

**EFEKTIVITAS STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG
BERBASIS *DIGITAL BANKING* PADA PROGRAM WAKAF
HASANAH BNI SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1



Disusun Oleh:

Fitrotul Muna (1505036099)

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

TAHUN 2020



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III, Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7608454 Semarang 50185
Website : febi.walisongo.ac.id – Email : febi@walisongo.ac.id*

PENGESAHAN

Skripsi Saudara : Fitrotul Muna
NIM : 1505036099
Prodi : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi *Fundraising* Wakaf Uang
Berbasis *Digital Banking* Pada Program Wakaf Hasanah BNI Syariah

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang pada tanggal :

9 April 2020

dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun
akademik 2019/2020.

Semarang, 9 April 2020

Ketua Sidang

Dr. H. Musahadi, M.Ag.

NIP. 196907091994031003

Penguji I

Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.

NIP. 197003211996031003

Pembimbing I

Dr. H. Ahmad Furqon, LC, M.A.

NIP. 197512182005011002



Sekretaris Sidang

Dr. H. Ahmad Furqon, LC, M.A.

NIP. 197512182005011002

Penguji II

Dr. Ali Murtadho, M.Ag.

NIP. 197108301998031003

Pembimbing II

Arif Afendi, S.E, M.Sc.

NIP. 198505262015031002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Jl. Prof. DR. Hanka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7608454 Semarang 50185
Website : febi.walisongo.ac.id - Email : febi@walisongo.ac.id*

Nomor : B-1329/Un.10.5/D.1/PP.00.9/4/2019 30 April 2019
Lampiran : -
Hal : Penunjukan menjadi Dosen Pembimbing Skripsi

Kepada Yth.
Ahmad Furqon, Dr., LC.,MA., H
Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal tugas akhir mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Fitrotul Muna
NIM : 1505036099
Program Studi : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : EFEKTIVITAS STRATEGI FUNDRAISING WAKAF TUNAI
BERBASIS DIGITAL BANKING PADA PRODUK WAKAF
HASANAH DI BNI SYARIAH CABANG SEMARANG

Maka, kami mengharap kesediaan Saudara untuk menjadi Pembimbing I penulisan skripsi mahasiswa tersebut, dengan harapan :

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbingan dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan tugas akhir.

Untuk membantu tugas saudara, maka bersama ini kami tunjuk sebagai Pembimbing II saudara Arif Afendi, SE., M. Sc. Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

An. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

NUR FATHONI

Tembusan :

1. Pembimbing II
2. Mahasiswa yang bersangkutan

HALAMAN MOTTO

إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثٍ : صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ, أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ, أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ.

“Ketika seseorang meninggal dunia maka terputuslah amalannya kecuali 3 perkara, yaitu : sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, dan anak yang sholeh.”

(HR.Muslim Nomor 1631)

HALAMAN DEKLARASI

Dengan ini, penulis mendeklarasikan atas dasar tanggung jawab dan kejujuran bahwa penelitian ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh pihak lain atau materi yang telah diterbitkan. Penelitian ini juga tidak berisi pemikiran-pemikiran orang lain kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan penulis.

Semarang, 10 Maret 2020

Deklator



FITROTUL MUNA

NIM.1505036099

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil 'alamin, segala puji bagi Allah SWT dengan izin dan kemudahan dari-Nya karya tulis ini dapat terselesaikan. Saya persembahkan karya tulis ini untuk:

Kedua orang tua, Bapak Sholihun dan Ibu Siti Rohimah yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menimba ilmu di bangku perkuliahan. Beliau juga senantiasa memberikan doa, dukungan, kasih sayang dan memfasilitasi penulis sehingga amanah ini dapat terselesaikan. Semoga dapat menjadi *wasilah* bagi keduanya untuk mendapatkan aliran kebaikan yang terus mengalir.

Saudara-saudara penulis yang luar biasa dalam memberikan dukungan dan doa tanpa henti. Mbak Anis, Mbak Shofwatin, Mas Agus, dan Mas Udin yang selama ini sudah menjadi kakak sekaligus sahabat bagi penulis. Mereka adalah orangtua kedua bagi penulis. Untuk Adik Aulia, semangat dalam menempuh jenjang perkuliahan.

Sahabat-sahabat serta beberapa pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan karya tulis ini. Guru, dosen, *asatidz* dan *asatidzah* penulis dari *Raudhatul Athfal* hingga Perguruan tinggi yang telah sabar mendidik dan mengajarkan ilmu pengetahuan. Semoga menjadi amalan yang pahalanya terus mengalir.

Para pembaca, semoga dapat memberikan manfaat. Semoga ilmu pengetahuan yang penulis tulis ini dapat bermanfaat sehingga pahalanya akan terus mengalir setelah kehidupan ini. *Amin...*

جَزَاكُمُ اللهُ خَيْرًا

(Semoga Allah membalas kalian semua dengan kebaikan)

PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB – LATIN

Transliterasi Arab-Latin

Penulisan penelitian ini menggunakan transliterasi kata-kata bahasa Arab yang berpedoman pada “Pedoman Transliterasi Arab-Latin” yang diterbitkan berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987. Penjelasan dari pedoman tersebut adalah sebagai berikut :

1. Kata Konsonan

Dalam penulisan bahasa Arab, kata konsonan dilambangkan dengan huruf. dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Dibawah ini daftar huruf Arab itu dan Transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kha	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Dalam bahasa Arab, vokal yang digunakan sama seperti vokal yang digunakan dalam bahasa Indonesia, yang terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dhammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arabnya yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َـي	Fathah dan ya	Ai	a dan i
َـو	Fathah dan wau	Au	a dan u

c. Vokal Panjang (maddah)

Vokal panjang atau maddah yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َإ	Fathah dan alif	Ā	a dan garis di atas
َـي	Fathah dan ya'	Ā	a dan garis di atas

ي	Kasrah dan ya'	Ī	i dan garis di atas
و	Dhammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua yaitu:

- a. Ta marbutah hidup
Ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah, dan dhammah, transliterasinya adalah (t).
- b. Ta marbutah mati
Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah (h).
- c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الشُّبَّانِ: raudhatus syubaani

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid dalam sistem penulisan bahasa Arab merupakan sebuah tanda atau lambang berbentuk seperti huruf “w” diatas huruf hijaiyyah. Tanda syaddah atau tanda tasydid yang terdapat dalam transliterasi ini dilambangkan dengan dua huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

مَدَّدَ: maddada

5. Kata Sandang

Dalam sistem tulisan Arab, huruf al (ال) merupakan lambang kata sandang. Kata sandang dalam transliterasi ini dibedakan menjadi 2, yakni kata sandang yang bertemu dengan huruf qamariyah (*idzhar qamariyah*) dan kata sandang yang bertemu dengan huruf syamsiyah (*idgham syamsiyah*).

a. *Idzhar qamariyah*

Idzhar qamariyah merupakan kata sandang (ال) yang bertemu dengan salah satu huruf qamariyah (ا, ب, ج, ح, خ, ع, غ, ف, ق, ك, م, و, ه, ي). Jika ditransliterasikan maka bunyi al jelas, kemudian diikuti bunyi huruf qamariyah.

Contoh :

الْوَقْتُ = al-waqtu

b. *Idgham syamsiyah*

Idgham syamsiyah merupakan kata sandang (ال) yang bertemu dengan salah satu huruf qamariyah berikut (ت, ث, د, ذ, ر, ز, س, ش, ص, ض, ط, ظ, ل, ن). Jika ditransliterasikan maka bunyi al samar-samar mengikuti bunyi huruf syamsiyah.

Contoh:

السَّاعَةُ : as-saa'atu

6. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Jika hamzah itu terletak di awal kata, maka hamzah itu tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

سَيِّئٌ : syai'un

7. Penulisan kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun harf, ditulis terpisah, hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazimnya dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan. Maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ : Fa aufu al-kaila wa al-mîzāna

8. Huruf kapital

Dalam transliterasi ini, penggunaan huruf kapital juga dibutuhkan meski huruf kapital sebenarnya tidak dikenal dalam sistem penulisan bahasa Arab.

Huruf kapital yang digunakan dalam transliterasi ini seperti dalam penulisan EYD. Diantanya digunakan untuk menulis permulaan kalimat; huruf awal dari nama seseorang, nama negara, nama kota, nama agama dan sebagainya. Apabila penulisan nama seseorang diawali dengan penulisan kata sandang, maka yang seharusnya ditulis menggunakan huruf kapital adalah awal nama seseorang, bukan awal huruf kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ : wa mā Muhammadun illā rasuul

Untuk penulisan nama Allah, penggunaan huruf kapital berlaku apabila penulisannya lengkap atau ketika penulisan nama Allah disatukan dengan kata lain. Apabila ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

لِللَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا : Lillāhi al-amru jamî'an

9. Tajwid

Pedoman transliterasi Arab Latin (Versi Indonesia) ini perlu menggunakan pedoman tajwid. Karena pedoman transliterasi ini merupakan satu kesatuan dari ilmu tajwid yang tidak dapat dipisahkan. Ilmu tajwid dipelajari untuk mendapat kefasihan dan ketartilan dalam bacaan Arab.

ABSTRAK

Agar tetap relevan dengan perkembangan teknologi dan informasi, industri perbankan mengembangkan kapabilitasnya dalam aspek *digital banking*. Adanya perkembangan tersebut turut berkontribusi membantu pengelolaan wakaf uang. Sebagai salah satu bank syariah yang menerima mandat dari Menteri Agama untuk menjadi LKS-PWU, BNI Syariah berupaya memberikan layanan terbaik bagi masyarakat dalam program Wakaf Hasanah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat efektivitas *fundraising* wakaf uang berbasis *digital banking* pada program Wakaf Hasanah BNI Syariah. penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data melalui studi kepustakaan, observasi, wawancara, serta dokumentasi. Dari penelitian ini dapat menunjukkan bahwa pada tahun 2015 diperoleh persentase perolehan dengan target program Wakaf Hasanah sebesar 0%. Persentasi 0 % pada tahun 2015 disebabkan pada tahun tersebut belum ada target yang spesifik. Namun jika pada tahun 2015 perolehan wakaf dipersentasekan dengan target tahun setelahnya diperoleh persentase sebesar 0,25%. Pada tahun 2016 sebesar 3,8%, tahun 2017 sebesar 13%, dan tahun 2018 sebesar 18%. Dari persentase target dengan perolehan wakaf uang tersebut menunjukkan hasil yang tidak efektif. Faktor yang mempengaruhinya karena selain lembaga mematok target yang cukup tinggi, kurangnya edukasi masyarakat mengenai wakaf uang, kurangnya sosialisasi program, kurangnya promosi, dan kurangnya pengetahuan staff BNI Syariah terhadap program Wakaf Hasanah turut melatarbelakangi kurang optimalnya strategi *fundraising* yang diterapkan. Selanjutnya program Wakaf Hasanah berbasis digital dapat dikatakan efektif melalui analisis *before-after*. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan meningkatnya jumlah perolehan dan presentase sebelum adanya Wakaf Hasanah sebesar 0% atau 0,25% dan mengalami kenaikan yang cukup signifikan sebesar 10% setelah adanya program Wakaf Hasanah. Program Wakaf Hasanah juga dapat dikatakan efektif dari segi progresivitas. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan jumlah perolehan Wakaf hasanah yang mengalami kenaikan dari tahun ke tahun sejak diluncurkan program tersebut. Pada tahun 2015 perolehan Wakaf Hasanah sebesar Rp.250 Juta, kemudian tahun 2016 sebesar Rp.1,9 M, selanjutnya tahun 2017 Rp.6,5 M dan tahun 2018 Rp.6,6 M. Dengan adanya transparansi data keuangan wakaf, profesionalisme lembaga dan amanah dalam menjalankan tugasnya menjadikan wakif memiliki kepercayaan kepada lembaga sehingga terbentuk opini positif yang mendukung kinerja lembaga dan nadzir.

Kata Kunci : *Digital Banking*, Efektivitas, Strategi Fundraising, Wakaf Hasanah

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah robbil 'alamin, ucapan puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, taufiq, hidayah, serta inayah-Nya yang tidak pernah terputus kepada penulis. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Program Wakaf Hasanah BNI Syariah”. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW sebagai kekasih Allah SWT, pemimpin umat Islam, serta panutan seluruh alam.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materiil dan keikhlasan doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan lancar, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. M. Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Ibu Heny Yuningrum, S.E., M.Si. selaku Ketua Prodi dan Ibu Muyassarah S.Ag., M.Si. selaku sekretaris Jurusan S1 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Muhlis, M.Si. selaku Dosen Wali Studi.
5. Bapak Dr. H. Ahmad Furqon, L.C., M.A. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Arif Afendi, S.E., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing II terimakasih telah meluangkan waktu, memberikan bimbingan serta arahan kepada penulis mulai dari proposal skripsi hingga skripsi selesai.
6. Seluruh dosen, staf, serta karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
7. Perpustakaan pusat UIN Walisongo Semarang dan perpustakaan Fakultas Syari'ah yang telah memberikan pengetahuan melalui buku-buku yang penulis jadikan sebagai rujukan.
8. Tenaga kependidikan UIN Walisongo yang telah membantu penulis dalam proses penelitian.

9. PT Bank BNI Syariah Cabang Semarang. khususnya kepada Bapak Syukri, Bapak Fathur, Ibu Hali, Ibu Linda, Ibu Deni, Ibu Yuanita, dan Ibu Azizah yang telah berkenan memberikan waktunya untuk diwawancarai.
10. Kedua orang tua (Bapak Sholihun dan Ibu Siti Rohimah), serta keluarga penulis yang senantiasa memberikan do'a dan motivasi kepada penulis selama proses menimba ilmu.
11. Program Bidikmisi UIN Walisongo yang telah mengcover biaya pendidikan serta meringankan biaya hidup penulis selama menjadi mahasiswa di UIN Walisongo. Banyak pelajaran, motivasi, semangat, dan pengalaman baik akademik maupun non akademik yang penulis dapat dari program ini.
12. Sahabat- sahabat penulis dari mahasiswa baru hingga menjadi mahasiswa tua mulai dari Perbankan Syariah, PBAS-C, Tempat kursus di jogja yang "lupa namanya tapi masih ingat personilnya", Bank niaga c2, Ashabul Bab, Genk Cinta, Forshei, Forcyber, Bidikmisi Community Walisongo (BMC), Ikamaru, KMPP, Khab Khun Ngaliyan, Crab's Thoo Semarang, kos Pak Agus dan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas kisah dan kenangan yang telah tercipta selama penulis berstatus sebagai mahasiswa. Semoga kisah kita tetap terjaga dan tetap bersilatullah selamanya walau hanya dalam sisa kenangan yang ada.

Semoga Allah SWT limpahkan rahmat-Nya kepada pihak-pihak yang tertulis diatas. Selanjutnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Dengan segenap ketulusan hati, penulis mengharapkan saran dan masukan dari berbagai pihak. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembacanya.

Semarang, 10 Maret 2020

Penulis



Fitrotul Muna

(NIM : 1505036099)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
HALAMAN DEKLARASI	v
PERSEMBAHAN	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB – LATIN	vii
ABSTRAK	xiii
KATA PENGANTAR	xiv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Tinjauan Pustaka	5
F. Metode Penelitian	10
1. Jenis Penelitian	10
2. Sumber Data	10
3. Teknik Pengumpulan Data	11
4. Teknik Analisis Data	13
G. Sistematika Penulisan	15
BAB II	17
PEMBAHASAN UMUM	17
A. Efektivitas	17
1. Definisi Efektivitas.....	17
2. Pendekatan Pengukuran Efektivitas.....	18
3. Kriteria Efektivitas Organisasi	19
B. Fundraising	20
1. Definisi <i>Fundraising</i>	20
2. Metode <i>Fundraising</i>	22

3. Tujuan <i>Fundraising</i> Wakaf Uang.....	22
C. Wakaf Uang	24
1. Definisi Wakaf Uang.....	24
2. Hukum Wakaf Uang.....	27
3. Syarat Sah Wakaf	29
4. Tata Cara Wakaf Uang	31
D. <i>Digital Banking</i>	39
1. Definisi <i>Digital Banking</i>	39
2. Layanan <i>Digital Banking</i>	41
3. Manfaat <i>Digital Banking</i>	43
BAB III	46
GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	46
A. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah	46
B. Identitas Perusahaan	48
C. Visi dan Misi Bank BNI Syariah	49
D. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah.....	49
E. Nilai-nilai Perusahaan	50
F. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah	50
G. Budaya Kerja.....	53
BAB IV.....	55
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	54
A. Pelaksanaan Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Uang Berbasis <i>Digital Banking</i> pada Program Wakaf Hasanah BNI Syariah.....	55
B. Efektivitas Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Uang Berbasis <i>Digital Banking</i> pada Program Wakaf Hasanah BNI Syariah.....	66
BAB V	72
KESIMPULAN DAN SARAN	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	73
Daftar Pustaka	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kriteria Pengukuran Efektivitas	14
Tabel 4.1 Target dan Pencapaian Wakaf Hasanah Tahun 2015-2018	66
Tabel 4.2 Persentase <i>Fundraising</i> Wakaf Hasanah Tahun 2015-2018	68
Tabel 4.3 Analisis <i>Before-After</i> Wakaf Hasanah	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank BNI Syariah	49
Gambar 4.1 Progresivitas Perolehan Wakaf Hasanah Tahun 2015-2018	67
Gambar 3.3 Rekomendasi Kepada Orang Lain.....	60

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam memiliki pranata keagamaan yang mempunyai hubungan secara langsung dari segi fungsi dalam upaya pemecahan masalah-masalah sosial dan kemanusiaan, seperti pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan ekonomi umat. Pranata keagamaan yang dimaksud adalah wakaf.¹ Yang masih populer di kalangan umat Islam saat ini adalah wakaf tanah dan bangunan yang biasanya digunakan untuk lembaga pendidikan dan tempat ibadah. Beberapa tahun lalu baru ada wakaf yang menggunakan uang (cash) atau wakaf benda bergerak yang disahkan oleh pemerintah. Wakaf uang tersebut memiliki beberapa manfaat, diantaranya untuk pemberdayaan ekonomi lemah, riset, kepentingan pendidikan, rumah sakit, dan lain sebagainya.²

Keberadaan wakaf uang memudahkan perputaran dana dari masyarakat. Kemudahan tersebut dikarenakan wakaf uang memiliki sasaran wakif yang lebih luas dibandingkan dengan wakaf pada umumnya. Selain itu, wakaf uang dapat disesuaikan dengan segmen muslim yang dibidik melalui bentuk sertifikat wakaf uang dengan berbagai pecahan. Karena wakaf uang bersifat kolektif serta lebih mudah dibuat pecahan, wakif tidak harus bergelimang harta atau menunggu menjadi juragan tanah untuk berwakaf.³

Berdasarkan data yang dilansir oleh *The Pew Forum on Religion & Public Life*, penganut agama Islam di Indonesia sebesar 209,1 juta jiwa atau 87,2 persen dari total penduduk. Hal tersebut menunjukkan bahwa penduduk Indonesia mayoritas beragama Islam. Jika wakaf uang dapat diimplementasikan dengan baik,

¹ Rozalina, *Manajemen Wakaf Produktif*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2015, h.1

² Kementerian Agama RI, *Strategi Pengembangan Wakaf uang di Indonesia*, Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, Direktorat Pemberdayaan wakaf, 2006, h.8

³ M. Cholil Nafis, "Aplikasi Wakaf Uang di Indonesia", diakses dari bwi.or.id, pada tanggal 27 April 2019, pukul 16.37 WIB

maka potensial dana yang dikumpulkan akan sangat bermanfaat untuk pemberdayaan dan kesejahteraan umat.⁴

Wakaf uang sangatlah potensial menjadi salah satu instrumen untuk pemberdayaan umat Islam, namun keberadaannya belum banyak dieksplorasi semaksimal mungkin dalam sistem ekonomi Islam. Oleh karena itu, pengembangan lembaga wakaf uang menjadi sangat penting. Terlebih wakaf menjadi salah satu amal jariyah yang tidak pernah terputus pahala yang dialirkan, meskipun orang yang telah memberi wakaf telah meninggal dunia.⁵

Di Indonesia, lembaga yang berhak menerima wakaf uang adalah bank syariah. Tidak semua bank syariah dapat menerima wakaf uang. Hanya bank syariah yang ditunjuk oleh Menteri Agama dan bekerjasama dengan Badan Wakaf Indonesia (BWI) yang dapat menerima wakaf uang. Bank syariah tersebut selanjutnya dikenal sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU). Sampai saat ini kurang lebih 18 bank syariah nasional telah tergabung dalam LKS-PWU.⁶

Sebagai pengelola dana wakaf, kedudukan bank syariah merupakan perwujudan fungsi dari kewajiban bank syariah untuk mengelola 3 sektor pelanggan atau ekonomi, yakni non formal, *corporate*, dan *voluntary sector*. Jika dibandingkan dengan bank syariah, bank konvensional hanya mengelola sektor non formal, *corporate*, dan *private sector* dari pelanggan atau ekonomi. Bank syariah dapat memperluas *stakeholder* yang akan mendapat keuntungan atas usaha perbankan dari pengelolaan *voluntary sector* tersebut. *Stakeholder* baru yang akan menerima keuntungan tersebut adalah para penerima dana wakaf.⁷ Sebagai alternatif pemecah masalah sosial, sektor *voluntary* perbankan syariah dapat

⁴ Katadata.co.id, "Indonesia, Negara Berpenduduk Muslim Terbesar Dunia", databoks.katadata.co.id, diakses 27 April 2019.

⁵ Kementerian Agama RI, *Pedoman Pengelolaan Wakaf uang*, Jakarta: Dektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, Dektorat Pemberdayaan wakaf, 2006, h.39

⁶ Neneng Maghfiro, "BWI Gandeng 18 Bank Syariah untuk Dukung Gerakan Wakaf Uang", <https://bincangsyariah.com>, diakses 7 September 2019.

⁷ Kementerian Agama RI, *Strategi ...*, h.37

membantu memperlancar pembentukan dan mobilisasi tabungan masyarakat dan investasi.⁸

Dalam pengelolaan dan penggalangan sumber daya wakaf uang, LKS-PWU membutuhkan metode *fundraising*. Dalam rangka pengumpulan dana wakaf dari masyarakat, *fundraising* yang dilakukan lembaga pengelola wakaf mempunyai peran yang sangat penting bagi perkembangan lembaga tersebut. Sebuah lembaga pengelola wakaf dapat melakukan banyak hal untuk menggalang dana dari masyarakat, seperti melakukan pendekatan dengan masyarakat sehingga tertarik untuk mendonasikan hartanya kepada lembaga, mencari simpatisan, membangun opini baik masyarakat kepada lembaga, dan lain sebagainya. Penghimpunan harta wakaf dari masyarakat dapat dilakukan dengan berbagai cara yang positif untuk menarik calon wakif dengan metode *fundraising*. Karena tujuan utama *fundraising* adalah untuk menghimpun dana wakaf dari masyarakat, meningkatkan atau membangun citra lembaga, memperbanyak jumlah wakif, menghimpun simpatisan, relasi dan pendukung, serta meningkatkan kepuasan wakif.⁹

Teknologi yang semakin canggih turut mendukung kesuksesan LKS-PWU dalam menggalang dana wakaf. Berkurangnya interaksi antara nasabah dan bank diakibatkan teknologi perbankan yang semakin berkembang melalui digital banking. Kemudahan serta kecepatan layanan untuk bertransaksi dapat dinikmati nasabah tanpa perlu mendatangi kantor bank. Berdasarkan catatan OJK, pengguna layanan digital banking mengalami *booming* selama satu dekade terakhir ini. Peningkatan sebesar 270% dialami oleh pengguna e-banking (*mobile banking, SMS banking, phone banking, dan internet banking*) dari 13,6 Juta nasabah pada tahun 2012 menjadi 50,4 juta nasabah pada 2016. Sedangkan peningkatan sebesar 169% terjadi pada transaksi pengguna e-banking dari 2012 yang berjumlah 150,8 Juta transaksi menjadi 405,4 Juta transaksi pada 2016.¹⁰ Hal tersebut menunjukkan bahwa teknologi tidak dapat dipisahkan lagi dengan kegiatan transaksi manusia.

⁸ Rozalina, *Manajemen ...*, h.161

⁹ Rozalina, *Manajemen ...*, h.139

¹⁰ OJK, "OJK Terbitkan Panduan Digital Banking", sikapiuangmu.ojk.go.id, diakses 30 April 2019.

Adanya perkembangan teknologi khususnya di bidang *digital banking* yang begitu pesat turut serta membantu penggalangan dana wakaf uang dalam perkembangan wakaf.

Sebagai salah satu bank syariah yang menerima mandat dari Menteri Agama untuk menjadi LKS-PWU, BNI Syariah berupaya memberikan layanan terbaik bagi masyarakat dalam penerimaan wakaf uang melalui Wakaf Hasanah. Wakaf Hasanah merupakan program wakaf dari BNI Syariah yang fokus untuk melayani masyarakat dalam pengelolaan wakaf uang secara produktif melalui kerjasama dengan *nazhir* (pengelola wakaf) untuk kepentingan umat sesuai dengan prinsip syariah.¹¹ Peluncuran Wakaf Hasanah pada tahun 2016 menjadi pendukung Hasanah *Lifestyle Bank* yang menjadi identitas BNI Syariah. Pada tahun itu pula Wakaf Hasanah dilengkapi dengan website resminya. Tahun selanjutnya diluncurkan wajah baru Wakaf Hasanah dalam bentuk aplikasi.¹²

Pada awal peluncuran program Wakaf Hasanah, BNI Syariah menargetkan dana yang terkumpul sebesar Rp.50 M untuk berbagai proyek.¹³ Meskipun mengalami kenaikan dalam memperoleh dana wakaf setelah peluncuran program Wakaf Hasanah, namun hingga tahun 2018, BNI Syariah hanya mampu mengumpulkan dana sebesar Rp.6,6 M. Hal tersebut memberi isyarat bahwa BNI Syariah masih jauh dan belum mampu melampaui target yang telah ditetapkan. Untuk itulah penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut bagaimana pelaksanaan dan efektivitas strategi *fundraising* wakaf uang berbasis *digital banking* untuk mengetahui progresivitas wakaf uang khususnya pada program Wakaf Hasanah di BNI Syariah dalam penelitian yang berjudul **"Efektivitas Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Berbasis *Digital Banking* Pada Program Wakaf Hasanah BNI Syariah"**.

¹¹ BNI Syariah, "Kembangkan Platform Digital Wakaf Hasanah, BNI Syariah Raih Digital Innovation Award 2019", www.bnisyariah.co.id, diakses 9 Maret 2019.

¹² Laporan Tahunan BNI Syariah 2018.

¹³ Pramdia Arhando Julianto, "Mudahkan Nasabah, BNI Syariah Luncurkan Website Wakaf Hasanah", <https://money.kompas.com>, diakses 28 Februari 2020.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana efektivitas strategi *fundraising* wakaf uang berbasis *digital banking* pada program Wakaf Hasanah BNI Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Penulisan ini dibuat dengan tujuan, antara lain :

1. Untuk mengetahui strategi *fundraising* wakaf uang berbasis *digital banking* pada program Wakaf Hasanah BNI Syariah.
2. Untuk mengetahui efektivitas strategi *fundraising* wakaf uang berbasis *digital banking* pada program Wakaf Hasanah BNI Syariah.

D. Manfaat Penelitian

1. Penelitian ini bertujuan untuk memberi edukasi mengenai wakaf uang yang dihimpun oleh bank syariah sebagai LKS-PWU di Indonesia.
2. Penelitian ini diharapkan mendapat hasil yang selanjutnya berguna sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya.
3. Peneliti berharap penelitian ini mampu mempengaruhi secara positif persepsi masyarakat yang belum memahami hakikat wakaf uang.
4. Penelitian ini diharapkan mampu mendongkrak minat masyarakat untuk turut berpartisipasi dalam program wakaf uang melalui bank syariah.

E. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian lebih mendalam, ada beberapa penelitian yang mengangkat pembahasan yang hampir sama dengan penulis. Sehingga sebagai bahan perbandingan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis maka perlu dikemukakan penelitian-penelitian terdahulu yang sesuai terhadap topik yang sedang diteliti dengan cara mempelajari, menelaah, mencermati, mengidentifikasi, dan mendalami hasil penelitian yang telah dipublikasikan oleh peneliti. Proses tersebut dilakukan dari hasil penelitian baik dalam bentuk jurnal, skripsi, tesis, atau karya ilmiah lainnya. Selanjutnya, penulis juga akan melakukan studi kepustakaan terhadap penelitian terdahulu dan buku-buku yang memiliki kaitan dengan topik yang sedang diteliti. Namun antara studi penelaahan penelitian terdahulu dengan

penelitian yang sedan diteliti penulis tidaklah sama, banyak sudut pandang maupun objek kajian yang berbeda.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Aisyah Ekawati Setyani (2018) dengan judul “Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Berbasis Wakaf Online di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta”. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif guna menggambarkan situasi dan fenomena untuk mendapatkan informasi yang akurat melalui observasi, wawancara, dokumentasi dan sumber data sekunder.¹⁴ Hasil peneitian ini menjelaskan bahwa tahap persiapan, tahap sosialisasi, dan praktek pelaksanaan merupakan pelaksanaan strategi *fundraising* wakaf online di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta. Upaya dalam mensosialisasikan program donasi online secara online tidak hanya menggunakan website khusus dati Global Wakaf namun juga dibantu oleh akun ACT (Aksi Cepat tanggap). Dengan adanya sistem wakaf online menambah jumlah wakif dan dana yang di wakafkan pada Global Wakaf Yogyakarta. Wakaf *online* dari Global Wakaf memudahkan masyarakat yang tidak memiliki waktu banyak untuk datang ke kantor. Penggunaannya sangat praktis, cepat, dan mudah sehingga terbentuk kesesuaian antara harapan wakif dengan kinerja nazhir. Hal ini memberi arti bahwa wakif lebih merasa puas dengan adanya layanan *online*.¹⁵

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Furqon dengan judul “Analisis Praktek Perwakafan Uang Pada Lembaga Keuangan Syariah” dalam jurnal Walisongo, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011 yang diterbitkan oleh IAIN Walisongo Semarang. Penelitian ini dilakukan di Bank syariah Mandiri (BSM). Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa BSM telah melakukan upaya penggalangan dana wakaf uang, diantaranya dengan cara melakukan sosialisasi kepada nasabah melalui brosur wakaf uang. Mekanismenya, calon wakif mendatangi *customer cervise* (cs) untuk mengisi Akta Ikrar Wakaf Uang karena BSM sendiri tidak menyediakan unit khusus yang melayani calon wakif yang ingin berwakaf. Dana dari wakaf tersebut diinvestasikan oleh BWI dalam bentuk riil dengan mengalokasikan untuk pembangunan Rumah Sakit Ibu dan Anak (RSIA).

¹⁴ Ibid., hlm.35

¹⁵ Aisyah Ekawati Setyani, Skripsi : “Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Berbasis Wakaf Online di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta” (Yogyakarta : UII, 2018)

Dana wakaf tersebut juga diinvestasikan pada sektor keuangan, dengan menyimpan dana wakaf uang dalam giro BSM dan diinvestasikan dalam Deposito Syariah Mandiri. Hasil investasi dari sektor perbankan tersebut telah disalurkan untuk membantu sarana pendidikan Pondok Pesantren Nurul Huda di Bekasi Jawa Barat.¹⁶

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Umi Salamah (2014) dalam dengan judul “Praktek Perwakafan Uang di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus di KJKS BMT AL-FATTAH Pati)”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Dengan menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu mengumpulkan data yang dilakukan dengan penelitian ditempat terjadinya segala yang diselidiki. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa KJKS BMT AL-FATTAH Pati belum dapat dikatakan sebagai LKS-PWU karena belum resmi ditetapkan menteri. KJKS BMT AL-FATTAH menginvestasikan wakaf uang dalam investasi sektor riil dan sektor keuangan. Investasi sektor riil direalisasikan dengan pembangunan Gedung KB, RA dan MI ALFATTAH. Sedangkan investasi sektor keuangan direalisasikan dengan menyimpan dana wakaf kemudian diinvestasikan lagi dalam deposito KJKS BMT AL-FATTAH. Secara garis besar pengelolaan dana wakaf uang di KJKS BMT AL-FATTAH telah sesuai dengan Undang-Undang No. 41 Tahun 2004. Undang-undang tersebut juga diimplementasikan dalam menjalankan organisasi baik dari sisi pengumpulan maupun pengelolaan, namun belum sepenuhnya mengacu pada Undang-Undang tersebut. Status legalitas KJKS BMT AL-FATTAH sebagai lembaga penerima wakaf uang masih dalam proses pengesahan oleh BWI.¹⁷

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Dzurriyatun Nafiah (2018) dengan judul “Efektivitas Strategi Digital Marketing Pada Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shodaqoh (ZIS) Dengan Pendekatan Direct Rating Method (DRM) (Studi Kasus NU Care-LAZISNU Jakarta Pusat)”. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Data yang telah diolah kemudian dianalisa dengan metode DRM (*Direct Rating Method*). Selanjutnya

¹⁶ Ahmad Furqon, “Analisis Praktek Perwakafan Uang Pada Lembaga Keuangan Syariah”, Jurnal Walisongo : Vol. 19, No. 1, Mei 2011

¹⁷ Umi Salamah, Skripsi : “Praktek Perwakafan Uang di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus di KJKS BMT AL-FATTAH Pati)” (Semarang : UIN Walisongo, 2014)

diinterpretasikan sehingga mampu memberikan gambaran mengenai efektivitas strategi *digital marketing* pada penghimpunan dana ZIS. Dari penelitian yang telah dilakukan, terbukti bahwa strategi *digital marketing* melalui facebook, twitter dan instagram dengan pendekatan DRM dikategorikan efektif. Nilai total skor DRM sebesar 62,09 yang masuk dalam kategori iklan baik berdasarkan pada tabel *direct rating*.¹⁸

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Nur Ellyanawati dengan judul “Analisa Jumlah perkembangan Outlet Kantor Cabang dan Kebutuhan Frontliners di Era Digital Banking” pada Seminar Nasional dan Call For Paper Sustainable Competitive Advantage 8 di Puwokerto pada tanggal 19 September 2018. Pendekatan yang digunakan peneliti adalah dengan deskriptif kualitatif serta data-data pendukung seperti literatur dan sebagainya. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan suatu keadaan atau sifat seperti apa adanya. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara interview dan observasi langsung di beberapa outlet bank.¹⁹ Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa dengan adanya digitalisasi perbankan, sebuah bank tidak perlu menambah jumlah frontliners untuk melayani nasabah, karena pelayanan dapat diakses secara online.

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Emi Susanti (2019) dengan judul “Inovasi Digital banking dan Kinerja Perbankan di Indonesia”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan variabel kinerja perbankan dan digital banking yang disajikan dalam bentuk data *cross sectional* dari 90 bank di Indonesia. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa digital banking berpengaruh positif terhadap kinerja perbankan yang dihitung menggunakan ROA, ROE, dan BOPO. Inovasi digital banking memberikan kontribusi untuk mendukung lembaga keuangan perbankan dalam meningkatkan menguntungkan perusahaan, mulai dari keuntungan bersih yang dihasilkan dari penggunaan aktiva, keuntungan bersih yang dihasilkan bagi pemiliknya, dan kinerja yang efisiensi

¹⁸ Dzurriyatun Nafiah, Skripsi : “Efektivitas Strategi Digital Marketing pada Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shodaqah (ZIS) dengan Pendekatan Direct Rating Method (DRM)” (Semarang : UIN Walisongo, 2018)

¹⁹ Ellyanawati, *Analisa ...*

dengan menekan biaya operasional serta meningkatkan pendapatan operasionalnya.²⁰

Ketujuh, penelitian yang dilakukan oleh Miftahul Huda dengan judul “Model Manajemen *Fundraising* Wakaf” dalam jurnal *Ahkam* Vol.XIII, No.1, Januari 2013 yang diterbitkan oleh Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo. Penelitian ini dilakukan pada Yayasan Dana Sosial al-Falah (YDSF) Surabaya. Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa Yayasan Dana Sosial al-Falah (YDSF) Surabaya dalam menggunakan manajemen *fundraising* wakaf dengan seperti metode penggalangan dari sumber-sumber konvensional baik secara langsung maupun tidak langsung dan model *grant fundraising* dengan metode penguatan program pemberdayaan pada penyaluran wakaf. Sedangkan dalam pengembangan model *asset fundraising* (produktivitas aset), dan *in-kind* wakaf, YDSF belum dapat mengembangkannya sehingga YDSF termasuk *nādhir* wakaf yang masih dalam kluster pengelolaan wakaf langsung atau konsumtif.²¹

Kedelapan, penelitian yang dilakukan oleh Rahmi Septiyani dengan judul “Telaah Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf uang untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)”. Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Hasil dari penelitian ini menerangkan strategi *fundraising* wakaf uang di BMH Jatim yang dilakukan dengan 2 cara, yakni sosialisasi dan menggunakan media promosi. Strategi *fundraising* wakaf uang di BMH Jatim menerapkan local wisdom baik dalam hal pelayanan, penjemputan dana wakaf, dan beberapa teknik yang menyesuaikan dengan karakter masyarakat. Daya tarik terbesar dari wakif BMH Jatim terletak pada pengembangan Pondok Pesantren Tahfidzul Quran Darul Hijrah dengan total dana Rp. 4.006.767.557,- (periode Mei-Juli 2016).²²

²⁰ Emi Susanti, Skripsi : “*Inovasi Digital Banking dan Kinerja Perbankan di Indonesia*” (Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2019)

²¹ Miftahul Huda, “*Model Manajemen Fundraising Wakaf*”, *Jurnal Ahkam* : Vol. XIII, No. 1, Januari 2013

²² Rahmi Septiyani, Tesis : “*Telaah Strategi Penghimpunan (Fundraising) Wakaf uang Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat*” (Malang : UIN Maulana Malik Ibrahim, 2016)

Kesembilan, penelitian yang dilakukan oleh Mohammad Bayu Anggara dengan judul “Analisis Strategi Penghimpunan dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil penelitian ini menerangkan bahwa mekanisme layanan program wakaf hasanah pada Bank BNI Syariah KC Tanjung Karang telah sesuai prosedur dan ketentuan Undang – Undang no.41 tahun 2004 tentang wakaf dengan ditunjuknya lembaga keuangan syariah penerima wakaf uang (LKSPWU). BNI Syariah KC Tanjung Karang melakukan beberapa strategi dalam menghimpun dana wakaf dari masyarakat, diantaranya adalah melakukan iklan promosi melalui brosur, media sosial, dan *personal selling* (penjualan pribadi) oleh customer service. Dengan demikian masyarakat akan lebih menyadari hakikat pentingnya berwakaf. Namun dari beberapa strategi diatas masih dinilai kurang optimal, sebabnya BNI Syariah KC Tanjung Karang kurang proaktif dalam menyampaikan program wakaf yang dimiliki kepada masyarakat secara langsung serta interaktif. Dana wakaf yang telah terhimpun kemudian dikelola dan didistribusikan oleh nadzir yang bekerjasama dengan BNI Syariah, salah satunya adalah Dompot Dhuafa. Dana wakaf yang didistribusikan oleh Dompot Dhuafa dinilai telah sesuai prosedur dan ketentuan. Sebagaimana tugas penghimpun dana wakaf uang diserahkan kepada LKS-PWU, sedangkan nadzir yang terpilih bertugas untuk mendistribusikan hasil wakaf uang tersebut kepada orang yang berhak untuk kemaslahatan umat. Pendistribusian hasil wakaf uang tersebut disalurkan pada berbagai proyek wakaf dalam unit fungsional baik bidang pendidikan, keagamaan, sosial, ekonomi, dan kesehatan.²³

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan tujuan yang hendak dicapai dan jenis data yang diperlukan, maka penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif guna menggambarkan situasi dan fenomena untuk mendapatkan informasi yang akurat melalui studi kepustakaan, observasi, wawancara, dokumentasi dan sumber data sekunder. Penelitian kualitatif merupakan jenis

²³ Mohammad Bayu Anggara, Skripsi : “Analisis Strategi Penghimpunan dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Lampung : UIN Raden Intan, 2019)

penelitian yang cenderung menggunakan subjektif analisis dan tidak menggunakan prosedur statistik. Walaupun demikian, jenis penelitian kualitatif dapat berupa data yang dapat dikalkulasikan namun analisisnya bersifat kualitatif. Data yang berupa informasi dan fakta dari penelitian kemudian dideskripsikan secara detail dan jelas agar lebih mudah dipahami secara komprehensif untuk menemukan jawaban dari rumusan masalah.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.²⁴ Sumber data ini berupa informasi dan keterangan yang bersumber dari pihak-pihak yang terkait dengan objek yang diteliti secara langsung, dengan tujuan agar dapat memahami maksud, tujuan dan arti dari data sekunder yang ada. Data primer ini diperoleh dari penelitian lapangan yang dilaksanakan dengan pihak bank BNI Syariah baik secara lisan, tertulis, ataupun melalui dokumen pribadi BNI Syariah.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak langsung memberikan keterangan kepada pengumpul data. Misalnya data tersebut disampaikan melalui orang lain yang tidak termasuk objek penelitian atau lewat dokumen, namun data tersebut berkaitan dengan masalah yang dikaji peneliti.²⁵ Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh secara tidak langsung berupa dokumentasi, baik laporan Wakaf Hasanah BNI Syariah dan data lain yang sudah tersedia yang memiliki kaitan dengan penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini juga diperoleh melalui buku-buku, studi literatur, dan berbagai sumber lain untuk memberikan gambaran pelengkap untuk mendukung hasil penelitian.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2018, h.225

²⁵ *Ibid.*, h.225

3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini metode yang digunakan oleh penulis antara lain sebagai berikut :

a. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dalam studi kepustakaan, penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara membaca, mencatat, mempelajari, dan memodifikasi bahan-bahan dari sumber data primer maupun sekunder yang berkaitan dengan *fundraising* Wakaf Hasanah. Sumber yang menjadi studi kepustakaan penulis diantaranya adalah website BNI Syariah, website Wakaf Hasanah, media sosial BNI Syariah, dan lainnya.

b. Studi Lapangan (*Field Research*)

Dalam studi lapangan ini penulis mengumpulkan data melalui :

1) Observasi

Observasi merupakan kegiatan pengamatan yang dilakukan oleh seseorang menggunakan panca indra seperti mata untuk melihat, hidung untuk membau, telinga untuk mendengar, lidah untuk mengecap, dan kulit untuk merasa untuk memperoleh jawaban atas masalah yang diamati. Kemampuan seseorang dalam mengamati melalui hasil kerja panca indra tersebut dinamakan observasi. Kata observasi dan pengamatan dalam pembahasan ini digunakan secara bergantian. Pengamatan yang dilakukan oleh seseorang selalu dikaitkan dengan panca indra satu dengan lainnya. Misal observasi yang dihasilkan oleh penglihatan mata dikaitkan dengan rasa yang dihasilkan oleh lidah, suara yang didengar oleh telinga, bau yang dideteksi oleh hidung, atau bentuk yang dirasakan oleh kulit.²⁶ Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi kegiatan pengamatan dan pengumpulan data secara langsung yang berkaitan dengan objek penelitian sebagai bahan informasi.

²⁶ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Prenada Media Group, 2007, h.118

2) Wawancara

Bertemunya dua orang atau lebih untuk bertukar informasi atau ide merupakan kegiatan wawancara. Kegiatan wawancara biasa dilakukan dengan tanya jawab topik tertentu sehingga memperoleh jawaban yang dimaksud oleh penanya dan penjawab. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara digunakan apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan dan atau keyakinan pribadi.²⁷ Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan cara melakukan tatap muka langsung dengan pihak BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, KCP Unissula, dan Kantor Kas Ngaliyan sebagai narasumber. Karena SOP program Wakaf Hasanah diterapkan di seluruh kantor BNI Syariah. sehingga strategi *fundraising* yang dilakukan tidak jauh berbeda. Dalam pelaksanaan wawancara, peneliti dibantu dengan alat recorder dan material lain serta pre-review sebagai saksi. Hasil yang diharapkan dalam wawancara ini adalah untuk mendapatkan data yang akurat mengenai efektivitas strategi *fundraising* wakaf uang berbasis *digital banking* dari pihak BNI Syariah.

3) Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian kualitatif, dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara. Dengan adanya dokumentasi, hasil penelitian akan semakin kredibel.²⁸ Dokumentasi dalam penelitian ini meliputi brosur, foto, laporan Wakaf Hasanah dan hal-hal yang berkaitan

²⁷ Sugiyono, *Metode ...*, h.231

²⁸ *Ibid.*, h.240

dengan lembaga, serta dokumen-dokumen lain terkait pembahasan guna memperoleh informasi yang mendalam.

4. Teknik Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkannya dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²⁹

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul. Dalam penelitian ini, peneliti akan menggambarkan situasi, lingkungan, dan pengalaman partisipan secara luas dan mendalam sehingga para pembaca akan mampu menempatkan diri dan merasakan apa yang sebenarnya terjadi dan memposisikan pembaca sebagai orang yang terlibat dalam keadaan tersebut.³⁰

Menurut Abdul Halim dalam penelitian Lazyra “rasio efektifitas menggambarkan kemampuan lembaga dalam merealisasikan pendapatan yang direncanakan, kemudian dibandingkan dengan target yang ditetapkan berdasarkan potensi riil”. Diperlukan suatu indikator sebagai tolak ukur untuk mengetahui apakah suatu program atau kegiatan dikatakan efektif. Tingkat efektifitas dapat diukur dengan metode perbandingan jumlah perolehan dengan target.

$$\text{Rasio efektivitas pendapatan} = \frac{\text{realisasi jumlah perolehan}}{\text{target}} \times 100\%$$

Rasio efektivitas strategi *fundraising* Wakaf Hasanah diperoleh dari perbandingan antara jumlah perolehan Wakaf Hasanah dengan target yang kemudian disajikan dalam bentuk persentase. Rasio efektivitas memberikan gambaran atas kemampuan BNI Syariah dalam merealisasikan penerimaan yang

²⁹ Ibid., h.244

³⁰ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, Jakarta : PT Grasindo, 2010, h.20

telah direncanakan, kemudian dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan berdasarkan kebijakan. Semakin tinggi rasio efektivitas maka semakin baik pula kemampuan lembaga dalam mencapai target. Indikator berikut dapat digunakan untuk mengukur keefektifan :

Tabel 1.1 Kriteria Pengukuran Efektivitas

Presentase	Kriteria
($x > 100\%$)	Efektif
($x = 100\%$)	Efektif Berimbang
($x < 100\%$)	Tidak (Belum) Efektif

Dalam tabel 1.1 di atas, dapat diketahui bahwa apabila hasil dari perbandingan antara perolehan dengan target memiliki nilai lebih dari 100% maka program yang diteliti dapat dikatakan efektif. Apabila nilai yang ditunjukkan sama dengan 100% maka dapat dikatakan efektif berimbang, sedangkan apabila nilai kurang dari 100% maka menunjukkan program tidak (belum) efektif.³¹

Efektivitas dapat diukur melalui segi progresivitas. Pengukuran progresivitas dapat dilakukan dengan membandingkan perubahan jumlah perolehan dari tahun ke tahun, apakah meningkat atau menurun. Jika jumlah perolehan dari tahun ke tahun mengalami kenaikan, maka dapat dikatakan program yang dijalankan efektif.³²

Penentuan efektivitas suatu program dapat dilakukan dengan metode evaluasi terhadap program yang telah dilaksanakan. Menurut Finsterbusch dan Monz dalam penelitian Musta'in Ramli, "untuk melakukan evaluasi terhadap program yang telah diimplementasikan dapat menggunakan beberapa metode, yakni : *single program after-only*, *single program before-after*, *comparative after-only*, dan *comparative before-after*". Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode *single program before-after*. Metode evaluasi *single*

³¹ Lazyra, Skripsi : "Analisis Rasio Keuangan Daerah dalam Menilai Kinerja Keuangan Pemerintah Kota Medan", (Medan : Universitas Muhammadiyah Sumut, 2016).

³² Setyani, Efektivitas ..., h.39

program before-after merupakan metode evaluasi yang mengukur kondisi program sebelum dilaksanakan kemudian membandingkan kondisi program setelah dilaksanakan, dengan tujuan mengevaluasi keefektifan program. Hasil perbandingan sebelum dan setelah program dilaksanakan akan menggambarkan perubahan yang terjadi.³³ Selanjutnya hasil perbandingan tersebut dapat menjawab apakah program tersebut efektif atau tidak.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan penelitian ini, peneliti menggunakan sistematika penulisan yang disajikan menjadi lima bab untuk mempermudah pemahaman, sehingga mampu mencapai tujuan yang dikehendaki peneliti. Diantaranya adalah sebagai berikut :

Bab I menerangkan pendahuluan yang terdiri dari gambaran umum tentang penulisan skripsi, yang menguraikan beberapa hal, diantaranya latar belakang masalah yang diangkat oleh penulis dalam penelitian. Rumusan masalah yang menjadi pembatasan masalah yang disimpulkan berdasarkan latar belakang masalah tersebut. Tujuan yang hendak dicapai penulis dalam penulisan penelitian. Manfaat penelitian yang menguraikan harapan agar penelitian ini dapat bermanfaat untuk kepentingan akademik maupun praktis. Tinjauan pustaka yang bersumber dari penelitian terdahulu sebagai referensi penulisan penelitian. Metodologi yang digunakan dalam penelitian. Dan sistematika penulisan penelitian tersebut.

Bab II merupakan uraian teori yang berisi gambaran umum wakaf uang, pengertian dan indikator efektivitas, strategi *fundraising* wakaf uang, *digital banking*, hingga pembahasan mengenai konsep wakaf uang berbasis *digital banking* yang berfungsi untuk membangun kerangka berfikir, sehingga dapat memberikan gambaran lebih mendalam dalam menganalisis penelitian.

Bab III merupakan gambaran umum objek penelitian. Dalam hal ini adalah BNI Syariah. Penulis akan menjelaskan informasi terkait sejarah, visi, misi,

³³ Ramli Musta'in, "Evaluasi Peraturan Daerah Kabupaten Pamekasan Nomor 13/2006 tentang Sistem Penyelenggaraan Pendidikan, *Jurnal Administrasi Publik*", Vol.11, No.1, Juni 2013, h.164.

identitas perusahaan, struktur organisasi, produk-produk BNI Syariah, budaya kerja yang diterapkan, dan data Wakaf Hasanah.

Bab IV merupakan uraian mengenai hasil penelitian dan pembahasan dari rumusan masalah sesuai dengan metode penelitian yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam bab peneliti akan menguraikan data-data yang telah diolah kemudian menganalisis data tersebut sehingga dapat menunjukkan hasil akhir dari penelitian.

Bab V merupakan bagian penutup yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan sebagai jawaban atas rumusan masalah. Selain itu juga terdapat ungkapan saran yang konstruktif dari penulis, serta penutup.

BAB II

PEMBAHASAN UMUM

A. Efektivitas

1. Definisi Efektivitas

Efektivitas pada dasarnya berasal dari kata “efek” yang memiliki arti “kesan yang timbul pada pikiran penonto, pendengar, pembaca, dan sebagainya”.³⁴ Dalam bahasan ini efek diartikan sebagai hubungan sebab akibat. Sebab dari variabel lain dapat dipandang sebagai efektivitas. Efektivitas memiliki arti tercapainya tujuan atau sasaran yang telah direncanakan sebelumnya, karena adanya proses penggapaian tujuan tersebut. Tinggi atau rendahnya derajat pencapaian sasaran menunjukkan tinggi atau rendahnya pula derajat efektivitas. Efektifnya suatu organisasi dinilai dari tercapainya tujuan organisasi dan nilai-nilai yang telah tertuang dalam visi organisasi. Terbentuknya nilai-nilai organisasi merupakan hasil kesepakatan bersama antara organisasi dengan para *stakeholder* yang bersagkutan.³⁵

Dalam ensiklopedi Ekonomi, Bisnis, & Manajemen, efektivitas berarti “ukuran keberhasilan yang dicapai seseorang atau suatu organisasi atas kegiatan yang dijalankannya”. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Jika hasil kegiatan semakin mendekati sasaran berarti semakin tinggi efektivitasnya. Peter F. Drucker mendefinisikan efektivitas sebagai “menjalankan pekerjaan dengan benar”, ia juga berpendapat bahwa “bagi seorang manajer yang penting adalah efektif sehingga penetapan sasaran yang setepat-tepatnya merupakan salah satu tugas utamanya”. Jika sasaran sudah ditetapkan secara tepat, semua sumber harus dikerahkan untuk mencapainya.³⁶ Pendapat lain mengenai efektifitas adalah kemampuan untuk memilih tujuan-tujuan atau sasaran-sasaran yang tepat dan

³⁴ KBBI V, aplikasi luring resmi Badan Pengembangan Bahasa dan Perbukuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.

³⁵ Harbani Pasolong, *Teori Administrasi Publik*, Bandung : Alfabeta, 2019, h.4

³⁶ Lumbantoruan Magdalena dan B. Suewartoyo, *Ensiklopedi Ekonomi, Bisnis, & Manajemen*, Jakarta : PT. Delta Pamungkas, 1997, h.163

mencapainya.³⁷ Dari pendapat-pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah tercapainya target suatu sistem yang telah direncanakan dimana semakin besar tercapainya target maka semakin tinggi efektivitasnya.

Pembahasan mengenai efektivitas selalu dikaitkan dengan *output* dan *outcome*. *Output* merupakan sesuatu yang telah tercapai atau berhasil dilakukan, sedangkan *outcome* merupakan sesuatu tujuan atau rencana yang diharapkan atau ditargetkan. Organisasi dapat menilai sesuatu itu efektif, ketika tujuan atau rencana yang telah dikerjakan telah melampaui target yang diharapkan. Namun penilaian efektivitas cenderung pada *output* yang sifatnya realistis dibanding dengan *outcome*. Namun antara *output* dan *outcome* tidak dapat dipisahkan dari pengukuran efektivitas. Berikut pengukuran efektivitas dari *output* dan *outcome*.

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Outcome}}{\text{Output}}$$

2. Pendekatan Pengukuran Efektivitas

Efektivitas organisasi dapat diukur dengan berbagai pendekatan. Beberapa diantaranya adalah *goal approach*, *system resource approach*, dan *internal process approach*. Disamping itu juga dikembangkan pendekatan yang lebih integratif dan lebih diterim secara luas. Pendekatan tersebut adalah *the stakeholder approach* dan *competing values methods*.

a. Goal Approach

Goal approach (pendekatan tujuan) atau pencapaian tujuan (*goal attainment approach*) menyatakan bahwa keefektivan sebuah organisasi harus dinilai sehubungan dengan pencapaian tujuan dibandingkan dengan cara mencapai tujuan. Fokus *goal approach* pada keluaran produk atau jasa dari organisasi. Oleh kareitu sangat penting efektivitas organisasi ditentukan oleh kemampuannya untuk mencapai misinya.

b. System Resource Approach

System resource approach (pendekatan sistem) menjelaskan bahwa organisasi memperoleh masukan, melakukan proses transformasi, dan menghasilkan keluaran (*output*). Keefektivan organisasi tidak dapat

³⁷ Ulber Silalahi, *Asas-asas Manajemen*, Bandung : PT. Refika Acitama, 2011, h.416

diukur dengan pencapaian tujuannya saja, melainkan harus dinilai dari kemampuan untuk mendapatkan masukan, memproses masukan, menyalurkan keluarannya, dan mempertahankan stabilitas dan keseimbangan. Pendekatan ini lebih berfokus pada observasi masukan ke organisasi.

c. *Internal Process Approach*

Internal process approach (pendekatan proses internal) merupakan metode tradisional dengan fokus pada pengamatan kegiatan internal dari organisasi.

d. *The Stakeholder Approach*

The stakeholder approach (pendekatan *stakeholder*) menjelaskan bahwa organisasi disebut efektif apabila dapat memenuhi tuntutan dari konstituensi yang terdapat di dalam lingkungan organisasi tersebut, yakni konstituensi yang menjadi pendukung kelanjutan eksistensi organisasi tersebut. Dengan demikian, pandangan ini secara khas hanya memenuhi tuntutan dari hal-hal di dalam lingkungan yang dapat mengancam kelangsungan hidup organisasi. *Stakeholder* tersebut meliputi pemilik, pegawai, pelanggan, pemasok, kreditur, serikat buruh, pejabat, masyarakat lokal, lembaga pemerintahan.

e. *Competing Values Methods*

Competing values methods (pendekatan nilai-nilai bersaing) menjelaskan bahwa untuk memperoleh pengertian menyeluruh mengenai keefektifan organisasi, diperlukan pengidentifikasian menyeluruh terhadap variabel utama yang terdapat dalam bidang keefektifan. Kemudian menentukan bagaimana variabel-variabel tersebut saling berhubungan.³⁸

3. Kriteria Efektivitas Organisasi

Efektivitas memiliki kriteria sebagai berikut :

- a. Kriteria efektivitas jangka pendek yang terdiri dari produksi, efisiensi, dan kepuasan.

³⁸ *Ibid.*

- b. Kriteria efektivitas jangka menengah yang terdiri dari persaingan dan pengembangan.
- c. Kriteria efektivitas jangka panjang diukur selama kelangsungan hidup. Efektivitas dikatakan berhasil apabila memenuhi kriteria kemampuan berlaba, produktivitasnya, dan kesejahteraan pegawai.

Sementara dalam konteks perkantoran, efektivitas dapat diukur dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai.
- b. Kejelasan strategi pencapaian tujuan.
- c. Proses analisis dan perumusan kebijakan yang tepat.
- d. Perencanaan yang matang.
- e. Penyusunan program yang sesuai.
- f. Tersedianya sarana dan prasarana untuk bekerja.
- g. Pelaksanaan kinerja yang efektif dan efisien.
- h. Sistem pengawasan dan pengadilan yang mendidik.³⁹

B. Fundraising

1. Definisi *Fundraising*

Jika merujuk dari kamus, *fundraising* diterjemahkan sebagai “pengumpulan uang”.⁴⁰ *Fundraising* merupakan aktivitas penghimpunan dana masyarakat baik perorangan, kelompok, maupun badan hukum untuk tujuan tertentu. Dalam bahasan ini, *fundraising* berkaitan dengan penghimpunan dana wakaf. Proses mempengaruhi masyarakat agar tertarik untuk turut berpartisipasi mewakafkan hartanya kepada lembaga pengelola wakaf merupakan proses *fundraising*. Aktivitas *fundraising* erat kaitannya dengan kemampuan lembaga pengelola wakaf untuk mempengaruhi dan mendorong minat masyarakat baik perorangan, kelompok, maupun badan hukum sehingga timbul keinginan, kesadaran, dan kerelaan diri untuk berwakaf melalui lembaga tersebut.⁴¹

³⁹ Nafiah, *Efektivitas ...*, h.44.

⁴⁰ Echols, John M dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta : PT. Gramedia, 2007, h.260.

⁴¹ Rozalina, *Manajemen ...*, h.139.

Fundraising juga dapat diartikan sebagai kegiatan penghimpunan dana dan sumber daya lainnya seperti wakif baik dari individu, organisasi, kelompok, perusahaan ataupun pemerintah. *Fundraising* digunakan untuk mencapai tujuan dan target lembaga wakaf. *Fundraising* juga berarti menjual program, ide, dan gagasan yang memberi kemanfaatan pada masyarakat penerima hasil wakaf. Akhirnya dengan *fundraising* kepercayaan dan hubungan dengan masyarakat dapat ditumbuhkan.⁴²

Aktivitas *fundraising* identik dengan proses mempengaruhi. Proses tersebut dapat meliputi kegiatan membujuk, mendorong, merayu atau mengiming-iming, memberitahukan, mengingatkan, termasuk melakukan penguatan (*strengthening*) jika memungkinkan atau diperbolehkan. *Fundraising* sangat berkaitan dengan kemampuan seseorang, organisasi, atau lembaga untuk mengajak orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, motivasi, dan kepedulian untuk berwakaf.⁴³

Peran *fundraising* sangatlah penting bagi tumbuh kembangnya organisasi pengelola wakaf. Karena menghimpun dana wakaf merupakan pokok kegiatan dari pengelolaan wakaf. Lembaga pengelola wakaf dapat melakukan banyak hal sebagai strategi *fundraising*. Diantaranya adalah mendekati masyarakat yang berpotensi menjadi wakif sehingga berkehendak mendonasikan sebagian hartanya kepada lembaga, membangun opini baik dari masyarakat terhadap produk maupun lembaga, mencari kelompok orang yang mendukung program wakaf lembaga. Berbagai cara yang positif, kreatif, dan menarik dapat dilakukan untuk menghimpun dana wakaf dari masyarakat. Tidak ada batasan tertentu untuk melakukan strategi *fundraising* karena tujuan fundraising adalah menggalang dana, memperbanyak donatur, membangun opini baik dari masyarakat terhadap produk maupun lembaga, dan mencari kelompok orang yang mendukung program wakaf lembaga.⁴⁴

Ada perbedaan mendasar antara *marketing* dan *fundraising*. Umumnya *marketing* menjual produk (barang dan jasa) yang lebih nyata. Selain itu, produk yang dijual sering kali merupakan kebutuhan dan keinginan calon

⁴² Huda, *Model ...*, h.32.

⁴³ Ahmad Furqon, *Manajemen Zakat*, Semarang : CV. Karya Abadi jaya, 2015, h.36.

⁴⁴ *Ibid*, h.139.

konsumen. Sementara *fundraising* merupakan proses mempengaruhi individu, masyarakat, lembaga, perusahaan, dan sejenisnya untuk membiayai program atau produk.⁴⁵

2. Metode *fundraising*

Banyak metode dan teknik yang dapat dilakukan dalam pelaksanaan *fundraising*. Pada umumnya *fundraising* memiliki dua jenis metode yang dapat digunakan, yakni metode langsung (*direct fundraising*) dan metode tidak langsung (*indirect*). Metode langsung adalah metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Dimana bentuk interaksi dan respon wakif terhadap program wakaf maupun lembaga diperoleh secara langsung. Misalnya melalui *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising*, dan presentasi langsung. Metode *fundraising* tidak langsung menggunakan teknik atau cara yang tidak melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Biasanya metode ini dilakukan dengan cara promosi yang mengarah kepada pembentukan citra baik lembaga yang kuat, tanpa memaksakan kehendak untuk turut berdonasi pada saat itu. Misalnya *advertorial*, *image campaign*, dan penyelenggaraan suatu kegiatan melalui perantara, menjalin relasi, melalui referensi, dan mediasi para tokoh.⁴⁶

3. Tujuan *Fundraising* Wakaf uang

Ada beberapa tujuan dalam *fundraising* wakaf uang, diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Menghimpun dana wakaf

Menghimpun dana wakaf merupakan tujuan utama *fundraising*. Tujuan ini mendasari alasan mengapa lembaga pengelola wakaf harus melakukan strategi *fundraising*. Tanpa aktivitas *fundraising*, lembaga pengelola wakaf tidak dapat mengelola wakaf, karena tidak ada sumber dana wakaf yang terhimpun.

b. Menghimpun wakif

⁴⁵ Ghofur, *Tiga ...*, h.84.

⁴⁶ Rozalina, *Manajemen ...*, h.138.

Tujuan selanjutnya dari *fundraising* wakaf uang adalah menambah jumlah wakif. Ada dua cara untuk menaikkan jumlah donasi, yakni menambah donasi wakaf dari setiap wakif atau menambah jumlah wakif. Diantara kedua pilihan tersebut, maka menambah wakif baru adalah cara yang lebih mudah dibanding menambah jumlah donasi setiap wakif. Oleh karena itu, *fundraising* juga harus berorientasi dan berkonsentrasi untuk terus menambah jumlah wakif.

c. Menghimpun *volunteer* dan pendukung

Seseorang yang memiliki kesan positif dan bersimpati terhadap lembaga pengelola wakaf dapat menjadi volunteer, simpatisan, atau pendukung lembaga meskipun tidak berpartisipasi menjadi wakif. Kelompok orang seperti ini menjadi pertimbangan dalam aktivitas *fundraising*. Meskipun mereka tidak mempunyai donasi, akan tetapi ada kemungkinan suatu saat mereka akan mendukung lembaga. Kelompok orang seperti ini umumnya bersedia menjadi promotor atau sebagai penyebar informasi positif tentang program dan lembaga kepada orang lain. Dengan adanya kelompok tersebut, maka lembaga pengelola wakaf secara tidak langsung telah memiliki jaringan yang menguntungkan dalam aktivitas *fundraising*.

d. Meningkatkan atau membangun citra lembaga *fundraising*

Fundraising merupakan aktivitas utama dalam penyampaian informasi dan interaksi sehingga akan membentuk citra baik terhadap lembaga dalam benak masyarakat. Citra ini diformulasikan sedemikian rupa agar dapat memberikan kesan positif. Citra ini akan membentuk penilaian yang baik dari masyarakat terhadap lembaga. Maka dukungan dan simpati akan mudah didapatkan dengan sendirinya oleh lembaga. Dengan demikian, lembaga akan lebih mudah mencari wakif. Citra positif yang telah terbentuk, akan mempengaruhi persepsi masyarakat sehingga mau memberikan donasi kepada lembaga.

e. Memuaskan wakif

Tujuan *fundraising* yang terakhir adalah untuk memuaskan wakif. Kepuasan wakif menjadi bumerang bagi lembaga, karena akan

mempengaruhi nilai donasi yang akan diberikan oleh wakif kepada lembaga. Kepuasan wakif secara tidak langsung akan mendorong wakif untuk mendonasikan hartanya kembali kepada lembaga bahkan akan dilakukan secara berulang-ulang. Tidak hanya itu, wakif akan menginformasikan kepuasan yang didapatkannya kepada orang lain. selanjutnya, wakif yang mendapat kepuasan dapat menjadi tenaga *fundraiser* secara natural dan informal tanpa dibayar, diminta, dan dilantik oleh lembaga. Dengan begitu, lembaga akan memperoleh dua keuntungan sekaligus. Maka memuaskan wakif juga harus menjadi tujuan lembaga pengelola wakaf.⁴⁷

C. Wakaf Uang

1. Definisi Wakaf Uang

Secara bahasa, wakaf berasal dari kata Arab “*al-waqf*” yang merupakan bentuk mashdar (kata benda) dari *waqafa*. Kata ini memiliki arti “berhenti” yang merupakan lawan dari kata *istamarra* yang berarti “berjalan terus”. Dalam bahasan ini, kata *waqf* berarti *waqafa as-syai’u habasahu fii sabiilillah* yang berarti mewakafkan sesuatu untuk ditahan (pokoknya) di jalan Allah.⁴⁸ *Al-waqf* memiliki makna yang sama dengan *al-habs*. *Al-habs* merupakan bentuk mashdar dari *habasa*. Dalam riwayat hadits istilah *al-habs* digunakan untuk wakaf, namun kemudian istilah *waqf* lebih populer untuk menyatakan *isim maf’ul* (al-mawquf) yang merujuk pada benda yang diwakafkan.⁴⁹ Sedangkan secara terminologi wakaf adalah menahan harta dan mendistribusikan manfaatnya. Dalam Undang-Undang Wakaf No.41 Tahun 2004, definisi wakaf adalah “perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingan guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah”. Definisi ini

⁴⁷ Furqon, *Manajemen ...*, h.37.

⁴⁸ Munawwir, Ahmad Warson, *Al Munawwir Kamus Arab-Indonesia*, Jogjakarta : Pustaka Progressif, 1984, h. 1683.

⁴⁹ Muhyar Fanani, *Berwakaf Tak Harus Kaya (Dinamika Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia)*, Semarang : Walisongo Press, 2010, h.59.

menggabungkan pendapat berbagai madzhab dengan menjadikan wakaf dapat bersifat temporer yang apabila telah habis masanya akan kembali menjadi milik wakif dan dapat bersifat permanen. Jenis harta yang dapat diwakafkan diperjelas dalam UU No.41 Pasal 15 Tahun 2004 yakni benda tidak bergerak, benda bergerak selain uang, dan benda bergerak berupa uang.⁵⁰

Wakaf uang adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, dan lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai.⁵¹ Pendapat lain mengenai wakaf uang adalah wakaf berupa uang dalam bentuk rupiah yang kemudian dikelola oleh nadzir secara produktif, hasilnya dimanfaatkan untuk *mauquf alaih*. Dengan demikian, uang yang diwakafkan tidak boleh diberikan langsung kepada *mauquf alaih*, tetapi harus diinvestasikan terlebih dahulu oleh nadzir, kemudian hasil investasinya diberikan kepada *mauquf alaih*.⁵² Dalam Peraturan Menteri Agama Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang pasal 1 dijelaskan bahwa “wakaf uang adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian uang miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah”.⁵³

Selanjutnya wakaf uang dalam definisi Departemen Agama adalah “wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, dan lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang. Dengan demikian, wakaf uang merupakan salah satu bentuk wakaf yang diserahkan wakif kepada nadzir dalam bentuk uang kontan”. Hal ini selaras dengan definisi wakaf yang dikeluarkan oleh Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia tanggal 11 Mei 2002 saat merilis fatwa tentang wakaf uang.

الْوَقْفُ هُوَ حَبْسٌ مَالٍ يُمَكِّنُ الْإِنْتِفَاعَ بِهِ مَعَ بَقَاءِ عَيْبِهِ بِقَطْعٍ فِي رَقَبَتِهِ عَلَى مَصْرَفٍ مُبَاحٍ مَوْجُودٍ

“Wakaf adalah menahan harta yang dapat dimanfaatkan tanpa lenyapnya bendanya atau pokoknya, dengan cara tidak melakukan tindakan hukum

⁵⁰ *Ibid*, h.13.

⁵¹ Kementerian Agama RI, *Pedoman ...*, h.1.

⁵² Muhyar Fanani, “Pengelolaan Wakaf uang”, Laporan Penelitian Individual, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, h.79, t.d.

⁵³ Sudirman Hasan, *Wakaf Uang Perspektif Fiqih, Hukum Positif, dan Manajemen*, Malang : UIN Maliki Press, 2011, h.33.

terhadap benda tersebut (menjual, memberikan, atau mewariskannya), untuk disalurkan (hasilnya) pada suatu yang mubah (tidak haram) yang ada.”

Dalam definisi diatas, wakaf tidak lagi terbatas pada benda yang tetap wujudnya, melainkan wakaf dapat berupa benda yang tetap nilainya atau pokoknya. Dengan demikian definisi MUI diatas memberikan legitimasi kebolehan wakaf uang.⁵⁴ Sedangkan pengertian wakaf uang sendiri menurut MUI adalah “wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai. Termasuk dalam pengertian uang adalah surat-surat berharga. Wakaf uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara syar’i”. Nilai pokok wakaf uang harus dijamin kelestariannya, tidak boleh dijual, dihibahkan, atau diwariskan.⁵⁵

Dalam konsep wakaf uang, wakaf dapat menjadi sumber dana tunai yang dapat didonasikan dalam bentuk mata uang tunai. Ada dua hal yang dapat terbentuk dari konsep ini. Diantaranya adalah :

1. Wakif dapat memberikan harta berupa uang dengan satuan yang kecil untuk berwakaf, karena tidak perlu membeli tanah wakaf. Di Indonesia, lembaga wakaf resmi akan menerbitkan sertifikat wakaf uang untuk wakif yang telah berwakaf senilai nominal tertentu, misalnya Rp.1.000.000,-. Hal ini memungkinkan bertambahnya partisipasi dan perluasan jaringan wakif.
2. Penggunaan wakaf yang berbentuk aset lancar dinilai sangat fleksibel. Dana wakaf dapat diubah menjadi modal finansial yang disimpan di bank-bank atau lembaga keuangan. Dana wakaf juga dapat dibentuk menjadi saham perusahaan. Mekanismenya melalui sebagian saham perusahaan yang diakui oleh pengusaha sebagai harta wakaf. Hasil dari pengelolaan saham tersebut yang berupa deviden kemudian dapat dipergunakan untuk kemaslahatan umat. Wakaf uang dapat dikembangkan lebih luas dan dinamis.⁵⁶

⁵⁴ Hasan, *Wakaf ...*, h.21.

⁵⁵ *Ibid*, h.30.

⁵⁶ Djunaidi Achmad dan Thobieb Al-Asyhar, *Menuju Era Wakaf Produktif*, Jakarta: Mitra Abadi Press, 2006, h.71.

Pada praktek wakaf uang, uang tidak lagi dijadikan sebagai alat tukar-menukar saja, namun dianggap sebagai komoditas untuk memproduksi sesuatu yang lain. Oleh sebab itu, sama dengan komoditas yang lain wakaf uang juga dianggap dapat menghasilkan sesuatu yang lebih banyak. Ketika uang dipandang sebagai komoditas yang siap dijadikan alat produksi, maka uang dapat diinvestasikan ke berbagai sektor. Melalui penerbitan Sertifikat Wakaf Uang yang dikeluarkan oleh LKS-PWU, wakif tidak memerlukan sejumlah uang yang besar untuk berwakaf.⁵⁷

2. Hukum Wakaf Uang

Pengembangan wakaf dalam bentuk uang yang dikenal dengan *cash waqf* atau wakaf uang sudah dilakukan sejak lama. Dalam catatan sejarah, wakaf uang ternyata sudah menjadi kebiasaan di negeri Romawi. Pada masa Islam, wakaf ini dipraktekkan sejak awal abad ke-2 Hijriyah. Imam al-Bukhari meriwayatkan bahwa al-Zuhri (wafat 124 H), salah seorang ulama terkemuka dan peletak dasar *tadwin al-hadits*, memfatwakan bolehnya wakaf uang dalam rangka untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan. Caranya dengan menjadikan modal usaha dan menyalurkan keuntungannya kepada *mauquf alaih*.

Secara institusional, wakaf uang dipopulerkan kembali oleh M.A. Mannan tahun 1995 dengan mendirikan sebuah badan investasi sosial yang bernama SIBL (Social Investment Bank Certificate) pertama kali dalam sejarah perbankan. SIBL menggalang dana dari masyarakat dengan membuka rekening deposito wakaf uang yang disalurkan kepada rakyat dalam bidang pendidikan, kesejahteraan sosial, dan lain-lain.

Di Indonesia, wakaf uang mulai muncul pada tahun 2000-an. Berdasarkan pertimbangan bahwa wakaf uang memiliki fleksibilitas (keluwesan) dan kemaslahatan besar yang tidak dimiliki oleh benda lain. Atas dasar ini, Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia menetapkan fatwa tentang

⁵⁷ Muhyar Fanani, *Berwakaf ...*, h.22.

hukum wakaf uang pada tanggal 11 Mei 2002, bahwa wakaf uang hukumnya boleh.⁵⁸

Wakaf uang juga diperbolehkan menurut fatwa Majma' al-Fiqh al-Islamy yang berpusat di Jeddah. Hukum kebolehan wakaf uang berdasarkan dalil-dalil syara'. Karena maksud disyari'atkannya wakaf adalah untuk menahan pokok harta dan mengucurkan manfaat atau keuntungannya, dan hal tersebut terpenuhi dalam wakaf uang. Prinsip keabadian atau kelanggengan pokok harta dalam wakaf uang dapat terwujud walaupun uang wakaf habis terpakai untuk investasi akan tetapi ada uang lain yang menggantikan.⁵⁹ Hukum kebolehan wakaf uang merujuk pada Al-Quran :

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

“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna) sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan, maka sesungguhnya Allah mengetahuinya.” (QS.Ali Imron : 92)

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

“Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah, adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh butir, pada tiap-tiap butir menumbuhkan seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa saja yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (Karunia-Nya) Lagi Maha Mengetahui.” (QS.Al-Baqarah:261)

Dalam hadits Rasulullah SAW

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ أَصَابَ أَرْضًا بِحَيْبَرَ، فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْتَأْمِرُهُ فِيهَا، فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنِّي أَصَبْتُ أَرْضًا بِحَيْبَرَ لَمْ أَصِبْ مَالًا قَطُّ أَنْفَسُ عِنْدِي مِنْهُ، فَمَا تَأْمُرُنِي بِهِ؟ قَالَ: إِنْ شِئْتَ حَبَسْتَ أَرْضَهَا فَتَصَدَّقَ بِهَا.

“Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra., bahwa Umar bin al-Khathab ra., memperoleh tanah (kebun) di Khaibar, lalu ia datang kepada Nabi SAW untuk meminta petunjuk mengenai tanah tersebut. Ia berkata, “Wahai Rasulullah saya

⁵⁸ Rozalinda, *Manajemen ...*, h.36.

⁵⁹ Ahmad Furqon, *Praktek Perwakafan Uang di LKS-PWU Bank Syariah mandiri Pusat*, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2010, h.19, t.d.

memperoleh tanah di Khaibar yang belum pernah saya peroleh harta yang lebih baik bagiku melebihi tanah tersebut, apa perintah Engkau (kepadaku) mengenainya? Nabi SAW menjawab Jika mau, kamu tahan pokoknya dan kamu sedekahkan (hasil)-nya.” (HR. Bukhori, Muslim, Tirmidzi, Nasa’i)

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِذَا مَاتَ ابْنُ آدَمَ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثٍ , صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ , أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ , أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

“Dari Abu Hurairah ra., sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda : apabila anak Adam (manusia) meninggal dunia, maka putuslah amalnya kecuali tiga perkara : shadaqah jariyah, ilmu yang bermanfaat dan anak sholeh yang mendoakan orang tuanya.” (HR. Muslim)⁶⁰

Selain ulama madzhab Hanafi, sebagian Ulama madzhab Syafi’i juga membolehkan wakaf uang.

وَرَوَى أَبُو ثَوْرٍ عَنِ الشَّافِعِيِّ جَوَازُ وَفِّهَا إِي الدَّنَائِيرُ وَالذَّرَاهِيمُ

*“Abu Tsaur meriwayatkan dari Imam Syafi’i tentang diperboehkannya wakaf dinar dan dirham (uang).”*⁶¹

Secara hukum positif Indonesia, wakaf yang menjadi induk dari wakaf uang diatur dalam Undang-Undang 41 tahun 2004. Undang-undang ini menjadi sejarah baru bagi pengelolaan wakaf yang sebelumnya diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1997 dan Kompilasi Hukum Islam.⁶² Secara administrasi wakaf uang diatur dalam Peraturan Menteri Agama Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang Yang ditandatangani pada tanggal 29 Juli 2009. Adapun benda benda bergerak berupa uang dijelaskan dalam pasal 22 dan 23 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang pelaksanaan UU Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf.⁶³

Wacana diperboehkannya wakaf uang seperti yang telah dijelaskan diatas memberi pandangan bahwa sumber dana wakaf telah diupayakan semaksimal mungkin secara terus-menerus. Banyak kebaikan yang akan terjalin di masyarakat dan pahala yang terus mengalir kepada wakif ketika semakin banyak dana wakaf terhimpun. Dengan begitu, peluang bagi pengelola wakaf

⁶⁰ Sudirman, *Wakaf ...*, h.25.

⁶¹ Kementerian Agama RI, *Pedoman ...*, h.17.

⁶² Sudirman, *Wakaf ...*, h.31.

⁶³ *Ibid.* h.33.

akan terbuka lebar untuk mencoba berbagai investasi usaha seperti mudharabah, murabahah, ijarah, musyarakah, dan sebagainya.⁶⁴

3. Syarat Sah Wakaf

Rukum wakaf menurut jumhur Ulama ada empat, yakni *waqif*, *mauquf*, *mauquf alaih*, dan *shighat*.

a. *Waqif* (orang yang berwakaf)

Syarat bagi orang yang berwakaf adalah cakap hukum (*ahliyah*), yakni orang yang memiliki kemampuan untuk melakukan kegiatan *tabarru'* (melepaskan hak milik untuk hal-hal yang bersifat nirlaba atau tidak mengharapkan imbalan materiil). Seseorang dapat dipandang cakap hukum harus memiliki syarat diantaranya berakal, balig, cerdas, pemilik dari harta yang diwakafkan, dan atas kemauan sendiri.

b. *Mauquf* (benda yang diwakafkan)

Harta atau benda yang diwakafkan memiliki syarat diantaranya *mal mutaqawwim* (benda yang boleh dimanfaatkan menurut syariah) baik wujud benda tersebut bergerak maupun tidak bergerak. Ketentuan dari *mal mutaqawwim* adalah merupakan benda memiliki nilai abadi (kekal); diketahui dengan jelas batasan, jenis, dan tempatnya secara pasti; benda yang diwakafkan dapat dimiliki dan dipindah tangankan kepemilikannya; dan merupakan benda milik yang sempurna dari wakif. Jika benda wakaf tersebut tanah milik bersertifikat, seperti tanah kaum/adat, maka wakafnya harus atas dasar kesepakatan semua pihak/pemangku adat.

c. *Mauquf alaih* (sasaran atau tujuan wakaf)

Wakaf menurut para Ulama memiliki tujuan untuk ber-*taqarrub ila Allah*. *syarat-syarat mauquf* secara umum adalah sebagai berikut :

- 1) Pihak yang diberi wakaf adalah pihak yang berorientasi pada kebaikan di jalan Allah dan tidak bertujuan untuk maksiat. Asal mula disyariatkannya wakaf adalah menjadi sedekah yang diniatkan untuk mendekatkan diri kepada Allah. Dalam hal ini, wakaf seorang muslim maupun non muslim sah hukumnya jika

⁶⁴ Rozalinda, *Manajemen ...*, h.38.

mendatangkan manfaat bagi sesama. Namun wakaf non muslim yang diperuntukkan masjid tidak sah hukumnya karena pengeluaran dana untuk masjid merupakan sedekah yang dikhususkan untuk umat muslim. Sedangkan untuk pembangunan gereja dan berbagai kegiatan keagamaan diluar Islam tidak sah menggunakan dana wakaf baik dari umat muslim maupun non muslim.

- 2) Lingkup tujuan wakaf difokuskan pada kegiatan kebaikan di jalan Allah secara terus-menerus. Dalam arti, penerimaan wakaf tidak terkendala oleh pengelolaan dana wakaf.
- 3) Hasil dari pengelolaan dana wakaf tidak boleh disalurkan pada wakif. Dalam arti, harta yang telah diwakafkan oleh waqif tidak untuk wakaf kepada dirinya sendiri. Harta wakaf atau hasilnya harus diserahkan kepada orang yang berhak menerimanya menurut para Ulama.

UU No.41 Tahun 2014 tentang Wakaf menyatakan dalam rangka mencapai tujuan dan fungsi wakaf, benda hanya diperuntukkan untuk memfasilitasi sarana ibadah umat muslim, sarana pendidikan dan kesehatan, membantu fakir miskin, anak terlantar, yatim piatu, beasiswa, dan atau tujuan memajukan kesejahteraan umum lainnya yang tidak bertentangan dengan syariat dan perundang-undangan. Tujuan wakaf ini dinyatakan wakif ketika melafalkan ikrar wakaf. Dengan demikian, yang menjadi tujuan wakaf adalah kebaikan yang ditujukan untuk mendekatkan diri kepada Allah yang tidak akan pernah putus di telan masa.

d. *Sighat* (Ikrar wakaf)

Ikrar wakaf merupakan pernyataan kehendak wakif untuk mewakafkan harta benda miliknya. Demi tertib hukum dan administrasi, menghindari penyalahgunaan benda wakaf, pemerintah mengeluarkan peraturan bahwa ikrar wakaf yang diucapkan oleh wakif kepada nadzir dilakukan di hadapan PPAIW (Pejabat Pembuat Akta Ikrar Wakaf)

dengan disaksikan dua orang saksi. Kemudian dinyatakan secara lisan dan atau tertulis serta dituangkan dalam akta ikrar wakaf oleh PPAIW.⁶⁵

4. Tata Cara Wakaf Uang

Pasal 22 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang pelaksanaan UU Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf menjelaskan tata cara wakaf uang sebagai berikut :

- a. Wakaf uang yang dapat diwakafkan adalah mata uang rupiah.
- b. Dalam hal uang yang akan diwakafkan masih dalam mata uang asing, maka harus dikonversikan terlebih dahulu ke dalam rupiah.
- c. Wakif yang akan mewakafkan uangnya diwajibkan untuk :
 - 1) Hadir di LKS-PWU untuk menyatakan kehendak wakaf uangnya.
 - 2) Menjelaskan kepemilikan dan asal-usul uang yang akan diwakafkan.
 - 3) Menyetor secara tunai sejumlah uang ke LKS-PWU.
 - 4) Mengisi formulir pernyataan kehendak wakif yang berfungsi sebagai AIW.

Kemudian pasal 23 menjelaskan bahwa wakif dapat mewakafkan benda bergerak berupa uang melalui LKS yang ditunjuk oleh Menteri Agama sebagai LKS-PWU. LKS-PWU sendiri kependekan dari Lembaga Keuangan Syaiah Penerima Wakaf Uang, yakni badan hukum Indonesia yang bergerak di bidang keuangan syariah yang ditetapkan oleh Menteri Agama sebagai lembaga keuangan syariah yang menerima wakaf uang. Adapun Sertifikat Wakaf Uang adalah surat bukti yang diterbitkan LKS-PWU kepada wakif atau nadzir tentang penyerahan wakaf uang.⁶⁶ LKS yang ditunjuk oleh menteri berdasarkan saran dan pertimbangan BWI. Saran dan pertimbangan yang dikeluarkan oleh BWI tersebut setelah mempertimbangkan saran instansi terkait. Adapun tugas dari LKS-PWU adalah sebagai berikut :

- a. Mengumumkan kepada publik atas keberadaannya sebagai LKS Penerima Wakaf Uang
- b. Menyediakan blangko Sertifikat Wakaf Uang

⁶⁵ Rozalinda, *Manajemen ...*, h.21.

⁶⁶ Sudirman, *Wakaf ...*, h.33.

- c. Menerima secara tunai wakaf uang dari wakif atas nama nadzir
- d. Menempatkan uang wakaf ke dalam rekening titipan (wadi'ah) atas nama nadzir yang ditunjuk wakif.
- e. Menerima pernyataan kehendak wakif yang dituangkan secara tertulis dalam formulir pernyataan kehendak wakif.
- f. Menerbitkan Sertifikat Wakaf Uang serta menyerahkan sertifikat tersebut kepada wakif dan menyerahkan tembusan sertifikat kepada nadzir yang ditunjuk oleh wakif.
- g. Mendaftarkan wakaf uang kepada menteri atas nama nadzir.

Sedangkan Sertifikat Wakaf Uang yang dikeluarkan oleh LKS tersebut sekurang-kurangnya memuat keterangan mengenai :

- a. Nama LKS-PWU
- b. Nama wakif
- c. Alamat wakif
- d. Jumlah wakaf uang
- e. Peruntukan wakaf
- f. Jangka waktu wakaf
- g. Nama nadzir yang dipilih
- h. Tempat dan tanggal penerbitan Sertifikat Wakaf Uang

Untuk calon wakif yang berkehendak melakukan perbuatan hukum wakaf uang dalam jangka waktu tertentu, maka pada saat jangka waktu tersebut berakhir, nadzir wajib mengembalikan jumlah pokok wakaf uang kepada wakif atau ahli waris melalui LKS-PWU.⁶⁷

Wakif yang berkeinginan mewakafkan uangnya melalui LKS-PWU dapat menyetorkan wakaf uang secara langsung atau tidak langsung. Pasal 4 Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor 1 Tahun 2009 menyatakan :

- a. Setoran wakaf uang dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung.
- b. Setoran wakaf uang secara langsung sebagaimana dimaksud pada poin (a), yaitu wakif atau kuasanya wajib hadir di kantor LKS-PWU.

⁶⁷ Kementerian Agama RI, *Strategi ...*, h.45.

- c. Setoran wakaf uang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada poin (b), yaitu melalui media electronic channel, antara lain : Anjungan Tunai Mandiri (ATM), phone banking, internet banking, dan mobile banking.

Pada pasal 5 dan 6 Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor 1 Tahun 2009 dijelaskan tatacara penyetoran secara langsung dan tidak langsung. Pasal 5 menjelaskan :

- a. Setoran wakaf uang dari wakif ditujukan kepada nadzir wakaf uang yang telah terdaftar pada BWI dan telah melakukan kontrak kerjasama dengan LKS-PWU.
- b. Wakif wajib mengisi formulir pernyataan kehendak wakif yang berfungsi sebagai AIW yang dilanjutkan dengan penyetoran sejumlah uang sesuai dengan yang diikrarkan.
- c. Formulir pernyataan kehendak wakif yang berfungsi sebagai AIW yang telah diisi dan ditandatangani wakif dengan dilampiri bukti setoran tunai wakaf uang, selanjutnya ditandatangani oleh dua orang petugas bank sebagai saksi dan satu orang pejabat bank sebagai PPAIW.
- d. LKS-PWU mengeluarkan Sertifikat Wakaf Uang kepada wakif apabila hal-hal sebagaimana dimaksud pada poin (a) dan (b) telah terpenuhi.

Adapun penjelasan pasal 6 Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor 1 Tahun 2009 tentang Setoran Wakaf Uang Tidak Langsung sebagai berikut :

- a. Setoran wakaf uang secara tidak langsung dari wakif ditujukan kepada nadzir wakaf uang yang telah terdaftar pada BWI dan telah melakukan kontrak kerjasama dengan LKS-PWU.
- b. Wakif hanya dapat memilih jenis wakaf uang untuk waktu selamanya dan diperuntukkan bagi kepentingan umum.

- c. LKS-PWU wajib menyiapkan sistem online penerimaan wakaf uang yang menggunakan *electronic channel*, yang didalamnya mengandung informasi paling tidak sebagai berikut :
 - 1) Daftar nama nadzit yang akan dipilih wakif.
 - 2) Daftar denominasi wakaf uang.
 - 3) Formulir pertanyaan kehendak wakif yang berfungsi sebagai AIW.
 - 4) Persetujuan setoran wakaf uang yang telah diikrarkan.
- d. LKS-PWU wajib menyiapkan Sertifikat Wakaf Uang dari setoran wakif yang dilakukan secara tidak langsung berdasarkan informasi yang diperoleh secara online dari media *electronic channel*
- e. Wakif dapat menukarkan bukti setoran wakaf uang yang diperoleh melalui media *electronic channel* kepada LKS-PWU untuk mendapatkan Sertifikat Wakaf Uang.
- f. Dalam hal wakif tidak menukarkan bukti setoran wakaf uang menjadi Sertifikat Wakaf Uang, maka dalam jangka waktu paling lambat dua minggu setelah penyetoran elektronik, LKS-PWU akan mengeluarkan Sertifikat Wakaf Uang.
- g. Dalam hal wakif tidak menukarkan bukti setoran wakaf uang menjadi Sertifikat Wakaf Uang sebagaimana yang dimaksud poin (f), maka Sertifikat Wakaf Uang akan diberikan ke BWI untuk diadministrasikan⁶⁸

Pada Pasal 7 dijelaskan pola kerja LKS-PWU dalam pengelolaan wakaf uang yaitu :

- a. Pengelolaan dan pengembangan wakaf uang hanya dapat dilakukan melalui investasi pada produk-produk LKS dan/atau instrumen keuangan syariah.
- b. Dalam hal LKS-PWU menerima wakaf uang untuk jangka waktu tertentu, Nazhir hanya dapat melakukan pengelolaan dan pengembangan di LKS-PWU dimaksud.

⁶⁸ Furqon, *Praktek ...*, h.33.

- c. Pengelolaan dan pengembangan wakaf uang pada bank syariah yang telah dijamin oleh lembaga penjamin simpanan.
- d. Pengelolaan dan pengembangan wakaf uang dapat dilakukan dalam bentuk investasi di luar produk-produk LKS atas persetujuan dari BWI.
- e. Persetujuan sebagaimana dimaksud pada poin (d) diberikan setelah terlebih dahulu BWI melakukan kajian atas kelayakan investasi dimaksud.
- f. Pengelolaan dan pengembangan wakaf uang dalam bentuk investasi selain pada bank syariah harus diasuransikan pada asuransi syariah.
- g. Sebaran investasi harta dalam bentuk wakaf uang (portofolio wakaf uang) dapat dilakukan dengan ketentuan 60 % (enam puluh perseratus) investasi dalam instrumen LKS dan 40 % (empat puluh perseratus) di luar LKS.⁶⁹

Bank syariah sebagai penerima dana wakaf uang menyediakan layanan jasa perbankan dengan menerbitkan Sertifikat Wakaf Uang dan memajemen dana wakaf tersebut. Kemudian, bank menyalurkan *benefit* yang diperoleh dari hasil pengelolaan wakaf uang kepada masyarakat khususnya masyarakat miskin melalui program optimalisasi sumber daya masyarakat oleh nadzir yang telah bekerjasama. Dalam hal ini, bank memberi bantuan dalam memobilisasi tabungan sosial dan melakukan transformasi dari tabunganyang bersifat sosial menjadi modal, dalam arti bank turut membantu perkembangan pasar modal sosial (*social capital market*).⁷⁰

5. Model Investasi Wakaf Uang

Dalam sistem perwakafan uang, nadzir dapat menginvestasikan dana wakaf untuk sektor finansial maupun riil. Munzir Qahaf menyebutkan tiga bentuk investasi wakaf uang, yaitu:

⁶⁹ Salamah, *Praktek ...*, h.21.

⁷⁰ Rozalina, *Manajemen ...*, h.166.

- a. Menginvestasikan dana wakaf pada perusahaan investasi dengan pola bagi untung (*mudharabah*) atau berdasarkan penyewaan pengelola.
- b. Menginvestasikan dana wakaf uang di bank syariah dalam bentuk *musyarakah, ijarah, wadi'ah*, ataupun *murabahah*.
- c. Menginvestasikan dana wakaf uang untuk membangun dan mengembangkan proyek produktif. Menurut Qahaf, bentuk investasi ini tidak termasuk sebagai wakaf uang. Karena harta langsung beralih menjadi barang yang dapat diproduksi dan hasilnya (barang produksi) dibagikan untuk tujuan amal kebaikan.⁷¹

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Pasal 48 menetapkan penginvestasian wakaf uang hanya dapat dilakukan melalui investasi pada produk-produk LKS dan atau instrumen keuangan syariah. Berbagai alternatif investasi yang dapat dilakukan nadzir bekerjasama dengan LKS-PWU diantaranya :

a. *Mudharabah*

Implementasi akad *mudharabah* dalam investasi wakaf uang dapat berupa pembiayaan modal kerja. Pembiayaan yang dimaksud adalah modal kerja jasa atau perdagangan, dan investasi khusus atau yang sering dikenal dengan istilah *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah muqayyadah* adalah pembiayaan yang menggunakan sumber dana khusus selain dana nasabah penabung. Dana tersebut kemudian digunakan untuk membiayai proyek yang telah ditetapkan oleh nadzir sebagai nasabah investor.

b. *Musyarakah*

Akad *musyarakah* dapat digunakan untuk sebuah proyek, yakni dengan cara penyertaan dana nadzir sebagai pelaku usaha dan bank sebagai pemodal untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek dilaksanakan, nasabah harus mengembalikan dana yang telah digunakan beserta imbal hasil yang telah disepakati pada awal perjanjian. Implementasi akad *musyarakah* juga dapat berupa modal

⁷¹ Salamah, *Praktek ...*, h.18.

ventura, yakni bank menanamkan modal dalam jangka waktu tertentu. Kemudian bank melakukan divestasi atau menjual bagian saham yang dimilikinya kepada pemegang saham perusahaan.

c. *Murabahah*

Dalam akad *murabahah*, nadzir berperan sebagai pengusaha, pengendali investasi, yang membeli berbagai macam keperluan untuk proyek wakaf seperti peralatan, material, dan sebagainya kepada bank. Jadi, nadzir berhutang kepada bank untuk seluruh harga peralatan dan material yang telah dibeli ditambah *mark up* pembiayaannya. Adapun proses pembayarannya, akan dilakukan dengan mengambil pendapatan hasil pengembangan dana wakaf.

d. *Ijarah*

Implementasi akad *ijarah* dilaksanakan dengan cara nadzir mengizinkan bank selaku penyedia dana untuk mendirikan gedung diatas tanah wakaf. Kemudian nadzir menyewakan gedung tersebut. Sedangkan manajemen pengelolaan penyewaan gedung dikendalikan nadzir. Secara periodik, nadzir akan membayar uang sewa kepada bank. Besaran uang sewa yang harus dibayarkan nadzir ditentukan oleh modal pokok dan keuntungan yang dikehendaki bank. Ketika jatuh tempo, bank berhak mendapatkan modal beserta keuntungan sewa gedung. Setelah akad *ijarah* selesai, nadzir sepenuhnya menjadi pemilik gedung tersebut. Dalam fikih, akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan ini dinamakan akad *ijarah muntahiyah bi tamlik*.

e. *Istishna'*

Implementasi akad *istishna'* dilakukan dengan cara nadzir memesan sebuah bangunan seperti perumahan diatas tanah wakaf kepada bank. Kemudian bank melaksanakan pembangunannya dengan menggandeng kontraktor pembangunan. Selanjutnya nadzir membayar biaya dari pembangunan tersebut kepada bank yang diambil dari hasil pengelolaan perumahan tersebut. Dalam model investasi ini, nadzir memposisikan diri sebagai manajer.

Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 01 Tahun 2009 Pasal 11 menyebutkan jenis investasi wakaf uang, diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Pola investasi langsung maupun tidak langsung. Pola investasi langsung maupun tidak langsung bertujuan untuk kemaslahatan umat melalui kegiatan pembiayaan, yakni :

- 1) Pembiayaan pola langsung adalah pembiayaan atau investasi secara langsung pada proyek-proyek yang dikelola nadzir
- 2) Pembiayaan pola tidak langsung adalah pembiayaan atau investasi melalui lembaga lain yang memenuhi kriteria kelayakan kelembagaan dan menguntungkan, misalnya bekerja sama dengan bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya untuk membiayai suatu proyek yang layak.

b. Deposito di bank syariah (baik di dalam maupun luar negeri)

Wakaf uang sangat rentan hilang atau berkurang pokok hartanya karena inflasi atau kurang profesionalnya nadzir dalam mengelola atau menginvestasikan dana wakaf uang tersebut. Untuk meminimalisir resiko kerugian atau hilangnya pokok uang wakaf, ada beberapa keuntungan yang harus diperhatikan dalam pengelolaan wakaf uang adalah :

- 1) Investasi dana wakaf pada sektor yang diperbolehkan agama
- 2) Tidak menempatkan dana wakaf uang pada proyek-proyek yang memiliki tingkat resiko kerugian yang besar dan tinggi
- 3) Diverifikasi sektor investasi untuk mengurangi resiko kerugian
- 4) Melakukan investasi pada sektor tertentu setelah melakukan kajian yang mendalam terhadap proyek-proyek tersebut dan mengikutsertakan lembaga penjamin simpanan apabila ada kegagalan dalam investasi.
- 5) Memilih bentuk-bentuk investasi yang sesuai dengan wakaf dan memilih sarana-sarana investasi yang aman
- 6) Bekerjasama dengan lembaga asuransi atau lembaga penjamin simpanan

7) Mematuhi ketentuan wakif dengan sebaik-baiknya⁷²

D. Digital Banking

1. Definisi Digital Banking

Sejalan dengan pesatnya perkembangan teknologi, layanan perbankan saat ini mengalami revolusi yang merujuk pada layanan perbankan digital (*Digital Banking*). Layanan tersebut berorientasi pada pemenuhan kebutuhan nasabah dengan cara memanfaatkan teknologi digital sepenuhnya melalui perangkat (*device*) dan aplikasi (*software*) sebagai *delivery channel*. Selain itu, layanan perbankan digital memudahkan nasabah untuk mengaksesnya kapan dan dimana saja, sehingga meminimalisir interaksi secara langsung antara nasabah dengan pegawai bank. Tujuan dari layanan ini untuk meningkatkan efisiensi pelayanan dan memudahkan mobilitas transaksi nasabah.

Selaras dengan hal tersebut di atas, penting bagi bank untuk mengembangkan strategi bisnis yang berorientasi pada layanan perbankan digital. Sehingga memungkinkan nasabah dapat melakukan layanan secara mandiri untuk melakukan komunikasi, memperoleh informasi, transaksi perbankan, registrasi, pembukaan dan penutupan rekening, termasuk memperoleh informasi lain atau transaksi selain produk perbankan. Diantaranya adalah investasi, transaksi sistem perdagangan berbasis elektronik (*e-commerce*), nasihat keuangan (*financial advisory*), dan kebutuhan lainnya dari bank.

Layanan *digital banking* (perbankan digital) adalah layanan atau kegiatan perbankan yang menggunakan sarana elektronik atau teknologi digital milik bank, dan/atau melalui teknologi digital milik calon nasabah atau nasabah bank, yang dikerjakan secara mandiri. Hal tersebut memungkinkan calon nasabah dan/atau nasabah bank untuk melakukan komunikasi, memperoleh informasi, transaksi perbankan, registrasi, pembukaan dan penutupan rekening, termasuk memperoleh informasi lain atau transaksi selain produk perbankan. Diantaranya adalah investasi, transaksi sistem perdagangan berbasis elektronik

⁷² Furqon, *Praktek ...*, h.24

(*e-commerce*), nasihat keuangan (*financial advisory*), dan kebutuhan lainnya dari bank.⁷³

Dalam POJK Nomor 12 /POJK.03/2018 Bab 1 Pasal 1 tentang Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital Oleh Bank Umum dijelaskan bahwa layanan perbankan digital adalah layanan elektronik yang disediakan perbankan dan dikembangkan dengan cara mengoptimalkan pemanfaatan data dari nasabah dalam rangka melayani nasabah secara lebih mudah, cepat, dan sesuai dengan kebutuhan (*customer experience*), serta layanan dapat dilakukan secara mandiri sepenuhnya oleh nasabah, dengan dasar memperhatikan aspek pengamanan.⁷⁴

Selain itu, *Digital Banking* juga diatur dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 9/15/PBI/2007 tentang penerapan manajemen risiko dalam penggunaan teknologi informasi oleh bank umum. Dalam PBI Nomor 9/15/PBI/2007 Bab 1 Pasal 1 disampaikan bahwa layanan perbankan melalui media elektronik yang selanjutnya disebut *E-Banking (Electronic Banking)* adalah layanan perbankan yang memungkinkan nasabah bank dapat memperoleh informasi, melakukan transaksi dan komunikasi perbankan melalui media elektronik antara lain *phone banking*, ATM, *electronic fund transfer*, *mobile phone*, dan *internet banking*.⁷⁵

2. Layanan *Digital Banking*

Layanan *digital banking* yang berbasis teknologi informasi lebih umum dikenal *E-Banking*, layanan ini memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi perbankan melalui berbagai *delivery channel* yang telah disediakan oleh bank. Diantara layanan *digital banking* adalah *Automatic Teller Machine (ATM)*, *Electronic Data Capture (EDC)*, *Cash Deposit Machine (CDM)*, *Internet banking*, *Phone Banking* maupun *Mobile Banking*, *Short Messaging Service (SMS) Banking*. Merembaknya transaksi nasabah melalui layanan *electronic banking channel*, berdampak pada mengurangnya jumlah transaksi

⁷³ OJK, "Panduan Penyelenggaraan Digital Branch Oleh Bank Umum", <https://ojk.go.id>, diakses 6 November 2019.

⁷⁴ POJK Nomor 12 /POJK.03/2018 tentang Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital Oleh Bank Umum.

⁷⁵ Susanti, *Inovasi ...*, h.10.

keuangan nasabah yang dilakukan melalui mesin ATM dan interaksinya di kantor cabang. Hal ini menggambarkan adanya perubahan kebiasaan dan perilaku nasabah yang mengarah pada transaksi *e-banking* melalui perangkat digital yang cenderung memberikan kemudahan-kemudahan bagi nasabah.

Beberapa layanan digital banking adalah sebagai berikut :

a. ATM (*Automatic Teller Machine*)

ATM adalah mesin yang diciptakan untuk menggantikan tugas teller bank. Nasabah dapat melakukan cek saldo, penarikan, transfer, pembayaran, cek rincian transaksi, dan sebagainya. Jaringan layanan ATM bisa diakses melalui ATM Bersama, ATM Cirrus, dan ATM Link.

b. CDM (*Cash Deposit Machine*)

Mesin CDM dapat digunakan untuk mengecek saldo, rincian transaksi, penyetoran uang, transfer, penarikan, pembayaran, dan sebagainya. Selain digunakan untuk penyetoran, mesin ini dapat digunakan untuk transaksi penarikan uang tunai. Sehingga jika dibandingkan dengan mesin ATM fitur layanan pada mesin CDM tergolong lebih lengkap.

c. EDC (*Electronic Data Capture*)

Mesin ini didesain dalam bentuk yang simpel dan fleksibel. Fungsi dari mesin EDC adalah untuk menggantikan transaksi pembayaran belanja nasabah sehingga nasabah tidak perlu menggunakan uang tunai. Jaringan logo yang terdapat pada mesin EDC diantaranya *mastercard* atau *co-branding* dengan bank lain. Kartu yang dapat digunakan untuk pembayaran belanja yakni *debit card* atau *credit card* milik seluruh perbankan.

d. SMS (*Short Message System*) Banking

SMS Banking merupakan layanan transaksi oleh perbankan yang dapat dilakukan nasabah melalui media telepon seluler (ponsel) dengan format SMS. Dalam hal ini, nasabah dapat mengirimkan SMS ke nomor telepon bank untuk meminta layanan bank, atau dengan cara menggunakan aplikasi yang dipasang pihak bank pada ponsel nasabah.

e. *Internet Banking*

Melalui *internet banking*, nasabah dapat melakukan transaksi perbankan baik transaksi finansial maupun non finansial melalui PC atau HP yang terhubung aktif dengan jaringan internet. Caranya dengan mengakses browser yang telah terpasang pada PC atau HP, kemudian menjelajahi alamat URL layanan bank.

f. *Phone Banking*

Melalui telepon, nasabah dapat melakukan transaksi perbankan dengan cara menghubungi *call center* bank. Bank terkait akan menyediakan layanan berupa respon dari staf *call center*. Kemudian bank akan menjalankan transaksi yang telah diinstruksikan nasabah. Layanan ini juga dapat dilakukan melalui program otomatis yang mampu berinteraksi langsung dengan nasabah (via telepon) untuk menjalankan transaksi nasabah.

g. *Mobile Banking*

Mobile banking merupakan layanan perbankan berupa aplikasi yang dapat diakses langsung melalui ponsel android. Bank akan bekerjasama dengan operator seluler, sehingga dalam *Sim Card* (kartu *chips seluler*) atau *Global for Mobile Communication (GSM)* dipasangkan program khusus agar nasabah dapat melakukan transaksi perbankan.⁷⁶

Dalam ekonomi digital, interaksi digital saja tidaklah cukup. Bahkan pada dominasi interaksi sosial online, sentuhan offline mewakili diferensiasi yang kuat. Bisnis online tidak akan sepenuhnya menggantikan bisnis offline. Antara dunia online dan offline akan hidup berdampingan dan menyatu. Teknologi menyentuh dunia online dan ruang fisik offline, sehingga memungkinkan terlaksananya konvergensi online-offline.⁷⁷ Hal ini dimaksudkan sebuah perusahaan akan tetap memiliki kantor untuk operasional dan layanan digital untuk menjangkau aksesnya secara online.

⁷⁶ Ellyanawati, *Analisa ...*

⁷⁷ Philip Kotler, et al. *Marketing 4.0 Bergerak dari Tradisional ke Digital*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2019, h.20

3. Manfaat *Digital Banking*

Manfaat utama dari digitalisasi *banking* diantaranya :

- a. Efisiensi Bisnis. Platform digital tidak hanya meningkatkan interaksi lembaga dengan nasabah, namun juga memenuhi kebutuhan mereka akan transaksi yang lebih cepat dan memuaskan. Lembaga juga menyediakan metode untuk menjadikan fungsi internal lebih efisien. Sementara itu, bank yang telah berada di garda terdepan teknologi digital selama beberapa dekade belum sepenuhnya memanfaatkan middleware untuk mempercepat produktivitas.
- b. Penghematan Biaya. Salah satu cara bagi bank untuk mengefesiensikan biaya adalah dengan menggunakan aplikasi otomatis yang dapat menggantikan tenaga kerja. Pemrosesan layanan bank secara tradisional dinilai menghabiskan biaya dan waktu, serta rentan terhadap *human error* (kesalahan manusia). Mengandalkan kinerja seseorang dan tumpukan kertas juga membutuhkan ruang kantor, sehingga akan menghabiskan energi dan biaya penyimpanan. Masa depan platform digital diprediksikan dapat mengurangi biaya melalui jaringan data yang lebih akurat dan respons baik dari perubahan pasar.
- c. Akurasi yang meningkat. Bank tradisional terutama yang mengandalkan pemrosesan data di kertas memiliki tingkat kesalahan hingga 40%, sehingga memerlukan pengerjaan ulang. Kurangnya integrasi teknologi informasi antara cabang dan staf kantor menambah masalah efisiensi bisnis. Penyederhanaan proses verifikasi akan mempermudah pengimplementasian solusi teknologi informasi dengan perangkat lunak bisnis, dan mengarah pada akuntansi yang lebih akurat. Akurasi keuangan perbankan sangat penting untuk mematuhi peraturan-peraturan pemerintah.
- d. Peningkatan daya. selain membantu mengelola daftar pemasaran, platform digital memungkinkan bank untuk menjangkau konsumen yang lebih luas serta mampu meningkatkan hubungan yang lebih erat dengan konsumen. Misalnya dengan CRM, bank dapat melacak

riwayat transaksi nasabah dan menyediakan akses cepat menuju email serta bentuk interaksi online lainnya. Hal ini terbukti efektif untuk menjalankan program hadiah untuk nasabah, sehingga dapat meningkatkan loyalitas dan kepuasan nasabah.

- e. Memberikan respon cepat. Penggunaan otomatisasi sistem digital dapat mempercepat proses eksternal dan internal. Kedua hal tersebut dapat meningkatkan kepuasan nasabah. Sebagai contoh pada saat jatuhnya pasar keuangan, peningkatan bisnis ditekankan pada manajemen risiko. Alih-alih bank memberi pekerjaan dan pelatihan profesional manajemen risiko yang prosesnya panjang, perangkat lunak manajemen risiko dapat mendeteksi dan merespons perubahan pasar lebih cepat dan akurat dibanding profesional sekalipun.
- f. Meningkatkan keamanan. Semua bisnis baik berskala besar maupun kecil memiliki banyak ancaman *cyber crime* yang dapat merusak reputasi lembaga, apalagi lembaga perbankan. Dengan adanya digitalisasi perbankan, bank dapat meningkatkan keamanan lebih ekstra untuk melindungi data.⁷⁸

⁷⁸ Susanti, *Inovasi ...*, h.10.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah

Bank syariah adalah bank umum sebagaimana dimaksud dalam UU NO.7 Tahun 1992 tentang perbankan yang saat ini telah diubah dengan UU No.10 Tahun 1998 yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk unit syariah dan kantor cabang bank asing yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Sesuai dengan UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan, prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah antara lain pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan keuntungan (*murabahah*) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).⁷⁹

Sistem perbankan syariah telah melalui masa sulit pada krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 dan berhasil membuktikan ketangguhan sistem syariah dibanding konvensional. Dengan tiga pilar yaitu adil, transparan dan maslahat; kehadiran bank syariah mampu menciptakan keadilan ditengah himpitan kebutuhan masyarakat dalam transaksi perbankan. Berlandaskan UU No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 bank BNI mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS) dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Dengan adanya UUS tersebut, konsep *dual banking system* dapat dilakukan sekaligus oleh bank BNI. Bank BNI umum sebagai penyedia layanan perbankan umum, sedangkan UUS BNI sebagai penyedia layanan perbankan yang berlandaskan pada prinsip syariah. Pada tahun 1999 bank BNI membentuk tim bank syariah, hingga selanjutnya keluarlah izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya

⁷⁹ Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan

UUS BNI oleh Bank Indonesia. Strategi pengembangan jaringan cabang syariah bank BNI kemudian diterapkan setelah itu.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT. Bank BNI Syariah. Dalam Corporate Plan UUS BNI Tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Kabar tersebut menjadi angin baik bagi pertumbuhan perbankan syariah. tepat pada tanggal 19 Juni 2010 BNI Syariah mulai beroperasi sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Ada beberapa faktor eksternal yang mendukung proses *spin off* BNI Syariah, diantaranya adalah penerbitan UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disisi lain, pemerintah pada saat itu memiliki komitmen yang tinggi terhadap perkembangan perbankan syariah di Indonesia, serta kesadaran penuh akan kelebihan produk perbankan syariah dibanding perbankan konvensional.⁸⁰

Pendirian BNI Syariah sebagai perseroan telah ditetapkan berdasarkan Akta No.160 dan telah disakan melalui Surat Keputusan Menteri Hukum & HAM Nomor AHU-15574,AH.01.01 Tahun 2010, Tanggal 25 Maret 2010. Modal awal yang dimiliki bank BNI Syariah adalah Rp. 4.004.000.000.000. Kemudian, modal yang ditempatkan dan disetor berjumlah: Rp. Rp. 2.501.500.000.000,-. Komposisi kepemilikan saham BNI Syariah adalah 99,94% PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Dan 0,06% PT. BNI Life Insurance.

Kredibilitas bank BNI Syariah sebagai penyedia layanan perbankan syariah terus meningkat dan mendapat tempat di hati masyarakat Indonesia. Semangat visi “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”, mengantarkan bank BNI Syariah tumbuh diatas rata-rata industri perbankan syariah nasional. Total aset bank BNI Syariah pada akhir tahun 2018 mencapai Rp41,05 Triliun. Hal tersebut menjadikan bank BNI Syariah sebagai salah satu bank syariah yang terbesar di industri perbankan syariah nasional.

⁸⁰ BNI Syariah, “Sejarah BNI Syariah”, <https://www.bnisyariah.co.id>, diakses 2 November 2019.

Bank BNI Syariah memiliki sistem teknologi informasi yang mumpuni untuk mendukung aktivitas pelayanan yang prima terhadap nasabahnya. Teknologi informasi tersebut telah mengantongi sertifikat ISO 9001:2008, sehingga mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan. Tidak terbatas pada teknologi dan informasi, bank BNI Syariah juga telah menerbitkan Sukuk Mudharabah Bank BNI Syariah I senilai Rp500 miliar dan mendapat peringkat idAA+(sy) dari Pefindo pada Mei 2015. Hal itu dilaksanakan dalam rangka menunjang ekspansi bisnis dan menjaga likuiditas perseroan. Dan sukuk tersebut telah dilunasi oleh perseroan Pada Mei 2018.

Pada akhir tahun 2018, jaringan usaha BNI Syariah tersebar mencapai 3 Kantor wilayah, 68 Kantor Cabang, 196 Kantor Cabang Pembantu, 16 Kantor Kas, 23 Mobil Layanan Gerak, dan 52 Payment Point. Selain itu, nasabah BNI Syariah juga dapat memanfaatkan jaringan Kantor Cabang BNI Konvensional (*Sharia Channelling Office/SCO*) yang tersebar di 1.584 *outlet* di seluruh wilayah Indonesia dan akan terus berkembang seiring dengan pertumbuhan aset.⁸¹

B. Identitas Perusahaan

Nama	: PT. Bank BNI Syariah
Website	: www.bnisyariah.co.id
Jenis usaha	: Bank Umum Syariah
Kegiatan Usaha	: Bergerak di bidang Usaha Perbankan Syariah sesuai dengan Anggaran Dasar BNI Syariah No.160 tanggal 22 Maret 2010.
Alamat Perseroan	: Gedung Tempo Pavilion 1 Jl. HR Rasuna Said Kav 10-11. Lt 3-8. Jakarta 12950. Indonesia.
Kepemilikan	: 99,94% PT Bank Negara Indonesia (Persero) TBK 0,06% PT BNI Life Insurance
Telepon	: +62-2139701946 (T)
Fax	: +62-2129667947
Jaringan	: 67 Kantor Cabang, 165 Kantor Cabang Pembantu,

⁸¹ Laporan Keuangan Tahunan BNI Syariah Tahun 2018

17 Kantor kas, 8 Kantor Fungsional, 22 Mobil

Layanan Gerak, 20 Payment Point, 202 Mesin ATM

BNI, 1.500 Outlet.

Segmen Usaha Pembiayaan : Bisnis Komersial, Bisnis Konsumer & Ritel, Bisnis Mikro, Bisnis Tresuri & Internasioanal.

C. Visi dan Misi Bank BNI Syariah

Visi

Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

Misi

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

D. Budaya Kerja

Dalam menjalankan kewajibannya, Bank BNI Syariah selalu berpedoman pada dasar hukum syariah dan tata nilai yang menjadi petunjuk dalam setiap perilaku. Tata nilai ini diformulasikan dalam budaya kerja Bank BNI Syariah dalam nilai amanah & jamaah. Amanah merupakan salah satu sifat wajib Rasulullah SAW yang secara bahasa berarti dapat dipercaya. Nilai amanah dalam budaya kerja Bank BNI Syariah diterjemahkan sebagai menjalankan tugas dan kewajiban dengan

penuh tanggung jawab hingga memperoleh hasil yang optimal. Nilai amanah ini tercermin dalam perilaku :

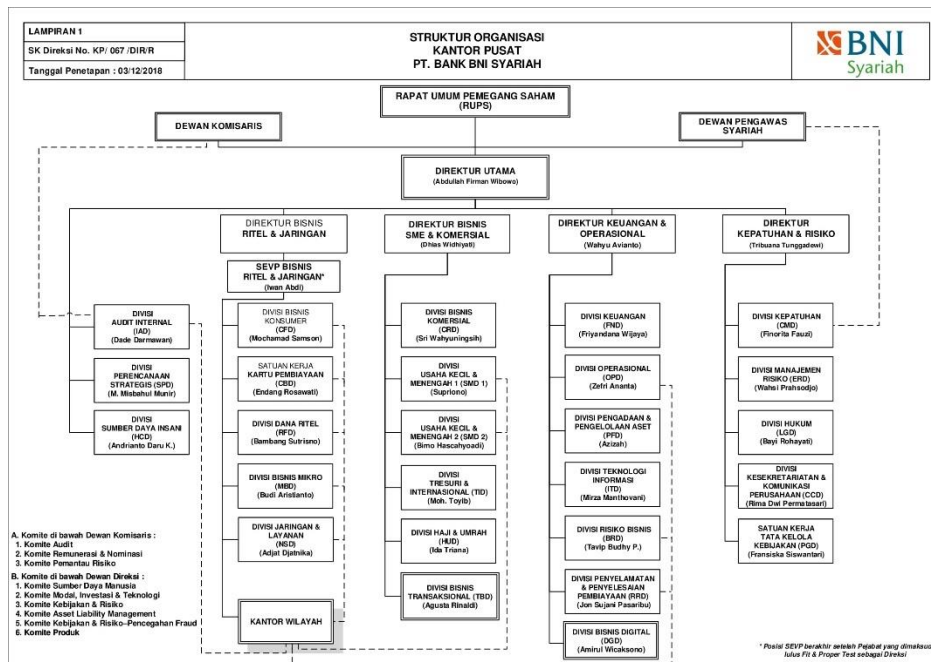
1. Menjalankan tugas dengan profesional.
2. Bertanggung jawab dan memegang teguh komitmen.
3. Adil, jujur, dan dapat dipercaya.

Kemudian jamaah mempunyai arti perilaku kebersamaan umat Islam dengan mengutamakan mufakat dalam satu komando pimpinan. Nilai jamaah dalam budaya kerja Bank BNI Syariah diterjemahkan sebagai sikap bersinergi dalam menjalankan kewajiban dan tugas. Nilai ini dijabarkan dalam perilaku :

1. Saling mengingatkan dengan baik dan santun.
2. Profesional dan sistematis dalam bekerjasama.
3. Bahu-membahu untuk menciptakan kepemimpinan yang efektif.

E. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank BNI Syariah



F. Nilai-nilai Perusahaan

Pengimplementasian peraturan perundang undangan yang berlaku terkait dengan *Good Corporate Governance* (GCG) pada bank Syariah selalu diterapkandan diupayakan oleh bank BNI Syariah. *Self assessment* terhadap

penerapan GCG sesuai Peraturan Bank Indonesia PBI No. 11/33/PBI/2009 tentang Pelaksanaan Good Governance bagi Bank umum Syariah dan Unit Syariah. Bank BNI Syariah dalam melakukan aktivitas bisnisnya berkomitmen untuk menerapkan *Good Corporate Governance* dengan menerapkan dua prinsip yakni :

1. Prinsip spiritual yang berlandaskan pada sifat Nabi (*shidiq, fatonah, amanah, dan tabligh*).
2. Prinsip pokok tata kelola perusahaan yang baik yakni keterbukaan (*transparency*), pertanggungjawaban (*responsibility*), akuntabilitas (*accountability*), profesional (*professional*) dan kewajaran (*fairness*). Penerapannya dilakukan secara konsisten dan berkelanjutan. Kedua prinsip tersebut diharapkan dapat memperkuat posisi Bank BNI Syaariah dalam persaingan, mengelola sumber daya, memaksimalkan nilai perusahaan, dan pada waktunya akan mencapai kesinambungan dan kejayaan bisnis, serta kepercayaan pemegang saham dan stakeholders.

Sesuai ketentuan ketentuan tersebut, Bank BNI Syariah juga melakukan “Transparasi Kondisi Keuangan dan Non Keuangan”.⁸²

G. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah

1. Produk Simpanan
 - a. Tabungan BNI iB Hasanah
 - b. Tabungan BNI iB Hasanah Mahasiswa
 - c. Tabungan BNI iB Hasanah (Pegawai/Anggota)
 - d. Tabungan BNI iB HasanRahn Emas Iah (*Classic*)
 - e. Tabungan BNI iB Bisnis Hasanah
 - f. Tabungan BNI iB Prima Hasanah
 - g. BNI Tabunganku iB Hasanah
 - h. Tabungan BNI iB Tapenas Hasanah
 - i. Tabungan BNI Tapenas Kolektif iB Hasanah
 - j. Tabungan BNI iB Baitullah Hasanah
 - k. Tabungan BNI iB Tunas Hasanah
 - l. Tabungan Simple BNI iB Hasanah

⁸² BNI Syariah, <https://www.bnisyariah.co.id>, diakses 2 November 2019.

- m. Tabungan BNI iB Dollar Hasanah
 - n. BNI Giro iB Hasanah
 - o. Deposito BNI iB Hasanah
 - p. BNI Giro Investasi Terikat iB Hasanah
 - q. BNI Deposito Investasi Terikat iB Hasanah
2. Produk Pembiayaan Konsumen
- a. Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah
 - b. Pembiayaan BNI Griya Musyarakah Mutanaqisah (Griya-MMQ) iB Hasanah
 - c. Pembiayaan BNI oto iB Hasanah
 - d. Pembiayaan Rahn Emas iB Hasanah
 - e. Pembiayaan BNI Emas iB Hasanah
 - f. Pembiayaan BNI Multiguna iB Hasanah
 - g. Pembiayaan BNI Fleksi iB Hasanah
 - h. Pembiayaan BNI Cash Collateral Financing iB Hasanah
 - i. BNI Mikro 2 iB Hasanah
 - j. BNI Rahn Mikro
 - k. BNI Mikro 3 iB Hasanah
 - l. BNI Griya Swakarya iB Hasanah
3. Produk Pembiayaan Komersial
- a. Pembiayaan BNI Wirausaha iB Hasanah
 - b. Pembiayaan BNI Tunas Usaha iB Hasanah
 - c. Pembiayaan BNI *Linkage* Program iB Hasanah
 - d. Pembiayaan Koperasi Karyawan/Koperasi Pegawai iB Hasanah
 - e. Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah
 - f. Pembiayaan Usaha Besar iB Hasanah
 - g. Pembiayaan BNI Sindikasi iB Hasanah
 - h. Pembiayaan *Multifinance* BNI iB Hasanah
 - i. Pembiayaan BNI Griya Konstruksi iB Hasanah
 - j. Anjak Piutang iB Hasanah
 - k. Penjamin iB Hasanah
 - l. Pembiayaan Kepada Penyelenggara Haji Khusus iB Hasanah

4. Jasa

a. Jasa Bisnis dan Keuangan

- 1) Transfer dan Lalu Lintas Giro (LLG)
- 2) RTGS
- 3) Surat Keterangan Bank (SKB)
- 4) Penerimaan Setoran
- 5) Transaksi *Online*
- 6) Modul Pembayaran Negara Generasi Kedua (MPN G2) melalui ATM dan Teller
- 7) Sistem Perbendaharaan Anggaran Negara (SPAN)

b. Kartu ATM/Debit

- 1) Hasanah Debit Silver
- 2) Hasanah Debit Gold
- 3) Zamrud Card
- 4) Kartu Haji dan Umroh Indonesia
- 5) Kartu Migran Hasanah
- 6) Tunas Card
- 7) Kartu Simple iB
- 8) Hasanah Debit GPN

c. Jasa e-Banking

- 1) ATM BNI/BNI Syariah
- 2) *Mobile Banking*
- 3) *Phone Banking*
- 4) *Internet Banking*
- 5) *SMS Banking*
- 6) Hasanah Debit Inline (VCN)

d. Jasa Bisnis Internasional

- 1) Letter of Credit (L/C) Impor
Suatu fasilitas yang diberikan kepada nasabah untuk keperluan pembukaan L/C Impor
- 2) Letter of Credit (L/C) Ekspor

Surat pernyataan akan membayar kepada eksportir yang diterbitkan oleh bank untuk memfasilitasi perdagangan ekspor dengan pemenuhan persyaratan tertentu sesuai prinsip syariah.

e. Layanan Tresuri

- 1) Transaksi *Forex Value Today* maupun *Spot*
- 2) Transaksi *Banknotes*

f. *Bancassurance In Branch*

Bancassurance In Branch merupakan aktivitas kerjasama pemasaran produk asuransi sebuah perusahaan melalui bank. Pran bank disini sebatas pemberi referensi dan perantara dalam meneruskan informasi produk asuransi dari Asuradur Syariah mitra Bank kepada nasabah atau menyediakan akses kepada Asuradur Syariah untuk menawarkan produk asuransi kepada nasabah.

1) *Multiprolink*

Merupakan produk perencanaan keuangan asuransi Unit *Link* yang dikelola dengan prinsip syariah.

2) *Investalink*

Perlindungan Jiwa dan Manfaat Investasi Bebas Memilih Pilihan Investasi Pembayaran Kontribusi Sekaligus Dikelola secara Syariah dan memberikan proteksi jiwa dan perencanaan keuangan dengan kontribusi sekali bayar.⁸³

H. Data Wakaf Hasanah BNI Syariah

Transformasi secara menyeluruh dilakukan oleh BNI Syariah dalam rangka merespon tren dan tantangan industri perbankan ke depan. BNI Syariah melakukan transformasi pada semua aspek, mulai dari niat/maksud, strategi, proses hingga hasil yang hendak dicapai. Satu dari berbagai program transformasi yang dijalankan BNI Syariah adalah transformasi digital. BNI Syariah sangat berantusias untuk memimpin bidang *digital banking* di industri perbankan syariah di Indonesia. Untuk mewujudkan tujuan tersebut, BNI Syariah berupaya meningkatkan kapasitas sistem

⁸³ Laporan Keuangan Tahunan BNI Syariah Tahun 2018

teknologi informasi, selain itu juga membentuk dua Divisi baru, yaitu Divisi *Digital Banking* dan Divisi *Transactional Banking*.

Pengembangan teknologi informasi oleh BNI Syariah dilaksanakan dalam rangka menghadapi tantangan perubahan yang cepat dalam industri perbankan. Operasional layanan perbankan saat ini sangat dipengaruhi oleh perkembangan teknologi digital yang menyediakan layanan perbankan secara *real-time, on-demand, online*, memanfaatkan media sosial dan layanan digital perbankan yang dilakukan sendiri oleh nasabah. BNI Syariah terus berupaya memberikan layanan terbaiknya sebagai *Hasanah Banking Partner* untuk senantiasa mengembangkan produk-produk yang berlandaskan *maqoshid* (tujuan) syariah untuk memberikan solusi baik pelayanan perbankan maupun investasi yang bisa dibawa sampai hari tua, pensiun, bahkan layanan wakaf sebagai salah satu bentuk amal jariah yang tidak akan putus.⁸⁴

Wakaf Hasanah merupakan program wakaf dari BNI Syariah yang fokus untuk melayani masyarakat dalam pengelolaan wakaf uang secara produktif melalui kerjasama dengan *nazhir* (pengelola wakaf) untuk kepentingan umat sesuai dengan prinsip syariah. Wakaf Hasanah tidak hanya memfasilitasi wakif yang ingin berwakaf uang saja, namun juga memfasilitasi wakif yang ingin berwakaf Al-Quran. Sampai saat ini BNI Syariah telah bekerjasama dengan 25 nadzir untuk mengelola harta wakaf yang telah didonasikan wakif Wakaf Hasanah. Diantaranya adalah Badan Wakaf Indonesia, Global Wakaf, Dompot Dhuafa, dan Rumah Wakaf.

Tanpa perlu repot mendatangi proyek wakaf, Masyarakat dapat dengan mudah mendonasikan hartanya melalui aplikasi Wakaf Hasanah. Masyarakat yang berwakaf dapat memilih secara langsung proyek wakaf mana yang dikehendaki, melihat laporan progres yang telah tercapai, jumlah donatur, target donasi, dan informasi lain mengenai proyek tersebut. Selain itu, masyarakat yang telah melakukan registrasi pada aplikasi Wakaf Hasanah akan disediakan promo-promo dari BNI Syariah yang menarik.

Total proyek yang dikelola Wakaf Hasanah mencapai 58 proyek. Proyek-proyek tersebut dibagi menjadi 8 kategori yakni; kategori pembangunan, kategori

⁸⁴ Laporan Tahunan BNI Syariah 2018.

pendidikan, kategori benteng hasanah, kategori *human resources*, kategori wakaf uang, kategori panti sosial, kategori lingkungan, dan kategori personal. Wakif dapat memilih proyek apapun yang dikendaki untuk berwakaf. Wakif juga bebas memberi donasi dalam jumlah berapapun.⁸⁵ Tidak ada batas minimum untuk nominal yang akan didonasikan.

Wakaf Hasanah dapat diakses melalui website <https://wakafhasanah.bnisyariah.co.id> atau aplikasi Wakaf Hasanah. Berikut merupakan mekanisme berwakaf melalui Wakaf Hasanah :

1. Mekanisme berwakaf melalui website Wakaf hasanah
 - a. Calon wakif mengunjungi website Wakaf Hasanah di browser dengan alamat www.wakafhasanah.bnisyariah.co.id.
 - b. Pilih nadzir dan proyek wakaf yang dikehendaki.
 - c. Input nominal wakaf.
 - d. Input identitas calon wakif meliputi no.HP dan email.
 - e. Website Wakaf Hasanah akan menampilkan nomor rekening nadzir yang proyeknya dipilih calon wakif.
 - f. Calon wakif akan menerima email dan sms notifikasi untuk mentransfer dananya.
 - g. Batas waktu email dan sms notifikasi adalah 3 hari. Jika lebih dari 3 hari wakif belum melakukan transfer dana maka akan ada email dan sms *reminder* untuk mentransfer dananya. Email dan sms *reminder* juga berlaku ketika wakif melakukan transaksi tidak sesuai dengan nominal yang didaftarkan.
 - h. Lakukan pembayaran
 - i. Wakif akan mendapatkan email dan sms notifikasi ucapan terima kasih. apabila nominal dana yang diwakafkan minimal sebesar Rp 1 Juta maka pada email notifikasi wakif akan mendapatkan sertifikat wakaf.
 - j. Jika wakif telah melakukan register di Website Wakaf Hasanah secara otomatis akan mendapatkan user ID dan password untuk login

⁸⁵ <https://wakafhasanah.bnisyariah.co.id>

dan dapat melihat *history* wakaf dan progress dari masing-masing proyek.

- k. Jika donasi wakif Rp.1.000.000,- atau lebih, maka pada email notifikasi wakif akan mendapat Sertifikat Wakaf Uang.
2. Mekanisme berwakaf melalui aplikasi Wakaf Hasanah
 - a. Install aplikasi Wakaf Hasanah melalui Google Playstore.
 - b. Lakukan registrasi dengan cara memasukkan email dan password serta input nomor telepon.
 - c. Mauskkan kode OTP (One Time Password) yang telah dikirim melalui nomor telepon untuk validasi akun.
 - d. Registrasi selesai.
 - e. Pilih proyek Wakaf Hasanah yang dikehendaki.
 - f. Input nominal wakaf.
 - g. Lakukan pembayaran melauai transfer dari ATM BNI, iBank Personal, Mobile Banking, SMS Banking, dan ATM Bersama.
 - h. Cek riwayat wakaf di dashboard.
 - i. Jika donasi wakif Rp.1.000.000,- atau lebih, maka pada email notifikasi wakif akan mendapat Sertifikat Wakaf Uang.⁸⁶
 3. Mekanisme berwakaf melalui *m-Banking* BNI Syariah
 - a. Buka aplikasi *m-Banking* BNI Syariah yang telah terdaftar.
 - b. Pilih menu wakaf.
 - c. Pilih nadzir yang dikehendaki.
 - d. Input nominal wakaf.
 - e. Tekan tombol persetujuan.
 - f. Jika donasi wakif Rp.1.000.000,- atau lebih, maka pada email notifikasi wakif akan mendapat Sertifikat Wakaf Uang.⁸⁷

Adapun pembayaran Wakaf Hasanah dapat dilakukan melalui beberapa cara :

1. ATM BNI

- a. Masukkan kartu ATM dan pin ke mesin ATM.

⁸⁶ Aplikasi Wakaf Hasanah

⁸⁷ Linda Sariningrum, Wawancara dengan Operational & Service Head KCP Unissula, 10 Februari 2020.

- b. Pilih menu “Lainnya”.
- c. Pilih “Transfer”.
- d. Pilih “Rekening Tabungan”.
- e. Pilih “Ke Rekening BNI”.
- f. Masukkan nomor rekening tujuan dengan 16 digit Nomor Virtual Account.
- g. Masukkan nominal transfer sesuai tagihan atau kewajiban (nominal yang berbeda tidak dapat diproses).
- h. Konfirmasi, apabila telah selesai, lanjutkan transaksi.
- i. Transaksi telah selesai.

2. iB Personal

- a. ketik alamat <https://ibank.co.id> kemudian klik “enter”.
- b. masukkan id dan password.
- c. ketik menu “TRANSFER” kemudian pilih “TAMBAH REKENING FAVORIT”. Jika menggunakan dekstop untuk menambah rekening, pada menu “Transaksi” lalu pilih ”Info & Administrasi Transfer” kemudian “Atur Rekening Tujuan” lalu “Tambah Rekening Tujuan”.
- d. Masukkan nomor virtul account sebagai nomor tujuan.
- e. Masukkan kode otentikasi token. Nomor rekening tujuan berhasil ditambahkan.
- f. Kembali ke menu “TRANSFER”. Pilih “TRANSFER ANTAR REKENING BNI”, kemudian pilih rekening tujuan.
- g. Pilih Rekening Debit dan ketik nominal transfer sesuai tagihan atau kewajiban (nominal yang berbeda tidak dapat diproses).
- h. Masukkan kode otentikasi token.
- i. Transfer berhasil.

3. Mobile Banking

- a. Akses BNI *Mobile Banking* dari handphone kemudian masukkan user ID dan Password.
- b. Pilih menu “Transfer”.
- c. Pilih “Antar Rekening BNI” kemudian “Input Rekening Baru”.

- d. Masukkan nomor rekening debit dan nomor virtual account tujuan.
- e. Masukkan nominal transfer sesuai tagihan atau kewajiban.
- f. Konfirmasi transaksi dan masukkan password transaksi.
- g. Transfer berhasil.

4. SMS Banking

- a. Buka aplikasi SMS Banking BNI.
- b. Pilih menu “Transfer”.
- c. Pilih menu “Trf rekening BNI”.
- d. Masukkan nomor rekening tujuan dengan nomor virtual account.
- e. Masukkan nominal transfer sesuai tagihan atau kewajiban.
- f. Pilih “Proses” kemudian “Setuju”.
- g. *Replay* sms dengan ketik pin sesuai perintah.
- h. Transaksi berhasil.

Atau dapat juga langsung mengetik sms dengan format

TRF[spasi]NomorVA[spasi]Nominal dan kemudian kirim ke 3346

Contoh : TRF 8104081315xxxxxx 62000

5. ATM Bersama

- a. Masukkan kartu ke mesin ATM Bersama.
- b. Pilih “Transaksi Lainnya”.
- c. Pilih menu “Transfer”.
- d. Pilih “Transfer ke Bank Lain”.
- e. Masukkan kode bank BNI (009) dan 16 digit nomor virtual account.
- f. Masukkan nominal transfer sesuai tagihan atau kewajiban.
- g. Konfirmasi rincian akan tampil di layar, cek dan tekan “Ya” untuk melanjutkan.
- h. Transaksi berhasil.⁸⁸

Wakaf Hasanah yang berbasis digital hanya menggunakan cara online untuk pendaftarannya. Bahkan di kantor kerja Bank BNI Syariah tidak disediakan layanan frontliner khusus transaksi wakaf.⁸⁹ Namun petugas frontliner wajib

⁸⁸ Aplikasi Wakaf Hasanah

⁸⁹ Wirawan Hali, Wawancara dengan Funding Head BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, 10 Januari 2020.

menyampaikan informasi mengenai Wakaf Hasanah kepada nasabah yang bertransaksi. Jika nasabah calon wakif menginginkan berwakaf secara offline, maka dapat menemui *customer service* untuk memperoleh info mengenai Wakaf Hasanah. Nasabah calon wakif akan diarahkan untuk mengunjungi website atau *download* aplikasi Wakaf Hasanah. Setelah nasabah calon wakif memilih proyek dan menginput nominal donasi, kemudian dapat menyetor tunai donasi wakafnya sesuai dengan nominal yang diinput ke teller. Apabila nominal yang didonasikan nasabah Rp.1.000.000,- atau lebih, nasabah berhak mendapatkan Sertifikat Wakaf Uang dengan memberikan atau menginformasikan bukti transaksi tersebut ke *customer service*.⁹⁰

⁹⁰ Lamy, Wawancara dengan Penyelia Layanan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, 19 Februari 2020.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Efektivitas Strategi *Fundraising* Wakaf Uang Berbasis *Digital banking* pada Program Wakaf Hasanah BNI Syariah

Wakaf Hasanah yang memiliki tagline “karena harta dibawa mati” merupakan wujud dari implementasi *voluntary sector* bank BNI Syariah sebagai bank syariah. Menurut fikih muamalah, wakaf dikelompokkan dalam akad *tabarruk*. Akad *tabarruk* berorientasi *non profit transaction* dan hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersial.⁹¹ Selaras dengan tujuannya, yakni untuk dapat memberdayakan wakaf sebagai salah satu instrumen yang membangun kehidupan sosial ekonomi umat Islam.

Sesuai dengan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang bahwa LKS-PWU adalah badan hukum Indonesia yang bergerak di bidang keuangan syariah yang ditetapkan Menteri Agama sebagai lembaga keuangan syariah penerima wakaf uang.⁹² BNI Syariah merupakan salah satu LKS-PWU yang telah dipilih Menteri Agama. Dan dalam UU No.41 Tahun 2004 tentang Wakaf, wakaf uang harus disetor melalui LKS-PWU. BNI Syariah sebagai LKS-PWU hanya bertugas mengumpulkan dana wakaf melalui Wakaf Hasanah. Karena bank syariah seperti BNI Syariah memiliki database yang besar, sehingga memungkinkan untuk mempengaruhi nasabahnya agar berpartisipasi dalam wakaf. Sedangkan pengelolaan dananya menjadi tanggung jawab nadzir yang telah bekerjasama dengan LKS-PWU tersebut.

Meskipun peran BNI Syariah sebagai LKS-PWU hanya sebagai penerima dana wakaf uang, namun peran LKS-PWU dalam investasi wakaf uang tidak bisa dihilangkan begitu saja. Peraturan wakaf uang di Indonesia yang tertuang dalam Pasal 48 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang Pelaksanaan UU

⁹¹ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014.

⁹² Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang

Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf menetapkan penginvestasian wakaf uang hanya dapat dilakukan melalui investasi pada produk-produk LKS dan/atau instrumen keuangan syariah.

Dipilihnya bank-bank syariah seperti BNI Syariah dalam penerimaan wakaf uang karena secara umum perbankan syariah memiliki beberapa kelebihan yang diharapkan dapat mengoptimalkan program wakaf uang tersebut, diantaranya :

1. Jaringan kantor yang luas. Perbankan syariah memiliki jaringan kantor cabang yang banyak dan tersebar di seluruh Indonesia. Luasnya jaringan kantor cabang perbankan syariah, diharapkan mampu menyosialisasikan wakaf uang kepada masyarakat. Dengan begitu, *fundraising* wakaf uang menjadi lebih optimal sehingga dapat membantu efektivitas dan efisiensi penyampaian hasil wakaf kepada *mauquf alaih*.
2. Kemampuan yang memadai sebagai *funding manager*. Perbankan syariah merupakan lembaga yang profesional dalam hal mengelola dana masyarakat dan memiliki pengalaman sebagai lembaga perantara *deficit spending unit* dengan *surplus spending unit*. Dengan pengalaman tersebut, perbankan syariah tidak perlu diragukan lagi jika menerima amanat untuk mengelola wakaf uang.
3. Pengalaman, peta distribusi , dan jaringan informasi. Sebagai pengelola dana *funding* maupun *lending*, perbankan syariah memiliki cukup pengalaman, banyak informasi, serta peta ditribusi yang luas mengenai penyaluran dana. Sehingga perbankan syariah dipercaya memiliki jaringan yang kuat dan luas. Ketiga hal tersebut menjadi faktor pertimbangan dalam mengoptimalkan pengelolaan dana wakaf.
4. Perbankan syariah memiliki kredibilitas tinggi di mata masyarakat dan dikontrol dengan hukum yang berlaku. Perbankan syariah merupakan lembaga yang *sharia high regulated* karena diawasi langsung oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan Dewan Syariah Nasional (DSN). Dengan adanya pengawasan ini dapat menghindarkan perbank syariah dari kesalahan pengelolaan wakaf uang.⁹³

⁹³ Furqon, *Analisis ...*, h.159.

Strategi *fundraising* Wakaf Hasanah yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah dapat dikategorikan menjadi 2 jenis metode, yakni langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect*). Metode langsung meliputi :

1. Pembukaan rekening ATM

Setiap pembukaan rekening transaksional, nasabah akan diinformasikan *customer service* mengenai biaya-biaya yang akan ditanggung. Diantaranya adalah biaya pembuatan ATM sebesar Rp.15.000,- dan Rp.500,- dari biaya tersebut akan didonasikan pada Wakaf Hasanah. Dana wakaf tersebut akan masuk ke kas Wakaf Hasanah di BNI Syariah.⁹⁴

2. *Open Table*

Dalam rangka menjemput bola, BNI Syariah sering mengadakan *open table*. Yakni mendirikan stand di beberapa acara seperti car free day atau expo sebagai upaya proaktif menjaring nasabah. Hal tersebut dimaksudkan agar BNI Syariah dapat lebih mudah menjangkau masyarakat selain interaksi di kantor. Tentu dalam *open table*, pegawai yang bertugas akan menawarkan produk-produk BNI Syariah baik yang bersifat komersil maupun sosial seperti Wakaf Hasanah.⁹⁵ Kegiatan ini dilaksanakan agar pengunjung yang berada dalam acara tersebut dapat mengetahui, mencari informasi, bahkan tertarik pada produk maupun jasa BNI Syariah. Langkah selanjutnya, staff BNI Syariah akan melakukan pendekatan personal kepada calon nasabah untuk mengonfirmasi ketertarikan nasabah atas produk atau jasa yang ditawarkan.⁹⁶

3. Penawaran khusus pada nasabah

Setiap pegawai Funding Officer (FO) memiliki beberapa nasabah *funding*. Dalam penawaran produk BNI Syariah, juga disertakan penawaran produk sosial seperti Wakaf Hasanah. Info tersebut biasanya disampaikan melalui melalui telepon (*telefundraising*).

⁹⁴ Yuanita Putri Melati, Wawancara dengan Customer Service Kantor Kas Ngaliyan, 11 Februari 2020.

⁹⁵ Linda Sariningrum, Wawancara dengan Operational & Service Head KCP Unissula, 10 Februari 2020.

⁹⁶ Anggara, Analisis..., h.85.

4. Menganjurkan staff berwakaf

Di beberapa kantor cabang BNI Syariah seperti BNI Syariah Cabang Semarang menganjurkan staffnya untuk berpartisipasi pada Wakaf Hasanah sebagai bentuk partisipasi aktif Hasanah *Lifestyle*. Hal tersebut juga merupakan teladan bagi para nasabah BNI Syariah.⁹⁷

Sedangkan metode tidak langsung meliputi :

1. Website BNI Syariah

Pada bagian “promo” di website BNI Syariah terdapat informasi mengenai Wakaf Hasanah. Kemudian pengunjung diarahkan untuk mengakses website wakafhasanah.bnisyariah.co.id atau download aplikasi Wakaf Hasanah di Google Playstore.

2. Website Wakaf Hasanah

Website Wakaf hasanah sendiri merupakan strategi *fundraising* yang dapat menarik nasabah calon wakif untuk berkunjung. Karena dalam website Wakaf Hasanah tidak hanya memuat pendaftaran Wakaf Hasanah, namun juga sejumlah informasi mengenai jumlah nadzir yang bekerjasama dengan BNI Syariah, total perolehan Wakaf Hasanah, progres dari masing-masing proyek, artikel terkait wakaf, dan laporan transaksi wakaf nasabah pengguna.

3. Bekerjasama dengan Lembaga Nadzir

BNI Syariah bekerjasama dengan beberapa nadzir yang telah terverifikasi oleh BWI (Badan Wakaf Indonesia) untuk melakukan penghimpunan dan pendistribusian dana Wakaf Hasanah. Diantara nadzir tersebut adalah Dompot Dhuafa dan Daarut Tauhid. Kerjasama tersebut berupa sosialisasi yang ditujukan kepada nasabah nadzir agar berwakaf melalui BNI Syariah.

4. Media sosial

BNI Syariah memiliki beberapa *official* akun media sosial, diantaranya Twitter, Instagram, dan Facebook yang dikelola oleh pegawai khusus

⁹⁷ Linda Sariningrum, Wawancara dengan Operational & Service Head KCP Unissula, 10 Februari 2020.

admin media sosial tersebut. Dalam beberapa kesempatan Wakaf Hasanah dipromosikan. Seperti halnya donasi Wakaf Hasanah yang dialokasikan untuk proyek film Iqro 2 “Iqro My Universe” yang diupload pada tanggal 16 Januari 2018 oleh *official* akun facebook BNI Syariah.

5. Media massa

Meski media massa tidak dikelola langsung oleh BNI Syariah, namun media massa memiliki pengaruh yang signifikan terhadap masyarakat. Beberapa pemberitaan seperti “peluncuran website Wakaf Hasanah” dan “Wakaf Hasanah BNI Syariah raih penghargaan kategori Digital Innovation Bank Syariah pada Digital Innovation Award 2019” membawa pesan positif terhadap Wakaf Hasanah sebagai produk dan BNI Syariah selaku lembaga. Ada beberapa media massa yang sengaja diundang untuk meliput acara-acara tersebut, namun juga ada yang sengaja mengikuti acara tanpa undangan untuk meliput.

6. Brosur

Brosur yang memberikan gambaran Hasanah *Lifestyle* (termasuk Wakaf Hasanah) dibagikan kepada masyarakat atau calon nasabah. Melalui pembagian brosur kepada nasabah yang sedang melakukan transaksi di BNI Syariah akan berdampak efektif serta menimbulkan kesadaran tentang pentingnya berwakaf walau dengan nominal yang kecil.

7. Banner

Banner merupakan selebar kertas besar berisi informasi tertentu yang mendukung keberadaan produk, jasa, lembaga atau lain sebagainya. Banner yang berisi gambaran Hasanah *Lifestyle* (termasuk Wakaf Hasanah) dipasang pada halaman kantor BNI Syariah. Hal ini bertujuan agar masyarakat mengetahui dan tertarik dengan produk atau jasa yang di sediakan BNI Syariah. Sehingga masyarakat yang melihat banner tersebut nantinya turut berkontribusi dalam berwakaf maupun menyebarkan informasi kebaikan kepada sesamanya mengenai Wakaf

Hasanah.⁹⁸ Banner ini biasanya juga dipasang pada beberapa acara tertentu, seperti saat *open table*.

8. Nasabah dominan

Nasabah dominan adalah nasabah yang mempunyai pengaruh besar terhadap nasabah lain. Biasanya nasabah tersebut merupakan pemuka agama atau tokoh masyarakat tertentu. Nasabah dominan yang mengetahui atau bahkan telah melaksanakan wakaf melalui Wakaf Hasanah mempunyai potensi besar untuk mempengaruhi dan menarik minat masyarakat lainnya. Karena nasabah dominan cenderung dipercaya oleh masyarakat.

Dengan adanya strategi *fundraising* diatas, diharapkan dapat memberikan edukasi dan peningkatan pengetahuan kepada masyarakat mengenai wakaf. Terutama bagi masyarakat yang masih menganggap bahwa wakaf hanya terbatas pada benda tidak bergerak dan membutuhkan nominal besar serta mekanisme yang rumit. Wakaf Hasanah memfasilitasi masyarakat yang hendak berwakaf dengan cara yang mudah dan terpercaya. Karena Wakaf Hasanah telah terdigitalisasi yang dapat diakses siapa pun, dimana pun, dan kapan pun secara online. Bahkan hanya dengan Rp.1.000,- masyarakat dapat berkontribusi pada proyek wakaf yang dikehendaki. Dengan demikian, masyarakat lebih mudah memiliki tabungan akhirat yang pahalanya terus mengalir selama harta tersebut digunakan oleh orang lain untuk kebaikan di jalan Allah SWT.

Program Wakaf Hasanah diluncurkan pada tahun 2016. Sejak saat itu, mekanisme pembayaran Wakaf Hasanah juga telah terdigitalisasi. Dengan peluncuran website Wakaf Hasanah menjadikan BNI Syariah sebagai bank syariah pertama yang mengeluarkan program yang mendukung pemberdayaan sosial melalui optimalisasi wakaf.⁹⁹ Disusul dengan peluncuran aplikasi Wakaf Hasanah pada tahun 2017. BNI Syariah berhasil menyabet penghargaan kategori Digital

⁹⁸ Anggara, Analisis ..., h.84.

⁹⁹ Republika.co.id, "BNI Syariah Gencarkan Program Wakaf hasanah", www.republika.co.id, diakses 28 Februari 2020.

Innovation Bank Syariah dalam Digital Innovation Award berturut-turut dari tahun 2017 hingga tahun 2019.¹⁰⁰

Pada awal peluncuran Wakaf Hasanah, BNI Syariah menargetkan dana yang terkumpul sebesar Rp.50 M untuk berbagai proyek.¹⁰¹ Dana Wakaf Hasanah tersebut dikumpulkan secara terpusat. Hal tersebut dikarenakan *fundraising* Wakaf Hasanah dilakukan secara digital. Sehingga server sulit memberdakan atau mengelompokkan wakif yang telah berwakaf berdomisili dimana dan sedang menggunakan program atau aplikasi dimana. Selain itu, pengumpulan wakaf uang menjadi tanggung jawab BNI Syariah pusat. Berikut merupakan akumulasi perolehan Wakaf hasanah dari tahun 2015 – 2018.

Tabel 4.1 Target dan Pencapaian Wakaf Hasanah Tahun 2015-2018

Tahun	Target	Pencapaian
2015	-	Rp. 250.000.000,-
2016	Rp.50.000.000.000,-	Rp.1.900.000.000,-
2017	Rp.50.000.000.000,-	Rp.6.500.000.000,-
2018	Rp.50.000.000.000,-	Rp.6.600.000.000,-

Sumber : Laporan Wakaf Hasanah

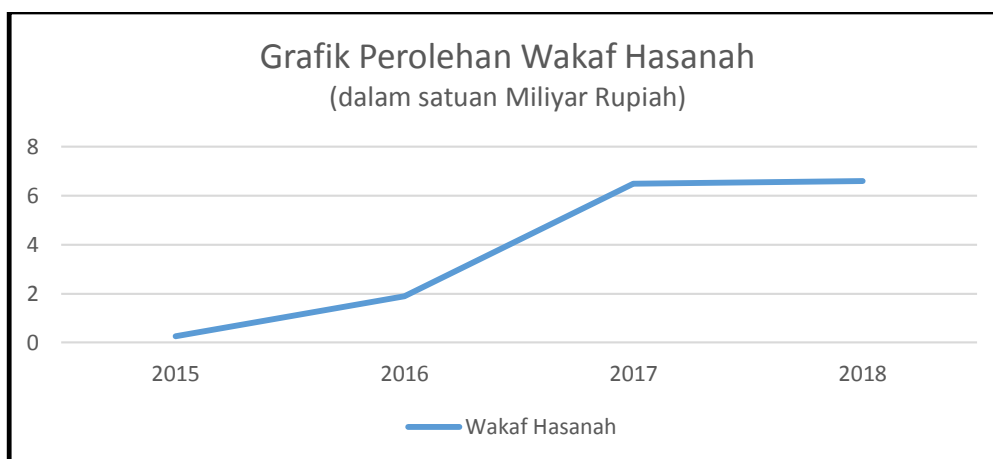
Dari tabel 4.1 diatas, pada tahun 2008 BNI Syariah dipilih sebagai LKS-PWU oleh Menteri Agama berdasarkan Keputusan Menteri Agama No. 92-96 Tahun 2008. Hingga tahun 2015, BNI Syariah berhasil mengumpulkan dana wakaf sebesar Rp.250 Juta. Untuk memfasilitasi masyarakat yang ingin mewakafkan harta benda miliknya secara produktif dengan cara yang lebih modern, pada tahun 2016 BNI Syariah meluncurkan produk Wakaf Hasanah. Perolehan dana Wakaf Hasanah tahun 2016 sebesar Rp.1,9 M. Kemudian pada tahun 2017, BNI Syariah meluncurkan aplikasi Wakaf Hasanah dengan perolehan dana sebesar Rp.6,5 M. Dan pada tahun 2018, terhitung dana yang terkumpul sebesar Rp.6,6 M

¹⁰⁰ BNI Syariah, “Kembangkan Platform Digital Wakaf Hasanah, BNI Syariah Raih Digital Innovation Award 2019”, <https://www.bnisyariah.co.id>, diakses 2 Januari 2020.

¹⁰¹ Pramdia Arhando Julianto, “Mudahkan Nasabah, BNI Syariah Luncurkan Website Wakaf Hasanah”, <https://money.kompas.com>, diakses 28 Februari 2020.

menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dalam grafik dibawah ini :

Gambar 4.1 Progresivitas Perolehan Wakaf Hasanah Tahun 2015-2018



Dari grafik diatas dapat dilihat bahwa jumlah keseluruhan dana Wakaf Hasanah yang masuk setiap tahunnya terus meningkat. Secara jumlah keseluruhan juga meningkat, artinya progresivitasnya baik dan dapat dikatakan efektif. Hal ini dibuktikan dengan data keuangan dari BNI Syariah Pusat. Selanjutnya, tingkat efektifitas diukur dengan cara membandingkan realisasi jumlah perolehan dengan target yang diukur dalam bentuk persentase. Untuk mengetahui persentasenya, digunakan rumus berikut :

$$\text{Rasio efektivitas} = \frac{\text{Realisasi jumlah perolehan}}{\text{Target}} \times 100\%$$

Tabel 4.2 Persentase Fundraising Wakaf Hasanah Tahun 2015-2018

Rasio efektivitas	Rumus	Hasil
Tahun 2015	$\frac{250.000.000}{0} \times 100\%$	0 %
Tahun 2016	$\frac{1.900.000.000}{50.000.000.000} \times 100\%$	3,8 %
Tahun 2017	$\frac{6.500.000.000}{50.000.000.000} \times 100\%$	13 %

Tahun 2018	$\frac{6.600.000.000}{50.000.000.000} \times 100\%$	13,2 %
------------	---	--------

Pada tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa rasio efektivitas atas fundraising Wakaf Hasanah tahun 2015 sebesar 0 % dan mengalami kenaikan menjadi 3,8 % di tahun 2016. Persentasi 0 % pada tahun 2015 disebabkan pada tahun tersebut belum ada target yang spesifik. Namun jika pada tahun 2015 perolehan wakaf dipersentasekan dengan target tahun setelahnya diperoleh persentase sebesar 0,25%. Pada tahun 2017 rasio efektivitas *fundraising* Wakaf Hasanah naik secara signifikan menjadi 13 %. Persentasenya terus meningkat hingga 13,2 % pada tahun 2018. Rasio yang terjadi pada tahun 2016 hingga tahun 2018 termasuk dalam kategori tidak efektif, karena berada dibawah persentase 100 % yang berarti tidak mencapai target yang ditetapkan lembaga. Ketidakefektifan tersebut karena target yang dipatok lembaga sangat tinggi.

Tabel 4.3 Analisis Before-After Wakaf Hasanah

Tahun	Persentase	Rata-rata	Keterangan
2015	0 %	0 %	<i>Before</i>
2016	3,8 %	10 %	<i>After</i>
2017	13 %		
2018	13,2 %		

Dari tabel 4.3 dapat dilihat bahwa pada tahun 2015 sebelum diluncurkan program Wakaf Hasanah dan layanan pembayaran wakaf belum terdigitalisasi diperoleh persentase rata-rata 0%. Dibanding tahun 2016 hingga tahun 2018 setelah adanya Wakaf Hasanah dan layanan pembayaran wakaf terdigitalisasi diperoleh rata-rata 10 %. Hal ini menunjukkan bahwa dalam analisis *before-after*, adanya Wakaf Hasanah sebagai layanan pembayaran wakaf berbasis digital dapat dikatakan efektif. Hal tersebut dibuktikan dengan peningkatan jumlah perolehan dan persentase sebelum adanya Wakaf Hasanah 0 % sedangkan setelah adanya wakaf Hasanah menjadi 10 % mengalami kenaikan yang cukup tinggi. Andai

perolehan wakaf pada tahun 2015 dipersentasekan dengan target yang sama dengan Wakaf Hasanah (Rp.50.000.000.000) hasilnya 0,25 % dan rata-rata 0,25%, maka masih mengalami kenaikan setelah adanya Wakaf Hasanah. Yakni dari 0,25 % menjadi 10 %.

Berdasarkan analisis, pada indikator pencapaian target yang ditetapkan oleh lembaga maka dapat dikatakan tidak (belum) efektif dari segi capaian jumlah target yang ditetapkan lembaga. Faktor utamanya bukan karena sedikitnya dana wakaf yang terkumpul di Wakaf Hasanah, namun dari BNI Syariah mematok jumlah target yang cukup tinggi. Tujuannya adalah untuk memberikan semangat pada para staff untuk selalu semangat dalam mensosialisasikan dan mengkampanyekan Wakaf Hasanah, serta membantu calon wakif untuk menyalurkan wakafnya.

Efektivitas dapat diukur dari segi progresivitas, yaitu dengan melihat apakah jumlah meningkat setiap tahun maka dapat dikatakan efektif, sehingga dapat membandingkan perolehan antara sebelum adanya layanan Wakaf Hasabah berbasis digital dengan sesudahnya. Berdasarkan data, perolehan dana wakaf yang masuk pada Wakaf Hasanah dapat dikatakan efektif, hal ini dibuktikan dengan peningkatan jumlah dana wakaf dari tahun ke tahun. Peningkatan juga terjadi dari sebelum Wakaf Hasanah (tahun 2015) hingga diluncurkan produk wakaf Hasanah (tahun 2016) secara signifikan.

Pengukuran kualitas program Wakaf Hasanah dapat dikategorikan dalam beberapa pencapaian, yaitu tingkat kepuasan wakif, citra baik lembaga, kepercayaan pada lembaga, serta meluasnya relasi dan pendukung. Dari hasil wawancara dengan wakif, kemudahan mengakses Wakaf Hasanah melalui website, aplikasi, atau *m-banking* menjadi daya tarik. Selain itu, jumlah donasi yang disesuaikan dengan keinginan wakif, metode pembayaran yang tidak ribet, dan privasi akun dapat meningkatkan kepuasan wakif. Sehingga tercapai kesesuaian antara harapan wakif dengan kinerja lembaga.

Peningkatan citra baik lembaga menjadi faktor pendorong kepercayaan nasabah terhadap lembaga. Faktor kepercayaan merupakan hal yang penting pada sebuah lembaga. Dengan adanya kepercayaan dari masyarakat kepada lembaga menjadikan mereka tidak ragu jika berdonasi secara online meskipun tidak datang langsung ke lembaga. Kepercayaan tersebut meliputi amanah, transparansi, dan

profesionalisme lembaga dalam menjalankan tugasnya. Sebagai lembaga penyedia layanan wakaf uang, BNI Syariah sangat terpercaya dari segi profesionalitas, landasan hukum karena salah satu LKS-PWU yang ditunjuk oleh Menteri Agama, didukung dengan berbagai penghargaan baik dari BNI Syariah maupun Wakaf Hasanah. Tidak hanya itu, Wakaf Hasanah juga menyajikan *update* keuangan wakaf, progres, dan jumlah wakif di website maupun aplikasinya sebagai wujud transparansi kepada wakif. Banyak pihak yang mendukung dan turut membantu mensosialisasikan produk Wakaf Hasanah baik dari staff, nasabah, maupun media atas dasar kemanusiaan.

Meskipun dari beberapa analisis menunjukkan bahwa strategi *fundraising* program Wakaf Hasanah mengalami progres yang baik, namun penulis menilai bahwa strategi yang dilaksanakan masih kurang optimal. Hal tersebut dapat dilihat dari data yang menunjukkan bahwa strategi *fundraising* Wakaf Hasanah tidak (belum) dapat mencapai target yang ditetapkan lembaga. Selain itu, saat melakukan penelitian lapangan, penulis menemui fakta bahwa masyarakat kurang tertarik dengan program tersebut.

Secara umum, penulis dapat mengklasifikasikan beberapa hal yang mempengaruhi BNI Syariah tidak dapat mencapai target setelah 3 tahun menjalankan program Wakaf Hasanah. Diantaranya adalah :

1. Target yang dipatok cukup tinggi. Tingginya target yang ditetapkan lembaga memang menjadi cambuk bagi seluruh elemen lembaga agar bergerak aktif menyukseskan program. Namun jika target yang ditetapkan terlalu tinggi, maka akan berdampak pada sulitnya merealisasikan program.
2. Kurangnya sosialisasi aktif mengenai program Wakaf Hasanah. Pada penelitian lapangan, penulis mengetahui bahwa program Wakaf Hasanah hanya sebagai *cross selling* dari program bisnis bank BNI Syariah. Pihak BNI Syariah tidak melakukan sosialisasi aktif kepada masyarakat sehingga timbul minat dan kesadaran untuk berdonasi atau sekedar bertanya lebih mengenai program. Hal tersebut juga dikemukakan oleh Mohammad Bayu Anggara, bahwa “pihak BNI Syariah masih kurang mensosialisasikan program Wakaf Hasanah,

pendistribusiannya akan berakhir kemana, manfaat yang akan didapat, dan pada akhirnya dapat membantu kemaslahatan umat”¹⁰².

3. Kurangnya edukasi kepada masyarakat mengenai wakaf uang, lembaga yang menerima wakaf uang, nominal wakaf uang, dan keutamaan shodaqoh. Saat ini masih ada masyarakat yang belum memahami hakikat wakaf. Apalagi masyarakat pedesaan yang masih kental dengan budaya wakaf tanah, seperti pada daerah penulis. Sebagian besar dari mereka masih menganggap wakaf hanya sebatas pada tanah dan bangunan. Sehingga membutuhkan banyak dana untuk melaksanakan wakaf. Peran pemerintah, BWI, dan LKS-PWU sangat penting untuk memberi edukasi kepada masyarakat luas. Agar program wakaf uang seperti Wakaf Hasanah dapat menjadi gaya hidup baru dalam bersedekah.
4. Kurangnya pengetahuan sebagian staff BNI Syariah mengenai program Wakaf Hasanah secara terperinci. Dalam sistem perbankan, program Wakaf Hasanah hanya sebagai produk sekunder BNI Syariah. sedangkan tugas utama para staff adalah memahami dan memasarkan produk primer perbankan dalam rangka menjalankan roda bisnis bank. Karena tidak dapat dipungkiri, bahwa fungsi utama perbankan adalah bisnis. Sehingga hal tersebut akan menyulitkan proses *fundraising* Wakaf Hasanah secara optimal.
5. Kurangnya promosi. Promosi menjadi salah satu upaya memberitahukan atau menawarkan program Wakaf Hasanah dengan tujuan menarik calon wakif. Salah satu strategi *fundraising* Wakaf Hasanah adalah promosi baik melalui media sosial, brosur, banner, dan sebagainya. Namun promosi yang dilakukan secara kontinu hanya melalui media sosial saja. Jika promosi dilakukan secara kontinu di media lain seperti banner maka akan berpotensi tinggi menarik minat calon wakif dengan jangkauan lebih luas.

¹⁰² Anggara, *Analisis ...*, h.81.

Secara tidak langsung dengan adanya Wakaf Hasanah, lembaga telah berhasil menyesuaikan diri dengan perkembangan zaman yang mengalami modernisasi. Hal ini menjadi langkah strategis bagi BNI Syariah dalam rangka mengumpulkan wakaf uang. Wakaf Hasanah memberi kemudahan bagi banyak kalangan, terlebih bagi orang yang cenderung memiliki waktu yang padat atau sibuk dengan pekerjaan dan aktivitasnya, sehingga tetap dapat berpartisipasi menyalurkan hartanya untuk proyek wakaf tanpa memakan waktu yang lama. Dan dengan adanya strategi *fundraising* dapat mempengaruhi persepsi positif masyarakat terhadap BNI Syariah, karena memiliki program untuk kemaslahatan umat, dan tentunya berbeda dengan bank syariah lain yang pada umumnya kemungkinan besar program-programnya belum sepenuhnya *concern* pada wakaf.¹⁰³

Proses penggalangan dana yang dilaksanakan secara terus menerus, secara tidak langsung akan memperbanyak donatur (wakif), meningkatkan perolehan wakaf, memberi kepuasan pada wakif, memperbanyak relasi dan jumlah pendukung. Kepuasan wakif merupakan aset yang harus dijaga. Dari kepuasan wakif tersebut, masyarakat akan lebih percaya terhadap lembaga untuk menitipkan dana wakafnya. Sehingga dengan *fundraising* wakaf uang selanjutnya dapat meningkatkan status sosial, memperbaiki perekonomian, membantu kesejahteraan umat, dan mengalirkan maslahat-maslahah lain untuk umat. Karena sejatinya harta yang telah diwakafkan akan digunakan kembali oleh umat.

¹⁰³ Lamy, Wawancara dengan Penyelia Layanan BNI Syariah Kantor Cabang Semarang, 19 Februari 2020.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis rasio efektivitas *fundraising* Wakaf Hasanah, pada tahun 2015 diperoleh persentase sebesar 0%. Persentasi 0 % pada tahun 2015 disebabkan pada tahun tersebut belum ada target yang spesifik. Namun jika pada tahun 2015 perolehan wakaf dipersentasekan dengan target tahun setelahnya diperoleh persentase sebesar 0,25%. Pada tahun 2016 sebesar 3,8%, tahun 2017 sebesar 13%, dan tahun 2018 sebesar 18%. Dari persentase target dengan perolehan wakaf tersebut menunjukkan hasil yang tidak efektif. Faktor yang mempengaruhinya karena lembaga mematok target yang cukup tinggi. Kemudian dalam analisis *before-after* adanya layanan Wakaf Hasanah berbasis digital dapat dikatakan efektif dibuktikan dengan peningkatan jumlah perolehan dan presentase sebelum adanya Wakaf Hasanah sebesar 0% atau 0,25% sedangkan setelah adanya Wakaf hasanah sebesar 10% mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Dari segi progresivitas dapat dilihat dari tahun 2015 perolehan Wakaf Hasanah sebesar Rp.250 Juta, kemudian tahun 2016 sebesar Rp.1,9 M, selanjutnya tahun 2017 Rp.6,5 M dan tahun 2018 Rp.6,6 M, maka dapat dikatakan efektif seiring dengan peningkatan jumlah perolehan dana wakaf setiap tahunnya yang cukup signifikan sejak diluncurkan produk Wakaf Hasanah.

Tujuan *fundraising* tidak sebatas melakukan penghimpunan dana, namun juga memberikan kepuasan donatur, meningkatkan citra lembaga, dan memperbanyak relasi maupun pendukung. Dari hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa dengan adanya Wakaf Hasanah, wakif dapat menyalurkan hartanya dalam jumlah berapapun dan disalurkan dalam proyek apapun dengan cara yang praktis yang dapat dilakukan dimana saja secara terpercaya. Tersedia beragam jenis proyek wakaf yang dapat dipilih dengan ragam cara pembayaran yang

aman dan nyaman. Adanya transparansi dari lembaga dan semakin banyak jumlah relasi pendukung maka dalam analisis kualitas program tersebut dapat dikatakan efektif. Dengan demikian, Wakaf Hasanah sebagai salah satu produk *voluntary sector* Bank BNI Syariah dapat membantu pembangunan kehidupan sosial ekonomi umat Islam.

Meskipun dari beberapa analisis menunjukkan bahwa strategi *fundraising* program Wakaf Hasanah mengalami progres yang baik, namun penulis menilai bahwa strategi yang dilaksanakan masih kurang optimal. Hal tersebut dapat dilihat dari data yang menunjukkan bahwa strategi *fundraising* Wakaf Hasanah tidak (belum) dapat mencapai target yang ditetapkan lembaga. Selain itu, saat melakukan penelitian lapangan, penulis menemui fakta bahwa masyarakat kurang tertarik dengan program tersebut. Hal-hal yang mempengaruhinya selain tingginya target lembaga adalah kurangnya sosialisasi aktif mengenai program Wakaf Hasanah, kurangnya edukasi masyarakat mengenai wakaf uang, kurangnya pengetahuan beberapa staff BNI Syariah mengenai program Wakaf Hasanah, dan kurangnya promosi dari pihak BNI Syariah. Sehingga secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi proses *fundraising* Wakaf Hasanah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian, maka peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi PT Bank BNI Syariah hendaknya memberikan sosialisasi lebih mengenai Wakaf Hasanah sebagai produk sosial, selain produk komersil. Misal memasang spanduk yang berisi informasi tentang Wakaf Hasanah dan mekanisme pembayarannya di kota-kota besar. Sehingga kemudahan yang ditawarkan oleh Wakaf Hasanah benar-benar dimanfaatkan masyarakat untuk menabung di akhirat. Selain itu, diharapkan untuk semakin proaktif mengedukasi masyarakat baik secara *direct* melalui sales atau cs, maupun secara *indirect* melalui brosur, iklan, dan lain sebagainya. Memanfaatkan waktu atau *moment* tertentu seperti bulan suci Ramadhan untuk mengajak masyarakat berpartisipasi pada Wakaf Hasanah dalam rangka berlomba-lomba meraih kebaikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Djunaidi dan Thobieb Al-Asyhar. *Menuju Era Wakaf Produktif*, Jakarta: Mitra Abadi Press, 2006.
- Anggara, Mohammad Bayu. *Analisis Strategi Penghimpunan dan Pendistribusian Dana Wakaf Hasanah dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi, Lampung : UIN Raden Intan, 2019.
- BNI Syariah. *Kembangkan Platform Digital Wakaf Hasanah, BNI Syariah Raih Digital Innovation Award 2019*, www.bnisyariah.co.id, diakses 9 Maret 2019.
- , *Sejarah BNI Syariah*, www.bnisyariah.co.id, diakses 2 Novemer 2019.
- Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Prenada Media Group, 2007.
- Echols, John M dan Hassan Shadily. *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta : PT. Gramedia, 2007
- Ellyanawati, Nur. *Analisa Jumlah perkembangan Outlet Kantor Cabang dan Kebutuhan Frontliners di Era Digital Banking*, Purwokerto : Seminar Nasional dan Call For Paper SCA, 2018.
- Fanani, Muhyar. *Berwakaf Tak Harus Kaya (Dinamika Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia)*, Semarang : Walisongo Press, 2010.
- , *Pengelolaan Wakaf uang*, Semarang : Perpustakaan IAIN Walisongo, 2009, t.d.
- Furqon, Ahmad. *Praktek Perwakafan Uang di LKS-PWU Bank Syariah mandiri Pusat*, Semarang : Perpustakaan IAIN Walisongo, 2010, t.d.
- , *Analisis Praktek Perwakafan Uang Pada Lembaga Keuangan Syariah*, Jurnal Walisongo : Vol. 19, No. 1, Mei 2011.
- , *Manajemen Zakat*, Semarang : CV. Karya Abadi jaya, 2015.
- Ghofur, Abdul. *Tiga Kunci fundraising*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2018.
- Hasan, Sudirman. *Wakaf Uang Perspektif Fiqih, Hukum Positif, dan Manajmen*, Malang : UIN Maliki Press, 2011.
- <https://wakafhasanah.bnisyariah.co.id>

- Huda, Miftahul. *Model Manajemen Fundraising Wakaf*, Jurnal Ahkam : Vol. XIII, No. 1, Januari 2013.
- Indonesia, Ikatan Bankir. *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Julianto, Pramdia Arhando. *Mudahkan Nasabah, BNI Syariah Luncurkan Website Wakaf Hasanah*, <https://money.kompas.com>, diakses 28 Februari 2020.
- Katadata.co.id. *Indonesia Negara Berpenduduk Muslim Terbesar Dunia*, databoks.katadata.co.id, Diakses 27 April 2019.
- KBBI V, aplikasi luring resmi Badan Pengembangan Bahasa dan Perbukuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.
- Kementerian Agama RI. *Pedoman Pengelolaan Wakaf uang*, Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, Dektorat Pemberdayaan wakaf, 2006.
- , *Strategi Pengembangan Wakaf uang di Indonesia*, Jakarta: Dektorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, Dektorat Pemberdayaan wakaf, 2006.
- Kotler, Philip, et al. *Marketing 4.0 Bergerak dari Tradisional ke Digital*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2019.
- Laporan Tahunan BNI Syariah 2018.
- Magdalena, Lumbantoran dan B. Suewartoyo. *Ensiklopedi Ekonomi, Bisnis, & Manajemen*, Jakarta : PT. Delta Pamungkas, 1997.
- Maghfiro, Neneng. *BWI Gandeng 18 Bank Syariah untuk Dukung Gerakan Wakaf Uang*, <https://bincangsyariah.com> , diakses 7 September 2019.
- Munawwir, Ahmad Warson, *Al Munawwir Kamus Arab-Indonesia*, Jogjakarta : Pustaka Progressif, 1984, h.1683.
- Nafiah, Dzurriyatun. *Efektivitas Strategi Digital Marketing pada Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shodaqah (ZIS) dengan Pendekatan Direct Rating Method (DRM)*, Skripsi, Semarang : UIN Walisongo, 2018.
- Nafis M. Cholil. *Aplikasi Wakaf Uang di Indonesia*, bwi.or.id, Diakses 27 April 2019.
- OJK. *OJK Terbitkan Panduan Digital Banking*, sikapiuangmu.ojk.go.id, diakses 30 April 2019.

- , *Panduan Penyelenggaraan Digital Branch Oleh Bank Umum*, <https://ojk.go.id>, diakses 6 November 2019.
- Pasolong, Harbani. *Teori Administrasi Publik*, Bandung : Alfabeta, 2019.
- Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang
- POJK Nomor 12 /POJK.03/2018 tentang Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital Oleh Bank Umum.
- Raco J.R. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, Jakarta : PT Grasindo, 2010.
- Republika.co.id. *BNI Syariah Gencarkan Program Wakaf Hasanah*, www.republika.co.id, diakses 28 Februari 2020.
- Rozalina. *Manajemen Wakaf Produktif*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Salamah, Umi. *Praktek Perwakafan Uang di Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus di KJKS BMT AL-FATTAH Pati)*, Skripsi, Semarang : UIN Walisongo, 2014.
- Septiyani, Rahmi. *Telaah Strategi Penghimpunan (Fundraising) Wakaf Uang Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat*, Tesis, Malang : UIN Maulana Malik Ibrahim, 2016.
- Setyani, Aisyah Ekawati. *Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Berbasis Wakaf Online di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta*, Skripsi, Yogyakarta : UII, 2018.
- Silalahi, Ulber. *Asas-asas Manajemen*, Bandung : PT. Refika Aditama, 2011.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2018.
- Susanti, Emi. *Inovasi Digital Banking dan Kinerja Perbankan di Indonesia*, Skripsi, Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2019.
- Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

LAMPIRAN



Semarang, 05 Pebruari 2020

No : SMS/01/ 0182

Lamp. : -

Kepada :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr Hamka Kampus III Ngaliyan
Semarang 50185

Perihal : Persetujuan Izin Riset

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Surat Saudara Nomor B-3851/10.5/D1/TL.00/11/2019

Sehubungan dengan surat Saudara tersebut di atas perihal pada pokok surat, dengan ini kami sampaikan bahwa mahasiswi tersebut di bawah ini.

NO	NAMA	JURUSAN	NIM
1	FITROTUL MUNA	PERBANKAN SYARIAH	1505036099/S.1/IX

Dapat melaksanakan kegiatan Riset di PT.Bank BNI Syariah Semarang dengan mentaati peraturan yang berlaku di PT.Bank BNI Syariah Semarang.
Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Semarang



Barno Sudarwanto
Operational Manager

Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang

Hari, tanggal : Jumat, 10 Januari 2020

Nama : Ibu Wirawan Hali

Jabatan : Recovery & Remedial Head

1. Apa pengertian dari Wakaf Hasanah?
Sebuah layanan wakaf berbasis digital yang memfasilitasi masyarakat yang ingin mewakafkan harta benda miliknya untuk kepentingan umat sesuai dengan prinsip syariah.
2. Bagaimana seorang wakif dapat mengakses informasi mengenai Wakaf Hasanah?
Wakif dapat mengaksesnya melalui website resmi Wakaf Hasanah di <https://wakafhasanah.bnisyariah.co.id> atau aplikasi Wakaf Hasanah yang dapat di download melalui Google Playstore.
3. Langkah apa yang harus dilakukan wakif untuk mendonasikan hartanya pada Wakaf Hasanah?
Bisa kunjungi website Wakaf Hasanah atau download aplikasi Wakaf Hasanah, selanjutnya registrasi, pilih proyek wakaf dan input nominalnya. Bayarnya bisa transfer, *m-banking*, atau lainnya sesuai pilihan. Bahkan di kantor tidak disediakan *frontliner* khusus untuk pendaftaran wakaf. Tapi kalau mau tanya-tanya bisa melalui CS.
4. Apa peran BNI Syariah dalam pengelolaan Wakaf Hasanah?
Menerima dana wakaf, selanjutnya disalurkan ke nadzir untuk dikelola.
5. Siapa saja mitra BNI Syariah dalam pengelolaan Wakaf Hasanah?
Sampai saat ini ada 25 nadzir. Ada Global Wakaf, Dompot Dhuafa, Rumah zakat, BWI, dll.
6. Dari BNI Syariah KC Semarang, apa indikator Wakaf Hasanah yang dilakukan ini dapat dikatakan berhasil?

Kalo dari KC tidak ada ya. Karna kan Wakaf Hasanah masuknya langsung ke pusat. Jadi kita tidak mengetahui jumlah yang ada di wilayah Semarang berapa. Wakif yang berwakaf juga tidak bisa kita identifikasi satu-persatu karena sistemnya digital dan terpusat. Tapi kalau jumlah perolehannya naik dari sebelumnya ya tentunya berhasil.

7. Kemana hasil dari investasi Wakaf Hasanah disalurkan?

Ke proyek-proyek nadzir yang bekerjasama dengan BNI Syariah. Bisa dipilih sendiri di website atau aplikasi Wakaf Hasanah. Ada progres, jumlah donasi, dan jumlah wakif dari proyek tersebut.

8. Langkah apa yang dilakukan BNI Syariah untuk mengembangkan Wakaf Hasanah?

Lebih ke sosialisasi ke masyarakat baik secara langsung (nasabah) maupun tidak langsung seperti bekerjasama dengan nadzir, sehingga nadzir juga turut menyosialisasikan kepada nasabah-nasabahnya untuk berwakaf melalui Wakaf Hasanah.

Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang

Hari, tanggal : Senin, 10 Februari 2020

Nama : Ibu Linda Sariningrum

Jabatan : Operational & Service Head KCP Unissula

1. Bagaimana mekanisme layanan Wakaf Hasanah?

Dalam bentuk aplikasi Wakaf Hasanah yang ada di Google Playstore dan websitenya wakafhasanah.bnisyariah.co.id dan langsung ke *m-banking*.

2. Strategi apa saja yang diterapkan BNI Syariah dalam melakukan *fundraising* Wakaf Hasanah?

Menawarkan produk lain seperti wakaf pada nasabah melalui CS. Kadang juga melalui telepon ke nasabah, biasanya nasabah *funding*.

3. Bagaimana cara mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai layanan Wakaf Hasanah?

Selain interaksi ke nasabah melalui CS dan staff *funding*, biasanya kita juga *open table* di *event-event* tertentu seperti acara instansi atau CFD. Namun pada saat kita menawarkan di CFD, tidak langsung seketika terjadi transaksi. Mungkin karena mereka lebih fokus ke olahraga dan wakaf juga masuknya produk sekunder, maksudnya bukan produk primer. Namun kita menyediakan banyak informasi yang dibutuhkan calon nasabah di stand tersebut.

4. Bagaimana jika nasabah datang ke kantor untuk meminta bantuan berwakaf?

Kita arahkan untuk mengakses Wakaf Hasanah melalui aplikasi, website, atau *m-banking*.

5. Apakah BNI Syariah melayani pembayaran Wakaf Hasnah malalui setor tunai?

Ada. Namun biasanya nasabah lebih memilih untuk transfer atau melalui *m-banking*. Di akhir penggunaan mesin ATM juga difasilitasi menu shodaqoh. Jadi setelah nasabah melakukan transaksi dapat langsung berdonasi untuk wakaf.

6. Apa ada minimum donasi untuk Wakaf Hasanah?

Tidak. Bisa input sendiri sesuai kemauan dan kemampuan.

7. Apakah ada komplain dari masyarakat yang mengalami kesulitan ketika berwakaf melalui website atau aplikasi Wakaf hasanah? Jika iya, seperti apa?

Belum ada. Mungkin karena Wakaf Hasanah sudah ada aplikasinya tersendiri. Jadi nasabah dapat mengakses serta mencari informasi lebih melalui aplikasi tersebut.

8. Apakah strategi *fundraising* ini dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap BNI Syariah?

Mungkin mempengaruhi, tapi relatif lebih kecil. Wakaf kan tergantung kesadaran orangnya ya. Bagaimana orang tersebut secara sadar menilai kalau wakaf itu bekal di akhirat. Jadi kita tetap menawari, tapi sadar atau tidaknya tergantung individu.

Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang

Hari, tanggal : Senin, 10 Februari 2020

Nama : Ibu Deni

Jabatan : Customer Service KCP Unissula

1. Bagaimana penawaran layanan Wakaf Hasanah?

Biasanya saya tawarkan pas nasabah buka rekening. Misal mau donasi wakaf bisa mengakses website atau aplikasi Wakaf Hasanah.

2. Strategi apa saja yang diterapkan BNI Syariah dalam melakukan *fundraising* Wakaf Hasanah?

Saya tawarkan pas buka rekening, atau staff lain yang sedang bertugas di acara *open table*.

3. Apakah ada komplain dari masyarakat yang mengalami kesulitan ketika berwakaf melalui website atau aplikasi Wakaf hasanah? Jika iya, seperti apa?

Sejauh ini sih belum ada.

4. Hambatan dan tantangan apa yang dialami Ibu secara pribadi sebagai CS selama mensosialisasikan Wakaf Hasanah?

Sebagian besar nasabah kurang paham dengan hakikat wakaf. Kalaupun ada paham mungkin kurang berminat karna wakaf itu membutuhkan kesadaran pribadi. Atau bisa saja nasabah mengakses sendiri tanpa bantuan kami, karna layanannya di website atau aplikasi ya. Tapi kita tetap memfasilitasi nasabah yang ingin berwakaf.

Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang

Hari, tanggal : Selasa, 11 Februari 2020

Nama : Ibu Yuanita Putri Melati

Jabatan : Customer Service KK Ngaliyan

1. Bagaimana mekanisme layanan Wakaf Hasanah?

Selain aplikasi dan website, di *m-banking* ada pembayaran wakaf, infaq, dan sedekah. Jadi nanti distribusinya langsung ke rekening badan wakaf yang terpercaya seperti BWI. Kalau wakaf, nanti kita langsung memilih badan wakafnya yang sudah tersedia (telah bekerjasama dengan BNI Syariah). nominalnya berapa terserah dari nasabah. untuk pembayarannya langsung melalui *m-banking* untuk memudahkan nasabah.

2. Strategi apa saja yang diterapkan BNI Syariah dalam melakukan *fundraising* Wakaf Hasanah?

Kegiatan transaksi kita itu ada program wakafnya. Semisal pembukaan rekening atau ganti ATM, ada biaya pembuatan ATM sebesar Rp.15.000,- rupiah. Untuk ATMnya Cuma Rp.14.500,-, nah yang Rp.500,- rupiah untuk wakaf, nanti dikumpulkan oleh pusat. Untuk perolehan dan penyalurannya biasanya di *update* melalui media sosial instagram.

3. Bagaimana cara mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai layanan Wakaf Hasanah?

Kita tawarkan kepada nasabah setelah melakukan transaksi. Namun biasanya, kami tawarkan yang melalui *m-banking* untuk mempermudah nasabah. Biasanya kan ada nasabah menginginkan 1 aplikasi untuk semua.

4. Apakah strategi *fundraising* ini dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap BNI Syariah?

Ada beberapa nasabah yang tanya soal wakaf, namun tidak banyak. Mereka condong pada produk primer bank. Namun dengan adanya wakaf

memberikan manfaat yang positif bagi masyarakat. Jadi masyarakat tidak hanya bertransaksi melalui BNI Syariah, namun juga dapat beramal.

5. Apakah ada komplain dari masyarakat yang mengalami kesulitan ketika berwakaf melalui website atau aplikasi Wakaf hasanah? Jika iya, seperti apa?

Alhamdulillah belum pernah.

6. Apa indikator Wakaf Hasanah yang dilakukan ini dapat dikatakan berhasil? Dari laporan-laporannya atau yang *diupdate* melalui media sosial setiap periodenya (mengalami kenaikan atau penurunan).

Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang

Hari, tanggal : Rabu, 19 Februari 2020

Nama : Ibu Lamy

Jabatan : Penyelia Layanan

1. Bagaimana mekanisme layanan Wakaf Hasanah?

Nasabah dapat *download* aplikasi Wakaf Hasanah melalui Playstore. Kemudian nasabah dapat melakukan transfer melalui teller, ATM, dan *m-banking* ke rekeningbadan wakaf atau lembaga penyalur wakaf yang sudah bekerjasama dengan BNI Syariah. di BNI Syariah terdapat program wakaf uang dan wakaf uang.

2. Strategi apa saja yang diterapkan BNI Syariah dalam melakukan *fundraising* Wakaf Hasanah?

Wakaf Hasanah merupakan *crossing* petugas frontliner. Ketika menjelaskan produk dana kepada nasabah, wajib menginformasikan tentang Wakaf Hasanah. Wakaf Hasanah menjadi salah satu alternatif pilihan reward untuk nasabah yang mengikuti program peempatan dana di BNI Syariah. Selain memberikan reward, BNI Syariah juga mengedukasi dan mengajak nasabah untuk mendapatkan reward dan berwakaf melalui program Wakaf Hasanah.

3. Bagaimana cara mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai layanan Wakaf Hasanah?

Melalui website dan beberapa media sosial seperti twitter dan instagram. Informasi Wakaf Hasanah juga wajib disampaikan frontliner kepada setiap nasabah yang bertransaksi di BNI Syariah.

4. Apakah strategi *fundraising* ini dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap BNI Syariah?

Strategi *fundraising* dapat mempengaruhi persepsi positif masyarakat terhadap BNI Syariah, karena memiliki program untuk kemaslahatan umat, dan tentunya berbeda dengan bank syariah lain yang pada umumnya yang kemungkinan besar program-programnya belum sepenuhnya *concern* pada wakaf.

5. Apakah ada komplain dari masyarakat yang mengalami kesulitan ketika berwakaf melalui website atau aplikasi Wakaf hasanah? Jika iya, seperti apa?

Sejauh ini belum pernah ada komplain nasabah terkait kesulitan berwakaf melalui aplikasi Wakaf Hasanah. Justru nasabah merasakan kemudahan bertransaksi wakaf melalui aplikasi Wakaf Hasanah.

6. Dari BNI Syariah, apa indikator Wakaf Hasanah yang dilakukan ini dapat dikatakan berhasil?

Dari sisi BNI Syariah, program Wakaf Hasanah ini dikategorikan berhasil. Dari kami BNI Syariah akan terus berusaha meningkatkan pelayanan penghimpunan dana dan penyaluran dana Wakaf Hasanah sesuai dengan syariah untuk kemaslahatan umat.

Data Wawancara Wakif

Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang

Hari, tanggal : Selasa, 3 Desember 2019

Nama : Ahmad Syihabudin

Pekerjaan : Mahasiswa

1. Apakah Anda nasabah dari Bank BNI Syariah?

Tidak.

2. Apakah sebelumnya Anda sudah pernah berdonasi baik berbasis aplikasi atau website di lembaga lain (selain Wakaf Hasanah BNI Syariah)?

Belum pernah.

3. Dari manakah Anda mengetahui produk Wakaf Hasanah?

Dari media massa, tepatnya dari berita koran online.

4. Faktor apa saja yang mendasari dan mendorong Anda untuk berwakaf?

Penasaran karena nominal donasinya tidak dibatasi dan *alhamdulillah* ada sedikit rejeki.

5. Mengapa lebih memilih untuk melakukan wakaf melalui Wakaf Hasanah?

Karena mudah dan terpercaya.

6. Dengan menggunakan apa Anda mengakses layanan Wakaf Hasanah?

Website WH	Aplikasi WH	<i>m-banking</i>
√		

7. Apakah anda puas dengan adanya layanan Wakaf Hasanah?

Tidak Puas	Cukup Puas	Puas	Sangat Puas
		√	

8. Apakah menurut Anda layanan Wakaf Hasanah ini mudah digunakan?

Mudah	Sulit
√	

9. Adakah hambatan/kesulitan ketika melakukan wakaf melalui Wakaf Hasanah?

Tidak ada. Mungkin pada awalnya sedikit bingung dengan proyek-proyek yang ditawarkan. Namun secara keseluruhan tidak sulit untuk dipahami.

**Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf uang Berbasis Digital Banking Pada
Produk Wakaf Hasanah BNI Syariah Cabang Semarang**

Hari, tanggal : Rabu, 8 Januari 2020

Nama : Nurul Hidayah

Pekerjaan : Wiraswasta

1. Apakah Anda nasabah dari Bank BNI Syariah?

Iya.

2. Apakah sebelumnya Anda sudah pernah berdonasi baik berbasis aplikasi atau website di lembaga lain (selain Wakaf Hasanah BNI Syariah)?

Belum pernah.

3. Dari manakah Anda mengetahui produk Wakaf Hasanah?

Dari CS saat bertransaksi, kemudian saya melihat *postingan* instagram BNI Syariah.

4. Faktor apa saja yang mendasari dan mendorong Anda untuk berwakaf?

Menyalurkan sebagian rejeki yang saya peroleh untuk program sosial.

5. Mengapa lebih memilih untuk melakukan wakaf melalui Wakaf Hasanah?

Saya menyadari bahwa wakaf adalah salah satu sedekah yang pahalanya tidak terputus sampai mati selama digunakan untuk kebaikan di jalan Allah. Selain itu, Wakaf Hasanah cukup simpel digunakan, (nominal) berapapun bisa, aman, dan dikelola oleh lembaga yang profesional.

6. Dengan menggunakan apa Anda mengakses layanan Wakaf Hasanah?

Website WH	Aplikasi WH	<i>m-banking</i>
	√	

7. Apakah anda puas dengan adanya layanan Wakaf Hasanah?

Tidak Puas	Cukup Puas	Puas	Sangat Puas
			√

8. Apakah menurut Anda layanan Wakaf Hasanah ini mudah digunakan?

Mudah	Sulit
√	

9. Adakah hambatan/kesulitan ketika melakukan wakaf melalui Wakaf Hasanah?

Tidak ada.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fitrotul Muna
Tempat, Tanggal Lahir : Pati, 3 April 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Desa Tayu Kulon Rt.5/Rw.5 Kec. Tayu Kab.Pati
Email : muna.bakrie@gmail.co.id
Instagram : @ef_muna
Facebook : Ef Muna
No. Hp : 085226027350

Riwayat Pendidikan Formal :

1. MI Miftahul Huda Tayu Tahun Lulus 2009
2. MTs Miftahul Huda Tayu Tahun Lulus 2012
3. MA Raudlatul Ulum Tahun Lulus 2015
4. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang angkatan 2015

Riwayat Pendidikan Non Formal :

1. TPQ Al Muhajirin Tayu
2. ECC Pare Goes to School (MMH Tayu)
3. Brilliant English Course Pare
4. ELFAST Pare
5. Al Azhar Pare

Semarang, 10 Maret 2020

Penulis,

Fitrotul Muna

(NIM 1505036099)