

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwasanya:

1. Pembinaan nazhir yang dilakukan di Kecamatan Kebonagung masih cenderung pada pola perwakilan dan belum dilakukan kepada nazhir secara keseluruhan. Hal ini dikarenakan adanya keterbatasan dana dan tempat. Selain itu, untuk menunjang terlaksananya hasil pembinaan nazhir, diterapkan metode domino effect. Namun pada kenyataannya, metode tersebut tidak berhasil karena adanya ego dari nazhir yang mengikuti pembinaan nazhir. Indikator ini terlihat dari tidak adanya sosialisasi dari nazhir yang pernah mengikuti pembinaan kepada nazhir lain yang tidak atau belum mengikuti pembinaan nazhir. Hal ini menunjukkan bahwasanya pembinaan nazhir masih belum efektif karena belum dilaksanakan secara menyeluruh.
2. Ditinjau dari PP No. 42 Tahun 2006, pembinaan nazhir yang dilaksanakan di Kecamatan Kebonagung belum dapat dikatakan telah sesuai secara menyeluruh karena masih hanya seputar legalitas perwakafan namun juga belum dilaksanakan secara keseluruhan khususnya menyangkut legalitas persyaratan lokalitas nazhir dengan harta wakaf yang dikelolanya serta tidak adanya upaya pengembangan pengelolaan wakaf.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka ada saran yang dapat penulis sampaikan terkait dengan praktek pembinaan nazhir di Kecamatan Kebonagung:

1. Perlu adanya pengkoordinasian nazhir untuk menghindari adanya persaingan tidak sehat antar nazhir.
2. Perlu adanya penerapan pembinaan yang utuh dan menyeluruh meskipun hanya mencakup salah satu aspek pembinaan.

### **C. Penutup**

Demikian hasil penelitian berupa skripsi yang dapat penulis susun. Bercermin pada kata bijak bahwa tidak ada sesuatu yang sempurna, maka saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan karya ilmiah ini dan karya-karya ilmiah penulis selanjutnya. Akhirnya, semoga di balik ketidaksempurnaannya, karya ilmiah ini dapat memberikan secercah manfaat bagi kita semua. Amin.