

Mekanisme Kerja Bersama Antara Nāẓir dan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dalam Menggalang Wakaf Uang (Perspektif Manajemen Fundraising)

Miftahul Huda*

Abstrak: Produktifitas pengelolaan wakaf oleh nāẓir adalah sebuah keniscayaan untuk menyalurkan hasil wakaf secara terus-menerus. Asumsi ini membutuhkan ketersediaan sumber daya/dana wakaf bagi nāẓir dengan cara mengembangkan model-model penggalangan sumber wakaf khususnya wakaf uang. Di sisi yang lain, UU No 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf mengamanatkan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) untuk menjadi lembaga penerima dan custody wakaf uang tersebut. Tentu kerjasama antara nāẓir sebagai pengelola wakaf uang dan LKS-PWU menjadi urgen. Karena itu, makalah ini bertujuan mendesain seperti apa mekanisme kerja bersama antara nāẓir sebagai lembaga pengelola wakaf dengan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) sebagai lembaga yang formal ditugaskan untuk menghimpun, mengumpulkan dan sekaligus lembaga titipan wakaf uang, dalam mengembangkan penggalangan wakaf uang dari masyarakat. Mekanisme yang dapat dilakukan adalah dengan kedua lembaga tersebut melakukan program pengelolaan wakaf uang bersama baik dalam konteks resource management, asset management maupun grand management, dengan tetap memberikan porsi fungsi masing-masing lembaga. LKS-PWU sebagai penerima dan sebagai kustodi sedangkan nāẓir sebagai pengelola dan menyalurkan hasil wakaf uang. Tentu saja dalam ketiga segmen pengelolaan tersebut, kedua lembaga secara integratif melakukan kerja-karya bersama baik dalam memberikan motivasi/sosialisasi, program, maupun metode penggalangan wakaf uang.

Kata Kunci: *Sadaqah Jāriyah, Special Event, dan Grand Fundraising.*

Pendahuluan

Potensi wakaf bersumber dari donasi masyarakat yang disebut dengan wakaf uang/tunai (*cash waqf*) cukup besar. Jenis wakaf ini membuka peluang besar bagi penciptaan investasi

* Penulis adalah Dosen Syariah STAIN Ponorogo.

pengelolaan wakaf, yang hasilnya dapat dimanfaatkan pada bidang keagamaan, pendidikan, dan pelayanan sosial. Wakaf jenis ini lebih bernilai benefit daripada wakaf benda tak bergerak, seperti tanah.¹ Jenis wakaf ini dalam konteks kelembagaan dan perkembangan ekonomi syari'ah sejalan dengan tumbuhnya model-model instrumen dan institusi ekonomi syari'ah seperti Bank Muamalah Indonesia (BMI), Bank Syari'ah Mandiri, Unit Usaha Syari'ah (UUS) yang terdapat dalam perbankan konvensional, Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah dan juga lembaga keuangan mikro syari'ah seperti *Baitul Mal wa Tamwil*.

Dalam konteks Indonesia, wakaf uang bagi umat Islam tergolong baru. Hal ini bisa dicermati dengan lahirnya fatwa Majelis Ulama Indonesia tentang wakaf uang yang ditetapkan tanggal 11 Mei 2002. Undang-undang tentang wakaf sendiri juga baru disahkan oleh Presiden pada tanggal 27 Oktober 2004. Undang undang ini merupakan tonggak sejarah baru bagi pengelolaan wakaf setelah sebelumnya wakaf diatur dalam PP no 28 tahun 1977 dan Kompilasi Hukum Islam buku III. Secara konseptual, wakaf uang mempunyai peluang yang unik untuk menciptakan investasi di bidang keagamaan, pendidikan, dan layanan sosial. Tabungan dari masyarakat yang mempunyai penghasilan menengah ke atas dapat dimanfaatkan melalui penukaran dengan Sertifikat Wakaf Uang (SWU), sedangkan pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan wakaf uang dapat dibelanjakan untuk berbagai tujuan, di antaranya untuk pemeliharaan dan pengelolaan tanah wakaf. Wakaf uang juga dapat menjadi instrumen ekonomi untuk menyelesaikan masalah perekonomian yang membelit. Dapat dikatakan bahwa wakaf uang ini merupakan sumber pendanaan yang dihasilkan dari swadaya masyarakat karena sertifikat wakaf uang ini adalah untuk menggalang tabungan sosial serta mentransformasikannya menjadi modal sosial dan membantu mengembangkan pasar modal sosial. Wakaf uang produktif dianggap sebagai sumber dana yang sangat bisa diandalkan untuk menyejahterakan rakyat

¹Mustafa Edwin Nasution & Uswatun Hasanah (Ed)., *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam*, (Jakarta: PSTTI UI, 2000), p. 41-43.

miskin. Di era modern ini, wakaf uang yang dipopulerkan oleh M.A. Mannan dengan mendirikan suatu badan yang bernama SIBL (*Social Investment Bank Limited*) di Bangladesh.²

Kenyataan bahwa banyak lapisan masyarakat yang masih jauh dari upaya menuju kesejahteraan sosial tidak bisa dipungkiri. Dilihat dari Pembukaan UUD 1945 dan Batang Tubuh UUD 1945 jelas bahwa pembangunan yang dilaksanakan di Indonesia ini tidak lain salah satu tujuannya adalah mewujudkan kesejahteraan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Kemerdekaan yang diperjuangkan dengan berat diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan setiap warga negaranya dan mampu membebaskan mereka dari keterbelakangan, kemiskinan dan kebodohan. Untuk mewujudkan kesejahteraan sosial itu, pembangunan dilaksanakan secara menyeluruh, terarah dan terpadu. Salah satu upaya yang erat kaitannya dengan kesejahteraan sosial adalah institusi wakaf.

Bahkan di berbagai negara yang perwakafannya sudah berkembang dengan baik, wakaf merupakan salah satu pilar ekonomi yang dapat dipergunakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Negara yang sangat berpengalaman dalam mengembangkan wakaf, antara lain Mesir dan Turki. Mesir adalah salah satu negara yang memiliki harta wakaf cukup banyak dan salah satu di antara harta wakaf yang sangat besar dan cukup dikenal di dunia Islam adalah Universitas al-Azhar yang sampai

²SIBL memperkenalkan produk Sertifikat Wakaf uang (*Cash Waqf Certificate*) yang pertama kali dalam sejarah perbankan. SIBL menggaling dana dari masyarakat untuk dikelola dan keuntungan pengelolaan disalurkan kepada rakyat miskin. Sedang tujuan dari produk Sertifikat Wakaf uang, M.A Mannan menyebutkan sebagai berikut: (1) Penggalangan tabungan sosial dan mentransformasikan tabungan sosial menjadi modal sosial serta membantu mengembangkan pasar modal sosial. (2) Meningkatkan investasi sosial. (3) Menyisihkan sebagian keuntungan dari sumber daya orang kaya/berkecukupan kepada fakir miskin dan anak-anak sebagai generasi penerus. (4) Menciptakan kesadaran di antara orang kaya/berkecukupan mengenai tanggung jawab sosial mereka terhadap masyarakat sekitarnya. (5) Menciptakan integrasi antara keamanan sosial dan kedamaian sosial serta meningkatkan kesejahteraan ummat. MA. Mannan., *Sertifikat Wakaf Tunai Sebuah Inovasi Instrumen Keuangan Islam*, (Jakarta: PKTII-UI, 2001), p. 50.

sekarang masih diminati oleh mahasiswa dari seluruh dunia. Perkembangan pengelolaan wakaf di Mesir sejak awal memang sangat mengagumkan, bahkan keberhasilannya dijadikan contoh bagi pengembangan wakaf di negara-negara lain. Wakaf di Mesir dikelola oleh Badan Wakaf Mesir yang berada di bawah *Wizaratul Auqaf* (Kementerian Wakaf). Salah satu di antara kemajuan yang telah dicapai oleh Badan Wakaf Mesir adalah berperannya harta wakaf dalam meningkatkan ekonomi masyarakat. Hal ini disebabkan benda yang diwakafkan beragam, baik berupa benda tidak bergerak maupun benda bergerak, yang dikelola secara baik dan benar. Pengelolaannya dilakukan dengan cara menginvestasikan harta wakaf di bank Islam (jika berupa uang) dan berbagai perusahaan, seperti perusahaan besi dan baja.³ Hasil pengembangan wakaf yang ditanamkan di berbagai perusahaan tersebut di samping untuk mendirikan tempat-tempat ibadah dan lembaga-lembaga pendidikan, juga dimanfaatkan untuk membantu kehidupan masyarakat (fakir miskin, anak yatim, dan para pedagang kecil), kesehatan masyarakat (mendirikan rumah sakit dan menyediakan obat-obatan bagi masyarakat), pengembangan ilmu pengetahuan dalam berbagai bidang, dan berbagai pelatihan.⁴

Di samping Mesir, masih ada beberapa negara yang mengelola wakaf secara produktif, salah satunya adalah Turki. Di Turki, Hasanah menjelaskan wakaf dikelola oleh Direktorat Jenderal Wakaf.⁵ Dalam mengembangkan wakaf, pengelola melakukan investasi di berbagai perusahaan, antara lain: *Ayvalik and Aydem Olive Oil Corporation; Tasdelen Healthy Water Corporation; Auqaf Guraba Hospital; Taksim Hotel (Sheraton); Turkish Is Bank; Aydin Textile Industry; Black Sea Copper Industry; Contruction and*

³ Hasan Abdullah Amīn (Ed.), *Idarah wa Tasmir Mumtalakat al-Auqāf*, (Jeddah: Ma'had al-Islāmī li al-Buḥūs wa at-Tadrib al-Bank al-Islāmī li at-Tanmiyyah, 1989), 344.

⁴ *Ibid.*

⁵ Lihat Uswatun Hasanah, "Wakaf Produktif Untuk Kesejahteraan dalam Perspektif Hukum Islam di Indonesia", *Pidato Pengukuhan Guru Besar*, Universitas Indonesia, 6 April 2009.

*Export/Import Corporation; Turkish Auqaf Bank.*⁶ Hasil pengelolaan wakaf itu kemudian dimanfaatkan untuk kepentingan pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi rakyat, dan kepentingan sosial lainnya.⁷

Adanya misi besar wakaf dan harapan-harapan tersebut tentu bukanlah pekerjaan mudah. Karena itu membutuhkan berbagai faktor untuk memperjuangkannya. Dalam konteks *nāẓir* sebagai ujung tombak pengelola wakaf dan penentu keberhasilan sebuah misi wakaf, maka *nāẓir* haruslah profesional dalam arti mandiri, produktif dan berkelanjutan. Salah satu faktor pendukung dan mempertahankan daya tahan agar bisa eksis dan menyalurkan hasil wakaf adalah ketersediaan sumber-sumber dana/daya wakaf yang cukup bagi *nāẓir* wakaf. Sebagaimana amanat undang-undang wakaf bahwa penerima wakaf uang adalah perbankan syariah melalui Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dan sekaligus menyimpan wakaf uang tersebut, maka dibutuhkan kerja bareng antara LKS-PWU dan *nāẓir* wakaf dalam menggalang wakaf uang.

Selama ini ditengarai bahwa kedua lembaga masih bekerja sendiri-sendiri, sehingga belum ada kerja integratif yang menyebabkan penerimaan wakaf uang belum optimal. Bahkan para *nāẓir* wakaf menerima model wakaf uang langsung dari para *wāqif* atau donasi masyarakat tanpa melalui LKS-PWU sebagai lembaga yang formal menurut UU Wakaf. Apabila tidak dilakukan kerja bareng di antara keduanya dimungkinkan terjadi pengembangan pengelolaan wakaf uang yang terpilah. Sebut saja Dompot Dhuafa melalui jejaringnya Tabung Wakaf Indonesai (TWI), PKPU, YDSF Surabaya dan lain sebagainya telah menggalang wakaf uang langsung dari masyarakat tanpa melalui mekanisme yang formal. Sementara LKS-PWU sampai saat ini belum maksimal menggalang wakaf uang dari masyarakat

⁶ Hasan Abdullah Amīn (Ed.), *Idarah wa Tasmir Mumtalakat al-Auqāf*, p. 177.

⁷ Hasmet Basar (Ed.), *Management and Development of Auqaf Properties*, (Jeddah: Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank, 1987), p. 117.

Tulisan ini mencoba mendesain seperti apa mekanisme kerja bersama antara *nāẓir* sebagai lembaga pengelola wakaf dengan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) sebagai lembaga yang formal ditugaskan untuk menghimpun, mengumpulkan dan sekaligus lembaga titipan wakaf uang, dalam mengembangkan penggalangan wakaf uang dari masyarakat. Hal ini tentu dipandang urgen, mengingat dalam pengelolaan wakaf dibutuhkan manajemen yang professional dan integratif dari para pelaku wakaf, mulai dari *resource* manajemen wakaf uang, asset manajemennya sampai penyalurannya.

Esensi Wakaf: Manfaat yang Berkelanjutan

Wakaf memiliki akar teologis yang kuat. Al Qur'an, meskipun tidak menyebutkan secara eksplisit istilah wakaf, jelas mengajarkan urgensi kederma-wanan sosial untuk berbagai tujuan yang baik.⁸ *Ḥadīṣ* Nabi dan praktik Sahabat menunjukkan bahwa wakaf sesungguhnya bagian dari inti ajaran Islam. Namun dalam perkembangannya, institusi wakaf tidak bisa dilepaskan dari dinamika sosial, ekonomi, budaya yang mengiringi perkembangan masyarakat Islam dari masa ke masa. Wakaf dalam bentuk yang sederhana telah dipraktikkan para sahabat atas petunjuk Nabi. Salah satu riwayat yang menjadi dasar praktik wakaf pada masa awal Islam adalah *ḥadīṣ* Ibn Umar. *Ḥadīṣ* ini mengisahkan 'Umar Ibn *Khattāb* yang mendapatkan sebidang lahan di daerah subur Khaibar dekat Makkah. 'Umar yang hendak bersedekah dengan lahan ini menanyakan kepada Nabi perihal niatnya tersebut, dan Nabi bersabda, "jika engkau bersedia tahan asalnya dan sedekahkan hasilnya".⁹

⁸Dalam Al-Qur'ān, "wakaf" dimaknai sebagai suatu perbuatan berderma sejatinya merupakan bagian dari esensi *philantropi* seperti konsep *khair* (al-Hājj, 22: 77), konsep *infāq* (al-Baqarah, 2: 267) dan *birr* (Ali 'Imrān, 3: 97).

⁹Diriwayatkan dengan berbagai redaksi yang hampir sama oleh Bukhārī (1987:II/840), Muslim (III: 1255-1256), Tirmizī (II: 417, Abu Dawud (III: 116-117, Ibnu Mājah (II: 801) dan Nasā'ī (1420 H:VI/230-232), lebih lengkapnya lihat Ibrāhīm Mahmūd Abd. Al-Bāqī., *Daur al Waqfī fī Tanmiyat al Mujtama' al Madani' (Namūdaj al Amānah al 'Ammah li al Auqāf bi Daulah al Kuwait)*, (Daulah Kuwait: Al Amānah al 'Ammah li al

Ungkapan Nabi di atas pada gilirannya menjadi landasan normatif dan doktrinal wakaf. *Ḥadīs* itulah kemudian menjadi inti atau substansi definisi wakaf yaitu menahan asal dan mengalirkan hasilnya.¹⁰ Landasan *ḥadīs* ini melahirkan minimal lima prinsip umum yang membentuk kerangka konseptual dan praktik wakaf. *Pertama*, bahwa kedudukan wakaf sebagai sedekah sunnah yang berbeda dengan zakat. *Kedua*, kelanggengan aset wakaf, sehingga harta wakaf tidak boleh diperjualbelikan, diwariskan maupun disumbangkan. *Ketiga*, keniscayaan aset wakaf untuk dikelola secara produktif. *Keempat*, keharusan menyedekahkan hasil wakaf untuk berbagai tujuan yang baik. *Kelima*, diperbolehkannya *nāẓir* wakaf mendapatkan bagian yang wajar dari hasil wakaf.¹¹

Qahaf merangkum dari berbagai pendefinisian tentang wakaf, dengan menyebutkan beberapa inti dari wakaf, yaitu: *pertama*, menahan harta untuk dikonsumsi atau dipergunakan secara pribadi. Ini menunjukkan bahwa wakaf berasal dari modal

Auqāf Idārah ad-Dirāsah wa al ‘Alāqat al Khārījīyah, 2006), p. 16., adapun redaksinya adalah:

حدثنا قتيبة بن سعيد حدثنا محمد بن عبد الله الأنصاري حدثنا ابن عون قال أنبأني نافع عن ابن عمر رضي الله عنهما : أن عمر بن الخطاب أصاب أرضا بخير فأتى النبي صلى الله عليه وسلم يستأمره فيها فقال يا رسول الله إني أصبت أرضا بخير لم أصب مالا قط أنفس عندي منه فما تأمر به ؟ قال (إن شئت حبست أصلها وتصدق بها .) قال فتصدق بها عمر أنه لا يباع ولا يوهب ولا يورث وتصدق بها في الفقراء وفي القربى وفي الرقاب وفي سبيل الله وابن السبيل والضيف لا جناح على من وليها أن يأكل منها بالمعروف ويطعم غير متمول . قال فحدث به ابن سيرين فقال غير متائل مالا

¹⁰Adapun pemilihan makna ini, Al Kabisi mengungkapkan argumentasinya: *pertama*, makna wakaf di atas langsung dikutip dari *ḥadīs* Nabi kepada ‘Umar. Nabi adalah orang yang paling benar ucapannya dan yang paling sempurna penjelasannya dan yang paling mengerti akan sabdanya. *Kedua*, pemaknaan ini tidak ditentang oleh pendapat berbagai *māẓhab* fiqh. Dan *ketiga*, makna ini hanya membatasi pada hakikat wakaf saja dan tidak mengandung perincian yang dapat mencakup definisi lain, seperti niat taqarrub kepada Allah, status kepemilikan, konteks waktu dan sebagainya. Muhammad Abid Abdullah Al-Kabisi., *Hukum Wakaf*, (Jakarta: IIMaN Press, 2004), p. 61-62.

¹¹Tuti A Nadjib & Ridwal Al-Makassary., *Wakaf, Tuhan, dan Agenda Kemanusiaan*, (Jakarta: CSRS UIN Jakarta, 2006), p. 30.

yang bernilai ekonomis dan bisa memberikan manfaat secara berulang-ulang untuk tujuan tertentu. *Kedua*, definisi wakaf mencakup harta, baik harta bergerak maupun tidak bergerak atau adanya manfaat dari menkapitalisasi harta non finansial. *Ketiga*, mengandung pengertian melestarikan harta dan menjaga keutuhannya sehingga memungkinkan untuk dimanfaatkan secara langsung atau diambil manfaat hasilnya secara berulang-ulang. *Keempat*, berulang-ulangnya manfaat dan kelanjutannya baik yang bersifat sementara maupun selama-lamanya. *Kelima*, definisi wakaf ini mencakup wakaf langsung, yang menghasilkan manfaat langsung dari harta wakaf, atau juga wakaf produktif yang memberi manfaat dari hasil produksinya, baik berupa barang maupun jasa serta menyalurkannya sesuai dengan tujuan wakaf. *Keenam*, mencakup jalan kebaikan umum keagamaan, sosial dan lainnya. *Ketujuh*, mencakup pentingnya penjagaan dan kemungkinan bisa diambil manfaatnya secara langsung atau dari manfaat hasilnya.¹²

Hakikat wakaf di atas menunjukkan bahwa wakaf harus produktif dan memberikan manfaat terus-menerus maka dibutuhkan fungsi-fungsi pengelolaan dan organisasi yang mandiri dan berkelanjutan.

Manajemen *Fundraising*

Berkaitan dengan ketersediaan sumber daya wakaf itu, maka aktifitas *fundraising* (menggalaang sumber daya) wakaf menjadi suatu keniscayaan. Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dan sumber daya lainnya (sebagai wāqif/donatur)¹³ dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan¹⁴ dan juga bisa

¹² Mundfir Qahaf, *Al-Waqf al-Islāmī Taṭawwuruḥu, Idāratuḥu, Tanmiyatuhu*, (Dimasyq Syurriah: Dār al Fikr, 2006), p. 52-54

¹³ Kim Klein, *Fundraising for Social Change*, Fourth Edition, (Oakland California: Chardon Press, 2001), p. 13.

¹⁴ Ahmad Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, (Jakarta: Piramedia, 2005), p. 4.

dimaknai sebagai menggalang wāqif atau investor untuk mengembangkan usaha-usaha sosial (*social enterprise*).¹⁵ Walaupun aktifitas *fundraising* sangat terkenal dalam lingkup lembaga swadaya masyarakat (LSM) atau lembaga nirlaba lainnya, tetapi hal ini dapat mencakup lembaga yang lebih luas termasuk nāẓir wakaf. Karena fundraising atau penggalangan sumber dana/daya merupakan kegiatan yang sangat penting bagi lembaga/organisasi sosial dalam upaya mendukung jalannya program dan menjalankan roda operasional agar lembaga/organisasi sosial tersebut dapat mencapai maksud dan tujuan yang telah digariskan. Karena perannya yang sangat strategis, maka kegiatan fundraising seyogyanya mendapatkan perhatian khusus agar dapat berjalan secara efektif dan efisien.¹⁶

Substansi dari fundraising dapat diringkas kepada tiga hal, yaitu: motivasi, program, dan metode.¹⁷ *Pertama* yaitu motivasi, adalah serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan dan alasan-alasan yang mendorong calon wakif untuk mengeluarkan sebagian hartanya. Dalam kerangka fundraising, nāẓir harus terus melakukan edukasi, sosialisasi, promosi dan transfer informasi sehingga menciptakan kesadaran dan kebutuhan pada calon wāqif, untuk melakukan kegiatan wakaf atau yang berhubungan dengan pengelolaan wakaf. *Kedua*, adalah program wakaf, yaitu kegiatan dari implementasi visi dan misi lembaga perwakafan (nāẓir dan LKS-PWU) yang jelas sehingga masyarakat yang mampu tergerak untuk melakukan perbuatan wakaf atau yang terkait dengan perwakafan. Dalam hal ini, nāẓir dapat mengembangkan program wakaf dengan siklus fundraising, yaitu membuat kasus program wakaf uang, melakukan riset segmentasi calon wāqif, menentukan kira-kita teknik yang digunakan untuk menggalang sumber daya wakaf tersebut dan terakhir melakukan pemantuan secara menyeluruh baik proses, keefektifan maupun

¹⁵ Suparman AI., "Strategi Fundraising Wakaf Uang", dalam *Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, Vol. II, No. 2, April 2009, p. 13-30.

¹⁶ Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, (Jakarta: Piramedia, 2006), vii.

¹⁷ Suparman., "Strategi Fundraising Wakaf Uang", dalam *Jurnal Wakaf dan Ekonomi Islam*, Vol. II, No. 2, April 2009, p. 13-30.

hasilnya¹⁸ *Ketiga*, adalah metode fundraising, yaitu pola bentuk atau cara-cara yang dilakukan oleh LKS-PWU ataupun nāẓir dalam rangka menggalang dana/daya wakaf dari masyarakat. Metode fundraising harus mampu memberikan kepercayaan, kemudahan, kebanggaan dan manfaat lebih bagi masyarakat penerima dan wāqif.

Adapun yang dimaksud metode fundraising sebagaimana substansi fundraising ketiga di atas adalah suatu bentuk kegiatan yang khas yang dilakukan oleh nāẓir dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat. Metode ini pada dasarnya dapat dibagi kepada dua jenis, yaitu langsung (direct fundraising) dan tidak langsung (indirect)¹⁹. *Pertama*, metode fundraising langsung (*direct fundraising*), yaitu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon wakif bisa seketika (langsung) dilakukan. Sebagai contoh dari metode ini adalah: direct mail, direct advertising, telefundraising dan presentasi langsung. *Kedua*, fundraising tidak langsung (indirect fundraising), yaitu suatu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Yaitu bentuk-bentuk fundraising dimana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon wakif seketika. Metode ini misalnya dilakukan dengan metode promosi yang mengarah kepada pembentukan citra lembaga yang kuat, tanpa diarahkan untuk transaksi donasi pada saat itu. Sebagai contoh dari metode ini adalah: advertorial, image campaign dan penyelenggaraan event, melalui perantara, menjalin relasi, melalui referensi, dan mediasi para tokoh, dan lainnya. Pada umumnya sebuah lembaga nāẓir melakukan kedua metode fundraising ini (langsung atau tidak langsung).

¹⁸ Sutisna, *Fundraising Database*, 12-13.

¹⁹ Lihat Zaim Saidi (ed.), , *Kewiraswastaan Sosial Strategi Pengembangan Bisnis Berwawasan Sosial bagi Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM)*, (Jakarta: Piramedia, 2005), p. 21

Adapun tujuan fundraising²⁰ adalah: *pertama*, menghimpun dana/daya wakaf adalah merupakan tujuan fundraising yang paling mendasar. *Kedua*, menambah calon wāqif, menambah populasi wāqif. Nāzir yang melakukan fundraising harus terus menambah jumlah donator/ wāqifnya. *Ketiga*, aktifitas fundraising yang dilakukan oleh nāzir, baik langsung atau tidak langsung akan berpengaruh terhadap citra lembaga. Fundraising adalah garda terdepan yang menyampaikan informasi dan berinteraksi dengan masyarakat. Hasil informasi dan interaksi ini akan membentuk citra lembaga dalam benak khalayak. *Keempat*, menjalin simpatisan dan pendukung lembaga meskipun tidak menjadi wāqif. *Kelima*, dari fundraising adalah memuaskan wāqif. Tujuan ini adalah tujuan yang tertinggi dan bernilai untuk jangka panjang, meskipun dalam pelaksanaannya kegiatannya secara teknis dilakukan sehari-hari. Cara ini sapat dilakukan misalnya, menyalurkan hasil wakaf sebagaimana amanat wāqif dan secara komunikatif wāqif bisa diajak untuk langsung terjun menyaksikan penyaluran manfaat wakafnya dalam suatu acara yang dirancang nāzir.

Substansi fundraising wakaf dapat dikembangkan dengan baik dan sesuai dengan tujuan fundraising wakaf, ketika dikelola dan dikembangkan dengan aspek-aspek manajemen yang tepat. Sebagaimana diketahui, manajemen didefinisikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha seseorang atau sebuah organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.²¹ Karenanya, fundraising wakaf musti dikembangkan baik dalam konteks awal perencanaan sampai pengawasan oleh nāzir dengan berbagai perspektif manajemen modern yang ada. Ada beberapa rumpun manajemen yang perlu diramu untuk mengembangkan fundraising wakaf, yaitu: manajemen pemasaran (*marketing management*), manajemen produksi/operasi. Fungsi pemasaran berkenaan dengan sisi permintaan-relasi dengan para wakif

²⁰ Juwaini, *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*, p. 5-6.

²¹ James F Stoner & Charles Wankl, *Manajemen* (Jakarta: Intermedia, 1986), p. 8.

(*demand side*), sedangkan fungsi produksi/operasi berurusan dengan penciptaan program-program fundraising wakaf yang menghasilkan (*supply side*).²² Akan tetapi dapat juga ditambah dengan manajemen aset atau manajemen distribusi tetapi secara substansi bisa dimasukkan ke dalam dua rumpun manajemen sebelumnya.

Pemasaran adalah fungsi organisasi dan serangkaian proses menciptakan, mengkomunikasikan dan menyampaikan nilai bagi masyarakat serta mengelola relasi masyarakat sedemikian rupa sehingga memberikan manfaat bagi organisasi dan para stakeholdernya.²³ Manajemen pemasaran bukanlah bidang eksklusif bagi perusahaan bisnis yang agresif semata, dan tidak pula hanya mengenai menjual semata-mata. Untuk menggalang dana atau sumber daya wakaf, perlu kemampuan pemasaran dan pengetahuan mengenai prinsip-prinsip pemasaran. Manajemen pemasaran sering diungkapkan sebagai 5 P, yaitu: *planning* (perencanaan), *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi). Berikut penjelasan Norton terhadap masing-masing hal tersebut:²⁴

Bagian penting dari proses pemasaran *pertama* adalah perencanaan. Perencanaan harus dilakukan atas dasar pemahaman yang jelas mengenai *nāzir* baik kegiatannya, domisili, lembaga kompetitor dan sikap orang yang mau jadi simpatisan. Caranya adalah dengan menggunakan analisis SWOT, peta posisi, analisis pasar masyarakat lembaga *nāzir*, dan penelitian respon masyarakat. *Kedua*, adalah produk yang berarti layanan yang dapat diberikan oleh *nazhir* yaitu berupa program-program pemanfaatan harta wakaf. Selain itu juga faktor-faktor tertentu

²²T Hani Handoko., *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1994), p. 1.

²³Fandi Tjiptono & Gregorius Chandra & Dedi Adriani., *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), p. 5.

²⁴Michael Norton, *Menggalang Dana: Pedoman bagi Lembaga Swadaya Masyarakat*, (Jakarta: Yayasan Obor, 2002), 468-473. Lihat juga Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Marketing Management Analisi, Perencanaan dan Pengendalian*, (Jakarta: Airlangga, 1987).

dari kepuasan para wakif seperti manfaat harta wakafnya bisa sampai sesuai tujuannya dan kalau perlu diiklankan para waqif. Begitu juga misalnya mendekatkan para wakif dengan para mustahiq wakaf seperti dalam sebuah event tertentu dan sebagainya. Apabila semua ini digabung maka konsep produk wakaf secara keseluruhan dapat menarik bagi calon waqif untuk nāzir wakaf bersangkutan. Sudah sementinya setiap produk wakaf memiliki siklus usia yang bisa saja butuh pengembangan dan juga produk wakaf mestinya bervariasi dan beragam sehingga dapat menarik para calon waqif.

Ketiga adalah harga, sumber dana/daya wakaf. Para calon waqif tidak secara otomatis tahu cara memberi respon dan berapa besar dana/harta wakaf yang diharapkan dari para waqif. Dan sebagai penggalang sumber daya wakaf adalah membimbing ke arah apa yang kemungkinan dapat dicapai dan mampu para waqif mewakafkan dan bersamaan dengan itu, memastikan nāzir wakaf dapat memperoleh jumlah yang dibutuhkan. Perihal yang paling praktis dalam menentukan persoalan seberapa besar harta wakaf yang disalurkan adalah dengan menyampaikan daftar kebutuhan, ragam nilai, besaran dan macam harta wakaf serta tidak dibatasinya waktu dalam mewakafkan.

Keempat adalah tempat (domisili) lembaga nāzir wakaf. Tempat dalam kaitan dengan dengan penggalangan dana/daya wakaf berarti saluran yang digunakan untuk menyampaikan wakaf dari wakif. Tempat biasanya berkaitan erat dengan promosi. Misalnya dengan menyerahkan langsung harta wakafnya kepada nāzir, kemudahan menyalurkan wakaf uang dan tanpa kesulitan, seperti langsung di bank-bank syariah. Begitu juga misalnya melalui alat-alat telekomunikasi yang canggih. Tempat tidak saja akan menentukan apa yang dapat dilakukan oleh nāzir, tetapi juga kan mempengaruhi bagaimana calon wakif dapat menerima dengan baik.

Kelima adalah promosi lembaga nāzir wakaf dalam rangka memperkenalkan diri kepada masyarakat umum sehingga nāzir wakaf sebagai *brand image* positif yang menjadikan masyarakat luas khususnya calon waqif. Nāzir wakaf tentu sangat

membutuhkan adanya kredibilitas, semangat ketangkasan bagi nāzīr wakaf. Begitu juga medium yang bisa digunakan untuk mempromosikan lembag wāqif, seperti menggunakan pesan dari orang-orang penting, menggunakan alat komunikasi media lainnya seperti televisi, radio, iklan, dalam koran, hubungan masyarakat, poster, surat langsung, kunjungan ke rumah-rumah, pameran, lewat promosi perusahaan, buletin, acara, berbicara di depan pertemuan dan banyak lagi yang lain.

Adapun manajemen produksi/operasi pada intinya dapat didefinisikan oleh Chases dkk sebagai serangkaian komponen yang fungsinya adalah mengubah seperangkat masukan menjadi pengeluaran yang diinginkan.²⁵ Masukan menyediakan sumberdaya yang dibutuhkan untuk menghasilkan keluaran. Keluaran mencakup barang dan jasa yang diinginkan oleh organisasi. artinya proses pengubahan/transformatasi input menjadi output untuk menambah nilai atau manfaat lebih. Proses produksi berarti proses kegiatan yang berupa: pengubahan fisik, memindahkan, meminjamkan dan menyimpan. Manajemen produksi/operasi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya-sumber daya (faktor produksi: nāzīr, modal, teknologi, peralatan dan lainnya) dalam proses transformasi dari input menjadi produk wakaf seperti program wakaf.²⁶

Manajemen produksi/operasi mencakup: perencanaan sistem produksi/operasi, pengorganisasian sumberdaya modal dan manusia yang dibutuhkan, pengarahan operasi dan personil, dan terakhir pemantauan/monitoring pelaksanaan sistem agar memenuhi tujuan organisasi. Cara kerja sebuah organisasi yang menghasilkan barang dan / jasa dapat dipandang sebagai sebuah sistem, yaitu serangkaian komponen yang berhubungan dan berinteraksi yang melakukan fungsi dan mempunyai tujuan yang menyangkut keseluruhan.²⁷ Jika dihubungkan antara konsep produksi/operatif pengelolaan wakaf secara umum dan

²⁵ Stoner, *Manajemen*, p. 291.

²⁶ Handoko, *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, p. 3.

²⁷ Stoner, *Manajemen*. P. 291.

khususnya fundraising wakaf yang dilakukan oleh para *nāẓir*, adalah transformasi dari pengelolaan fundraising wakaf yang alami menjadi lebih profesional untuk menciptakan dan meningkatkan penghasilan atau menambah manfaat.²⁸

Dalam konteks itulah, manajemen fundraising bagi *nāẓir* wakaf dan LKS-PWU menjadi penting dan butuh analisis pengelolaan yang tepat. Fundraising adalah suatu kegiatan penggalangan dana dari individu, organisasi, maupun badan hukum. 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 misi bisa terpenuhi dan program wakaf produktif bisa terwujud, maka diperlukan langkah-langkah strategik dalam menghimpun aset, yang selanjutnya akan dikelola dan dikembangkan.²⁹ Dengan ihtiyar seperti inilah, *naẓir* wakaf dan LKS-PWU mempunyai bangunan kapasitas khususnya pengembangan harta wakaf yang professional dan dapat berkembang, mandiri dan berkelanjutan sehingga mampu menjalankan misi utamanya untuk menyalurkan hasil wakaf secara berkelanjutan.

Menuju Pengelolaan Wakaf Produktif dan Berkelanjutan: Upaya Mengembangkan Model-model Fundraising Wakaf Uang

Secara konseptual terdapat tiga kategori untuk menggalang sumber daya wakaf, yaitu: *pertama*, mengakses harta wakaf baik harta bergerak maupun tidak bergerak dari para *wāḳif* masyarakat. Mengingat dalam masyarakat terdapat sumber *mauqūf* (harta wakaf) baik dari perorangan, institusi, pemerintah, bisnis atau perusahaan, yang pada intinya mengharapkan masyarakat untuk menjadi *wāḳif*. *Kedua*, menciptakan sumber

²⁸ Jaih Mubarak, *Wakaf Produktif*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2008), p. 15.

²⁹ Norton, *Menggalang Dana: Pedoman bagi Lembaga Swadaya Masyarakat*, p. 20-25.

dana/daya wakaf baru dari aset wakaf yang ada melalui wakaf produktif. *Ketiga* adalah mendapatkan keuntungan dari sumber daya wakaf non-moneter, seperti kerelawanan/volunter, barang peralatan/in kind, *brand image* lembaga nāzir dan sebagainya.³⁰

Dalam tiga konsepsi Holloway di atas, tampak penggalangan sumber daya wakaf masih besar dalam konsepsi pertama, sementara fundraising wakaf pada konsepsi kedua dan ketiga masih jarang dikembangkan. Seperti diketahui dalam manajemen fundraising wakaf yang produktif, mengumpulkan atau menerima sumber daya/dana wakaf (*resource management*) adalah poin awal yang urgen dalam manajemen wakaf secara keseluruhan. Minimal ada tiga tahapan yang perlu diperhatikan oleh nāzir wakaf untuk menggalang sumber daya wakaf, yaitu dalam tahapan pengumpulan dan penerimaan sumber wakaf (*resource management*), tahapan pengelolaan aset wakaf yang diterima (*asset management*), dan pendayagunaan atau pemanfaatan wakaf (*grand management*).

Realitas sekarang upaya penggalangan sumber daya wakaf kebanyakan dilakukan dalam konteks pertama saja yaitu ketika sebuah nāzir wakaf menggalang daya/dana wakaf dari masyarakat atau dalam konteks tujuan fundraising di atas hanya untuk menggapai tujuan fundraising yang klasik yaitu mengumpulkan harta wakaf. Adapun tujuan lainnya sama sekali belum tersentuh, seperti menghimpun wakif, meningkatkan *brand image* nāzir dan mengaplikasikan keinginan atau niat wākif ketika berwakaf. Dalam konteks wakaf, bahwa penerimaan dari harta wākif ada sejumlah agenda besar setelahnya yaitu bagaimana mengelola harta wakaf yang sudah didapat dan bagaimana mendayagunakannya atau memanfaatkannya untuk para *mauqūf ‘alaih*. Upaya ini tidaklah hanya berhenti di situ saja tetapi bagaimana fungsi nāzir dan LKS-PWU itu dapat berkelanjutan dan terus menerus dalam memberikan manfaat kepada mustahiq wakaf.

³⁰ Richard Holloway, *Menuju Kemandirian Keuangan*, (Jakarta: Yayasan Obor, 2001), p. 21-22.

Karena itu, konsep ideal wakaf yaitu menjaga asal harta wakaf dan menyalurkan manfaat hasilnya adalah sebagai pijakan dalam manajemen fundraising wakaf. Pengelola wakaf harus mampu mandiri dalam melaksanakan program wakafnya dan tentu harus berkelanjutan juga agar manfaat wakaf dapat dirasakan dengan lestari. Dengan melihat pertimbangan dua hal itu, maka manajemen fundraising wakaf membutuhkan semacam mekanisme kerja dan konsepsi agar pengelola wakaf dapat berfungsi dengan baik.

Mekanisme kerja fundraising wakaf adalah dalam setiap tahapan manajemen wakaf produktif yaitu tahapan daya pengumpulan harta wakaf, daya pengelolaan, daya penyaluran guna/manfaat wakaf, harus memenuhi inti dari fundraising yaitu menghasilkan dan produktif baik secara finansial maupun non-finansial. Pengelola wakaf yang berkelanjutan dan dapat melaksanakan visi dan misi tujuan wakaf sesuai dengan konsep tahan asal/pokoknya dan memanfaatkan hasilnya, maka dalam mengembangkan sumber daya wakaf (fundraising wakaf), *nāẓir* wakaf harus mengembangkan model fundraising wakaf secara komprehensif dan teramu (ramuan fundraising wakaf) mulai dari mengumpulkan sumber dana wakaf, mengelolanya, dan memanfaatkannya. Secara operasional mekanisme kerja fundraising wakaf bisa dijabarkan sebagai berikut:

1. Dalam konteks mengumpulkan sumber daya wakaf (*resources fundraising*), fundraising wakaf melakukan daya galang yang inovatif dengan strategi menggalang harta wakaf yang beragam dari sumber wakaf yang beragam pula. Ihtiyar ini merupakan langkah awal dan tidak hanya berhenti pada segmen penggalangan saja tetapi ketika sudah mendapatkan harta wakaf, dibutuhkan daya kelola yang produktif dan berkelanjutan.
2. Dalam konteks mengelola harta wakaf (*asset fundraising*), fundraising wakaf menggalang dana/daya wakaf yang sudah ada (*earned income wakaf*) yaitu berupa aset wakaf dengan daya kelola yang produktif dan tentu berkelanjutan sehingga aset wakaf dapat berkembang sehingga menghasilkan. Ihtiyar ini merupakan suatu keniscayaan dalam mengelola harta wakaf

yang produktif untuk mencapai tujuan asasi institusi wakaf yaitu mendayagunakan/ menyalurkan manfaat hasil wakaf kepada *mauqūf ‘alaih*.

3. Dalam konteks mendayagunakan harta wakaf (*grand fundraising*), fundraising wakaf menggalang dana/daya wakaf ketika mendayagunakan hasil wakaf kepada mustahiq wakaf dengan kerja-kerja pemberdayaan dan pengembangan sumber daya *maukuf ‘alaih*. Artinya sembari menyalurkan guna/manfaat wakaf, *nāzīr* dapat memperoleh penghasilan dari penyaluran itu. Ihtiyar ini, adalah merupakan inti dari wakaf yaitu menyalurkan manfaat dari hasil wakaf secara produktif dan berkelanjutan.

Apabila ramuan fundraising wakaf ini berlangsung dengan baik, maka memberikan *brand image* yang positif dan bagi pengelola wakaf, sehingga akan memberikan respon positif dari masyarakat atau calon-calon *wākif* untuk berwakaf kepada pengelola wakaf tersebut. Siklus ini akan berulang sehingga pengelola wakaf menjadi mandiri dan berkelanjutan programnya sebagaimana idealitas wakaf.

Mekanisme Kerja Bersama Antara *Nāzīr* dan LKS-PWU dalam Menggalang Wakaf Uang

Dari kegiatan dan usaha-usaha yang telah dilakukan oleh LKS-PWU di atas, dapat dilihat bahwa secara umum LKS-PWU dapat mengambil peran sebagai penerima dan penyalur dana wakaf, sedangkan peran LKS-PWU sebagai pengelola dana wakaf tidak disebutkan secara eksplisit. Wewenang pengelolaan ini dipandang penting karena berbeda dengan dana sosial lainnya, seperti zakat, infaq, dan shadaqah. Dana wakaf tidak dibagikan langsung kepada yang berhak melainkan harus dikelola terlebih dahulu untuk kemudian hasilnya dibagikan kepada yang berhak.

Adapun peranan LKS-PWU dalam investasi wakaf setidaknya memiliki beberapa keunggulan yang diharapkan dapat mengoptimalkan operasional investasi wakaf sebagai berikut: 1) Keberadaan LKS-PWU yang mencakup sampai ke Daerah. Jaringan kantor LKS-PWU relatif lebih luas dibandingkan

dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Luas jaringan tersebut hampir di seluruh wilayah Indonesia serta tingkat pertumbuhan jumlah LKS-PWU yang terus meningkat. Oleh karena itu, fenomena ini merupakan faktor penting dalam mengoptimalkan sosialisasi penggalangan dana wakaf serta penyalurannya. 2) Kemampuan Sebagai *Fund Manager*. Lembaga LKS-PWU salah satu fungsinya adalah lembaga pengelola dana masyarakat. Dengan sendirinya, lembaga tersebut haruslah merupakan lembaga yang memiliki kemampuan untuk mengelola dana dan diharapkan dapat berperan sebagai lembaga alternatif yang mampu mengelola dana wakaf uang yang nantinya dapat dipertanggungjawabkan kepada publik, khususnya kepada *wakif*. 3) Pengalaman, Jaringan Informasi dan Peta Distribusi. LKS-PWU adalah lembaga keuangan publik Islami non bank yang memiliki pengalaman, informasi, serta peta distribusi yang cukup luas sehingga pengelolaan wakaf uang diharapkan tidak saja akan mengoptimalkan pengelolaan dana saja, akan tetapi juga dapat mengefektifkan penyalurannya sesuai dengan yang diinginkan. 4) Citra Positif. Dengan adanya ketiga hal di atas, diharapkan akan menimbulkan citra positif pada gerakan wakaf uang itu sendiri maupun pada LKS-PWU pada khususnya.³¹

Dari berbagai peran yang bisa dilakukan oleh LKS-PWU tentu ia tidaklah sendirian, ada banyak *nāẓir* wakaf yang sudah eksis mengelola wakaf termasuk wakaf uang dan bahkan sudah melakukan penggalangan wakaf uang dari masyarakat. Agar tidak terjadi tumpang tindih dalam tugas dan fungsi LKS-PWU dan pengelola wakaf maka kerja bareng yang bersifat integratif dan koneksitas pengelolaan menjadi penting tanpa saling melampaui fungsi masing-masing. Dalam ketiga pola pengelolaan wakaf baik dari *resource management* wakaf uang tentu tidak bisa dilepaskan dalam pola pengelolaan *aset management*. Kedua pola pengelolaan tersebut juga tidak bisa dilepaskan dengan *grand management* yaitu penyaluran hasil wakaf uang kepada masyarakat luas. Karena itu

³¹Karnaen A Purwaatmaja, “*Alternatif Investasi Dana Wakaf*”, Makalah disampaikan pada Workshop Internasional “*Pemberdayaan Ekonomi Umat Melalui Pengelolaan Wakaf Produktif*”, Batam 8 Januari 2002.

perlu dilakukan manajemen ramuan dengan mengintegrasikan ketiga pola pengelolaan wakaf tersebut dalam menggalang wakaf uang dari masyarakat.

Program penyaluran wakaf uang dan metode penggalangannya serta memupuk motivasi dan sosialisasi kepada masyarakat luas menjadi tak terhindarkan. Kerja-kerja mekanis dan komplek tersebut sangat sulit apabila dilakukan secara terpisah baik oleh perbangkan syariah melalui LKS-PWU sendiri maupun oleh *nāẓir* pengelola wakaf sendiri. Beberapa desain mekanisme kerja bareng yang bisa dilakukan misalnya: *pertama*, desain kerjasama penyaluran hasil wakaf (grand design) antara LKS-PWU kerjasama dengan beberapa *nāẓir* dalam membuat program penyaluran hasil wakaf. Biasanya para *nāẓir* telah mempunyai berbagai program, hal ini bisa dilakukan dengan mengajukan program penyaluran hasil wakaf kepada LKS-PWU, kemudian didesain sedemikian rupa baru kemudian program penyaluran tersebut disosialisasikan kepada masyarakat, dan bagi masyarakat yang tertarik dapat menyerahkan wakaf uang kepada LKS-PWU bersangkutan yang kemudian diteruskan kepada *nāẓir* program penyaluran. *Kedua*, desain kerjasama pengelolaan aset wakaf uang (asset design), yaitu pengembangan dan investasi wakaf uang antara LKS-PWU dan *nāẓir* wakaf, baik dalam investasi properti, pengembangan usaha mikro, model investasi syari'ah, maupun yang lain. *Ketiga*, desain kerjasama penghimpunan dan pengumpulan wakaf uang (resource design) antara LKS-PWU dan *nāẓir* wakaf. Dalam desain ini *nāẓir* memberikan motivasi atau edukasi kepada masyarakat dengan berbagai cara termasuk program wakaf yang berhasil dilakukan untuk merangsang masyarakat agar berwakaf uang, kemudian LKS-PWU menciptakan metode yang tepat untuk menggalang wakaf uang dari masyarakat tersebut. *Keempat*, yaitu desain ramuan (mix design) dengan mengintegrasikan kerja-kerja manajemen pengelolaan wakaf secara utuh baik dalam konteks resource, aset maupun grand wakaf yang pada akhirnya menghasilkan brand image masyarakat terhadap program wakaf bersama antara LKS-PWU dan *nāẓir* yang bersangkutan.

Kesimpulan

Mekanisme kerja bareng kedua lembaga tersebut adalah melakukan program penggalangan wakaf uang bersama baik dalam konteks *resource management*, *asset management* maupun *grand management*, dengan tetap memberikan fungsi utama kedua lembaga. LKS-PWU sebagai penerima dan sebagai kustodi sedangkan nāzir sebagai pengelola dan menyalurkan hasil wakaf uang. Tentu saja dalam ketiga segmen pengelolaan kedua lembaga secara integratif melakukan kerja-kerja bersama baik dalam memberikan motivasi/sosialisasi, program, maupun metode penggalangan wakaf uang. Desain mekanisme kerja bersama antara LKS-PWU dan nāzir wakaf dalam menggalang wakaf uang bisa dilakukan dengan mendesain program penyaluran hasil wakaf uang, program pengelolaan aset wakaf uang, program penghimpunan dan pengumpulan wakaf uang dan ramuan desain yang melibatkan ketiga desain sebelumnya secara integratif

Daftar Pustaka

- Al-Bāqī, Ibrāhīm Mahmūd Abd., *Daur al Waqfi fi Tanmiyat al Mujtama' al Madani (Namudaj al Amanah al 'Ammah li al Auqaf bi Daulah al Kuwait)*, Daulah Kuwait: Al Amanah al 'Ammah li al Auqaf Idarah ad-Dirasah wa al 'Alaqat al Kharijiyyah, 2006
- Amīn, Hasan Abdullah (Ed.), *Idarah wa Tasmir Mumtalakat al-Auqaf*, Jeddah: Ma'had al-Islāmī li al-Buḥūs wa at-Tadrib al-Bank al-Islāmī li at-Tanmiyyah, 1989
- Az-Zarqā, Musthafā Ahmad., *Ahkam Al-Auqaf*, Dār 'Amar, tth.
- Bamualim, Chaidar S & Irfan Abubakar (Ed.), *Revitalisasi Filantropi Islam, Studi Kasus Lembaga Zakat dan Wakaf di Indonesia*, Jakarta: Pusat bahasa dan Budaya UIN, 2005

- Basar, Hasmet (Ed)., *Management and Development of Anqaf Properties*, Jeddah: Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank, 1987
- Bik, Ahmad Ibrāhīm., *Mausūah Ahkam A-Waqfī ‘ala Mazāhib al-Arba’ah*, Qāhirah: Maktabah al-Azhariyah li al-Turās, 2009
- Depag RI., *Perkembangan Pengelolaan Wakaf di Indonesia*, Jakarta: Departemen Agama RI Direktorat Pemberdayaan Wakaf, 2006
- Klein, Kim., *Fundraising for Social Change*, Fourth Edition, Oakland California: Chardon Press, 2001
- Mubarak, Jaih., *Wakaf Produktif*, Bandung: Simbiosis Redkatama Media, 2008
- Nadjib, A Tuti & Ridwal Al-Makassary., *Wakaf, Tuhan, dan Agenda Kemanusiaan*, Jakarta: CSRS UIN Jakarta, 2006
- Nasution, Mustafa Edwin & Uswatun Hasanah (Ed)., *Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam*, Jakarta: PSTTI UI.
- PIRAC., *Giving and Fund Raising in Indonesia (investing in ourselves)*, Jakarta: PIRAC, 2002
- Prihantna, Andy Agung & Kurniawati., *Peduli dan Berbagi Pola Perilaku Masyarakat Indonesia dalam Berderma: Hasil Survey di Sebelas Kota (2000 dan 2004)*, Jakarta: Piramedia, 2005
- Qahaf, Mundīr, *Al-Waqf al-Islāmī Taṭawwuruḥu, Idāratuḥu, Tanmiyatuhu*. Dimasyq Syuriah: Dār al Fikr, 2006
- Qahaf, Mundzir, *Manajemen Wakaf Produktif*, Jakarta: Khalifa, 2007
- Saidi, Zaim dkk., *Strategi dan Pola Penggalangan Dana di Indonesia*, Jakarta: Piramedia dan FF, 2003
- Undang-undang No.41 tahun 2004 tentang Wakaf
- Wadjdy, Farid & Mursyid., 2007, *Wakaf dan Kesejahteraan Umat*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Widjajanti, Darwina., *Rencana Strategis Fundraising*, Jakarta: Piramedia, 2006
- Zahra, Muhammad Abū., *Muḥāẓarah fī al Waqf*, Beirūt: Dār al Fikr al ‘Arābī, 1971