

.....

**MANAJEMEN FUNDRAISING WAKAF TUNAI UNTUK MENINGKATKAN
PEROLEHAN WAKAF TUNAI
(STUDI PENELITIAN PADA LEMBAGA MANAJEMEN INFAQ (LMI) BLITAR)**

Oleh

Fina Fathma Azizah¹, Ahmad Supriyadi²

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah
Tulungagung

Email: ¹finafathmaa@gmail.com, ²supriyadielfirda@gmail.com

Abstract

The background of this research is the Infaq Manajemen Institute of Blitar is one of the institutions that succeed in collecting the cash waqf and use it supervision in accordance with the needs of the local community. This can happen because fundraising management is applied by the institution runs well so that the cash waqf of obtained optimal. This research uses qualitative research approach and field study research type. Data collection techniques are obtained by indepth interviews, documentation, and observations. The data collection technique is done by condensing data, data exposure and drawing conclusions, while checking the validity of the findings by using the source triangulation method, triangulation method. This research was conducted at the Infaq Management Institute (LMI) Blitar. The results of this study indicate that: 1) Planning in the management of fundamental funds of cash waqf applied by Infaq Management Institute (LMI) Blitar: (a) long-term strategic program plan; (b) Designing budget and target; (c) Build a broadcast fund-based wakaf scenario. 2) In the implementation of Fundraising management of waqf waves by Infaq Management Institute (LMI) Blitar used two methods is direct fundraising method through socialization, magazine publishing, and program offerings to partners in collaboration with the institution. While the indirect fundraising method is done by using various social media and the use of fundraising digital platform. 3) Infaq management institutions (LMI) Blitar conduct control of 3 things: (a) Program development; (b) the development of funds; (c) The constraints faced both internally and external institutions

Keywords : Management, Fundraising, Cash Waqf

PENDAHULUAN

Wakaf merupakan salah satu bentuk ibadah yang berkaitan dengan harta dan bertujuan untuk mendekatkan diri kepada sang pencipta. Wakaf berperan penting dalam kehidupan sosial, ekonomi, agama, dan kebudayaan. Perbincangan tentang wakaf ini sering kali mengarah kepada wakaf benda yang memiliki nilai tinggi seperti tanah, bangunan, pohon untuk diambil buahnya, sumur untuk diambil airnya dan sebagainya. Namun, seiring berkembangnya zaman, terciptalah persepsi

atau pandangan baru tentang wakaf tidak hanya terfokus pada benda yang bernilai tinggi, tetapi sudah merambah kepada amalan mewakafkan uang tunai.¹

Pada akhir tahun 2004 Indonesia telah mengesahkan undang undang wakaf yang merupakan titik awal munculnya paradigma baru tentang pemahaman wakaf di Indonesia. Diantara beberapa perkembangan yang terdapat dalam Undang Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf adalah tentang harta wakaf, institusionalisasi wakaf dan manajemen

¹¹ Asep Dadan Sugana, Konsep Wakaf Tunai, ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam 5(2), 2014

pengembangan wakaf. Pada akhir tahun 2004 Indonesia telah mengesahkan undang undang wakaf yang merupakan titik awal munculnya paradigma baru tentang pemahaman wakaf di Indonesia. Diantara beberapa perkembangan yang terdapat dalam Undang Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf adalah tentang harta wakaf, institusionalisasi wakaf dan manajemen pengembangan wakaf. Maka harta wakaf di Indonesia didaftar dan diatur oleh suatu lembaga yang khusus menangani wakaf. Persepsi tentang wakaf yang dikelola oleh individu dan tradisional akan bergeser kepada lembaga dan organisasi yang modern dan dijamin oleh undang undang. Institusi wakaf nantinya akan menjawab kebekuan komunikasi dan kerjasama dengan pihak lain guna pengembangan harta wakaf.

LMI hadir sebagai institusi pengelola obyek wakaf dari masyarakat melalui program-program yang produktif dan global, lembaga meyakini bahwa wakaf adalah salah satu solusi yang tepat untuk mengatasi persoalan kemiskinan dan krisis kemanusiaan. LMI memandang potensi sumberdaya wakaf dengan sasaran pendayagunaannya, setara. Problem peradaban kemanusiaan yang kompleks sebanding dengan keluasan kreativitas manajerial terhadap wakaf. Keyakinan ini melahirkan program-program monumental dengan azas komprehensif. LMI sebagai organisasi filantropi Islam, memiliki tujuan mengangkat harkat dan martabat masyarakat kurang mampu melalui penghimpunan dana sosial (zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf).

Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar memiliki program wakaf uang dan wakaf melalui uang. LMI menerima amanah wakaf uang dan wakaf melalui uang. Wakaf uang menjadikan uang sebagai obyek wakaf yang

bernilai tetap, menjadi modal usaha produktif dan keuntungannya didistribusikan kepada *mauquf 'alaih*. Sedangkan wakaf melalui uang, wakaf uang yang akan diwujudkan menjadi obyek wakaf tertentu yang ditetapkan oleh wakif. Lembaga ini sudah memiliki legalitas lengkap mulai dari SK Gubernur Jatim, SK Kemenag RI, dan SK BWI.²

Oleh karena itu, berdasarkan konteks penelitian diatas, penulis melakukan penelitian di Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar dengan judul Manajemen *Fundraising* Wakaf Tunai Untuk Meningkatkan Perolehan Wakaf Tunai (Studi Penelitian Pada Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar).

LANDASAN TEORI

Manajemen *Fundraising* Wakaf

Manajemen fundraising wakaf merupakan proses pengembangan model resource fundraising seperti metode penggalangan dari sumber-sumber konvensional baik secara langsung maupun tidak langsung dan model grand fundraising dengan metode penguatan program pemberdayaan dan penyaluran harta wakaf. Sedangkan dalam pengembangan model asset fundraising (produktifitas aset), dan in-kind wakaf juga dapat dikembangkan.³ Menurut Warwick bahwa *fundraising* bukan hanya upaya untuk mendapatkan dana untuk organisasi, namun juga mencakup pembentukan deru donatur, membuat donatur aktif, terlihat dan efisien.⁴

Fundraising (menggalang sumber dana/daya) wakaf sendiri dimaknai sebagai kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lainnya berbentuk wakaf dari masyarakat (perorangan, lembaga/perusahaan maupun pemerintah) yang akan digunakan untuk

² Diakses dari www.youtube.com/LembagaManajemenInfaq Pada tanggal 15 April 2022

³ Abdul Haris Naim, *Lembaga Pengelola Wakaf dan Manajemen Fundraising*, ZISWAF; Jurnal Zakat dan Wakaf, (2019, Vol.6, No. 1), hal 112

⁴ Muhammad Shulthoni and Norma Md Saad, *Waqf fundraising management: a conceptual comparison between traditional nd modern methods in the waqf intitutions*, Indonesian Journal of Islam and Muslim Societies, Volume 8, Number 1, 2018

membayai program yang direncanakan lembaga yang pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan lembaga tersebut. Dari pengertian sederhana ini, tujuan *fundraising* wakaf setidaknya mempunyai lima tujuan pokok, yaitu: menghimpun dana/daya wakaf, menghimpun wakif, menghimpun volunteer dan pendukung, membangun citra lembaga dan memuaskan wakif. Ada tiga kata kunci yang dapat dijadikan sebagai landasan *fundraising* dan pengelolaan wakaf. (1) amanah, sifat amanah merupakan syarat mutlak yang harus dimiliki oleh setiap nadzir, tanpa adanya sifat ini, maka bisa hancur semua sistem yang dibangun; (2) sikap profesional dalam manajemennya; (3) transparan, transparansi berarti adanya keterbukaan dalam melaksanakan tugas-tugas. Setiap aktivitas selalu dibuktikan dengan data yang kuat, sah dan akurat. Dengan transparannya pengelolaannya dapat menciptakan suatu sistem kontrol yang baik, karena tidak hanya melibatkan pihak internal organisasi saja, tetapi juga akan melibatkan pihak eksternal. Dan dengan transparansi inilah rasa curiga dan ketidakpercayaan masyarakat akan dapat diminimalisir.⁵

Menggalang dana wakaf harus tahu persis yang sedang menjadi dan bagaimana dia memperoleh hasil yang lebih baik. Dalam melakukan strategi penggalangan dana wakaf yang ideal maka juga harus memperhatikan unsur-unsur dalam melakukan *fundraising*. Adapun unsur-unsur dalam melakukan *fundraising* wakaf, yaitu;

- a. Analisis kebutuhan
- b. Segmentasi,
- c. Identitas profil wakif

d. Produk⁶

e. Promosi.⁷

Fungsi Manajemen *Fundraising* Wakaf

Ada empat komponen dalam manajemen, berikut penjelasan dari masing-masing komponen tersebut:

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah proses awal ketika akan melakukan sebuah pekerjaan baik dalam bentuk sebuah pemikiran ataupun kerangka kerja untuk mencapai sebuah tujuan agar hasilnya optimal. Perencanaan berfungsi agar aktivitas manajemen berjalan efektif dan efisien.

Dalam setiap perencanaan selalu terdapat tiga kegiatan yang tidak dapat dipisahkan antara satu dengan yang lainnya dalam proses perencanaan. Ketiga kegiatan tersebut adalah:

1. Perumusan tujuan yang ingin dicapai
2. Pemilihan program untuk mencapai tujuan tersebut
3. Identifikasi dan pengarahan sumber yang selalu terbatas jumlahnya.⁸

Dalam menentukan perencanaan terdapat pertanyaan-pertanyaan pokok (*basic question*) yaitu, *what, why, where, when, who, and how* yang disingkat 5W+1H yang dapat membantu dalam membuat indikator perencanaan. Dalam awal perencanaan *fundraising*, perencanaan tersebut harus disusun dengan matang. Terdapat 10 (sepuluh) langkah strategis yang perlu dilakukan dalam merencanakan penghimpunan dana, yaitu: (1) menentukan siapa yang akan dituju dengan melakukan *mapping* area (perkotaan, pedesaan), *mapping* tujuan (instansi pemerintahan atau instansi

⁵ Syamsuri dan Vina Fithriana Wibisono, *Strategies of Islamic Education Institutions in Fundraising Waqf to Create Economic Independence in the Era of the 4.0 Industrial Revolution*, Jurnal At-Ta'dib Vol. 14, No. 1, 2019

⁶ Jauhar faradis, dkk, "Manajemen *Fundraising* Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS)

Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia," Jurnal Asy-Syari'ah, 2, (2015), 508.

⁷ Miftahul Huda, *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia*, 212.

⁸ Nanang Fatah. *Landasan Manajemen Pendidikan*. (Bandung:PT Remaja Rosdakarya. 2008), Hal. 24

swasta); (2) merencanakan *budget* jangka panjang; (3) rencana program jangka panjang penyampaian program kerja yang telah disusun; (4) menetapkan skala prioritas program; (5) membangun skenario *fundraising*; (6) menentukan tujuan *fundraising*; (7) menyusun strategi *fundraising*; (8) identifikasi sumber dana wakif; (9) mempersiapkan SDM dan *marketing tools*; (10) melakukan pengawasan dan evaluasi serta rencana ke depan.⁹ Setelah perencanaan sudah matang, selanjutnya lembaga menentukan sasaran calon wakif yang akan dijadikan objek *fundraising* guna menggalang dana wakaf.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Setelah tujuan sudah pasti, sumberdaya yang ada dan teknik/metode yang digunakan untuk mencapai tujuan, kemudian manajer melakukan pengorganisasian agar rencana tersebut dapat dilakukan secara sukses. Organisasi dalam pandangan Islam bukan hanya wadah, melainkan lebih menekankan pada sebuah pengaturan mekanisme kerja.¹⁰

Pengorganisasian merupakan fungsi manajemen yang mengelompokkan orang dan memberikan tugas misi. Dengan adanya pengorganisasian, memungkinkan untuk sumber daya insani nadzir wakaf guna mencapai tujuan yang telah ditentukan dengan segala potensi yang ada secara efektif dan efisien. dilakukan. Untuk memperoleh dana wakaf uang yang maksimal maka perlu tenaga *fundraiser* yang berkompeten dibidangnya dengan melalui perekrutan *fundraiser*. Dalam perekrutan seorang *fundraiser*, lembaga

wakaf harus memiliki kriteria tertentu yang dibutuhkan. Dalam fungsi pengorganisasian yang ada di lembaga wakaf terbagi menjadi tiga divisi. *Pertama*, Produksi *Tools Marketing*, divisi ini bertanggungjawab dalam meningkatkan citra lembaga serta menarik minat calon wakif agar berkenan untuk berwakaf di lembaga wakaf. *Kedua*, Publikasi, divisi ini melakukan tugas dengan mengirim pesan kepada calon wakif melalui pesan *Whatsapp-blast* dan *Email-blast*. Kegiatan ini dilakukan rutin setiap hari pada hari efektif kerja yaitu senin-jumat. *Ketiga*, CRM, divisi ini melakukan tugasnya yaitu melayani dan menangani wakif ataupun calon wakif. *Keempat*, *Fundraising Eksternal*, divisi ini melakukan kegiatan dengan menawarkan program lembaga wakaf, lalu menyesuaikan program dengan perusahaan yang akan diajak untuk bekerjasama, dan yang terakhir adalah kesepakatan serta lembaga Wakaf akan mengerjakan program yang telah disepakati.¹¹

c. Pelaksanaan (*Actuating*)

Pelaksanaan kerja adalah aspek yang paling penting dalam fungsi manajemen karena merupakan bentuk upaya dari berbagai jenis tindakan atau rencana itu sendiri, agar semua anggota organisasi mulai dari tingkat paling atas hingga tingkat paling bawah berusaha mencapai tujuan yang telah ditentukan, dengan cara yang baik dan benar. Adapun istilah yang dapat dikelompokkan dalam fungsi pelaksanaan ini yaitu, *directing*, *commanding*, *leading*, dan *coordinating*.¹²

⁹ Eni Pratiwi, Jaenal Arifin, M. Nurul Qomar, *Pola Manajemen Fundraising Wakaf Uang (Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kudus)*, *Management of Zakah and Waqf Journal (MAZAWA)*, Volume 2 Nomor 1, 2020

¹⁰ Didin Hafidudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2003) Hal. .101

¹¹Ghea Agita, dan Moch. Khoirul Anwar, *Strategi Manajemen Fundraising Wakaf Oleh Lembaga Wakaf Al-Azhar Dalam Optimalisasi Wakaf Uang*, *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, Volume 4, Nomor 2, 2021

¹²Abdul Ghoftar, *Manajemen Dalam Islam (Perspektif Al-Qur'an Dan Hadits)*, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) At-Taqwa Bondowoso

Untuk menentukan wakif dalam penggalangan dana wakaf, diperlukan suatu ilustrasi atau gambaran terlebih dahulu berapa perkiraan perhitungan dana yang bisa dihimpun dari para wakif di Indonesia untuk dijadikan wakaf uang. Menurut realita yang ada, umat muslim kelas menengah di Indonesia memiliki kesadaran yang cukup tinggi untuk beramal, bisa dipastikan bahwa apabila dapat direalisasikan secara nyata maka dapat menghasilkan hasil usaha yang dapat menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi yang selama ini belum dapat ditangani.¹³

Dalam pengarahan kegiatan *fundraising* pada lembaga wakaf sebaiknya dikoordinasi langsung oleh Kepala Cabang. Pembagian wilayah penghimpunan dana disebar menurut kemampuan dan wilayah terdekat dari *fundraiser*. Dalam pengarahannya Kepala Cabang memberikan bimbingan khususnya pada *fundraiser* baru dalam hal sebelum melakukan *fundraising* di masyarakat. Dalam bimbingan tersebut *fundraiser* baru diberikan pengenalan dasar seputar kantor Lembaga Wakaf meliputi pengenalan kepada sejumlah pegawai yang ada, visi misi lembaga, kemudian memperdalam bimbingan dengan presentasi program-program yang ada di lembaga guna menjadi bekal utama dalam penawaran kepada calon donatur untuk ikut serta membantu para yatim dhu'afa.¹⁴ Selain itu juga diajarkan bagaimana cara berkomunikasi dan bersikap yang baik serta diajarkan juga untuk menerima penolakan dari calon donatur. *Fundraiser* juga dibekali

pemahaman secara mendalam tentang ayat-ayat Al-Qur'an, Hadits, fadhilah ziswaf agar calon donatur semakin yakin untuk menjadi donatur di lembaga wakaf.

Dalam pelaksanaan *fundraising* terdapat dua metode *fundraising* yaitu *direct fundraising* dan *indirect fundraising*. Pertama, metode penghimpunan langsung (*direct fundraising*), yaitu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan wakif secara langsung, dimana terjadi proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon wakif yang bisa dilakukan secara langsung. Contohnya seperti *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising*, dan presentasi langsung. Kedua, metode *fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*), yaitu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan wakif secara langsung dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi untuk mendapatkan respon wakif secara langsung. Metode ini dapat dilakukan dengan cara menciptakan citra lembaga yang baik dan kuat, tanpa meminta transaksi harta/dana wakaf pada saat itu juga. Contoh dari pelaksanaan metode ini antara lain; *advertorial*, *image campaign*, dan penyelenggaraan *event*, melalui perantara, menjalin relasi yang luas, melalui referensi, serta mediasi tokoh, dan lain sebagainya.¹⁵

d. Pengawasan (*Controlling*)

Controlling atau pengawasan yang sering juga disebut pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen yang berupa melakukan penilaian hingga koreksi agar apa yang sudah dilakukan oleh bawahan dapat diarahkan ke jalan yang

¹³Syamsuri dan Vina Fithriana Wibisono, *Strategies of Islamic Education Institutions in Fundraising Waqf to Create Economic Independence in the Era of the 4.0 Industrial Revolution*, Jurnal At-Ta'dib Vol. 14, No. 1, 2019

¹⁴Eni Pratiwi, Jaenal Arifin, M. Nurul Qomar, *Pola Manajemen Fundraising Wakaf Uang*

(Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kudus), *Management of Zakah and Waqf Journal (MAZAWA)*, Volume 2 Nomor 1, 2020

¹⁵Miftahul Huda, *Model Manajemen Fundraising Wakaf*, Ahkam, Vol. 13, No. 1, 2013

benar dan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam proses pengendalian terdapat beberapa elemen yaitu:

- a) Menerapkan standar kinerja
- b) Mengukur kinerja
- c) Membandingkan hasil kerja dengan standar yang sudah ditetapkan
- d) Mengambil tindakan korektif saat terjadi penyimpangan.¹⁶

Definisi Dan Aspek Legal Wakaf

Kata wakaf memiliki arti menahan harta dan tidak dipindahmilikkan. Dari berbagai penafsiran, disepakati bahwa pengertian wakaf adalah menahan zatnya dan memanfaatkan hasilnya atau menahan zatnya dan menyedekahkan manfaatnya. Dengan kata lain, wakaf yaitu menahan harta baik secara abadi atau sementara untuk menghindarkan dari segala bentuk kepentingan pribadi, seperti menjual, memberikan harta wakaf, dan sebagainya demi mempertahankan manfaat secara terus-menerus bagi kepentingan umum atau khusus, sesuai dengan yang disyaratkan oleh wakif dan dalam batasan aturan syari'at.¹⁷

Wakaf dinyatakan sah apabila telah terpenuhi rukun dan syaratnya. Rukun wakaf menurut fiqh mayoritas ada 4 (empat) macam, yaitu waqif (orang yang mewakafkan), (2) *Mauquf 'alaih* (pihak yang diserahi wakaf), (3) *Mauquf* (harta yang diwakafkan), (4) Shighat atau iqrar (pernyataan atau ikrar wakif sebagai suatu kehendak untuk mewakafkan).¹⁸

Dari penjelasan di atas, definisi wakaf cukup luas dan bersifat ijtihadi sehingga dapat mencakup wakaf abadi, seperti tanah dan bangunan, serta wakaf yang berupa harta bergerak dan hanya berumur sesuai dengan tingkat kekekalan bendanya. Pendapat ini telah

disetujui oleh empat madzhab (Hanafi, Maliki, Syafi'I, dan Hambali). Definisi ini juga mencakup wakaf sementara sesuai dengan keinginan wakif, seperti pendapat para pengikut madzhab Maliki. Bahkan dalam definisi ini, pengertian wakaf yang mencakup jenis wakaf baru dan belum ada di zaman dulu, seperti wakaf hak yang bernilai uang dan wakaf manfaat dengan berbagai macamnya. Jadi, semua hak yang bernilai uang seperti hak penerbitan, dan manfaat seperti manfaat barang yang disewa, menjadi milik masyarakat secara manfaat. Atau bisa juga menjadi harta milik masyarakat menurut kumpulan fatwa ulama yang dilakukan bersama akhir-akhir ini, secara hak yang bernilai uang.¹⁹

Wakaf tunai masih belum dikenal pada masa awal Islam, tidak heran jika pembahasan dasar hukum wakaf tunai sulit ditemukan dalam kitab-kitab klasik. Sehingga wakaf pun hanya terbatas pada harta tidak bergerak seperti yang dipahami dalam fiqh klasik. Namun seiring berjalannya waktu, wakaf tunai juga mendapatkan legitimasi hukum.

METODE PENELITIAN

Adapun pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengeksplorasi dan memahami makna dari sebuah masalah sosial atau kemanusiaan. Penelitian kualitatif ini melibatkan beberapa upaya penting, yaitu seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari partisipan atau informan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema yang bersifat khusus hingga tema yang bersifat umum.²⁰ Alasan peneliti menggunakan

¹⁶ Abdul Ghoffar, *Manajemen Dalam Islam (Perspektif Al-Qur'an Dan Hadits)*, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) At-Taqwa Bondowoso

¹⁷ Miftahul Huda, *MENGALIRKAN MANFAAT WAKAF Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia*, (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), hal 7

¹⁸ Ibid hal 37

²⁰ Adhi Kusumastuti & Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), hal 2-3

pendekatan ini karena adanya kesinambungan antara tujuan yang ingin dicapai dengan masalah yang ada.

Berdasarkan topik yang akan dibahas, jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah studi kasus. Studi kasus merupakan strategi penelitian yang di dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu. Peneliti adalah instrumen dalam penelitian ini melakukan observasi terhadap berbagai fenomena yang ditemukan pada penelitian berupa perilaku maupun manajemen fundraising wakaf tunai yang dilakukan oleh Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar untuk meningkatkan perolehan dana wakaf tunai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar menyadari bahwa wakaf memenuhi semua kriteria untuk menjadi solusi kompleksitas problematika kemanusiaan, Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar memandang potensi sumber daya wakaf dan sasaran pendayagunaannya setara. Problem kemanusiaan yang kompleks sebanding dengan keluasan kreativitas manajerial terhadap wakaf. Keyakinan ini melahirkan program-program monumental dengan azas komprehensif.

Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar sebagai pengelola dana sosial (zakat, infaq, sedekah, dan wakaf) telah berdiri sejak tahun 1995 dan berpusat di Kota Surabaya dengan banyak kiprah dalam bidang dakwah sosial dan kemanusiaan. Saat ini LMI memiliki 8 perwakilan yang tersebar di seluruh Indonesia salah satunya di Kota Blitar. Berdirinya LMI berawal dari kesadaran para pendiri bahwa pajak dalam Islam seperti zakat dan wakaf yang memiliki potensi besar dapat menunjang kesejahteraan masyarakat. Hal ini selaras dengan masyarakat Indonesia yang 99% adalah seorang muslim sehingga pemerintah memiliki kewenangan dalam mengatur kebijakan tentang pembayaran dana zakat maupun wakaf kepada

masyarakat. Keresahan tersebut membuat pendiri kemudian membentuk LMI sebagai wadah penyaluran dan sosial dari masyarakat termasuk wakaf dari umat dan untuk umat yang dikelola secara profesional. Dana yang didapatkan dari wakif akan dikelola sebagai wakaf uang atau wakaf melalui uang. Alhamdulillah, Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar telah legal sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia dengan legalitas:

- a) SK Menkumham: AHU-1279.AH.01.04 Thn.2009
- b) SK Menteri Agama RI: No.672 Thn.2021
- c) SK BWI: 3.3.00231 Thn.2019

Visi Misi LMI

1) Visi

Visi dari LMI adalah menjadi lembaga yang profesional dalam pemberdayaan dan pelayanan.

2) Misi

- a) Menghimpun dan mendayagunakan zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah, dan dana sosial lainnya secara profesional dan akuntabel.
- b) Meningkatkan peranan produktif dan pengaruh konstruktif secara nyata di tengah masyarakat.
- c) Memberikan pelayanan prima kepada para pemangku kepentingan.

B. Temuan Penelitian

1. Perencanaan dalam Manajemen Fundraising wakaf uang yang diterapkan oleh LMI (Lembaga Manajemen Infaq)

Program wakaf jangka panjang yang dimiliki LMI saat ini adalah pembangunan Masjid As-Salam Desa Sumberurip Kecamatan Doko Kabupaten Blitar. Program ini sudah berjalan sekitar 2 tahun. Untuk kondisi saat ini pembangunan bangunan utama Masjid sudah selesai dan masih kurang bagian basement untuk kegiatan belajar mengajar keagamaan

anak-anak sekitar masjid. Hal ini karena kurangnya dana yang dibutuhkan sehingga LMI perlu menghimpun kembali dana wakaf untuk dapat menyelesaikan pembangunan. Selain itu, LMI juga memiliki rencana program wakaf selanjutnya yaitu pembangunan sumur bor, pipanisasi untuk daerah pegunungan yang sulit akses air, serta program pengadaan pompa air. Selain program-program tersebut, LMI juga mengadakan event-event yang bertujuan untuk edukasi serta peningkatan literasi masyarakat tentang wakaf.

Maka dari itu dibutuhkan perencanaan penghimpunan dana wakaf yang baik agar dana yang terhimpun optimal serta dapat melaksanakan semua program yang telah direncanakan. LMI berencana untuk menyebarkan informasi program yang dimiliki kepada kalangan pribadi, komunitas-komunitas sosial, serta masyarakat luas dengan media organik atau dari mulut-ke mulut maupun menggunakan media digital seperti iklan tv, media sosial antara lain: a) WhatsApp; b) Facebook; c) Instagram. Dalam jangka waktu 1 tahun LMI memiliki target perolehan dana ZISWAF sekitar 2,3M per tahun. Perolehan dana ZISWAF yang berhasil dihimpun LMI fluktuatif atau tidak menentu, dimana saat momen-momen tertentu perolehan kan meningkat seperti saat momen qurban dan romadhon dana yang masuk akan melonjak naik dengan pesat, sedangkan pada hari-hari biasa dana yang masuk cenderung datar atau tidak ada kenaikan.

Perencanaan adalah keputusan yang paling penting tentang langkah-langkah yang akan diambil. Perencanaan juga merupakan fungsi penting dalam manajemen. Oleh karena itu, setiap perubahan yang dilakukan untuk mencapai tujuannya harus direncanakan terlebih dahulu. Hal ini sependapat dengan Katrin M. Bartol dalam buku manajemen wakaf produktif bahwa organisasi tanpa perencanaan seperti kapal layar tanpa kemudi.

Dari pemahaman perencanaan di atas, peneliti merumuskan tiga langkah yang

dilakukan oleh Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar sebelum dana dialokasikan kepada penerima manfaat. Berikut penjelasannya:

a) Rencana program strategis jangka panjang

Rencana program ini memuat visi dan misi lembaga untuk mencapai tujuan secara bertahap untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Adapun program, khususnya wakaf yang ada di LMI Blitar terbagi menjadi dua, program asal pusat dan program lokal. Jika semua sumber daya tersedia, lembaga wakaf beruntung dan dapat menjalankan program. Namun jika kurang beruntung ada program yang tidak bisa dilaksanakan, tetapi setidaknya ada program yang bisa dilaksanakan agar roda kegiatan tetap berjalan sebagai bukti bahwa misi lembaga wakaf tetap berjalan.

b) Merancang budget dan target

Dalam hal ini membangun strategi penggalangan sumber daya untuk mendukung terlaksananya program wakaf, yaitu dengan menghitung budget operasional biaya (biaya supporting seperti peralatan kantor, paket informasi). Kemudian untuk target seperti yang disampaikan oleh manajer area LMI Blitar, ibu Sofi mengatakan bahwa untuk target perolehan dana ZISWAF pada tahun 2021 kemarin adalah 2,3 milyar.

c) Membangun skenario fundraising wakaf berbasis online

LMI Blitar sebagai lembaga pengelola ZISWAF termasuk di dalamnya wakaf bertujuan untuk membantu umat yang membutuhkan melalui program-program manfaat yang ada. LMI memiliki skenario pengumpulan (fundraising) dana wakaf baik secara offline maupun online. Untuk skenario secara offline yaitu dengan melibatkan wakif secara langsung atau dengan berinteraksi langsung dengan wakif menjadi salah satu cara tradisional yang diterapkan. Sedangkan untuk skenario online menggunakan website dan media sosial serta pembayaran via transfer yang tidak melibatkan atau tidak ada interaksi langsung dengan wakif. 2.

2. Implementasi dalam Manajemen Fundraising wakaf uang yang diterapkan oleh LMI (Lembaga Manajemen Infaq)

LMI Blitar memiliki alur dalam mengatur segala persiapan hingga implementasi suatu program berdasarkan atau sesuai dengan porsi masing-masing individu. Namun untuk pengumpulan dana ditanggungjawabkan kepada bagian marketing. Akan tetapi untuk seluruh dana yang terkumpul merupakan hasil kerja keras dan tanggung jawab seluruh tim serta tambahan dari para relawan. Sehingga semua saling membantu dan melayani masyarakat untuk memerikan kepercayaan kepada LMI dalam mengelola harta yang akan disumbangkan.

Dalam proses perencanaan semua staff terlibat tidak hanya pimpinan pusat namun ada andil atau usulan para staff yang diterima oleh pimpinan yang kemudian diterapkan dalam implementasi. Saat ini proses implementasi lebih dikerjakan oleh staff marketing dan komunikasi yang lebih dominan bergerak via online yaitu seperti memfollow-up para donatur dengan blasting WA, dan juga update status di WA, serta penyampaian informasi di grup donatur. Dalam penghimpunan wakaf uang pada LMI Blitar, metode *fundraising* yang digunakan oleh *fundraiser* lembaga meliputi, *direct fundraising* (metode langsung) yaitu strategi penghimpunan dengan cara pengambilan donasi secara rutin pada donatur aktif (setor jemput) dan juga donatur sendiri yang mendatangi lembaga secara langsung. LMI Blitar juga menggunakan *indirect fundraising* (metode tidak langsung) dengan metode *above the line* menggunakan media cetak (majalah) dan juga dengan media elektronik seperti Facebook, Instagram, dan juga WhatsApp yang merupakan media sosial yang paling sering digunakan oleh masyarakat.

Pendistribusian wakaf serta pemanfaatannya melalui beberapa langkah yang teliti. Pertama, riset internal dilakukan oleh nadzir LMI Blitar bersama tim

lapangannya. Kedua, berdasarkan riset dan pengajuan dari para wakif, LMI Blitar kemudian mendata calon penerima dan lokasinya. Ketiga, setelah pendataan tim nadzir LMI Blitar kemudian terjun langsung ke lapangan untuk melihat akurasi riset dan pengajuan dari masyarakat. Sehingga dengan langsung survei ke lokasi, kekeliruan dan kesalahan distribusi dapat diminimalisir bahkan dihilangkan. Keempat, setelah survei dan dinilai sudah cocok, maka eksekusi dapat dilakukan, yang diikuti dengan pencarian atau penghimpunan dana wakaf.

LMI Blitar sangat membutuhkan dukungan baik dari luar maupun dari dalam lembaga. Dukungan dari dalam berupa pengurus yang amanah dan bekerja ulet dalam mengelola wakaf. Selain itu menggandeng beberapa partner di lapangan. Para partner lapangan ini dapat diibaratkan tangan kanan lembaga LMI Blitar. Mereka telah memberikan bantuan yang sangat besar bagi keberhasilan program-program LMI Blitar. Mereka berusaha semaksimal mungkin menyalurkan wakaf-wakaf ke daerah-daerah yang membutuhkan.

LMI Blitar menerapkan penghimpunan dana sebagai berikut:

- 1) Metode langsung atau *offline*
 - a. Sosialisasi: cara yang dilakukan yaitu dengan bertemu dengan partner, kolega atau mitra. Seperti instansi pemerintahan, instansi pendidikan, yang akan dijelaskan tentang pentingnya keutamaan dalam berbagi dengan sesama atau materi tentang kemanusiaan dan kedermawanan. Untuk instansi pemerintahan akan disampaikan seluruh program dan tujuan dari lembaga LMI serta kepada masyarakat umum akan disampaikan perkenalan dan pengetahuan tentang wakaf.
 - b. Penerbitan majalah: LMI menerbitkan majalah rutin bulanan yang bertujuan sebagai edukasi sekaligus promosi atau

ajakan kepada calon donatur agar tertarik dan kemudian berdonasi melalui lembaga LMI. Penawaran: cara ini dilakukan dengan mendatangi langsung mitra yang pernah bekerjasama, untuk menjelaskan kembali keadaan, situasi dan kondisi terkini tempat yang akan diberikan bantuan serta menyampaikan progres dari program yang telah dijalankan sehingga mitra akan kembali tertarik untuk menyalurkan dana sosial mereka ke lembaga.

2) Metode tidak langsung atau *online*

- a. Media sosial: ada beberapa media sosial LMI Blitar yang disediakan untuk sahabat dermawan dalam berwakaf diantaranya:

Hotline : 085730499994

Website : <https://wakafo.org>

Wakaf :

CIMB Niaga

Syariah:86000

8323600 a.n

Lembaga

Manajemen

Infaq

Sosial media :

Instagram/Facebook:

@laznaslmiblitar

- b. Difollow up: cara ini biasanya dilakukan oleh bagian marketing untuk memfollow up donatur yang berisi ajakan atau berbagi poster digital tentang wakaf di LMI Blitar melalui grup WhatsApp dan juga status di WhatsApp.

3. Pengawasan dalam proses manajemen *fundraising* oleh LMI Blitar

Dari hasil observasi peneliti terhadap penggunaan platform digital fundrasing terdapat beberapa hal yang menyebabkan tidak berhasilnya

penghimpunan dana wakaf menggunakan platform digital fundraising, di antaranya:

- a. Persepsi keamanan terhadap keputusan berdonasi

Jika platform donasi online dapat memberi jaminan keamanan terhadap calon wakif dalam bentuk sistem maka calon wakif akan lebih percaya dan akan menggunakan layanan donasi wakaf tanpa rasa cemas. Sebaliknya jika dirasa sistem yang digunakan kurang aman maka calon wakif tidak akan mempercayakan harta wakafnya kepada platform donasi online.

- b. Pengaruh kemudahan sistem

Alasan sebagian masyarakat tidak menggunakan platform donasi online karena adanya ketakutan terhadap informasi yang diberikan bukan informasi yang pasti, serta ketidakpahaman terhadap instruksi yang ada pada sistem donasi online. Oleh karena itu, mereka mencari aman dengan memilih berdonasi atau berwakaf secara langsung dengan menghubungi lembaga secara langsung atau mencari sendiri objek-objek wakaf yang berada di sekitarnya.

- c. Pengaruh reputasi perusahaan atau lembaga

Reputasi lembaga sangat berpengaruh terhadap keputusan calon wakif untuk mempercayakan harta wakafnya. Kepercayaan terhadap lembaga sangat menentukan minat calon donatur atau calon wakif untuk menyalurkan dana wakafnya baik melalui platform digital fundraising maupun secara langsung.

Menjadi hal yang cukup mengkhawatirkan apabila kendala ini tidak bisa segera diatasi. Berdasarkan hal tersebut, secara teori pengoptimalisasian SDM terkhusus apabila telah menjadi nadzir sangat diperhatikan. Eksistensi dan kualitas harus betul-betul orang-orang yang berakhlak mulia,

amanah, berkelakuan baik, berpengalaman, menguasai ilmu administrasi dan keuangan sesuai dengan jenis wakaf dan tujuannya. Kendala yang ada juga tidak hanya berasal dari satu sisi namun dari berbagai sisi, baik offline maupun online mulai dari literasi masyarakat, respon dan akses media sosial, relawan saat implementasi maupun isu-isu terhadap lembaga LMI Blitar bagi masyarakat.

LMI Blitar mencoba menyebarkan informasi tentang masalah kemanusiaan atau kepentingan masyarakat di jejaring sosial dan ajakan berdonasi untuk membantu sesama dimanapun berada terutama di wilayah Blitar. Khususnya dalam konten media sosial, secara merata membagikan konten tentang kemanusiaan dan ZISWAF salah satunya adalah wakaf agar para dermawan dapat memilih dan berdonasi atau berwakaf dengan mudah dan praktis baik offline maupun online.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang manajemen fundraising wakaf tunai di Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar untuk meningkatkan perolehan wakaf tunai maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perencanaan dalam manajemen fundraising wakaf tunai yang diterapkan oleh Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar, diantaranya yaitu: (a) rencana program strategis jangka panjang berupa wakaf uang dan juga wakaf melalui uang; (b) merancang budget dan target dalam jangka waktu dan jumlah yang ditentukan agar kinerja nadzir tercontrol; (c) membangun skenario fundraising wakaf berbasis online untuk menjangkau lebih banyak potensi wakaf tunai yang ada.
2. Dalam implementasi manajemen fundraising wakaf tunai oleh Lembaga Manajemen Infaq (LMI) Blitar digunakan dua metode yaitu metode penghimpunan langsung (direct fundraising) melalui sosialisasi, penerbitan majalah, serta

penawaran program kepada para mitra yang bekerjasama dengan lembaga. Sedangkan metode penghimpunan tidak langsung (indirect fundraising) dilakukan dengan menggunakan berbagai media sosial agar dapat berinteraksi dengan lebih banyak calon wakif serta penggunaan platform digital fundraising untuk menjangkau calon wakif di seluruh Indonesia.

3. Lembaga Manajemen Infaq (LMI) melakukan pengawasan terhadap 3 hal yaitu: (a) perkembangan program yang sedang berjalan; (b) perkembangan perolehan dana yang dihimpun melalui beberapa metode; (c) kendala yang dihadapi baik dari internal maupun eksternal lembaga.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdul Ghoffar, *Manajemen Dalam Islam (Perspektif Al-Qur'an Dan Hadits)*, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) At-Taqwa Bondowoso
- [2] Abdul Haris Naim, *Lembaga Pengelola Wakaf dan Manajemen Fundraising*, ZISWAF; Jurnal Zakat dan Wakaf, (2019, Vol.6, No. 1), hal 112
- [3] Adhi Kusumastuti & Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), hal 2-3
- [4] Asep Dadan Sugana, *Konsep Wakaf Tunai*, ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam 5(2), 2014
- [5] Didin Hafidudin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2003) Hal. 101
- [6] Eni Pratiwi, Jaenal Arifin, M. Nurul Qomar. 2020. *Pola Manajemen Fundraising Wakaf Uang (Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kudus)*, *Management of Zakah and Waqf Journal (MAZAWA)*, Volume 2 Nomor 1
- [7] Ghea Agita, dan Moch. Khoirul Anwar, *Strategi Manajemen Fundraising Wakaf Oleh lembaga Wakaf Al-Azhar Dalam*

Optimalisasi Wakaf Uang, Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam, Volume 4, Nomor 2, 2021

- [8] Jauhar faradis, dkk, “*Manajemen Fundraising Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia,*” *Jurnal Asy-Syari’ah*, 2, (2015), 508.
- [9] Miftahul Huda, *MENGALIRKAN MANFAAT WAKAF Potret Perkembangan Hukum Dan Tata Kelola Wakaf Di Indonesia*, (Bekasi: Gramata Publishing, 2015), hal 7
- [10] Miftahul Huda, *Model Manajemen Fundraising Wakaf*, *Ahkam*, Vol. 13, No. 1, 2013
- [11] Muhammad Shulthoni and Norma Md Saad, *Waqf fundraising management: a conceptual comparison between traditional nd modern methods in the waqf intitutions*, *Indonesian Journal of Islam and Muslim Societies*, Volume 8, Number 1, 2018
- [12] Nanang Fatah. *Landasan Manajemen Pendidikan*. (Bandung:PT Remaja Rosdakarya. 2008),
- [13] Syamsuri dan Vina Fithriana Wibisono, *Strategies of Islamic Education Institutions in Fundraising Waqf to Create Economic Independence in the Era of the 4.0 Industrial Revolution*, *Jurnal At-Ta’dib* Vol. 14, No. 1, 2019
- [14] Diakses dari www.youtube.com/LembagaManajemenInfaq Pada tanggal 15 April 202