

**EFEKTIVITAS STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG
DENGAN METODE UANG DONASI
(Studi Data Laboratorium Griya Derma di Universitas Islam
Negeri Sunan Ampel Surabaya)**

SKRIPSI

Oleh :

**MOCH RIZAL FANANI
NIM. C87215025**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
FAKULTAS EKONOMI BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI MANAJEMEN ZAKAT WAKAF
SURABAYA**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moch Rizal Fanani
NIM : C87215025
Fakultas/Jurusan/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Program Studi Manajemen Zakat Dan Wakaf
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Metode Uang Donasi (Studi Data Laboratorium Griya Derma Di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya)

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 14 April 2022

Saya yang menyatakan,



Moch Rizal Fanani

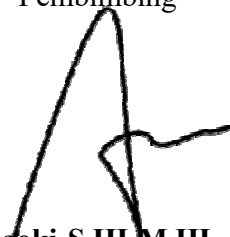
NIM. C87215025

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Metode Uang Donasi (Studi Data Laboratorium Griya Derma Di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya)” yang ditulis oleh Moch Rizal Fanani NIM. C87215025 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 29 Maret 2022

Pembimbing



Sa'oki, S.HI, M.HI
NIP. 197404042007101004

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Moch Rizal Fanani NIM. C87215025 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada 14 April 2022 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Manajemen Zakat dan Wakaf.

Majelis Munaqasah Skripsi

Penguji I,


Saoki, S.H.I, M.H.I
NIP. 197404042007101004

Penguji II,


Basat Dikuraisvin, M.H
NIP. 198811292019031009

Penguji III,


Lian Fuad, Lc., M.A
NIP. 198504212019031011

Penguji IV,



M. Maulana Asegaf Lc., M.H.I
NIP. 198709042019031005

Surabaya, 14 April 2022

Menegaskan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sunan Ampel Surabaya
Zakat dan Wakaf




Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM
NIP. 196212141993031002

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Moch Rizal Fanani
NIM : C87215025
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Manajemen Zakat dan Wakaf
E-mail address : Fanyrijal96@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

EFEKTIVITAS STRATEGI FUNRAISING WAKAF UANG DENGAN SISTEM UANG

DONASI (Studi Data Laboratorium Griya Derma di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Surabaya)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 03 Maret 2023

Penulis



(Moch Rizal Fanani)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi ini adalah penelitian dengan judul “Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Metode Uang Donasi (Studi Data Laboratorium Griya Derma Di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya)”. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan. Pertama, Bagaimana pelaksanaan strategi *Fundraising* Laboratorium Griya Derma dalam melakukan wakaf uang di ruang lingkup Universitas Islam Negeri Sunan Ampel. Kedua, Efektivitas strategi *Fundraising* wakaf uang dengan metode uang donasi pada laboratorium Griya Derma di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Pada metode penelitian ini data yang diperoleh bersumber dari buku-buku, jurnal, dokumen resmi, publikasi, dan hasil penelitian lainnya. Selanjutnya melakukan analisis menggunakan metode deskriptif analisis, fakta mengenai praktik efektivitas strategi fundraising wakaf uang dengan sistem uang donasi (studi kasus laboratorium griya derma). Kemudian dapat diambil kesimpulan menggunakan pola pikir deduktif, yaitu dengan menjabarkan ketentuan secara umum mengenai praktik fundraising wakaf uang dengan sistem uang donasi.

Dari hasil penelitian ini penulis menyimpulkan, bahwa praktik fundrasing oleh Griya Derma telah efektif mencapai suatu strategi yang diatur dan disusun secara baik. Karena strategi ini mampu menjadikan para donatur dalam mempercayakan harta dengan cara mewakafkan uangnya untuk keperluan orang-orang yang memang membutuhkannya. Strategi efektivitas fundraising pada wakaf tunai di laboratorium Griya Derma dapat dikatakan sudah sesuai dalam mempengaruhi donatur. Selain itu, kegiatan dalam wakaf tunai pada kegiatan donasi sudah tersalurkan sesuai dengan tempatnya dan dengan adanya program-program ini pun sehingga dapat terealisasikan dengan baik dan benar.

Sejalan dengan kesimpulan di atas, strategi yang dilakukan oleh Griya Derma memang selayaknya di apresiasi, karena dalam melakukan hal tersebut dapat menarik peminat donatur untuk mendonasikan hartanya pada yang lebih membutuhkan. Para donaturpun sudah mempercayakan semuanya pada Griya Derma, karena strategi ini mampu menjadikan para donatur menyerahkan hartanya untuk didonasikan kepada laboratorium ini dengan cara mewakafkan uangnya kepada orang-orang yang memang membutuhkan.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TRANSLITERASI.....	x
BAB I	1
EFEKTIVITAS STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG DENGAN SISTEM UANG DONASI STUDI KASUS	1
(LABORATORIUM GRIYA DERMA).....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
D. Kajian Pustaka	7
E. Tujuan Penelitian.....	9
F. Kegunaan Hasil Penelitian.....	10
G. Definisi Operasional	10
H. Metode Penelitian	12
I. Sistematika Pembahasan	19
BAB II.....	21
LANDASAN TEORI	21
A. Efektivitas	21
1. Pengertian efektivitas.....	21
2. Tolok Ukur Efektivitas.....	22
B. Wakaf Tunai.....	24
1. Pengertian Wakaf Tunai.....	24
2. Dasar Hukum Wakaf Tunai	26
3. Ketentuan Wakaf Tunai	27

4. Sosialisasi Strategis Wakaf Tunai.....	29
5. Manfaat Utama Wakaf Tunai	31
C. Fundraising.....	31
1. Definisi Fundraising	31
2. Urgensitas Fundraising	33
3. Prinsip Fundraising.....	34
4. Tujuan Fundraising.....	34
5. Substansi Fundraising.....	35
6. Unsur-unsur Fundraising	36
7. Rencana strategik manajemen Fundraising	37
BAB III.....	39
Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Sistem Uang Donasi	39
A. Gambaran Umum Griya Derma	
1. Sejarah dan Gambaran Griya Derma.....	39
2. Visi Misi Griya Derma.....	41
3. Struktur Organisasi Griya Derma.....	43
4. Deskripsi Kepengurusan.....	44
B. Data Penghimpunan dan Pendistribusian.....	47
C. Program-Program Laboratorium Griya Derma.....	49
D. Strategi Dan Peran Fundraiser Laboratorium Griya Derma	50
BAB IV	50
Analisis Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Sistem Uang Donasi	50
A. Strategi Fundraising wakaf uang yang dilakukan oleh laboratorium Griya Derma	50
B. Efektivitas strategi <i>Fundraising</i> wakaf uang dengan sistem uang donasi pada laboratorium Griya Derma.....	52
BAB V	63
PENUTUP.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	66

BAB I
EFEKTIVITAS STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG DENGAN
SISTEM UANG DONASI STUDI KASUS
(LABORATORIUM GRIYA DERMA)

A. Latar Belakang

Wakaf sudah ada semenjak zaman sebelum Rasulullah SAW, hal ini disetujui dan disahkan oleh Rasulullah SAW lalu dilanjutkan oleh para sahabat, dan umat muslim hingga saat ini. Wakaf uang ternyata sudah dilaksanakan sejak awal abad kedua Hijriyah. Imam Az-Zuhri (wafat 124H) salah seorang ulama terkemuka dan peletak dasar *tadwin al hadits* memfatwakan, dianjurkan wakaf *dinar* dan *dirham* untuk pembangunan sarana dakwah, sosial dan pendidikan umat Islam.¹

Lembaga wakaf di Indonesia berkembang begitu sangat cepat. Keberadaan wakaf yang sudah ada jauh sebelum Indonesia merdeka dan masih merupakan masyarakat yang sangat tradisional. Jika ditinjau dari bentuk wakaf pada masa klasik, perkembangan wakaf masih berupa wakaf tanah. Sehingga dengan seiringnya waktu banyak bermunculan lembaga wakaf, karena banyak dari masyarakat berasumsi bahwa mereka memerlukan sebuah wadah agar harta wakaf dapat disalurkan dan didayagunakan dengan baik oleh lembaga wakaf yang mengurus tanah-tanah wakaf tersebut.²

¹ Ahmad Yuanfahmi Nugroho, *Analisis Pengelolaan dan Permasalahan Wakaf Uang di Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang*, Skripsi, Semarang 2015 hlm. 1.

² Direktorat Pemberdayaan Wakaf dan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, *Paradigma Baru Wakaf di Indonesia*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2007), hlm. 2.

Pengertian Wakaf sendiri atau *Waqf* berasal dari bahasa Arab yaitu *Waqafa*. Sedangkan *Waqafa* berarti menahan atau berhenti, diam di tempat, atau tetap beridiri.³ Maksud dari menghentikan, menahan atau wakaf di sini ialah yang berkenaan dengan harta menurut pandangan hukum Islam disebut ibadah wakaf atau *habs*.⁴

Wakaf merupakan suatu perbuatan hukum dari seseorang yang dengan sengaja mengeluarkan harta bendanya untuk digunakan manfaatnya bagi keperluan dalam jalan kebaikan. Sedangkan menurut UU No. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf Pasal 1 ayat (1) menyatakan bahwa 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.

Sebagaimana yang sudah dijelaskan dalam buku Imam Abi al-Husain Muslim ibn al-Hajjaj Al-Qusyairi yang berjudul (Dar al-Fikr) bahwa Prof. Dr. M.A Mannan seorang ekonom yang berasal dari Bangladesh mempelopori munculnya pemikiran wakaf uang. Wacana wakaf uang tersebut mendapat respon positif dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) setelah pada tahun 2001 Prof. M.A Mannan, ketua Social Investment bank Limited (SIBL) memberikan

³ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqhu al-Islami wa 'Adillatuhu*, Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2008, hlm, 151.

⁴ Muhammad Daud Ali, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: UI Press, 1988, cet 1, hlm. 80.

seminar di Indonesia mengenai wakaf uang. Akhirnya pada tanggal 11 Mei 2002 MUI mengeluarkan fatwa tentang diperbolehkannya wakaf uang (waqf al-nuqud), dengan syarat nilai pokok wakaf harus dijamin kelestariannya.

Dengan landasan hadits sebagai berikut :

إِذَا مَلَكَتُمْ أُمَّةً نَسَبْتُمْ إِلَيْهَا نِسَبَةَ أُمَمِكُمْ لِكُلِّ ذِي عِلْقَةٍ مِنْكُمْ حَتَّى يَخْرُجُوا مِنْكُمْ أَوْ يُكْفَرُوا بِهَا أَوْ يُنْفَكُوا مِنْهَا

“Diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a sesungguhnya Nabi sa. Telah berkata: “Apabila seorang anak Adam meninggal dunia, maka putuskanlah amalnya kecuali tiga hal : sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, anak sholeh yang mendoakan orang tuanya.” (HR. Muslim).⁵

Di berbagai Negara, harta yang dapat di wakafkan tidak terbatas pada benda yang tidak bergerak, tetapi juga benda bergerak, termasuk uang, namun persepsi masyarakat mengenai obyek wakaf masih terbatas pada aset tetap, sebagian yang lain juga masih menganggap bahwa wakaf identik dengan nominal yang besar. Wakaf uang berperan sebagai terobosan penting dalam perwakafan di tanah air. Dengan adanya wakaf uang, tanah-tanah wakaf yang selama ini terhenti dapat dikembangkan menjadi suatu proyek wakaf produktif,

⁵ Imam Abi al-Husain Muslim ibn al-Hajjaj Al-Qusyairi al- Naisaburi, shahih Muslim, Beirut: Dar al-Fikr: 2007, Juz 8, hlm. 405.
<http://digilib.uinsby.ac.id/http://digilib.uinsby.ac.id/http://digilib.uinsby.ac.id/>

yang tentu saja membutuhkan modal. Sebagai sarana agar wakaf tanah yang kekurangan modal untuk pengelolaan dan pengembangannya maka keberadaan wakaf uang dan pengembangannya dapat digunakan salah satu solusi untuk memproduktifkan wakaf tanah tsb. Lembaga juga perlu mengupayakan strategi-strategi dan model *fundraising* yang membantu waqif untuk menyalurkan dana wakafnya, serta memudahkan mereka untuk mengontrol dan mengetahui dana wakaf yang mereka salurkan.

Bicara tentang *fundraising*, arti fundraising sendiri menurut KBBI ialah pengumpulan dana. Dengan demikian *fundraising* sendiri dapat diartikan suatu kegiatan mengumpulkan atau mengembangkan dana dan sumber daya lainnya dengan proses mempengaruhi masyarakat “(individu, kelompok, organisasi, perusahaan, pemerintah)” dengan tujuan untuk melakukan suatu program dan kegiatan operasional lembaga untuk mencapai visi dan misi lembaga.⁶

Fundraising wakaf uang memiliki kedudukan yang begitu penting bagi perkembangan organisasi pengelolaan wakaf dalam kegiatan penghimpunan dana dari calon waqif. Banyak berbagai cara positif untuk menarik para calon waqif untuk mengumpulkan harta wakaf karena *fundraising* sendiri berperan untuk mempengaruhi para calon waqif, memperbanyak jumlah waqif, meningkatkan citra institusi, mengumpulkan simpatisan, dan pendukung serta

⁶ Hasanudin, “*Strategi Fundraising Zakat dan Wakaf*, Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Vol. 1, No. 1, Mei 2013”, hlm. 11.

meningkatkan kepuasan waqif. Maka dari itu peran yang strategis bagi kegiatan *fundraising* harus bisa mendapatkan perhatian lebih supaya pengumpulan dana dapat berlangsung efektif dan efisien.⁷

Kegiatan *fundraising* wakaf uang tidak akan pernah lepas dari usaha dan strategi penggalangan dana, sehingga setiap strategi yang dipilih harus memberikan kepercayaan, kemudahan, loyalitas, dan berguna bagi para donatur/waqif. Kegiatan tersebut merupakan kegiatan jangka panjang, meskipun secara teknis kegiatan *fundraising* terbiasa dilakukan sehari-hari kepuasan yang diterima si donatur akan memunculkan citra yang positif pada institusi dan secara tidak langsung yang puas merupakan bagian dari tim pemasaran (yang tidak terikat, tanpa diminta, tanpa disahkan, bahkan tanpa dibayar) karena cerita kepuasan yang diterima akan disampaikan kembali kepada keluarga, kerabat, teman, tetangga, dan sebagainya. Tidak hanya itu komunikasi yang lebih mendalam kepada donatur menjadi titik utama aktivitas *fundraising* dilakukan.⁸

Salah satu lembaga dengan pengelolaan harta waqaf adalah Laboratorium Griya Derma. Laboratorium Griya Derma merupakan lembaga pengelola wakaf masyarakat, tidak hanya dalam lingkup Universitas Islam

⁷ Hendra sutisna, *Fundraising Database*, (Jakarta: Pustaka, 2006), hlm. Vii.

⁸ Rahmi setiani, “*Telaah Strategi Penghimpunan Dana (fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat*”, Skripsi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2019, hlm.64.

Negeri Sunan Ampel Surabaya saja, Saat ini program wakaf uang yang dilaksanakan oleh laboratorium griya derma telah memiliki beberapa relasi di lingkup Universitas antara lain Pusat Pengembangan Bisnis yang dimiliki oleh Universitas dimana Pusat Pengembangan Bisnis disini memiliki peran sebagai donatur wakaf tunai.

Penulis disini meneliti salah satu lembaga pengelolaan wakaf uang yang terdapat di dalam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang didirikan oleh civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang bertujuan untuk mengelola zakat dan wakaf secara akuntabel dan profesional yang bernama Laboratorium *Ziswaf Griya Derma*. Laboratorium ini adalah wadah dan jawaban yang tepat sehingga nantinya civitas akademika tidak perlu harus keluar untuk menyalurkan zakat atau wakafnya. Penyaluran zakat keluar kampus selama ini belum berdampak langsung kepada kinerja mahasiswa atau karyawan, nantinya tidak hanya civitas Uinsa yang bisa memanfaatkan laboratorium tersebut, karena masyarakat umum pun juga bisa.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan strategi *Fundraising* Laboratorium Griya Derma dalam melakukan wakaf uang di ruang lingkup Universitas Islam Negeri Sunan Ampel?

2. Bagaimana Efektivitas strategi *Fundraising* wakaf uang dengan metode uang donasi pada laboratorium Griya Derma di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel?

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah dan tidak menyimpang terlalu jauh dikarenakan cakupan *fundraising* wakaf yang cukup luas, maka penelitian ini dibatasi hanya pada pelaksanaan *fundraising* wakaf uang dan efektivitas strategi *Fundraising* wakaf uang dengan metode uang donasi pada laboratorium Griya Derma di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

D. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelusuran pustaka yang penulis lakukan, penelitian terdahulu ini menjadi acuan penulis dalam melakukan penelitian.

1. Skripsi yang berjudul “ Efektifitas Strategi *Fundraising* Wakaf Berbasis Wakaf Online di Global Wakaf Aksi Cepat Tanggap Yogyakarta ” oleh Aisyah Ekawati Setyani. Dalam skripsi tersebut membahas tingkat efektivitas *fundraising* wakaf yang berbasis wakaf online di global wakaf aksi cepat tanggap Yogyakarta. Persamaan dalam skripsi ini ialah memberikan edukasi dan peningkatan pengetahuan kepada masyarakat mengenai wakaf, terutama masyarakat yang masih menganggap bahwa wakaf hanya dalam bentuk benda

tak bergerak dan menganggap bahwa wakaf harus dengan nominal yang besar sehingga dapat menyulitkan keinginan masyarakat untuk berwakaf.

2. Skripsi yang berjudul “ Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang Pada Global Wakaf Cabang Medan ” oleh Iqbal Harfi Munthe. Dalam skripsi tersebut membahas tentang bagaimana upaya Global Wakaf Medan dalam rangka menjalankan pengelolaan wakaf uang yang efektif dan efisien dapat dilakukan dengan meningkatkan pendayagunaan dari segi prosedur administrasi orang berwakaf dan penentuan skala prioritas penerima manfaat. Persamaan dalam skripsi ini ialah untuk meningkatkan kepedulian masyarakat terhadap upaya pengembangan wakaf uang di lingkungan masyarakat luar sehingga di perlukan sosialisasi yang lebih luas kepada masyarakat.

3. Skripsi yang berjudul “ Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Pekanbaru ” oleh Jihan Mukhtari.

Dalam skripsi ini membahas tentang strategi penghimpunan dana wakaf tunai yang di lakukan oleh tim fundraising Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Pekanbaru terbagi menjadi 2 metode penghimpunan yaitu secara langsung dan tidak langsung. Persamaan dalam skripsi ini ialah memberikan edukasi dan peningkatan pengetahuan kepada masyarakat mengenai wakaf, terutama masyarakat yang masih menganggap bahwa wakaf hanya dalam bentuk benda tak bergerak dan menganggap bahwa wakaf harus dengan nominal yang besar sehingga dapat menyulitkan keinginan masyarakat untuk berwakaf.

4. Skripsi yang berjudul “ Manajemen Fundraising Lembaga Amil Zakat Mizan Amanah Bintaro ” oleh Azhar Lujjatul Widad. Dalam skripsi ini membahas mengenai Manajemen Fundraising LAZ Mizan Amanah Bintaro telah menerapkan fungsi-fungsi manajemen dengan baik dan juga menjalankan langkah-langkah manajemen fundraising sesuai dengan teori-teori manajemen yang terdapat dalam literatur pustaka. Persamaan dalam skripsi ini ialah penulis juga membahas tentang fundraising yang berkaitan dengan ZISWAF dengan menggunakan metode kualitatif.
5. Skripsi yang berjudul “Strategi Public Relation Badan Wakaf Indonesia Dalam Mensosialisasikan Wakaf Tunai” oleh Fatmawati Harahab. Dalam skripsi ini membahas tentang bagaimana mewujudkan strategi public relation yang dilakukan oleh badan wakaf Indonesia dengan melaksanakan kerja sama melalui media massa, memanfaatkan media internal (spanduk, kalender, buku profil BWI, brosur), melaksanakan kegiatan fundraising yang bertujuan untuk mengumpulkan dana wakaf yang dilakukan BWI sendiri atau bekerja sama dengan pihak lain seperti bank atau Pemerintah.

E. Tujuan Penelitian

Adapun penulis meneliti dan membahas masalah ini dengan tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan *Fundraising* Laboratorium Griya Derma dalam melakukan wakaf uang di ruang lingkup Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
2. Untuk mengetahui Efektivitas Strategi *Fundraising* wakaf uang dengan metode uang donasi pada Griya Derma di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

F. Kegunaan Hasil Penelitian

a. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan secara ilmiah tentang bagaimana efektivitas Strategi fundraising wakaf uang dengan sistem uang donasi pada laboratorium griya derma.

b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada segenap pengurus lab griya derma untuk meningkatkan fundraising mengenai wakaf uang.

G. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan pemahaman pembaca dalam penelitian ini, istilah yang dimaksud dalam judul “ Potensi Fundraising Wakaf Uang Dengan Sistem Uang Donasi Pada Lab Griya Derma ”.

a. Efektivitas

Efektivitas ialah pencapaian tujuan secara tepat atau memilih tujuan-tujuan yang tepat dari serangkaian alternatif atau pilihan cara dan menentukan pilihan dari beberapa pilihan lainnya. Efektifitas bisa juga diartikan sebagai pengukuran keberhasilan dalam pencapaian tujuan-tujuan yang telah ditentukan. Sebagai contoh jika sebuah tugas dapat selesai dengan pemilihan cara-cara yang sudah ditentukan, maka cara tersebut adalah benar atau efektif.

b. Strategi Fundraising

Kemampuan mengembangkan fundraising sebagai proses memengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi.⁹

c. Wakaf Uang

Wakaf uang adalah wakaf berupa uang tunai yang diinvestasikan ke dalam sektor-sektor ekonomi yang menguntungkan dengan ketentuan prosentase tertentu digunakan untuk pelayanan sosial.¹⁰

d. Uang Donasi

⁹ April Purwanto, *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*, (Jakarta: TERAS, 2009), h.12

¹⁰ Abu bakar dan Bamualim, Chaider S., *Filantropi Islam & Keadilan Sosial*, Jakarta: CSRC UIN Jakarta, 2006, h. 78

Sebuah pemberian sumbangan pada umumnya bersifat secara fisik oleh perseorangan, pemberian ini bersifat sukarela dengan tanpa adanya imbalan bersifat keuntungan.

e. Laboratorium Griya Derma

Sebuah laboratorium atau juga sebagai wadah untuk masyarakat sekitar kampus uinsa agar bisa menyalurkan zakat infaq shodaqah wakafnya kepada laboratorium tersebut dengan mempunyai visi membentuk Laboratorium ZISWAF yang amanah, jujur, transparan, akuntabel, dan profesional untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

H. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan kumpulan prosedur, skema dan algoritma yang digunakan sebagai alat ukur instrument dalam pelaksanaan penelitian.¹¹ Jenis penelitian yang digunakan penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, dimana penelitian ini berdasarkan fakta yang diteliti oleh penulis, dan temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya.¹² Dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang berlangsung di tempat terjadinya suatu gejala. Maka objek penelitian

¹¹ Kris H Timotius, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta:ANDI, 2017) hlm. 5

¹² Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 4

ini dilakukan di laboratorium ZISWAF Griya Derma yang terletak di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Data yang dihimpun meliputi :

a. Data Primer

- 1) Data tentang efektivitas strategi fundraising wakaf uang yang dilaksanakan oleh laboratorium Griya derma.
- 2) Faktor pendukung dan penghambat dalam proses fundraising yang dilakukan oleh laboratorium Griya Derma.
- 3) Data tentang hasil fundraiser kepada calon donatur.

b. Data Sekunder

- 1) Profil tentang laboratorium Griya Derma meliputi: latar belakang, visi misi, struktur anggota.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

1. Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh.¹³ Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis sumber yaitu :

¹³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hlm. 144.

a. Data Primer

Sumber data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian atau sumber pertama dengan menggunakan alat pengukur atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.¹⁴ Data ini diperoleh dengan cara mewawancarai sumber-sumber yang bersangkutan. Maka narasumber yang dipilih penulis untuk di wawancarai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Ketua Laboratorium Griya Derma Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- 2) Fundraiser, yang berjumlah 5 orang selaku pihak yang menggalang dana di Laboratorium Griya Derma Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- 3) Calon donatur, yang berjumlah 15 orang selaku pihak yang menyalurkan dana wakaf di Laboratorium Griya Derma Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

b. Data Sekunder

Sumber data yang sekunder merupakan data yang tidak didapat secara langsung oleh peneliti tetapi diperoleh dari pihak lain, yaitu berupa laporan-laporan, buku-buku, jurnal penelitian,

¹⁴ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), hlm. 91.

artikel dan majalah ilmiah yang berkaitan dengan masalah penelitian.¹⁵

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara penulis memperoleh data yang digunakan dalam penelitiannya. Di antara teknik pengumpulan data yang digunakan penulis ialah :

a. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh peneliti terhadap suatu proses atau objek dengan tujuan untuk memahami pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya.¹⁶ Dalam hal ini penulis meneliti secara langsung terhadap kinerja fundraiser dalam penggalangan dana wakaf uang di Laboratorium Griya Derma Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

b. Wawancara

Interview (wawancara) yaitu metode untuk mendapatkan keterangan dan data dari individu-individu tertentu untuk keperluan informasi.¹⁷ Dengan demikian dalam penelitian ini penulis akan

¹⁵ Amirudin Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. 1, 2006), hlm. 30.

¹⁶ Hendra Tanjung dan Abrista Devi, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramat Publising, 2013), hlm. 93.

¹⁷ Syamsuddin, *Operasional Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT.Grafindo Persada, 2007)

melakukan wawancara langsung kepada pihak-pihak yang terkait dengan kinerja fundraiser dalam penggalangan dana wakaf uang. Yakni ketua Laboratorium Griya Derma Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, fundraiser dan donatur.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara memperoleh data dari dokumen yang berkaitan dengan pokok penelitian. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Teknik ini bisa digunakan penulis sebagai acuan menilai kinerja fundraiser dalam penggalangan dana wakaf uang di Laboratorium Griya Derma Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

3. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul penulis menggunakan teknik pengolahan data dengan tahapan-tahapan sebagai berikut :

- a. *Editing*, yaitu memeriksa kembali data-data yang diperoleh dengan memilih dan menyeleksi data tersebut dari berbagai segi yang meliputi kesesuaian dan keselarasan satu dengan yang lainnya, keaslian, kejelasan serta relevansinya dengan permasalahan.¹⁸

¹⁸ Chalid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), hlm .153.

- b. *Organizing*, yaitu mengatur dan menyusun data sumber dokumentasi sedemikian rupa sehingga dapat memperoleh gambaran yang sesuai dengan rumusan masalah, serta mengelompokkan data yang sudah diperoleh.¹⁹
- c. *Analyzing*, yaitu dengan memberikan analisis lanjut terhadap hasil editing dan organizing data yang telah diperoleh dari sumber-sumber penelitian, dengan menggunakan teori dan dengan dalil-dalil lainnya sehingga diperoleh kesimpulan.²⁰

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan deskriptif analisis dengan pola pikir deduktif, yaitu teknik analisa dengan cara memaparkan data apa adanya, dalam hal ini data tentang efektivitas strategi *fundraising* dalam menghimpun dana wakaf tunai (griya derma) kemudian di analisa dengan menggunakan teori *triangulasi*.

Pola pikir deduktif sendiri merupakan pola pikir yang berangkat dari variabel yang bersifat umum yang kemudian di aplikasikan ke dalam variabel yang bersifat khusus.

¹⁹ Ibid., 154.

²⁰ Ibid., 195.

. Data yang disajikan dalam deskriptif kualitatif berupa teks, karena untuk menangkap arti yang mendalam tidak mungkin diperoleh hanya dalam bentuk angka, hal ini dikarenakan angka itu sendiri hanya sebuah simbol dan tidak memiliki arti pada dirinya sendiri.²¹ Metode Deskriptif untuk menggambarkan data yang diperoleh dari kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang diamati selama proses penelitian di laboratorium Griya Derma. Setelah data ini terkumpul, penyusun melakukan analisis data dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif.

Triangulasi sendiri berarti teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.²² Triangulasi digunakan untuk mencocokkan kebenaran data atau informasi yang peneliti peroleh dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan mengurangi sebanyak mungkin penyimpangan dan ketidakjelasan data yang terjadi pada saat pengumpulan dan analisis data. Dari pemaparan diatas, peneliti menggunakan dua macam triangulasi, yaitu:

a. Triangulasi Teknik

²¹Semiawan,P.D, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, (Jakarta : Grafindo,2010) Hal.60

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* , (Bandung: ALFABETA,2013), hal.330.

Yaitu peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk memperoleh data dari sumber data yang sama. Dalam hal ini peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara, serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serentak.²³

b. Triangulasi Sumber

Yaitu untuk memperoleh data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.²⁴

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini bertujuan agar penyusunan penelitian yang berjudul “*Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Sistem Uang Donasi studi kasus Laboratorium Griya Derma Uin Sunan Ampel Surabaya*” terarah sesuai dengan bidang kajian untuk memperoleh pembahasan, dalam penelitian ini terbagi atas lima bab. Dari kelima bab tersebut terdiri dari beberapa sub bab dimana antara satu dengan yang lainnya selalu berkaitan.

Bab pertama adalah pendahuluan yang pada bab ini terdiri atas latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, definisi operasional, metode penelitian serta sistematika pembahasan.

²³ Ibid,330.

²⁴ Ibid, 330.

Bab kedua adalah landasan teori yang membahas tentang kajian pustaka yang berkaitan mengenai tentang teori efektivitas dan tolok ukur efektivitas dan juga mengenai wakaf tunai secara mendalam serta mengenai strategi fundraising.

Bab ketiga menjelaskan hasil penelitian, yang mana pada bab ini penulis akan menguraikan hasil data yang terkumpul dan gambaran umum mengenai latar belakang ataupun sejarah berdirinya Laboratorium Griya Derma UIN Sunan Ampel Surabaya, Visi dan misi, struktur organisasi dan deskripsi tugas kepengurusan, program-program, peranan fundraiser serta strategi fundraiser dalam penggalangan dana wakaf uang.

Bab keempat membahas tentang analisis data, dalam bab ini penulis akan menganalisis tentang hasil data maupun gambaran umum yang terdapat pada bab ketiga terhadap peranan dan strategi fundraiser dalam penggalangan dana wakaf uang di Laboratorium Griya Derma UIN Sunan Ampel Surabaya.

Bab kelima merupakan bagian penutup dari keseluruhan skripsi, pada bab ini meliputi kesimpulan dan saran-saran yang bersifat membangun demi kebaikan dan kesempurnaan penelitian. Kemudian ditutup dengan daftar pustaka serta lampiran-lampiran yang berkaitan dengan penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Efektivitas

1. Pengertian efektivitas

Efektivitas berasal dari kata *effective* yang diambil dari Bahasa Inggris yang artinya berhasil atau sesuatu yang dilakukan dengan baik. Dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program, efektivitas merupakan unsur pokok dengan menitikberatkan pada tingkat keberhasilan dan pencapaian tujuan yang ditetapkan sebelumnya. Bisa dikatakan efektif apabila organisasi tersebut berhasil mencapai suatu tujuan atau sasaran yang tepat seperti yang telah ditentukan.²⁵

Efektivitas memiliki arti tepat guna. Efektif merupakan kata dasar, sementara kata sifat dari efektif adalah efektivitas. Menurut Kurniawan, efektif adalah ukuran yang memperlihatkan seberapa jauh target dengan kuantitas, kualitas serta waktu yang telah di capai oleh manajemen yang mana sudah ditentukan sebelumnya.²⁶ Hal tersebut sangat penting peranannya di dalam setiap lembaga ataupun organisasi yakni guna untuk melihat seberapa jauh perkembangan dan kemajuan yang dicapai oleh

²⁵ Ihyaul Ulum, *Akuntansi Sektor Publik*, (Malang: UMM Press, 2004), hal. 294.

²⁶ Kurniawan Agung, *Transformasi Pelayanan Publik*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 109

suatu lembaga atau organisasi itu sendiri. Dalam setiap lembaga atau organisasi di dalam kegiatannya menginginkan adanya pencapaian tujuan. Tujuan dari suatu lembaga akan tercapai segala kegiatannya dengan berjalan efektif apabila didukung oleh faktor-faktor pendukung efektivitas. Dalam hal ini efektivitas merupakan pencapaian tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien, ditinjau dari sisi masukan, proses, maupun keluaran. Yang dimaksud sumber daya dalam hal ini meliputi ketersediaan personil, sarana dan prasarana serta metode dan model yang digunakan.²⁷

2. Tolok Ukur Efektivitas

Efektivitas bukan suatu hal yang sangat mudah, tergantung pada siapa yang menilai serta menginterpretasikannya. Tingkat efektivitas juga dapat diukur dengan melihat perbandingan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun, tidak bisa dikatakan efektif jika tindakan yang dilakukan tidak tepat sasaran atau tidak sesuai rencana yang telah ditentukan.

Sebagaimana yang sudah dijelaskan Richards M. Steers dalam buku karangannya, efektivitas yang berasal dari kata efektif, yaitu pekerjaan dapat dikatakan efektif apabila pekerjaan tersebut dapat menghasilkan

²⁷ Hani handoko, *Manajemen*, Cet. Ke 27, edisi ke-2 (Yogyakarta: BPFE, 2015), hal. 7.

output (keluaran). Richards M. Steers mengemukakan tiga konsep yang dapat digunakan organisasi ataupun lembaga untuk melihat apakah organisasi tersebut dapat mencapai sasaran dan tujuannya, yaitu optimalisasi tujuan, perspektif sistem, dan tekanan terhadap pelaku.²⁸

Adapun kriteria tolok ukur atau ukuran-ukuran dalam mencapai efektivitas, yaitu :²⁹

1. Efektivitas keseluruhan, yaitu sejauh mana organisasi melaksanakan seluruh tugas pokoknya atau pencapaian sasaran yang telah ditentukan sebelumnya.
2. Kualitas yang dihasilkan oleh organisasi (jasa ataupun produk)
3. Kesiapan, penilaian menyeluruh yang berhubungan dengan kemungkinan bahwa organisasi dapat menyelesaikan tugas khusus apabila diminta.
4. Efisiensi, yaitu kejelasan strategi pencapaian tujuan suatu kegiatan dengan menggunakan sumber daya yang ada untuk mencapai sasaran yang tepat.
5. Laba, yaitu hasil atas penanaman modal yang dipakai untuk menjalankan suatu kegiatan.

²⁸ Richards M Steers, *Efektivitas Organisasi*, Cet. Ke-2, (Jakarta: Erlangga, 1985), hal. 4-6.

²⁹ Ibid, hal. 46-48.

6. Pertumbuhan, yaitu bagaimana keadaan organisasi dahulu dengan sekarang.
7. Kestabilan, yaitu fungsi sumber daya dari waktu ke waktu
8. Semangat kerja, yaitu usaha keras yang menghasilkan suatu pencapaian yang diinginkan organisasi.
9. Kepuasan kerja, kompensasi positif yang seseorang rasakan atas perannya dalam organisasi.
10. Penerimaan tujuan organisasi, yaitu tujuan-tujuan organisasi yang dapat diterima oleh setiap individu dan unit-unit dalam organisasi.
11. Adaptasi, yaitu mampu menyesuaikan adaptasi dalam setiap perubahan.

B. Wakaf Tunai

1. Pengertian Wakaf Tunai

Wakaf sendiri atau *Waqf* berasal dari bahasa Arab yaitu *Waqafa*. Sedangkan *Waqafa* berarti menahan atau berhenti, diam di tempat, atau tetap berdiri.³⁰ Maksud dari menghentikan, menahan atau wakaf di sini ialah yang berkenaan dengan harta menurut pandangan hukum Islam disebut ibadah wakaf atau *habs*.³¹

³⁰ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa 'Adillatuhu*, Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2008, hal, 151.

³¹ Muhammad Daud Ali, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: UI Press, 1988, cet 1, hal. 80.

Para ulama fiqih berbeda pendapat dalam mendefinisikan *waqaf* menurut istilah. Menurut Abu Hanifah yang dikutip oleh Departemen Agama Republik Indonesia, wakaf yaitu menahan suatu benda yang menurut hukum tetap milik si wakif dalam rangka mempergunakan manfaatnya untuk kebajikan. Berdasarkan definisi itu, maka si pemilik harta wakaf tidak lepas dari pemberi wakaf (wakif), bahkan ia diperbolehkan menarik kembali dan juga menjualnya. Apabila si wakif wafat, maka harta tersebut menjadi hak milik ahli warisnya.³²

Menurut madzhab Maliki bahwa wakaf itu tidak melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan wakif, tapi wakif wajib untuk bersedekah atas manfaatnya dan tidak boleh mengambil kembali apa yang sudah diwakafkan. Menurut madzhab Syafi'I dan Ahmad bin Hambal wakaf adalah melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan wakif, setelah prosedur perwakafan sempurna, harta yang telah diwakafkan oleh wakif tidak bisa di ganggu gugat dikarenakan harta tersebut bukan lagi hak miliknya.³³

³² Depak RI, *Fikih Wakaf*, (Jakarta: Proyek peningkatan zakat dan wakaf, 2003) hal. 2

³³ Ibid, hal. 2

2. Dasar Hukum Wakaf Tunai

Dalam Al-Quran dan Al-Hadits tidak ada pernyataan yang sangat rinci, tegas dan tersurat mengenai hukum wakaf, tetapi hanya disebutkan ayat-ayat secara umum yang memberi petunjuk dan dapat dijadikan rujukan sebagai dasar hukum perwakafan. Meskipun demikian pedoman tersebut mampu menjadi pedoman para ahli fikih Islam.

a. Al-Quran

Dalam Al-Quran hanya menyebutkan dalam artian umum bukan khusus menggunakan kata-kata wakaf. Tetapi para ulama fikih menjadikan ayat-ayat umum itu sebagai dasar wakaf dalam Islam. Seperti ayat-ayat yang membicarakan tentang kebaikan shodaqoh, infaq, dan amal jariyah. Para ulama menafsirkan bahwa wakaf sudah tercakup didalam cakupan ayat tersebut, diantaranya ialah :

- Al-Quran Surat AlHajj:77

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, rukuklah kamu, sujudlah kamu, sembahlah Tuhanmu dan perbuatlah kebaikan, supaya kamu mendapat kemenangan”*.(Q.S Al Hajj : 77)

- Al-Quran Surat Ali Imran : 92

Artinya : *“Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebaktian (yang sempurna) sebelum kamu menafkahkan harta yang kamu cintai, dan apa saja yang kamu nafkahkan, maka sesungguhnya Allah mengetahui”*. (Q.S Ali Imran : 92)

b. Al-Hadits

Di dalam Hadits dijelaskan mengenai wakaf secara khusus dan umum. Adapun ketentuan dalam hadits yang dapat dijadikan hukum wakaf yaitu :

Artinya : *“Dari Abi Hurairah r.a, Sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda : Apabila anak adam (manusia) meninggal dunia maka putuslah amalannya kecuali tiga perkara : shadaqah jariyah, ilmu yang bermanfaat, dan anak sholeh yang mendoakan orang tuanya”*.(HR.Muslim)³⁴

3. Ketentuan Wakaf Tunai

Dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 telah diatur secara khusus tentang wakaf benda bergerak berupa wakaf tunai dengan ketentuan sebagai berikut³⁵ :

³⁴ Bisarhi Nawawi, *Shahih Muslim* (Beirut, Libanon: Darul Ihya' at-Turost al-'arabi, 1984), hal.85

³⁵ Jaih Mubarak, *Wakaf Produktif*, (Bandung, Simbiosis Rekatama Media, 2008), hal. 127.

- a. Wakif diperbolehkan mewakafkan uang melalui lembaga Keuangan Syariah yang ditunjuk oleh menteri.³⁶
- b. Wakaf uang dilaksanakan oleh wakif dengan pernyataan kehendak wakif yang dilakukan secara tertulis.³⁷
- c. Wakaf diterbitkan dalam bentuk sertifikat wakaf uang.³⁸
- d. Sertifikat wakaf uang diterbitkan dan disampaikan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada wakif dan *nazhir* sebagai bukti penyerahan harta dengan wakaf.³⁹
- e. Lembaga keuangan Syariah atas nama *nazhir* mendaftarkan harta benda wakaf berupa uang kepada menteri selambat-lambatnya 7 hari kerja sejak diterbitkannya sertifikat wakaf uang.⁴⁰

Dalam buku karangan Prof. Dr. Jaih Mubarak yang berjudul Wakaf Produktif telah dijelaskan Ketentuan mengenai wakaf uang yang sudah diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006, yakni : (1) jenis harta yang diserahkan wakif dalam wakaf uang adalah uang dalam valuta rupiah. Jika uang yang akan diwakafkan masih dalam bentuk valuta asing maka harus dikonversikan terlebih dahulu ke dalam

³⁶ Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, pasal 28.

³⁷ Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, pasal 29, ayat(1).

³⁸ Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, pasal 29, ayat (2).

³⁹ Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, pasal 29, ayat(3).

⁴⁰ Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004, pasal 30.

rupiah. (2) Wakaf uang dilakukan melalui Lembaga Keuangan Syariah yang ditunjuk oleh Menteri Agama sebagai LKS – Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU).⁴¹

Wakaf uang dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Secara hukum agar uang tidak habis sekali pakai maka uang yang diwakafkan harus dijadikan usaha, dan hasil dari usaha tersebut yang nantinya disedekahkan oleh pengelola atau *nazhir*.

4. Sosialisasi Strategis Wakaf Tunai

Upaya dalam mensosialisasikan wakaf tunai untuk kesejahteraan sosial, maka harus disosialisasikan secara bersungguh-sungguh agar masyarakat bisa menerima lebih cepat dan segera memberikan jawaban konkrit atas permasalahan ekonomi selama ini. Sampai saat ini wacana wakaf tunai memang masih sebatas wacana dan belum banyak pihak atau lembaga yang bias menerima model wakaf seperti itu.⁴²

Di Indonesia sudah ada beberapa lembaga yang telah melaksanakan wakaf tunai, minimal dalam tataran pelaksanaan wakaf dalam bentuk uang, seperti PB Mathla'ul Anwar dengan “Dana Firdaus”, Tabung Wakaf dari Dompot Dhuafa Republika Bank Muamalat Indonesia (BMI) dengan

⁴¹ Jaih Mubarak, *Wakaf Produktif*, (Bandung, Simbiosis Rekatama Media, 2008), hal. 128.

⁴² Sumuran Harahap, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, (Departemen Agama RI, direktorat pemberdayaan wakaf, 2007), hal. 7.

institusi barunya “Baitul Mal Mu’amalat”, Pemerintah Kota Bekasi dan Universitas Indonesia. Walaupun dalam pelaksanaannya, pengelolaan wakaf tunai masih belum maksimal, Namun, jika kita melihat dari keberhasilan Negara-negara muslim lainnya yang memberdayakan wakaf tunai secara maksimal, saatnya kita melangkah menuju ke arah tersebut.

Wakaf tunai bagi umat Islam Indonesia memang masih relative baru. Hal ini bias dilihat dari peraturan yang melandasinya. Majelis Ulama Indonesia (MUI) baru memberikan fatwanya pada pertengahan Mei 2002. Sedangkan Undang-undang tentang wakaf disahkan pada tanggal 27 Oktober 2004 oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono.⁴³

Dalam catatan sejarah Islam, wakaf Tunai ternyata sudah dipraktekkan sejak awal abad kedua hijriyah. Bahwa dianjurkan wakaf dinar dan dirham untuk pembangunan sarana dakwah, sosial dan pendidikan umat Islam, yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari bahwa Imam az-Zuhri (wafat 124 H) salah seorang terkemuka dan peletak *takwin al-hadits* memfatwakan. Adapun caranya dengan uang yang hasil dari wakaf dijadikan modal usaha kemudian disalurkan keuntungannya sebagai wakaf.⁴⁴

⁴³ Ibid, hal. 8-9.

⁴⁴ Ibid, hal.11.

5. Manfaat Utama Wakaf Tunai

- a. Wakaf tunai jumlahnya bias bervariasi sehingga seseorang yang memiliki dana terbatas sudah bias memberikan dana wakafnya tanpa harus menunggu menjadi tuan tanah terlebih dahulu.
- b. Melalui wakaf tunai, aset-aset wakaf yang berupa tanah-tanah kosong bisa mulai dimanfaatkan dengan pembangunan gedung atau dioalah untuk lahan pertanian.
- c. Dana wakaf tunai bias membantu sebagian lembaga-lembaga pendidikan Islam yang *cash-flownya* terkadang kembang kempis dan mengaji civitas akademika ala kadarnya.
- d. Seorang muslim bisa lebih mandiri dalam mengembangkan dunia pendidikan tanpa harus terlalu tergantung pada anggaran pendidikan Negara yang memang semakin lama semakin terbatas.⁴⁵

C. Fundraising

1. Definisi Fundraising

Fundraising adalah konsep suatu kegiatan penggalangan dana dan daya dari masyarakat guna untuk membiayai program serta kegiatan

⁴⁵ Ibid,hal.12.

operasional lembaga dalam upaya untuk mengembangkan usaha-usaha sosial sehingga mencapai tujuan yang ingin dicapai.⁴⁶

Fundraising juga merupakan upaya mempengaruhi masyarakat atau calon donatur agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan sebagian hartanya. Hal ini merupakan hal penting karena sumber dana/daya berasal dari masyarakat itu sendiri. Agar target bisa terpenuhi dan program bisa terwujud, maka dibutuhkan langkah-langkah strategis dalam penghimpunan aset yang akan dikelola selanjutnya.⁴⁷

Manajemen fundraising penting bagi lembaga karena butuh pengelolaan yang tepat. Fundraising sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi, dan badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk pemberian donasi.

Mekanisme kerja fundraising dalam tata kelola sebuah lembaga dimaknai bahwa setiap tahapan manajemen lembaga, baik tahapan penghimpunan sumber dana/daya, produktivitas aset, dan pemberdayaan hasil/manfaat, ditanamkan dengan aktivitas dan substansi *fundraising*.⁴⁸

⁴⁶ Miftahul Huda, *pengelolaan wakaf dalam perspektif fundraising*, (Jakarta: kementerian agama RI, 2012), hal. 27.

⁴⁷ Ibid, hal.28.

⁴⁸ Ibid, hal.29.

2. Urgensitas Fundraising

Urgensitas *fundraising* adalah suatu kebutuhan yang menjadi kebutuhan pokok sebuah lembaga yang tidak bisa ditawar-tawar lagi. Aktivitas *fundraising* menjadi hal yang urgen sebab menentukan bagi lembaga sosial itu sendiri. Misalnya, (1) sebuah lembaga tentu membutuhkan adanya upaya untuk mempertahankan serta melanjutkan upaya tersebut agar lembaga tetap eksis untuk melaksanakan visi dan misi lembaga ke depan (2) aktivitas *fundraising* memerlukan adanya sebuah pengembangan organisasi/lembaga. Dalam hal ini tentu membutuhkan adanya pendanaan agar organisasi terus berkembang secara terus menerus dan bermanfaat bagi masyarakat. (3) *fundraising* harus mampu mengurangi ketergantungan pada pihak tertentu. (4) aktivitas *fundraising* menjamin berkelanjutan gagasan dan manfaat hasil programnya. (5) aktivitas *fundraising* mampu membangun keanggotaan lembaga (6) aktivitas *fundraising* mampu meningkatkan kredibilitas atau image lembaga sehingga dapat berkembang.⁴⁹

⁴⁹Miftahul Huda, *pengelolaan wakaf dalam perspektif fundraising*, (Jakarta: kementerian agama RI, 2012), hal. 30-31.

3. Prinsip Fundraising

- a. Harus meminta kepada donatur, karena donatur akan memberikan sumbangan jika diminta walaupun mereka memberikan tanpa minta imbalan
- b. Berhubungan dengan orang lain, karena semakin banyak berkenalan dan mempunyai jaringan dengan banyak pihak maka akan sangat mudah untuk mendapatkan sumbangan.
- c. Menjual, yakni menunjukkan kepada calon donatur bahwa ada kebutuhan penting yang dapat lembaga tawarkan melalui kegiatan lembaga.
- d. Kepercayaan dan hubungan masyarakat, karena biasanya donatur lebih senang memberikan sumbangan kepada organisasi yang mereka kenal.
- e. Mengucapkan terima kasih, karena dengan begitu donatur merasa dihargai dan diakui kedermawanannya.⁵⁰

4. Tujuan Fundraising

Adapun tujuan *fundraising* menurut Juwaini (2005: 5-7) yang dikutip dari buku Miftahul Huda adalah sebagai berikut :⁵¹

⁵⁰ Ibid,hal.33.

⁵¹ Ibid,hal 34-35.

- a. Menghimpun dana/daya operasi pengelolaan lembaga. Karena jika tidak menghasilkan dana/daya maka lembaga akan kehilangan kemampuan untuk menjaga kelangsungan programnya.
- b. Menambah populasi donatur, dengan cara menambah donasi dari setiap donatur atau menambah jumlah donatur baru.
- c. Aktivitas *fundraising* yang dilakukan oleh sebuah lembaga seperti lembaga swadaya masyarakat (LSM), baik langsung maupun tidak langsung akan berpengaruh terhadap citra lembaga.
- d. Memuaskan donatur. Karena kepuasan donatur akan berpengaruh terhadap nilai donasi yang akan diberikan kepada lembaga. Hal ini merupakan tujuan yang tertinggi dan bernilai jangka panjang.

5. Substansi Fundraising

Menurut Supaman (2009) yang dikutip dari buku Miftahul Huda substansi *fundraising* terdapat tiga hal, yaitu : motivasi, program, dan metode. Motivasi yakni serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan dan alasan-alasan yang mendorong calon donatur untuk mengeluarkan sebagian hartanya.

Adapun substansi *fundraising* berupa program yaitu kegiatan dari penerapan visi dan misi lembaga sehingga masyarakat tergerak untuk menjadi donatur. Substansi *fundraising* berupa metode yakni pola, bentuk

atau memunculkan ide-ide guna untuk mendapatkan penggalangan dana. daya dari masyarakat.

Substansi *fundraising* berupa metode dibagi menjadi dua jenis yaitu langsung dan tidak langsung. Metode langsung yaitu menggunakan teknik-teknik yang melibatkan partisipasi donatur secara langsung. Misal, *direct mail*, *direct advertising*, *telefundraising* dan presentasi langsung. Kedua, metode tidak langsung yaitu tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon donatur seketika. Misal, *advertorial*, *image campaign* dan penyelenggaraan event.⁵²

6. Unsur-unsur Fundraising

Unsur-unsur *fundraising* berupa analisis kebutuhan, segmentasi, identitas profil donatur, produk, harga biaya transaksi, dan promosi.⁵³

- a. Analisis kebutuhan yaitu kesesuaian dengan syariah, laporan dan pertanggungjawaban, pelayanan berkualitas, dan komunikasi.
- b. Segmentasi donatur adalah perorangan, organisasi serta lembaga berbadan hukum.
- c. Profil calon donatur sendiri guna untuk mengetahui lebih awal identitas calon donatur.

⁵²Miftahul Huda, *pengelolaan wakaf dalam perspektif fundraising*, (Jakarta: kementerian agama RI, 2012), hal. 36-37.

⁵³ Ibid, hal 38-39.

- d. Produk adalah strategi untuk memenangkan dan menguasai benak donatur dan masyarakat umum melalui program yang ditawarkan.
- e. Promosi guna untuk meyakinkan kepada mereka untuk bersimpati dan mendukung terhadap kegiatan yang dilaksanakan.

7. Rencana strategik manajemen Fundraising

Dalam proses pencapaian program yang diinginkan, rencana kerja program lembaga termasuk program fundraising dirumuskan dengan spesifik. Penetapan target juga dirumuskan tiap tahunnya secara sistematis menuju target perubahan signifikan yang tercapai sepenuhnya setelah berproses terlebih dahulu. Perencanaan penggalangan, baik financial maupun non financial dikaitkan dengan terpadu. Cara ini memungkinkan lembaga untuk mencapai target perubahan yang ditetapkan dengan melihat tahapan kemajuan dari waktu ke waktu.

Beberapa langkah perlu dilakukan untuk persiapan rencana strategis mobilisasi dan penggalangan sumber – sumber dana/daya sebuah lembaga. Langkah – langkah tersebut adalah: (1) rencana program jangka panjang atau rencana strategis, (2) anggaran jangka panjang untuk rencana strategis, (3) menetapkan skala prioritas program, (4) membangun scenario penggalangan sumber lembaga, (5) tujuan *fundraising*, (6) strategi *fundraising*, (7) identifikasi sumber – sumber daya/dana, (8) membuat tim

kerja dan rencan kerja, (9) pemantauan hasil kerja, dan (10) evaluasi dan rencana ke depan.⁵⁴

Proses perencanaan strategis memungkinkan lembaga mempertimbangkan semua pilihan yang tersedia. Proses ini juga dapat membuat keputusan berdasarkan informasi yang cukup lengkap mengenai pendekatan yang terbaik, merencanakan langkah – langkah berikutnya, dan mempertimbangkan dengan seksama sumber daya apa yang akan diperlukan. Ada beberapa teknik sederhana yang dapat digunakan untuk merancang perencanaan strategis khususnya dalam penggalangan sumber daya/dana oleh lembaga.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

⁵⁴ Ibid, hal 39-40.

BAB III

Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Sistem Uang Donasi

A. Gambaran Umum Griya Derma

1. Sejarah dan Gambaran Griya Derma

Griya Derma berdiri pada Tahun 2017, yang merupakan salah satu lembaga pengelolaan wakaf uang yang didirikan oleh civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Griya Derma bertujuan untuk mengelola zakat dan wakaf secara akuntabel dan professional. Griya Derma memiliki salah satu relasi di dalam Universitas yakni Pusat Pengembangan Bisnis yang memiliki peran sebagai donator wakaf tunai.

Awal terbentuknya Griya Derma yakni sebagai wadah media belajar dan praktek mahasiswa Manajemen Zakat Wakaf dalam lingkup Universitas dengan seiring berjalannya waktu laboratorium ini terus berkembang dan amanah dengan memberikan perkembangan yang terbaik. Membuat beberapa program kegiatan dan terlaksana dengan semestinya. Kehadiran Griya Derma tentu menjadi bagian penting dalam meningkatkan potensi ZISWAF untuk memberdayakan masyarakat dan turut serta mengembangkan perekonomian Indonesia⁵⁵.

⁵⁵ Achmad Fauzi Saputra dan Regita Della Rufanda, "Analisis Implementasi Manfaat Sistem Informasi Manajemen pada Laboratorium Griya Derma UIN Sunan Ampel Surabaya". *Jurnal Teknologi dan Manajemen*, Vol. 1, No. 1, Januari 2020, hlm. 1.

ZISWAF sendiri sangat penting bagi pertumbuhan perekonomian di kalangan mahasiswa, pengelolaan laboratorium ini juga memiliki beberapa program yang baik untuk diketahui. Selain kegiatan tersebut, laboratorium Griya Derma juga mempunyai kegiatan gerakan wakaf mukenah dan sajadah yang didistribusikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Masjid Ulul Albab UIN Sunan Ampel Surabaya. Tidak itu saja, tetapi juga tanggap akan bencana alam, misalnya telah dilakukannya penggalangan dana untuk bencana alam di Pacitan, Palu Donggalan, dan Situbondo⁵⁶.

Hasil penggalangan dana tersebut disalurkan kepada salah satu lembaga zakat yang berada di Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa laboratorium Griya Derma sangat berpotensi dalam pengembangan pengelolaan ZISWAF. Sistem informasi adalah suatu sistem dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasional organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan. Sedangkan untuk sistem informasi manajemen adalah sebuah sistem yang menerima input data dan instruksi, mengolah data sesuai dengan instruksi

⁵⁶ https://www.instagram.com/griyaderma_uinsa/ diakses pada tanggal 18 Februari 2022 pukul 09.56

dan mengeluarkan hasilnya. Suatu sistem informasi memiliki alur tertentu, mulai dari input hingga menjadi output yang bermanfaat⁵⁷.

Dengan adanya sistem informasi manajemen ini donatur yang ingin berdonasi pada Griya Derma bisa melalui transfer, serta pencatatannya bisa langsung melalui sistem yang sudah terkomputerisasi. Hal ini dilakukan agar data yang ada bisa terkonsep dan tersimpan secara rapi. Sehingga terwujudnya tujuan pengelolaan ini bisa tercapai dengan baik. Dengan adanya pengelolaan laboratorium ini diharapkan dapat benar-benar mengedukasi semua untuk berdonasi terhadap sesama, membangun kemuliaan, memupuk rasa saling tolong menolong serta terdapat peningkatan-peningkatan selanjutnya sesuai apa yang dibutuhkan masyarakat⁵⁸.

2. Visi Misi Griya Derma

Griya Derma sebagai laboratorium ZISWAF yang dikelola oleh sekelompok mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya program studi Manajemen Zakat Wakaf yang bergerak dalam bidang sosial dalam lingkungan kampus yang memiliki visi dan misi :

⁵⁷ https://www.instagram.com/griyaderma_uinsa/ diakses pada tanggal 18 Februari 2022 pukul 09.56

⁵⁸ Achmad Fauzi Saputra dan Regita Della Rufanda, "*Analisis Implementasi Manfaat Sistem Informasi Manajemen pada Laboratorium Griya Derma UIN Sunan Ampel Surabaya*", ..., hlm. 1.

a. Visi

Menjadi laboratorium Zakat, Infaq, Shodaqoh, dan Wakaf (ZISWAF) yang amanah, jujur, transparan, akuntabel, dan professional untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat⁵⁹.

b. Misi

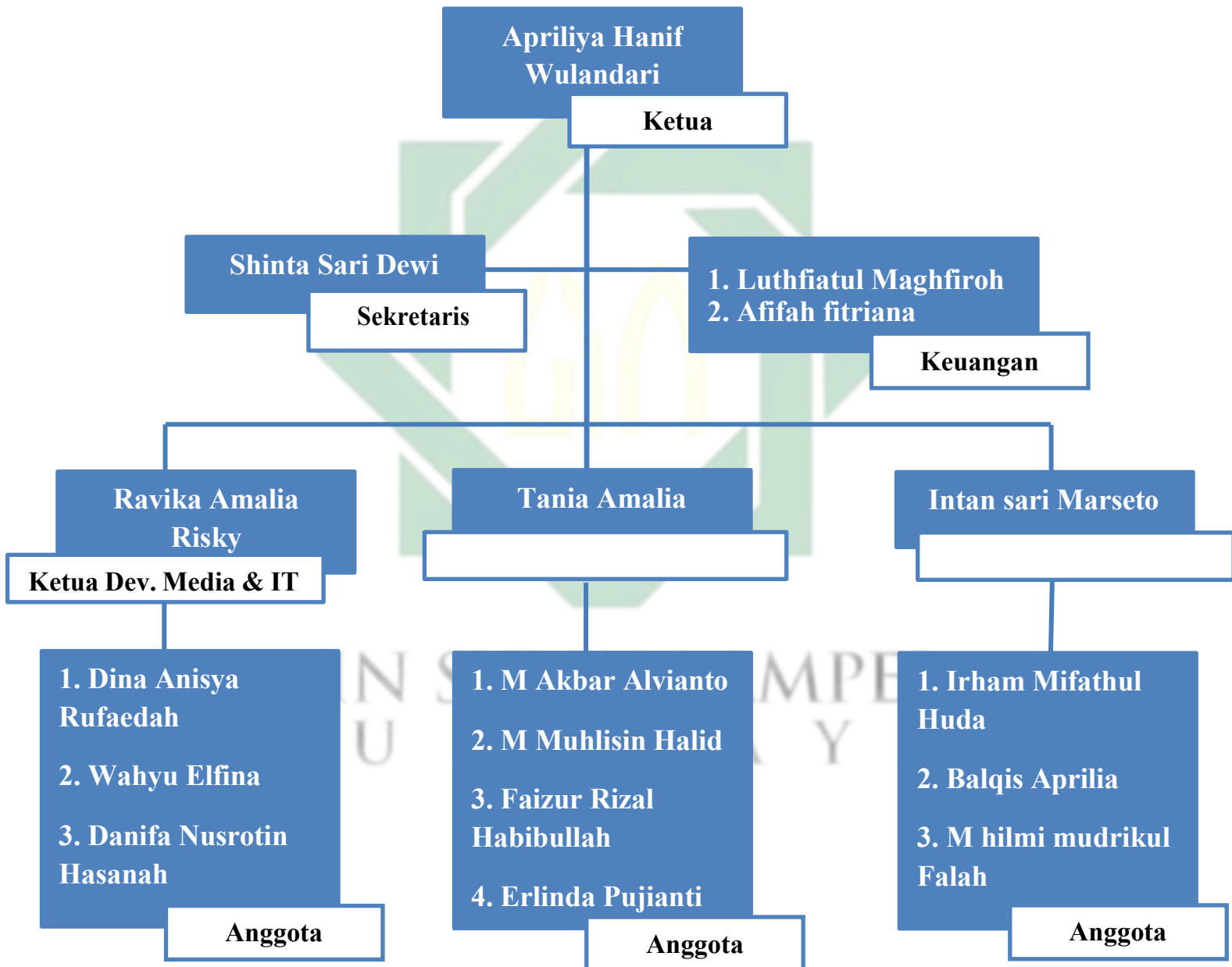
- 1) Menyelenggarakan pendidikan, pengajaran, pelatihan dan pengelolaan ZISWAF
- 2) Melaksanakan riset dan konsultasi dalam bidang ZISWAF
- 3) Mengelola ZISWAF dengan amanah, jujur, transparan, akuntabel, dan professional untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat
- 4) Menjalin kerjasama dengan mitra strategi⁶⁰

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

⁵⁹ https://www.instagram.com/griyaderma_uinsa/ diakses pada tanggal 18 Februari 2022 pukul 09.56

⁶⁰ Ibid,... diakses pada tanggal 18 Februari 2022 pukul 09.56

3. Struktur Kepengurusan Griya Derma Periode 2021-2022



4. Deskripsi Kepengurusan

Dengan adanya struktur organisasi, maka laboratorium ZISWAF Griya Derma UIN Sunan Ampel Surabaya memberikan tugas kepada masing-masing tingkatan yang tertera pada uraian di atas. Adapun deskripsi tugas sebagai berikut:

- a. Ketua : Bertugas membuat dan mengesahkan seluruh keputusan-keputusan dan kebijakan-kebijakan organisasi yang bersifat strategis melalui kesepakatan dalam rapat pengurus organisasi.
- b. Sekretaris : Bertugas membantu tugas ketua, menerima surat masuk, mengatur jadwal rapat organisasi.
- c. Bendahara : Bertugas merumuskan dan mengusulkan segala peraturan organisasi di bidang pengelolaan keuangan untuk menjadi kebijakan organisasi, memimpin rapat-rapat organisasi di bidang pengelolaan keuangan organisasi, dan memfasilitasi kebutuhan pembiayaan program kerja dan roda organisasi.
- d. Divisi Fundraising : Bertugas mengumpulkan kontribusi sukarela dalam bentuk uang atau sumber daya lain, dengan meminta kontribusi dari individu atau kelompok.
- e. Divisi Humas Online : Bertugas melakukan pemasaran melalui media sosial dan membangun citra organisasi, memberikan informasi mengenai kegiatan-kegiatan organisasi guna agar lebih dikenal oleh khalayak umum.
- f. Divisi Pendayagunaan : Bertugas melakukan penyiapan penyusunan rencana teknis operasional, koordinasi dan pelaksanaan teknis operasional, evaluasi dan pelaporan di bidang pendayagunaan.

B. Data Penghimpunan dan Pendistribusian

1. Funding (Penghimpunan)

Tabel 3.1 Penghimpunan Dana Wakaf Griya Derma

BULAN	2018	2019	2020
Januari	-	-	
Februari	-	Rp. 20.000,00	
Maret	-	Rp. 50.000,00	
April	-	-	
Mei	-	-	
Juni	-	-	
Juli	-	-	
Agustus	-	-	
September	-	-	
Oktober	Rp. 466.700,00	Rp. 50.000,00	
November	Rp. 282.000,00	Rp. 100.000,00	
Desember	-	Rp. 330.000,00	
TOTAL			Rp. 19. 777. 998,00

2. Landing (Pendistribusian)

BULAN	2019
Maret	Rp. 80.000,00
Desember	Rp. 294.000,00

Tabel 3.2
Pendistribusian
Dana Wakaf
Griya Derma

C. Program-Program Laboratorium Griya Derma

Penyaluran yang dilakukan oleh Griya Derma yaitu sesuai dengan program fundraising. Ada kriteria khusus untuk menyalurkan donasi dalam setiap program-program Griya Derma sesuai dengan sistem fundraising mereka. Saat ini ada beberapa program fundrasing yang dimiliki oleh Griya Derma seperti:

1. Sedekah Subuh
2. Kantong Ajaib
3. Warung Jumkah (Jumat Berkah)

Program ini merupakan kegiatan yang rutin dilakukan pada setiap hari jumat dengan memberikan sebuah bantuan berupa bungkus nasi kepada orang lain yang membutuhkan. Kegiatan ini suatu bentuk kepedulian dari Griya Derma kepada masyarakat disekitarnya. Untuk program ini akan disalurkan oleh Griya Derma kepada orang-orang dipinggir jalan, kaum dhuafa, para jamaah sholat jumat.

4. Wakaf Al-Qur'an

Didalam program ini yang berhak menjadi penerima wakaf al-qur'an dari lembaga Griya Derma ialah santri penghafal al-qur'an, musolah dan masjid.

5. Beasiswa Mitra Mahasiswa

Program ini dibentuk oleh Griya Derma untuk membantu mahasiswa sekalian yang membutuhkan tangan kanan kami. Griya Darma

memberikan kesempatan bagi mahasiswa kurang mampu yang kesulitan untuk melanjutkan perkuliahan dengan diberikan kemudahan juga disesuaikan dengan aturan lembaga yang berlaku. Ada kriteria khusus dalam penyaluran program ini adalah khusus untuk mahasiswa aktif Universitas Islam Negeri Sunan Ampel⁶¹.

D. Strategi Dan Peran Fundraiser Laboratorium Griya Derma

Sistem yang berlangsung pada semua divisi yakni telah berjalan sesuai dengan semestinya baik *fundraising*, pendayagunaan maupun humas online. Tiap divisi fokus menjalankan jobdisk masing-masing untuk mencapai tujuan dari lembaga tersebut. Laboratorium Griya Derma menggunakan sistem open donasi pada umumnya seperti mencari target, memilah target, penyaluran, dokumentasi, kemudian di share melalui sosial media Griya Derma.

Lembaga ini telah memiliki donatur tetap yang dinamakan sebagai *fundraiser*. *Fundraiser* ialah sebagai tombak utama dari laboratorium Griya Derma itu sendiri. *Fundraiser* memiliki peran penting karena *fundraiser* merupakan seorang donatur tetap yang telah bersedia memberikan sebagian dana yang dimiliki kepada Griya Derma untuk merealisasikan setiap program-program yang telah disusun sedemikian. Salah satu program yang dimiliki Griya Derma yaitu Gerakan Dosen Peduli. Program ini dikhususkan untuk seluruh dosen Universitas Islam

⁶¹ Wawancara via online, Aprilia Hanif Wulandari, Ketua Griya Derma, 23 Januari 2022.

Negeri Sunan Ampel Surabaya. Griya Derma telah memberikan wadah bagi para dosen yang akan bergabung dan bersedia untuk menjadi donatur tetap pada lembaga ini. Namun, lembaga Griya Derma memiliki kendala dalam kontak dan memperluaskan informasi mengenai program ini kepada para dosen Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya secara keseluruhan. Oleh karena itu dalam waktu sejauh ini para dosen yang telah mengikuti program ini masih dalam lingkup dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan hanya ada beberapa dosen saja yang telah bersedia untuk jadi bagian dari Griya Derma. Gerakan Dosen Peduli merupakan program rutin dari organisasi Griya Derma untuk meminta kepada beliau yang telah tergabung untuk menjadi donatur tetap Griya Derma. Selain para dosen, Griya Derma juga mendapat sebuah donasi dari para demisioner atau alumni-alumni Griya Derma itu sendiri. Ada beberapa dari demisioner Griya Derma yang telah sanggup bersedia menjadi donatur tetap. Jadi lembaga Griya Derma memiliki donatur tetap yang terbatas karena donasi hanya didapatkan dari para dosen dan demisioner⁶².

Justru peran dari *fundreiser* ini memberikan pengaruh yang besar dan baik untuk laboratorium Griya Derma. Dampak positif dari adanya *fundreiser* memberikan kemudahan Griya Darma untuk merealisasikan seluruh kegiatan dari program-program yang dimiliki. Setiap kegiatan yang dilaksanakan berhubungan dengan dana yang telah disalurkan dari peran seorang *fundreiser*. Jadi laboratorium

⁶² Wawancara via online, Aprilia Hanif Wulandari, Ketua Griya Derma, 23 Januari 2022.

Griya Darma membuahkan sebuah dana dari tim *fundraising*, karena berjalan atau tidaknya kegiatan di Griya Darma ini tergantung dari tim *fundraising*.

Strategi yang dimiliki oleh Griya Darma dengan cara chat personal ke mahasiswa, dosen-dosen, kemudian kepada para donatur. Cara yang dilakukan oleh Griya Darma yaitu share poster dan flyer. Kemudian Griya Derma berhasil memiliki akun kitabisa.com. Akun ini sangat menunjang Griya Derma dan merupakan strategi yang paling efisien dengan *login* pada akun kitabisa.com tersebut⁶³.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

⁶³ Wawancara via online, Aprilia Hanif Wulandari, Ketua Griya Derma, 23 Januari 2022.

BAB IV

Analisis Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Uang Dengan Sistem Uang Donasi

A. Strategi Fundraising wakaf uang yang dilakukan oleh laboratorium Griya Derma

Dalam melakukan suatu strategi *Fundraising* pada penelitian ini menitik beratkan keberhasilan sebuah lembaga pada pencapaian tujuannya, progresifitas dan faktor-faktor lain dalam strategi *fundraising* wakaf dengan sistem yang sudah diberlakukan oleh laboratorium Griya Derma. Faktor utamanya adalah bukan karena sedikitnya dana wakaf yang terkumpul di Griya Derma, namun dari pihak para donatur yang menyalurkan dananya ini melalui Griya derma sendiri memang mengakui mematok jumlah target yang sangat tinggi dan dapat direalisasikan dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Griya Derma. Adapun juga tujuannya disini ialah untuk memberikan semangat pada para pengurus terutama bagian *fundraiser* untuk selalu semangat dalam mensosialisasikan dan melakukan kampanye dalam Laboratorium Griya Derma ini dan membantu calon wakif untuk menyalurkan wakafnya.

Dari pemasukan dana wakaf oleh para donatur melalui pembayaran dalam bentuk uang kepada Griya derma tersebut sesuai dengan yang sudah ditentukan jangka waktunya . layanan yang dilakukan oleh Griya Derma sudah sesuai dengan prosedur yang dilakukan, maka disini sebagian dari orang-orang pun sudah mengetahui Griya Derma yang berada di UINSA Surabaya, sehingga mereka dapat berwakaf di setiap tahunnya yang terus meningkat, secara jumlah

keseluruhan juga meningkat, artinya progresivitasnya baik dan dapat dikatakan efektif.

Hal ini telah dibuktikan dengan adanya data yang sudah tercantum di laboratorium Griya derma. Strategi selanjutnya disini dapat diukur dengan cara membandingkan realisasi jumlah perolehan dengan target dan juga laba yang telah ditulis melewati data oleh para petugas kepengurusan Griya Derma. Berdasarkan analisis, pada indikator pencapaian target yang ditetapkan oleh lembaga laboratorium maka dapat dikatakan sudah efektif dalam strategi *fundraisingnya* dari hal segi capaian jumlah target para donatur yang memberikan donasinya kepada Griya Derma juga yang ditetapkan lembaga.

Menurut Griya Derma sendiri, perolehan dana wakaf maupun dana donasi dari para donatur yang dibayarkan secara tunai hampir seimbang, dari segi jumlah memang kisaran besar, banyak juga yang berwakaf dengan nominal besar via online namun tidak sedikit pula yang langsung datang ke Griya Derma. Sehingga dari segi strategi pada *fundraising* disini dilihat dari perkembangan setiap tahunnya, bahkan dari tahun 2017 sendiri sudah lumayan mengalami peningkatan meskipun baru merintis.

Dengan hal yang signifikan dari tahun ke tahun berikutnya pada pengukuran kualitas dan dapat dikategorikan dalam beberapa capaian yaitu tingkat kepuasan wakif, citra baik pada Griya Derma, kepercayaan donatur pada lembaga atau Griya Derma, dan meluasnya relasi serta banyaknya pendukung dalam kegiatan ini mulai dari warga kampus dan sekitarnya hingga seluruh masyarakat yang saat

ini sudah mengetahui tempat tersebut dengan manfaat didalamnya. Adapun disini strategi daripada *Fundraising* wakaf uang yang dilakukan oleh laboratorium Griya Derma.

Dalam hal ini strategi *fundraising* yang sudah dilakukan oleh Griya Derma memang selayaknya di apresiasi. Karena dalam melakukan dal tersebut dapat menarik peminat donatur untuk mendonasikan hartanya pada yang lebih membutuhkan melalui tempat tersebut. Karena para donatur mempercayakan semuanya pada Griya Derma tersebut. Karena strategi ini mampu menjadikan para donatur dalam mempercayakan harta untuk mendonasikannya kepada laboratorium ini dengan cara mewakafkan uangnya untuk keperluan orang-orang yang memang membutuhkannya.

B. Efektivitas strategi *Fundraising* wakaf uang dengan sistem uang donasi pada laboratorium Griya Derma

Efektivitas disini dalam pencapaian pada tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien, ditinjau dari sisi masukan, proses, maupun keluaran. Yang dimaksud sumber daya dalam hal ini meliputi ketersediaan personil, sarana dan juga prasarana serta pada metode dan model yang digunakan. selain itu dalam hal ini pada efektivitas yang ada didalam strategi fundraisin tersebut dapat di analisis bahwasannya dalam melakukan suatu strategi memang ke efektivitasan dalam mencapai suatu tujuan ini dapat dilakukan secara efisien apabila dilihat dari segi yang sesuai dengan suatu hal yang dikerjakan atau dilakukan seperti halnya dalam kegiatan fundraising dengan wakaf tunai.

Maka disini harus dilakukan sesuai dengan efisiensi dari segi hal apapun mulai dari kegiatan hingga segala sesuatu yang dibutuhkan dalam melakukan strategi tersebut. Efektivitas ini pun perlu ada didalam melakukan hal yang berurusan dengan kegiatan yang lebih penting.

Dalam tolok ukur efektivitas yang telah dikemukakan oleh Richards M Steers dalam Bab II yaitu landasan teori sebelumnya jika di analisis dan dilihat dari segi kualitas efektivitas dan pencapaian dalam melakukan efektivitas sangat dianjurkan apalagi dalam melakukan suatu kegiatan yang penting mulai dari produktivitas, kesiapan, kualitas memang sangat diharuskan jika sedang melakukan tujuan guna mendapatkan sesuatu yang maksimal pada strategi yang digunakan dalam kegiatan wakaf tunai yang memang seharusnya dilakukan secara detail dan matang. Karena pada dasarnya apabila hal itu semua dilakukan secara lebih detail dan lebih baik maka yang ada dalam kestabilan, laba, kepuasan, bahkan pada penerimaan tujuan organisasi.

Maka hal itu semua akan terealisasikan dengan baik dan akan menjadi tolok ukur yang sempurna didalam efektivitas yang dilakukan. *Fundraising* ini juga merupakan upaya dalam mempengaruhi masyarakat atau calon donatur agar mau melakukan amal kebajikan dalam bentuk penyerahan sebagian hartanya. Manajemen *fundraising* penting bagi lembaga karena butuh pengelolaan yang tepat. *Fundraising* yang sangat berhubungan dengan kemampuan perseorangan, organisasi, dan juga badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain

sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk pemberian donasi.

Mekanisme kerja fundraising dalam tata kelola sebuah lembaga dimaknai bahwa setiap tahapan manajemen lembaga, baik tahapan penghimpunan sumber dana/daya, produktivitas aset, dan pemberdayaan hasil/manfaat, ditanamkan dengan aktivitas dan substansi *fundraising*. Menurut dari pengertian *fundraising* disini maka dapat dianalisis yaitu dalam upaya mempengaruhi seluruh calon donatur yang akan bergabung ini agar mau melakukan amal dan menyerahkan hartanya kepada pihak penyalur untuk diberikan kepada kaum yang membutuhkan.

Disini *fundraising* yang dilakukan diperbolehkan agar menarik orang-orang yang ingin beramal dan memberikan sebagian hartanya pada yang membutuhkan. Karena di era sekarang kepedulian orang semakin berkurang dengan sesamanya. Maka dengan cara fundraising ini jika dilihat segi positifnya mampu membantu seseorang dapat menyisihkan sebagian hartanya dan mampu memengaruhi untuk mengamalkan sebagian hartanya pada orang yang lebih butuh. Dalam sehari-hari fundraising disini memang diperlukan untuk menarik orang yang mampu dan memiliki harta banyak agar ikut melakukan amal.

Tanpa adanya tekanan hanya membantu saja untuk mengamalkan harta lebihnya tersebut. Adapun juga beberapa prinsip-prinsipnya sebagai berikut. disini harus meminta kepada donatur, karena donatur disini akan memberikan sumbangan jika diminta walaupun mereka ini memberikan tanpa minta imbalan.

Dalam hal ini memang fundraising berhak dalam memintanya kepada donatur yang ingin menyumbang. Meskipun tanpa meminta imbalan karena memang penyalur para donatur untuk memberikannya pada rakyat atau orang yang membutuhkannya.

Selanjutnya berhubungan dengan orang lain, karena semakin banyak berkenalan dan mempunyai jaringan dengan banyak pihak maka akan sangat mudah untuk mendapatkan sumbangan. Disini dapat dianalisa bahwa dapat berhubungan dengan orang lain yang semakin banyak relasi dan memiliki jaringan luas dengan pihak manapun, karena disini pun memang memudahkan dalam mencari banyaksumbangan atau orang yang akan menyumbang. Berikutnya disini menjual, yakni menunjukkan kepada calon donatur bahwa ada kebutuhan penting yang dapat lembaga tawarkan melalui kegiatan lembaga.

Disini diartikan menjual yaitu dapat menunjukkan kepada seluruh calon yang akan mendonasikan bahwasannya ada suatu kebutuhan yang penting pada lembaga dan yang lembaga tawarkan kepada calon donatur melalui jejaring lembaga yang sudah mengaturnya. Dengan suatu kepercayaan dan hubungan masyarakat, karena biasanya donatur lebih senang memberikan sumbangan kepada organisasi yang mereka kenal. Dalam hal ini pada suatu hubungan dan kepercayaan dalam masyarakat memang sangat dibutuhkan karena memang donatur akan mempercayai lembaga yang dikenal karena pada dasarnya donatur memikirkan hal kedepannya untuk sumbangan yang akan didonasikan dan dapat tersalurkan dengan baik dan sesuai dengan jalur yang diharuskan.

Dengan mengucapkan terima kasih, karena dengan begitu donatur merasa dihargai dan diakui kedermawanannya. Prinsip yang ini sangat penting dan wajib dilakukan yaitu mengucap rasa terima kasih kepada donatur yang sudah beramal dan memberikan donasi kepada lembaga. Karena itu sebuah wujud para donatur merasa dihargai dan dapat diakui kedermawanannya. Kemudian dengan menggunakan wakaf tunai dengan memiliki penjelasan yakni melepaskan suatu harta yang diwakafkan dari kepemilikan wakif, setelah prosedur perwakafan sempurna, harta yang telah diwakafkan oleh wakif tidak bisa di ganggu gugat dikarenakan harta tersebut bukan lagi hak miliknya.

Wakif diperbolehkan mewakafkan uang melalui lembaga Keuangan Syariah yang ditunjuk oleh menteri. Dan dalam hal ini pada efektivitas pada strategi *fundraising* ini pun menggunakan wakaf tunai dengan memberikan harta yang telah di wakafkan dari kepemilikan seorang wakif secara tunai langsung dibayarkan. Dengan ini harta yang telah diwakafkan secara tunai oleh seorang wakif sudah tidak dapat diganggu gugat karena memang harta tersebut sudah bukan lagi hak kepemilikannya dan harta tersebut sudah diwakafkan atau diberikan kepada yang memanfaatkannya dalam menggunakan harta wakaf tersebut secara tunai.

Biasanya seorang wakif ini dapat mewakafkan hartanya atau uangnya tersebut dapat melalui lembaga keuangan syariah (LKS) yang sudah ditunjuk oleh menteri untuk mengurusinya dan pastinya sudah sesuai dengan prosedur yang diberikan. Adapun disini juga ketentuan-ketentuan dalam wakaf tunai ini yaitu

pada wakaf uang dilaksanakan oleh wakif dengan pernyataan kehendak wakif yang dilakukan secara tertulis, wakaf diterbitkan dalam bentuk sertifikat wakaf uang, sertifikat wakaf uang diterbitkan dan disampaikan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada wakif dan *nazhir* sebagai bukti penyerahan harta dengan wakaf, lembaga keuangan Syariah atas nama *nazhir* mendaftarkan harta benda wakaf berupa uang kepada menteri selambat-lambatnya 7 hari kerja sejak terbitkannya sertifikat wakaf uang.

Dalam ketentuan diatas pada wakaf uang tersebut memang pada hal ketentuannya sudah sesuai karena dalam melakukan wakaf pun harus dilakukan secara tertulis agar jelas dan mendapati bukti nyata dalam melakukan wakaf dan memang itu sudah sewajarnya, selanjutnya diterbitkannya sertifikat yang telah disampaikan oleh LKS karena disini wakaf tersebut dibentuk dalam sertifikat bahwasannya sudah melakukan wakaf uang. Dan kemudian lembaga keuangan tersebut pun mendaftarkan wakaf kepada menteri agar didaftarkan sehingga terbit sertifikat dari wakaf tersebut.

Maka dalam hal ini strategi yang dilakukan dalam efektivitas fundraising pada wakaf uang tunai ini sudah sesuai dengan yang ada dan sudah seharusnya dalam ketentuan dan prinsip dilaksanakan tanpa ada yang tertinggal sedikitpun. Jika dianalisis dengan efektivitas pada strategi Fundraising wakaf uang dengan sistem uang donasi pada laboratorium Griya Derma ini yaitu sudah sesuai dengan strategi dan efektivitas fundraising dimana Griya Derma ini sudah menyalurkan

apa yang diberikan donatur kepada lembaga tersebut dan sudah terealisasi kepada orang yang memang membutuhkan bantuan.

Selain itu didalamnya pada laboratorium Griya Derma inipun sangat berpotensi yakni dalam pengembangan pengelolaan ZISWAF. Yang memang sudah sesuai dan sangat berpotensi jadi laboratorium ini tidak perlu diragukan lagi sebagai penyalur donasi untuk orang yang membutuhkan bantuan. Selain itu dalam penyaluran yang sudah dilakukan oleh Griya Derma inipun sesuai dengan program *fundraising*. Ada kriteria khusus untuk menyalurkan donasi dalam setiap program-program Griya Derma sesuai dengan sistem *fundraising* yang memang dilakukan oleh mereka yang saat ini adapun beberapa program *fundrasing* yang telah dimiliki oleh Griya Derma seperti halnya dengan sedekah shubuh, kantong ajaib, dan ada juga warung Jumat berkah.

Dimana program ini termasuk dalam kegiatan yang sudah rutin dilakukan dalam kegiatan inipun suatu bentuk kepedulian dari Griya Derma kepada masyarakat yang ada disekitarnya. Dalam program inilah kegiatan tersebut pun yang akan disalurkan oleh laboratorium Griya Derma kepada orang-orang yang telah membutuhkan, seperti orang pinggir jalan, kaum dhuafa, dan orang yang melakukan sholat jumat, dan lain sebagainya. Seperti halnya dalam wakaf Al-Qur'an, beasiswa bagi mahasiswa, dan lainnya. Dalam hal ini strategi efektivitas fundraising wakaf yang dilakukan oleh laboratorium Griya Derma sudah sesuai dan memang selayaknya untuk di apresiasi dan harus tetap dipertahankan.

Karena bagaimanapun tempat seperti ini memang cocok sebagai penyalur bagi para donatur jika ingin mendonasikan hartanya ini kepada orang yang membutuhkan. Dan pada Griya Derma ini sudah sesuai dengan yang hal ataupun kegiatan yang dilakukan, karena apa yang direalisasikan sudah sesuai dengan strategi efektivitas dalam fundraising pada wakaf. Karena disini sistem yang dilakukan sangat sesuai dan memberikan kemaslahatan bagi banyak orang.

Selanjutnya dalam sistem yang sudah berlangsung pada semua devisi yakni telah berjalan sesuai dengan semestinya baik fundraising, pendayagunaan maupun humas online. Tiap devisi fokus menjalankan jobdisk masing-masing untuk mencapai tujuan dari lembaga tersebut. Pada laboratorium Griya Derma menggunakan sistem open donasi pada umumnya seperti mencari target, memilah target, penyaluran, dokumentasi, kemudian di share melalui sosial media Griya Derma. Kegiatan tersebut sesuai dengan sistem perencanaan para devisi yang sudah disusun dan diatur sebelumnya dan memang sudah berjalan semestinya baik secara fundraising, humas, dan pendayagunaannya.

Adapun disini justru peran dari pada *fundreiser* yang telah memberikan pengaruh yang besar dan baik untuk laboratorium Griya Derma. Dengan dampak positif dari adanya *fundreiser* memberikan kemudahan Griya Darma untuk merealisasikan seluruh kegiatan dari program-program yang dimiliki. Setiap kegiatan yang dilangsungkan berhubungan dengan dana yang telah disalurkan dari peran seorang *fundreiser*. Jadi laboratorium Griya Darma membutuhkan

sebuah dana dari tim *fundraising*, karena berjalan atau tidaknya kegiatan di Griya Darma ini tergantung dari tim *fundraising*.

Maka dengan hal ini analisis dalam strategi efektivitas pada hal *fundraising* wakaf uang dengan sitem donasi di Griya Derma dapat dikatakan sudah sesuai dalam mempengaruhi donatur untuk ikut bergabung dalam kegiatan donasi bagi orang-orang sekitar yang membutuhkan dan disini keefektifitasan dalam menarik dana pun sudah sangat efektif bahkan disini juga ada alamat secara online jadi dalam pembayaran donasi seperti wakaf uang tersebut dapat dilakukannya melalui transfer maupun langsung datang ke tempatnya. Strategi seperti ini sudah dikatakan efisien karena memang disusun dan diatur sebaik mungkin oleh para pengurus di Griya Derma tersebut.

Selain itu juga kegiatan dalam wakaf tunai pada kegiatan donasi sudah tersalurkan sesuai tempatnya dan dengan adanya program-program ini sehingga dapat terealisasikan dengan baik dan benar. Dengan wakaf uang menggunakan sistem donasi yang ada pada Griya Derma ini sangat didukung penuh oleh semua kalangan donatur amupun pengurus dan yang bergabung akrena disini kita dapat menyalurkan donasi kita kepada orang yang membutuhkan tanpa repot mengurus tinggal datang ke tempat maupun dibayar via online.

Adapun disini analisis yang disampaikan menurut Ricard M, Steers dalam efektivitas strategi *fundraising* wakaf uang dengan sistem uang donasi pada laboratorium Griya Derma yaitu :

- 1) Mengukur efektivitas kerja ada beberapa variable yang biasa dipergunakan yaitu dalam hal kesiagaan Dengan adanya kemungkinan bahwa organisasi mampu menyelesaikan sebuah tugas khusus dengan baik jika diminta. Maka kesigapan dalam strategi *fundraising* wakaf uang pada donasi di Griya Derma ini sudah mampu menyelesaikan tugasnya dalam merealisasikan pada para donatur dengan sangan sigap.
- 2) Kualitas merupakan landasan utama untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen. Dalam hal ini Griya Derma sudah sesuai dengan kegiatan yang dilakukan, karena apa yang di realisasikan sudah sesuai dengan strategi efektivitas dalam *fundraising* pada wakaf dan dapat memberikan kemaslahatan bagi banyak orang.
- 3) Kesiapan disini para divisi sudah menjalankan jobdisknya masing-masing dan fokus pada kegiatan yang sudah dibagi dengan semata-mata untuk mencapai tujuan dalam lembaga tersebut agar lebih baik lagi dalam kedepannya sebagai penyalur donatur yang bermanfaat untuk sekitar. Di Griya Derma inipun dalam sistemnya sudah sangat tersusun mulai dari penyalurannya yang sudah sesuai, dokumentasinya untuk mengabadikan kegiatan-kegiatannya, yang kemudian dapat di share sebagai bukti bahwasannya kegiatan tersebut memang benar adanya dan Griya Derma tersebut memang penyalur yang banyak diminati donatur.
- 4) Efisiensi kejelasan strategi yang dimiliki oleh Griya Darma dengan cara chat personal ke mahasiswa, dosen-dosen, kemudian kepada para donatur.

Cara yang dilakukan oleh Griya Darma yaitu share poster dan flyer. Kemudian Griya Derma berhasil memiliki akun kitabisa.com. Akun ini sangat menunjang Griya Derma dan merupakan strategi yang paling efisien dengan *login* pada akun kitabisa.com tersebut.

- 5) Laba disini ialah hasil penggalangan dana yang disalurkan kepada salah satu lembaga zakat yang berada di Surabaya, hal ini menunjukkan bahwa laboratorium Griya Derma sangat berpotensi dalam pengembangan pengelolaan ZISWAF kedepannya.
- 6) Semangat kerja disini kecenderungan anggota organisasi berusaha lebih keras mencapai tujuan dan sasaran organisasi termasuk perasaan terikat, dalam hal ini untuk merealisasikan keefektivitasan *fundraising* wakaf uang sangat memiliki semangat yang tinggi, sehingga dalam melakukan penyaluran mengenai wakaf sangat terjamin.
- 7) Kepuasan kerja dalam tingkat kesenangan yang dirasakan seseorang terutama pekerja peran pekerjaannya dan organisasi. Tingkat rasa puas individu bahwa mereka merasa dihargai karena pekerjaan mereka. Dalam hal ini para donatur juga merasa puas akan hasil dari pekerjaan yang dilakukan para pekerja Griya Derma mengingat apa yang didonasikan dapat dilakukan sesuai dengan amanat yang ada.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan mengenai hasil penelitian yang dijabarkan oleh penulis dalam bab-bab sebelumnya serta dengan adanya analisis terhadap permasalahan yang ada, maka dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini yaitu dalam strategi fundraising pada wakaf tunai di laboratorium Griya Derma dapat dikatakan sudah sesuai dalam mempengaruhi donatur untuk ikut bergabung dalam kegiatan donasi bagi orang-orang sekitar yang membutuhkan. Disini keefektivitasan dalam menarik dana pun sudah sangat efektif bahkan disini juga ada alamat secara online, jadi dalam pembayaran donasi seperti wakaf uang tersebut dapat dilakukannya melalui transfer maupun langsung datang ke tempatnya. Strategi seperti ini sudah dikatakan efisien karena memang disusun dan diatur sebaik mungkin oleh para pengurus di Griya Derma tersebut. Selain itu juga kegiatan dalam wakaf tunai pada kegiatan donasi sudah tersalurkan sesuai dengan tempatnya dan dengan adanya program-program ini pun sehingga dapat terealisasikan dengan baik dan benar.

Selain itu efektivitas pada strategi *fundraising* wakaf uang dengan hal pencapaian yang tujuan dalam kegiatan organisasi inilah melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki secara efisien, dan ditinjau dari sisi masukan, proses, maupun keluaran. Dalam hal ini pada efektivitas sangat diperlukan dalam mencapai suatu strategi yang sudah diatur dan disusun secara baik. Selain itu

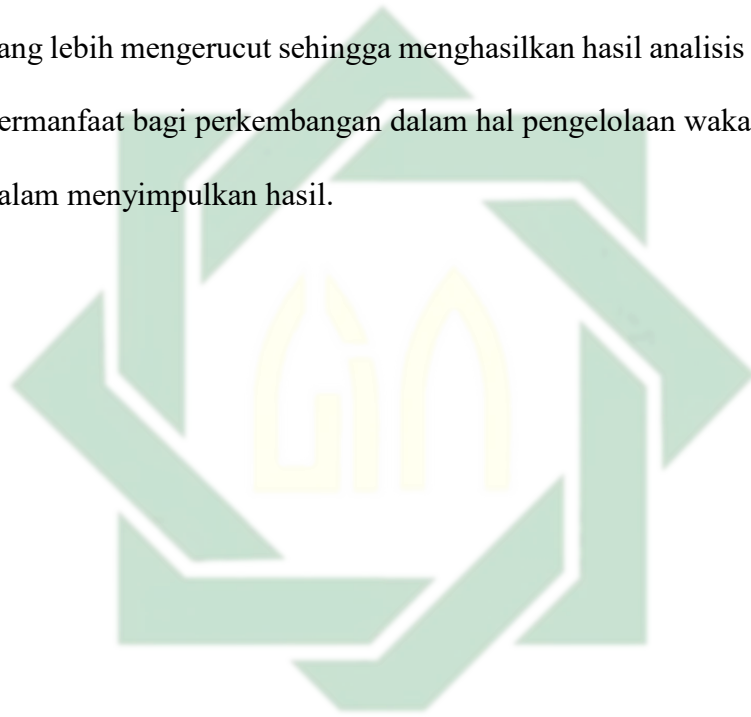
strategi ini sangat diperlukan dengan adanya fundraising untuk mempengaruhi masyarakat atau calon donatur agar mau melakukan amal kebajikan didalam bentuk penyerahan sebagian hartanya. Dalam hal ini pun tugas mereka sangat diperlukan guna menarik donatur menyalurkan donasinya melalui wakaf secara tunai.

Maka dalam hal ini strategi yang dilakukan oleh Griya Derma memang selayaknya di apresiasi, karena dalam melakukan hal tersebut dapat menarik peminat donatur untuk mendonasikan hartanya pada yang lebih membutuhkan. Para donaturpun sudah mempercayakan semuanya pada Griya Derma, karena strategi ini mampu menjadikan para donatur menyerahkan hartanya untuk didonasikan kepada laboratorium ini dengan cara mewakafkan uangnya kepada orang-orang yang memang mebutuhkan.

B. Saran

Berdasarkan analisis diatas penulis memberikan saran yaitu Untuk pihak Laboratorium Griya Derma hendaknya dalam upaya pelaksanaan *fundraising* dana wakaf dilakukan lebih aktif lagi melakukan promosi mengenai tempat wakaf seperti Griya Derma tresebut, selain itu meningkatkan kualitas layanannya serta lebih memaksimalkan upayanya dalam mensosialisasikan wakaf pada Griya derma ini secara online kepada masyarakat dalam rangka berlomba untuk kebaikan.

Pada penelitian selanjutnya yang memiliki topik bahasan yang sejenis hendaknya memilih indikator terhadap penilaian efektivitas yang lebih relevan, lebih detail dan terbaru yang dikeluarkan oleh pemerintah dengan pengukuran yang lebih mengerucut sehingga menghasilkan hasil analisis dan ide yang dapat bermanfaat bagi perkembangan dalam hal pengelolaan wakaf serta lebih akurat dalam menyimpulkan hasil.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Agung, Kurniawan. 2005. *Transformasi Pelayanan Publik*. Jakarta: Kencana.
- Ali Muhammad Daud. 1988. *Sistem Ekonomi Islam cet 1*. Jakarta: UI Press.
- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asikin, Amirudin Zainal. 2006. *Pengantar Metode Penelitian Hukum cet. 1*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Azwar, Saifuddin. 1999. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bakar, Abu dan Bamualim Chaider S. 2006. *Filantropi Islam & Keadilan Sosial*. Jakarta: CSRC UIN Jakarta.
- D, Semiawan P.. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*. Jakarta : Grafindo.
- Depak RI. 2003. *Fikih Wakaf*. Jakarta: Proyek Peningkatan Zakat dan Wakaf.
- Handoko, Hani. 2015. *Manajemen Cet. Ke 27 edisi ke-2*. Yogyakarta: BPFE.
- Harahap, Sumuran. 2007. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*. Departemen Agama RI, Direktorat Pemberdayaan Wakaf.
- Hasanudin. 2013. *Strategi Fundraising Zakat dan Wakaf* . Jurnal Manajemen Dakwah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Vol. 1, No. 1, 36-39.
- Hendra Sutisna. 2006. *FundraisingDatabase*. Jakarta: Piramedia.

https://www.instagram.com/griyaderma_uinsa/ diakses pada tanggal 18 Februari 2022 pukul 09.56

Huda, Miftahul. 2012. *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising*. Jakarta: Kementrian Agama RI.

Mubarok, Jaih. 2008. *Wakaf Produktif*. Bandung, Simbiosis Rekatama Media.

Muslim, Imam Abi al-Husain ibn al-Hajjaj Al-Qusyairi al- Naisaburi. 2007. *Shahih Muslim Juz 8*. Beirut: Dar al-Fikr.

Narbuko, Chalid dan Abu Achmadi. 1997. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.

Nawawi, Bisarhi. 1984. *Shahih Muslim*. Beirut, Libanon: Darul Ihya' at-Turost al-'arabi.

Nogi, Hessel. 2005. *Manajemen Publik*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.

Nugroho, Ahmad Yuanfahmi. 2015. *Analisis Pengelolaan dan Permasalahan Wakaf Uang di Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang*. Semarang.

Pemberdayaan Wakaf, Direktorat dan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam. 2007. *Paradigma Baru Wakaf di Indonesia*. Jakarta: Departemen Agama RI.

Purwanto, April. 2009. *Manajemen Fundraising Bagi Organisasi Pengelola Zakat*. Jakarta: TERAS.

Saputra, Achmad Fauzi dan Regita Della Rufanda. 2020. *Analisis Implementasi Manfaat Sistem Informasi Manajemen pada Laboratorium Griya Derma UIN Sunan Ampel Surabaya*. Jurnal Teknologi dan Manajemen, Vol. 1, No. 1, 36-39.

- Setiani, Rahmi. 2016. *Telaah Strategi Penghimpunan Dana (fundraising) Wakaf Tunai Untuk Mewujudkan Pemberdayaan Masyarakat*. UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Steers, Richards M. 1985. *Efektivitas Organisasi* Cet. Ke-2. Jakarta: Erlangga.
- Strauss, Anselm dan Juliet Corbin. 2009. *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* . Bandung: ALFABETA.
- Syamsuddin. 2007. *Operasional Penelitian Hukum*. Jakarta: PT.Grafindo Persada.
- Tanjung, Hendra dan Abrista Devi. 2013. *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramat Publising.
- Timotius, Kris H. 2017. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
- Ulum Ihyaul. 2004. *Akuntansi Sektor Publik*. Malang: UMM Press.
- Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Pasal 28.
- Wawancara, Aprilia Hanif Wulandari, Ketua Griya Derma, 23 Februari 2022.
- Zuhaili, Wahbah. 2008. *Al-Fiqhu al-Islami wa 'Adillatuhu*. Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir