

ISLAMIC ECONOMICS QUOTIENT

JOURNAL OF ECONOMICS & BUSINESS SHARIA

JUDUL PENELITIAN:

Telaah Strategi Fundraising Wakaf Tunai
Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat

PENELITIAN:

1. Rahmi Septiyani
Graduation of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

2. Ahmad Djalaluddin
Dosen Pascasarjana
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

3. Misbahul Munir
Dosen Pascasarjana
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Link Journal:

<http://http://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/ieq/index>

TELAAH STRATEGI FUNDRAISING WAKAF TUNAI MEWUJUDKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

(Studi Kasus Kawasan Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)

Rahmi Septiyani

Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
rahmi.septiyani@gmail.com

Ahmad Djalaluddin

Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Misbahul Munir

Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Abstraksi

NASKAH MASUK:
15/01/2018
naskah revisi:
08/02/2018
naskah terima:
00/00/2018

Tujuan

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang, *pertama* strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Jawa Timur, dan *kedua* kontribusi dari penerapan strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai BMH Jawa Timur dalam menarik waqif untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat.

Desain/metodologi/pendekatan

Metode penelitian atau pendekatan yang digunakan yaitu kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dalam proses pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan metode Miles-Huberman melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan/verifikasi. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi teknik dan sumber.

Hasil temuan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: *Pertama*, strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang dilakukan oleh BMH Jawa Timur dilakukan dengan dua cara (1) proaktif melakukan penjemputan waqif atau calon waqif di lapangan sebagai bagian dari sosialisasi program wakaf tunai sekaligus mengenalkan lembaga BMH Jatim dengan lembaga-lembaga lain yang sejenis, (2) menggunakan media promosi dan iklan-iklan yang kreatif dengan tujuan memudahkan penyampaian program kerja BMH Jatim sekaligus memudahkan kerja tim *marketing* yang terjun langsung ke lapangan. Media promosi ini juga menjadi alat untuk menarik waqif khususnya mereka yang belum mengenal BMH. *Kedua*, strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai yang diterapkan oleh BMH Perwakilan Jawa Timur diterapkan dengan memperhatikan kearifan lokal yang dimiliki oleh masyarakat kota Surabaya termasuk

memberikan kemudahan dalam pelayanan, penjemputan dana wakaf, serta teknik-teknik yang digunakan untuk mensosialisasikan program wakaf tunai BMH Jatim. *Ketiga*, upaya untuk mewujudkan pemberdayaan masyarakat sebagai kontribusi program wakaf tunai BMH Jatim dilakukan di tiga bidang utama yakni dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, dan kesehatan. Khusus bidang dakwah dan pendidikan berupa pembangunan pondok Tahfidzul Quran di Surabaya dan Pandaan memiliki porsi alokasi dana terbesar yang menarik minat pewaqif untuk ikut serta berpartisipasi.

Kata kunci: penghimpunan dana, wakaf tunai, pemberdayaan

PENDAHULUAN

Pada umumnya program yang dimiliki lembaga wakaf di Indonesia ialah wakaf tunai. Seorang waqif yang ingin menyerahkan wakaf tunai dapat menyetorkan sejumlah uang tunai langsung ke rekening nazhir pada lembaga wakaf swasta atau lembaga wakaf resmi yang diakui pemerintah dengan tujuan sesuai yang diinginkan seperti membiayai pembangunan masjid, membantu pembiayaan pendirian gedung atau yayasan pendidikan, dan lain-lain. Peluang pemberdayaan dengan dana wakaf tunai dapat dialokasikan di berbagai bidang seperti keagamaan, ekonomi, pendidikan, atau pelayanan-pelayanan sosial.

Upaya pengembangan wakaf tunai ini menggunakan pola integratif-terencana melalui manajemen pengelolaan dan manajemen pemberdayaan (termasuk strategi penghimpunan dana/*fundraising*). Manajemen ini diperlukan untuk membuat rumusan rencana dan strategi bagi setiap aktivitas pengelolaan/pemberdayaan aset wakaf pada lembaga wakaf serta dapat meningkatkan jumlah perolehan dana. Manajemen penghimpunan dana termasuk strateginya menempati posisi teratas dan urgen dalam pengelolaan dana/aset wakaf produktif¹. Bermanfaat atau tidaknya dana wakaf bergantung kepada pola memengaruhi donatur, memetakan aset/wilayah pemberdayaan, hingga pengelolaan aset wakaf dengan perolehan *profit* hasil pemberdayaan aset wakaf yang bermanfaat. Strategi *fundraising* yang profesional dibutuhkan agar pengumpulan dana wakaf tunai menjadi maksimal sehingga tujuan akhir dari pengelolaan dana bisa tercapai.

¹Fahmi Medias, "Rekonstruksi Manajemen Dana Wakaf Pada Lembaga Wakaf di Indonesia", *Jurnal Fakultas Agama Islam Cakrawala*, Vol. 9, No. 2, 2014, hlm. 4.

Penelitian yang penulis lakukan menggunakan metode kualitatif dengan analisis studi kasus menggunakan desain/rancangan studi kasus deskriptif². Dalam penelitian ini pengumpulan data tidak dipandu oleh teori saja melainkan fakta-fakta di lapangan sesuai dengan hipotesis dan teori berdasarkan kehadiran dan keterlibatan peneliti secara langsung di lapangan. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dokumen, dan triangulasi teknik.

Berkaitan dengan latar penelitian, BMH sendiri ialah salah satu Lembaga Amil Zakat dan Wakaf Nasional resmi yang beroperasi secara otonom dengan jumlah jaringan pesantren yang terluas di Indonesia³. Cukup banyak program kemanfaatan yang dilakukan BMH seperti memberikan santunan kepada anak yatim, mendirikan pusat pendidikan dan pembinaan anak sholeh (*dhuafa*), mendirikan lembaga pendidikan gratis dan bantuan beasiswa kepada anak-anak muslim Indonesia, bantuan tanggap bencana nasional, bantuan kemanusiaan untuk negara-negara muslim lain seperti Palestina, Suriah, Rohingya, dan sebagainya. Sedangkan program wakaf tunai yang dimiliki BMH juga memiliki kemanfaatan di masyarakat. Di bidang dakwah dan pendidikan, BMH Perwakilan Jawa Timur membangun beberapa pondok seperti Pondok Pesantren Tahfizh Darul Hijrah I di kota Surabaya, Darul Hijrah II di Pandaan, atau Pondok Pesantren Ar Rohmah yang berlokasi di Batu di bawah pengelolaan BMH Unit Penghimpunan Malang. Pondok-pondok tersebut merupakan aset nyata pemberdayaan dan pengelolaan wakaf tunai dari para waqif. Begitupun di bidang kesehatan atau sosial ekonomi.

Salah satu bagian dari manajemen penghimpunan dana wakaf tunai terletak pada pemilihan strategi *fundraising* dengan beberapa langkah diantaranya *brand image* citra lembaga wakaf (*track record* lembaga yang amanah dan terpercaya). Tidak hanya itu, kemampuan pengelolaan dan pemberdayaan aset wakaf, akuntabilitas transparansi laporan keuangan, profesionalisme nazir, serta kemanfaatan terhadap *mauquf 'alaih*⁴. Bagi BMH sebagai lembaga wakaf, aktivitas *fundraising* ini dimaknai sebagai usaha penggalangan waqif (donatur) yang bertujuan mengembangkan usaha-usaha sosial (*social enterprise*). Paparan ini memperkuat bahwa strategi *fundraising* wakaf tunai sangat penting karena tidak hanya bertujuan mensosialisasikan tentang wakaf

²Robert K. Yin, *Studi Kasus Desain dan Metode*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 5.

³“Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah”, <http://waqaftunai.blogspot.co.id/p/profil-lembaga.html> (online), diakses 19/07/2016 pukul 22.08.

⁴Miftahul Huda, “Manajemen *Fundraising* Wakaf: Potret Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dalam Menggalang Wakaf”, hlm. 2.

melainkan ada upaya memengaruhi pewaqif agar ikut serta dalam program yang dimiliki oleh lembaga wakaf. Mengacu pada permasalahan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengangkat judul “Telaah Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus di Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur)”.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Fundraising dan Strategi Fundraising

Fundraising ialah kegiatan menghimpun dana dan sumber daya lain dari masyarakat yang digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga dengan tujuan akhir mencapai visi misi dari lembaga. *Fundraising* bukan dipahami pada konteks mengumpulkan dana saja sebab bentuk kedermawanan dan kepedulian masyarakat tidak harus dalam bentuk dana segar. Berkaitan dengan lembaga wakaf, *fundraising* termasuk proses memengaruhi masyarakat (calon waqif) agar mau melakukan amal kebajikan dengan ikut menjadi donatur wakaf tunai atau memberi bantuan dana untuk pengelolaan harta wakaf⁵. Aktivitas *fundraising* memiliki tiga substansi utama di dalamnya, antara lain motivasi, program, dan metode. Metode terbagi dua⁶ yaitu metode langsung (*direct*) atau metode yang menggunakan teknik atau cara yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung contohnya, *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising*, dan presentasi langsung dan metode tidak langsung (*indirect*) seperti *advertorial*, *image campaign*, atau penyelenggaraan *event*. Strategi *fundraising* yang bisa diberikan lembaga LAZIS kepada masyarakat diantaranya: laporan dan pertanggungjawaban, kemanfaatan bagi umat, pelayanan yang berkualitas, dan silaturahmi serta komunikasi.

Pengertian Wakaf Tunai dan Landasan Hukum

Wakaf disetarakan dengan amal jariyah atau shodaqoh jariyah. Sumber yang dapat dijadikan pijakan syariat sebagai landasan hukum berwakaf seperti

“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: 92)

Dalam ayat lain disebutkan,

⁵Rozalinda, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm. 360.

⁶Miftahul Huda, *Pengelolaan Wakaf dalam Perspektif Fundraising*, hlm. 36-37.

“Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir terdapat seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui.” (Qs. Al Baqarah: 261).

Definisi wakaf tunai adalah menyerahkan harta bergerak dalam wujud uang tunai pada lembaga wakaf pemerintah (LAZWAFNAS) atau lembaga wakaf swasta nasional dengan tujuan yang diinginkan pewaqif misal membiayai pembangunan masjid, membantu pembiayaan pendirian gedung/yayasan pendidikan, dan lain-lain. Pendapat ulama yang membolehkan wakaf uang merupakan bentuk konsistensi memaksimalkan harta wakaf seperti periwayatan dari Imam Bukhari bahwa Imam al-Zuhri memfatwakan penganjuran wakaf tunai/wakaf uang dinar dan dirham untuk pembangunan sarana dakwah, sosial, dan pendidikan umat Islam⁷ dengan menjadikan uang tersebut sebagai modal usaha kemudian menyalurkan keuntungan (hasil pengelolaannya) sebagai wakaf.

Teori Pemberdayaan Masyarakat

Peningkatan perolehan dana wakaf harus diiringi dengan upaya pendistribusian, pengelolaan, dan pemanfaatan yang bernilai potensial sebagai bagian dari sokoguru pemberdayaan ekonomi masyarakat. Menurut Juhaya S. Praja⁸, upaya menciptakan pemberdayaan ekonomi masyarakat yang berakar dari masyarakat dapat dilakukan menggunakan tiga teori dasar: *enabling* atau membangkitkan, *empowering* atau memampukan, dan *protection* atau perlindungan.

HASIL PENELITIAN

Tahap-tahap Perumusan Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai BMH Jatim

Sebelum menentukan strategi penghimpunan dana yang tepat, perusahaan/lembaga/organisasi terlebih dulu melakukan penyusunan strategi *fundraising* dengan beberapa langkah yang dilakukan:

- 1) Menentukan tujuan dan kebutuhan lembaga terlebih dulu. Hal yang paling utama dilakukan ialah membuat perhitungan anggaran yakni kebutuhan dari program wakaf tunai pembangunan pesantren Tahfizh Yatim dan Dhu’afa Darul Hijrah II yang

⁷H.M.Athoillah, *Hukum Wakaf*, (Bandung: Yrama Widya, 2014), hlm. 157 dari Bukhari, *Shahih al-Bukhari*, Juz III, hlm. 259-260.

⁸Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 187-188.

berlokasi di Prigen Kabupaten Pasuruan Jawa Timur karena program ini telah menjadi Program Nasional BMH.

- 2) Bagaimana agar organisasi bisa berkembang maka diperlukan pengembangan modal melalui pengembangan dana abadi (*corpus funds*) yang dilakukan agar lembaga dapat mengurangi ketergantungan biaya dan bisa mengembangkan sumber dana independen. Salah satunya dilakukan BMH Jatim dengan pemberdayaan di bidang sosial ekonomi bagi muallaf Tengger melalui Pesantren Agro Dakwah.
- 3) Mengidentifikasi sumber daya dengan mengenali karakter waqif yang dananya bisa dari waqif pribadi atau lembaga, dukungan sponsor hingga bantuan dana internasional (ini untuk donasi di luar wakaf). Target atau sumber pendanaan BMH Jatim berasal dari masyarakat muslim, pemerintah, lembaga pendanaan Islam, lembaga swadaya, perusahaan swasta nasional atau bantuan lain.
- 4) Menilai peluang dengan mengetahui sumber daya dan keahlian yang dimiliki, pendukung lembaga, gaya dan jenis organisasi, sumber dana yang sudah ada, peluang, dan karakteristik masyarakat pewaqif.
- 5) Mengidentifikasi hambatan internal atau eksternal saat menyusun rencana *fundraising* seperti faktor cuaca, SDM amil, dan lain-lain, dan
- 6) Merumuskan strategi dengan membuat analisa SWOT atau analisa PEST (politik, ekonomi, sosial, dan teknologi) sehingga strategi yang dilakukan akan tepat, terarah, dan sesuai dengan target perencanaan.

Bentuk Layanan Bagian Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai BMH Jatim

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMH Jatim selain bertujuan mensosialisasikan wakaf tunai juga dilakukan untuk memberikan kepercayaan, kemudahan, loyalitas, dan manfaat lebih bagi para waqif. Beberapa bentuk layanan BMH Jatim kepada waqif, antara lain:

1. Laporan dan pertanggungjawaban

BMH transparan dalam membuat laporan pertanggungjawaban kepada masyarakat baik secara rutin melaporkan kepada masyarakat melalui majalah lembaga MULIA sedangkan laporan keuangan tahunan disampaikan pada pertengahan tahun di majalah MULIA di bulan Juni untuk periode pelaporan 1 Januari s.d 31 Desember tahun sebelumnya (dalam satuan rupiah).

2. Kemanfaatan bagi umat

Salah satu hal yang menjadi daya tarik wakaf ialah seberapa besar kemanfaatan program bagi umat di masa yang akan datang dan BMH Jatim membuat program wakaf tunai sesuai dengan visi dan misi lembaga yang berorientasi peningkatan sumber daya manusia di bidang dakwah keagamaan, pendidikan, ekonomi bahkan kesehatan.

3. Pelayanan yang berkualitas

Pelayanan yang terbaik dan profesional menjadi daya tarik strategi penghimpunan dana BMH Jatim kepada waqif. Melalui pelayanan yang berkualitas, BMH Perwakilan Jatim memberikan kemudahan dalam banyak hal seperti sistem penyaluran dana wakaf bisa langsung atau *by transfer* serta konsultasi dan kajian keagamaan secara gratis.

4. Silaturahmi dan komunikasi

Silaturahmi dan komunikasi ini bertujuan sebagai alat sosialisasi secara luas dan tidak terbatas khusus pada waqif dan calon waqif. Komunikasi ini menjembatani antara BMH Jatim dengan masyarakat mengenai program kegiatan baik yang sudah dilakukan atau program yang masih membutuhkan pendanaan lebih. Silaturahmi dan komunikasi dilakukan dengan dua cara: pertemuan langsung dan penggunaan media berteknologi canggih (*high technology*).

Strategi Penghimpunan Dana (*Fundraising*) Wakaf Tunai BMH Jatim

Beberapa strategi penghimpunan yang dilakukan BMH Perwakilan Jatim diantaranya:

a. Proaktif Melakukan Sosialisasi di Lapangan

Salah satu strategi penghimpunan dana yang dilakukan BMH Jatim ialah gencar melakukan sosialisasi di masyarakat yakni dengan melakukan penjemputan dana secara proaktif seperti mendatangi rumah/tempat tinggal, menyebarkan brosur dan berkomunikasi secara langsung, meng ajak bertemu di waktu dan tempat tertentu, dan lain sebagainya.

Para tim *fundraising* BMH Jatim proaktif melakukan ini setelah melakukan perjanjian terlebih dulu. Ada diantara mereka yang menyasar satu wilayah tertentu berkunjung dari satu rumah ke rumah lain, satu kantor ke kantor lain, dan sebagainya. Hal ini menjadi salah satu langkah untuk memperkenalkan BMH Jatim kepada masyarakat kota Surabaya dari sekian banyaknya lembaga sejenis yang menawarkan beragam program.

Melalui strategi ini, para nazhir/staf BMH dapat berinteraksi langsung dengan waqif secara personal dalam rangka mengeratkan tali silaturahmi. Dengan bersosialisasi langsung akan membantu membuka pintu komunikasi yang lebih intens antara lembaga dengan masyarakat. Interaksi tersebut nantinya harus diupayakan terjaga dengan baik melalui pendekatan-pendekatan yang berlandaskan semangat ukhuwah sehingga akan memberikan kesan dan citra positif. Strategi ini pun secara tidak langsung memenuhi tujuan *fundraising* bagi pengembangan kelembagaan.

Kepuasan waqif BMH Jatim terletak pada respons mereka terhadap program khususnya program wakaf tunai yang peminatnya semakin meningkat dari tahun ke tahun. Dalam Laporan Keuangan LAZNAS BMH Periode 1 Januari s.d 31 Desember 2015 dan 2014 (dalam satuan rupiah) memperlihatkan kenaikan yang signifikan untuk perolehan dana wakaf. Tahun 2014 perolehan dana wakaf berjumlah Rp. 942.516.191 sedangkan di tahun 2015 meningkat pesat menjadi Rp. 3.502.907.808 (penulis cantumkan dalam lampiran). Dalam Laporan Sumber dan Penggunaan Dana periode Mei-Juli 2016 terhitung sumber dana dari wakaf perolehannya sebesar Rp. 4.006.767.557 dan hanya berbeda sedikit dari perolehan dana zakat Rp. 4.730.923.958. Perbandingan ini penulis cantumkan dalam tabel berikut:

Tabel 1. Perbandingan Peningkatan Dana Wakaf BMH

| Keterangan | Laporan Keuangan Tahunan (1 Jan s..d 31 Des 2015 dan 2014) | | Laporan Sumber Dana Mei-Juli 2016 | |
|----------------------------|---|-------------------|--------------------------------------|------------------|
| | 2014 | 2015 | Dana Zakat | Dana Wakaf |
| Posisi Keuangan | Rp.942.516.191 | Rp.3.502.907.808 | Rp.4.730.923.958 | Rp.4.006.767.557 |
| Perubahan Dana | Rp.6.206.731.529 | Rp.12.109.760.530 | - | - |

Tabel di atas memperlihatkan adanya peningkatan yang cukup signifikan terhadap perolehan dana wakaf tunai sehingga kenaikan ini berpengaruh pula terhadap besarnya respons masyarakat waqif ataupun calon waqif untuk ikut serta dalam program wakaf tunai yang ditawarkan BMH.

b. Penggunaan Media Promosi dan Iklan Melalui Divisi *Marketing* Komunikasi

Strategi penghimpunan dana lembaga wakaf erat hubungannya dengan kemampuan lembaga atau organisasi untuk mengajak dan memengaruhi orang lain agar menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk pemberian donasi. Hal ini bisa

dilakukan salah satunya menggunakan media komunikasi sebagai bagian dari sosialisasi dan pengenalan program menggunakan bentuk-bentuk promosi atau iklan yang kreatif. Bagi nashir tim penghimpunan dana BMH Perwakilan Jatim, media-media atau *marketing tools* yang dimiliki akan memudahkan kerja tim *fundraising* dan *marketing* di lapangan serta memudahkan penyampaian program-program kerja BMH Perwakilan Jatim.

Berdasarkan pengamatan penulis dari hasil wawancara dan observasi beberapa media yang biasa digunakan oleh BMH Perwakilan Jatim antara lain:

- a. Media cetak atau media yang biasa digunakan untuk kampanye (*campaign*) berupa media luar ruang yang dipasang di bahu-bahu jalan, seperti spanduk, baliho, videotron dengan desain dan tampilan visual yang menarik.
- b. Perangkat *tools marketing* seperti *flyer*, *brochure*, proposal program, majalah BMH, atau buletin.
- c. Media sosial seperti *Facebook*, *twitter*, *instagram*, *WhatsApp*, *BBM (Blackberry Messenger)*, *Line*, *SMS Centre*, *blog*, dan *e-mail*.
- d. Promosi *off air* seperti pelaksanaan *event-event* tertentu misalnya *talkshow* dan aktivitas *open table*.
- e. Iklan-iklan di media cetak dan media komunikasi lain seperti radio (Program *On Air* bersama BMH Perwakilan Jatim dan BMH UP Malang).

Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai BMH Jatim Berdasarkan Kearifan Lokal

Salah satu garis besar temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa strategi penghimpunan dana BMH Jatim terletak pada kemampuan melihat kearifan lokal sesuai dengan situasi dan kondisi masyarakat kota Surabaya.

BMH Perwakilan Jatim menerapkan kearifan lokal ini dalam strategi penghimpunan dana yaitu pada saat proaktif bersosialisasi di lapangan atau saat berinteraksi langsung dengan masyarakat. Strategi penghimpunan yang dilakukan tim *fundraising* BMH Perwakilan Jatim pun menyesuaikan dengan karakter masyarakat kota Surabaya, antara lain:

- a. Masyarakat kota Surabaya lebih menyukai mereka didatangi langsung oleh tim *marketing* atau *fundraising* untuk mengetahui maksud kedatangan, program yang ditawarkan (zakat, infaq, shadaqah), paket program wakaf tunai, dan lain-lain.
- b. Tidak bertele-tele, langsung *to the point* untuk memperkenalkan diri dari lembaga mana, tujuan pertemuan, dan lain-lain. Mereka lebih menyukai unsur kepraktisan.

- c. Setelah berhasil *closing*, tata cara mendoakan cukup singkat dan tidak terlalu panjang (hanya pada intinya).

Unsur kepraktisan, fleksibilitas, dan terpaku pada waktu menjadi ciri khas tipikal masyarakat perkotaan. Tidak hanya itu saja masyarakat perkotaan juga terkenal dengan kemajuan teknologi, ekonomi, dan pola pikir masyarakatnya sehingga BMH Jatim dalam menerapkan strategi *fundraising* tidak melepaskan diri dari kemajuan zaman yakni dengan menggunakan media-media sosial berteknologi dan kekinian sebagaimana dikembangkan oleh Divisi Marketing Komunikasi.

Satu hal yang harus digarispawahi ialah kearifan lokal (*local wisdom*) ini tidak terpaku pada satu model strategi tertentu karena pada prinsipnya kearifan lokal merupakan kekayaan ragam budaya, kebiasaan, sifat, karakter, dan tingkah laku masyarakat yang mewarnai keanekaragaman suku bangsa di Indonesia. Oleh karena itu penerapan kearifan lokal pada strategi penghimpunan dana seperti yang BMH Jatim akan cenderung beradaptasi dan mengalami perubahan.

Pemberdayaan Masyarakat Melalui Wakaf Tunai BMH Jatim: Sasaran Pokok Tiga Bidang Utama

Program yang dimiliki BMH Perwakilan Jatim mayoritas diantaranya merupakan program yang bergerak di tiga bidang utama yakni bidang dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, serta kesehatan. Tujuan akhir yang diharapkan adalah peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pemerataan kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat yang semuanya berkaitan erat dengan ‘pemberdayaan masyarakat muslim’. Berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat yang menjadi sasaran maka penulis jabarkan sebagai berikut:

- a. Bidang dakwah dan pendidikan melalui program wakaf tunai pembangunan Pondok Pesantren Tahfizh Yatim dan Dhuafa.
- b. Bidang dakwah keagamaan dan sosial-ekonomi melalui program wakaf tunai Pesantren Agro Dakwah Muallaf Senduro Jawa Timur.
- c. Bidang kesehatan melalui program wakaf tunai Ambulans.

Bila dipaparkan dalam tabel mengenai bentuk-bentuk pemberdayaan masyarakat yang dilakukan oleh BMH Jatim akan terlihat dalam tabel 2 (dua).

Tabel 2. Pemberdayaan Masyarakat dengan Wakaf Tunai BMH Jatim

| No. | Sasaran bidang | Program | Tujuan Pemberdayaan | Target Penerima |
|-----|---------------------|---|---|--|
| 1 | Dakwah & pendidikan | Wakaf Tunai Pondok Tahfizh Darul Hijrah | <ul style="list-style-type: none"> • Memecahkan solusi kemiskinan melalui jalur pendidikan yang berjenjang dan berkelanjutan. • Membentuk karakter siswa yang memiliki keseimbangan mental, spiritual, dan psikomotorik yang baik. • Menunjukkan kesungguhan dan totalitas lembaga Hidayatullah melalui pesantren Tahfiz dalam mengemban misi dakwah Islam serta melahirkan generasi Islam yang rabbani. | Yatim atau dhuafa yang lulus tes kemampuan dan memiliki beberapa juz hafalan Quran |

| | | | | |
|---|-------------------------------------|---|---|--|
| 2 | Dakwah keagamaan dan sosial ekonomi | Wakaf Tunai Pesantren Agro Dakwah Tengger | <ul style="list-style-type: none"> • Membentengi dan membina aqidah para muallaf • Membangun kekuatan ekonomi para muallaf khususnya dengan pola dakwah, pengelolaan pertanian, peternakan, dan agrobisnis yang dikembangkan secara terpadu • Masih banyaknya muallaf yang memiliki ternak babi. Program ini juga sekaligus untuk mengonversi ternak babi ke ternak kambing. | Sebanyak 1.818 orang muslim muallaf Senduro yang semakin meningkat jumlahnya dari tahun ke tahun |
|---|-------------------------------------|---|---|--|

| | | | | |
|---|-----------|----------------------|--|---|
| 3 | Kesehatan | Wakaf Tunai Ambulans | Memberikan pelayanan gratis terhadap kaum lemah dan dhuafa yang bersifat <i>emergency/darurat</i> 24 jam dalam keadaan mendesak seperti: <ul style="list-style-type: none"> • Mengantar orang sakit. • Melakukan pengantaran jenazah. • Kegiatan sidak (inspeksi mendadak) kampung-kampung binaan BMH dengan memberikan pelayanan pengobatan gratis untuk masyarakat dhuafa. • Bermanfaat pula dalam hal penguatan aktivitas dai melakukan ekspansi dakwah di daerah-daerah rintisan di pelosok pedalaman. | Seluruh lapisan masyarakat terutama kaum dhuafa |
|---|-----------|----------------------|--|---|

PENUTUP

Strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai BMH Jatim dilakukan dengan dua cara yaitu proaktif melakukan sosialisasi di lapangan dan menggunakan media promosi dan iklan melalui divisi *marketing* komunikasi BMH Jatim. Strategi penghimpunan dana (*fundraising*) wakaf tunai BMH Jatim menerapkan kearifan-kearifan lokal (*local wisdom*) yang dimiliki oleh masyarakat kota Surabaya baik dalam hal pelayanan, penjemputan dana wakaf, dan beberapa teknik yang menyesuaikan dengan karakter masyarakat.

Berkaitan dengan upaya mewujudkan pemberdayaan masyarakat melalui program wakaf tunai yang diusung, BMH Jatim terfokus pada tiga bidang sasaran antara lain dakwah dan pendidikan, sosial ekonomi, dan kesehatan melalui wakaf tunai pembangunan pondok Tahfizh Yatim dan Dhuafa Darul Hijrah, pembangunan Pondok Pesantren Muallaf Agro Dakwah Tengger, dan wakaf tunai ambulans. Daya tarik terbesar dari para waqif BMH Jatim terletak pada pengembangan pondok pesantren Tahfizhul Quran Darul Hijrah. Total sumber dana yang diperoleh BMH Jatim untuk wakaf sebesar Rp. 4.006.767.557 (periode Mei-Juli 2016) sedangkan alokasi penggunaan dana untuk pengembangan pesantren Tahfizhul Quran sendiri sebesar Rp. 2.210.688.925. Dalam laporan keuangan tahunan BMH periode 2014-2015 juga memperlihatkan perolehan dana wakaf yang cukup besar dari masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Athoillah. 2014. *Hukum Wakaf-Hukum Wakaf Benda Bergerak dan Tidak Bergerak dalam Fikih dan Peraturan Perundang-undangan di Indonesia*. Bandung: Yrama Widya.
- Huda, Miftahul. 2012. *Pengelolaan Wakaf dalam Prespektif Fundraising (Studi tentang Penggalangan Wakaf Pada Yayasan Hasyim Asy'ari Pondok Pesantren Tebu Ireng Jombang, Yayasan Badan Wakaf Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dan Yayasan Sosial Al-Falah Surabaya)*. Jakarta: Kementerian Agama RI.
- Huda, Miftahul. 2012, "Model Manajemen *Fundraising* Wakaf", *Jurnal Ahkam*, Vol. 13, No. 1 (Januari, 2013), diakses pada tanggal 08/05/2016.
- K. Yin, Robert. 2014. *Studi Kasus Desain dan Metode*. Cet. 2. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Medias, Fahmi, 2014, "Rekonstruksi Manajemen Dana Wakaf Pada Lembaga Wakaf di Indonesia", *Cakrawala Jurnal Fakultas Agama Islam*, Vol. 9, No. 2, diakses pada tanggal 09/04/2016.
- Praja, Juhaya S. 2012. *Ekonomi Syariah*, Bandung: CV Pustaka Setia.
- Profil Lembaga Baitul Maal Hidayatullah*, <http://waqaftunai.blogspot.co.id/p/profil-lembaga.html> (online), diakses pada tanggal 19/07/2016 pukul 22.08.
- Rozalinda. 2015. *Manajemen Wakaf Produktif*. Cet.1. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.