

terdiri dari unsur periklanan, pemasaran langsung, promosi penjualan, hubungan masyarakat (*public relation*) dan penjualan perorangan yang disebut sebagai bauran promosi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Wakaf Secara Umum

1. Pengertian wakaf

Wakaf diambil dari bahasa Arab “*waqafa*” menurut bahasa berarti menahan atau berhenti.¹ Sedang menurut *syara*’ wakaf berarti menahan harta dan memeberikan manfaatnya di jalan Allah.² Dalam hukum Islam, wakaf berarti menyerahkan suatu hak milik yang tahan lama (*zatnya*) kepada seseorang atau nazhir (penjaga wakaf), baik berupa perorangan maupun badan pengelola, dengan ketentuan bahwa hasil atau manfaatnya digunakan untuk hal-hal yang sesuai dengan ajaran syari’at Islam.³

¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: EKOHSIA, 2008), hlm. 261.

² Sayyid Sabiq (ed), *FiqhSunnah Jilid 14*, diterjemahkan oleh Drs. Mudzakir A.S., (Bandung: Alma’arif, 1987), Cet.1, hlm.148.

³Heri Sudarsono, *loc. Cit.*,

Pengertian diatas senada dengan pernyataan dalam butir 1 pasal 215 KHI (Kompilasi Hukum Islam) tentang Hukum Perwakafan. Dalam ketentuan umum pasal 215 ayat 1 disebutkan: *“Wakaf adalah perbuatan hukum seseorang atau kelompok orang atau badan hukum yang memisahkan sebagian dari benda miliknya dan melembagakannya untuk selama-lamanya guna kepentingan ibadat atau keperluan umum lainnya sesuai dengan ajaran Islam”*.⁴

Dalam Undang-undang Nomor 41 tahun 2004 pasal 1 disebutkan bahwa: *“Yang dimaksud dengan wakaf adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan*

⁴ Tim Redaksi Fokus Media, *Kompilasi Hukum Islam*, (Bandung: Fokus Media, 2005), hlm. 68

d. Produk

Nazhir seyogyanya mempunyai satu atau beberapa produk wakaf sesuai perundangan yang akan ditawarkan kepada para calon wakif. Produk ini mengacu kepada peruntukan wakaf sesuai perundangan yang berlaku.

e. Harga biaya transaksi

Harga dimaksudkan besaran nilai harta benda yang akan diwakafkan atau kemampuan nazhir untuk mengelolanya.

f. Promosi⁴²

Merupakan cara komunikasi yang dilakukan oleh lembaga kepada sasaran yang dituju, dengan tujuan menyampaikan data/informasi yang bersifat memberitahu, membujuk, mengingatkan, mengenai lembaga agar sasaran tertarik. Promosi

⁴²Suparman Ibrahim Abdullah, *Manajemen Fundraising dalam Penghimpunan Harta Wakaf*, (Makalah di Jurnal Al-Awqaf Volume II, 13 Maret 2009), hlm. 2

pandang geografis juga dapat dilakukan misalnya dengan segmentasi lokal, regional, nasional dan internasional. Dilihat dari sudut pandang demografis misalnya menurut jenis kelamin, kelompok usia, status perkawinan dan ukuran keluarga. Selanjutnya secara psikologis misalnya status ekonomi, pekerjaan dan lain-lain.

c. Identifikasi profil calon wakif/donatur

Dalam hal ini sangat penting untuk mengetahui profil calon wakif maupun calon donatur biaya operasional pengelolaan harta benda wakaf. Profil calon wakif perseorangan dapat berbentuk biodata atau CV, untuk calon wakif organisasi atau lembaga hukum dalam bentuk *company profile* lembaga.

ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah”.⁵

Terlihat adanya perbedaan sifat wakaf menurut Kompilasi Hukum Islam dan Undang-undang tentang perwakafan, perbedaan tersebut terletak pada jangka waktu peruntukan wakaf. Meskipun terdapat adanya perbedaan, pada dasarnya wakaf bertujuan untuk memanfaatkan harta benda wakaf sesuai dengan fungsinya yaitu mewujudkan potensi dan manfaat ekonomis harta benda wakaf untuk kepentingan ibadah dan untuk memajukan kesejahteraan umum.⁶

2. Dasar Hukum Wakaf

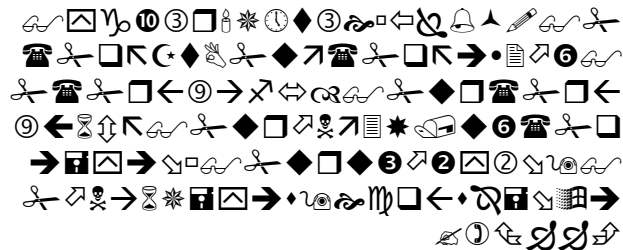
Dalil yang menjadi dasar disyariatkannya ibadah wakaf bersumber dari pemahaman teks ayat Al-Qur'an dan juga As-Sunnah. Tidak ada dalam ayat Al-Qur'an yang secara tegas menjelaskan tentang ajaran wakaf,

⁵Departemen Agama, *Peraturan Perundangan Perwakafan*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, 2006), hlm.2-3

⁶*Ibid*, hlm.4

bahkan tidak ada satupun ayat Al-Qur'an yang menyinggung kata "waqf". Ayat-ayat yang dipahami berkaitan dengan wakaf adalah sebagai berikut:⁷

a) Al-Qur'an surat. Al-Hajj ayat 77:



Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, rukuklah kamu, sujudlah kamu, sembahlah Tuhan-mu, dan perbuatlah kebajikan, supaya kamu mendapat kemenangan." (QS. Al-Hajj 22:77)⁸

Berdasarkan ayat diatas, Ulama berpendapat bahwa perintah wakaf merupakan bagian dari perintah untuk melakukan *al-khayr* (secara harfiah berarti kebaikan). Taqiy al-Din Abi Bakr Ibn Muhammad al-Husaini al-Dimasqi dalam kitabnya yang berjudul '*Kifayat al-Akhyar fi Hall Ghayat al-Ikhtishar*'

⁷ Achmad Djunaedi dan Thobieb al-Asyhar, *op.cit*, hlm.65-66

⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Al-Jumanatul 'Ali*, (Bandung: CV penerbit J-ART, 2005), hlm.342

Sebagai contoh dari metode ini adalah: *Advertorial*, *image compaign* dan penyelenggaraan *Event*.

5. Unsur-Unsur *Fundraising*

Fundraising adalah proses mempengaruhi masyarakat untuk berwakaf. Yang dalam pelaksanaannya meliputi unsur-unsur berikut:⁴¹

a. Analisis kebutuhan

Analisis kebutuhan meliputi:

- 1.) Kesesuaian dengan syariat
- 2.) Laporan pertanggung jawaban
- 3.) Manfaat bagi kesejahteraan umat
- 4.) Pelayanan yang berkualitas
- 5.) Silaturahmi dan komunikasi

b. Segmentasi calon wakif/donatur

Segmentasi wakif sesuai dengan undang-undang adalah perorangan, organisasi, dan lembaga berbadan hukum. Tetapi dilihat dari sudut

⁴¹Suparman Ibrahim Abdullah.*op.cit*, hlm.5-6

dengan mudah dan semua kelengkapan informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia. Contoh metode *fundraising* langsung adalah: *Direct Mail*, *Direct Advertising*, *Telefundraising* dan presentasi langsung.

b. Metode *Fundraising* Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Metode ini adalah suatu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Metode ini misalnya dilakukan dengan metode promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu.

menafsirkan bahwa perintah untuk melakukan *al-khayr* berarti perintah untuk melakukan wakaf.⁹

b) Al-Qur'an surat Ali Imran ayat 92 :



Artinya: "Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebahagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan, maka sesungguhnya Allah mengetahuinya." (QS. Ali Imran 3: 92)¹⁰

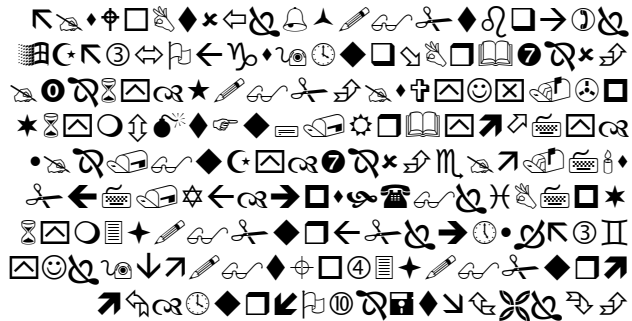
pendasaran ajaran wakaf dengan dalil yang menjadi dasar utama disyariatkannya ajaran ini lebih dipahami berdasarkan konteks ayat Al- Qur'an sebagai sebuah amal kebaikan.¹¹

c) Q.S. Al-Baqarah ayat 261:

⁹ Jaih Mubarak, *Wakaf Produktif*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2008) Cet.1, hlm. 7

¹⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Al-Jumanatul 'Ali*, op.cit, hlm.63

¹¹ Achmad Djunaidi dan Thobieb al-Asyhar, op.cit, hlm. 65



Artinya: "Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir; pada setiap bulir seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui. (QS. Al-Baqarah 2: 261)¹²

Ajaran wakaf juga ditegaskan dalam Hadits

Rasulullah yaitu:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ :
 إِذَا مَاتَ ابْنٌ اِدْمَانَقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثٍ : صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ ، أَوْ عِلْمٍ
 يُنْتَفَعُ بِهِ ، أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)

Artinya: "Apabila anak adam (manusia) meninggal dunia, maka terputuslah amal perbuatannya, kecuali dari tiga perkara, yaitu ssadaqah jariyah, ilmu yang bermanfaat dan anak sholeh

¹²Departemen Agama RI, Al- Qur'an dan Terjemahannya Al- Jumanatul 'Ali, op.cit, hlm.45

4. Metode *Fundraising*

Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising*, banyak metode dan teknik dilakukan. Metode *fundraising* adalah suatu bentuk kegiatan yang khas yang dilakukan oleh sebuah organisasi dalam rangka menghimpun dana masyarakat. Metode ini pada dasarnya, bisa dibagi kepada dua jenis, yaitu :⁴⁰

a. Metode *Fundraising* Langsung (*Direct Fundraising*)

Metode *fundraising* langsung adalah metode *fundraising* yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung, yaitu bentuk-bentuk *fundraising* dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon donatur bisa seketika (langsung) dilakukan. Dengan metode ini apabila donatur muncul keinginan melakukan donasi setelah mendapatkan promosi dari *fundraiser* lembaga, maka segera dapat dilakukan

⁴⁰Ahmad Djuwaini, *Op.cit*, hlm.8-9

menciptakan kesadaran dan kebutuhan kepada calon wakif untuk melakukan kegiatan wakaf atau yang berhubungan dengan pengelolaan wakaf.

b. Program

Yaitu kegiatan pemberdayaan implementasi visi dan misi lembaga perwakafan (nazhir) yang jelas sehingga masyarakat yang mampu tergerak untuk melakukan perbuatan wakaf atau yang terkait dengan perwakafan.

c. Metode *Fundraising*

Yaitu cara-cara yang dilakukan oleh sebuah lembaga dalam rangka menggalang dana dari masyarakat. Metode *fundraising* harus mampu memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan dan manfaat lebih bagi masyarakat donatur/wakif.

yang mendoakan orang tuannya.” (HR. Muslim)¹³.

Adapun penafsiran *shadaqah jariyah* dalam

hadits tersebut adalah:

ذِكْرُهُ فِي بَابِ الْوَقْفِ لِأَنَّهُ فَسَّرَ الْعُلَمَاءُ الصَّدَقَةَ الْجَارِيَةَ بِالْوَقْفِ

“Hadits tersebut dikemukakan dalam bab wakaf, karena menafsirkan *shadaqah jariyah* dengan wakaf” (Imam Muhammad Ismail Al-Kahlani, tt.,87)¹⁴

Dalam hadits tersebut dikatakan wakaf sebagai sedekah jariyah (*shadaqah jariyah*). Dalam perspektif ini, wakaf dianggap sebagai bagian dari sedekah. Secara umum, sedekah dapat dibedakan menjadi dua, yaitu: sedekah yang wajib dan sedekah yang sunnah. Sedekah yang sunnahpun dapat dibedakan menjadi dua pula, yaitu: sedekah yang pahalanya tidak senantiasa mengalir, dan sedekah yang pahalanya senantiasa

¹³ Al-Hafidz Ibnu Hajar Al-Asqalani (ed), *Terjemah Lengkap Bulughul Maram*, diterjemahkan oleh Abdul Rasyad Siddiq dari “Bulugh Al-Maram Min Adillat al Ahkam”, (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2009), Cet.II, hlm. 417

¹⁴ Departemen Agama RI, *Panduan Pemberdayaan Tanah Wakaf Produktif Strategis di Indonesia*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, 2006), hlm. 18

mengalir meskipun pihak yang menyedekahkan hartanya telah meninggal dunia. Sedekah yang terakhir tersebut disebut wakaf.¹⁵

Ahmad Rafiq dalam bukunya yang berjudul ‘Hukum Islam di Indonesia’ menjelaskan selain sedekah jariyah, wakaf disebut pula dengan *al-habs* (*al-ahbas*, jamak). Secara bahasa, *al-habs* berarti *al-sijn* (penjara), diam, cegahan, rintangan, halangan, “tahanan”, dan pengamanan. Gabungan kata *ahbasa* (*al-habs*) dengan *al-mal* (harta) berarti wakaf (*ahbasa al-mal*). Penggunaan kata *al-habs* dengan arti wakaf terdapat dalam beberapa riwayat.¹⁶ Diantaranya:

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا- قَالَ : (أَصَابَ عُمَرُ أَرْضًا بِحَيِّيرَ , فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْتَأْمِرُهُ فِيهَا , فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ! إِيَّيَّ أَصَبْتُ أَرْضًا بِحَيِّيرَ لَمْ أُصِبْ مَالًا قَطُّ هُوَ أَنفَسُ عِنْدِي مِنْهُ قَالَ : إِنْ شِئْتَ حَبَسْتَ أَصْلَهَا , وَتَصَدَّقْتَ بِهَا قَالَ : فَتَصَدَّقَ بِهَا عُمَرُ : أَنَّهُ لَا يُبَاعُ أَصْلُهَا , وَلَا يُورَثُ , وَلَا يُوهَبُ , فَتَصَدَّقَ بِهَا فِي الْفُقَرَاءِ , وَفِي الْغُرَبَى ,

¹⁵ Jaih Mubarak, *op.cit.* hlm. 8

¹⁶ *Ibid*, hlm.9

3. Ruang Lingkup *Fundraising*

Fundraising tidak identik hanya dengan uang semata. Ruang lingkungnya begitu luas dan mendalam, pengaruhnya sangat berarti bagi eksistensi dan pertumbuhan lembaga. Oleh karenanya, tidak begitu mudah memahami ruang lingkup *fundraising*. Untuk memahaminya terlebih dahulu dibutuhkan pemahaman tentang substansi dari pada *fundraising* tersebut. Adapun substansi dasar dari pada *fundraising* dapat diringkas kepada tiga hal, yaitu:³⁹

a. Motivasi

Yaitu serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan, dan alasan-alasan yang mendorong donatur/wakif untuk mengeluarkan sebagian hartanya. Dalam kerangka *fundraising*, nazhir harus terus melakukan edukasi, sosialisasi, promosi dan transfer informasi sehingga

³⁹Suparman Ibrahim Abdullah.*op.cit.*, hlm.4

menjadi hal yang penting karena jika donatur puas, maka mereka akan menceritakan lembaga kepada orang lain secara positif. Secara tidak langsung, donatur yang puas akan menjadi tenaga *fundraiser* secara alami (tanpa diminta, tanpa dilantik dan tanpa dibayar). Kebalikannya kalau donatur tidak puas, maka ia akan menghentikan donasi (tidak mengulang lagi) dan menceritakan kepada orang lain tentang lembaga secara negatif. Karena fungsi pekerjaan kegiatan *fundraising* adalah lebih banyak berinteraksi dengan donatur, maka secara otomatis kegiatan *fundraising* juga harus bertujuan untuk memuaskan donatur.

وَفِي الرَّقَابِ, وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ, وَابْنِ السَّبِيلِ, وَالضَّيْفِ, لَا جُنَاحَ عَلَيَّ مَنْ وَلِيَهَا أَنْ يَأْكُلَ مِنْهَا بِالْمَعْرُوفِ, وَيُطْعِمَ صَدِيقًا (غَيْرَ مُتَمَوِّلٍ مَالًا مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ, وَاللَّفْظُ لِمُسْلِمٍ وَفِي رِوَايَةِ اللَّيْثِيِّ : (تَصَدَّقَ بِأَصْلِهِ, لَا يُبَاعُ وَلَا يُوهَبُ, وَلَكِنْ يُنْفَقُ تَمَرُهُ)

Artinya: “Dari Ibnu Umar ra. Berkata, bahwa sahabat Umar ra. Memperoleh sebidang tanah di Khaibar, kemudian menghadap kepada Rasulullah untuk mendapatkan petunjuk. Umar berkata: Ya Rasulullah, saya mendapatkan sebidang tanah di Khaibar, saya belum pernah mendapatkan harta sebaik itu, maka apakah yang engkau perintahkan kepadaku? Rasulullah menjawab: Bila kamu suka, kamu tahan (pokoknya) tanah itu, dan kamu sedekahkan (hasilnya). Kemudian Umar melakukan *sshadaqah*, tidak dijual, tidak dihibahkan dan tidak juga diwariskan. Umar menyedekahkannya kepada orang-orang fakir miskin, kaum kerabat, budak, sabilillah, ibnu sabil, dan tamu. Dan tidak apa-apa orang yang menguasainya memakan dari hasilnya secara patut, atau memakan dengan tidak bermaksud menumpuk harta. (*muttafaq ‘alaih. Lafadznya oleh Muslim*). Disebutkan dalam riwayat Al-Bukhori, Umar menyedekahkan pokoknya, tidak boleh di jual, dan juga tidak boleh dihibahkan. Tetapi buahnya disedekahkan.¹⁷

عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: قَالَ عُمَرُ لِنَبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. إِنَّ الْمَاثَةَ السَّهْمَ الَّتِي لِي بِحَيِّيرٍ لَمْ أُصِبْ مَالًا قَطُّ أَغْجَبَ

¹⁷Al-Hafidz Ibnu Hajar Al-Asqalani, *op.cit*, hlm. 417-418

إِلَيْمِنَهَا قَدْ أَرَدْتُ أَنْ أَتَصَدَّقَ بِهَا، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ .
 أَحْسِبُ أَنَّ صُلْحَهَا وَسَبِّئْتُمْ رَتَّهَا. (رواه النسائي وابن ماجه)

Artinya: *Dari Ibnu Umar r.a ia berkata: “ Umar pernah berkata kepada Nabi SAW; Bahwa seratus bagian yang menjadi milikku di Khaibar itu adalah harta yang belum pernah saya peroleh yang sungguh lebih kukagumi selain harta itu, lalu sungguh aku berkehendak untuk menyedekahkannya (mewakafkannya). Kemudian Nabi SAW menjawab, “Tahanlah pokoknya dan wakafkanlah buah (hasil)nya”. (HR. Nasai dan Ibnu Majah).¹⁸*

3. Rukun Wakaf

Dalam fikih Islam dikenal ada empat rukun atau unsur wakaf, yaitu:¹⁹

- a. Orang yang berwakaf (wakif)
- b. Benda yang diwakafkan
- c. Penerima wakaf
- d. Lafadz atau pernyataan penyerahan wakaf

¹⁸Syaikh Faishol bin Abdul Aziz Ali Mubarak (ed), *Terjemahan Nailul Authar; Himpunan Hadis-Hadis Hukum jilid 5*, direjemahkan oleh A. Qadir Hassan dkk, dari “Bustanul Ahbar Mukhtashor Nailul Authar”, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1984), Cet.I, hlm. 2004-2005

¹⁹ Adijani al-Alabij, *Perwakafan Tanah di Indonesia: dalam teori dan praktek*, (Jakarta: Rajawali, 1989), Ed.1, Cet.1, hlm. 30

akan membentuk citra lembaga dalam benak khalayak. Citra ini bisa bersifat positif, bisa pula bersifat negatif. Dengan citra ini setiap orang akan mempersepsi lembaga. Jika citra lembaga positif, maka mereka akan mendukung, bersimpati dan akhirnya memberikan donasi. Sebaliknya kalau citranya negatif, maka mereka akan menghindari, antipati dan mencegah orang untuk melakukan donasi.

e) Memuaskan donatur

Tujuan kelima dari *fundraising* adalah memuaskan donatur. Tujuan ini adalah tujuan yang tertinggi. Tujuan memuaskan donatur adalah tujuan yang bernilai jangka panjang, meskipun kegiatannya secara teknis dilakukan sehari-hari. Memuaskan donatur

menjadi promotor atau informan positif tentang lembaga kepada orang lain. Kelompok seperti ini juga diperlukan oleh lembaga sebagai pemberi kabar informal kepada setiap orang yang memerlukan. Dengan adanya kelompok simpatisan dan pendukung ini, maka lembaga memiliki jaringan informasi informal yang sangat menguntungkan.

d) Membangun citra lembaga

Disadari atau tidak, aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh suatu lembaga, baik secara langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra lembaga. *Fundraising* adalah garda terdepan yang menyampaikan informasi dan berinteraksi dengan masyarakat. Hasil informasi dan interaksi ini

Sedangkan dalam Undang-undang Nomor 41 tahun 2004 pasal 6 disebutkan bahwa wakaf dilaksanakan dengan memunahi unsur wakaf sebagai berikut:²⁰

- a. Wakif, adalah pihak yang mewakafkan harta benda miliknya. Wakif dapat meliputi: perseorangan, organisasi atau badan hukum.
- b. Nazhir, adalah pihak yang menerima harta benda wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan peruntukannya. Nazhir dapat meliputi: perseorangan, organisasi atau badan hukum.
- c. Harta Benda Wakaf (*Al- Mauquf*), adalah harta benda yang memiliki daya tahan lama dan/atau manfaat jangka panjang serta mempunyai nilai ekonomi menurut syariah yang diwakafkan oleh wakif. Harta

²⁰Departemen Agama, *Peraturan Perundangan Perwakafan, op. cit.*, hlm. 5

beenda wakaf hanya bisa diwakafkan apabila dimiliki dan dikuasai oleh Wakif secara sah.

- d. Ikrar Wakaf (*Shighat*), adalah pernyataan kehendak wakif yang diucapkan secara lisan dan/atau tulisan kepada Nazhir untuk mewakafkan harta benda miliknya.
- e. Peruntukan harta benda wakaf (*Al-Mawquf 'alaih*), dalam rangka mencapai tujuan dan fungsi wakaf, harta benda wakaf hanya dapat diperuntukkan bagi sarana dan kegiatan ibadah; sarana dan kegiatan pendidikan serta kesehatan; bantuan kepada fakir miskin, anak terlantar, yatim piatu, beasiswa; kemajuan dan peningkatan ekonomi umat; dan/atau kemajuan kesejahteraan umum lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah dan peraturan perundang-undangan.
- f. Jangka waktu wakaf.

maka mau tidak mau *fundraising* dari waktu ke waktu juga harus berorientasi untuk terus menambah jumlah donatur.

- c) Menghimpun simpatisan dan pendukung
Kadang kala ada seseorang atau sekelompok orang yang telah berinteraksi dengan aktivitas *fundraising* yang dilakukan sebuah lembaga, mereka kemudian terkesan, menilai positif dan bersimpati. Akan tetapi pada saat itu mereka tidak memiliki kemampuan untuk memberikan sesuatu (misal: dana) sebagai donasi karena ketidakmampuan mereka. Kelompok seperti ini kemudian menjadi simpatisan dan pendukung lembaga meskipun tidak menjadi donatur. Kelompok seperti ini akan berusaha mendukung lembaga pada umumnya dan secara natural bersedia

maka tidak ada sumber daya yang dihasilkan. Apabila sumber daya sudah tidak ada, maka sebuah lembaga akan kehilangan kemampuan untuk terus menjaga kelangsungannya, sehingga pada akhirnya akan mati.

b) Menghimpun donatur

Tujuan kedua *fundraising* adalah menghimpun donatur. Lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah jumlah donaturnya. Untuk dapat menambah jumlah donasi dari setiap donatur atau menambah jumlah donatur pada saat setiap donatur mendonasikan dana yang tetap sama. Diantara kedua pilihan tersebut, maka menambah donatur adalah cara yang relatif lebih mudah dari pada menaikkan jumlah donasi dari setiap donatur. Dengan alasan ini

4. Wakaf Benda Tidak Bergerak dan Benda Bergerak

Sebagaimana telah dijelaskan oleh para *fuqaha'* bahwa barang yang diwakafkan harus bersifat kekal atau paling tidak dapat bertahan lama. Pandangan tersebut merupakan konsekuensi logis dari konsep bahwa wakaf adalah sedekah jariyah. Sebagai sedekah jariyah yang pahalanya terus menerus mengalir sudah barang tentu barang yang diwakafkan bersifat kekal atau bertahan lama. Namun demikian, mayoritas ahli yurisprudensi Islam justru menekankan pada aspek manfaatnya bukan sifat fisiknya.²¹

Pada umumnya umat Islam berpendapat bahwa harta yang diwakafkan hanya terbatas pada benda tidak bergerak. Mereka kurang memahami bahwa benda

²¹Departemen Agama RI, *Pedoman Pengelolaan & Pengembangan Wakaf*, (Jakarta: Direktorat Pemberdayaan Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, 2006) hlm. 45-46

bergerak seperti wakaf uang, saham dan berda bergerak lain juga dapat diwakafkan.²²

Dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf disebutkan bahwa harta benda wakaf (objek wakaf) dapat berupa benda tidak bergerak dan benda bergerak. Penjelasan tersebut diatur dalam pasal 16 yang menyatakan:²³

- 1) Harta benda wakaf terdiri dari:
 - a. Benda tidak bergerak; dan
 - b. Benda bergerak
- 2) Benda tidak bergerak sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf (a) meliputi:
 - a. Hak atas tanah sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku baik yang sudah maupun yang belum terdaftar;

²²Mustafa Edwin Nasution (eds), *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam*, (Jakarta: Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia, 2006) Cet.2, hlm. 74

²³Departemen Agama, *Peraturan Perundangan Perwakafan, op.cit.*, hlm.9-10

pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian) dalam rangka menghimpun dana dan sumber daya dari masyarakat.

2. Tujuan *Fundraising*

Terdapat lima tujuan pokok *fundraising* yaitu:³⁸

a) Menghimpun dana

Menghimpun dana adalah tujuan *fundraising* yang paling dasar. Termasuk dalam pengertian dana adalah barang atau jasa yang memiliki nilai material. Tujuan inilah yang paling pertama dan utama. Inilah sebab awal mengapa *fundraising* itu dilakukan. Bahkan bisa dikatakan bahwa *fundraising* yang tidak menghasilkan dana adalah *fundraising* yang gagal, meskipun memiliki bentuk keberhasilan lainnya. Karena pada akhirnya apabila *fundraising* tidak menghasilkan dana

³⁸Ahmad Juwaini. *op.cit.*, hlm.5-7

produktif bisa terwujud, maka diperlukan langkah-langkah strategis dalam menghimpun aset, yang selanjutnya akan dikelola dan dikembangkan.

Dalam *fundraising*, selalu ada proses “mempengaruhi”. Proses ini meliputi kegiatan: memberitahukan, mengingatkan, mendorong, membujuk, merayu atau mengiming-iming, termasuk juga melakukan penguatan atau *stressing*, jika hal tersebut memungkinkan atau diperbolehkan.

Fundraising sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi, badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian dan motivasi untuk melakukan wakaf.³⁷

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen *fundraising* merupakan suatu proses pengaturan (meliputi tindakan perencanaan,

³⁷Suparman Ibrahim Abdullah.*op.cit*, hlm. 1

- b. Bangunan atau bagian bangunan yang berdiri di atas tanah tanah sebagaimana dimaksud pada huruf a;
 - c. Tanaman dan benda lain yang berkaitan dengan tanah;
 - d. Hak milik atas satuan rumah susun sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
 - e. Benda tidak bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 3) Benda tidak bergerak sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf (b) adalah harta benda yang tidak bisa habis karena dikonsumsi, meliputi:
- a. Uang;
 - b. Logam mulia;
 - c. Surat berharga;

- d. Kendaraan;
- e. Hak atas kekayaan intelektual;
- f. Hak sewa; dan
- g. Benda bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

5. Wakaf Uang

Penafsiran kembali ajaran wakaf terjadi karena perkembangan persoalan yang makin kompleks. Agar relevan, maka teori wakaf perlu dilatar belakangi oleh teori perubahan sosial dan teori pembangunan. Perkembangan teori moneter dan perbankan agaknya menimbulkan interpretasi baru tentang wakaf, sehingga menghasilkan konsep semacam *cash-waqf* (wakaf uang) yang ditawarkan oleh Prof. M.A. Mannan, ahli teori ekonomi dari Bangladesh. Dalam konsep wakaf tersebut, wakaf dapat menjadi sumber dana tunai. Dalam konsep

tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian yang ditentukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya.³⁵

Sedangkan *Fundraising* dapat diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan, ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan.³⁶

Fundraising juga merupakan proses mempengaruhi masyarakat atau calon wakif agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan hartanya untuk diwakafkan. Ini adalah penting, sebab sumber harta wakaf adalah berasal dari donasi masyarakat. Agar target bisa terpenuhi dan proyek wakaf

³⁵ *Ibid*, hlm. 3-4

³⁶ Ahmad Juwaini, *op.cit*, hlm.4

penting untuk menggapai keberhasilan suatu organisasi atau lembaga tidak terkecuali lembaga perwakafan dalam mengembangkan pengelolaan wakafnya, setiap usaha yang dikerjakan oleh suatu lembaga mempunyai tujuan, oleh karena itu diperlukan adanya sebuah strategi untuk mencapai tujuan tersebut agar dapat memperoleh hasil yang maksimal dengan menggunakan segala sumber daya yang ada.

C. Konsep Manajemen *Fundraising*

1. Pengertian Manajemen *Fundraising*

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-manajemen itu.³⁴

G.R. Terry mendefinisikan manajemen sebagai suatu proses yang khas yang terdiri dari tindakan-

³⁴Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen; Dasar, Pengertian, dan Masalah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), Cet.VI, hlm.1

ini wakaf dapat diinfakkan dalam bentuk uang tunai.²⁴Sebelum Undang –Undang Nomor 41 tahun 2004 tentang wakaf ada, pada tanggal 11 Mei 2002 Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan fatwa yaitu membolehkan wakaf uang (*cash wakaf /waqf al nuqud*) dengan syarat nilai pokok harus dijamin kelestariannya.

Dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia dikemukakan yang dimaksud dengan wakaf uang (*cash wakaf /waqf al nuqud*) adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai.²⁵ Termasuk kedalam pengertian uang tersebut adalah surat-surat berharga. Selain itu, dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia tersebut ditemukan rumusan definisi wakaf sebagaimana pendapat rapat Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia

²⁴ Departemen Agama RI, *Pedoman Pengelolaan & Pengembangan Wakaf*, *op.cit*, hlm. 47

²⁵ Rahmadi Usman, *Hukum Perwakafan di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hlm. 106

pada tanggal 11 Mei 2002. Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa tentang wakaf uang sebagai berikut:²⁶

1. Wakaf Uang (*Cash wakaf / waqf al Nuqud*) adalah wakaf yang dilakukan oleh seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk wakaf tunai.
2. Termasuk ke dalam pengertian uang adalah surat-surat berharga.
3. Wakaf uang hukumnya *jawaz* (boleh).
4. Wakaf Uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara *syar'i*.
5. Nilai pokok Wakaf Uang harus dijamin kelestariannya, tidak boleh dijual, dihibahkan, dan atau diwariskan.

²⁶ Keputusan Fatwa, Komisi Fatwa MUI tentang Wakaf Uang

pencapaian sasaran yang dinyatakan. Kriteria untuk mengevaluasi strategi harus dapat diukur dan mudah dibuktikan, kriteria yang meramalkan hasil lebih penting daripada kriteria yang mengungkapkan apayang terjadi.

- 3.) Mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana. Dalam hal ini tidak harus berarti bahwa strategi yang ada yang ditinggalkan atau harus merumuskan strategi yang baru. Tindakan korektif diperlukan bila tindakan atau hasil tidak sesuai dengan yang dibayangkan semula atau pencapaian yang diharapkan.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan organisasi melalui proses analisis perumusan perencanaan, pelaksanaan serta evaluasi. Strategi sangat

kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah dicapai. Ada tiga macam kegiatan mendasar untuk mengevaluasi strategi yakni:

- 1.) Meninjau faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi. Adanya perubahan yang akan menjadi satu hambatan dalam pencapaian tujuan, begitu pula dengan faktor internal yang diantaranya strategi tidak efektif atau hasil implementasi yang buruk dapat berakibat buruk pula bagi hasil yang akan dicapai.
- 2.) Mengukur prestasi (membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan). Prosesnya dapat dilakukan dengan menyelidiki penyimpanan dari rencana, mengevaluasi prestasi individu dan menyimak kemajuan yang dibuat ke arah

6. Perbedaan Antara Wakaf Uang dan Wakaf Tunai

Realisasi penghimpunan dana wakaf di masyarakat masih ditemukan kerancuan antara wakaf uang dan wakaf tunai. Wakaf tunai sesungguhnya adalah wakaf barang melalui uang tunai. Sebagai contoh, seorang wakif menyetorkan sejumlah uang tunai ke rekening nazhir pada salah satu lembaga keuangan yang ditunjuk, baik swasta maupun pemerintah. Namun pada umumnya secara tradisional wakif membayar *cash* kepada lembaga atau panitia pembangunan yang menangani proyek tersebut. Selanjutnya dana yang terhimpun digunakan untuk membeli barang yang dibutuhkan, berupa tanah lahan, bahan bangunan, buku-buku perpustakaan, Al-Qur'an dan lain sebagainya.

Berbeda dengan Wakaf Uang, berdasarkan pasal 28 UU No. 41 tahun 2004, Bab kesepuluh, Wakaf Benda Bergerak Berupa Uang, wakaf uang hanya dapat

disetorkan melalui Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) yang ditunjuk oleh Menteri Agama sebagai Penerima wakaf Uang (PWU). Wakif menyetorkan sejumlah uang tunai ke rekening nazhir yang ada pada LKS-PWU yang dimaksud, dana yang terhimpun kemudian dikelola secara produktif melalui investasi produk-produk LKS dan instrumen keuangan syari'ah lainnya baik di sektor riil maupun finansial. Hasil pengelolaannya disalurkan sesuai dengan kehendak wakif kepada pihak-pihak yang berhak memanfaatkannya sebagai *mauquh 'alaih*. Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf Uang yang telah ditunjuk oleh Menteri Agama pada 31 Juli 2008 ialah (LKS-PWU); BNI Syari'ah, Bank Syari'ah Mandiri (BSM), Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank DKI Syari'ah dan Bank Mega Syari'ah.²⁷

²⁷ Muhammad Abbas Aula, *Pemberdayaan Umat Melalui Lembaga Wakaf*, (Makalah di Jurnal Al-Awqaf 11 Januari 20013) hlm. 5

strategi untuk dilaksanakan. Dalam perumusan strategi juga ditentukan suatu sikap untuk memutuskan, memperluas, menghindari atau melakukan suatu keputusan dalam proses kegiatan.

b. Implementasi Strategi

Setelah kita merumuskan dan memilih strategi yang telah ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melaksanakan strategi yang ditetapkan tersebut. Dalam tahap pelaksanaan strategi yang telah dipilih sangat membutuhkan komitmen dan kerjasama dari seluruh unit, tingkat, dan anggota organisasi.

c. Evaluasi Strategi

Tahap akhir dari strategi ini adalah evaluasi strategi. Evaluasi strategi ini diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya. Evaluasi menjadi tolok ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan

- a. Memungkinkan alokasi waktu dan sumber daya yang lebih efektif untuk peluang yang telah teridentifikasi
 - b. Mendorong pemikiran ke masa depan.
 - c. Memberikan tingkat disiplin.
3. Tahapan Strategi

Strategi juga melalui berbagai tahapan dalam prosesnya, secara garis besar strategi melalui tiga tahapan, yaitu:³³

a. Perumusan Strategi

Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah perumusan strategi yang akan dilakukan. Sudah termasuk didalamnya adalah pengembangan tujuan, mengenai peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan secara internal, menetapkan suatu objektivitas, menghaslkan strategi alternatif, dan memilih

³³*Ibid*, hlm. 30

B. Konsep Strategi

1. Pengertian Strategi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa-bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu di perang dan damai, atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.²⁸ Sedangkan menurut Fred R. David, strategi adalah cara untuk mencapai tujuan-tujuan jangka panjang.²⁹

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yang berarti: kepemimpinan dalam ketentaraan. Konotasi ini berlaku selama perang yang kemudian berkembang menjadi manajemen ketentaraan dalam rangka mengelola para tentara bagaimana melakukan mobilisasi

²⁸ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 1092

²⁹ Fred R. David (ed), *Manajemen Strategis Konsep, Edisi 10*, diterjemahkan oleh Ichsan SetyoBudi, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 16

pasukan dalam jumlah yang besar, bagaimana mengkoordinasikan komando yang jelas, dan lain sebagainya.³⁰

Strategi sangat terkait dalam menentukan bagaimana suatu organisasi menempatkan dirinya dengan mempertimbangkan keadaan sekeliling, terutama pada pesaingnya. Akan tetapi, pesaing bukanlah sesuatu halangan yang harus ditakuti atau bahkan dimusuhi. Justru sebaliknya, para kompetitor dirangkul sebagai mitra yang saling sinergis, diantaranya pesaing akan membuka, menciptakan, dan melebarkan pasar. Pesaing bisa dijadikan sebagai sumber inspirasi dalam memperbaiki kinerja manajemen perusahaan sehingga menjadikan perusahaan selalu

³⁰ Crown Dirgantoro, *Manajemen Strategik Konsep, Kasus, dan Implementasi*, (Jakarta : Grasindo, 2001), hlm. 5

lebih profesional.³¹ Strategi sangat berkaitan dengan arah dan tujuan serta kegiatan jangka panjang suatu organisasi, karena organisasi tanpa adanya strategi tidak akan berjalan maksimal.

Strategi merupakan kunci dari terlaksananya misi yang ada dalam suatu organisasi atau lembaga untuk mencapai tujuan. Strategi juga akan berfungsi untuk mengarahkan tingkah laku organisasi di dalam lingkungannya, pemilihan strategi tertentu mencerminkan bagaimana rencana memadukan kekuatan dan kelemahan organisasi dengan peluang serta hambatan yang terdapat dalam lingkungannya.

2. Manfaat Strategi

Menurut Greenley, beberapa manfaat strategi adalah sebagai berikut:³²

³¹ Abdullah Amrin, S.E, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah (memenangkan Persaingan Usaha Bisnis Asuransi dan Bank Syariah Secara Syariah)*, (Jakarta: PT Gramedia Widiarsana Indonesia, 2007), hlm. 7-8

³² Fred R. David, *op.cit.* hlm. 22-23