

**STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF SEHARI SERATUS
RUPIAH PADA KELOMPOK JAMA'AH IBU-IBU YASINAN
DESA NGURI KECAMATAN LEMBEYAN KABUPATEN
MAGETAN**

SKRIPSI



Oleh:

AMALIA MUJTAHIDAH

NIM 211617013

**JURUSAN MANAJEMEN ZAKAT DAN WAKAF
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITIUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2024

**IAIN
PONOROGO**

ABSTRAK

Mujtahidah, Amalia. Strategi *Fundraising* Wakaf Sehari Seratus Rupiah Pada Kelompok Jama'ah Ibu-Ibu Yasinan Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. *Skripsi*.2024. Jurusan Manajemen Zakat Dan Wakaf, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Luhur Prasetyo

Kata Kunci: Wakaf, *Fundraising*, Strategi

Penelitian ini dilatarbelakangi adanya kendala-kendala yang dialami oleh Tim Keagamaan Desa Nguri dalam melakukan proses penghimpunan (*fundraising*) wakaf sehari seratus rupiah pada kelompok jama'ah ibu-ibu yasinan Desa Nguri. Kendala tersebut di antaranya yaitu kurangnya pemahaman donatur atau wakif terhadap konsep wakaf tunai, sehingga berimbas pada penghimpunan dana wakaf. Fokus penelitian adalah: Bagaimana konsep wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Bagaimana strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Apa faktor pendukung dan penghambat *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah.

Pada Penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif secara induktif. Kemudian menganalisis data dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang sudah dianalisis dikembangkan dan dicarikan datanya secara berulang-ulang menggunakan teknik triangulasi.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Konsep wakaf yang digunakan yaitu wakaf tunai, dalam pelaksanaannya menggunakan nominal seratus rupiah. 2) Strategi yang digunakan oleh tim keagamaan dalam mengoprasikan program wakaf sehari seratus rupiah yaitu strategi langsung dan tidak langsung. Dalam pelaksanaannya tim keagamaan melakukan proses *fundraising* secara langsung dengan alasan bahwa ketika melakukan *fundraising* secara langsung ini dapat sekaligus melakukan sosialisasi kepada masyarakat yang belum paham mengenai program yang dilakukan oleh tim keagamaan ini. 3) Faktor pendukung dan penghambat dalam proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah yaitu dari faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal yang mendukung proses *fundraising* adalah figuritas seorang tokoh, sumber daya manusia (SDM) yang mumpuni, dan kemampuan menyalurkan program. Faktor eksternal yang mendukung program ini yaitu adanya dukungan dari pemerinah Desa Nguri. mayoritas penduduknya yang beragama Islam, potensi wakaf tunai yang tak terhingga alasanya adalah dalam konteks kemampuan berwakaf. Pemahaman wakif yang belum memadai. Kurangnya sosialisasi kepada Adapun faktor eksternal penghambat *fundraising* yaitu melekatnya budaya masyarakat tentang berwakaf benda atau tanah, kondisi keuangan yang belum stabil.

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI



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 di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Amalia Mujtahidah	211617013	Manajemen Zakat dan Wakaf	Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Sehari Seratus Rupiah Pada Kelompok Jama'ah Ibu-Ibu Yasinan Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan

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

Ponorogo, 19 April 2024

Mengetahui,



Ketua Jurusan Manajemen
Zakat dan Wakaf
Ketua Koordinator Janah, M.Ag
NIP 197507162005012004

Menyetujui,
Pembimbing

Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I
NIP 197801122006041002

IAIN
PONOROGO

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



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

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Strategi *Fundraising* Wakaf Sehari Seratus Rupiah Pada
Kelompok Jama'ah Yasinan Ibu-Ibu Desa Nguri
Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan
Nama : Amalia Mujtahidah
NIM : 211617013
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 Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Dr. Aji Damanuri, M.E.I
NIP. 197506022002121003

Penguji I
Said Abadi, Lc, MA
NIP. 2112088202

Penguji II
Dr. Lubur Prasetyo, M.E.I
NIP. 197801122006041002

Ponorogo, 10 April 2024

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo

Prof. Dr. H. Yusufi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197207142000031005

IAIN
PONOROGO

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Amalia Mujtahidah
Nim : 211617013
Fakultas : Fakultas Ekonomi Bisnis Islam
Jurusan : Manajemen Zakat dan Wakaf
Judul Skripsi/Tesis : Strategi *Fundraising* Wakaf Sehari Seratus Rupiah
Pada Kelompok Jama'ah Ibu-Ibu Yasinan Desa
Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut publikasikan oleh perpustakaan lain Ponorogo yang dapat diakses di ethesis.iainponorogo.ac.id adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Demikian pernyataan saya, untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 13 Mei 2024

Penulis

Amalia Mujtahidah
NIM:211617027

v



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Amalia Mujtahidah

NIM : 211617013

Jurusan/ Prodi : Manajemen Zakat dan Wakaf

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF SEHARI SERATUS RUPIAH PADA
KELOMPOK JAMA'AH IBU-IBU YASINAN DESA NGURI KECAMATAN
LEMBEYAN KABUPATEN MAGETAN

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 19 April 2024

Pembuat Pernyataan



Amalia Mujtahidah

NIM 211617013

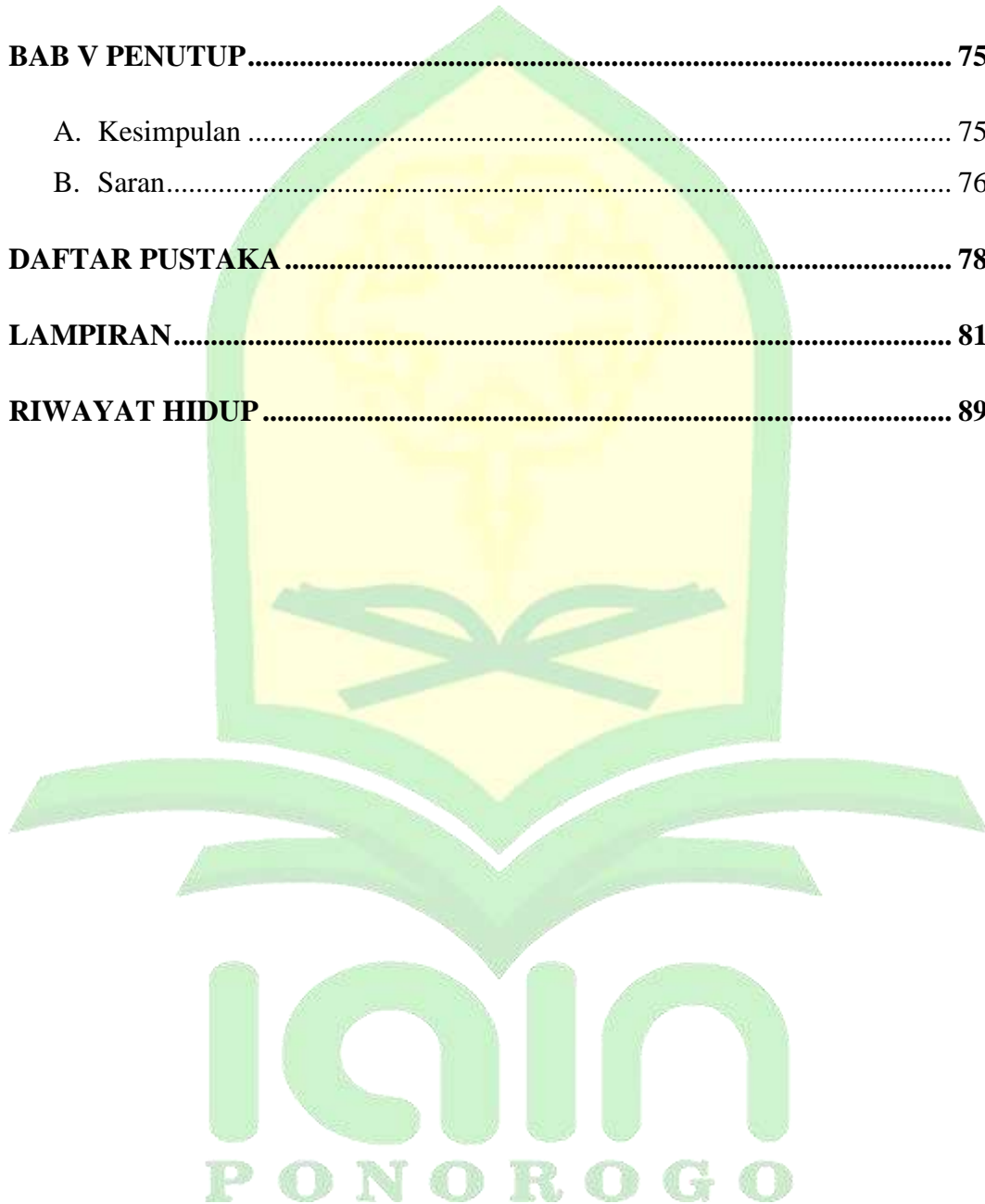
IAIN
PONOROGO

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER	
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Studi Penelitian Terdahulu	7
F. Metode Penelitian.....	12
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	12

2. Lokasi Penelitian	12
3. Data dan Sumber Data.....	13
4. Teknik Pengumpulan Data	14
5. Teknik Pengolahan Data	16
6. Analisis Data	17
7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	19
G. Sistematika Pembahasan	19
BAB II STRATEGI <i>FUNDRAISING</i> WAKAF.....	22
A. Strategi.....	22
B. <i>Fundraising</i>	25
C. Wakaf.....	30
D. Faktor Pendukung dan Penghambat.....	40
BAB III STRATEGI <i>FUNDRAISING</i> WAKAF SEHARI SERATUS DI DESA NGURI KECAMATAN LEMBEBYAN KABUPATEN MAGETAN	48
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	48
B. Data Tentang Konsep Wakaf Sehari Seratus Rupiah Di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.....	51
C. Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Sehari Seratus Rupiah Di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.....	54
D. Faktor Pendukung Dan Pengambat <i>Fundraising</i> Wakaf Sehari Seratus Rupiah	57
BAB IV: ANALISIS STRATEGI <i>FUNDRAISING</i> WAKAF SEHARI SERATUS RUPIAH PADA KELOMPOK JAMA'AH IBU-IBU YASINAN DESA NGURI KECAMATAN LEMEBYAN KEBUPATEN MAGETAN.....	64
A. Konsep wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri kecamatan Lembeyan kabupaten Magetan	64

B. Strategi <i>fundraising</i> wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri kecamatan Lembeyan kabupaten Agama.....	66
C. Faktor pendukung dan penghambat <i>fundraising</i> wakaf sehari seratus rupiah.....	69
BAB V PENUTUP.....	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN.....	81
RIWAYAT HIDUP.....	89



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Data perolehan <i>fundraising</i> wakaf tahun 2021.....	55
-------------------------------------------------------------------	----



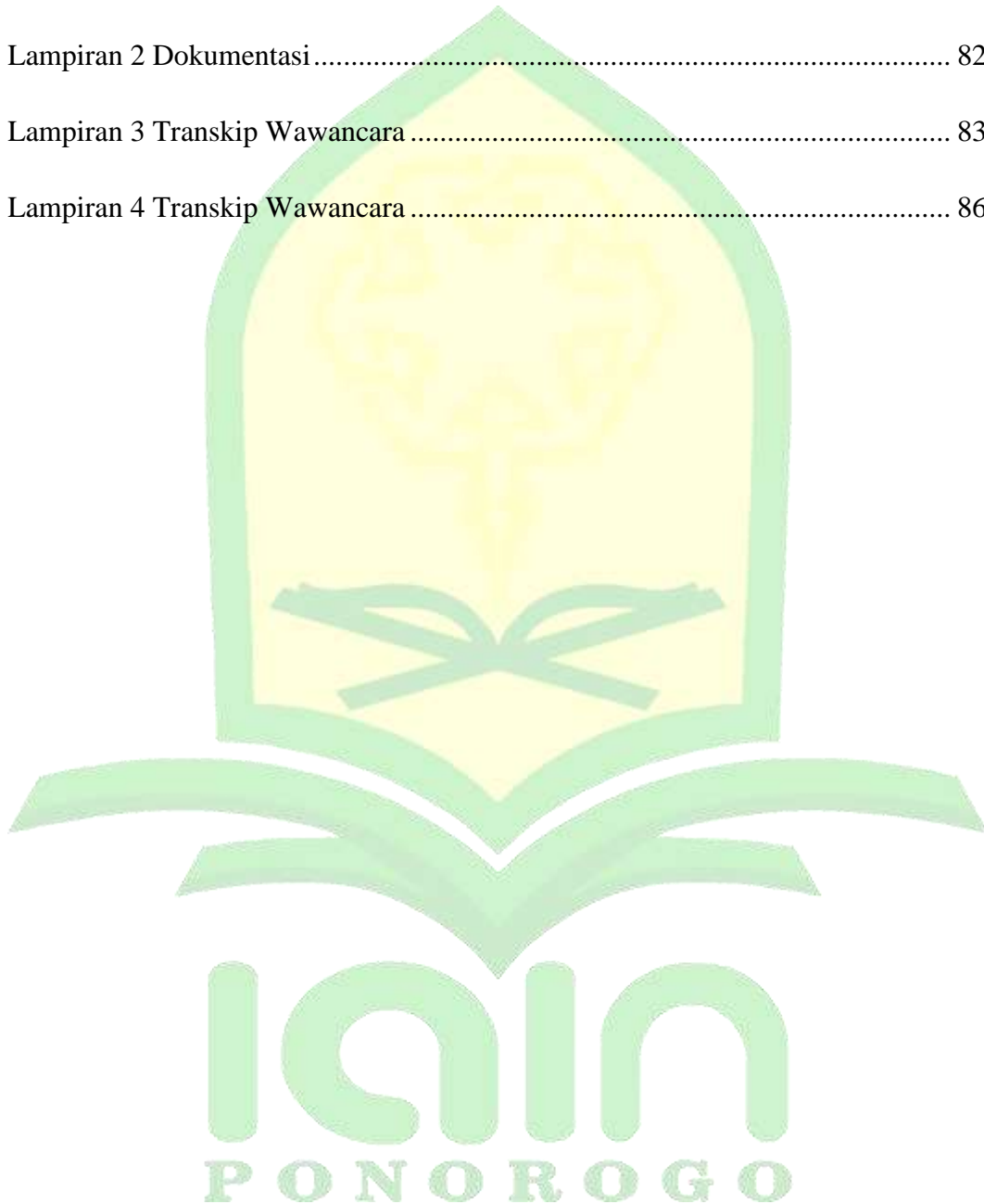
DAFTAR GAMBAR

1.1 Komponen-komponen Analisis Data: Model Interaktif	18
-------------------------------------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Perolehan <i>fundraising</i> wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.....	81
Lampiran 2 Dokumentasi.....	82
Lampiran 3 Transkrip Wawancara.....	83
Lampiran 4 Transkrip Wawancara.....	86



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Filantropi merupakan kebaikan sosial yang dibuat dan diperuntukkan untuk menuntaskan masalah sosial berupa pemberian atau sedekah.¹ Salah satu contoh kegiatan filantropi adalah wakaf. Kegiatan berwakaf di Indonesia khususnya wakaf tanah sudah dilakukan semenjak munculnya kelompok-kelompok Islam.² Sejak dahulu saat ada pembahasan wakaf maka akan dikaitkan dengan wakaf benda yang bernilai tinggi, seperti tanah dan bangunan. Namun, Seiring berjalannya waktu muncullah pemikiran bahwa wakaf tidak hanya dalam artian sempit yakni benda yang bernilai tinggi, namun diartikan dengan yang lebih luas yakni berupa uang.³

Dikarenakan Ketidapahaman masyarakat Indonesia terhadap konsep wakaf, yang banyak mengikuti pemahaman Mazhab Syafi'i yang menekan konsep wakaf sebagai sesuatu yang statis atau tidak bergerak, telah mengakibatkan kurangnya perkembangan dalam pengelolaannya. Beberapa praktik yang menyebabkan stagnasi dalam pengelolaan wakaf antara lain:

Pertama, Ikrar wakaf. Pada periode ini, banyak masyarakat yang lebih cenderung menggunakan pernyataan lisan saat melakukan wakaf atas hartan atau benda tanpa mendukungnya dengan bukti tertulis atau sertifikat wakaf.

¹Rizal dan Mukarromah, "Filantropi Islam Solusi Atas Masalah Kemiskinan Akibat Pandemi Covid-19", *Al-Manhaj: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 1,(2021),60.

²Miftahul Huda,"*Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren Dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf)*",tt,3.

³Nur kasanah,"Wakaf Uang Dalam Tinjauan Hukum, Potensi, Dan Tata Kelola", *Jurnal Muslim Heritage*, 1, (2019), 86.

Hal ini menyebabkann banyak harta wakaf hilang dalam pengelolaannya beberapa periode setelahnya karena tidak ada bukti tertulis yang mengikat..

Kedua, harta yang diwakafkan cenderung lebih banyak berupa benda yang tidak bergerak, sehingga pemanfaatannya menjadi kurang maksimal dalam segmen lainnya. Dikarenakan pemahaman mereka bahwa benda wakaf adalah benda yang statis dan tidak boleh diubah dalam pengelolaannya.

Ketiga, adanya pemahaman konservatif yang mengikuti paham Asy-Syafi'i bahwa benda wakaf tidak boleh ditukar dengan barang lain dalam pengelolaan dan pemberdayaannya demi kemaslahatan umat.

Keempat, terdapat kurangnya regulasi hukum di Indonesia yang belum memadai, di mana pandangan umum masih mempersepsikan wakaf hanya terkait dengan masalah tanah. Dari hal-hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa belum optimalnya pemanfaatan wakaf secara menyeluruh untuk kemaslahatan umat.⁴

Pengelolaan wakaf dibagi menjadi tiga periode yaitu periode tradisional, semi profesional dan periode profesional. Periode yang pertama adalah periode tradisional. Pada periode ini, masyarakat masih terkait dengan pemahaman bahwa wakaf hanya dimaksudkan untuk memfasilitasi ibadah pokok, seperti wakaf tanah untuk pembangunan masjid atau mushola, pemakaman, atau pembangunan pesantren, dll. Hampir semua benda yang diwakafkan hanya untuk kepentingan fisik semata. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman masyarakat Indonesia terhadap konsep wakaf, di mana

⁴ Sugara Sugara, Ikhwan Hamdani, Hendri Tanjung,” Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Pada Global Wakaf,” *KASABA: JURNAL EKONOMI ISLAM*, 12(2019), 84

banyak yang mengikuti pemahaman Mazhab Syafi'i yang mengajarkan konsep wakaf yang statis atau tidak bergerak.

Periode kedua adalah periode semi-profesional. Pada periode ini, pengelolaan wakaf hampir serupa dengan periode tradisional, dengan perbedaan bahwa dalam periode semi-profesional ini, pengelolaan wakaf telah mengembangkan pengelolaan wakaf produktif, meskipun belum optimal. Contohnya adalah penggunaan tanah wakaf untuk pembangunan masjid-masjid yang berada di lokasi strategis, ditambah dengan pembangunan gedung untuk pertemuan, pernikahan, seminar, dan acara lainnya. Selain itu, tanah wakaf juga dimanfaatkan sebagai lahan pertanian, peternakan, dan bahkan dibangun bangunan seperti toko, bengkel, warung, dan koperasi, yang hasilnya digunakan untuk kemaslahatan umat. Meskipun pengelolaannya masih bersifat tradisional, contoh pengelolaan tersebut dapat dilihat pada pesantren-pesantren seperti Pondok Modern Darusalam Gontor.⁵

Periode terakhir adalah periode profesional. Pada periode ini, wakaf mulai dilihat sebagai sumber daya yang dapat dikelola secara profesional dan produktif. Profesionalisme tercermin dalam manajemen, SDM pengelola/Nadzir, serta pola kemitraan usaha. Dalam era profesional ini, bentuk wakaf tidak hanya terbatas pada harta tidak bergerak, tetapi juga mencakup harta yang dapat bergerak seperti uang, saham, dan surat berharga lainnya. Dan juga ditandai dengan perhatian pemerintah melalui adanya peraturan-peraturan atau payung hukum seperti wakaf tunai atau wakaf yang

⁵ Sugara Sugara, Ikhwan Hamdani, Hendri Tanjung, "Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Pada Global Wakaf," 85.

dapat dicabut (saham, surat berharga), sehingga memberikan kepastian hukum. Hal ini tercermin dalam pengesahan Undang-Undang Wakaf Tunai pada tanggal 27 Oktober 2004 oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono.⁶

Perlu dicatat bahwa dalam periode ini, isu yang sangat penting dalam mencapai pengelolaan wakaf secara profesional adalah munculnya gagasan tentang wakaf tunai yang diusulkan oleh tokoh ekonomi Islam seperti Prof. Mannan, MA. Di Indonesia, gagasan ini diikuti dengan munculnya konsep wakaf investasi yang digagas oleh Dompot Dhuafa bekerja sama dengan Batasa (BTS). Dalam periode ini, terlihat bahwa semua aspek wakaf, baik berupa harta tidak bergerak maupun yang bergerak seperti wakaf tunai, saham, dan surat berharga, memiliki keunggulan dalam semua bidang, termasuk sektor usaha. Selain itu, adanya payung hukum yang mendukung juga memberikan dorongan untuk peningkatan profesionalisme SDM dan Nadzir dalam pengelolaan serta pemberian manfaat wakaf secara merata dan menyeluruh.⁷

Wakaf di zaman globalisasi ini tidak hanya berjalan secara konvensional tetapi sudah dalam ranah wakaf produktif. M. Mannan memperkenalkan tentang wakaf tunai atau wakaf uang, yang merupakan salah satu bentuk wakaf produktif. Adanya wakaf tunai membawa angin segar bagi umat Islam akan tercapainya kesejahteraan di bidang ekonomi. Dapat dikatakan demikian karena dalam wakaf tunai berpotensi untuk menciptakan kemandirian. Wakaf tunai juga dapat digunakan sebagai sumber pendanaan untuk mengatasi

⁶ Sugara Sugara, Ikhwan Hamdani, Hendri Tanjung, "Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Pada Global Wakaf," 85.

⁷ Achmad Djunaedi dkk, *Strategi Pengembangan wakaf tunai di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf Dirjen Bimas Islam Kementerian Agama RI, 2007), 6

kemiskinan. Selain itu, wakaf tunai menjadi solusi bagi seseorang yang menginginkan wakaf namun dalam jumlah yang tidak terlalu besar. Wakaf tunai memiliki arti penting dalam memajukan perekonomian negara salah satunya adalah sebagai sarana transfer harta kekayaan dari satu orang ke orang yang lain dalam membiayai berbagai program, seperti sosial, keagamaan, pendidikan dan masih banyak lagi.

Seperti hanya di Desa Nguri yang menggunakan praktik wakaf tunai dengan berinovasi dengan berwakaf menggunakan uang seratus rupiah setiap harinya. Penggunaan strategi tersebut dengan tujuan agar semua lapisan masyarakat di Desa Nguri dapat melaksanakan wakaf dikarenakan uang tunai sebesar seratus rupiah saat ini hanya di pandang sebelah mata saja namun apa bila dikumpulkan dari uang recehan seratus rupiah tersebut diwakafkan saja kemudian dikelola sesuai dengan yang telah direncanakan. Hal ini bisa saja terwujud jika kegiatan wakaf tunai mampu dioptimalkan secara baik dan tentunya akan menjadi kekuatan ekonomi yang sangat dahsyat.⁸

Namun, dalam praktiknya terdapat beberapa kendala dalam proses pemungutan wakaf sehari seratus di Desa Nguri ini. Salah satunya adalah kurangnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya wakaf ini, dikarenakan tujuan wakaf ini nantinya digunakan untuk membuat sumur yang nantinya juga berguna bagi masyarakat. Selain itu kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh tim keagamaan Desa Nguri sehingga banyak lapisan masyarakat yang belum tersentuh proses fundraising dari wakaf sehari seratus ini. Maka dari itu,

⁸ Nur Kasanah, "Wakaf Uang Dalam Tinjauan Hukum, Potensi, Dan Tata Kelola," 86.

penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian berupa: “**STRATEGI FUNDRAISING WAKAF SEHARI SERATUS RUPIAH PADA KELOMPOK JAMA’AH IBU-IBU YASINAN DESA NGURI KECAMATAN LEMBEBAN KABUPATEN MAGETAN**”

B. Rumusan Masalah

Dengan merujuk pada latar belakang masalah tersebut, peneliti menetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana konsep wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri kecamatan Lembeyan kabupaten Magetan?
2. Bagaimana strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri kecamatan Lembeyan kabupaten Agama?
3. Apa faktor pendukung dan penghambat *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui konsep wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri kecamatan Lembeyan kabupaten Magetan?
2. Untuk mengetahui strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan?
3. Untuk mengetahui faktor-faktor pendukung dan penghambat *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah?

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah
2. Secara praktik, penelitian ini diharapkan mampu memperkaya kepustakaan, menyajikan informasi mengenai strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah

E. Studi Penelitian Terdahulu

Dari hasil telaah penelitian terdahulu terkait strategi *fundraising* yang telah menjadi pembahasan sebelumnya. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang memiliki topik penelitian terkait strategi *Fundraising*, di antaranya sebagai berikut:

Pertama, “Strategi Manajemen *Fundraising* Wakaf Pada Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo”. Penelitian ini dilakukan oleh Ulfah Munawaroh pada tahun 2020. Landasan teori yang digunakan dalam skripsi ini yaitu teori strategi, teori manajemen *fundraising*, dan teori tentang konsep wakaf. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif deskriptif.⁹

Dalam skripsi membahas tentang strategi pengumpulan dana wakaf yang dilakukan oleh Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo dan dampak manajemen *fundraising* dalam pengembangan aset wakaf yang dilakukan Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo. Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo dalam proses *fundraising* wakaf telah menerapkan unsur-unsur *fundraising* yang sesuai dengan teori Michael Norton yaitu analisis kebutuhan, profil donatur, segmentasi pasar, produk dan promosi. Dalam unsur segmentasi pasar belum bisa diterapkan

⁹ Munawaroh, Ulfah, “ *Strategi manajemen fundraising wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo*”(IAIN ponorogo,2020)8.

karena Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo dalam penghimpunannya jarang meminta langsung kepada wakif atau donatur.

Prinsip-prinsip dalam *fundraising* juga diterapkan oleh Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo seperti kepercayaan, menjual, terimakasih dan pertanggungjawaban. Dalam penerapan prinsip-prinsip menggunakan beberapa strategi, ada beberapa strategi yang dilakukan dengan cara mereka sendiri, yakni dalam kepercayaan masyarakat. Untuk memberikan kepercayaan kepada masyarakat pengelola dan nadzir menunjukkan kinerja yang amanah dan berhubungan baik dengan pengusaha dan alumni. Dengan ber*fundraising* Yayasan Al-Ikhlas Ponorogo dapat meningkatkan citra yayasan.¹⁰

Persamaan pada skripsi ini yaitu sama-sama menggunakan teori strategi, teori wakaf dan teori *fundraising*, pada penelitian sebelumnya ditambah dengan teori manajemen. Sedangkan perbedaannya yaitu dalam segi pembahasan, jika sebelumnya membahas *fundraising* ditujukan pada yayasan sosial sedangkan dalam penelitian ini ditujukan kepada jama'ah yasinan ibu-ibu.

Kedua, yaitu skripsi yang berjudul “Strategi Penghimpunan Dana wakaf Tunai Di Masjid Taqwa Magelang Ganjar Asri Metro Barat”. Penelitian ini dilakukan oleh Fikri Ardiansyah pada tahun 2020. Strategi yang digunakan dalam menghimpun dana wakaf tunai di Masjid Taqwa Magelang Ganjar Asri Metro Barat yaitu menggunakan *marketing mix*. Dalam kurun waktu 5 bulan

¹⁰ Munawaroh, Ulfah,” *Strategi manajemen fundraising wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo*” 14.

dapat menghimpun dana sebesar Rp.507.682.000. Proses pemasaran dilakukan dengan langsung mendatangi kepada masyarakat sehingga dana yang diinginkan dapat tercapai dengan jangka waktu yang singkat.¹¹ Persamaan literatur yaitu sama-sama menggunakan teori wakaf dan teori *fundraising*. Perbedaannya yaitu tidak ada patokan dalam berwakaf, sedangkan pada penelitian ini kegiatan berwakaf sudah di patok perhari Rp 3.000.

Ketiga, Skripsi yang berjudul “Strategi Manajemen *Fundraising* Wakaf Uang Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) At-Ta’awun”. Penelitian yang dilakukan oleh Afriyan Arya Saputra pada tahun 2019 menyoroti strategi manajemen *fundraising* yang dilakukan oleh BMT At-Ta'awun. Dalam penelitian tersebut, ditemukan bahwa formulasi program dan tahap implementasi program yang dilakukan oleh BMT At-Ta'awun telah dinilai cukup baik. Dalam proses *fundraising* ada dua metode yang digunakan yaitu *fundraising* langsung (*direct fundraising*) dan metode *fundrasing* tidak langsung (*indirect fundraising*). Penerapan metode *fundraising* langsung dilakukan melalui pembukaan stand wakaf saat masa orientasi mahasiswa baru. Sedangkan untuk penerapan *fundraising* tidak langsung dilakukan melalui lagu wakaf, media sosial, dan pamflet.¹² Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dibahas peneliti yakni sama-sama menggunakan teori *fundraising* dan wakaf tunai. Dari segi teori peneliti sebelumnya

¹¹ Ardiansyah, Fikri, ” *strategi penghimpunan dana wakaf tunai di masjid taqwa magelang anjar asri metro barat*” (IAIN Metro, 2020) 4.

¹² Aryasaputra, Afriyan, ” *Strategi manajemen fundraising wakaf uang Di baitul maal wa tamwil (bmt) at-ta’awun*” (IAIN Metro, 2019) 23.

menambahkan teori strategi manajemen *fundraising*, teori tentang model *fundraising* di Indonesia, dan teori tentang bauran pemasaran jasa. Perbedaan literatur dengan penelitian yang dibahas yaitu tentang lokasi yang diteliti merupakan lembaga keuangan dan penelitian ini ditujukan kepada mahasiswa di IAIN Metro, sedangkan dalam penelitian yang akan dibahas ini lokasi berada di Desa Nguri, penelitian ditujukan kepada ibu-ibu jama'ah yasinan, dan nominal wakaf telah ditentukan yakni seratus rupiah.

Keempat, Skripsi yang berjudul “Analisis Penerapan Strategi *Fundraising* Melalui Gerakan Koin NU Di LAZISNU Jambi”. Hasil Penelitian ini dilakukan oleh Nurul Kurniawan pada tahun 2020. Strategi pertama yang digunakan dalam “Gerakan koin NU” yaitu sosialisasi ke rumah-rumah para tokoh NU. Selain itu juga melakukan sosialisasi kepada masyarakat melalui event-event tertentu. Mengingat kurang pemahaman dari masyarakat tentang gerakan koin NU dan kurangnya petugas yang terjun dilapangan, maka terbentuklah konsep baru yang bernuansa digital. Konsep ini bekerja sama dengan bank syariah untuk proses transaksi *infaq* menggunakan *Barcode*.¹³ Persamaan literatur yakni pada teori yang digunakan. Teori yang digunakan yakni teori strategi, dan teori *fundraising*. selain itu pembahasan keduanya yakni sama yaitu sama membahas tentang strategi *fundraising*. Perbedaannya yakni jika penelitian sebelumnya membahas tentang *infaq*, namun dalam penelitian ini membahas tentang wakaf.

¹³ Kurniawan, Nurul, “Analisis penerapan strategi *fundraising* melalui gerakan koin nu di lazsinu jambi” (UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2020) 11.

Kelima, Skripsi yang berjudul “Strategi *Fundraising* Program Kaleng Sedekah LAZIZNU Kendal (studi pada NU Care LAZIZNU cabang Kendal”.

Hasil Penelitian ini dilakukan oleh Muh Khafidhil Mustaqim pada tahun 2019. Strategi yang digunakan dalam program kaleng sedekah ada tiga tahapan yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi. Metode yang digunakan dalam proses *fundraising* program kalen sedekah yaitu menggunakan dua metode yaitu, *direct fundraising* (secara langsung) dan *indirect fundraising* (secara tidak langsung). Penerapan metode *direct fundraising* adalah sosialisasi, dan mengirim surat kesanggupan menjadi donatur. Penerapan metode *indirect fundraising* yaitu website, media online, dan program LAZISNU Kendal awards. Dari segi pembahasan memiliki persamaan yaitu, yang membahas tentang strategi *fundraising*. Perbedaannya yaitu pada penelitian sebelumnya membahas tentang ZIS (zakat, infaq, dan shodaqoh) dan pada penelitian ini membahas tentang wakaf.¹⁴

Keenam, Skripsi yang berjudul “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember” yang ditulis oleh Robiah Adawiah pada tahun 2021. Permasalahannya adalah Bagaimana strategi *fundraising* wakaf uang yang diterapkan Yatim Mandiri cabang Jember dan Apa faktor pendukung dan penghambat strategi *fundarising* wakaf uang pada YatimMandiri cabang Jember. Hasil penelitiannya adalah Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *fundraising* wakaf uang yangditerapkan Yatim Mandiri cabang Jember meliputi dua metode : 1. Menghimpun dana secara langsung (*direct*

¹⁴ Mustaqim, Muh Khafidhil, “Strategi *Fundraising* Program Kaleng Sedekah LAZIZNU Kendal (studi pada NU Care LAZIZNU cabang Kendal” (UIN Walisosngo, 2019) 6.

fundraising) terdiri dari *telemarketing*, presentasi langsung, media sosial, *direct mail*, dan layanan donasi. 2. Penghimpunan dana secara tidak langsung (*indirect fundraising*), seperti pelaksanaan *event*, jalinan relasi, dan kampanye media non massa. Adapun faktor pendukung strategi dalam *fundraising* wakaf uang Yatim Mandiri adalah : Program unggulan dan transparansi keuangan, Legalitas dari BWI, *Marketing tools*, Adanya Jejaring. Faktor penghambat lembaga ini antara lain: Minimnya pemahaman masyarakat terkait wakaf uang, Keterbatasan SDM yang berfokus pada manajemen wakaf, Kurang optimalnya komunikasi dan sosialisasi karyawan terhadap donatur lama. Persamaan literatur dengan penelitian yang dibahas peneliti yaitu sama-sama membahas teori tentang strategi, teori *fundraisings* dan teori tentang wakaf. Yang menjadi perbedaan yaitu

Ketujuh, Skripsi oleh Ratih Dwi Putri yang berjudul: “Manajemen Strategi Fundraising Wakaf Uang Untuk Pemberdayaan Anak Yatim Dhuafa Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Yatim Mandiri Cabang Palembang)”. Permasalahannya bagaimanakah strategi fundraising yang digunakan pihak Yatim Mandiri untuk memberdayakan anak yatim dhuafa. Hasil penelitian fungsi manajemen di Yatim Mandiri sudah berjalan dengan baik, dan strategi fundraising yang digunakan masih sama disaat sebelum dan sesudah adanya pandemi covid-19 yaitu secara langsung (*direct*) dan tidak langsung (*indirect*) melalui sosial media, strategi yang diambil sudah termasuk efektif dalam pengumpulan wakaf uang untuk pemberdayaan anak yatim dhuafa yang disalurkan dalam bentuk pembangunan sekolah, fasilitas sekolah, dan biaya

pendidikan anak yatim dhuafa. Kendala meliputi pemahaman masyarakat yang masih kurang mengenai ZISWAF khususnya wakaf uang. Solusinya meliputi sosialisasi dengan silaturahmi serta follow up secara intensif mengenalkan lembaga dan memberi pemahaman kepada masyarakat mengenai wakaf uang. Persamaan dalam literatur yaitu sama-sama menggunakan teori strategi *fundraising* dan teori wakaf. Selain itu yang menjadi perbedaan yaitu dalam pelaksanaan penelitian, dalam literatur ini penelitian dilakukan pada masa covid.

Kedelapan, Skripsi oleh Moch Rizal Fanani pada tahun 2022 yang berjudul, “ Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Metode Uang Donasi (Studi Data Laboratorium Griya Derma Di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya). Permasalahan yang diangkat di dalam skripsi ini adalah Bagaimana pelaksanaan strategi *Fundraising*, dan bagaimana efektivitas strategi *Fundraising* wakaf uang dengan metode uang donasi. Hasil penelitian: strategi yang dilakukan oleh Griya Derma memang selayaknya di apresiasi, karena dalam melakukan hal tersebut dapat menarik peminat donatur untuk mendonasikan hartanya pada yang lebih membutuhkan. Para donaturpun sudah mempercayakan semuanya pada Griya Derma, karena strategi ini mampu menjadikan para donatur menyerahkan hartanya untuk didonasikan kepada laboratorium ini dengan cara mewakafkan uangnya kepada orang-orang yang memang membutuhkan.

Dari literatur tersebut memiliki persamaan yaitu sama-sama menggunakan teori strategi, teori *fundraising*, dan teori wakaf tunai.

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini yaitu penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) yakni penelitian dengan melakukan pengamatan secara langsung pada obyek yang diteliti untuk mendapatkan data-data yang relevan. Penggunaan penelitian lapangan (*field research*) diharap dapat mengamati secara langsung tentang strategi *fundraising* yang dilakukan tim keagamaan Desa Nguri dalam program wakaf sehari seratus rupiah.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yakni pendekatan kualitatif deskriptif.. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan pengamatan secara langsung dan mencari informasi-informasi yang berkenaan dengan strategi *fundraising* wakaf sehari seratus. Diharap dengan pengamatan dan informasi yang didapat dari pihak-pihak terkait dapat membantu dalam menganalisis proses strategi *fundraising* wakaf sehari seratus di Desa Nguri.¹⁵

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Dipilihnya lokasi ini, dikarenakan Desa Nguri merupakan pelopor adanya wakaf sehari seratus rupiah di kecamatan Lembeyan.

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Penelitian Yang Bersifat: Eksploratif, Enterpretif, Interaktif Dan Konstruktif* (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2018) 104

3. Data dan Sumber Data

Data penelitian diperoleh dari sumber data dengan melalui; (1) wawancara mendalam (*in-depth interview*). Wawancara Mendalam (In-depth Interview) adalah suatu proses yang bertujuan untuk memperoleh keterangan atau informasi dan bertukar ide guna penelitian dengan cara bertanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.¹⁶ Wawancara dilaksanakan terhadap tim keagamaan Desa Nguri, tokoh masyarakat, untuk mengetahui strategi *fundraising* wakaf sehari seratus di jamaah yaisnan ibu-ibu di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Data yang dimintaa dalam wawancara adalah mengenai bagaimana konsep, strategi dan faktor penghambat dan pendukung dari proses fundraising wakaf sehari setatus rupiah ini. (2) Observasi, yang dilakukan untuk mengamati jalannya proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah dan hal-hal penting lainnya terkait dengan pengelolaan wakaf. Observasi ini dlakukan untuk mencari data terkait konsep wakaf sehari seratus strategi, faktor pendukung dan penghambatnya. (3) Dokumentasi, yang digunakan untuk mendukung pengumpulan data dengan mencakup informasi tentang perencanaan program, pengorganisasian, pengaktualisasian, serta pengendalian atau evaluasi program yang telah dilakukan. Seperti: laporan keuangan, dokumentasi kegiatan dan dokumen-

¹⁶ Nila Nazilatul Mazaya, Suliswaningsih, "Perancangan Ui/Ux Aplikasi "Dengerin" Berbasis Mobile Menggunakan Metode Design Thinking," *KOMPUTA : Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika*", Volume 12, Nomor 2, (2023), 41.

dokumen yang berkaitan dengan fundraising wakaf sehari seratus tersebut.

Dengan demikian sumber data primer penelitian ini adalah: (1) tim keagamaan desa Nguri. (2) tokoh masyarakat. Sedangkan sumber sekunder seperti hasil penelitian sebelumnya, tulisan-tulisan dalam bentuk buku, jurnal, dan sumber lainnya, diharapkan data yang diperoleh menjadi lebih komprehensif. Hal ini memungkinkan penelitian untuk menggambarkan hasilnya dengan seobjektif mungkin, yang juga merupakan karakteristik dasar dari penelitian kualitatif.¹⁷

4. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi.

a) Wawancara

Wawancara adalah proses interaksi antara pewawancara dan sumber informasi atau yang diwawancarai melalui komunikasi langsung.¹⁸ Pada penelitian ini, peneliti menggunakan 2 macam wawancara yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tak terstruktur. Wawancara tak terstruktur yaitu wawancara yang dilakukan oleh peneliti, di mana pertanyaannya hanya memuat garis besarnya saja. Oleh sebab itu diperlukan kreativitas dari pewawancara. Wawancara tak terstruktur cocok digunakan untuk

¹⁷ Sugiyono, "Metode Penelitian Kualitatif Untuk Penelitian Yang Bersifat: Eksploratif, Interpretatif, Interaktif Dan Konstruktif" 114.

¹⁸ A Muri Yusuf, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Penelitian Gabungan," (Jakarta:PRENADAMEDIA GROUP, 2015),372.

penelitian kasus. Wawancara terstruktur yaitu wawancara yang disusun sesuai dengan pedoman wawancara. Wawancara terstruktur lebih terperinci dan menyerupai checklist. Pada saat wawancara.¹⁹

Pada saat pengumpulan data, wawancara yang digunakan pertama kali yaitu wawancara terstruktur. Hal ini dilakukan untuk memperoleh informasi yang detail dari responden mengenai strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Responden pada wawancara ini yaitu Tim Keagamaan Desa Nguri, dan tokoh agama yang ada di Desa Nguri.

Wawancara juga digunakan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan beberapa faktor pendukung dan penghambat dalam proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah pada kelompok jama'ah yasinan desa Nguri.

b) Observasi

Observasi adalah mengamati dan mencermati suatu objek untuk mencapai suatu tujuan tertentu.²⁰ Peneliti melakukan observasi untuk mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan penelitian, yaitu: bagaimana konsep wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan, bagaimana

¹⁹ Umar Sidiq, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan* (Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019), 35

²⁰ Umar Sidiq, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan* (Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019), 68

strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan, dan apa faktor pendukung dan penghambat *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan.

c) Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data melalui dokumen-dokumen. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi sumber data dari wawancara dan observasi.²¹ Dalam melakukan dokumentasi ada instrumen yang harus di terapkan, yaitu: (a) Adanya pedoman dokumentasi yang berisi hal apa saja yang akan di cari datanya. (b) mempunyai *checklist* tentang data yang akan dikumpulkan.²²

Data dalam dokumentasi yang dibutuhkan untuk melengkapi data penelitian yaitu: sejarah Desa Nguri, letak geografis Desa Nguri, visi misi Desa Nguri, struktur pemerintahan yang ada di Desa Nguri, dan dokumentasi ketika proses *fundraising*.²³

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah mengumpulkan data, maka tahap selanjutnya yaitu pengolahan data. Semua data yang diperoleh di olah menggunakan metode-metode tersebut:

²¹ Sandi Hesti Sondak, “Faktor-faktor Loyalitas Pegawai di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Selatan” (Jurnal Emba, Vol. 7, No. 1, 2019), 5.

²² Thalha Alhamid dan Budur Anufia. “Resume: Instrumen Pengumpulan Data”. (Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Sorong. 2019).11.,

²³ Ibid.,12.

1) Editing

Editing merupakan proses pengecekan terhadap data yang diperoleh baik dari kelengkapan data, kejelasan terhadap makna, keselarasan, relevansi dan keseragaman kata.

2) Pengorganisasian Data

Pengorganisasian data yaitu proses dalam menyusun data-data yang telah diperoleh. Data-data yang sudah diperoleh merupakan data yang sudah direncanakan sebelumnya dan sudah relevan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini.

3) Analisis Data

Analisis data merupakan proses menafsirkan data yang sudah disusun. Dalam proses ini data dikelompokkan sesuai dengan tema atau kategori. Proses ini dilakukan sampai proses verifikasi, sehingga data yang diinginkan dapat diperoleh.²⁴

6. Analisis Data

Analisis data merupakan langkah penting dalam penelitian, di mana data dari berbagai sumber dipilah, diorganisasikan, dan diolah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang fenomena yang diteliti. Dalam penelitian kualitatif, data bisa beragam dan diperoleh dari sumber seperti observasi, wawancara, dokumen, atau catatan lapangan. Analisis data melibatkan pengkodean, kategorisasi, sintesis, dan identifikasi pola dalam data. Hasil analisis membantu

²⁴ Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah*, (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), 153.

peneliti menemukan temuan, pemahaman, dan kesimpulan terkait pertanyaan penelitian. Analisis data kualitatif adalah proses berulang dan kompleks yang bertujuan untuk memunculkan makna yang melekat pada tindakan dan tanggapan orang-orang terkait dengan suatu fenomena. Meskipun tersedia perangkat lunak analisis data kualitatif, peneliti adalah instrumen utama dalam mengekstraksi makna-makna ini melalui keterlibatan mendalam dengan data dan individu yang berbagi cerita mereka. Langkah-langkah dasar analisis isi, yang meliputi penyiapan data, pembacaan dan refleksi, pengkodean, kategorisasi, dan pengembangan tema, merupakan bagian integral dari semua pendekatan dalam penelitian kualitatif. Setelah selesai menganalisis data, peneliti dapat membuat laporan penelitian, presentasi, atau publikasi ilmiah untuk membagikan temuannya kepada civitas akademika dan publik..

Analisis data menurut Miles Huberman dibagi dalam tiga alur yaitu: 1) reduksi data (*data reduction*); 2) penyajian data (*data display*); dan 3) penarikan kesimpulan (*conclusion*).²⁵

a. Reduksi data (*data reduction*)

Dalam analisis kualitatif, reduksi data adalah bagian penting dari proses, di mana data yang dikumpulkan dari berbagai sumber, seperti dokumentasi dan wawancara, diolah dan disaring untuk menghasilkan kesimpulan yang dapat dipercaya. Proses reduksi data melibatkan langkah-langkah seperti mengatur data untuk memudahkan analisis, mengurangi

²⁵Umar Sidiq, *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan* (Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019), 77.

kompleksitas data, mengelompokkan data menjadi kelompok yang sebanding, dan menghilangkan informasi yang tidak relevan. Tujuan dari reduksi data adalah untuk merinci data dan menemukan pola atau hasilnya. Hasil dari reduksi data membantu peneliti lebih memahami fenomena yang diteliti dan mempersiapkan data untuk analisis lanjutan.³⁸ Reduksi data ini bertujuan untuk menyederhanakan dan meringkas data yang diperoleh dari sumber-sumber data agar sesuai dengan rumusan masalah penelitian yaitu mengenai fundraising wakaf sehari seratus di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan.

b. Penyajian data (*data display*)

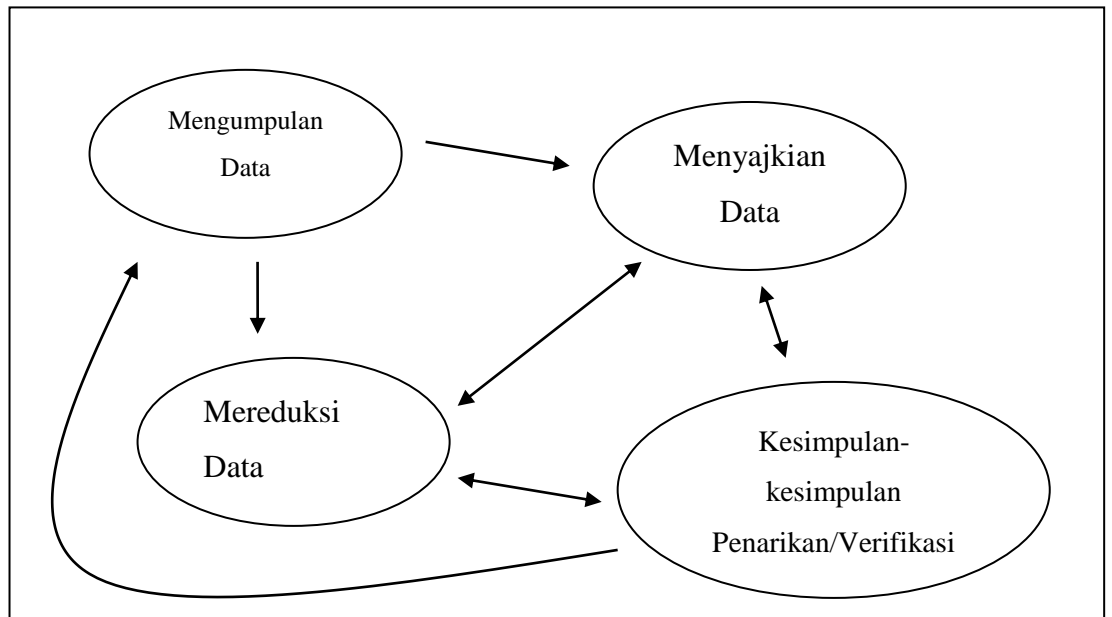
Penyajian data dilakukan setelah melaksanakan reduksi data. Penyajian data sangat penting agar data yang diolah lebih mudah dipahami dan bermanfaat. Data dalam penelitian kualitatif dapat disajikan dalam berbagai format, seperti bagan, uraian singkat, diagram alur, diagram hubungan antar kategori, dan format lain yang sesuai. Tujuan penyajian data adalah untuk mengorganisasikan data sehingga pola dan hubungannya menjadi lebih jelas. Hal ini memungkinkan peneliti dan pembaca untuk lebih memahami apa yang terjadi dalam penelitian, menemukan pola atau temuan penelitian, dan merencanakan tindakan selanjutnya berdasarkan apa yang mereka ketahui. Hasil penelitian dapat dikomunikasikan dengan lebih mudah kepada pembaca,

pemangku kepentingan, dan peneliti lainnya. Penyajian data juga membantu menjelaskan temuan penelitian kualitatif.

c. Penarikan simpulan dan verifikasi (*conclusion and verification*)

Langkah terakhir dalam analisis data kualitatif adalah penarikan simpulan dan verifikasi. Tahap penarikan kesimpulan adalah tahap yang penting, di mana para peneliti membuat kesimpulan baru berdasarkan data yang telah dikumpulkan, diolah, dan disajikan. Penelitian kualitatif biasanya menghasilkan penemuan baru atau pemahaman yang lebih baik tentang objek atau fenomena. Proses ini melibatkan analisis data yang telah dikurangi dan disajikan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menjelaskan temuan penelitian dan memberikan gambaran atau deskripsi yang lebih baik tentang subjek penelitian. Sebaliknya, verifikasi adalah proses memeriksa dan memvalidasi kesimpulan dengan menggunakan data yang ada untuk memastikan bahwa kesimpulan tersebut didasarkan pada bukti yang kuat. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan dan verifikasi yang dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan di awal

Analisis Model Interaktif ini didasarkan pada gagasan Miles dan Huberman yang dapat dilihat pada Gambar 1.1 di bawah ini:



Gambar 1.1 Komponen-komponen Analisis Data: Model Interaktif

Sumber: Diadaptasi dari Miles dan Huberman. *Qualitatif Data Analysis*.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam menguji keabsahan, peneliti tentunya data yang digunakan di penelitian ini, menggunakan dua metode, yakni:

- a) Triangulasi: Metode ini melibatkan penggunaan beberapa sumber data, teknik pengumpulan data, atau pendekatan analisis yang berbeda untuk mengonfirmasi temuan. Dengan menggunakan triangulasi, peneliti dapat memastikan keabsahan temuan dengan melihatnya dari berbagai sudut pandang.
- b) Menggunakan Pendekatan berdasarkan waktu penelitian, semakin lama penelitian dilakukan maka data yang diperoleh akan komperhensif.²⁶

²⁶ Sugiyono, "Metode Penelitian Kualitatif Untuk Penelitian Yang Bersifat: Eksploratif, Enterpretif, Interaktif Dan Konstruktif" 181

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan dalam memahami penelitian ini, peneliti memberikan sistematika pembahasan. Sistematikan pembahasannya yakni sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab I adalah pembahasan awal dalam sebuah penelitian. Bab I terdiri dari masalah masalah yang diangkat dalam penelitian seperti latar belakang masalah, rumusan, manfaat dan tujuan penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II: STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF

Bab II berisi tentang teori-teori yang digunakan penulis sebagai landasan dalam melakukan penelitian. Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: teori strategi, teori *fundraisig*, teori tentang wakaf, dan teori tentang faktor pendukung dan penghambat.

BAB III: STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF SEHARI SERATUS RUPIAH DI DESA NGURI KECAMATAN LEMBEYAN KABUPATEN MAGETAN

Bab ini berisi tentang paparan data dan analisis data mengenai konsep wakaf sehari seratus rupiah di Desa Nguri, strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah,

faktor pendukung dan penghambat dalam proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah.

BAB IV: ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF SEHARI SERATUS RUPIAH PADA KELOMPOK JAMA'AH IBU-IBU YASINAN DESA NGURI KECAMATAN LEMBEYAN KABUPATEN MAGETAN

Bab ini berisi tentang analisis pembahasan, yang terdiri dari analisis konsep wakaf sehari seratus rupiah yang ada di desa Nguri, analisis strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri, analisis faktor pendukung dan penghambat strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah

BAB V: PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir dalam pembahasan penelitian ini. Dalam bab ini berisi kesimpulan, kritik, dan saran.



BAB II

STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF

A. Strategi

1) Pengertian Strategi

Strategi merupakan kata turunan dari kata *strategos* yang berasal dari bahasa Yunani. Definisi strategi menurut Sedarmayanti yaitu suatu tindakan yang dilakukan berdasarkan rencana jangka panjang dalam rangka untuk mencapai tujuan tertentu. Chandler merupakan orang yang pertama kali mengemukakan tentang definisi strategi, menurut Chandler strategi merupakan hasil yang ingin dicapai perusahaan dalam kurun waktu yang lama disertai dengan pemanfaatan dan penempatan sumber daya yang tepat untuk mencapai hasil yang diinginkan.²⁷

Secara umum pengertian strategi yaitu suatu cara dalam menetapkan keinginan dari pimpinan perusahaan yang difokuskan kepada hasil yang ingin dicapai dalam kurun waktu yang lama dan disertai cara agar hasil yang diinginkan dapat diperoleh. Secara khusus pengertian strategi yaitu aktivitas yang selalu berkembang dan dikerjakan sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen dimasa yang akan datang. Strategi dikatakan sukses jika konsep strategi dan konsep lain yang berkaitan dapat dipahami dengan

²⁷ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi* (Bandung: PT Refika Aditama, 2014), 2.

baik, jika semua konsep dapat dipahami maka tujuan yang diinginkan dapat tercapai.

Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan Strategi adalah suatu cara atau rencana yang digunakan untuk mencapai tujuan organisasi dengan memperhatikan pengalokasian sumber daya yang diperlukan dan mempertimbangkan segala kemungkinan yang mungkin terjadi, serta mempersiapkan segala potensi yang ada. Strategi sering kali melibatkan pemilihan langkah-langkah atau tindakan tertentu yang akan diambil untuk mencapai tujuan organisasi atau mencapai keunggulan kompetitif dalam lingkungan tertentu. Ini adalah alat yang penting dalam manajemen organisasi untuk membimbing pengambilan keputusan dan tindakan menuju pencapaian tujuan yang diinginkan..

2) Evaluasi Strategi

Evaluasi strategis adalah tahap akhir dalam siklus manajemen strategis di mana kinerja organisasi dievaluasi untuk menilai apakah strategi yang telah dirumuskan berjalan dengan baik atau tidak. Evaluasi dilakukan untuk memastikan bahwa strategi organisasi tetap relevan dan efektif dalam menghadapi perubahan lingkungan internal dan eksternal. Dengan memperhatikan hasil evaluasi, organisasi dapat menyesuaikan strategi mereka sesuai kebutuhan dan perubahan yang terjadi,

sehingga memastikan bahwa strategi yang dijalankan tetap berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi organisasi.²⁸

Evaluasi strategis dilakukan di berbagai tingkatan organisasi, mulai dari level kepemimpinan hingga staf. Setiap anggota organisasi, termasuk manajer, perlu terlibat dalam proses evaluasi untuk memastikan pemahaman yang komprehensif tentang kinerja strategis dan identifikasi alasan di balik keberhasilan atau kegagalan implementasi strategi.

Hal yang mendasari evaluasi ada tiga yang harus dilakukan, yaitu:

- a. Pentingnya meninjau faktor-faktor eksternal dan internal sebagai dasar asumsi dalam pembuatan strategi. Perubahan dalam faktor-faktor eksternal, seperti perubahan dalam kondisi pasar, regulasi pemerintah, teknologi, atau perilaku konsumen, memerlukan respons yang cepat dan tepat dari organisasi. Tindakan yang harus dilakukan bisa bervariasi, seperti penyesuaian strategi bisnis, pengembangan produk baru, atau restrukturisasi operasional.
- b. Mengukur prestasi adalah langkah penting dalam proses evaluasi strategis. Ini melibatkan membandingkan hasil yang telah dicapai dengan hasil yang diharapkan atau target yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan cara ini, organisasi

²⁸ Andri Muhamad Nuron, Rendi Adiguna, "Evaluasi Strategi Pada PT. Elco Indonesia Sejahtera Menggunakan Analisis Servo"

dapat mengevaluasi sejauh mana strategi yang dijalankan telah berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

- c. Mengambil tindakan korektif merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana yang telah disusun di awal.²⁹

B. Fundraising

1. Fundraising

a. Pengertian Fundraising

Menurut bahasa *fundraising* berarti penghimpunan dana atau penggalangan dana, sedangkan menurut istilah *fundraising* merupakan suatu upaya atau proses kegiatan dalam rangka menghimpun dana zakat, infak, dan sedekah, wakaf, serta sumber dana lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk musthaik.³⁰ *Fundraising* dapat diartikan juga sebagai proses dalam mengajak masyarakat atau calon donatur untuk menyerahkan sebagai harta yang dimiliki dan dipergunakan untuk amal kebajikan. Konteks *fundraising* tidak hanya dimaknai mengumpulkan dana saja tetapi *fundraising* dapat berupa sumber-sumber daya yang lain. Dapat diartikan juga *fundraising* yaitu memberikan

²⁹ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi* .3

³⁰ M Ghofur Harahap, ” Strategi Fundrasing Wakaf Di Badan Wakaf Pondok Pesantren Mawaridussalam” *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 4, Nomor 2, (2019),307

manfaat bagi masyarakat penerima hasil wakaf dari proses menjual ide, program dan gagasan.

Konsep *fundraising* merupakan usaha untuk menggalang sumber daya atau dana oleh Holloway dan Saidi dkk dibagi menjadi tiga kategori, yakni sebagai berikut:

- 1) Masyarakat dapat mengakses sumber dana atau sumber daya baik harta bergerak maupun tidak bergerak.
- 2) Aset yang telah ada dibuat produktif agar mampu menciptakan sumber dana atau sumber daya yang baru.
- 3) Memperdayakan aset yang telah dihimpun.³¹

b. Tujuan *Fundraising*

Proses *fundraising* memiliki beberapa tujuan, yakni sebagai berikut:

- 1) Menghimpun dana

Tujuan *fundraising* yang paling mendasar yaitu menghimpun dana, yang dimaksud dana dalam konteks ini yaitu dana wakaf atau dana untuk operasi pengelolaan wakaf dan barang atau jasa yang memiliki nilai material.

Proses *fundraising* dalam suatu lembaga merupakan hal yang sangat penting dan utama, karena jika tidak ada *fundraising* lembaga tidak akan berjalan efektif dan yang lebih parah yaitu lembaga akan melemah.

³¹ Miftahul Huda, "Mengalirkan Manfaat Wakaf Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia" (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), 200

2) Memperbanyak donatur (*wakif*)

Dalam proses *fundraising* untuk memperbanyak jumlah donasi dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu menambah angka donasi di setiap donatur atau memperbanyak donatur baru. Dari kedua cara tersebut cara yang relatif mudah yaitu memperbanyak donatur baru. Jika menambah angka donasi akan memberatkan dari pihak *wakif*.³²

3) Menambah citra lembaga

Dalam proses *fundraising* berisi tentang penyampaian informasi dan interaksi dengan manusia sehingga dari hasil penyampaian informasi dan interaksi akan membentuk citra dari lembaga. jika masyarakat sudah mengetahui citra dari lembaga, lembaga tidak akan kesulitan dalam mencari donatoru-donatur baru. Oleh sebab itu diperlukannya citra yang baik agar mudah untuk mempengaruhi masyarakat.

4) Membangun simpatian atau pendukung

Lembaga dalam melakukan kegiatan *fundraising* kadang kala menimbulkan kesan yang positif bagi suatu kelompok atau seseorang dan bersimpati terhadap lembaga.

Tipe kelompok atau seseorang yang seperti ini perlu

³² Unun Roudlotul Janah, Muchtim Humaidi, "Lembaga Filantropi Pada Masyarakat Multikultural di Ponorogo: Ikhtiar Mewujudkan Harmoni dan Kemandirian Ekonomi," *ZISWAF : Jurnal Zakat dan Wakaf*, Volume 7, Nomor 2, (2020),53

dipertimbangkan, karena mereka tidak mempunyai dana untuk donasi tetapi karena sudah berkesan positif kepada lembaga mereka akan berusaha semaksimal mungkin untuk mendukung kegiatan yang ada di lembaga. Dalam suatu lembaga sangat diperlukan adanya kelompok atau seseorang yang seperti ini, karena dengan begitu lembaga telah memiliki jaringan yang menguntungkan.³³

5) Memuaskan donatur (*wakif*)

Kepuasan donatur menempati urutan tujuan yang tertinggi dan memiliki nilai jangka panjang. Memuaskan donatur merupakan hal yang sangat penting, karena ketika donatur puas maka akan berpengaruh terhadap nilai donasi yang diberikan. Selain itu dapat berpengaruh terhadap jumlah donatur. Jika tidak puas donatur yang berdonasipun juga akan berkurang. Sebaliknya jika para donatur puas maka jumlah donasi bisa bertambah dan donatur akan bertambah juga.

c. Strategi *fundraising*

Strategi menggalang dana/daya adalah pendekatan yang digunakan untuk mengidentifikasi sumber-sumber pendanaan yang potensial, merencanakan metode atau cara penggalangan dana/daya, serta mengevaluasi kemampuan organisasi dalam

³³ Miftahul Huda, "Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) Dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen *Fundraising*)1167.

memobilisasi sumber daya wakaf. Ini melibatkan proses analisis yang cermat untuk mengidentifikasi berbagai sumber pendanaan yang mungkin, baik dari internal maupun eksternal organisasi, serta merencanakan langkah-langkah strategis untuk mendapatkan dan memanfaatkannya secara efektif. Berikut ini strategi menggalang dana (*fundraising*):³⁴

1) Metode Langsung (*direct fundraising*)

Metode langsung (*direct fundraising*) yaitu metode atau teknik penggalangan dana yang mengikut sertakan donatur (*wakif*) secara langsung. Dalam metode ini *wakif* berpartisipasi secara langsung sehingga tanggapan dari donatur (*wakif*) bisa langsung dilakukan karena adanya proses interaksi dan daya akomodasi. Dengan metode penggalangan dana/daya yang langsung atau *direct fundraising* memungkinkan wakif untuk dengan mudah dan cepat berdonasi setelah mendapatkan promosi atau sosialisasi. Dalam metode ini, semua informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah disediakan dengan jelas dan mudah diakses oleh wakif. Contoh dari *direct fundraising* yaitu: *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising* dan presentasi langsung.³⁵

2) Metode tidak langsung (*indirect fundraising*)

³⁴Miftahul Huda, "Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf)"7.

³⁵ Nopiardo, Widi, "Fundraising Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar Pasca Peraturan Baznas Nomor 02 Tahun 2016 Tentang Pembentukan Dan Tata Kerja Unit Pengumpul Zakat," *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, Volume 4, Nomor 1, (2019), 92

Metode tidak langsung (*indirect fundraising*) yaitu menggunakan teknik atau cara yang tidak mengikutsertakan donatur (*wakif*) secara langsung dalam penggalangan dana. Metode ini merupakan bentuk-bentuk *fundraising* di mana tidak memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon wakif seketika. Metode ini dilakukan untuk menambah citra lembaga yang kuat. Contoh dari *indirect fundraising* yakni penyelenggaraan sebuah *event*, mediasi para tokoh dan *image campaign*.

Biasanya kedua metode *fundraising* ini digunakan semua dalam sebuah lembaga, karena kedua metode *fundraising*, baik *fundraising* langsung maupun tidak langsung, memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Penggunaan keduanya secara bersama-sama dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi lembaga dalam mendapatkan dukungan finansial.³⁶

C. Faktor Pendukung Dan Penghambat *Fundraising*

1. Faktor Pendukung

Faktor pendukung *fundraising* meliputi faktor internal dan eksternal.

Faktor internal pendukung *fundraising*, meliputi hal sebagai berikut:³⁷

a. Lokasi yang Strategis

³⁶ M Ghofur Harahap, "Strategi *Fundraising* Wakaf Di Badan Wakaf Pondok Pesantren Mawaridussalam" 309.

³⁷ Arif Kusmanto, "Peran Lembaga Amil Zakat Nasional Dalam Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah", *Jurnal Pandecta*, Vol 9, No 2 (2014), 296

Lokasi yang strategi adalah lokasi organisasi pengelola zakat yang mampu dijangkau oleh masyarakat dengan mudah. Dengan pemilihan lokasi yang strategis, masyarakat bisa memberikan dana zakat, infaq, dan shadaqah secara langsung datang ke kantor lembagazakat.

b. SDM yang Mampuni

SDM yang mampuni merupakan SDM yang berkualitas dalam melakukan kinerja yang disesuaikan dengan *skill* masing-masing. Lembaga perlu mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kompetensi para pegawai. Selain itu adanya pelayan prima atau *service excellent* dari nadzhir dalam proses *fundraising* wakaf. Kepuasan para wakif terhadap pelayanan nadzir akan mendorong mereka untuk kembali berwakaf sekaligus mengajak wakif-wakif baru lain nadzhir.³⁸

c. Program Pendayagunaan yang Bagus

Program pendayagunaan yang bagus merupakan program yang mampu memberikan kesejahteraan yang baik terhadap para mustahiq. Suatu lembaga zakat perlu membuat berbagai program yang dapat memberikan penawaran terhadap para calon donatur untuk memberikan donasi.

d. Legalitas Lembaga

Legalitas lembaga digunakan sebagai pengakuan terhadap kepastian hukum dalam proses pengelolaan

³⁸ Aji Damanuri, "Efektifitas Dan efisiensi Pemanfaatan Harta Wakaf Majelis Wakaf Pimpinan Daerah Muhammadiyah Ponorogo", *kodifikasi*, Volume 6, Nomor 1, (2012),90.

zakat.³⁹Dengan adanya legalitas, masyarakat akan memberikan tingkat kepercayaan terhadap suatu lembaga tanpa adanya keraguan.

e. Kemampuan Menyalurkan Program

Kemampuan menyalurkan program berhubungan dengan sistem distribusi dana zakat, infaq, dan shadaqah. Dana ummat perlu diberikan kepada para mustahiq dengan tepat sasaran.

f. Manajemen yang Baik

Manajemen yang baik berhubungan dengan sistem pelaksanaan kegiatan suatu lembaga. Jika lembaga tidak melakukan proses manajemen secara baik, maka lembaga tidak akan mampu memperoleh hasil pengumpulan dengan optimal.

g. Figuritas Seorang Tokoh

Figuritas seorang tokoh adalah adanya *brand ambassador* dari lembaga. Figuritas seorang tokoh dari lembaga diperlukan untuk mendorong para masyarakat dalam menunaikan zakat.

Faktor eksternal pendukung *fundraising* adalah

³⁹ Abdul Ghofur, “*Tiga Kunci Fundraising Sukses Membangun Lembaga Nirlaba*”, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama,2018),20

dukungan dari masyarakat dan pemerintah. Peran tokoh masyarakat memiliki peran yang sangat penting dalam pemahaman pentingnya zakat, infak, dan shadaqah melalui lembaga amil zakat yang amanah dan terpercaya.

2. Faktor Penghambat

Hambatan dapat diartikan sebagai halangan atau rintangan yang dialami. Dalam suatu hambatan, lembaga atau perusahaan memiliki adanya berbagai faktor penghambat. Jika faktor penghambat tidak langsung diatasi lembaga, maka kegagalan dapat langsung mempengaruhi kegiatan suatu lembaga. Faktor penghambat adalah faktor yang dapat menyebabkan strategi *fundraising* tidak bisa berjalan optimal.

Semua faktor penghambat perlu diatasi secara optimal, sehingga lembaga dapat mengevaluasi kinerja dengan baik. Hambatan perlu diberikan perhatian khusus, sehingga lembaga dapat melaksanakan tujuan utamanya. *Fundraising* belum optimal dapat disebabkan oleh berbagai hal sebagai berikut:⁴⁰

a. Pemahaman muzakki dan donatur masih belum memadai

Masyarakat perlu diberikan sosialisasi pentingnya berzakat. Sosialisasi tentang zakat, infak, dan shadaqah perlu dilakukan secara aktif oleh lembaga amil zakat. Kaum muda bisa menjadi peluang potensi zakat yang baru, sehingga mereka perlu didorong untuk berzakat. Kalangan tua juga masih perlu diberi pemahaman tentang pentingnya pengelolaan zakat yang terorganisasi dengan baik.

Rendahnya pengetahuan menyebabkan masyarakat tidak memiliki

⁴⁰ Abdul Ghofur, "Tiga Kunci *Fundraising* Sukses Membangun Lembaga Nirlaba", 8-11.

kepekaan sosial terhadap orang yang tertindas secara ekonomi.⁴¹ Lembaga amil zakat dapat melakukan berbagai tindakan dalam memberikan kesadaran kepada masyarakat. Lembaga bisa memberikan motivasi kepada masyarakat. Motivasi diartikan sebagai serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan, dan alasan yang mendorong calon donatur untuk mengeluarkan sebagian hartanya. Bentuk motivasi bisa meliputi edukasi, sosialisasi, promosi, dan transfer informasi.⁴²

b. Kepercayaan masyarakat terhadap badan pengelolaan zakat

Sebagian besar muzakki memberikan zakatnya secara langsung atau melalui personal yang lebih dipercayai oleh mereka. Budaya membagikan secara langsung diakibatkan oleh kebiasaan turun-temurun dari orang tua atau masyarakat setempat. Rendahnya kepercayaan masyarakat menjadi penyebab masyarakat membagikan zakat secara tradisional, karena masyarakat dapat melihat langsung mustahiknya.

Rendahnya kepercayaan masyarakat juga bisa diakibatkan pada lembaga amil zakat. Dalam dua dekade terakhir, lembaga amilzakat mulai didirikan sangat banyak. Banyaknya lembaga amil zakat ternyata belum mampu mengoptimalkan potensi zakat yang ada di Indonesia.

⁴¹ Ridwan al-Makassary, "Galang" Jurnal Filantropi Dan Masyarakat Madani, Vol 1, No 3 (2006),93.

⁴² Miftahul Huda. "Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising", (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012),36-37

c. Kredibilitas pemerintah sebagai regulator

Regulasi pengelolaan zakat telah dicantumkan dalam Undang-undang Nomor 38 Tahun 1999. Undang-undang tersebut sudah diamandemen menjadi Undang-undang Nomor 23 Tahun 2011. Lahirnya undang-undang tersebut menjadi bukti nyata keseriusan pemerintah dalam memberi perlindungan pengelolaan zakat.

Pemerintah sebagai penentu kebijakan hendaknya mampu memberikan kejelasan regulasi dalam perhatian seluruh aspek kemasyarakatan. Pemerintah bukan hanya menjadi penguasa, sehingga tradisi budaya pengelolaan zakat tidak diterapkan secara efektif.

Arif Kusmanto menyatakan, bahwa faktor penghambat *fundraising*, meliputi faktor internal dan eksternal suatu lembaga. Faktor internal penghambat *fundraising* meliputi hal sebagai berikut:⁴³

a) Keterbatasan jumlah SDM dalam kompetensi

Lembaga perlu mengintensifkan pelatihan pengelolaan zakat, agar SDM yang belum berpengalaman mampu menyesuaikan pekerjaan dengan optimal. Keterbatasan SDM mengakibatkan keluhan dari para muzakki dan donatur. Keluhan donatur adalah tentang segi ketidakpuasan kinerja lembaga amil zakat.

⁴³ Arif Kusmanto, "Peran Lembaga Amil Zakat Nasional Dalam Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah", *Jurnal Pandecta*, Vol 9, No 2 (2014), 292

Lembaga dapat melakukan penambahan SDM dan meningkatkan kinerja pegawai.

b) Sistem belum berjalan optimal

Sistem belum berjalan optimal adalah seluruh sistem yang ada dalam pelaksanaan kegiatan suatu lembaga.

c) Lembaga tidak mengamalkan UU No.23 Tahun 2011 tentang asas-asas pengelolaan zakat, khususnya asas terintegrasi

d) Wilayah penghimpunan terbatas

Organisasi pengelola zakat perlu membagi wilayah penghimpunan untuk memaksimalkan potensi zakat. Proses pembagian wilayah tidak boleh saling menjebak organisasi pengelolaan zakat. Pembagian wilayah diperlukan antar lembaga sebagai simbiosis yang saling menguntungkan.⁴⁴

e) Masih melekatnya figur tokoh

Lembaga perlu bekerjasama dengan seorang figur yang terkenal untuk bisa membangun citra lembaga. Jika peran seorang figur sudah mulai menurun dimata masyarakat, maka lembaga perlu mengedepankan kinerja pengelolaan zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS).

Faktor eksternal penghambat *fundraising* adalah budaya masyarakat dan kebijakan pemerintah yang belum bisa dilaksanakan oleh pemerintah. Mayoritas masyarakat membagikan zakat secara

⁴⁴ Nauval Hilmy Ramadhan, Rahmad Hakim, Dan Muslikhati,” Strategi *Fundraising* Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Muhammadiyah Kota Batu,” *Balanca 64 Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*”, Volume 3, Nomor 1,(2021),67.

langsung dan kebijakan pemerintah tentang pengelolaan zakat masih belum bisa dilaksanakan dengan optimal.⁴⁵

D. Wakaf

1. Pengertian Wakaf

Kata Wakaf berasal dari kata bahasa arab yaitu *Wa-qa-fa* mempunyai arti menahan, berhenti, diam di tempat, atau berdiri. Sinonim kata *waqaf* yaitu kata *habs*, sehingga kata *waqaf* bisa dimaknai berhenti atau menahan. Adanya perbedaan penafsiran membuat keberagaman definisi wakaf, meskipun begitu makna dari wakaf disepakati adalah memberhentikan kepemilikan benda untuk diambil manfaatnya dan dipergunakan untuk kemaslahatan.⁴⁶ Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1977 Pasal 1 ayat 1, definisi wakaf adalah *“perbuatan hukum seseorang atau badan hukum yang memisahkan sebagian dari harta kekayaan yang berupa tanah milik dan melembagakannya untuk selama-lamanya untuk kepentingan peribadatan atau keperluan umum lainnya sesuai dengan ajaran Agama Islam.*

2. Dasar Hukum

Ayat-ayat dalam kita suci Al-Qur'an tidak ada yang secara khusus membahas tentang wakaf, namun banyak ditemui ayat-ayat Al-Qur'an

⁴⁵ Nauval Hilmy Ramadhan, Rahmad Hakim, Dan Muslikhati,” Strategi *Fundraising* Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Muhammadiyah Kota Batu”,67.

⁴⁶ Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia* (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), 7.

yang semakna dan dapat dijadikan acuan untuk mengatasi problematika tentang wakaf antara lain firman Allah sebagai berikut:

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

Artinya:

“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sehahagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan maka sesungguhnya Allah mengetahuinya”⁴⁷

Dari ayat-ayat diatas dapat disimpulkan bahwa dianjurkan untuk menyisihkan harta yang dimiliki agar dapat dipergunakan untuk kemaslahatan umat melalui wakaf. Dasar hukum yang diambil untuk menyandarkan masalah wakaf selain Al-Qur’an yaitu hadits atau sunnah nabi. Di antaranya yang dijadikan dasar wakaf oleh para fuqaha adalah:

“Dari Ibn Umar, bahwa Umar Ibn Al-Khaththab mempunyai sebidang tanah di Khaibar, lalu ia datang kepada Nabi untuk meminta nasihat tentang harta itu seraya berkata, ‘Wahai Rasulullah! Sesungguhnya aku telah mendapatkan sebidang tanah seperti itu. ‘Rasulullah berkata, ‘jika engkau mau wakafkanlah tanah itu dengan arti bahwa tanah itu tidak boleh dijual lagi, dihibahkan dan diwariskan.’ Umar menyedekahkan hasil harta itu untuk orang

⁴⁷ Al-Qur’an,3:92.

fakir, kerabat, budak, untuk jalan Allah, orang terlantar, dan tamu. Tidaklah berdosa orang yang mengurusinya (nazir) memakan sebagian harta secara wajar atau memberi makan asal tidak bermaksud mencari kekayaan” (H. R. Bukhari dan Muslim).

Dari hadits diatas sudah jelas bahwa substansi dari hadits tersebut adalah tentang wakaf. Dijelaskan bahwa Rasulullah memberi nasehat kepada Umar untuk menahan bendanya (zat) dan manfaat dari benda atau hartanya disedekahkan. Diakhir hadits ditutup dengan penjelasan tentang *nazhir* (orang yang mengelola harta wakaf).⁴⁸

3. Rukun dan syarat-syarat wakaf

Hasil kesepakatan para fuqaha bahwa dalam berwakaf harus memenuhi rukun dan syarat-syarat dalam berwakaf jika tidak maka wakaf dikatakan tidak sah.⁴⁹ Syarat-syarat tersebut yakni sebagai berikut:

a. Syarat-syarat *waqif*

- 1) Orang yang berwakaf (*wakif*) harus berakal sempurna atau sehat. Tidak sah jika yang orang yang berwakaf adalah orang dalam keadaan gila karena orang gila akalnya tidak sempurna sehingga tidak bisa untuk melakukan kesepakatan atau atura-aturan lainnya. Selain itu tidak sah pula jika orang yang berwakaf adalah orang lansia atau sakit, dikarenakan akalnya

⁴⁸ M Habibi, "Fiqh Waqaf Dalam Pandangan Empat Mdzab dan Problematikanya," (Kediri:SANTRI SALAF Press,2017),19.

⁴⁹ Fredy Gandhi Midia, "Wakaf Di Indonesia (Kajian Historis Yuridis)." *Mu'amalah Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, Volume 1, Nomor 1, (2021),9.

lemah. orang dungu juga tidak sah jika melakukan wakaf karena dipandang akalnya juga kurang sempurna.

2) Orang yang berwakaf (*wakif*) harus cukup umur atau baligh.

Oleh sebab itu jika orang yang berwakaf belum baligh atau belum cukup umur maka wakaf menjadi tidak sah, karena dipandang belum cakap dalam melakukan akad sehingga dapat menggugurkan hak miliknya. Menurut ulama, umumnya orang dianggap sudah cukup umur ketika sudah berumur 15 tahun.

3) Orang yang berwakaf tidak bodoh (*ghaflah*) dan tidak boros (*safih*). Orang yang bodoh tidak sah wakafnya. Karena akalnya dianggap tidak sempurna dan tidak cakap sehingga dapat menggugurkan hak miliknya. Orang boros jika berwakaf juga dianggap tidak sah, karena menggunakan harta yang dilarang bagi orang bodoh.

4) Orang berwakaf didasarkan kemauan sendiri, bukan dikarenakan tekanan dan paksaan. Jika wakaf atau wasiat berasal dari orang yang dipaksa, maka menurut ulama tidak sah hukumnya.

5) Orang yang berwakaf harus merdeka. Oleh sebab itu jika budak berwakaf maka hukumnya tidak sah karena harta yang diwakafkan bukan miliknya sendiri.⁵⁰

d. Syarat-syarat *mauquf*

⁵⁰ Siah Khosyi'ah, "Wakaf Dan Hibah Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia" (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2010), 25

Wakaf dianggap sah jika benda-benda yang diwakafkan memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Harus bernilai ekonomi, tetap zatnya dan diperbolehkan untuk dimanfaatkan sesuai syara'. Syarat ini berlaku untuk benda-benda bergerak ataupun tidak bergerak. Oleh sebab itu jika benda yang diwakafkan berupa manfaat benda, seperti manfaat benda yang disewakan maka wakaf dianggap tidak sah. Wakaf berupa sesuatu yang tidak tunai juga dianggap tidak sah contohnya, wakaf barang berupa pakaian yang mana barangnya masih berada ditangan orang lain.
- 2) Bentuk dari harta wakaf harus jelas dan diketahui. Hal ini untuk menghindari adanya perselisihan dan permasalahan di masa yang akan mendatang.
- 3) Hak milik dari harta yang diwakafkan harus dari orang yang akan berwakaf. Karena wakaf itu adalah menggugurkan atau memberhentikan kepemilikan dari harta tersebut, jika harta yang diwakafkan adalah milik orang lain maka tidak sah.⁵¹

e. Syarat-syarat *mauquf alaih*

Wakaf merupakan salah satu bagian dari ibadah, oleh sebab itu dalam pemanfaatannya tidak boleh bertentangan dengan syariat-syariat agama. Dalam peruntukan harta wakaf bagi sasaran tertentu ada syarat-syarat yang harus dipenuhi, yakni: digunakan

⁵¹ Maskur, Soleh Gunawan, "Unsur Dan Syarat Wakaf Dalam Kajian Para Ulama Dan Undang-Undang Di Indonesia," *TAZKIYA Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan & Kebudayaan*, Volume 19, Nomor 2, (2018), 87.

dalam bentuk kebajikan (*birr*). Seperti pemberian subsidi unruk operasional lembaga pendidikan, tidak digunakan untuk hal-hal yang dilarang oleh syariat, mengikuti aturan-aturan yang berlaku, dilakukan terus-menerus (kontinu), harta yang telah diwakafkan tidak kembali kepada si *waqif*, dan cakap hukum bagi si penerima wakaf untuk memiliki dan menguasai harta wakaf.

Sasaran wakaf menurut Sayis sabiq dibagi menjadi dua macam, yakni wakaf *khairi* dan wakaf *dzurri*. Wakaf *khairi* yaitu wakaf yang sasaran wakafnya tidak dibatasi oleh si wakif jadi dapat dipergunakan untuk kepentingan umum, seperti wakaf sumur yang dilakukan oleh Usman ibn Affan. Wakaf *dzurri* yaitu wakaf yang sasaran wakafnya dibatasi untuk pihak-pihak tertentu, seperti wakaf yang dilakukan oleh Abu Thalhah yang diperuntukkan bagi keluarga dan anak-anak dari pamannya.⁵²

f. Syarat-syarat *shighat*

Syarat-syarat *shighat* yang telah ditetapkan oleh para fuqaha yaitu: pernyataan *shighat* harus mengandung bahwa harta yang diwakafkan bersifat kekal (*ta'bid*), pernyataan *shighat* tegas dan tidak boleh berisi tentang syarat-syarat tertentu atau di masa yang akan datang karena dalam wakaf terjadi proses pemindahan hak milik, dalam pernyataan *shighat* harus mengandung suatu

⁵² Maskur, Soleh Gunawan, "Unsur Dan Syarat Wakaf Dalam Kajian Para Ulama Dan Undang-Undang Di Indonesia" 91

kepastian, dan dalam pernyataan *shighat* tidak boleh disertai dengan syarat-syarat yang dapat membatalkan.

4. Jenis-Jenis Wakaf

a. Berdasarkan Jenis Harta

1) Benda tidak bergerak

Harta-harta yang dimaksud dalam wakaf benda tidak bergerak adalah bangunan, hak tanah, tanaman dan benda-benda yang berhubungan dengan tanah.

2) Benda bergerak

Benda bergerak berupa uang (wakaf tunai). *Cash waqf* (wakaf tunai) merupakan wakaf dalam bentuk tunai yang dilakukan oleh seseorang, kelompok, lembaga, atau badan hukum.⁵³

Wakaf uang merupakan wakaf yang bentuk *mauqufnya* adalah berupa uang.⁵⁴ Dalam pembahasan wakaf uang terdapat

perbedaan pendapat dari para ulama fiqih klasik, hal ini terjadi dikarenakan biasanya masyarakat wakaf hanya berupa harta tetap ataupun penyewaan terhadap harta wakaf saja. Oleh

sebab itu Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa tentang wakaf uang agar menjadi pedoman bagi masyarakat.⁵⁵ Dari sumber yang ada diterangkan bahwa

masyarakat yang menganut Mazhab Hanafi telah mempraktikkan wakaf uang. Menurut mazhab Hanafi wakaf

⁵³ Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, 3.

⁵⁴ M Habibi, *FIQH WAQAF Dalam Pandangan Empat Madzhab Dan Problematikanya* .228.

⁵⁵ *Ibid.*, 140.

tunai dilakukan dengan cara menjadikan uang sebagai modal usaha dan menggunakan cara *mudharabah* atau *mubadha'ah*.

Ditelisik dari sejarah yang ada bahwa adanya praktik wakaf telah ada sebelum agama Islam muncul, namun dengan nama yang lain. Dibuktikan dengan banyaknya tempat ibadah yang berada di suatu tanah yang dikelola dan hasilnya digunakan untuk perawatan dan upah untuk yang merawatnya seperti masjidil al-Haram dan masjid al-Aqsha.⁵⁶ Pada masa pemerintahan dinasti Ayyubiyah yang berada di Mesir kegiatan wakaf tunai mulai dikenal oleh masyarakat.

Wakaf tunai merupakan kegiatan yang saat ini dikembangkan, karena dengan berkembangnya wakaf tunai maka peran wakaf dalam bidang ekonomi dapat terwujud dan meningkat. Sifat dari wakaf tunai yakni umum, fleksibel, dan menyeluruh. Umum diartikan bahwa setiap orang dapat berwakaf tanpa ada batasan-batasan tertentu. Sifat fleksibel dimaknai bahwa wujud dari wakaf tunai dapat menyesuaikan dengan apa yang dibutuhkan pada saat itu. Dan makna sifat menyeluruh yakni manfaat dari wakaf tunai dapat menjangkau seluruh potensi yang ada.⁵⁷

Dalam berwakaf tunai perlu memperhatikan hal-hal dibawah ini agak mampu dipraktekkan di masyarakat, yaitu:

⁵⁶ Farid Wadjdy, *Wakaf Dan Kesejahteraan Umat (filantropi Islam Yang Hampir Terlupakan)* (Yogyakarta:Pustaka Belajar,2007),81

⁵⁷ Departemen Agama RI, *Pedoman Pengeloan Wakaf Tunai* ,3

- a) Metode dalam penghimpunan dana (*fundraising*). Dalam segi *fundraising* yang diperhatikan yakni bagaimana wakaf tunai dimobilisasikan.
- b) Pengelolaan dana yang berhasil dihimpun.⁵⁸

Diharap dari pengelolaan dana dapat memberikan hasil (*income*) yang maksimal. Pengelolaan wakaf menjadi sebuah yang penting sebab berimplikasi pada harta wakaf yang tidak boleh habis sehingga dapat terus mengalir manfaatnya. Pola pengembangan harta wakaf dapat dilakukan dengan meminjamkan atau menyewakan harta wakaf, menukar harta wakaf dengan *ibdal* atau menjual harta wakaf dan membeli harta wakaf lain sebagai gantinya atau dengan *istibdal* atau mengganti harta baik karena dijual atau dipindah lokasinya, atau dengan investasi harta wakaf. Didalam Islam sendiri, tanah diakui sebagai faktor produksi yang dapat dimanfaatkan dan dikelola secara produktif untuk meningkatkan nilai dan menciptakan kesejahteraan yang lebih luas bagi masyarakat. Contohnya, pada tanah persawahan didesa dapat dimanfaatkan untuk pertanian atau tambak ikan, kemudian tanah di perkotaan dekat dengan jalan protokol dapat dimanfaatkan untuk perkantoran, pusat perbelanjaan, apartemen, hotel atau

⁵⁸ Ahmad Atabik, "MANAJEMEN PENGELOLAAN WAKAF TUNAI DI INDONESIA," *Jurnal Zakat dan Wakaf*, Volume 1, Nomor 1, (2014), 89

gedung pertemuan.

- c) Distribusi hasil yang dapat diciptakan kepada para penerima manfaat

Dalam kegiatan penyaluran hasil dana wakaf, seorang nadzir dapat merujuk pada alasan untuk mendatangkan kemaslahatan dan menolak kerusakan. Menurut Asy-Syaitibi, kemaslahatan disebut sebagai *dharuriyat* (mendesak), baik untuk agama, nyawa, kebebasan berfikir, reproduksi dan hak-hak ekonomi. Selain itu, kemaslahatan merupakan inti syari'ah Islam. Penyaluran dana wakaf ini tidak hanya untuk keperluan ibadah saja, namun dapat dimanfaatkan untuk kepentingan sosial yang lebih luas dan menyeluruh, di antaranya dalam bidang pendidikan, dan pengembangan ekonomi⁵⁹

Pola penyaluran dapat dilakukan dengan menyalurkannya kepada masyarakat yang tidak mampu dalam ekonomi seperti fakir miskin, anak terlantar atau pada orang yang tidak berdaya seperti kaum minoritas, terpinggirkan, korban kekerasan atau lainnya, dan untuk kemaslahatan umum seperti untuk bidang pendidikan, kesehatan, sarana ibadah, atau sarana umum lain yang berhubungan dengan kebutuhan banyak pihak.

⁵⁹ Ahmad Atabik, "MANAJEMEN PENGELOLAAN WAKAF TUNAI DI INDONESIA," 100

BAB III

STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF SEHARI SERATUS RUPIAH DI DESA NGURI KECAMATAN LEMBEYAN KABUPATEN MAGETAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Desa Nguri Kecamatan Lembeyan

Dahulu kala ketika desa Nguri masih berwujud hutan yang lebat, banyak pohon-pohon besar, semak-semak berduri yang sulit dirambah dan banyak binatang buas, datanglah sekelompok orang yang konon kabarnya berasal dari daerah Mataram. Mereka menelusuri dari satu daerah kedaerahan yang lain untuk mencari tempat yang aman. Hal ini dilakukan karena mereka selalu dikejar-kejar oleh kompeni Belanda. Pimpinan dari kelompok tersebut bernama Kyai Senggoro. Dalam penelusuran daerah, Kyai Senggoro selalu mencari akal dan tidak henti hentinya untuk berdoa dengan harapan agar mereka tidak dapat ditangkap oleh Kompeni Belanda. Segala perintah Kyai Senggoro dijalankan oleh anggotanya, kecuali perintah dalam hal menekuni beribadah.

Pada suatu ketika sampailah di suatu tempat (yang sekarang menjadi desa Nguri ini) yang di anggap oleh mereka sangat aman. Namun ketika mereka sampai, tempat itu masih berwujud hutan belantara. Krena dirasa aman mereka berniat menjadikan tempat ini sebagai tempat pemukiman. Kemudian dimulailah untuk membabad hutan. Mereka dengan tekun dan rajinnya merambah semak – semak,

dan memotong pohon – pohon besar. Akhirnya pembabadian hutan telah selesai dan mulai menata beberapa lahan untuk pertanian, mengatur dan mendirikan rumah – rumah untuk tempat berteduh.

Kyai Senggoro mempunyai seorang anak laki-laki bernama Wongsodrono. Namun berbeda dengan ayahnya sebagai Kyai dan petani. Putranya justru senang untuk berdagang. Kyai Senggoro pun merestui maksud dan keinginan putranya untuk berdagang. Akhirnya Wongsodrono diberi modal oleh Kyai Senggoro untuk berdagang hasil bumi dari daerah itu, Namun kurang beruntung bagi Wongsodrono, karena selama berdagang Wongsodrono selalu merugi saja. Berulang kali Kyai Senggoro memberi modal, dan selalu merugi dan terus habis modal. Wongsodrono pun sangat jengkel atas usahanya yang selalu gagal itu. Kemudian suatu hari dia berkata : besok tempat ini diberi nama NGURI. Dari kata : Cures, Ngures, Nguris sehingga menjadi desa NGURI sekarang ini. Wongsodrono sendiri di daerah ini menjadi bekel pertama kali.

2. Struktur Desa Nguri

Dalam suatu pemerintahan tentu ada struktur organisasi. Struktur organisasi merupakan susunan nama yang dibentuk untuk melakukan fungsi dan tugas. Dalam pemerintahan di Desa Nguri mempunyai struktur organisasi, adanya struktur organisasi dapat membantu lancarnya roda pemerintahan. Berikut ini adalah struktur yang ada di Desa Nguri

- a. Kepala Desa : Sriyono
 - b. Sekretaris Desa: Anik Sunarsih
 - c. Kaur Keuuangan: Wiwik Handayani
 - d. Kaur Perencanaan: Masduki
 - e. Kasi Pemerintahan: Suratno
 - f. Kasi Kesejahteraan: Marji
 - g. Kasi Pelayanan: Aries Afriana M
3. Visi dan Misi

Visi dan Misi Desa Nguri yaitu menjadikan desa yang baldatuntoyibatun waropun gofur. Saya akan merangkul dan mengajak semua elemen masyarakat (tokoh masyarakat, tokoh agama, tokoh pemuda) untuk bersama-sama membangun Desa Nguri ini dengan kebersamaan. Insya Allah dengan kebersaaam akan tercapai apa yang menjadi visi dan misi saya selaku Kepala Desa Nguri selama periode menjabat tahun 2019 s/d 2025. Semoga Amanah ini bisa saya laksanakan dan bisa saya pertanggung jawabkan.

B. Data Tentang Konsep Wakaf Sehari Seratus Rupiah Di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan

Wakaf adalah konsep dalam Islam yang mengacu pada perbuatan menyumbangkan atau mengalihkan kepemilikan atas suatu aset atau harta secara permanen untuk kepentingan umum atau amal. Prinsip wakaf merupakan bagian penting dari sistem ekonomi Islam dan juga memiliki dimensi sosial serta keagamaan yang kuat.

Konsep Wakaf yang digunakan pada program di Desa Nguri menggunakan konsep yang sama dengan wakaf tunai. Di mana dalam proses pengumpulan harta wakaf yang menjadi objeknya adalah uang tunai. Dengan diberikan target kepada masyarakat sebesar 100 rupiah perhari. Seperti hasil wawancara berikut:

“wakaf disini pada dasarnya merupakan pengaplikasian dari wakaf tunai, program wakaf sehari seratus rupiah digagas oleh tim keagamaan desa nguri. program ini dicetuskan berawal dari problematika bahwa orang-orang enggan untuk berwakaf karena mindset yang tertanam pada orang-orang yaitu bahwa berwakaf itu hanya bisa dilakukan jika memiliki uang yang banyak. oleh sebab tim keagamaan menggagas program wakaf sehari seratus rupiah. Jadi setiap orang membayar wakaf sehari seratus rupiah, uang dikumpulkan di ketua jamaah, dalam satu bulan setiap orang terkumpul uang 3000 kemudian ketua kelompok akan menyetorkan kepada tim keagamaan yang bertugas. dan nantinya akan dikumpulkan jadi satu di tim keagamaan yang bertugas tersebut kemudian di taruh di bank.”⁶⁰

Kemudian ketika telah terkumpul menjadi satu dana tersebut akan dikelola oleh tim keagamaan yang telah diberikan tugas untuk mengelolanya. Dana wakaf tunai bisa digunakan untuk berbagai tujuan, seperti pembangunan dan pemeliharaan infrastruktur sosial, bantuan kemanusiaan, beasiswa pendidikan, perawatan kesehatan, dan program-program keagamaan. Pengelolaan dana wakaf tunai harus dilakukan dengan transparan dan akuntabel. Lembaga yang bertanggung jawab atas pengelolaan dana wakaf harus menyampaikan laporan secara berkala kepada para donatur atau pihak yang berkepentingan. Wakaf tunai memiliki peran penting dalam pengembangan ekonomi Islam. Dana wakaf

⁶⁰ Agung Jatmiko, Wawancara 26 Februari 2023

tunai bisa diinvestasikan dalam proyek-proyek produktif yang memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat, seperti pengembangan usaha mikro dan kecil, program pelatihan keterampilan, atau pengembangan infrastruktur ekonomi lokal. Wakaf tunai juga dapat digunakan untuk memberdayakan masyarakat melalui program-program pendidikan, pelatihan keterampilan, atau pemberian modal usaha kepada wirausaha lokal. Wakaf tunai tidak hanya memberikan manfaat material bagi penerima manfaatnya, tetapi juga dianggap sebagai amal yang bernilai di mata agama dan mendatangkan keberkahan bagi donaturnya

ini dibuktikan dengan wawancara berikut:

“dana yang telah dihimpun dari tiap kelompok jamaah yasinan akan disetorkan kepada petugas yang ada di tim keagamaan. dana yang dihimpun sudah di wujudkan dalam bentuk pembelian tanah. yang kemudian dikelola lagi dalam bentuk sumur sebagai bentuk program pengairan dari rumah ke rumah dan pengairan ke sawah. sehingga uang tunai yang telah di wakafkan tersebut kegunaanya dapat kembali ke masyarakat.”⁶¹

Kesimpulan yang dapat diambil dari wawancara di atas yaitu bahwa dalam proses berwakaf Tim Keagamaan menggunakan wakaf tunai atau wakaf menggunakan uang. Di mana dalam prakteknya wakaf tersebut ditarif sebesar seratus rupiah per hari. Sehingga dalam satu bulan dana wakaf terkumpul 3000 tiap jamaah. Dana yang sudah terkumpul kemudian disimpan di bank. Dana yang telah terkumpul sebagian telah dikelola dalam bentuk pembelian tanah, kedepannya tanah akan dibuat

⁶¹ Annisaur Ridha, Wawancara 20 Februari 2023

sumur yang kegunaannya untuk pengairan sawah dan rumah. Wakaf tunai merupakan instrumen yang penting dalam Islam untuk meningkatkan kesejahteraan umat serta memperkuat fondasi ekonomi dan sosial dalam masyarakat. Dengan kontribusi wakaf tunai, individu dan lembaga dapat berperan aktif dalam membangun komunitas yang lebih berdaya dan berkeadilan.

C. Strategi *Fundraising* Wakaf Sehari Seratus Rupiah Di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan

Dalam kegiatan wakaf tunai sumber dari kegiatan tersebut adalah uang tunai. sehingga di perlukan adanya strategi *fundraising* dalam memaksimalkan kegiatan tersebut agar dapat berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan. Strategi tersebut meliputi strategi secara langsung dan tidak langsung sesuai dengan hasil wawancara dengan Bu Anis selaku pengumpul dana wakaf tersebut:

“Strategi *fundraising* wakaf yang digunakan oleh tim keagamaan yaitu menggunakan strategi langsung dan tidak langsung. Dalam strategi langsung ketua kelompok jamaah yasinan selaku nadhir menghimpun dana wakaf dari jamaah. dana dihimpun satu bulan sekali oleh ketua kelompok jamaah. setiap anggota mengumpulkan dana wakaf tiga ribu rupiah. Tim keagamaan dalam proses *fundraising* juga menggunakan strategi tidak langsung. strategi yaitu berupa berkoordinasi dengan tokoh-tokoh yang berpengaruh di wilayah tersebut.”⁶²

Setelah *fundraising* tersebut sudah dijalankan apabila terdapat kendala dalam prosesnya seperti ada beberapa jama'ah yasinan yang kurang maksimal dalam proses *fundraising*nya akan dilakukan monitoring dan

⁶² Agung Jatmiko, Wawancara 26 Februari 2023

evaluasi terkait hal apa saja yang menyebabkan proses *fundraising* di salah satu kelompok jama'ah tersebut tidak maksimal. seperti wawancara berikut:

“Setiap 35 hari sekali tim keagamaan akan memonitoring dan mengevaluai terkait proses *fundraising* yang sudah berjalan. evaluasi dilakukan untuk engetahui daerah mana sajakah yang proses *fundraising*nya kurang maksimal yang nantikan akan diakukan monitorig ke tempat tersebut untuk mencari solusi agar proses penghimpunan disana dapat berjalan maksimal”⁶³

Perolehan *fundraising* tahun 2021 sebagai berikut:

Tabel 3.1

Data perolehan *fundraising* wakaf tahun 2021 Desa Nguri

NO	NAMA JAMAAH	UANG
1	An-Nur Alim Tugu	1.600.000
2	Al-Istiqomah	1.336.000
3	Darussalam	1.311.000
4	Al-Ikhlash Selompak	1.113.000
5	Darul ulum Kroyo	900.000
6	Darul ulum Betok	891.000
7	Al-Mawadah Mojoraden	786.000
8	Wasiatul Mukminin	714.000
9	Grogolan	660.000
10	Bethok 2	614.000
11	Nurul amal agung	522.000
12	Al-Amin Poluhan	495.000
13	Al-Hidayah	414.000
14	Al-Islam Dorawuh	327.000
15	Al-Huda Nguri	243.0000
16	Al-Hikmah	225.000
17	Baitul Muttaqien	48.000
	Jumlah	12.119.000

Sumber: Buku rekap wakaf dan Lazisnu Ranting Nguri tahun 2021

⁶³ Annisaur Ridha, Wawancara 20 Februari 2023

Sebelum dilakukan *fundraising* tim keagamaan mengidentifikasi siapa aja yang menjadi target *fundraising* dari program yang akan dilaksanakan tersebut.

“Sebelum proses *fundraising*, tim keagamaan mengidentifikasi wakif. dari hasil identifikasi wakif yang cocok dalam program ini yaitu ibu-ibu. dikarenakan jiw sosial yang dimiliki oleh ibu ibu lebih tinggi daripada laki laki, dari situlah alasanya mengapa proses idetifikasi menunjukan bahwa ibu ibu sebagai target *fundraising*, selain itu saarannya juga ke jama'ah yasinan yang mayoritas di isi oleh perempuan⁶⁴”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa target dari *fundraising* ini kepada ibu ibu jamiyah yasinan. *Fundraising* yang dilakukan oleh tim keagamaan ini menggunakan metode langsung dan metode tidak langsung. Strategi langsung ketua kelompok jamaah yasinan selaku nadzhir menghimpun dana wakaf dari jamaah. Dana dihimpun satu bulan sekali oleh ketua kelompok jamaah. Setiap anggota mengumpulkan dana wakaf 3000. Tim keagamaan dalam proses *fundraissing* juga menggunakan strategi tidak langsung. Strategi yaitu berupa berkoodinasi dengan tokoh-tokoh yang berpengaruh di wilayah tersebut. Selain itu apabila terdapat salah satu kelompok jama'ah yainan yang belum maksimal akan dilakukan evaluasi dan monitoring untuk mencari mengapa di jama'ah tersebut *fundraising* wakaf seratus sehari ini tidak maksimal.

Kebanyakan program ini tidak berjalan dikarenakan maih banyak anggota jama'ah yang belum sadar akan pentingnya wakaf sehari serta us rupiah ini. Seperti hasil wawancara dengan satu anggota jamiyah yaitu:

⁶⁴ Agung Jatmiko, Wawancara 26 Februari 2023

“kebanyakan masyarakat khususnya jamiyah yasinan disini masih banyak yang belum paham mengenai pentingnya program wakaf tersebut kedepannya. Sehingga proses *fundraising* di sini belum bisa maksimal seperti anggota yang lainnya. ini menjadi PR kami bersama bagaimana mensosialisasikan agar program tersebut dapat berjalan maksimal sehingga nantinya dapat tercapai apa yang telah direncanakan”⁶⁵

Dari hal diatas dapat diasumsikan bahwasanya masih banyak masyarakat yang belum sadar mengenai program wakaf seratus rupiah perhari ini. Sehingga menjadi tugas yang penting bagi tim keagamaan Desa Nguri untuk dapat menumbuhkan keadaran akan pentingnya program tersebut. Selain itu, sebagai bentuk transparansi kepada masyarakat tim keagamaan mengumumkan perolehan wakaf ini pada saat ada acara muslimatan bersama.

D. Faktor Pendukung Dan Penghambat *Fundraising* Wakaf Sehari Seratus Rupiah

Dalam melakukan kegiatan, tentu kita akan berhadapan dengan kendala yang mana dapat menghambat tujuan yang akan kita capai

Fundraising wakaf tunai merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mengumpulkan dana secara sukarela dari individu atau lembaga untuk disumbangkan dalam bentuk wakaf. Dalam proses penghimpunan (*fundraising*) wakaf sehari seratus rupiah berdasarkan wawancara faktor pendukung agar terlaksananya program ini yaitu:

“Ada beberapa faktor pendukung dalam program wakaf seratus rupiah sehari tersebut seperti, SDM (sumber daya manusia) yang mumpuni, hal ini terlihat dari kinerja setiap ketua kelompok jamaah

⁶⁵ Annisaur Ridha, Wawancara 20 Februari 2023

yasinan selaku nadzhir, sehingga meningkatkan dana wakaf. kemampuan menyalurkan program, hal ini dilihat dari bukti nyata dari tim keagamaan dalam mewujudkan uang tersebut dalam bentuk tanah. adanya bukti ini membuat wakif bersemangat untuk berwakaf. figuritas seorang tokoh, tokoh tokoh yang ada di tim keagamaan merupakan orang-orang yang telah menjadi figur di desa nguri, sehingga adanya sosok-sosok tersebut membuat orang-oang mau dan semangat untuk berwakafdukungan dari pemerintah desa nguri.”⁶⁶

Selain itu ada beberapa faktor pendukung yang dapat memengaruhi keberhasilan *fundraising* wakaf tunai.

1. Kepemimpinan yang Kuat: Kepemimpinan yang kuat dari tokoh-tokoh agama, pemimpin masyarakat, dan figur-figur publik dapat membantu memobilisasi dukungan dan partisipasi dalam *fundraising* wakaf tunai. Kepemimpinan yang meyakinkan dan komitmen yang jelas terhadap tujuan wakaf dapat memotivasi orang untuk berkontribusi

Kepemimpinan yang kuat itu dibuktikan dengan wawancara berikut:

“program wakaf sehari seratus rupiah ini angung didukung oleh kepala Desa Nguri Kecamatan Lembeyan. Yang merupakan pimpinan tertinggi di Desa, semua kegiatan mulai dari *fundraising* sampai dengan pengelolaan dana hasil *fundraising* telah di suport penuh oleh kepala Desa. sehingga para anggota tim keagamaan memiliki kuaa penuh dalam menjalankan programnya”⁶⁷

2. Kemitraan Strategis: Kerjasama dengan lembaga-lembaga keuangan, perusahaan, atau organisasi non-profit dapat menjadi faktor pendukung yang penting dalam *fundraising* wakaf tunai.

⁶⁶ Agung Jatmiko, Wawancara 26 Februari 2023

⁶⁷ Agung Jatmiko, Wawancara 26 Februari 2023

Kemitraan strategis dapat membantu memperluas jangkauan dan meningkatkan efektivitas kampanye penggalangan dana.

Senada dengan yang dikatakan bapak sebagai berikut:

“tim keagamaan melakukan kemitraan dengan anggota yasinan dan anggota muslimat, sehingga proses *fundraising* wakaf seratus rupiah ni dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, dengan adanya kerja sama dengan berbagai pihak ini juga membantu tim keagamaan dalam melakukan sosialisasi kepada para calon donatur yang menjadi target *fundraising* wakaf sehari seratus ini.”⁶⁸

3. Penggunaan Teknologi dan Media Sosial: Teknologi dan media sosial dapat menjadi alat yang sangat efektif dalam menggalang dana wakaf tunai. Platform-platform *crowdfunding* online dan kampanye digital dapat membantu memperluas jangkauan dan mempermudah partisipasi donatur.
4. Program Edukasi dan Promosi: Program-program edukasi dan promosi yang kreatif dan informatif dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat wakaf tunai serta memotivasi mereka untuk berpartisipasi. Kampanye-kampanye publik, seminar, dan acara-acara komunitas dapat menjadi sarana efektif untuk mengedukasi dan menginspirasi orang-orang.
5. Kepatuhan Syariah: Kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan dana wakaf tunai sangat penting. Memastikan bahwa seluruh aktivitas *fundraising* dan pengelolaan dana sesuai

⁶⁸ Agung Jatmiko, Wawancara 26 Februari 2023

dengan prinsip-prinsip syariah akan meningkatkan kepercayaan masyarakat dan mendukung kesuksesan program wakaf tunai.

Dari setiap faktor pendukung tersebut pastinya ada beberapa faktor yang menghambat proses *fundraising* faktor-faktor penghambat dalam proses *fundraising*. Faktor faktor tersebut telah disebutkan dalam wawancara sebagai berikut:

“Pemahaman wakif dan donatur masih belum memadai masih banyak wakif yang belum faham tentang wakaf tunai dan belum sadar akan pentingnya wakaf tunai sehingga ada sebagian yang enggan untuk berwakaf, Kepercayaan masyarakat terhadap pengelola (tim keagamaan) Keterbatasan jumlah SDM dalam kompetensi beberapa wilayah terdapat SDM yang belum berkompeten sehingga pengumpulan *fundraising* belum maksimal dan tidak tepat waktu. ada Sistem belum berjalan optimal”⁶⁹

Meskipun *fundraising* wakaf tunai memiliki potensi besar untuk mendukung berbagai program amal dan kemanusiaan, ada beberapa faktor penghambat yang dapat menghalangi kesuksesannya:

1. Kurangnya Kesadaran: Kurangnya pemahaman dan kesadaran masyarakat tentang konsep dan manfaat wakaf tunai dapat menjadi penghambat utama. Beberapa orang mungkin tidak memahami potensi wakaf tunai dalam membantu membangun masyarakat dan menyediakan layanan sosial.
2. Kurangnya Kepercayaan: Kekhawatiran akan pengelolaan dana wakaf dan ketidakjelasan mengenai akuntabilitas serta transparansi dalam penggunaan dana dapat menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga atau organisasi yang melakukan *fundraising* wakaf tunai.

⁶⁹ Annisaur Ridha, Wawancara 20 Februari 2023

3. Tingkat Pendapatan yang Rendah: Di beberapa komunitas, tingkat pendapatan yang rendah dapat menjadi penghambat dalam berpartisipasi dalam *fundraising* wakaf tunai. Orang-orang mungkin menghadapi kesulitan keuangan sendiri dan tidak mampu untuk berkontribusi.
4. Kondisi Ekonomi yang Tidak Stabil: Kondisi ekonomi yang tidak stabil, termasuk resesi ekonomi atau krisis keuangan, dapat mengurangi kemampuan individu untuk berdonasi dan mendukung *fundraising* wakaf tunai.
5. Ketidakpastian Hukum dan Regulasi: Ketidakpastian hukum dan regulasi terkait wakaf tunai, termasuk masalah terkait pajak dan hukum waris, dapat menjadi penghambat bagi individu atau lembaga untuk terlibat dalam kegiatan wakaf tunai.
6. Kurangnya Keterampilan dan Sumber Daya: Kurangnya keterampilan dan sumber daya dalam merencanakan, melaksanakan, dan mempromosikan kampanye *fundraising* wakaf tunai juga dapat menjadi faktor penghambat. Organisasi atau individu mungkin tidak memiliki pengetahuan atau keahlian yang diperlukan untuk mengelola kampanye dengan efektif.

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa banyak faktor yang dapat mendukung proses berjalanya kegiatan tersebut di antaranya adalah: SDM yang mumpuni, figuritas seorang tokoh dan kemampuan menyalurkan program. Selain itu juga terdapat beberapa faktor yang dapat

menghambat berjalanya program tersebut yaitu kesadaran nadzir yang kurang, Kpercayaan masyarakat, kualitas SDM yang kurang, dan sistem yang belum berjalan secara maksimal, dari hal tersebut tentunya menjadi masalah bagi tim keagamaan yang menjalankan proses *fundraising* wakaf ini.



BAB IV

**ANALISIS STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF SEHARI SERATUS
RUPIAH PADA KELOMPOK JAMA'AH IBU-IBU YASINAN DESA
NGURI KECAMATAN LEMBEBAN KABUPATEN MAGETAN**

**A. Konsep Wakaf Sehari Seratus Rupiah Di Desa Nguri Kecamatan
Lembeyan Kabupaten Magetan**

Wakaf tunai merupakan kegiatan yang saat ini dikembangkan, karena dengan berkembangnya wakaf tunai maka peran wakaf dalam bidang ekonomi dapat terwujud dan meningkat. Sifat dari wakaf tunai yakni umum, fleksibel, dan menyeluruh. Umum diartikan bahwa setiap orang dapat berwakaf tanpa ada batasan-batasan tertentu. Sifat fleksibel dimaknai bahwa wujud dari wakaf tunai dapat menyesuaikan dengan apa yang dibutuhkan pada saat itu. Dan makna sifat menyeluruh yakni manfaat dari wakaf tunai dapat menjangkau seluruh potensi yang ada.

Dalam berwakaf tunai ada hal-hal yang harus diperhatikan agar wakaf tunai dapat dipatitkan oleh masyarakat, hal tersebut yaitu:

1. Metode dalam pengumpulan dana (*fundraising*). Dalam segi *fundraising* hal yang diperhatikan yakni bagaimana wakaf tunai dimobilisasikan.

2. Pengelolaan dana yang berhasil dihimpun

Hasil wawancara menunjukkan bahwa: konsep wakaf yang

digunakan tim keagamaan yaitu menggunakan wakaf tunai (wakaf berbentuk uang). Wakaf tunai dinilai lebih umum, fleksibel dan meyuluruh, sehingga memudahkan jamaah untuk berwakaf. Selain itu wakaf tunai dinilai lebih produktif, dananya langsung dapat dimanfaatkan. Wakaf tunai juga lebih mudah dilaksanakan oleh wakif, karena wakaf tunai dapat diamalkan oleh siapa saja tanpa menunggu kaya terlebih dahulu. Dengan adanya wakaf tunai ini sebagai bentuk pembaharuan wakaf kepada masyarakat agar masyarakat tidak beranggapan bahwasanya wakaf hanya bisa berupa tanah saja, akan tetapi bisa berupa uang tunai yang nilainya tidak besar. Tim keagamaan dalam prakteknya menggunakan wakaf tunai dengan alasan bahwasanya siapapun dapat mengeluarkan hartanya untuk berwakaf baik itu dari golongan menengah keatas dan golongan menengah kebawah. Untuk berwakaf tunai tidak harus dengan nominal yang besar, kita bisa saja memberikan wakaf dalam bentuk tunai dengan uang seratus rupiah asalkan bisa rutin dilakukan nantinya uang tersebut pasti akan terkumpul menjadi banyak.

Wakaf yang dilakukan oleh tim keagamaan tersebut ditarif sebesar seratus rupiah per hari. Dipilihnya nominal seratus rupiah yaitu karena banyak jamaah yang memandang sebelah mata akan nilai seratus rupiah, adanya hal ini tim keagamaan Desa Nguri ingin mengangkat nilai uang seratus rupiah tersebut agar mempunyai nilai yang besar dan manfaat. Selain itu dengan nominal seratus rupiah, tim

keagamaan Desa Nguri berharap agar para jamaah bisa berwakaf dan tidak memberatkan jamaah yang mempunyai niat berwakaf. Dalam satu bulan dana wakaf terkumpul tiga ribu rupiah tiap jamaah. Dana yang sudah terkumpul kemudian disimpan di bank. Dana yang telah terkumpul sebagian telah dikelola dalam bentuk pembelian tanah, kedepannya tanah akan dibuat sumur yang kegunaannya untuk pengairan sawah dan rumah. Wakaf tunai merupakan instrumen yang penting dalam Islam untuk meningkatkan kesejahteraan umat serta memperkuat fondasi ekonomi dan sosial dalam masyarakat. Dengan kontribusi wakaf tunai, individu dan lembaga dapat berperan aktif dalam membangun komunitas yang lebih berdaya dan berkeadilan.

B. Strategi *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri kecamatan Lembeyan kabupaten Magetan

Dalam pelaksanaannya strategi wakaf yang digunakan oleh tim keagamaan dalam *fundraising*nya terbagi menjadi 2 strategi. Berikut ini strategi menggalang dana (*fundraising*):

1. Metode Langsung (*direct fundraising*)

Metode langsung (*direct fundraising*) yaitu metode atau teknik penggalangan dana yang mengikutsertakan donatur (*wakif*) secara langsung. Dalam metode *direct fundraising* tanggapan dari donatur (*wakif*) bisa langsung dilakukan karena adanya proses interaksi dan daya akomodasi. *fundraising* untuk wakaf tunai dapat dilakukan melalui berbagai strategi yang

dirancang untuk menggalang dana dari individu, kelompok, atau lembaga untuk kepentingan umum dan amal. Berikut adalah beberapa strategi yang digunakan oleh tim keagamaan yang mengoprasikan program wakaf sehari seratus rupiah. Dalam pelaksanaannya tim keagamaan melakukan proses *fundraising* secara langsung dengan alasan bahwa ketika melakukan *fundraising* secara langsung ini dapat sekaligus melakukan sosialisasi kepada masyarakat yang belum paham mengenai program yang dilakukan oleh tim keagamaan ini.

Pelaksanaan *fundraising* ini yang pertama dilakukan oleh tim keagamaan adalah mengidentifikasi calon wakif yang akan di tuju untuk penggalian dananya. Dalam wawancara diketahui bahwa target dari *fundraising* ini kepada ibu ibu jama'ah yasinan. Strategi langsung yang digunakan yaitu ketua kelompok jamaah yasinan selaku nadzhir menghimpun dana wakaf dari jamaah. Dana dihimpun satu bulan sekali oleh ketua kelompok jamaah. Setiap anggota mengumpulkan dana wakaf Rp.3.000.

Ibu-ibu jamaah yasinan yang menjadi target *fundraising* tim keagamaan ini adalah ibu muslimat, tim keagamaan memilih target tersebut dikarenakan ibu-ibu atau wanita memiliki jiwa kesadaran sosial yang tinggi, apalagi program tersebut tentang keagamaan yang dapat dijangkau oleh semua kalangan. Proses *fundraising* pada ibu muslimat ini adalah ketika ada kegiatan pengajian rutin muslimat, anggota tim keagamaan turun langsung untuk memberikan sosialisasi

serta *fundraising* secara langsung ke seluruh peserta pengajian muslimat tersebut selain itu, di akhir acara tersebut juga diumumkan perolehan hasil *fundraising* yang dilakukan oleh tim keagamaan sebagai bentuk transparansi kepada donatur

2. Metode tidak langsung (*indirect fundraising*)

Metode tidak langsung (*indirect fundraising*) menggunakan teknik atau cara yang tidak mengikutsertakan donatur (*wakif*) secara langsung dalam penggalangan dana. Contoh dari *indirect fundraising* yakni penyelenggaraan sebuah *event*, mediasi para tokoh dan *image campaign*. Dalam sebuah lembaga biasanya memakai kedua metode ini, karena dari kedua metode tersebut ada kelebihan dan kekurangan. Ketika proses *fundraising* Tim Keagamaan juga menggunakan strategi tidak langsung. Strategi yaitu berupa berkordinasi dengan tokoh-tokoh yang berpengaruh di wilayah tersebut. Selain itu apabila terdapat salah satu jama'ah yasinan yang belum maksimal akan dilakukan evaluasi dan monitoring untuk mencari mengapa di jama'ah tersebut *fundraising* wakaf seratus sehari ini tidak maksimal.

Selain itu, para koordinator *fundraising* dan beberapa target *fundraising* dibuatkan group di whatsapp sebagai bentuk kordinasi dengan para fundraiser agar memudahkan dalam proses *fundraising*-nya. Tujuan diadakanya group ini adalah ketika waktunya *fundraising* itu dilaksanakan tim keagamaan memberikan kabar ke group tersebut agar nantinya para donatur telah menyiapkan uang sesuai denganyang telah ditetapkan. Dengan strategi di atas,

diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat dan menggalang dana yang cukup untuk mendukung proyek-proyek wakaf tunai yang bermanfaat bagi umat dan masyarakat luas.

Selain itu dari data diatas disebutkan perolehan fundraising pada tahun 2021. Kemudian dari perolehan tersebut dibelanjakan tanah yang kemudian diolah menjadi sumur. Sehingga dari *fundraising* yang dilakukan setelah tahun 2023 diperoleh sebesar 10.370.000 rupiah yang sebagian perolehan dana tersebut telah diberikan obyek wakaf berupa tanah:

C. Faktor pendukung dan penghambat *fundraising* wakafsehari seratus rupiah

Dalam teori disebutkan bahwa faktor pendukung *fundraising* meliputi faktor internal dan eksternal. Faktor internal pendukung *fundraisig*.

Hasil analisis data dan fakta menunjukkan bahwa dalam menjalankan sesuatu hal tentu akan dihadapkan hal-hal yang positif dan negatif. sisi positif merupakan hal-hal yang mendukung agar berjalannya sesuatu yang ingin dicapai. Arif Kusmanto menyatakan, bahwa faktor pendukung dalam *fundraising* ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Beberapa faktor internal yang mendukung berjalannya wakaf sehari seratus rupiah di desa Nguri yaitu figuritas seorang tokoh.

Adanya figuritas seorang tokoh menjadi poin penting dalam proses *fundraising*, diketahui bahwa di dalam tim keagamaan anggotanya merupakan tokoh-tokoh yang memiliki peran penting di desa Nguri, sehingga lebih mudah menarik orang untuk berwakaf.

Selain itu faktor internal lainnya yaitu sumber daya manusia (SDM) yang mumpuni. Sumber daya manusia (nadzir) merupakan unsur yang sangat penting. Di mana keahlian dan skill dari nadzir menjadi pertimbangan. Jika nadzir tidak berkompeten maka akan berimbas dengan dana yang dihimpun.

Faktor pendukung lainnya yaitu kemampuan menyalurkan program. Kemampuan menyalurkan program menjadi kunci berkembangnya program yang di jalankan dan sebagai bukti kepada para wakif yang sudah berwakaf. Adanya penyaluran program ini diharap orang yang berwakaf lebih meningkat. Dalam hal ini tim keagamaan telah mampu menyalurkan uang tersebut melalui pembelian sebuah tanah. Tanah yang sudah dibeli nantinya akan di bangun sebuah sumur untuk pengairan sawah dan rumah-rumah.

Kepemimpinan yang Kuat. Kepemimpinan yang kuat dari tokoh-tokoh agama, pemimpin masyarakat, dan figur-figur publik dapat membantu memobilisasi dukungan dan partisipasi dalam *fundraising* wakaf tunai. Kepemimpinan yang meyakinkan dan komitmen yang jelas terhadap tujuan wakaf dapat memotivasi orang untuk berkontribusi. Salah satunya adalah dari Kepala Desa Nguri yang sangat

mendukung program tersebut, sehingga para anggota tim keagamaan berani melakukan *fundraising* secara bebas tanpa adahambatan apapun.

Faktor eksternal yang mendukung program ini yaitu adanya dukungan dari pemerintah Desa Nguri. Di mana peran pemerintah Desa sangat penting bagi proses *fundraising* dari program yang dijalankan oleh tim keagamaan Desa Nguri. Faktor eksternal lain yang mendukung *fundraising* wakaf tunai di Desa Nguri adalah mayoritas penduduknya yang beragama Islam tentunya karena alasan tersebut tim keagamaan dapat mencari donatur lebih mudah. Selain itu faktor lain yang mendukung adalah potensi wakaf tunai yang tak terhingga alasannya adalah dalam konteks kemampuan berwakaf, biasanya wakaf dalam bentuk benda tidak bergerak hanya dapat dilakukan oleh mereka yang kaya. Berbeda dengan wakaf tunai memiliki sifat lebih fleksibel di mana semua orang dapat berwakaf baik dari status ekonomi menengah kebawah maupun menengah keatas dapat berwakaf sesuai dengan keinginannya. Sebagai contoh adalah program wakaf sehari seratus rupiah yang dilakukan oleh tim keagamaan Desa Nguri yang menarget wakaf sebesar seratus rupiah sehari. Ini tentu dapat dilakukan oleh semua orang dikarenakan uang seratus rupiah apabila hanya ada satu koin tidak berlaku apa-apa di masa sekarang, akan tetapi uang seratus rupiah ini bisa menjadi ladang amal masyarakat Desa Nguri apabila mau mewakafkannya.

Selain itu dalam menjalankan program ini tentu ada hal-hal yang

menghambat sehingga proses *fundraising* tidak berjalan maksimal. Hambatan dapat diartikan sebagai halangan atau rintangan yang dialami. Dalam suatu hambatan, lembaga atau perusahaan memiliki adanya berbagai faktor penghambat. Jika faktor penghambat tidak langsung diatasi lembaga, maka kegagalan dapat langsung mempengaruhi kegiatan suatu lembaga. Faktor penghambat adalah faktor yang dapat menyebabkan strategi *fundraising* tidak bisa berjalan optimal.

Meskipun *fundraising* wakaf tunai memiliki potensi besar untuk mendukung berbagai program amal dan kemanusiaan, ada beberapa faktor penghambat yang dapat menghalangi kesuksesannya, berikut faktor internal penghambat *fundraising*:

Pemahaman wakif yang belum memadai. terdapat beberapa wakif yang belum faham tentang wakaf dan manfaat dari wakaf, sehingga masih ada yang enggan untuk berwakaf. adanya hal ini tim keagamaan turun langsung dan memberikan sosialisasi kepada jamaah tersebut. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat juga merupakan faktor penghambat *fundraising* yang dilakukan oleh tim keagamaan dikarenakan masyarakat belum paham mengenai tujuan dari diadakannya program tersebut. Ini merupakan pekerjaan rumah bagi tim keagamaan untuk melakukan sosialisasi kepada masyarakat secara umum tentang program yang sedang dilaksanakan. Selain itu ada beberapa jamaah yang masih belum percaya dengan tim pengeola (tim

keagamaan). adanya hal ini tim keagamaan mengatasi dengan memberikan bukti nyata yaitu dengan mewujudkan uang tersebut dalam pembelian tanah.

Adapun faktor eksternal penghambat *fundraising* yaitu melekatnya budaya masyarakat tentang berwakaf benda atau tanah, sehingga perlu adanya edukasi kepada para wakif tentang adanya pembaharuan dalam berwakaf. Pada saat ini wakaf telah berkembang begitu pesat. Adanya pembaharuan tentang wakaf sehingga wakaf tidak hanya berkaitan tentang tanah, namun wakaf sudah bisa menggunakan wakaf bergerak yaitu wakaf tunai.

Wakaf tunai merupakan wakaf yang mana uang menjadi objek wakafnya, sehingga semua golongan masyarakat dapat berwakaf dengan uang tunai sesuai dengan keinginannya. Selain itu, kondisi keuangan yang belum stabil, ini merupakan salah satu penghambat *fundraising* bagi tim keagamaan. Karena tidak semua orang berada dalam kondisi keuangan yang stabil walaupun target dari wakaf ini hanya sebesar seratus rupiah akan tetapi apabila kondisi ekonomi masyarakat sedang lemah tentunya *fundraising* yang dilakukan akan terhambat. Apalagi pengumpulan dari hasil *fundraising* ini sebulan sekali ketika sudah terkumpul.

Semua faktor penghambat perlu diatasi secara optimal, sehingga lembaga dapat mengevaluasi kinerja dengan baik. Hambatan perlu

diberikan perhatian khusus, sehingga lembaga dapat melaksanakan tujuan utamanya.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Konsep wakaf sehari seratus rupiah yang ada di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan yaitu menggunakan konsep wakaf tunai. Nominal yang digunakan yaitu seratus rupiah per hari. Dalam satu bulan dana wakaf terkumpul Tiga Ribu Rupiah tiap jamaah. Dana yang sudah terkumpul kemudian disimpan di bank BRI. Dana yang telah terkumpul sebagian telah dikelola dalam bentuk pembelian tanah, kedepannya tanah akan dibuat sumur yang kegunaannya untuk pengairan sawah dan rumah.
2. Strategi yang digunakan oleh tim keagamaan dalam menjalankan program wakaf sehari seratus rupiah yaitu menggunakan strategi langsung dan strategi tidak langsung. Strategi langsung yang digunakan dalam proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah yaitu dengan sosialisasi dalam bentuk *Whatsapp* cerita dan sosialisasi secara langsung kepada jamaah ibu-ibu yasinan Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan. Strategi tidak langsung yang digunakan dalam proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah yaitu dengan koordinasi dengan tokoh-tokoh yang ada di Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan
3. Faktor pendukung dan penghambat dalam proses *fundraising* wakaf sehari seratus rupiah yaitu dari faktor internal dan eksternal. Faktor

internal yang mendukung proses *fundraising* adalah figuritas seorang tokoh menjadi poin penting dalam proses *fundraising*. sumber daya manusia (SDM) yang mumpuni. Sumber daya manusia (nadzir) merupakan unsur yang sangat penting. mpuan menyalurkan program. Kemampuan menyalurkan program menjadi kunci berkembangnya program yang di jalankan dan sebagai bukti kepada para wakif yang sudah berwakaf. Faktor eksternal yang mendukung program ini yaitu adanya dukungan dari pemerinah Desa Nguri. Selain itu, mayoritas penduduknya yang beragama Islam tentunya karena alasan tersebut tim keagamaan dapat meencari donatur lebih mudah. Selain itu faktor lain yang mendukung adalah potensi wakaf tunai yang tak terhingga alasanya adalah dalam konteks kemampuan berwakaf. Pemahaman wakif yang belum memadai. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat Selain itu ada beberapa jamaah yang masih belum percaya dengan tim pengeola (tim keagamaan). Adapun faktor eksternal penghambat *fundraising* yaitu melekatnya budaya masyarakat tentang berwakaf benda atau tanah, kondisi keuangan yang belum stabil.

B. Saran

Dari hasil penelitian mengenai Strategi *Fundraising* Wakaf Sehari Seratus Rupiah Pada Kelompok Jama'ah Ibu-Ibu Yasinan Desa Nguri Kecamatan Lembeyan Kabupaten Magetan, peneliti memberi saran, yakni sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan hasil *fundraising* wakaf sehari seratus tim keagamaan Desa Nguri harus memperbanyak sosialisasi kepada masyarakat. Di mana sosialisasi ini diharapkan akan mempengaruhi keadaran masyarakat tersebut mengenai betapa pentingnya program tersebut kedepannya. Karena dalam analisis disebutkan bahwasanya ada beberapa masyarakat yang belum paham mengenai program tersebut sehingga proses *fundraising* di daerah tersebut menjadi kurang maksimal dari situlah kami arankan untuk tim keagamaan melakukan sosialisasi secara masif sehingga program tersebut dapat menyeluruh ke semua golongan masyarakat.
2. Dengan solusi yang telah diterapkan diharapkan proses *fundraising* dapat berjalan secara maksimal. Sehingga apa yang menjadi tujuan dari program tersebut dapat dicapai. Dan diharapkan untuk Tim Keagamaan selaku yang mempunyai program tersebut agar dapat mengidentifikasi apa saja yang menjadi kendala-kendala yang dapat menghambat proses berjalannya program tersebut, dan kemudian dapat langsung dieksekusi sehingga program tersebut dapat dilaksanakan kembali.



IAIN
PONOROGO

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdul Ghofur. *Tiga Kunci Fundraising Sukses Membangun Lembaga Nirlaba*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2018.
- Achmad Djunaidi. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Di Indonesia*. Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Wakaf DIRJEN BIMAS Departemen Agama RI, 2007
- Aji Damanuri. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- A Muri Yusuf. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Penelitian Gabungan*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2015.
- Farid Wadjdy. *Wakaf Dan Kesejahteraan Umat (filantropi Islam Yang Hampir Terlupakan)*. Yogyakarta:Pustaka Belajar, 2007.
- Miftahul Huda. *Mengalirkan Manfaat Wakaf Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia*. Bekasi: Gramata Publishing, 2015.
- Miftahul Huda. *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*. Jakarta: Kementerian Agama RI, 2012.
- M Habibi. *FIQH WAQAF Dalam Pandangan Empat Madzhab Dan Problematikanya*. Kediri: Santri Salaf Press, 2017.
- Sedarmayanti. *Manajemen Strategi*. Bandung:PT Refika Aditama, 2014.
- Siah Khosyi'ah. *Wakaf Dan Hibah Perspektif Ulama Fiqh Dan Perkembangannya Di Indonesia*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2010.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Penelitian Yang Bersifat: Eksploratif, Enterpretif, Interaktif Dan Konstruktif*. Bandung: Penerbit Alfabeta. 2018.
- Umar Sidiq. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: CV. Nata, 2019.

Jurnal dan Skripsi

- Al-Makassary, Ridwan. *Galang*. Dalam Jurnal Filantropi Dan Masyarakat Madani. Volume 1. Nomor 3. 2006.
- Amar, Faozan. *Implementasi Filantropi Islam Di Indonesia*. Dalam jurnal Al-Urban:Jurnal Ekonomi Syariah Dan Filantropi Islam. Volume 1.2017
- Atabik, Ahmad. *Manajemen Pengelolaan Wakaf Tunai Di Indonesia*. Dalam Jurnal Zakat dan Wakaf. Volume 1. Nomor 1. 2014.

- Damanuri, Aji. *Efektivitas Dan Efisiensi Pemanfaatan Harta Wakaf Majelis Wakaf Pimpinan Daerah Muhammadiyah Ponorogo*. Dalam jurnal Kodifikasia. Volume 6. Nomor 1. 2012
- Gandhi Midia, Fredy. *Wakaf Di Indonesia (Kajian Historis Yuridis)*. Dalam Jurnal Mu'amalah Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah, Volume 1. Nomor 1.2021.
- Harahap, Ghofur. *Strategi Fundrasing Wakaf Di Badan Wakaf Pondok Pesantren Mawaridussalam*. Dalam jurnal At-Tawassuth:jurnal Ekonomi Islam. Volume 4. Nomor 2. 2019.
- Hesti Sondak, Sandi. *Faktor-faktor Loyalitas Pegawai di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Selatan*. Dalam Jurnal Emba. Volume. 7. Nomor 1. 2019.
- Huda, Miftahul. *Fundraising Wakaf Dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nazhir Wakaf Pesantren Dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf*.
- Huda, Miftahul. *Mekanisme Kerja Bersama Antara Nazhir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) Dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen Fundraising*. Dalam jurnal Asy Syir'ah. Volume 1. 2011.
- Kusmanto, Arif. *Peran Lembaga Amil Zakat Nasional Dalam Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah*. Dalam jurnal Pandecta. Volume 9. Nomor 2. 2014
- Kasanah, Nur, *Wakaf Uang Dalam Tinjauan Hukum, Potensi, Dan Tata Kelola*. Dalam jurnal Muslim Heritage. Volume 1. 2019.
- Maskur, Soleh Gunawan. *Unsur Dan Syarat Wakaf Dalam Kajian Para Ulama Dan Undang-Undang Di Indonesia*. Dalam Jurnal TAZKIYA Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan & Kebudayaan. Volume 19. Nomor 2. 2018.
- Nazilatul Mazaya Nila dan Suliswaningsih. *Perancangan Ui/Ux Aplikasi "Dengerin" Berbasis Mobile Menggunakan Metode Design Thinking*. Dalam jurnal KOMPUTA : Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika. Volume 12. Nomor 2. 2023
- Nauval Hilmy Ramadhan, Rahmad Hakim, Dan Muslikhati. *Strategi Fundraising Pada Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Muhammadiyah Kota Batu*. Dalam jurnal Balanca 64 Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. Volume 3. Nomor 1. 2021.
- Nopiardo, Widi. *Fundraising Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar Pasca Peraturan Baznas Nomor 02 Tahun 2016 Tentang Pembentukan Dan Tata Kerja Unit Pengumpul Zakat*. Dalam jurnal JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam). Volume 4. Nomor 1. 2019.

- Rizal dan Mukarromah. *Filantropi Islam Solusi Atas Masalah Kemiskinan Akibat Pandemi Covid-19*. Dalam jurnal Al-Manhaj: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam. Volume 1. 2021..
- Sugara Sugara, Ikhwan Hamdani dan Hendri Tanjung. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai Pada Global Wakaf*. Dalam Jurnal Kasaba: Jurnal Ekonomi Islam. Volume 12. Nomor 2. 2019.
- Thalha Alhamid dan Budur Anufia.. *Resume: Instrumen Pengumpulan Data*. Dalam jurnal Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Sorong. 2019.
- Munawaroh, Ulfah. *Strategi manajemen fundraising wakaf pada Yayasan Al Ikhlas Ponorogo*. Dalam skripsi. Ponorogo: IAIN PONOROGO, 2020.
- Ardiansyah, Fikri. *Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai Di Masjid Taqwa Magelangan Ganjar Asri Metro Barat*. Dalam Skripsi. Metro: IAIN Metro, 2020.
- Aryasaputra, Afriyan. *Strategi manajemen fundraising wakaf uang Di baitul maal wa tamwil (bmt) at-ta'awun*. Dalam Skripsi. Metro: IAIN Metro, 2019.
- Kurniawan, Nurul. *Analisis penerapan strategi fundsraising melalui gerakan koin nu di lazsinu jambi*. Dalam Skripsi. Jambi: UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2020.
- Mustaqim, Muh Khafidhil. *Strategi Fundraising Program Kaleng Sedekah LAZIZNU Kendal (studi pada NU Care LAZIZNU cabang Kendal*. Semarang: UIN Walisosngo, 2019.

