali informasi dengan melakukan wawancara kepada beberapa pihak yang bertanggung jawab atas aset wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan beberapa pengelola yayasan untuk menganalisis strategi penghimpunan dana wakaf pada yayasan dan dampak penghimpunan dana terhadap pengembangan aset wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

[1] Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015), 21.

B. Lokasi dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di yayasan sosial dan pondok pesantren Al Ikhlas pusat yang terletak di Jln. Muria No. 15 Bangunsari Ponorogo (0352) 483106 dan yayasan gedung ke dua yang juga digunakan untuk pondok pesantren beralamat di Jln. Raya Ponorogo Madiun Km, 7 ds. Babadan Kec. Babadan Ponorogo.

C. Data dan Sumber Data

a. Data primer dan sekunder

Data adalah keterangan mengenai suatu objek penelitian.[2] Adapun data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini berupa data mengenai penggalangan dana wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Data ini juga berupa strategi mereka dalam melakukan penghimpunan dana dan mendapatkan donatur/wakif yang bersedia menjadi donatur atau wakif pada yayasan tersebut. Sedangakan data sekunder berupa data-data mengenai pengembangan wakaf dan data donatur atau wakif pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

b. Sumber data primer dan sekunder

Sumber data merupakan subjek dari mana data tersebut diperoleh. Adapun dalam penelitian ini sumber data diperoleh dengan melakukan wawancara beberapa informan, yaitu diantaranya:

[2] Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, 25.

1) Wawancara dengan pengelola yayasan dan penanggung jawab atas aset wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.
2) Mengumpulkan sejumlah dokumen yayasan dan para wakif mengenai pengembangan aset wakaf yayasan dan donatur/wakif yang telah mewakafkan sebagian hartanya pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan tiga cara yaitu: wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden.[3]

Wawancara merupakan proses memperoleh penjelasan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab secara langsung melalui tatap muka dengan responden, atau melalui media telekomunikasi antara pemawawancara dan informan dengan atau tanpa pedoman. Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis wawancara mendalam untuk memperoleh informasi. Wawancara mendalam penting dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai latar belakang pengelolaan yayasan, latar belakang nadzir dan upaya yang mereka lakukan dalam melakukan penghimpunan dana wakaf pada yayasan juga untuk memperoleh informasi mengenai produktivitas pengembangan aset wakaf tersebut. Wawancara juga

[3] Afifudin dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2008), 131.

merupakan wawancara terarah dengan menggunakan pedoman yang telah disiapkan sebelumnya oleh peneliti.

Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti,[4] observasi dilakukan dengan mengamati praktik pengelolaan dan pengembangan wakaf serta upaya dalam melakukan penggalangan dana yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

Dokumentasi atau biasa disebut studi dokumen merupakan metode pengumpulan data kualitatif sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumen. Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan pengumpulan data berupa dokumen pengembangan aset wakaf pada yayasan dan sejumlah dokumen yang berkaitan dengan donatur atau wakif pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Selain itu juga pengumpulan data mengenai profil yayasan juga sangat diperlukan.

E. Teknik Pengolahan Data

Agar penulis dapat memberikan data sesuai dengan yang dibutuhkan, maka diperlukan adanya teknik pengolahan data. Semua data yang diperoleh kemudian diolah dengan metode sebagai berikut:[5]

---

[4] Ibid, 32.

[5] Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah*, (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 153.

1. *Editing*

   Yaitu dengan memeriksa kembali semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapan, kejelasan makna, keselarasan antara satu dengan yang lain, relevansi dan keseragaman satuan/kelompok kata.

2. Pengorganisasian Data

   Yakni menyusun dan mensistematisasikan data-data yang diperoleh dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan sebelumnya, kerangka tersebut dibuat berdasarkan dan relevan dengan sistematika pertanyaan-pertanyaan dalam perumusan masalah.

3. Analisis Data

   Yaitu proses menyusun data agar dapat ditafsirkan. Menyusun data berarti menggolongkannya dalam pola, tema, atau kategori. Proses ini dilakukan mulai dari pengumpulan data dengan terus menerus dilakukan *verifikasi*, sehingga kesimpulan akhir didapat setelah seluruh data yang diinginkan didapat.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikan ke dalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar. Jadi analisis data merupakan aktivitas pengorganisasian data.[6] Miles and Hubermen mengemukakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan secara terus-

[6] Afifudin, *Metode Penelitian Kualitatif*, 145.

menerus sampai tuntas, sehingga datanya sampai jenuh. Dalan analisi s data ini peneliti melakukan beberapa tahap, diantaranya:

a. Reduksi data (*Data Reduction*)

Pada tahap ini peneliti merangkum semua data yang telah didapat dari hasil wawancara dan observasi dan memilih data atau hal-hal penting yang berkaitan dengan penghimpunan dana wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

b. Penyajian data (*Data Display*)

Setelah reduksi data tersebut kita akan mendapatkan data atau informasi yang akan kita jadikan bahan untuk membuat analisis dalam penelitian. Informasi itu berupa upaya pengelola yayasan dan penanggung jawab pengelola aset wakaf dalam melakukan *fundraising* dana wakaf. Informasi yang telah didapat kemudian disajikan dalam bentuk uraian singkat yang memuat informasi yang telah didapat dari beberapa responden untuk kemudian dapat disimpulkan.

c. Penarikan kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian ini digunakan untuk menjawab rumusan masalah yaitu mengenai strategi penggalangan wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan dampak penghimpunan dana terhadap pengembangan aset wakaf yayasan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang

sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas.[7]

Pada penelitian inimetode analisis yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ialah dengan metode deduktif. Dengan metode ini pembahasan diawali dengan menggunakan teori-teori yang bersifat umum, kemudian memaparkan kenyataan-kenyataan yang ada di lapangan bedasarkan data wawancara dan observasi yang diamati peneliti untuk kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan. Dalam hal ini, setelah memperoleh data dari hasil penelitian kemudian dianalisis tentang strategi manajemen *fundraising* wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo berdasarkan unsur dan prinsip manajemen *fundraising*, juga bagaimana keunikan strategi *fundraising* dana pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan pengaruh terhadap pengembangan yayasan.

G. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (*validitas*) dan keandalan (*rehabilitas*) menurut versi positivism dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria dan paradigmanya sendiri. Adapun teknik dalam pengecekan keabsahan data yang dilakukan peneliti yaitu dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Triangulasi dengan teori, menurut Lincoln dan Guba

[7] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 246-253.

beranggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori.[8]

Dalam penelitian ini penggunaan teknik triangulasi meliputi:

a. Peneliti mengajukan berbagai macam pertanyaan kepada pengelola yayasan dan penanggung jawab wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.
b. Peneliti melakukan pengecekan dengan berbagai sumber data
c. Peneliti membandingkan data hasil dari pengamatan yang dilakukan dengan data yang diperoleh dari wawancara untuk memastikan data tersebut berkesinambungan.

[8] Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 327-332..

BAB IV

ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN *FUNDRAISING* DANA WAKAF

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah berdirinya Yayasan Al Ikhlas Ponorogo

Sejarah bedirinya Yayasan Al Ikhlas Ponorogo tak lepas dari adanya pengembangan aset wakaf. Sebidang tanah wakaf dari 7 orang kerabat yang memiliki kepedulian pada anak yatim , piatu dan kurang mampu menjadi awal bedirinya yayasan ini. Salah satu dari 7 kerabat itu merupakan ketua dari Yayasan Al Ikhlas yaitu Muhammad Tanwir, sedangkan 6 orang lainnya telah meninggal dunia. Kepedulian Muhammad Tanwir kepada anak yatim piatu dan kurang mampu membuatnya ingin memberikan perlindungan dan hak-hak mereka. Muhammad Tanwir menggandeng 6 kerabatnya dan menhimpun dana untuk dibelikan sebidang tanah yang kemudian diwakafkan dan kemudian didirikan yayasan sosial yang digunakan untuk tempat mukim bagi anak asuhnya. Muhammad Tanwir pun mendapat amanah dari 6 kerabatnya untuk mengelola yayasan sekaligus sebagai nadzir perorangan.

Seperti lembaga sosial lainnya, yayasan ini juga mengalami kesulitan dalam menggalang dana di awal-awal berdirinya. Aset wakaf itu tak memberi ruang luas untuk dapat memenuhi harapan para pendiri yayasan. Meski upaya telah mereka lakukan, tidak langsung dapat memecahkan problem yang ada dalam yayasan. Para pengelola yayasan masih juga mengalami masalah dalam hal financial untuk dapat mengembangkan

yayasan dan untuk mencukupi kebutuhan anak-anak tersebut. Berbagai usaha Muhammad Tanwir tempuh untuk dapat menjamin keberlangsungan yayasan dan memenuhi kebutuhan hidup anak-anak yang di asuhnya. Sebelumnya untuk memenuhi kebutuhan pangan Muhammad Tanwir harus berkelilig di setiap penggilingan padi yang ada di Ponorogo dan meletakkan kaleng untuk mendapat sedekah beras yang tesisa di mesin penggilingan. Kaleng-kaleng itu kemudian dikumpulkan dan digunakan untuk makan anak-anak.

Berdirinya yayasan ini pada awalnya belum mendapat kepercayaan dari masyarakat.[1] Hingga kemudian beliau menerima aset wakaf dari Nahdlotul Ulama yang mewakafkan tanahnya untuk dikelola yayasan. Kemudian tanah itu didirikan masjid yang dijadikan untuk kegiatan pendidikan anak-anak asuh.[2] Seiring berjalannya waktu yayasan cukup banyak mendapat kepercayaan. Hingga ikhtiyar pengelola yayasan dalam melakukan penghimpunan dana telah menunjukkan hasil.

Yayasan semakin banyak mendapatkan kepecayaan dengan keberhasilan para pengelola dan nadzir yayasan dalam usaha mencapai kemandirian. Pengelola yayasan telah mampu memenuhi kebutuhan internal dan melakukan pengembangan yayasan dengan produktivitas aset wakaf yang digarapnya. Mereka melakukan berbagai usaha produktif aset yang telah ada untuk dapat menghimpun dana yang mereka gunakan untuk kebutuhan intenal pondok dan pengembangan yayasan. Usaha itu

[1] Muhammad Tanwir, *wawancara 18 Juli 2019*.

[2] Ibid.,

diantaranya peternakan, perikanan, pertanian dan sekarang yayasan menambah usahanya dengan mendirikan usaha mini market di depan area yayasan. Hingga pada akhirnya para donatur dan wakif datang dengan sendirinya untuk membeirkan donatur dan shodaqoh jariah pada yayasan ini. Pengelola yayasan pun juga selalu menambah kuota anak yang dapat mereka asuh. Seperti pada tahun ini ada 100 anak yang mukim pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.[3]

Selain mampu memenuhi kebutuhan internalnya yayasan ini juga telah menunjukkan eksistensinya dengan berdirinya gedung 2 yang teletak di Jalan Raya Ponorogo Madiun Km. 07, Dusun Kanten Desa Babadan Kecamatan Babadan Kabupaten Ponorogo. Pada tanah ini dibangun gedung asrama santri untuk tempat belajar mengajar. Pada tanah yang berukuran 25 m, lebar 12 m, dan luas 300 m dibangun gedung 2 lantai sebagai asrama santri dan tempat belajar mengajar.[4] Gedung ini digunakan yayasan untuk pondok pesantren bagi anak asuh maupun anak kurang mampu agar tetap dapat menuntut ilmu dan mendapatkan haknya. Selain itu gedung 2 ini juga di juluki pondok pesantren keterampilan untuk anak-anak yayasan dikarenakan tempat itu tidak hanya digunakan sebagai tempat pendidikan yang mempelajari ilmu pengetahuan agama islam namun juga sekaligus sebagai tempat pendidikan keterampilan dibawah naungan bimbingan para guru dan kyai. Tempat ini dimanfaatkan untuk memproduktivitaskan aset wakaf dengan mengelola sebagian dana yang

[3] Observasi, *17 Juni 2020*
[4] Observasi, *17 Juni 2020.*

diperoleh dari para donatur untuk mencapai kemandirian yayasan yang diharapkan selain digunakan untuk kebutuhan anak-anak.[5]

2. Visi dan misi yayasan

Visi yayasan[6]

a. Melaksanakan pengasuhan di dalam dan di luar lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA)
b. Mencetak anak sholih-sholihah dan berakhlaqul karimah cerdas, cermat, teampil, serta hidup mandiri.

Misi yayasan[7]

a. Menyantuni anak yatim piatu dan kurang mampu baik didalam maupun diluar yayasan.
b. Memberikan fasilitas kepada anak yatim, yatim piatu dan kurang mampu untuk belajar dibangku SD/MI, MA/SMA, Perguruan Tinggi hingga tamat.
c. Membeikan keterampilan (skill) sebagai bekal awal tejun di masyarakat setelah tamat/keluar dari panti.
d. Menyalurkan anak sesuai bakat dan keterampilan yang telah dimilki.

3. Pengurus yayasan[8]

Pelindung :a. PCNU Ponorogo

[5] Dokumen, *profil* Yayasan Al Ikhlas Ponorogo, 13 Juli 2020.
[6] Ibid,.
[7] Ibid,.
[8]Dokumen, *struktur pengurus* Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

b. MWC. NU Kota Ponorogo

Penasehat :a. KH. Moh. Thoyib

b. K. Koerdi

c. KH. Moch. Purnomo Sidik

Pembina :a. KH. Slamet Rosyidi, SH

b. KH. M. Moehatim Hasan, SH

Ketua :a. KH. Moch. Tanwir

b. Abdul Muis, CH.

Sekretaris :a. H. Zaini Harjongulomo

b. M. Wildan Basori, SH., MM.

Bendahara : Hj. Sundari Prihatin

Anggota :a. H. Sastro Wiyoto

b. Hj. Mutmainah Zaini

c. Musthofa

d. Drs. Fuad Safroni, SE.

e. Erwin Yudha R., SE.

Pengawas :a. H. Maskuri, SH., M.Pd.

b. H. Suratno Marzuki, SH., M.Hum.

4. Peran pengelola atau nadzir Yayasan Al Ikhlas Ponorogo

Berdirinya pondok pesantren keterampilan pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo bertujuan menghantarkan anak-anak yatim piatu dan kurang

mampu untuk menjadi manusia yang beriman, berbudi luhur, betaqwa dan hidup mandiri. Mengantarkan anak-anak pada pendidikan tinggi bukan berarti telah sukses dalam memberikan bekal untuk masa depan mereka. Realitanya banyak anak-anak yang menempuh pendidikan tinggi namun tak jarang mereka yang masih sulit dalam mendapatkan pekerjaan. Oleh karena itu pengelola yayasan berinisiatif memberikan pembekalan keterampilan kepada anak-anak dengan harapan dapat melatih anak-anak untuk lebih mandiri juga untuk mencapai kemandirian yayasan dalam memenuhi kebutuhan internal dan pengembangan yayasan.[9]

Saat ini yayasan telah melakukan beberapa usaha produktif diantaranya:[10]

a. Usaha ternak ikan lele
b. Usaha tenak sapi dan kambing
c. Usaha petanian
d. Usaha mini market

Beberapa usaha itu dikelola oleh pengelola yayasan besama nadzir dan anak-anak asuh atau santri di Yayasan Al Ikhlas. Sedangkan untuk usaha pertanian mereka melakukan kerja sama dengan masyarakat sekitar untuk menggarap sawah dengan sistem bagi hasil. Dengan adanya usaha produktif yang mereka lakukan, yayasan cukup mendapat banyak kepercayaan dari wakif maupun donatur juga mereka dapat menghimpun dana dari kegiatan produktif yang mereka lakukan sehingga mereka mencapai kemandirian.

[9] Mochammad Tanwir, *wawancara 18 Juni 2020*.
[10] Imam Muqorrobin, *wawancara 16 Juli 2020.*

B. Strategi *Fundraising* Wakaf

1. Strategi *Fundraising* Dana Wakaf

Dalam penelitian ini penggalian data dilakukan melalui wawancara bersama pimpinan sekaligus nadzir pada Yayasan Al Ikhlas dan wawancara dengan 3 pengelola Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Berikut hasil wawancara mengenai strategi menghimpun dana wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Paparan pertama mengenai data informan yayasan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1

Data informan

No	Nama	Jabatan
1.	K.H. Moch. Tanwir	Ketua dan nadzir yayasan
2.	Robin	Pengelola yayasan
3.	Imam Muqorobbin	Pengelola yayasan
4.	Mustofa	Pengelola yayasan

Hasil wawancara mengenai pengelolaan aset wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dengan pemaparan pemimpin yayasan Mochammad Tanwir adalah, “kami hanya melaksanakan amanah yang diberikan

dengan sebaik mungkin karena dana atau harta yang diberikan itu semata-mata sebagai amal jariyah di jalan allah".[11]

beliau juga mengatakan,

> "tidak gampang mendapat kepercayaan banyak orang, bahkan di awal pernah merasakan begitu sulit sampai harus keliling ke tempat penggilingan beras dan menaruh kaleng-kaleng disana. Dengan tekat untuk menggapai kemandirian juga sebagai bekal untuk anak-anak selepas dari yayasan, maka pengelola melakukan usaha produktif dari aset yang telah ada. Pengelola memanfaatkan lahan tanah yang ada untuk lahan pertanian dengan melakukan kerjasama dan sistem bagi hasil dengan masyarakat sekitar, juga membuat peternakan ikan, peternakan sapi dan kambing, Alhamdulillah sekarang ini tambah usaha yayasan dengan mendirikan mini market."[12]

Bedasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan pengelolaan aset wakaf nadzir dan pengelola yayasan melakukan usaha produktif pada aset yang telah mampu mereka himpun. Sedangkan dalam melakukan penghimpunan dana wakaf di Yayasan Al Ikhlas Ponorogo, sebagai informan Mochammad Tanwir mengatakan:

> "kalau untuk meminta dana kepada masyarakat itu jarang dilakukan, karena bukan hal yang mudah mendapat kepecayaan mereka. Hanya saja sesekali kami minta pada saat yang mendesak. Namun dari usaha produktif yang dikelola nadzir dan pengelola yayasan sudah cukup untuk membiayai keseharian anak-anak, juga untuk memenuhi kebutuhan yayasan dari hasil usaha itu juga kami dapat menghimpun dana. Dengan menunjukkan kinerja dan menjalankan amanah itu dengan baik dan jujur Yayasan Al Ikhlas telah mendapat cukup banyak kepercayaan."[13]

---

[11] Mochammad Tanwir, wawancara 17 Juni 2020.
[12] Mochammad tanwir, *wawancara 18 Juni 2020.*
[13] Ibid.,

Beliau juga menjelaskan bahwa,

> "sebenarnya kami memiliki rencana untuk mengadakan sosialisasi kepada masyarakat maupun beberapa instansi, namun hal itu belum dapat kami wujudkan karena tenaga kami yang tidak memumpuni. Akan tetapi untuk menghimpun dana tunai maupun non tunai kami menjalin hubungan baik dengan beberapa pihak. Seperti para dosen, pengusaha, juga alumni yayasan. Mereka sangat membantu kami mewujudkan tujuan yayasan."[14]

Kedua penjelasan Mochammad Tanwir dapat disimpulkan bahwa penghimpunan dana wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dilakukan dengan menghimpun dana tunai maupun non tunai. Akan tetapi pengelola lebih banyak memanfaatkan aset yang telah ada untuk dikelola dengan produktif kemudian hasil dari usaha produktif dapat mereka himpun kembali dan menggunakannya untuk mengembangkan yayasan. Usaha nadzir dan pengelola yayasan dalam melakukan penghimpunan dana cukup baik di lakukan seperti halnya dengan pemanfaatan aset yang ada juga dengan membangun hubungan baik dengan beberapa pihak.

Mengenai yang berperan dalam melakukan penghimpunan dana Mochammad Tanwir mengatakan,

> "dalam penghimpunan dana kami lakukan bersama-sama dengan pengelola dan terkadang ada relawan dan alumni yang membantu dalam mempromosikan yayasan sehingga orang datang dan memberikan wakaf tunai maupun donasi. Ada juga beberapa santri yang membantu."[15]

---

[14] Mochammad Tanwir, *wawancara 18 Juni 2020*.
[15] Mochammad Tanwir, *wawancara 17 Juni 2020*.

Sedangkan peran nadzir dalam melakukan penghimpunan dana wakaf, Mustofa mengatakan, "sebagai pemimpin beliau sangat giat berusaha dan bekerja, beliau juga menjadi penggerak pengelola yang lain untuk lebih giat bekerja dan melakukan penghimpunan dana."[16]

Mochammad Tanwir juga mengatakan:

> "saya hanya mengajak dan minta bantuan para pejuang disini untuk bisa membantu mewujudkan harapan yayasan dan mencapai tujuan yang diharapkan. Tanpa bantuan dari mereka juga pasti sangat kesulitan untuk mencapai tujuan yang diharapkan."[17]

Mustofa dan Mochammad Tanwir memberikan informasi yang sama mengenai peran nadzir dalam melakukan *fundraising* dana wakaf, nadzir mempunyai peran yang sangat penting dan berpengaruh besar dalam melakukan *fundraising* dana. Nadzir lebih aktif dalam memberikan motivasi kepada pengelola untuk mempengaruhi mereka agar lebih giat dalam melakukan pekerjaan, sama halnya dengan melakukan *fundraising* wakaf. Akan tetapi nadzir juga berpendapat bahwa peran pengelola juga sangat penting untuk membantu mewujudkan harapan dan mencapai tujuan yayasan.

Selain itu strategi manajemen *fundraising* wakaf menjadi hal yang sangat penting dalam melakukan *fundraising* dana. Strategi *fundraising* dana pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo menurut Robin sebagai pengelola, "kami melakukan semampu kami dalam melakukan penghimpunan dana wakaf, dengan menunjukkan kinerja kami dan

[16] Mustofa, *wawancara 18 Juni 2020.*
[17] Mochammad Tanwir, *wawancara 18 Juni 2020.*

menjalankan amanah dengan baik mereka biasa datang sendiri untuk memberikan dana."[18]

Sedangkan Muhammad Tanwir selaku pimpinan dan nadzir memaparkan,

> "masalah meminta bukan suatu hal yang mudah. Dari sisi SDM yang profesional juga masih sangat kurang untuk melakukan penghimpunan secara langsung. Namun kita bisa tunjukkan dari kinerja kami. Dengan begitu sekaligus menjadi promosi tersendiri untuk menawarkan produk yang dapat kami unggulkan dan untuk mendapat kepercayaan dari mereka. Sesekali kami juga melakukan pendekatan dengan beberapa pengusaha untuk bekerjasama dan agar mau menjadi donatur maupun wakif di yayasan ini. Selain itu kami juga menggandeng para alumni yayasan yang telah berhasil untuk bekerjasama mengembangkan yayasan. Kehadiran mereka sebagai wakif atau donatur pada yayasan kami menjadi nilai tersendiri di mata masyarakat. Hal itu mampu meningkatkan kepercayaan mereka terhadap kinerja pada yayasan kami."[19]

Dari wawancara dengan kedua informan tersebut dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi *fundraising* wakaf cukup baik dilakukan oleh nadzir dan pengelola yayasan. Meskipun mereka belum mampu menerapkan strategi secara keseluruhan sesuai teori namun mereka mempunyai cara agar mendapat kepercayaan masyarakat dalam melakukan penghimpunan dana.

Dalam wawancara ini peneliti juga menanyakan mengenai evaluasi yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Mengingat hal itu menjadi sangat penting dalam melakukan *fundraising* dana, melalui wawancara Mochammad Tanwir menyatakan:

---

[18] Robin, *wawancara 18 juni 2020.*
[19] Mochammad Tanwir, *wawancara 18 Juni 2020*.

> "kami senantiasa melakukan perbaikan dan menampung setiap saran baik dari pengelola maupun wakif atau donatur kami. Mengenai evaluasi kami melibatkan wakif dan para donatur kami pada saat acara perkumpulan. Biasanya mereka kami undang ketika yayasan ada acara seperti haul. Kami turut mengundang mereka sebagai rasa terimakasih atas kepercayaan mereka dan disana kami juga mengajak mereka berdiskusi ringan dan meminta masukkan dari mereka mengenai kinerja kami, selebihnya untuk masalah dalam pengelolaan maupun penghimpunan dana wakaf kami rapatkan besama pengelola inti yayasan dan pengelola aset wakaf produktif yayasan."[20]

Namun Imam Muqorobbin sebagai pengelola yayasan menjelaskan pertanyaan peneliti mengenai informasi laporan penggunaan dana, beliau mengatakan:

> "semua dana masuk dan dana keluar kami catat. Ketika sewaktu-waktu mereka tanyakan dan memerlukan bukti maka dapat kami tunjukkan. Akan tetapi untuk laporan perindividu untuk wakif atau donatur selama ini belum kami berikan. Kami rasa mereka percaya bahwa dana itu telah kami kelola dengan baik sesuai dengan amanah yang telah mereka berikan pada yayasan ini dan tentu saja semua berdasarkan bukti yang dapat mereka lihat. Namun apabila mereka menanyakan mengenai dana kami juga menyiapkan arsip yang dapat kami tunjukkan pada mereka."[21]

Terkait evaluasi dan laporan dapat disimpulkan dari wawancara dengan kedua informan tersebut, bahwa untuk mengadakan evaluasi dilakukan dengan mengikut sertakan atau melibatkan wakif atau donatur dalam diskusi ringan bersamaan dengan acara besar yayasan yang turut mengundang mereka. Dalam diskusi tersebut seluruh masukan akan ditampung untuk mengadakan perbaikan. Sedangkan menurut Imam

[20] Mochammad Tanwir, *wawancara 16 Juli 2020.*
[21] Imam Muqorobbin, *wawancara 16 Juli 2020.*

Muqorobbin mengenai laporan keluar masuk dana mereka jadikan arsip pribadi yayasan yang akan menjadi bukti apabila sewaktu-waktu wakif atau donatur menanyakan. Namun laporan tersebut tidak diberikan kepada masing-masing wakif atau donatur.

Sedangkan mengenai penerapan media sosial dalam melakukan penghimpunan dana Imam Muqorobbin selaku pengelola yayasan dan usaha produktif pada aset wakaf menjelaskan,

> "kami masih belum begitu paham mengenai promosi lewat media sosial. Kami hanya memberikan beberapa informasi mengenai lembaga kami di web. Sedangkan untuk mengadakan penghimpunan dana kami belum melakukan melalui media sosial. Sebenarnya kami bisa menggunakan ig, fb, web atau semacamnya untuk media promosi namun kami belum terfikirkan karena selama ini hanya tefokus pada pengelolaan aset yang ada."[22]

Mochammad Tanwir juga menjelaskan,

> "sebenarnya yayasan membutuhkan generasi muda yang mampu membantu yayasan ini untuk lebih berkembang. Kalau orang-orang tua begini yang mengelola dan harus melakukan promosi di media sosial mungkin agak susah. Mungkin media sosial dapat kita gunakan lebih baik dan bemanfaat, namun media sosial yang ada saat ini belum dapat bepengaruh besar terhadap yayasan teutama dalam melakukan penghimpunan dana yayasan."[23]

Mengenai penerapan media sosial dalam melakukan *fundraising* dana kedua informan memiliki pendapat yang berbeda. Imam Muqorobbin mengatakan bahwa belum diterapkannya media sosial sebagai ajang promosi dan penghimpunan dana akibat pengelola hanya terfokus dengan mengelola aset yang ada. Sedangkan Mochammad

[22] Imam Muqorobbin, *wawancara 16 Juli 2020*.
[23] Mochammad Tanwir, *wawancara 23 Juli 2020*.

Tanwir mengatakan bahwa penggunaan media sosial masih belum dapat diterapkan pada yayasan ini dikarenakan kurangnya SDM yang profesional dalam memanfaatkan media sosial. Mochammad Tanwir berharap adanya generasi muda yang dapat membantu yayasan dalam melakukan hal tersebut.

Meski begitu kemampuan nadzir dan pengelola dalam mengembangkan yayasan memberi kepercayaan tersendiri bagi wakif atau donatur. Seperti halnya dalam wawancara peneliti dengan pimpinan yayasan dan pengelola yayasan mengenai alasan yang mendasari wakif dan donatur berwakaf atau memberikan sedekah jariyah pada yayasan, Mochammad Tanwir mengatakan:

> "biasanya mereka menjadi donatur karena kami telah berdiri lama dan telah mampu menunjukkan kinerja kami dengan baik sehingga mempercayai kami untuk melaksanakan amanah tesebut. Selain itu juga karena kami melakukan hubugan dekat dengan masyarakat dan beberapa pengusaha."[24]

Beliau juga menjelaskan,

> "mereka mau memberikan dana pada yayasan ini karena mereka merasa kami mampu menjalankan amanah dengan baik dengan melihat hasil yang kami capai saat ini."[25]

Dapat disimpulkan bahwa alasan wakif dalam mendonasikan atau mewakafkan hartanya didasari eksistensi yayasan yang cukup lama bediri dan keyakinan bahwa nadzir dan pengelola dapat menjalankan amanah dengan baik dengan bukti kinerja mereka saat ini. Sedangkan

[24] Ibid,.
[25] Ibid.,

mengenai keberhasilan yayasan dalam melakukan penghimpunan dana wakaf, Imam Muqorobbin menyampaikan:

> "melalui usaha yang kami lakukan dengan memproduktifkan aset yang ada kami dapat menghimpun dana dan memenuhi kebutuhan internal yayasan dan mengembangkan yayasan dengan mandiri dan tidak lagi bergantung pada orang lain. Dengan pencapaian ini, kami juga mendapat cukup banyak kepercayaan dari banyak pihak masyarakat untuk mengelola aset yang diamanahkan untuk kebutuhan anak-anak yayasan dan pengembangan yayasan."[26]

Pernyataan Imam Muqorobbin dapat disimpulkan keberhasilan yayasan dalam menghimpun dana wakaf sejauh berpengaruh dalam memenuhi kebutuhan internal yayasan sehingga yayasan lebih mandiri dan mendapatkan cukup banyak kepercayaan dari para wakif atau donatur.

Dari hasil wawancara terhadap beberapa informan mengenai strategi *fundraising* yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo, dapat disimpulkan yayasan menghimpun dana tunai maupun non tunai. Untuk melakukan menghimpun atau meminta langsung dana pada masyarkat jarang dilakukan dengan alasan sulit untuk mendapat kepercayaan. Mereka lebih banyak menghimpun dana dari pengembangan produktivitas aset wakaf yang mereka kelola menjadi beberapa usaha. Dari usaha-usaha produktif yayasan mampu memenuhi kebutuhan internal dan melakukan pengembangan yayasan. Strategi promosi dilakukan yayasan dengan menunjukkan kepada masyarakat mengenai kinerja mereka dan pendekatan dengan beberapa pihak pengusaha

[26] Imam Muqorobbin, *wawancara 16 Juli 2020*.

maupun alumni yayasan. Hal itu cukup berpengaruh dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat. Namun penggunaan media masa yang tengah berkembang pesat saat ini belum dapat dimanfaatkan pengelola dan nadzir untuk melakukan promosi. Mengenai evaluasi terhadap kinerja pengelola yayasan, mereka melibatkan wakif atau donatur untuk hadir dalam acara-acara besar yayasan seperti haul dan mengajak diskusi ringan dengaan wakif atau donatur untuk mendapatkan masukan mengenai kinerja mereka.

2. Manajemen Fundraising Dalam Meningkatkan Kemandirian Aset

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari wawancara besama pimpinan/nadzir dan pengelola Yayasan Al Ikhlas Ponorogo mengenai keunikan strategi *fundraising* dana pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dan pengaruh terhadap pengembangan yayasan, peneliti mendapat banyak informasi. Mochammad Tanwir menjelaskan mengenai pengaruh penghimpunan dana wakaf terhadap produktivitas aset wakaf, beliau mengatakan:

> "penghimpunan dana sangat bepengaruh bagi pengembangan dan produktivitas aset wakaf. Sudah dari awal yayasan bisa bekembang seperti sekarang ini juga karena dana yang dapat dihimpun dari masyarakat yang kemudian kami kelola untuk kebutuhan anak-anak dan pengembangan yayasan. Dana yang utama tetap untuk kebutuhan anak, kalau ada sisa atau jika kami lihat untuk kebutuhan anak itu cukup maka kami sisihkan untuk keperluan lain. Dana itu kami gunakan untuk pengembangan yayasan seperti mengelola sawah, kemudian mendirikan peternakan sapi, peternakan kambing, juga ada peternakan ikan. Kami kelola itu secara bertahap. Setelah ada dana lagi dari wakif maupun donatur kami gunakan untuk membeli bibit

> ikan, juga beberapa ekor sapi dan kambing, selain itu juga kami beli bibit untuk sawah. Biasanya sawah diberi jagung atau padi dan kami lakukan kerjasama dengan masyarakat untuk menggarap sawah dengan sistem bagi hasil. Dari usaha-usaha produktif itu kami kumpulkan lagi, kami himpun lagi sehingga terhimpun dana yang bisa kami gunakan untuk modal membeli bibit lagi dan mengembangkan usaha-usaha baru apabila sudah memadahi. Seperti sekarang ini Alhamdulillah dengan bantuan dan dukungan masyarakat kami bisa menambah usaha mini market yang berada di depan yayasan gedung 2."[27]

Imam Muqorobbin sebagai pengelola wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo juga mengatakan,

> "Alhamdulillah dukungan masyarakat dan donatur sangat berarti dan kami harapkan untuk yayasan ini. Namun setidaknya untuk keperluan internal kami mampu mengatasinya dengan usaha-usaha yang kami kembangkan. Semua juga tak lepas dari bimbingan pak Tanwir sebagai pendamping yang selalu memberi kami pengarahan, juga para pengelola dan santri yang ikut membantu, dan tentu dukungan masyarakat."[28]

Dari kedua penjelasan informan tersebut dapat disimpulkan penghimpunan dana sangat berpengaruh besar terhadap produktivitas aset wakaf. Mereka menggunakan dana yang telah mereka himpun yang utama untuk kebutuhan anak kemudian untuk modal dan untuk mengembangkan usaha-usaha produktif. Usaha produktif yang dikembangkan oleh nadzir dan pengelola yayasan cukup membuahkan hasil setidaknya untuk mencukupi kebutuhan internal yayasan dengan tidak bergantung lagi pada orang lain (wakif atau donatur).

---

[27] Mochammad Tanwir, *wawancara 23 Juli 2020*.
[28] Imam Muqorobbin, *wawancara 23 Juli 2020*.

Selain itu menurut Mochammad Tanwir keberhasilan nadzir dalam melakukan penghimpunan dana cukup berpengaruh terhadap kepercayaan wakif atau donatur untuk mewakafkan atau mendonasikan sebagian hartanya. Beliau berpendapat,

> "setelah kami mampu menunjukkan keberhasilan kami dalam menghimpun dan mengembangkan aset, masyarakat pun semakin banyak datang untuk memberikan wakaf tunai atau shodaqoh jariyah maupun donasi untuk yayasan. Mereka mengamanahkan sebagian hartanya untuk kami kelola dan mereka mempercayakan pada kami agar dikembangkan dan dugunakan untuk kebutuhan yayasan. Dengan adanya donatur yang semakin bertambah menunjukkan kepada masyarakat bahwa kami dapat menjalankan amanah dengan baik. Dan kepercayaan mereka juga akan semakin bertambah baik pada yayasan ini. Bahkan kebanyakan mereka tidak hanya sekali datang ke yayasan untuk memberi sumbangan dana, ada juga dari mereka yang menjadi donatur tetap kami."[29]

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa bertambanhnya jumlah wakif atau donatur dipengaruhi dari keberhasilan nadzir dan pengelola dalam melakukan *fundraising* dana sehingga mereka mampu mengoptimalkan kinerja mereka dengan memanfaatkan aset yang ada sebagai usaha yang produktif dan mencapai kemandirian.

Selain meningkatkan kepercayaan masyarakat pada yayasan, *fundraising* juga bepengaruh terhadap citra lembaga/yayasan, Mochammad Tanwir mengatakan,

> "tentu *fundraising* atau penghimpunan dana sangat memiliki pengaruh besar bagi citra baik lembaga. Semakin banyak yang mengamanahkan dananya untuk yayasan maka akan semakin menambah kepercayaan masyarakat pada yayasan. Hal itu membuktikan kami dapat melaksanakan dan mengelola amanah dengan baik. Dari hal itu juga

[29] Mochammad Tanwir, *wawancara 23 juli 2020.*

> yang banyak menarik wakif maupun donatur untuk mewakafkan atau mendonasikan dananya pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Dengan meningkatkan kinerja pengelola yayasan dalam mengembangkan yayasan juga membuat yayasan ini mampu menggandeng beberapa pihak untuk dapat bekerjasama dengan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Seperti halnya pihak sekolah yang memberikan beasiswa untuk anak asuh yayasan yang menempuh pendidikan di sana, selain itu beberapa pengusaha seperti pemilik SPBU Mlarak yang menjadi donatur tetap yayasan, juga beberapa pihak lain seperti para dosen dan pengusaha yang ada di wilayah Ponorogo."[30]

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa keberhasilan nadzir atau pengelola dalam melakukan *fundraising* berpengaruh terhadap peningkatan citra baik lembaga. Pengelola yayasan dinilai telah mampu mengelola dana dengan baik dan amanah. Sehingga tidak hanya wakif tertentu namun pengelola yayasan mampu bekerjasama dengan beberapa pengusaha untuk menjadi donatur tetap yayasan. hal itu akan sangat berpengaruh dalam meningkatkan penilaian baik masyarakat terhadap Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

Selain kedua hal tersebut *fundraising* juga bepengaruh terhadap pencapaian kemandirian yayasan, sebagaimana pemaparan Mochammad Tanwir dalam wawancara yang mengatakan,

> "dengan *fundraising* kami dapat mengembangkan yayasan mulai dari usaha produktif yang kami garap kemudian kami gunakan untuk keperluan anak-anak sehari-hari, pendidikan anak, juga pelatihan kemandirian anak, dan kebutuhan yayasan lainnya. Dari usaha produktif itu juga dapat kami himpun kembali dana sehingga kami mampu mengembangkan yayasan ini hingga menjadi seperti sekarang ini. Alhamdulillah kami sudah tidak lagi kebingungan dan bergantung pada orang lain untuk dapat memenuhi kebutuhan internal

[30] Mochammad Tanwir, *wawancara 23 juli 2020.*

> yayasan dan sedikit-sedikit dana itu juga sangat membantu pengelola untuk mengembangkan yayasan. namun justru dengan hal itu yayasan malah mendapat cukup banyak kepercayaan dari masyarakat."[31]

Kesimpulan dari wawancara tersebut, *fundraising* sangat beperan dalam mewujudkan harapan kemandirian yayasan. Dana yang mampu mereka himpun, dapat mereka gunakan untuk melakukan produktivitas aset yang ada sehingga dana itu dapat mereka gunakan untuk mengembangkan yayasan dan pemenuhan kebutuhan intenal yayasan. Dengan adanya hal ini nadzir dan pengelola sudah tidak lagi begantung kepada orang lain meskipun donasi mereka juga masih sangat dibutuhkan.

Menurut Mochammad Tanwir dan Imam Muqorobbin melalui wawancara mengenai pengaruh *fundraising* dalam meningkatkan pengembangan yayasan, Mochammad Tanwir mengatakan,

> "tentu pengaruh *fundraising* dalam meningkatkan pengembangan yayasan sangat besar. Kami dapat merintis usaha produktif yayasan ini dari dana yang berhasil kami himpun. Dan melalui usaha produktif yayasan kami kembali dapat menghimpun dana. Dari dana itu juga kami akhirnya bisa membangun gedung 2 di Babadan untuk pondok pesantren putra dari anak-anak asuh kami."[32]

Sedangkan Imam Muqorobbin menyatakan,

> "Mengingat sulitnya kami dalam memenuhi kebutuhan di awal-awal berdiri yayasan ini. sekarang ini Alhamdulillah dengan adanya gedung dua juga telah menunjukkan kerja keras kami dari amanah yang diberikan masyarakat kepada yayasan. Dengan semakin bertambahnya kepercayaan masyarakat menjadikan kami semakin mudah dalam melakukan pengembangan yayasan."[33]

---

[31] Ibid,.
[32]Mochammad Tanwir, *wawancara 23 Juli 2020.*

[33]Imam Muqorobbin, *wawancara 23 Juli 2020.*

Dengan *fundraising* nadzir dan pengelola mampu meningkatkan pengembangan yayasan dengan melakukan produktivitas aset wakaf dan juga dengan ditunjukkan bedirinya gedung 2 Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Sehingga yayasan semakin berkembang dan mencapai kemandirian yang diharapkan.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa *fundraising* memberi pengaruh besar dalam mengembangkan aset wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Dari penghimpunan dan itu dapat mereka gunakan untuk memenuhi kebutuhan yayasan selebihnya digunakan untuk pengembangan. Pengembangan yayasan sendiri dilakukan dengan produktivitas aset wakaf yang mereka kelola. Dari produktivitas aset wakaf itu mereka menghimpun kembali dana dan mereka gunakan untuk pengembangan yayasan. keberhasilan nadzir dan pengelola dalam melakukan *fundraising* dana wakaf ini sangat berpengaruh untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap kinerja pengelola yayasan dan juga menambah citra baik yayasan di smasyarakat. Selain itu dengan keberhasilan pengelola dalam melakukan *fundraising* dana, berpengaruh dalam mewujudkan kemandirian yayasan sebagaimana yang diharapkan.

C. Analisis Strategi Manajemen *Fundraising* Dana Wakaf Dan Analisis Manajemen Fundraising Terhadap Strategi Yang Diambil Oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo Dalam Meningkatkan Kemanndirian Aset

1. Analisis Strategi Manajemen *Fundraising* Dana Wakaf Berdasarkan Unsur-Unsurnya

Menurut Michael Norton dalam bukunya menggalang dana *Fundraising* diartikan sebagai konsep dalam upaya untuk mengembangkan usaha-usaha sosial.[34] *Fundraising* berkaitan erat dengan kemampuan seseorang, organisasi atau lembaga dalam mempengaruhi atau menggajak orang lain untuk menimbulkan adanya rasa kesadaran, kepedulian dan motivasi mereka untuk memberikan donasi. *Fundraising* merupakan proses mempengaruhi masyarakat atau calon wakif agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan hartanya untuk diwakafkan.

Dalam melakukan strategi penghimpunan dana, maka seseorang harus tahu persis yang sedang menjadi dan bagaimana dia memperoleh hasil yang lebih baik. Untuk melakukan strategi penggalangan dana yang ideal maka harus memperhatikan unsur-unsur. Unsur-unsur dalam strategi penghimpunan dana diantaranya:

a. Analisis kebutuhan

Analisis kebutuhan yaitu berisi tentang kesesuaian dengan syari'ah, laporan pertanggung jawaban, manfaat bagi kesejahteraan umat dan pelayanan yang berkualitas.

---

[34] Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Waakaf Di Indonesia*, 199.

b. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar merupakan suatu proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik.[35] Segmentasi pasar ini dimaksudkan pengelompokkan donatur agar lebih mudah dalam melakukan penghimpunan dana.

c. Profil calon donatur

Profil calon donatur difungsikan untuk mengetahui lebih awal identitas calon donatur itu sendiri.

d. Produk

Produk sama halnya dengan *positioning* yang merupakan strategi untuk memenangkan dan menguasai benak donatur atau masyarakat umum melalui program-program yang ditawarkan. Dalam menciptakan produk Holloway dan Said dkk, membagi konsep *fundraising* ke dalam tiga kategori sebagai usaha untuk melakukan penggalangan dana atau daya, diantaranya yaitu:[36] Mengakses sumber dana atau daya baik harta bergerak maupun tidak bergerak dari

---

[35] Jauhar faradis, dkk, *Manajemen Fundraising Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia*, Jurnal Asy-Syari'ah Vol. 49, No. 2, tahun 2015, hal 508.

[36] Miftahul Huda, "Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) Dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*)," Jurnal Asy Syir"ah, Vol. 45, No. 1, 2011, h. 62.

masyarakat, menciptakan sumber dana/daya baru dari aset yang ada melalui produktivitas aset tersebut dan memberdayakan aset yang telah dihimpun.

e. Promosi

Promosi dari lembaga kepada masyarakat luas sebagai calon donatur digunakan untuk menginformasikan kepada donatur maupun masyarakat umum mengenai produk atau program-program yang ditawarkan. Promosi ini juga untuk meyakinkan kepada mereka agar bersimpati dan mendukung terhadap kegiatan yang dilaksanakan.

Pada praktiknya Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah menerapkan beberapa unsur-unsur manajemen *fundraising* dalam melakukan strategi penghimpunan dana. Namun, berdasarkan hasil wawancara pada poin segmentasi pasar dalam melakukan *fundraising* dana masih belum dapat diterapkan pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Hal itu sebagaimana yang disampaiakan oleh nadzir dan pengelola yayasan dalam wawancara bahwasanya mereka jarang meminta langsung kepada wakif atau donatur untuk menghimpun dana sehingga segmentasi pasar (wakif atau donatur) belum diterapkan pada yayasan ini.[37] Sedangkan mengenai unsur lain seperti analisis kebutuhan, mengenali profil donatur, penciptaan produk dan promosi telah diterapkan pada yayasan ini.

Dari hasil wawancara dengan nadzir dan pengelola yayasan dapat disimpulkan bahwa yayasan telah menerapkan unsur strategi *fundraising*

[37] Mochammad Tanwir, *wawancara 18 Juni 2020.*

sebagaimana teori dari Michael Norton dalam hal analisis kebutuhan, profil donatur, produk dan promosi. Sebagaimana yang di jelaskan Mochammad Tanwir bahwa pemenuhan kebutuhan anak-anak yayasan dan pengembangan yayasan menjadi tujuan pokok bagi mereka. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan tesebut *fundraising* sangat bepengaruh dalam mewujudkannya. Melalui hasil wawancara dengan pengelola yayasan juga disimpulkan strategi *fundraising* dilakukan dengan pendekatan kepada beberapa pihak untuk lebih mengenali mereka. Sedangkan dalam pengembangan produk dilakukan dengan produktivitas aset wakaf yang ada, selain itu penciptaan produk ini juga menjadi promo tersendiri untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap kinerja nadzir dan pengelola yayasan walapun mereka tidak melakukan hal khusus dalam melakukan promosi.[38]

Berdasarkan teori dan hasil wawancara tersebut menurut analisis peneliti, nadzir atau pengelola yayasan telah berperan cukup baik dalam melakukan analisis kebutuhan. Hal itu terbukti dengan adanya niat atau rencana untuk memberikan hak yang sama terhadap anak-anak yatim piatu dan kurang mampu dan usaha untuk memenuhi kebutuhan serta hak mereka dengan baik. Usaha penghimpunan dana dilakukan semata untuk mewujudkan kesejahteraan umat dan bentuk pelayanan yang berkualitas untuk menunaikan ibadah kepada Tuhan Yang Maha Esa.[39]

[38] Imam Muqorobbin, *wawancara 16 Juli 2020.*
[39] Mochammad Tanwir, *wawancara 18 Juni 2020.*

Sedangkan dalam melakukan strategi penghimpunan dana dengan segmentasi wakif atau donatur masih sangat kurang. Hal itu dibuktikan dengan kurangnya pengelola atau nadzir yayasan dalam melakukan penghimpunan dana dengan meminta secara langsung kepada wakif atau donatur, sehingga mereka tidak begitu memperhatikan segmentasi pasar. Dilihat dari kebutuhan, segmentasi pasar sangat diperlukan yayasan untuk lebih meningkatkan kepercayaan wakif atau donatur. Juga untuk lebih memudahkan pengelola dalam melakukan penghimpunan dana.

Menurut analisis peneliti mengenai profil calon donatur pada dalam melakukan penghimpunan dana di Yayasan Al Ikhlas Ponorogo cukup baik. Nadzir maupun pengelola melakukan kerjasama dengan beberapa pihak, seperti kerjasama pihak sekolah, kerjasama dengan pengusaha dan beberapa alumni untuk membantu pengembangan yayasan menjadi bukti atas keberhasilan mereka. Hal itu sangat penting untuk memudahkan nadzir dan pengelola dalam melakukan penghimpunan dana.

Mengenai penciptaan produk sebagai strategi penghimpunan dana wakaf, pengelola dan nadzir yayasan mampu menciptakan produk unggulan. Dalam hal ini yayasan juga telah menerapkan konsep produk dari Holloway dan Said dkk, dengan mengakses sumber dana atau daya baik bergerak maupun tidak bergerak langkah yang mereka lakukan yaitu dengan menghimpun dana tunai maupun non tunai. Sedangkan dalam hal menciptakan sumber dana/daya baru dari aset yang ada melalui produktivitas aset, maka pengelola memanfaatkan dana yang telah

dihimpun untuk dapat mereka gunakan dalam melakukan pengembangan usaha produktif seperti peternakan, perikanan, pertanian, dan mini market, kemudian pengelola yayasan dapat menghimpun dana kembali dari aset yang telah dikelola secara produktif. Konsep terakhir adalah memberdayakan aset yang telah dihimpun, disini pengelola memberdayakan aset yang telah dihimpun baik dengan meminta langsung dari wakif atau dengan menghimpun dana dari produktivitas aset wakaf untuk kebutuhan dan pengembangan yayasan. Selain itu dari dana yang dihimpun itu mereka gunakan lagi sebagai modal untuk membeli benih dan keperluan untuk mendukung usaha produktif aset yayasan. Ikhtiyar nadzir dan pengelola yayasan dalam menciptakan produk yang menjadi unggulan dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat ini patut diberi penghargaan.

Dalam melakukan promosi untuk menghimpun dana wakaf menurut analisis peneliti sudah cukup baik. Nadzir dan pengelola mempunyai cara sendiri meskipun dengan tidak memberikan informasi khusus kepada wakif atau donatur mengenai lembaga. Penggunaan media sosial dan sosialisasi juga belum mampu mereka realisasikan. Hal ini sebenarnya menjadi sangat diperlukan dimasa sekarang untuk memberikan pengetahuan dan menginformasikan program-program yayasan pada masyarakat sehingga akan lebih memudahkan pengelola untuk meningkatkan jumlah wakif dalam melakukan penghimpunan dana. Namun, dengan kemampuan nadzir dan pengelola yayasan untuk dapat

meningkatkan kinerjanya dan melaksanakan amanah dengan baik telah menjadi promosi tersendiri bagi masyarakat. Hal itu dibuktikan dengan kemampuan nadzir dan pengelola dalam memanfaatkan aset yang ada untuk mengembangkan usaha produktif hingga pengembangan yayasan, hal tersebut cukup menjadi daya tarik masyarakat sehingga meningkatkan kepercayaan mereka pada yayasan.

2. Analisis strategi *fundraising* berdasarkan prinsip-prinsip penghimpunan dana

Micheal Norton mengemukakan mengenai prinsip-prinsip dalam manajemen *fundraising* yang harus kita perhatikan diantaranya adalah sebagaimana berikut.

a. Prinsip *fundraising* adalah harus meminta.

Tujuan melakukan *fundraising* dana adalah memperoleh, sering kali donatur hanya akan menyumbangkan dananya jika mereka diminta, meskipun mereka tanpa mengharapkan imbalan.

b. Prinsip *fundraising* berhubungan dengan orang lain.

Semakin banyak berhubungan, berkenalan ataupun mempunyai jaringan dengan banyak pihak, maka kemungkinan banyak orang yang memberikan sumbangan pada lembaga menjadi semakin besar.

c. Prinsip *fundraising* adalah kepercayaan dan hubungan masyarakat.

d. Prinsip *fundraising* berarti menjual.

Fundraising dana bukan mengenai meminta uang tetapi lebih mengenai ide bahwa donor dapat mewujudkan perubahan dalam masyarakat.[40]

e. Prinsip *fundraising* adalah mengucapkan terima kasih.

Mengucapkan terima kasih berarti menghargai dan mengakui kedermawanan donatur.

f. Prinsip *fundraising* adalah tanggung jawab dan melapor.

Dari data yang diperoleh peneliti, pada praktiknya Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah melakukan penghimpunan dana sesuai dengan prinsip-prinsip *fundraising* sebagaimana teori Michael Norton. Sebagaimana yang dapat disimpulkan peneliti dari hasil wawancara dengan nadzir dan beberapa pengelola yayasan bahwasannya dalam melakukan penghimpunan dana pengelola melakukan hubungan baik dan pendekatan kepada beberapa pihak seperti pengusaha maupun sekolah juga beberapa alumni yang telah sukses.

Meskipun begitu nadzir dan pengelola yayasan jarang meminta langsung kepada masyarakat dan memilih mendapatkan kepercayaan masyarakat dengan meningkatkan kinerja mereka dan menjalankan amanah dengan baik. Usaha nadzir dan pengelola dalam melakukan produktivitas aset wakaf untuk mengembangkan yayasan juga menjadi nilai jual tersendiri bagi masyarakat terutama calon wakif atau donatur. Selain itu dengan peningkatan kinerja mereka dalam mengelola aset yang

[40] Norton, Menggalang Dana, 14.

telah ada, juga menjadi pertanggung jawaban nadzir dan pengelola bahwa mereka dapat menjalankan amanah dengan baik. Hal itu cukup berpengaruh dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terutama calon wakif dan donatur. Meskipun pengelola tidak memberikan laporan dana kepada masing-masing wakif dan donatur. Dalam hal memberikan ucapan terimakasih kepada wakif dan donatur nadzir dan pengelola mengundang mereka dalam acara-acara penting yayasan seperti acara haul yayasan. Dalam kesempatan itu nadzir dan pengelola juga mengajak wakif atau donatur untuk berdiskusi.

Bedasarkan teori dan hasil wawancara tesebut, menurut analisis peneliti mengenai prinsip manajemen *fundraising* dalam hal meminta masih kurang. Dibuktikan dengan meskipun mereka telah melakukan penghimpunan dana dengan meminta langsung kepada masyarakat namun mereka masih jarang melakukannya. Dengan meminta itu akan menunjukkan bahwa kita sangat butuh bantuan dari mereka dan sumbangan mereka akan sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan yayasan.

Analisis peneliti mengenai pelaksanaan prinsip *fundraising* berhubungan dengan masyarakat dalam melakukan penghimpunan dana cukup baik. Dibuktikan dengan adanya usaha pengelola dalam menjalin kerjasama dan hubungan baik dengan beberapa pengusaha yang ada di Ponorogo juga dengan alumni yayasan. Dengan menjalin hubungan baik

dan kerjasama itu telah mampu meningkatkan kepercayaan masyarakat sehingga jumlah wakif dan donatur pun meningkat.

Mengenai kepercayaan masyarakat, menurut analisis penelitian pengelola dan nadzir yayasan telah mampu menunjukkan kinerja mereka yang dibuktikan kemampuan mereka dalam menjalankan amanah dengan baik sehingga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat. Hubungan baik nadzir dan pengelola yayasan dengan beberapa pengusaha maupun alumni juga memberi pengaruh yang cukup baik untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat meskipun untuk mengadakan sosialisasi dengan masyarakat umum dan mengenalkan program-program atau kegiatan yayasan belum dapat mereka lakukan.

Dalam penerepan prinsip *fundraising* menjual dalam melakukan penghimpunan dana, ikhtiyar pengelola sudah cukup baik. Nadzir dan pengelola mengembangkan produk dengan melakukan produktivitas aset yang ada kemudian menjual ide pegembangan program tesebut untuk mempengaruhi masyarakat agar mau membantu memberikan dana, hal itu juga digunakan untuk mendapatkan simpati masyarakat dan wakif dalam meningkatkan kepercayaan mereka untuk menarik wakif dan donatur datang dan memberikan dana pada yayasan.

Sedangkan penerapan prinsip *fundraising* dalam memberikan ucapan terimakasih sudah cukup baik. Disini pengelola dan nadzir turut mengundang wakif atau donatur dalam acara-acara penting pada yayasan seperti haul yayasan. Selain itu mereka juga melibatkan wakif dan donatur

untuk menilai kinerja pengelola dan melakukan evaluasi bersama untuk memperbaiki kinerja mereka. Pelibatan wakif atau donatur dalam acara besar yayasan sangat penting dalam memberikan ucapan rasa terimakasih, selain itu pelibatan dalam memberikan masukan juga menjadi sangat penting, Dengan begitu wakif atau donatur merasa lebih dihargai sehingga mereka mau memberikan dananya lagi untuk yayasan.

Analisis peneliti mengenai prinsip tanggung jawab dan laporan dalam menghimpun aset wakaf masih kurang. Hal itu dikarenakan pengelola yayasan tidak memberikan laporan untuk masing-masing wakif atau donatur. Meskipun pengelola telah mampu menunjukkan kinerja mereka dan menjalankan amanah dengan baik, memberikan laporan kepada wakif atau donatur juga menjadi sangat penting. Dengan memberikan laporan kepada wakif atau donatur mereka akan dapat melihat progress kinerja pengelola yayasan dalam melakukan pengembangan yayasan. Hal itu juga dapat mempengaruhi wakif atau donatur untuk memberikan dananya lagi kepada yayasan.

Dari penjabaran di atas dapat disimpulkan analisis peneliti mengenai strategi *fundraising* dana wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Berdasarkan teori menghimpun dana dapat dilakukan dengan menerapkan prinsip-prinsip dan unsur-unsur dalam melakukan strategi penghimpunan dana untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Pada kenyataannya Yayasan Al Ikhlas Ponorogo menerapkan semua prinsip dalam melakukan penghimpunan dana namun tidak melakukan dengan maksimal dalam

poin-poin tertentu seperti halnya meminta, hubungan masyarakat dan kurang dalam hal pelaporan. Yayasan Al Ikhlas Ponorogo juga menjalankan unsur penghimpunan dana tanpa melakukan poin segmentasi dikarenakan Yayasan Al Ikhlas jarang meminta langsung pada masyarakat. Dalam melakukan strategi promosi Yayasan Al Ikhlas belum dapat memanfaatkan media sosial yang saat ini berkembang pesat untuk memberikan laporan kegiatan sehingga dapat menarik donatur dan meningkatkan donatur pada yayasan. Namun yayasan memiliki produk berupa program-program yayasan yang menjadi unggulan dalam melakukan promosi pada masyarakat. Sehingga yayasan mendapat cukup banyak kepercayaan dari massyarakat

3. Analisis Manajemen Fundraising Terhadap Strategi Yang Diambil Oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo Dalam Meningkatkan Kemandirian Aset

Fundraising (menggalang sumber dana/daya) wakaf dimaknai sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya berbentuk tunai maupun non tunai dari masyarakat (perorangan, lembaga/perusahaan maupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional pesantren atau yayasan yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan lembaga tersebut. [41]

[41] Miftahul Huda, *Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf)*, 4.

Berdasarkan konsep dari Miftahul Huda dalam bukunya mengalirkan manfaat wakaf, *fundraising* menjadi pokok eksistensi sebuah organisasi atau lembaga sosial untuk mewujudkan visi misinya sehingga kemudian bisa mendapatkan kepercayaan masyarakat. Selain itu *fundraising* juga menjadi sangat penting untuk menjamin keberlanjutan sebuah organisasi atau lembaga sosial. *Fundraising* sangat berpengaruh terhadap citra lembaga dan dalam mewujudkan kemandirian bagi sebuah yayasan maupun lembaga sosial.

Dari data yang diperoleh peneliti dan hasil wawancara, pemimpin dan pengelola Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah menerapkan strategi manajemen *fundraising* khusus dalam mewujudkan tujuan yayasan. Sebagaimana hasil wawancara dengan pengelola yayasan beliau mengatakan bahwa pengelola jarang sekali meminta dana langsung dari masyarakat namun mereka mempunyai strategi tersendiri dengan melakukan produktivitas aset wakaf untuk menghimpun dana kembali dari produktivitas aset tersebut. Hal itu dilakukan dengan mengembangkan berbagai usaha produktif. Selain itu untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat mereka mengatakan lebih memilih menunjukkan kualitas kinerja mereka, sehingga mereka mampu mencapai keberhasilannya seperti sekarang ini. Dalam memberi pelaporan keuangan mereka juga tidak memberikan pelaporan secara khusus seperti yang dilakukan lembaga lain, melainkan hanya dicatat sebagai arsip untuk yayasan yang mereka simpan apabila sewaktu-waktu ada yang menanyakan mengenai

keluar masuk dana pada yayasan. Akan tetapi yayasan juga menggunakan strategi khusus dengan melibatkan wakif serta donatur dalam acara-acara besar mereka dan juga melibatkan wakif atau donatur dalam diskusi pengembangan yayasan. Hal itu sebagai bentuk ucapan terimakasih dan evaluasi pengelola yayasan dalam menjalankan amanah yang mereka berikan.

Dari data observasi mengenai strategi khusus dalam melakukan penghimpunan dana yang dilakukan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo, *fundraising* telah mampu mewujudkan harapan yayasan dalam rangka mencapai kemandirian yayasan. Hal itu terwujud dengan terpenuhinya kebutuhan internal yayasan dan semakin berkembangnya yayasan seperti sekarang ini. Kemampuan pengelola dalam melakukan produktivitas aset wakaf juga menambah citra baik yayasan di masyarakat, hal itu membuktikan bahwa pengelola dapat menjalankan amanah yang diberikan dengan baik.[42]

Berdasarkan teori dan data yang diperoleh peneliti, menurut analisis peneliti, strategi *fundraising* wakaf yang diterapkan di Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah mencapai tujuan yang diharapkan yayasan. Sehingga *fundraising* memberi pengaruh yang cukup besar dalam pengembangan yayasan sebagaimana konsep dari Miftahul Huda dalam bukunya Mengalirkan Manfaat Wakaf. Keberhasilan Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah mampu menunjukkan eksistensinya sehingga mendapat banyak

[42] Observasi, *17 Juli 2020.*

kepercayaan dari masyarakat. Yayasan dapat dikatakan telah mampu mencapai kemandirian dengan usaha-usaha produktif yang saat ini dikembangkan. Bentuk kemandirian Yayasan Al Ikhlas Ponorogo juga dibuktikan dengan kemampuan nadzir dan pengelola dalam memenuhi kebutuhan internal untuk anak asuh, pengembangan yayasan dan usaha produktivitas aset wakaf. Hasil usaha tesebut membantu yayasan untuk tidak lagi bergantung pada wakif maupun donatur dalam memenuhi kebutuhan yayasan. Dalam memenuhi kebutuhan internal yayasan, pemenuhan modal untuk kembali mengembangkan program-program yayasan dan pengembangan yayasan itu sendiri dapat mereka biayai melalui dana yang dihimpun dari usaha prduktif yang mereka kembangkan.

Ikhtiyar nadzir dan pengelola dalam menghimpun dana sekarang ini dapat dikatakan telah membuahkan hasil. Keberhasilan pengelola dalam melakukan penghimpunan dana ini juga telah ditunjukkan dengan berdiriya gedung 2 Yayasan Al Ikhlas Ponorogo yang terletak di Kecamatan Babadan Ponorogo. Pada gedung 2 yayasan ini terdapat masjid yang cukup besar dengan didanai dari hasil dana yang mampu dihimpun pengelola dari usaha produktif yang dikembangkan. Gedung 2 ini juga sebagai asrama yang digunakan untuk pondok pesantren bagi anak putra. Disana mereka belajar ilmu agama sebagaimana pondok pesantren semestinya. Selain sebagai pondok pesantren, lahan di gedung 2 Yayasan Al Ikhlas ini digunakan untuk mengembangkan usaha produktif seperti

peternakan, pertanian dan usaha mini market. Tujuan pengembangan usaha ini selain agar mampu mencapai kemandirian yayasan juga dimaksudkan untuk melatih anak-anak yayasan dalam rangka memberikan bekal kehidupan setelah keluar dari yayasan. Keberhasilan pengelola dalam melakukan *fundraising* dana juga telah mampu memenuhi kebutuhan yayasan dalam memberi gaji untuk para ustadz maupun pengurus atau pengelola yayasan meskipun dengan gaji yang tidak begitu besar.

Selain telah mencapai kemandirian yayasan, keberhasilan nadzir dan pengelola yayasan dalam melakukan *fundraising* dana juga telah memberi pengaruh positif yang cukup besar untuk meningkatkan citra baik yayasan di masyarakat. Kemampuan nadzir dalam mengelola aset wakaf yang telah ada dengan memanfaatkannya sebagai usaha produktif telah menunjukkan bahwa pengelola yayasan mampu menjalankan amanah dengan baik. Peningkatan kinerja pengelola dalam mendapatkan kepercayaan masyarakat telah memberikan hasil dengan semakin meningkatnya wakif atau donatur pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo. Hal itu ditunjukkan dengan keberhasilan yayasan dalam menggandeng beberapa pengusaha yang ada di Ponorogo seperti halnya pemilik SPBU Mlarak Ponorogo yang menjadi donatur tetap pada yayasan, juga pihak sekolah yang mau memberikan beasiswa penuh bagi anak asuh yayasan yang bersekolah di sekolah tersebut. Selain itu dengan menggandeng alumni yayasan yang telah sukses menunjukkan bahwa yayasan dapat mengantarkan anak-anak

yayasan untuk hidup mandiri. Alumni yayasan yang telah sukses juga biasanya akan memberikan donatur dan membantu pengembangan yayasan, keberhasilan alumni yayasan ini juga tentu sangat bepengaruh pada masyarakat untuk meningkatkan kepercayaan mereka pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo.

IAIN
PONOROGO

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan sebagaimana yang telah disajikan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi *fundraising* yang sudah dilakukan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah sesuai dengan unsur-unsur *fundraising* menurut Michael Norton. Pada penerapan unsur-unsur manajemen *fundraising* Yayasan Al Ikhlas Ponorogo telah melakukan analisis kebutuhan, profil donatur, penciptaan produk, dan melakukan promosi. Namun, Yayasan Al Ikhlas Ponorogo belum melakukan segmentasi pasar (wakif atau donatur).
2. Sedangkan untuk prinsip-prinsip *fundraising* telah diterapkan oleh Yayasan Al Ikhlas Ponorogo dalam melakukan *fundraising* dana yaitu: meminta, menciptakan hubungan, kepercayaan, menjual, mengucapkan terimakasih dan pertanggung jawaban. Beberapa prinsip mereka terapkan dengan strategi mereka sendiri. Seperti halnya dalam meminta, meningkatkan kepercayaan dan memberikan laporan.
3. Strategi yang diambil oleh yayasan al ikhlas ponorogo berpengaruh positif yang cukup besar terhadap pengembangan kemandirian aset.. Hal itu sesuai dengan konsep dari Miftahul Huda dalam bukunya mengalirkan manfaat wakaf, *fundraising* menjadi pokok eksistensi sebuah organisasi. Mereka mampu melakukan penghimpunan dana dengan pengembangan usaha

produktif itu yayasan sehingga tujuan yayasan dapat tercapai sebagaimana harapan. Yayasan telah mencapai kemandirian dengan tidak lagi bergantung pada pihak lain dan dapat menghimpun dana untuk memenuhi kebutuhan internal yayasan dan pengembangan yayasan. Melalui peningkatan kinerja pengelola yayasan dalam mengembangkan dana wakaf ini menunjukkan bahwa yayasan dapat menjalankan amanah dengan baik. Semakin bertambahnya donatur juga semakin menambah citra baik yayasan pada masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian mengenai analisis strategi manajemen *fundraising* wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo, maka peneliti ingin memberi saran:

1. Untuk Yayasan Al Ikhlas Ponorogo supaya prinsip menghimpun dana wakaf lebih diterapkan lagi. Hendaknya dapat mengadakan sosialisasi untuk meningkatkan kemampuan dan profesionalitas nadzir atau pengelola yayasan dalam melakukan *fundraising* wakaf. Laporan pengembangan dana wakaf juga perlu diberikan kepada masing-masing wakif atau donatur sebagai bukti dan pertanggung jawaban atas kinerja yang dilakukan.
2. Supaya meningkatkan kinerja dan dapat mengembangkan lagi usaha yang dikembangkan oleh yayasan agar tujuan yayasan dapat tercapai. Dan untuk peneliti selanjutnya, hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga

diperoleh informasi yang lebih mengenai strategi penghimpunan dana wakaf yang dapat diterapkan pada lembaga sosial lain.

iain
PONOROGO

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Afifudin, Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2008.

Damanuri, Aji. Metodologi Penelitian Mu'amalah. Ponorogo: STAIN Press, 2010.

Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah (Q.S. Al Ahzab: 5)*. Semarang:CV Pustaka Al Waah, 2014.

Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah (Q.S. Ali Imran: 92).* Semarang: CV Pustaka Al Waah, 2014.

Departemen Agama. *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*. Ponorogo: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Direktorat Jendral Bimbingan Masyarakat Islam, 2007.

Djunaidi, Acmad & Thobieb Al-Asyhar. *Menuju Era Wakaf Produktif*. Jakarta: Mumtaz Publishing, 2005.

Huda, Miftah. *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia*. Bekasi: Gramata Publishing, 2015.

Huda, Miftahul. Pengelolaan Wakaf Perspektif *Fundraising*. Kementrian Agama, 2012.

Idris Marzuqi, Ahmad. *Fiqih Zakat: Panduan Praktis & Solusi Masalah Kekinian.* Kediri: Pustaka Gerbang Lama, 2012.

J. Meleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014..

Khosyi'ah, Siah. *Wakaf Dan Hibah: Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2010.

Norton, Michael. Menggalang Dana. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002.

Rozlinda. Manajemen Wakaf Produktif. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Rusdiana. *Manajemen Operasi.* Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.

Sedarmayanti. *Manajemen Strategi*. Bandung: PT Refika Aditama, 2014.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi.* Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2015.

UU No. 41 Tahun 2004 Pasal 11

bin al-Hajjaj al-Qusyairi an-Naisaburi, Muslim. *Ensiklopedia Hadits Sahih Muslim*. Jakarta: Al-mahira, 2012.

Jurnal:

Ery Kuncorowati, Desy. "Manajemen risiko Wakaf di Dompet Dhuafa," *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*. 3. September, 2018.

Faradis, Jauhar dan M. Yazid Affandi, Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia (BWI). Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum, Vol. 49, No.2 Tahun 2015.

Huda, Miftah. *Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen Fundraising)*. Jurnal Asy-Syir'ah Vol. 45, No.1 Tahun 2011.

Huda, Miftah. *Model Manajemen Fundraising Wakaf Pada Yayasan Sosial Al Falaq (YDSF) Surabaya*. Justicia Islamica, Vol. 9, No. 2 tahun 2012.

Huda, Miftahul. *Manajemen Fundraising Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Dana*. Justicia Islamica Vol.11 No.1 tahun 2014.

Miftahul Huda, *Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf).*

Ridwan, Murtadho. "Nazhir Profesional Kunci Kesuksesan Wakaf Produktif," *Muqtasid*. 3. Juli 2012.

Riyanto, "Optimalisasi Pengelolaan Wakaf (Studi di Kabupaten Demak)," *Al-'Adalah*, 2. 2017.

Skripsi:

Ahmad Yuanfahmi Nugroho, "Analisis Pengelolaan Dan Permasalahan Wakaf Uang Di Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang", *Skripsi* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015).

Bayu Anggara, Mohammad. Analisis Strategi Penghimpunan Dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada BNI Syariah Cabang Tanjung Karang. *Skripsi*. Lampung: UIN Raden Lampung, 2019.

Chikmah, Nur. “Pendayagunaan Zakat Infaq Dan Sadaqah (ZIS) Dalam Pemberdayaan Anak Yatim Melalui Program Mandiri Entrepreneur Center (MEC) Di Lembaga Amil Zakat Yatim Mandiri Semarang” *Skripsi*. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015.

Setyani, Aisyah Ekawati. Efektivitas Strategi *Fundraising* Wakaf Berbasis Wakaf Online Di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta. *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Islam Yogyakarta. 2018.

PONOROGO