

# Manajemen Fundraising Wakaf Produktif: Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia

Jauhar Faradis

*Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Email: jauhar\_f1@yahoo.com*

M. Yazid Affandi

*Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Email: mukhamad.afandi@uin-suka.ac.id*

Slamet Khilmi

*Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Email: slamet.khilmi@uin-suka.ac.id*

**Abstract** This research is motivated by the low public understanding of the productive waqf and magnitude of potential productive waqf. The purpose of this resesarch is to analyze the condition of BWI and PWS. Results showed *that the strategy is the collection* of productive waqf performed by BWI and PWS there are two methods namely: the first method of "waiting for the ball." The second method "pick up the ball". Method "waiting for the ball ", this method starts with opening an account at Financial Institution Shariah waqf Receiver on behalf of BWI. While PWS started by opening kaunter PWS, open an account at Financial Institution Shariah waqf Receiver top name PWS, Skim Infaq (salary), Ejen, and portal e-Mais. And in cooperation with educational institutions. Method " pick up the ball " means that the direct interaction between BWI with prospective wakif by approaching directly to the agency-intansi both public and private. Where as PWS using three models: first, female Moon and waqf, Second, Month selangor waqf, and the third month Masre Industry.

**Abstrak** Penelitian ini dilatarbelakangi oleh rendahnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf produktif dan besarnya potensi wakaf produktif. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kondisi BWI dan PWS. Hasil menunjukkan bahwa strategi yang digunakan pengumpulan wakaf produktif yang dilakukan oleh BWI dan PWS ada dua metode yakni: metode pertama "menunggu bola". Metode kedua "menjemput bola. Metode "menunggu bola", Metode ini diawali dengan membuka rekening di Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf Uang

atas nama BWI. Sedangkan PWS mengawali dengan membuka kaunter PWS, membuka rekening di Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf atas nama PWS, Skim Infaq (potong gaji), Ejen, dan portal e-Mais. Serta bekerjasama dengan lembaga pendidikan. Metode "jemput bola" artinya adanya interaksi langsung antara BWI dengan calon wakif dengan cara mendatangi langsung ke instansi-intansi baik negeri maupun swasta. Sedangkan PWS menggunakan tiga model yakni *pertama*, Bulan wanita dan wakaf, *Kedua*, Bulan wakaf selangor. dan *ketiga* Bulan Masre Industri.

**Kata kunci:** *Manajemen, Wakaf Produktif, PWS, BWT*

## Pendahuluan

Wakaf merupakan salah satu lembaga sosial Islam yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam untuk dipergunakan oleh seseorang sebagai sarana penyaluran rezeki yang diberikan oleh Allah kepadanya<sup>1</sup>. Wakaf juga salah satu instrument untuk menciptakan keadilan dan kesejahteraan dalam bidang ekonomi. Ciri utama wakaf adalah ketika wakaf telah ditunaikan terjadi pergeseran kepemilikan dari pemiliknya pribadi menuju kepemilikan masyarakat muslim yang diharapkan abadi dan memberikan manfaat yang berkelanjutan. Melalui wakaf diharapkan terjadi proses distribusi manfaat bagi masyarakat secara luas, dari manfaat pribadi menuju masyarakat manfaat<sup>2</sup>.

Pada saat ini, berdasarkan data yang ada di Departemen Agama Republik Indonesia, jumlah tanah wakaf di Indonesia mencapai sebanyak 403.845 lokasi dengan luas 1.566.672.406 m<sup>2</sup>. Di Malaysia dianggarkan jumlah tanah wakaf adalah sebanyak 11,091.82. hektar. Sebanyak 6,255.32 hektar merupakan wakaf Khas, manakala 4,836.50, hektar pula adalah wakaf Am. Kedua jenis wakaf ini bernilai RM 99,329,170.69<sup>3</sup>.

Pengelolaan Wakaf pada Badan Wakaf Indonesia sampai tahun 2011 mencapai Rp. 2,973,393,876 dan Rp. 1,000,000,000 diperuntukkan Pembiayaan Rumah Sakit Ibu dan Anak (RSIA)<sup>4</sup> dan harta wakaf uang yang diterima mayoritas masih berupa Deposito.

---

<sup>1</sup> Mustafa Edwin Nasution, dan Uswatun Hasanah (ed)., *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam (Peluang dan Tantangan dalam Menuju Keadilan dan Kesejahteraan Umat)*, (Jakarta: Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia, 2006).

<sup>2</sup> John L. Esposito, ed., *Ensiklopedi Oxford Dunia Islam Modern*, (Bandung: Mizan, 2001)

<sup>3</sup> [www.jawhar.gov.com](http://www.jawhar.gov.com)

<sup>4</sup> Laporan Pengelolaan Wakaf Uang Badan Wakaf Indonesia Periode 31 Desember 2007 s.d. Desember 2011.

Sedangkan pengelolaan wakaf Tabung Wakaf Dompot Dhuafa sampai bulan Desember Tahun 2013<sup>5</sup> sebesar Rp. 93.185.810.239 yang peruntukannya lebih cenderung kearah produktif seperti rumah sewa, ruko, lapangan futsal, perkebunan dan lain sebagainya.

Sedangkan pengelolaan wakaf di Negara Malaysia yang sudah berkembang misalnya; Perbadanan Wakaf Selangor<sup>6</sup>. Pengelolaan wakaf di Johor Corporation (J-Corp) Malaysia pengelolaan wakaf dalam bidang *core business* seperti *palbtation sector, food and quick service restaurants sector, healthcare sector, property sector dan hospitality sector*<sup>7</sup>. Sedangkan di. Perbadanan Wakaf Selangor Malaysia digunakan harta wakaf yang sudah terhimpun oleh per 31 Desember 2014 sebesar RM 430.745.585,48 digunakan untuk hal-hal yang produktif seperti wakaf saham Selangor, skim infaq, sahabat korporat, pembangunan/penyewaan tanah wakaf untuk kegiatan produktif<sup>8</sup>.

Dana wakaf tunai dapat digunakan untuk dana produktif dan dana sosial. Dana produktif meliputi bisnis riil dan investasi produk keuangan syariah. Sedangkan dana sosial meliputi pendidikan dan kesehatan. Selain zakat, wakaf tunai juga menjadi salah satu alternatif untuk mengentaskan kemiskinan. Wakaf tunai merupakan alat yang menjamin terjadinya aliran kekayaan dari kelompok *the have* kepada kelompok *the have not*<sup>9</sup>.

Berdasarkan penjelasan di atas menimbulkan adanya pertanyaan bagaimanakah *Strategi Penghimpunan Dan Pengelolaan Wakaf Produktif (Wakaf Uang) Di Perbadanan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia (BWI)*.

## Pengertian Wakaf

Wakaf berasal dari kata kerja yaitu *waqafa, yaqifu, waqfan* yang berarti berhenti, berdiam ditempat atau menahan<sup>10</sup>. Kata wakaf juga diartikan *al-Habs* yang bermaksud berhenti atau menahan, atau *habbasa*

<sup>5</sup> Laporan Keuangan Dompot Dhuafa Tahun 2013.

<sup>6</sup> <http://www.wakafselangor.gov.my/>, diakses pada tanggal 13 Mei 2013

<sup>7</sup> <http://www.jcorp.com.my/business-14.aspx>, diakses pada tanggal 12 Mei 2014

<sup>8</sup> Wawancara dengan Tuan Norizam bin Buang Penolong Eksekutif Pemasaran Agensi Swasta Perbadanan Wakaf Selangor Malaysia pada Tanggal 1 November 2015.

<sup>9</sup> D.R., Donna, 2008, "Penerapan Wakaf Tunai pada Lembaga Keuangan Publik Islam". *Journal of Islamic Business and Economics*, Vol.1, No.1.

<sup>10</sup> Muhammad Daud Ali, "System Ekonomi Islam: Zakat dan Wakaf", cet.1 (Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1988) hlm. 180.

yang berarti menahannya pada jalan Allah<sup>11</sup>. Wakaf juga dikenali sebagai sedekah jariah, atau disebutkan sebagai al-Sadaqat al-Muharramat<sup>12</sup> Adapun pengertian wakaf menurut istilah adalah sebagai berikut;

- a. Wakaf berarti atau menahan harta yang dapat diambil manfaatnya tanpa musnah seketika dan untuk penggunaan yang mudah, serta dimaksudkan untuk mendapatkan keridaan Allah swt<sup>13</sup>.
- b. 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 ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah<sup>14</sup>.
- c. Wakaf adalah perbuatan hukum seseorang atau kelompok orang atau badan hukum yang memisahkan sebagian dari benda miliknya dan melembagakannya untuk selama-lamanya guna kepentingan ibadah atau keperluan umum lainnya sesuai dengan ajaran Islam<sup>15</sup>.
- d. Abu Hanifah berpendapat bahwa wakaf merupakan penghentian secara hukum harta benda tidak bergerak dari pemiliknya (wakif) dan menyedekahkan manfaatnya untuk kepentingan umum.
- e. Juhur ulama (Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan, golongan Syafi'iyah dan golongan Hanabilah) berpendapat bahwa wakaf adalah menahan harta yang memungkinkan diambil manfaatnya, tetapi tetap 'ainnya, dibelanjakan wakif untuk mendekati diri kepada Allah. Dengan diwakafkannya harta tersebut, maka secara hukum wakif tidak mempunyai hak kepemilikan sedangkan kepemilikannya diserahkan (milik) Allah swt<sup>16</sup>.
- f. Golongan Malikiyah berpendapat bahwa wakaf yaitu mentasarrufkan manfaat harta wakif kepada orang yang berhak secara berjangka waktu sesuai dengan kehendak wakif.

---

<sup>11</sup> Al-Munjid fi al-Lughah wa al-A'alam, cet.33, (Beirut: Dar al-Masyriq, 1992), hlm.114. maksud dari Menahan adalah harta tersebut tidak boleh dijual, dihadiah dan tidak boleh diwariskan serta manfaat harta wakaf hendaknya digunakan sesuai yang ditentukan si wakif.

<sup>12</sup> Sabiq al-Sayid, Fiqh al-Sunnah, jld.3, (Beirut: Dar al-Fikr, 1992). hlm.378.

<sup>13</sup> Rachmadi Usman, *Hukum Perwakafan di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009)

<sup>14</sup> Pasal 1 butir 1 UU No. 41 Tahun 2004 tentang Wakaf

<sup>15</sup> Fatma MUI tentang Wakaf Uang

<sup>16</sup> Mustafa Edwin Nasution dan Uswatun Hasanah (ed), *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam (Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat*, (Jakarta: Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia, 2006)

g. Golongan Hanafi berpendapat bahwa wakaf adalah menahan benda wakif serta menyedekahkan manfaatnya untuk kebaikan<sup>17</sup>.

Dari beberapa definisi yang telah disebutkan di atas, maka yang dimaksud wakaf adalah perbuatan hukum seseorang atau kelompok orang atau badan hukum yang memisahkan sebagian dari benda miliknya dan melembagakannya untuk dapat diambil manfaatnya sesuai dengan kehendak wakif, serta dimaksudkan untuk mendapatkan rida dari Allah swt.

### Dasar Hukum Wakaf

Di dalam al-Qur'an, wakaf tidak dijelaskan secara jelas dan tegas, namun ada beberapa ayat yang digunakan oleh para ahli sebagai landasan disyari'atkannya wakaf. Sebagaimana dalam ayat-ayat berikut:

*"Hai orang-orang yang beriman, ruku'lah kamu, sujudlah kamu, sembahlah Tuhanmu dan berbuatlah kebajikan, supaya kamu mendapat kemenangan"* (Q.S. al-Hajj, 77).

*"Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu nafkahkan dari padanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji"* (Q.S. al-Baqarah, 267)

*"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"* (Q.S. Ali 'Imran, 92)

Sedangkan hadis yang dipakai sebagai dasar hukum wakaf uang, yaitu:

a. Hadis Riwayat Muslim

Diriwayatkan dari Abu Hurairah ra., bahwa Rasulullah saw, bersabda: "Apabila manusia meninggal dunia, terputuslah amal perbuatannya kecuali tiga perkara, yaitu shadaqah jariyah, ilmu yang bermanfaat dan anak soleh yang mendo'akan orangtuanya".

b. Hadis Riwayat Bukhari, Muslim

Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra., berkata, bahwa sahabat Umar ra., memperoleh sebidang tanah di Khaibar, kemudian menghadap Rasulullah untuk memohon petunjuk. Umar berkata: "Ya

---

<sup>17</sup> Suhrawardi K Lubis dkk., *Wakaf dan Pemberdayaan Umat*, (Jakarta Sinar Grafika, 2010),

Rasulullah, saya mendapatkan sebidang tanah di Khaibar, dan saya belum pernah mendapatkan tanah sebaik itu, maka apakah yang engkau perintahkan kepadaku (Ya Rasulullah)?” Kemudian Rasulullah menjawab, “Bila kamu suka, kamu tahan (pokoknya) tanah itu dan kamu sedekahkan (hasilnya)”. Kemudian Umar melakukan sedekah, tidak dijual, tidak juga dihibahkan dan juga tidak diwariskan. Berkata Ibnu Umar: Umar menyedekahkannya untuk orang-orang fakir, kaum kerabat, budak belia, sabilillah, ibnu sabil, dan tamu. Dan tidak mengapa atau tidak dilarang bagi yang menguasai tanah wakaf itu (pengurusnya) makan dari hasilnya dengan secara baik (sepantasnya) atau makan dengan tidak bermaksud menumpuk harta.

### **Pengelolaan Wakaf**

Pada kejayaan Islam, wakaf juga pernah mencapai kejayaan walaupun pengelolaannya masih sangat sederhana. Namun seiring dengan perkembangan zaman, maka berkembang pula pemikiran mengenai objek wakaf yang dulunya masyarakat hanya mengenal wakaf berupa harta tidak bergerak sekarang masyarakat dikenalkan dengan wakaf tidak bergerak seperti wakaf uang. Salah satu pengelolaan wakaf uang dengan cara investasi. Pengelolaan dana wakaf sebagai instrumen investasi menjadi menarik, karena benefit dari investasi tersebut dapat dinikmati oleh masyarakat dimana saja baik lokal, regional maupun internasional<sup>18</sup>.

Inti ajaran yang terkandung dalam amalan wakaf itu sendiri menghendaki agar harta wakaf itu tidak boleh hanya dipendam tanpa hasil yang akan dinikmati oleh *al-mauquf'alah*. Semakin banyak hasil harta wakaf yang dapat dinikmati orang, akan semakin besar pula pahala yang akan mengalir kepada pihak wakif. Berdasarkan hal tersebut, maka pengembangan harta wakaf merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh pengelola (nadzir)<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Tim Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji Depag RI., 2005, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, Direktorat Jenderal Pengembangan Zakat dan Wakaf Direktorat Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggaraan Haji, Jakarta.

<sup>19</sup> Mustafa Edwin Nasution, dan Uswatun Hasanah (ed.), *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam (Peluang dan Tantangan dalam Menujudkan Kesejahteraan Umat)*, (Jakarta: Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia, 2006).

### Perbedaan wakaf dengan shadaqah/hibah

Wakaf	Shadaqah/Hibah
Menyerahkan kepemilikan suatu barang kepada orang lain	Menyerahkan kepemilikan suatu barang kepada pihak lain
Hak milik atas barang dikembalikan kepada Allah	Hak milik atas barang diberikan kepada penerima shadaqah/hibah
Objek wakaf tidak boleh diberikan atau dijual kepada pihak lain	Objek shadaqah/hibah boleh diberikan atau dijual kepada pihak lain
Manfaat barang biasanya dinikmati untuk kepentingan sosial	Manfaat barang dinikmati oleh penerima shadaqah/hibah
Objek wakaf biasanya kekal zatnya	Objek shadaqah/hibah tidak harus kekal zatnya
Pengelolaan objek wakaf diserahkan kepada administrator yang disebut nadzir/mutawalli	Pengelolaan objek shadaqah/hibah diserahkan kepada si penerima

### Fundraising Wakaf

*Fundraising* merupakan pengumpulan dana. *Fundraising Campaign* berarti kampanye pengumpulan dana<sup>20</sup>. *Fundraising* juga dapat diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional organisasi/lembaga sehingga mencapai tujuannya.

#### 1) Tujuan *Fundraising*

Ada beberapa hal yang menjadi tujuan dari *fundraising* bagi sebuah organisasi pengelolaan wakaf adalah sebagai berikut<sup>21</sup>:

<sup>20</sup> Echols dan Shadily, 2005

<sup>21</sup> April, Purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelolaan Zakat*, (Yogyakarta: Teras, 2009),

- a) Pengumpulan dana. Dana yang dimaksudnya disini bukanlah uang saja, tetapi dana dalam arti luas. Termasuk di dalamnya barang dan atau jasa yang memiliki nilai materi.
- b) Menghimpun para wakif. Badan wakaf yang baik adalah badan wakaf yang setiap hari memiliki data pertambahan wakif. Dengan bertambahnya wakif secara otomatis akan bertambah pula jumlah dana yang terhimpun.
- c) Meningkatkan citra lembaga badan wakaf. Aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh sebuah organisasi pengelola badan wakaf, baik langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra organisasi itu sendiri.
- d) Ketika sebuah badan wakaf melakukan penghimpunan dana wakaf, maka ada tujuan jangka panjang untuk menjaga loyalitas wakif agar tetap memberikan sumbangan dana wakafnya kepada badan wakaf.
- e) Unsur-unsur *fundraising*

Ada beberapa unsur penting dalam *fundraising* adalah:

- i. Kebutuhan wakif

Wakif adalah pihak yang mewakafkan harta benda miliknya. Wakif yang memahami Islam dengan baik akan banyak bertanya tentang bagaimana pelaksanaan pengelolaan serta pendistribusian wakaf yang dikelola oleh badan wakaf. Mereka menginginkan pengelolaan dan pendistribusiannya sesuai dengan tuntunan syariah dan diterima oleh Allah swt. Sehingga apabila pengelolaan dan pendistribusian sesuai dengan syariah, mereka akan senantiasa berwakaf.

Adapun sesuatu yang dibutuhkan wakif adalah sebagai berikut<sup>22</sup>:

- 1) Laporan dan pertanggungjawaban
- 2) Manfaat bagi kaum umat
- 3) Pelayanan yang berkualitas
- 4) Silaturahmi dan komunikasi

- ii. *Segmentasi*

*Segmentasi* pasar merupakan suatu proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan,

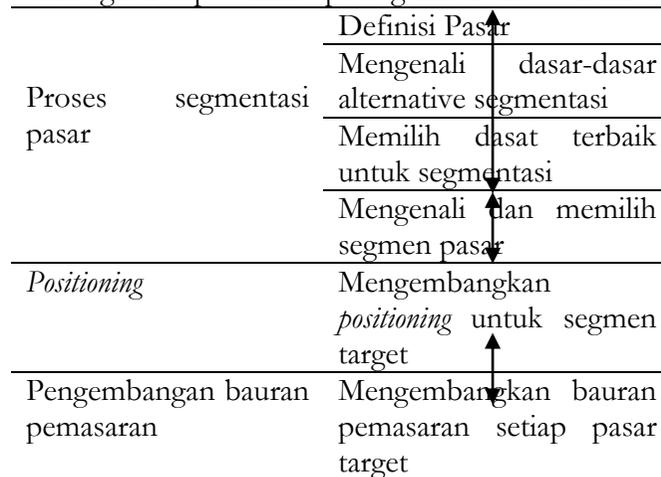
---

<sup>22</sup> *Ibid.*

keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik<sup>23</sup>.

Terdapat tiga pendekatan dalam segmentasi pasar yaitu; *pertama* pendekatan pemasaran yang terdeferensiasi (dengan pembedaan), *kedua* pendekatan pemasaran yang tidak terdeferensiasi (tanpa pembeda) dan *ketiga* menggunakan pendekatan pemasaran yang terkonsentrasi.

Adapun langkah-langkah dalam segmentasi pasar, penargetan, permosisian, dan pengembangan bauran pemasaran secara terintegrasi dapat dilihat pada gambar dibawah ini<sup>24</sup>:



### iii. *Positioning*

*Positioning* atau posisi pasar adalah bagaimana sebuah perusahaan memposisikan dirinya dengan para pesaing untuk memenuhi kebutuhan para pembeli dalam target pasar<sup>25</sup>.

Ada tiga langkah dalam melaksanakan *positioning*, yaitu:

- a. Mengenalinya keunggulan-keunggulan yang mungkin dapat ditampilkan dalam hubungan dengan pesain. Mengenalinya keunggulan kompetitif yang mungkin memberikan nilai yang tersebar dengan cara mengedakan perbedaan yaitu; diferensiasi produk, jasa personal serta diferensiasi citra.

<sup>23</sup> Fandi, Tjiptono, dkk., *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2008),

<sup>24</sup> Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), blm. 49-51.

<sup>25</sup> Philip Khotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Prehallindo, 2002)

- b. Memilih keunggulan-keunggulan yang paling kuat menonjol. Pertimbangan memilih keunggulan kompetitif yang paling menonjol adalah berapa banyak perbedaan yang dipromosikan dan perbedaan mana yang dipromosikan.
- c. Menyampaikan keunggulan itu secara efektif kepada target pasar.

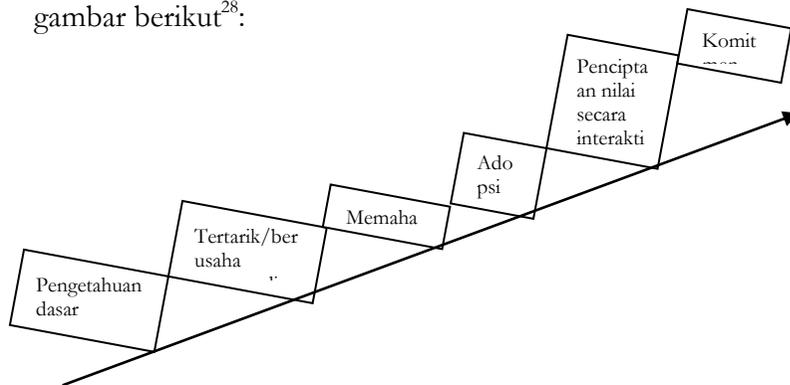
iv. Produk

Produk adalah hal yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk dapat berupa objek fisik dari jasa yang ditawarkan, misalnya produk perbankan (deposito, tabungan ATM), produk asuransi (asuransi jiwa, kesehatan, pendidikan), produk dari perusahaan konsultan dsb<sup>26</sup>. Terkait dengan wakaf produktif (uang) maka dapat dikategorikan produk jasa. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut<sup>27</sup>:

Produk	Jasa
Bersifat tangible	Bersifat intangible
Dapat disimpan	Tidak dapat disimpan
Kualitasnya dapat distandarisasi	Kualitasnya bervariasi sepanjang waktu

Sumber: Kotler, 1997

Ada beberapa tahap bagi seseorang konsumen untuk memahami suatu merk (produk), seperti terlihat pada gambar berikut<sup>28</sup>:



<sup>26</sup> Philip Khotler dan Gery Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran* (Jakarta: PT. Prehallindo, 1997) hlm. 240

<sup>27</sup> Philip Khotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Prehallindo, 2002)

<sup>28</sup> Freddy Rangkuti, *The Power of Brands: Teknik Mengelola Brand Equity dan Stratego Pengembangan Merk*. (Jakarta: Gramedia, 2008)

Sumber Rangkuti 2002

Produk-produk pengelolaan wakaf merupakan produk pelayanan yang memudahkan wakif dalam menyalurkan harta wakafnya. Adapun unsur produk dalam pengelolaan wakaf antara lain<sup>29</sup>:

1. Produk harus menjadi wahana pengelolaan dan penyalur wakaf.
2. Produk badan wakaf harus menjadi wahana kepedulian sosial.
3. Produk badan wakaf harus berbentuk dan dalam kemasan modern.
4. Produk yang digulirkan menjadi program yang memiliki keunggulan.
5. Produk harus memberikan pertanggungjawaban yang jelas.
6. Produk menjadi pencitraan bagi badan wakaf.

v. Harga dan biaya transaksi

Harga bagi wakif adalah besaran nilai yang harus dikurbankan oleh seorang wakif untuk menikmati jasa penyaluran wakaf melalui badan wakaf. Penetapan harga merupakan strategi kunci di dalam sebuah badan wakaf sebagai konsekuensi dari regulasi, persaingan, rendahnya minat orang untuk berwakaf, serta peluang bagi badan wakaf untuk menetapkan *positionnya*.

vi. Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel dalam manajemen pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan (badan wakaf) dalam memasarkan produk jasa kepada konsumen (wakif). Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antar pengelola wakaf dengan wakif, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi wakif dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya<sup>30</sup>.

vii. *Maintance*

*Maintance* merupakan upaya badan wakaf untuk senantiasa menjalin hubungan baik dengan wakif, agar supaya wakif tetap loyal terhadap badan wakaf. Jika wakif loyal, maka seiring dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangan badan wakaf, penghimpunan dana wakafpun akan meningkat.

---

<sup>29</sup> April Purwanto, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelolaan Zakat*, (Yogyakarta: Teras, 2009),

<sup>30</sup> Rambat Lupiyoadi, dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008),

## Badan Wakaf Indonesia

Melihat potensi dana wakaf yang sangat besar, maka perlu ada profesionalisasi dalam penghimpunan maupun pengelolaannya. Efektifitas dan efisiensi penghimpunan dan pengelolaan dana wakaf sangat berpengaruh kepada kinerja dari pengurus badan wakaf produktif. Jika dana yang terhimpun sedikit, maka dapat dipastikan bahwa perkembangan wakaf produktif akan terhambat, khususnya dalam pemberdayaan umat maupun dalam pembiayaan operasional pelaksanaan wakaf produktif. Dalam pelaksanaannya baik dari segi penghimpunan maupun segi pengelolaan BWI bekerjasama dengan seluruh Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang diseluruh Indonesia.

Selain bekerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang BWI dalam pengelolaannya juga menggunkan asset-asset wakaf yang sudah kemudian diproduktifkan lagi seperti Masjid Baitul Mughni Gatot Subroto, Masjid Baitul Mukhlisin Semanggi, Masjid Said Naum Tanah Abang, Masjid Hidayatullah Sudirman dan lain sebagainya.

Sedangkan dalam penghimpunan Pengurus BWI untuk sementara menggunakan beberapa cara berikut:

Pertama, metode "menunggu bola", artinya pengurus BWI menunggu wakif yang dengan sukarela menyerahkan sebagian hartanya untuk diwakafkan. Metode ini diawali dengan membuka rekening di Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf Uang atas nama BWI. Sehingga menjadi alternatif yang mudah bagi masyarakat yang ingin mewakafkan uangnya, para calon wakif bisa langsung datang ke Lembaga Keuangan Syariah. Baik kantor pusat maupun kantor cabang pembantu.

Kekuatan terbesar yang dimiliki oleh metode "menunggu bola" adalah adanya kerjasama dengan lembaga keuangan syariah di seluruh Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syari'ah Mandiri, BNI Syariah, Bank Mega Syariah, Bank DKI Syari'ah, Bank Bukopin Syariah, BPD DIY Syariah, BPD Kalbar Syariah, BPD Jateng Syariah, BPD Kepri Riau Syariah, BPD Jatim Syariah, BPD Sumut Syariah dan Bank CIMB Niaga Syariah<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> Dalam Investasi wakaf setidaknya memiliki beberapa keunggulan yang diharapkan dapat mengoptimalkan operasional Investasi wakaf yaitu 1) Jaringan kantor yang luas, 2) Kemampuan Sebagai Fund Manager, 3) Pengalaman, Jaringan Informasi dan Peta Distribusi, 4) Citra Positif; Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Penerbit Ekonisia, Yogyakarta2007)

Sedangkan kelemahan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang hanya menjadi nadzir penerima dan penyalur sedangkan fungsi pengelola dana akan dilakukan oleh BWI yang dengan sendirinya tanggung jawab pengelola termasuk hubungan kerjasama dengan lembaga penjamin berada pada BWI. Kondisi ini menjadi kelemahan karena perlu terjalinan hubungan diantara dua institusi sehingga berdampak pada lambatnya penyaluran dana wakaf.

Kedua, metode "jemput bola", artinya pengurus BWI bersikap proaktif untuk mendapatkan calon wakif dan menghimpun dana wakaf produktif. Metode ini dilakukan dengan cara mendatangi instansi-instansi pemerintah maupun swasta untuk mensosialisasi wakaf produktif dan memotivasi masyarakat untuk berpartisipasi dengan harapan mendapatkan dana wakaf secara rutin dengan sistem pemotongan sekian persen dari gaji sesuai dengan keikhlasan mereka<sup>32</sup>.

Kekuatan terbesar yang dimiliki oleh metode "jemput bola" adalah adanya interaksi langsung dengan calon wakif dengan cara mendatangi langsung ke instansi-instansi baik negeri maupun swasta untuk memberikan motivasi untuk berpartisipasi dengan harapan mendapatkan dana wakaf secara rutin dalam penghimpunan dana dengan sistem pemotongan sekian gaji dari masyarakat sesuai dengan kesepakatan, yang dihimpun oleh bendahara instansi dan disetor ke BWI setiap bulannya dengan atas nama instansi terkait.

Sedangkan kelemahan BWI merasa kesulitan dalam beradaptasi dengan masyarakat agar masyarakat memperoleh pemahaman tentang wakaf tunai dan termotivasi untuk menyalurkan sebagian hartanya untuk membantu kesejahteraan kaum dhuafa.

Pada perkembangannya, kedua metode tersebut berjalan sejalan. Proses sosialisasi terus dilakukan dengan cara sosialisasi dalam forum-forum resmi maupun tidak resmi di wilayah Indonesia. Menurut Bapak Junaedi sudah terkumpul dana sebesar Rp 4.093.267.736. sedangkan total dana wakaf seluruh Indonesia terkumpul sekitar Rp 168.713.630.252.

### **Perbadanan Wakaf Selangor (PWS)**

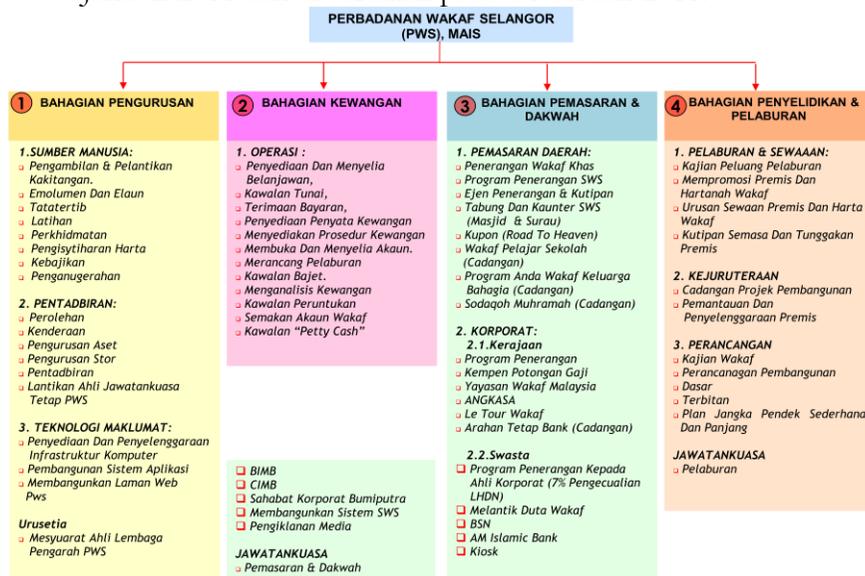
1. Sejarah berdirinya PWS dapat dilihat sebagai berikut<sup>33</sup>:

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan bapak Junaedi pada tanggal 26 Oktober 2015

<sup>33</sup> <http://www.wakafselangor.gov.my/index.php/2012-03-29-17-33-49/pengealan-pws>.

- a. 30 Oktober 2009 DYMM Tuanku Sultan Selangor bertitah supaya pihak MAIS menubuhkan PWS agar pengurusan wakaf dapat diperkasakan seperti pengurusan zakat;
- b. Mesyuarat Jawatankuasa Pengurusan Wakaf MAIS Bil. 1/2010 yang bersidang pada 8 Februari 2010 telah memutuskan untuk mewujudkan Perbadanan Wakaf Selangor MAIS selaras dengan titah DYMM Sultan Selangor dan Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 Pindaan 2008;
- c. Mesyuarat MAIS Bil. 3/2010 yang bersidang pada 29 Jun 2010 telah bersetuju untuk menubuhkan Perbadanan Wakaf Selangor MAIS di bawah peruntukan Seksyen 8, Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 Pindaan 2008;
- d. Mesyuarat MAIS Bil. 4/2010 yang bersidang pada 5 Oktober 2010 telah bersetuju dengan cadangan perlantikan Pengerusi dan Pengurus Besar Perbadanan Wakaf Selangor; dan
- e. Perintah Penubuhan Perbadanan Wakaf Selangor 2011 telah diperkenankan oleh DYMM Tuanku Sultan Selangor pada 11 Januari 2011 dan diwartakan pada 3 Februari 2011.



2. Produk

Produk dari PWS adalah sebagai berikut:

- a. Saham Wakaf Selangor<sup>34</sup>

<sup>34</sup> adalah satu cara berwakaf melalui wang tunai. yaitu dengan cara membeli unit-unit saham yang ditawarkan oleh Majlis Agama Islam Selangor (MAIS) sebagai

- b. Saham Wakaf Selangor (Wakaf Khas Korporat)
  - c. Sahabat Korporat<sup>35</sup>
  - d. Wakaf Emas
  - e. Wakaf Seni
3. Penghimpunan

Penghimpunan yang dilakukan PWS untuk sementara menggunakan dua metode yaitu: metode menunggu bola dan metode jemput bola.

Metode "menunggu bola", artinya pengurus PWS menunggu wakif yang dengan sukarela menyerahkan sebagian hartanya untuk diwakafkan. Metode ini diawali dengan membuka kaunter PWS, membuka rekening di Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf atas nama PWS, Skim Infaq (potong gaji), Ejen, dan portal e-Mais. Sehingga menjadi alternatif yang mudah bagi masyarakat yang ingin mewakafkan uangnya, para calon wakif bisa langsung datang ke Lembaga Keuangan Syariah. Baik kantor pusat maupun kantor cabang pembantu. Serta bekerjasama dengan lembaga pendidikan seperti Universiti Kebangsaan Malaysia, Universiti Putra Malaysia dan Universiti Antar Bangsa Selangor.

Kekuatan terbesar yang dimiliki oleh metode "menunggu bola" adalah *pertama* adanya kerjasama dengan lembaga keuangan syariah di seluruh Selangor yaitu Bank Islam, BSN, RHB Islamic Bank, Bank Rakyat, Maybank Islamic, CIMB Islamic; *kedua* bekerjasama dengan lembaga pendidikan seperti Universiti Kebangsaan Malaysia, Universiti Putra Malaysia dan Universiti Antar Bangsa Selangor; *ketiga* adanya Duta Wakaf; dan *keempat* peran pemerintah dalam hal wakaf sebagai pengurang pajak sesuai dengan peraturan LHDN.01/35/42/51/179-6.5621 dan Warta Kerajaan 14369 bertarikh 27.07.2004 kekuatan yang dimiliki oleh PWS adalah Sumbangan derma (wakaf) dapat sebagai pemotong pajak (cukai) pendapatan di bawah Seksyen 44(6) Akta Cukai Pendapatan 1967, sebesar 7 % untuk Individu dan 10 % untuk Korporat (Syarikat).

---

pemegang amanah tunggal harta wakaf di Negeri Selangor dan mewakafkan unit-unit saham tersebut selama-lamanya kerana Allah SWT dengan tujuan kepentingan dan kebajikan umat Islam.

<sup>35</sup> Bertujuan; *pertama* Menyeru golongan swasta, korporat dan anak-anak syarikat milik kerajaan (GLC) untuk menghayati dan mengamalkan ibadah wakaf; *kedua* Menyeru golongan swasta, korporat dan GLC untuk bersama-sama menyumbang dalam pembangunan harta wakaf melalui hasil sumbangan wakaf yang diberikan; *ketiga* Menjadikan golongan swasta dan korporat sebagai "ikon" umat Islam untuk terus menghidup suburkan amalan berwakaf; dan *keempat* Menjadikan instrumen wakaf salah satu daripada Tanggungjawab Sosial korporat (CSR) kepada umat Islam.

Sedangkan kelemahan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang hanya menjadi nadzir penerima dan penyalur sedangkan fungsi pengelola dana akan dilakukan oleh PWS yang dengan sendirinya tanggung jawab pengelola termasuk hubungan kerjasama dengan lembaga penjamin berada pada PWS. Kondisi ini menjadi kelemahan karena perlu terjalinan hubungan diantara dua institusi sehingga berdampak pada lambatnya penyaluran dana wakaf.

Kedua, metode "jemput bola", artinya pengurus PWS bersikap proaktif untuk mendapatkan calon wakif dan menghimpun dana wakaf produktif. Metode ini dilakukan dengan cara mendatangi instansi-instansi pemerintah maupun swasta untuk mensosialisasi wakaf produktif dan memotivasi masyarakat untuk berpartisipasi dengan harapan mendapatkan dana wakaf secara rutin dengan sistem pemotongan sekian persen dari gaji sesuai dengan keikhlasan mereka<sup>36</sup>.

Adapun model yang dipakai dalam jemput bola adalah *pertama*, Bulan wanita dan wakaf, model ini dilaksanakan pada bulan maret sampai april dalam bentuk wakaf emas. Model ini dirasa cukup signifikan karena para wanita yang mempunyai emas dapat mewakafkan emas tersebut baik secara wakaf tetap maupun wakaf sementara. Penyumbang harta wakaf di PWS mayoritas wanita dengan prosentase 70 % wanita dan 30% laki-laki; *Kedua*, Bulan wakaf selangor. Model ini dilaksanakan pada bulan rajab, sya'ban dan ramadhan. Model ini dipilih karena melihat dari aspek spiritual yaitu adanya perlipatan pahala bagi orang yang melakukan sedekah. Sehingga merangsang calon wakif untuk melaksanakan wakaf; *ketiga* Bulan Masre Industri. Model ini dilaksanakan pada bulan oktober, november dan desember. Model ini dilakukan karena setiap akhir tahun syarikat (korporat) akan melakukan tutup tahun. Sehingga memicu syarikat untuk berwakaf karena wakaf dapat mengurangi pajak (cukai) sebesar 10 %; dan *keempat*. Membentuk duta wakaf. Dalam pelaksanaan sosialisasi pengenalan wakaf PWS mengutus Ustadz Don Daniyal Don Biyajid sebagai Duta Wakaf PWS.

Kekuatan terbesar yang dimiliki oleh metode "jemput bola" adalah adanya interaksi langsung dengan calon wakif dengan cara mendatangi langsung ke instansi-instansi baik negeri maupun swasta untuk memberikan motivasi untuk berpartisipasi dengan harapan mendapatkan dana wakaf secara rutin dalam penghimpunan dana dengan sistem pemotongan sekian gaji dari masyarakat sesuai dengan kesepakatan, yang

---

<sup>36</sup> Wawancara dengan TuanUstadz Norizam Bin Buang pada tanggal 1 November 2015

dihimpun oleh bendahara intansi dan disetor ke PWS setiap bulannya dengan atas nama instansi terkait. Selian itu, merujuk LHDN.01/35/42/51/179-6.5621 dan Warta Kerajaan 14369 bertarikh 27.07.2004 kekuatan yang dimiliki oleh PWS adalah Sumbangan derma (wakaf) dapat sebagai pemotong pajak (cukai) pendapatan di bawah Seksyen 44(6) Akta Cukai Pendapatan 1967, sebesar 7 % untuk Individu dan 10 % untuk Korporat (Syarikat). Serta adanya Duta Wakaf;

Sedangkan kelemahan PWS merasa kesulitan dalam beradaptasi dengan masyarakat agar masyarakat memperoleh pemahaman tentang wakaf tunai dan termotivasi untuk menyalurkan sebagian hartanya untuk membantu kesejahteraan kaum dhuafa.

Pada perkembangannya, kedua metode tersebut berjalan sejalan. Proses sosialisasi terus dilakukan dengan cara sosialisasi dalam forum-forum resmi maupun tidak resmi di wilayah Selangor Malaysia. Menurut Tuang Norizam sudah terkumpul dana sebesar RM 20.393.452,00 wakaf am, RM 79.440.878,00 wakaf khas, RM 430.745.585 hartanah wakaf dan RM 1.669.050,00 manfaat wakaf.

## Penutup

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: strategi penghimpunan wakaf uang-tunai yang dilakukan oleh BWI dan PWS adalah pertama, metode "*Menunggu Bola*" dan kedua, metode. "*Jemput Bola*".

Metode "menunggu bola", artinya pengurus BWI maupun PWS menunggu wakif yang dengan sukarela menyerahkan sebagian hartanya untuk diwakafkan. Metode ini diawali dengan membuka rekening di Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf Uang atas nama BWI. Sedangkan PWS mengawali dengan membuka kaunter PWS, membuka rekening di Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf atas nama PWS, Skim Infaq (potong gaji), Ejen, dan portal e-Mais. Serta bekerjasama dengan lembaga pendidikan seperti Universiti Kebangsaan Malaysia, Universiti Putra Malaysia dan Universiti Antar Bangsa Selangor.

Metode "jemput bola" artinya adalah adanya interaksi langsung dengan calon wakif dengan cara mendatangi langsung ke instansi-intansi baik negeri maupun swasta untuk memberikan motivasi untuk berpartisipasi dengan harapan mendapatkan dana wakaf secara rutin dalam penghimpunan dana dengan sistem pemotongan sekian gaji dari masyarakat sesuai dengan kesepakatan, yang dihimpun oleh bendahara

intansi dan disetor ke BWI setiap bulannya dengan atas nama instansi terkait. Sedangkan PWS menggunakan tiga model dalam metode jemput bola yakni *pertama*, Bulan wanita dan wakaf, model ini dilaksanakan pada bulan maret sampai april dalam bentuk wakaf emas; *Kedua*, Bulan wakaf selangor. Model ini dilaksanakan pada bulan rajab, sya'ban dan ramadhan; dan *ketiga* Bulan Masre Industri. Model ini dilaksanakan pada bulan oktober, november dan desember.

### Daftar Pustaka

- Ali, Muhammad Daud "System Ekonomi Islam: Zakat dan Wakaf", cet.1 Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1988
- Al-Munjid fi al-Lughah wa al-A'alam, cet.33, Beirut: Dar al-Masyriq, 1992
- al-Sayid, Sabiq, Fiqh al-Sunnah, jld.3, Beirut: Dar al-Fikr, 1992
- Donna, D.R., "Penerapan Wakaf Tunai pada Lembaga Keuangan Publik Islam". *Journal of Islamic Business and Economics*, Vol.1, No.1. 2008,
- Echols dan Shadily, 2005
- Esposito, John L. ed., *Ensiklopedi Oxford Dunia Islam Modern*, Bandung: Mizan, 2001
- Khotler, Philip *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Prehallindo, 2002
- Khotler, Philip dan Gery Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran* Jakarta: PT. Prehallindo, 1997
- Lubis, Suhrawardi K dkk., *Wakaf dan Pemberdayaan Umat*, Jakarta Sinar Grafika, 2010
- Lupiyoadi Rambat dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta: Salemba Empat, 2009
- Nasution, Mustafa Edwin dan Uswatun Hasanah (ed)., *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam (Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat)*, Jakarta: Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia, 2006
- Purwanto, April, *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelolaan Zakat*, Yogyakarta: Teras, 2009

- Rangkuti, Freddy *The Power of Brands: Teknik Mengelola Brand Equity dan Stratego Pengembangan Merk.* Jakarta: Gramedia, 2008
- Sudarsono, Heri *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Penerbit Ekonisia, Yogyakarta 2007
- Tjiptono, Fandi, dkk., *Pemasaran Strategik*, Yogyakarta: Andi Offset, 2008
- Tim Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji Depag RI., *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, Jakarta. Direktorat Jenderal Pengembangan Zakat dan Wakaf Direktorat Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggaraan Haji, 2005,
- Usman, Rachmadi *Hukum Perwakafan di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009
- UU No. 41 Tahun 2004 tentang Wakaf
- Fatma MUI tentang Wakaf Uang
- <http://www.wakafselangor.gov.my/index.php/2012-03-29-17-33-49/pengenalan-pws>.
- [www.jawhar.gov.com](http://www.jawhar.gov.com)
- Laporan Pengelolaan Wakaf Uang Badan Wakaf Indonesia Periode 31 Desember 2007 s.d. Desember 2011.
- Laporan Keuangan Dompot Dhuafa Tahun 2013.
- <http://www.wakafselangor.gov.my/>, diakses pada tanggal 13 Mei 2013
- <http://www.jcorp.com.my/business-14.aspx>, diakses pada tanggal 12 Mei 2014