

STRATEGI MANAJEMEN *FUNDRAISING* WAKAF OLEH LEMBAGA WAKAF AL-AZHAR DALAM OPTIMALISASI WAKAF UANG

Ghea Agita

Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia.
Email: gheaagitaaa@gmail.com

Moch. Khoirul Anwar

Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia.
Email: khoirulanwar@unesa.ac.id

Abstrak

Manajemen wakaf dapat diartikan sebagai proses suatu organisasi dalam perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan berbagai usaha dari nazhir untuk mendukung organisasi dalam mencapai tujuan yang lebih optimal. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan strategi fundraising wakaf uang yang diterapkan di lembaga Wakaf Al-Azhar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan menggunakan purposive sampling. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi fundraising wakaf uang oleh lembaga Wakaf Al-Azhar dilaksanakan dengan metode 5 ways to funding and increasing your wakaf fund. Selain itu, lembaga Wakaf Al-Azhar dalam menjalankan strategi manajemen fundraising sudah menerapkan fungsi-fungsi manajemen fundraising dengan baik, yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan. Namun, dalam pelaksanaan kegiatan fundraising terdapat hambatan yang perlu diperhatikan untuk melancarkan kegiatan fundraising wakaf, yaitu kurangnya SDM baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Sehingga, hambatan tersebut menjadi kendala dalam produktivitas kegiatan fundraiser dalam mengoptimalkan penghimpunan dana wakaf.

Kata Kunci : strategi, manajemen, fundraising, dan wakaf uang.

Abstract

Waqf management is the process of an organization in planning, organizing, leadership, and supervising various efforts of Nazhir to support the organization in achieving optimal goals. The purpose of this study is to determine how the implementation of the cash waqf fundraising strategy implemented in the Al-Azhar Waqf institution. This research uses a descriptive qualitative approach and uses purposive sampling. The results of this study concluded that the money waqf fundraising strategy by the Al-Azhar Waqf institution was implemented using the 5 ways method of funding and increasing your waqf fund. In addition, the Al-Azhar Waqf institution in carrying out the fundraising management strategy has implemented the fundraising management functions properly, namely planning, organizing, leadership, and supervision. However, in the implementation of fundraising activities there are obstacles that need to be considered in order to launch waqf fundraising activities, namely the lack of human resources both in terms of quality and quantity. Thus, this obstacle becomes an obstacle in the productivity of fundraiser activities in optimizing the collection of waqf funds.

Keywords: strategy, management, fundraising, and money waqf.

1. PENDAHULUAN

Negara Indonesia secara tabulasi merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di Dunia. Berdasarkan data Globalreligiustfuture, penduduk muslim Indonesia mencapai 209,12 juta jiwa atau sekitar 87% dari total populasi. Perkembangan dunia perekonomian Islam menunjukkan bahwa Indonesia merupakan salah satu Negara mayoritas penduduk muslim yang berpotensi untuk dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat, salah satunya dengan amalan Wakaf yang merupakan satu dari kegiatan bermuamalah dalam ajaran Islam. Menurut Hiyanti, dkk (2020:77), dalam pandangan ekonomi, wakaf merupakan sebuah sarana dalam membangun harta produktif yang dapat digunakan sebagai instrument pemberdayaan masyarakat dalam membangun harta produktif agar hasilnya dapat dikelola dan dimanfaatkan oleh orang yang berhak menerimanya. Sehingga dapat dikatakan bahwa wakaf harus dapat menjadi lahan produktif agar hasil manfaatnya bisa terus-menerus didapatkan.

Secara umum, wakaf termasuk infaq fi sabilillah dan telah dijelaskan dalam potongan ayat QS Al-Baqarah ayat 261 sebagai berikut:

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

Artinya: *“Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui.”* (Q.S. Al-Baqarah (2): 261).

Dalam ayat tersebut dapat ditafsirkan bahwa pemberian targhib diibaratkan seperti satu kebajikan yang ditanam akan berganda hasilnya hingga tujuh kali seratus. Menurut Rajuli, dkk (2020:63), dengan berwakaf sejatinya pengorbanan harta menegakkan jalan Allah bukanlah merugikan, melainkan memberikan untung. Sedangkan menurut Sari dan Kartika (2006:55), yang dimaksud dengan infak dalam ayat ini adalah penggalangan dana dengan melakukan pembangunan untuk kegiatan sosial maupun produktif demi meningkatkan kesejahteraan ummat.

Amalan wakaf sudah lama dipraktikkan di Indonesia. Namun istilah wakaf uang mulai dikenal setelah dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada 11 Mei 2002. Dimana fatwa tersebut mensyaratkan nilai pokok wakaf haruslah dijaga kelestariannya. Nilai pokok wakaf uang tidak boleh dijual, dihibahkan, dan atau diwariskan. Selain fatwa tersebut, praktik wakaf uang diperkuat dengan Undang-undang No. 41 Tahun 2004. Pengaturan tentang wakaf uang lebih detail dituangkan dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.

Badan Wakaf Indonesia (BWI) mengatakan, potensi wakaf di Indonesia dapat mencapai Rp. 2.000 triliun sementara potensi wakaf uang di Indonesia dapat mencapai Rp. 180 triliun. Sedangkan menurut Mustafa (dalam Farid dan Mursyid, 2007:137), perkiraan potensi wakaf uang di Indonesia dapat mencapai Rp. 3 Triliun dalam satu tahun apabila dimobilisasi. Perkiraan potensi wakaf uang di Indonesia dapat disederhanakan dalam tabel berikut:

Tabel 1. Potensi Wakaf Uang di Indonesia

No.	Banyak-nya Wakif	Banyak-nya gaji dibayar/Bln (Rp)	Nominal Wakaf/ Bln (Rp)	Potensi Wakaf/ Bln (Rp)	Potensi wakaf/Thn (Rp)
1	4 Juta	500.000	5.000	20 M	240 M
2	3 Juta	1 – 2 Juta	10.000	30 M	360 M
3	2 Juta	2 – 5 Juta	50.000	100 M	1,2 T
4	1 Juta	5 – 10 Juta	100.000	100 M	1,2 T
POTENSI WAKAF				250 M	3 T

Sumber : laporan Badan Waqaf Indonesia diolah

Namun, pada kenyataannya realisasi total penghimpunan dana wakaf di tahun 2017 baru mencapai Rp. 400 miliar. Sehingga, penghimpunan wakaf masih menjadi tugas besar bagi badan ataupun lembaga pengelola wakaf yang ada di Indonesia agar penerimaan wakaf lebih maksimal untuk mewujudkan pembangunan nasional dalam usaha mengentaskan kemiskinan dan ketimpangan pendapatan, yaitu dengan mengembangkan, memajukan dan memberikan ide baru tentang perwakafan di Indonesia. Salah satu bentuk dari upaya BWI dalam optimalisasi wakaf yakni dengan terus mendorong dan terus mengkampanyekan kepada masyarakat agar mau berwakaf tunai meskipun dengan jumlah kecil atau terbatas. (Saptono, 2019:1)

Berdasarkan survei online yang dilakukan oleh Kemenerian Keuangan dalam Kajian Strategi Pengembangan Wakaf Uang dengan total 753 responden, diperoleh indeks literasi wakaf uang sebesar 0,472. Artinya literasi masyarakat masuk kategori yang kurang baik atau cenderung rendah. Hal tersebut terjadi dikarenakan literasi perwakafan kurang dijelaskan oleh para pendakwah, guru agama maupun muballig. Sehingga dari kurangnya pemahaman masyarakat terhadap lembaga wakaf mengakibatkan masyarakat jarang melaksanakan amalan wakaf. (Khoiriyah, 2020)

Melihat keadaan tersebut, kesejahteraan umat melalui wakaf uang dapat terwujud tentu tidak dapat lepas dari manajemen dan pengelolaan dana wakaf oleh nadzir yang profesional. Menurut Rozalinda (2015), pentingnya manajemen yang baik dalam suatu organisasi nirlaba perlu diperhatikan oleh nadzir dalam melaksanakan tugasnya, dimana salah satu tugas terpenting dari seorang nadzir yaitu melaksanakan kegiatan penghimpunan (*fundraising*). Selain itu, menurut Nopiardo (2017:60) proses *fundraising* yang dimaksud yakni meliputi kegiatan memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, dan merayu.

Dalam menjalankan kegiatan *fundraising*, tentunya lembaga zakat memiliki strategi dalam penghimpunan dana (*fundraising*). Strategi *fundraising* menurut Nopiardo (2017:63), merupakan suatu rencana komprehensif yang dilakukan oleh lembaga dalam meningkatkan penghimpunan dana dengan cara menerima atau menjemput dana zakat. Terdapat tiga metode dalam strategi *fundraising*, yaitu membentuk Unit Pengumpulan Zakat (UPZ), membuka konter penerimaan zakat, dan pembukaan rekening bank. Ketiga metode tersebut ditujukan agar dapat memudahkan nazhir dalam mengumpulkan dana zakat serta memudahkan muzakki dalam membayarkan dana zakatnya.

Manajemen *fundraising* memang sangat dibutuhkan agar suatu organisasi itu mampu bertahan. Termasuk bagaimana organisasi nirlaba tersebut mampu membuat donatur agar mempertahankan atau konsistensi dalam menyumbang dana ke lembaga tersebut. Penelitian ini ditunjang beberapa aspek dari penelitian terdahulu yang sejalan

atau linier dengan strategi *fundraising*. Namun, fokus utama dari penelitian ini yaitu meneliti tentang strategi manajemen *fundraising* wakaf. Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahan di dalam penelitian ini adalah “Bagaimana pelaksanaan strategi manajemen *fundraising* wakaf uang di lembaga Wakaf Al-Azhar?”. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut bagaimana pelaksanaan kegiatan *fundraising* wakaf uang di lembaga Wakaf Al-Azhar dalam penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Manajemen *Fundraising* di Lembaga Wakaf Al-Azhar Dalam Optimalisasi Penghimpunan Wakaf Uang”

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Kualitatif deskriptif adalah penelitian dengan mengambil data secara langsung pada objek serta sumber data yang didapatkan dari pengamatan pada objek penelitian yaitu lembaga Wakaf Al-Azhar, kemudian peneliti akan melakukan pengumpulan data secara kongkrit yang kemudian menganalisa serta menyajikan dengan bahasa yang akurat sesuai dengan metode penelitian kualitatif.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan purposive sampling yakni penentuan subjek/objek sesuai tujuan peneliti. Subjek penelitian yang diambil yaitu dari lembaga Wakaf dan melakukan observasi serta wawancara kepada *fundraiser* wakaf yang mengetahui bagaimana strategi manajemen *fundraising* yang ada pada lembaga Wakaf Al-Azhar. Pertimbangan ditetapkannya informan pemberi data ini karena diharapkan data yang diberikan merepresentasikan kondisi sebenarnya strategi manajemen *fundraising* wakaf uang pada lembaga Wakaf Al-Azhar.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan yakni melalui teknik observasi (pengamatan), wawancara mendalam dengan subjek penelitian, dan dokumentasi. Penelitian ini dilaksanakan dalam waktu 2 (dua) bulan di lokasi penelitian yaitu lembaga Wakaf Al-Azhar. Sementara uji validitas dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Setelah data terkumpul, kemudian peneliti akan menganalisa dengan pendekatan penyajian data, reduksi data dan yang terakhir penarikan kesimpulan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan *fundraising* berasal dari dua kata yaitu fund dan rise. Dimana fund berarti pendanaan sedangkan rise berarti meningkatkan, sehingga *fundraising* artinya meningkatkan pendanaan. *Fundraising* termasuk proses dalam memengaruhi masyarakat (calon wakif) agar berkenan dalam melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan uang sebagai wakaf maupun untuk sumbangan pengelolaan harta wakaf (Rozalinda, 2015:137). Selain itu, *fundraising* dapat diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari wakif atau donator wakaf (baik oleh individu, kelompok, organisasi, perusahaan, ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga sehingga dapat mencapai tujuan lembaga (Huda, 2013:4). Sehingga, tujuan dari kegiatan *fundraising* wakaf diharapkan mampu meningkatkan literasi masyarakat terkait wakaf uang dan membantu dalam merealisasikan target potensi wakaf yang ada di Indonesia.

Rayan General Manajer (GM) Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa banyaknya masyarakat yang belum mengetahui wakaf uang menyebabkan

timbulnya spekulasi bahwa berwakaf harus menyumbangkan harta wakaf berupa properti. Sementara itu, saat ini sudah berkembang beberapa produk wakaf, salah satunya yaitu wakaf uang. Wakaf uang merupakan jenis wakaf unggulan yang dijalankan di LAZ Al-Azhar. Terdapat manfaat utama dari wakaf uang dan wakaf melalui uang. Wakaf uang yaitu bentuk donasi dari wakif yang jumlahnya dapat bervariasi atau wakif dapat mendonasikan dana tanpa ada batasan minimal nominal uang, sehingga wakif yang ingin bersedekah dengan nominal yang kecil dapat memberikan dana wakaf dan harta wakaf yang terhimpun akan dikelola oleh nazhir untuk membangun program wakaf sosial dan produktif. Wakaf melalui uang, yaitu perolehan dana wakaf uang yang akan dikelola nazhir untuk pembangunan program wakaf sosial atau produktif. Dimana pemilihan donasi program pengadaan wakaf bisa diakses melalui website lembaga Wakaf Al-Azhar yaitu www.wakafalazhar.com

Strategi *Fundraising* di Lembaga Wakaf Al-Azhar

Kegiatan *fundraising* wakaf uang yang ada di lembaga Wakaf Al-Azhar dilakukan setiap hari efektif kerja yaitu Senin-Jumat dengan melalui kanal digital saja, seperti *website*, *facebook*, *Instagram*, *whatsApp blast*, dan *email blast*. Dalam hal ini, Rayan GM Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa proses kegiatan *fundraising* dilaksanakan dengan menggunakan konsep *business work frame* dengan menggunakan model *business action coach* yaitu *5 ways to grow your business and increase profit*. Namun model tersebut disesuaikan dengan visi misi lembaga yaitu menjadi *5 ways to funding and increasing your wakaf fund* yaitu yang pertama *Conversion rate*, merupakan upaya yang dilakukan oleh *fundraiser* dalam mengedukasi calon wakif agar dapat menjadi pewakif di lembaga Wakaf Al-Azhar. Dalam tahapan ini, lembaga akan melakukan *business analytic* untuk mengukur tingkat keberhasilan *fundraiser* mencari pewakif. Yang kedua Wakif, dimana setelah *fundraiser* melakukan *conversion rate*, maka akan mendapatkan seorang wakif yaitu orang yang berwakaf. Dalam hal ini lembaga Wakaf Al-Azhar akan melakukan segmentasi pasar baik kepada perorangan maupun organisasi. Untuk perorangan akan lebih fokus ke internal komunitas Al-Azhar, sedangkan organisasi yaitu mengajak lembaga keuangan syariah seperti bank atau asuransi untuk bekerjasama dengan Wakaf Al-Azhar. Yang ketiga, *Number of transaction*, tahapan ini bertujuan untuk meningkatkan perolehan *revenue* lembaga Wakaf Al-Azhar atau membentuk sikap loyalitas sebagai donatur Wakaf Al-Azhar, yaitu dengan cara melakukan telfon dengan memberikan doa, mengedukasi dengan mengirimkan ajakan untuk berwakaf, dan lain sebagainya. Yang keempat, meningkatkan rata-rata penghimpunan dana wakaf melalui pengadaan program Wakaf Al-Azhar, yaitu suatu upaya *fundraiser* yang ditujukan untuk memudahkan calon wakif maupun wakif dalam membayangkan berapa banyak dana yang dibutuhkan oleh lembaga dalam pengerjaan program Wakaf Al-Azhar. Misalnya pada pengadaan Wakaf Mushaf Al-Quran, penentuan minimal donasi adalah Rp. 125.000 karena sudah terdapat penentuan harga Al-Quran satu mushaf dengan harga Rp. 125.000. yang kelima, mengukur efektifitas kinerja karyawan, yaitu diukur dengan total penghimpunan wakaf dibagi dengan jumlah karyawan untuk menentukan berapa besaran target penghimpunan yang harus dihasilkan oleh seorang *fundraiser*.

Fungsi-Fungsi Manajemen *Fundraising* di Lembaga Wakaf Al-Azhar

Menurut Rozalinda (2015:74), manajemen wakaf dapat diartikan sebagai proses suatu organisasi dalam perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan

berbagai usaha dari nazhir agar kegiatan pengelolaan wakaf dapat berjalan secara efektif dan efisien untuk mendukung organisasi dalam mencapai tujuan yang lebih optimal yaitu dengan menerapkan fungsi-fungsi manajemen. Fungsi manajemen ada empat, yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan. Menurut Rozalinda (2015), perencanaan merupakan fungsi manajemen yang penting dan melekat dalam setiap aktivitas seorang manajer. Fungsi perencanaan merupakan fungsi yang utama dalam manajemen karena sangat berpengaruh terhadap fungsi-fungsi manajemen yang lain. Hal tersebut dikarenakan pada setiap aktivitas perencanaan memuat rancangan serta langkah awal dalam melakukan kegiatan *fundraising* seperti dalam hal merealisasikan perencanaan dan pengawasan agar dapat mewujudkan perencanaan tujuan yang ada di lembaga Wakaf Al-Azhar. Dalam hal tersebut lembaga Wakaf Al-Azhar melakukan musyawarah terlebih dahulu dalam merancang sebuah perencanaan lembaga. Sebagaimana yang dijelaskan dalam ayat Al-Quran berikut:

وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ

Artinya: “*dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu*”. (QS Ali Imran ayat 159)

وَأْمُرْهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ

Artinya: “*sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka*” (QS Asy-Syura ayat 38)

Kedua ayat diatas menyatakan bahwa dalam fungsi *planning* merupakan kegiatan musyawarah yang dilakukan oleh lembaga dalam menentukan strategi dalam mencapai tujuan lembaga wakaf (Farid, 2007:176).

Fungsi kedua yaitu pengorganisasian, Rayan GM Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa pengorganisasian merupakan fungsi lanjutan dari fungsi perencanaan. Dalam pengorganisasian terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab serta untuk memudahkan pimpinan dalam melakukan pengawasan. Pembagian tugas di Wakaf Al-Azhar terbagi atas beberapa divisi untuk memudahkan kegiatan *fundraising*, yaitu produksi tools *fundraising*, publikasi, CRM, dan *fundraising* eksternal. Pembagian tugas tersebut ditujukan agar tercipta arah pekerjaan yang jelas dalam menggapai tujuan lembaga berdasarkan tugas, pokok, dan fungsi masing-masing karyawan sesuai dengan bidangnya. Sebagaimana dalam hadits berikut:

عَنْ عَائِشَةَ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتَّقِنَهُ

Artinya: “*Dari Aisyah, sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda: Sesungguhnya Allah mencintai orang yang jika melakukan suatu pekerjaan dilakukan dengan Itqan (tepat, terarah dan tuntas).*” HR Ath-Thabrani

Hadits tersebut menerangkan bahwa terdapat perintah Allah dalam melaksanakan suatu pekerjaan secara terencana dengan baik, serta melakukan pekerjaan secara itqan atau tepat, terarah, dan tuntas. (Rachman, 2015:298)

Dari sisi pengorganisasian, Rayan GM Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa yang bertanggung jawab atas tugas yang ada dalam *fundraising* Wakaf Al-Azhar adalah General Manajer selaku pimpinan atas di Wakaf Al-Azhar dikarenakan tidak ada manajer di bidang *fundraising*. Sehingga dapat dikatakan bahwa SDM di Wakaf Al-Azhar masih kurang dalam hal kuantitas. Namun dalam pembagian

tugas dan tanggung jawab dikelompokkan berdasarkan keahlian masing-masing karyawan *fundraiser*. Pembagian tugas terdiri dari beberapa divisi dalam membantu kegiatan *fundraising*, yaitu Produksi Tools Marketing, merupakan divisi yang bertugas dan bertanggung jawab penuh dalam pembuatan *content marketing*. Divisi ini berpengaruh dalam meningkatkan citra lembaga, karena akan mempermudah calon wakif dalam menerima berita terbaru dari lembaga, program-program lembaga, dan mengedukasi masyarakat terkait pengetahuan islam khususnya tentang wakaf. Selanjutnya, publikasi yang merupakan divisi lanjutan dari produksi tools marketing, dimana divisi ini bertugas dan bertanggung jawab penuh dalam berkomunikasi dengan wakif dan calon wakif yaitu dengan mengirim *content marketing* dan mengirim kalimat ajakan untuk berwakaf. Kemudian, *Customer Relationship Management (CRM)*, merupakan divisi yang bertugas dan bertanggung jawab penuh dalam mendorong pertumbuhan lembaga Wakaf Al-Azhar serta untuk meningkatkan loyalitas wakif, sehingga dapat meningkatkan revenue lembaga. Dan *Fundraising Eksternal*, merupakan divisi yang bertugas dalam membangun relasi dengan pihak eksternal lembaga atau diluar lingkungan Al-Azhar.

Fungsi yang ketiga yaitu kepemimpinan. Menurut Munandar (2014:237), kepemimpinan didefinisikan sebagai proses dalam memengaruhi sebuah tim yang dipimpin oleh seorang manajer dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Selain itu, menurut Rozalinda (2015), tujuan dari fungsi kepemimpinan yaitu agar program wakaf yang telah direncanakan oleh lembaga wakaf dapat dijalankan secara tanggung jawab dan produktivitas yang tinggi. Dalam mengembangkan dan kegiatan *fundraising* yang telah ditentukan, pimpinan di Wakaf Al-Azhar melakukan beberapa upaya, yaitu upaya dalam mengintegrasikan perencanaan kegiatan *fundraising* dan upaya dalam mendistribusikan tugas *fundraising*. Dalam mengintegrasikan perencanaan kegiatan *fundraising*, Rayan GM Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa akan melakukan identifikasi kekuatan dan sumber daya yang ada di Wakaf Al-Azhar. Sedangkan upaya GM Wakaf Al-Azhar terhadap koordinasi dalam mendistribusikan tugas *fundraising* yaitu dengan melakukan pendekatan yaitu melalui komunikasi yang baik secara vertical dengan karyawan. Hubungan secara vertical yang baik juga akan memungkinkan bagi GM Wakaf Al-Azhar dalam mengarahkan dan mempengaruhi *fundraiser* agar dapat menjalankan segala tugas dan tanggung jawab dengan jujur, amanah, ikhlas dan professional. Dalam hal tersebut, Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu.” (QS. An Nisa ayat 59)

Ayat ini memerintahkan untuk menaati Allah, Rasul, dan Ulil Amri. Ulil Amri disini yaitu merupakan pemimpin yang mempunyai kekuasaan maupun kewenangan dalam mengatur karyawannya.

Fungsi terakhir dalam proses manajemen yaitu fungsi pengawasan oleh GM Wakaf Al-Azhar. Dalam proses ini, Rayan GM Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa akan menilai serta meneliti terkait kegiatan yang dijalankan oleh Wakaf Al-Azhar telah berjalan baik sesuai dengan perencanaan yang ada. Pengawasan yang dilakukan GM Wakaf Al-Azhar dalam mengawasi kinerja karyawan Wakaf Al-

Azhar dilakukan dengan cara rutin memeriksa kondisi personal karyawan dikarenakan struktur organisasi di lembaga ini kurang terstruktur, yaitu tidak terdapat kepala divisi sehingga pengawasan dilakukan dari pimpinan langsung ke karyawan. Kegiatan ini dilaksanakan agar dapat menjaga pelaksanaan keseimbangan kinerja yang dilakukan oleh pimpinan serta karyawan Wakaf Al-Azhar.

Fungsi pengawasan perlu dilakukan karena merupakan tahapan manajer dalam menjamin terlaksananya kegiatan *fundraising* dengan baik dan konsisten. Hal tersebut telah dijelaskan dalam beberapa ayat dibawah ini:

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِمَّا تَعُدُّونَ

Artinya: “Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu.” (QS. As-Sajdah Ayat 5)

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT merupakan pengatur alam. Selain itu, Allah SWT menciptakan manusia yang salah satunya dijadikan sebagai khalifah di bumi, maka dalam hal ini khalifah atau pemimpin di dalam suatu lembaga hendaknya mengatur dan mengelola lembaga dengan sebaik-baiknya. (Beddu, 2020:42)

Implementasi Manajemen *Fundraising* di Lembaga Wakaf Al-Azhar

Fungsi-fungsi manajemen *fundraising* terdapat empat tahapan yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan yang memiliki langkah-langkah tertentu dalam mendorong kesuksesan kegiatan *fundraising* dana wakaf. Tahapan perencanaan yang dilakukan di lembaga Wakaf Al-Azhar harus mengidentifikasi dan memilih tujuan atau sasaran dan arah dalam tindakan agar mampu mencapai tujuan organisasi dengan tepat (Suprihanto, 2014). Dalam hal ini, Rayan GM Wakaf Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa terdapat perencanaan lembaga yang dapat diklasifikasikan sebagai Perencanaan Target Dan Sasaran Calon Wakif, perencanaan tersebut akan dijadikan objek dalam aktifitas *fundraising* wakaf uang terbagi menjadi dua, yaitu lingkup internal dan eksternal. Pada lingkup internal, Wakaf Al-Azhar lebih fokus kepada keluarga besar atau lingkungan Al-Azhar. Sedangkan pada lingkup eksternal, Wakaf Al-Azhar berupaya dalam menjalin relasi dengan pihak luar, yaitu di industri keuangan syariah seperti lembaga perbankan syariah dan asuransi syariah. Selanjutnya, Perencanaan Metode, di Wakaf Al-Azhar terdapat tiga metode yang dijalankan yaitu dengan metode digital *fundraising*, pendekatan calon wakif premium (wakif yang berdonasi dengan nominal yang besar), dan layanan jemput wakaf. Metode yang pertama yaitu digital *fundraising* merupakan metode yang dilakukan pada kanal digital lembaga Wakaf Al-Azhar. Dengan metode digital *fundraising*, Wakaf Al-Azhar juga menyediakan beberapa kanal digital yang menyediakan informasi terkait program yang ada dan memberikan pewakif kemudahan dalam menyumbangkan harta wakaf secara digital yang dapat diakses melalui alamat website www.wakafalazhar.com. Metode kedua yaitu pendekatan calon wakif premium merupakan pendekatan yang berwakaf uang dengan jumlah yang banyak. Metode ketiga yaitu layanan jemput wakaf merupakan layanan yang disediakan oleh lembaga dalam rangka untuk memudahkan pewakif dalam mendonasikan harta wakaf tanpa perlu keluar rumah. Tahapan metode ini yaitu dengan cara menghubungi petugas *fundraiser* melalui call center 0812-8945-4219 (Pak Chabib), memberikan informasi alamat rumah lengkap, mengatur waktu

pertemuan dengan *fundraiser* Wakaf Al-Azhar, dan merencanakan waktu dan lokasi penjemputan. Kemudian terdapat perencanaan target penghimpunan, yaitu perencanaan untuk mewujudkan potensi serta manfaat ekonomi dari harta benda wakaf agar dapat digunakan untuk kepentingan ekonomi, produktif, dan dakwah, maka di Wakaf Al-Azhar menetapkan target pendapatan wakaf uang yaitu sebesar 1 milyar per bulan. Target tersebut menjadi tolok ukur keberhasilan *fundraiser* dalam mencari dana wakaf agar lembaga dapat tumbuh, sehingga secara otomatis program lembaga akan meningkat serta ruang lingkup pengelolaan wakaf juga akan lebih banyak lagi.

Dalam fungsi pengorganisasian yang ada di Wakaf Al-Azhar 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 Wakaf Al-Azhar. 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 Wakaf Al-Azhar, lalu menyesuaikan program dengan perusahaan yang akan diajak untuk bekerjasama, dan yang terakhir adalah kesepakatan serta lembaga Wakaf Al-Azhar akan mengerjakan program yang telah disepakati.

Dalam fungsi kepemimpinan, GM Wakaf Al-Azhar bertugas mengarahkan *fundraiser* Wakaf Al-Azhar untuk melaksanakan tugas sesuai dengan pembagian divisi yang telah terbentuk. Berkaitan dengan kegiatan *fundraising*, tentunya fungsi kepemimpinan harus mengimplementasikan suatu proses kepemimpinan dengan cara pembimbingan, pemberian motivasi, dan pengambilan keputusan kepada karyawan agar dapat bekerja secara efisien. Pembimbingan, kegiatan ini dilakukan oleh GM Wakaf Al-Azhar kepada karyawan dengan memberi perintah, membimbing, mengarahkan, serta memberikan dorongan kepada karyawan untuk melaksanakan tugas dengan totalitas agar dapat mencapai tujuan organisasi. Pemberian motivasi, merupakan suatu upaya dalam meningkatkan retensi *fundraiser* untuk menjalankan tugas secara maksimal serta dalam mencapai target penghimpunan yang telah ditentukan. Pengambilan keputusan, yaitu proses pengambilan keputusan yang ada di lembaga Wakaf Al-Azhar yaitu ada pada General Manajer selaku pimpinan di Wakaf Al-Azhar.

Fungsi yang terakhir yaitu pengawasan, yaitu GM Wakaf Al-Azhar melakukan *control checking*, yang merupakan koordinasi rutin serta karyawan melaporkan atau *progress report* maupun kendala yang ada. GM Wakaf Al-Azhar tidak hanya mengawasi divisi *fundraising* juga, namun melakukan pengawasan juga dari bidang keuangan dan tim penyaluran. Mekanisme *control checking* ini dilakukan setiap dua minggu sekali pada saat rutinan rapat organisasi.

Hambatan Penerapan Fungsi-Fungsi Manajemen *Fundraising* di Lembaga Wakaf Al-Azhar

Pelaksanaan kegiatan *fundraising* oleh lembaga Wakaf Al-Azhar telah dilaksanakan sesuai dengan fungsi manajemen dengan baik. Meskipun terdapat beberapa kekurangan dalam kegiatan *fundraising* yang masih perlu diperbaiki. Dalam fungsi perencanaan pada kegiatan manajemen *fundraising* Wakaf Al-Azhar sudah dilaksanakan selaras dengan visi misi Wakaf Al-Azhar Namun ada yang perlu diperbaiki dalam perwujudan visi lembaga, yaitu transparansi pengelolaan wakaf agar lebih bisa dipercaya oleh

masyarakat umum. Hambatan tersebut dikarenakan lembaga Wakaf Al-Azhar masih melakukan pencatatan akuntansi secara manual dikarenakan lembaga belum memiliki teknologi aplikasi akuntansi yang professional. Selain itu, terdapat hambatan kurang optimalnya pengimpunan dana wakaf dari target penghimpunan sebesar Rp. 1 M, sedangkan di tahun 2021 hanya dapat terealisasi sejumlah Rp. 530 Juta pada bulan Januari dan Rp. 520 Juta pada bulan Februari 2021. Hal tersebut dikarenakan terbatasnya kuantitas dan kualitas SDM yang ada di lembaga Wakaf Al-Azhar.

Kemudian dalam tahapan pengorganisasian, hambatan terbesar yaitu sumber daya manusia (SDM) yang terbatas serta kurangnya professional Wakaf Al-Azhar. Hal tersebut dikarenakan banyak karyawan Wakaf Al-Azhar yang merupakan *fresh graduated* sehingga belum banyak mengenal tentang ilmu perwakafan.

Selanjutnya, dalam tahapan kepemimpinan, lembaga Wakaf Al-Azhar sudah melaksanakan fungsi manajemen kepemimpinan dengan baik, karena GM Wakaf Al-Azhar mengutamakan komunikasi dan koordinasi yang baik sebagai penunjang keberhasilan lembaga Wakaf Al-Azhar. Dengan demikian, komunikasi yang baik antara pimpinan dan karyawan di Wakaf Al-Azhar dapat mempermudah tim untuk saling bertukar ide atau gagasan, informasi, kepercayaan, perasaan serta sikap pada saat berlangsungnya agenda rapat organisasi.

Tahapan terakhir yaitu pengawasan adalah aspek terpenting di kegiatan *fundraising* Wakaf Al-Azhar yang sudah dijalankan dengan baik. GM Wakaf Al-Azhar rutin melakukan *control checking* yaitu koordinasi rutin serta laporan progress report dari karyawan Wakaf Al-Azhar yang dilakukan setiap dua minggu sekali.

Pendapat Ulama YPI Al-Azhar Mengenai Strategi *Fundraising* di Lembaga Wakaf Al-Azhar

Damar Direktur Dakwah dan Sosial YPI Al-Azhar menjelaskan dalam wawancaranya bahwa kegiatan menghimpun atau *fundraising* merupakan salah satu fungsi utama yang harus dilakukan oleh seseorang nazhir dan fungsi berikutnya yang dilakukan oleh nazhir adalah menyalurkan serta mendistribusikan harta wakaf. Salah satu ayat Al-Quran yang menjelaskan mengenai anjuran dalam melakukan kegiatan *fundraising* yaitu yaitu Q.S. At-Taubah ayat 103 sebagai berikut:

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً...

Artinya: “Ambillah zakat dari sebagian harta mereka”(At-Taubah ayat 103)

Ayat tersebut menjelaskan bahwa kata “*Khudz*” yaitu *fil amr* (kata kerja perintah) yang dapat diartikan bahwa terdapat perintah dalam mengambil zakat atau dalam lembaga wakaf yaitu mengambil wakaf. Dalam hal ini, *fundraiser* sebagai garda terdepan lembaga wakaf memegang peranan penting. Karena *fundraiser* memiliki tugas utama yaitu dalam pengambilan harta dari para wakif.

Fungsi utama dari seorang nazhir yaitu untuk menghimpun dana dengan cara mencari, menjemput, dan atau mengajak calon wakif untuk menjadi wakif di lembaga Wakaf Al-Azhar. Selain itu, terdapat beberapa manfaat yang didapatkan dalam menjalankan kegiatan *fundraising*, yang pertama yaitu lembaga dapat mengoptimalkan penghimpunan dana wakaf, sehingga program pengadaan yang ada di Wakaf Al-Azhar bisa terbiayai, baik dari program wakaf sosial maupun wakaf produktif. Manfaat kedua yang ada dalam kegiatan *fundraising* yaitu manfaat secara spiritual dan keagamaan, karena dari kegiatan ini dapat menyadarkan serta mencerahkan masyarakat dalam

menuju pada kehidupan yang lebih spiritual dan tidak mengutamakan kehidupan duniawi saja. Manfaat ketiga, yaitu lembaga Wakaf Al-Azhar akan bisa berkembang lebih baik lagi serta mendapatkan kepercayaan dari masyarakat jika menjalankan kegiatan *fundraising* dengan professional.

4. KESIMPULAN

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi *fundraising* wakaf uang oleh lembaga Wakaf Al-Azhar dilaksanakan dengan metode *5 ways to funding and increasing your wakaf fund*. Metode tersebut yaitu *Conversion rate*, *Wakif*, *Number of transaction*, Meningkatkan rata-rata penghimpunan dana wakaf melalui pengadaan program Wakaf Al-Azhar, dan Mengukur efektifitas kinerja karyawan. Selain itu, lembaga Wakaf Al-Azhar dalam menjalankan strategi manajemen *fundraising* sudah menerapkan fungsi-fungsi manajemen *fundraising* dengan baik, yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan. Didalam perencanaan, lembaga Wakaf Al-Azhar mengidentifikasi dan memilih tujuan atau sasaran dan arah dalam tindakan agar mampu mencapai tujuan organisasi dengan tepat, yaitu seperti perencanaan target dan sasaran calon wakif pada lingkup internal (keluarga besar Al-Azhar) dan eksternal (menjalin relasi dengan pihak luar), perencanaan metode yaitu menggunakan digital *fundraising*; pendekatan calon wakif premium; dan layanan jemput wakaf, perencanaan waktu dan lokasi, dan perencanaan target penghimpunan. Kemudian di fungsi pengorganisasian terdapat tiga divisi, yaitu produksi tools marketing, publikasi, CRM, dan *fundraising* eksternal. Lalu pada fungsi kepemimpinan, GM Wakaf Al-Azhar melaksanakan proses kepemimpinan dengan cara pembimbingan, pemberian motivasi, dan pengambilan keputusan kepada karyawan agar dapat bekerja secara efisien dalam lembaga Wakaf Al-Azhar.

Keempat fungsi manajemen yang dijalankan pada lembaga Wakaf Al-Azhar sudah dilaksanakan dengan baik. Namun, dalam pelaksanaan kegiatan *fundraising* terdapat hambatan yang perlu diperhatikan untuk melancarkan kegiatan *fundraising* wakaf, yaitu kurangnya SDM baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Sehingga, hambatan tersebut menjadi kendala dalam produktivitas kegiatan *fundraiser* dalam mengoptimalkan penghimpunan dana wakaf.

5. REFERENSI

- Abu Daud Sulaiman bin al-Asy's al-azdiy as-Sijistaniy, Sunan Abu Dawud, (Beirut: Darul Fikr, 1994), 600
- Arif, S. (2010). Wakaf tunai sebagai alternatif mekanisme redistribusi keuangan islam. *La_Riba*, 4(1)., hlm. 94
- Ath-Thabrani, Mu'jâm al-Ausâth, juz 2, (Mauqi'u al-Islam: Dalam Software Maktabah Syamilah, 2005), 408. Sanad hadits ini adalah: بعصم نع ، يرسلنا نب رشب ان: لاق بعصم ان: لاق دمحا انتدح لاق ملسو ويلع هلا بلص هلا لوسر نا ، قشناع نع ، ويبأ نع ، قورع نب ماشى نع ، تباث نب
- Badan Wakaf Indonesia. Pengertian Wakaf, diakses tanggal 03 Januari 2020 dari <https://www.bwi.go.id/pengertian-wakaf>
- Beddu, S. (2020). PENGAWASAN DALAM TINJAUAN PENDIDIKAN ISLAM. *Ash- Shahabah*, 6(1), 40-47.

- Damas, T., T., Arifin, A. Zulfikar. 2014. *Al-Hakam: Al-Quran Tafsir Per Kata*. PT. Suara Agung Jakarta. Jakarta.
- Hiyanti, Hida dkk.. (2020). Potensi Dan Realisasi Wakaf Uang di Indonesia Tahun 2014- 2018. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(1), hlm. 77.
- Huda, Miftahul. 2013. *Fundraising Wakaf dan Kemandirian Pesantren : Strategi Nazhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Daya Wakaf*. *Jurnal Intelegensia*, 1 (1), hlm, 4
- Katadata. (2019, Oktober 9). Indonesia, Negara dengan Penduduk Muslim Terbesar Dunia. Retrived from <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/25/indonesia-negara-dengan-penduduk-muslim-terbesar-dunia>
- Kementerian Agama Republik Indonesia. 2013. *Pedoman Pengelolaan dan Perkembangan Wakaf*. Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam. Bagian Pemberdayaan Wakaf. Jakarta., hlm. 37
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. 2019. *Strategi Pengembangan Wakaf Uang dalam Rangka Pendalaman Pasar Keuangan Syariah*.
- Khoiriyah, U. (2020). Pengaruh Potensi, Persepsi, dan Preferensi terhadap Sikap dalam Wakaf Uang pada Masyarakat Muslim Kota Semarang. *AKSES: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 13(2), hlm. 81
- Munandar, J. M. 2014. *Pengantar Manajemen (Panduan Komprehensif Pengelolaan Organisasi)*. Cetakan Pertama. PT Penerbit IPB Press. Jakarta., hlm. 237
- Nopiardo, W. (2017). Strategi Fundraising Dana Zakat pada BAZNAS Kabupaten Tanah Datar. *Imara: Jurnal Riset Ekonomi Islam*, 1(1), hlm. 60-63
- Rachman, F. (2015). *Manajemen Organisasi Dan Pengorganisasian Dalam Perspektif Al-Qur'an Dan Hadith*. *Ulumuna: Jurnal Studi Keislaman*, 1(2).
- Rajuli, Achmad Dzikri, dkk.. (2020). Studi Analisis Ayat-Ayat Wakaf Dalam Tafsir Al-Azhar. *Kasaba: Jurnal Ekonomi Islam*, (13)1, hlm. 63
- Rozalinda. 2015. *Manajemen Wakaf Produktif*. Depok: PT Rajagrafindo Persada, hlm. 73-137
- Saptono, Imam Teguh. 2019. "Menangkap Peluang Tren Wakaf Produktif". Dalam *Insight Buletin Ekonomi Syariah*, Edisi Keempat-September 2019. Jakarta: KNKS., hlm. 1-3
- Sari, Elsi Kartika. 2006. *Pengantar Hukum Zakat dan Wakaf*. Jakarta: Grasindo, hlm. 55
- Sugiyono. (2017) *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RnD*. Bandung: Alfabeta
- Suprihanto, J. 2014. *Manajemen*. Cetakan Pertama. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Wadjdy, F & Mursyid (2007). *Wakaf dan Kesejahteraan Umat*. Yogyakarta: Pustaka Belajar. (2021). 4(2007), 2021.