



STRATEGI FUNDRAISING WAKAF TUNAI PADA MI MA'ARIF AL FALAH JOYOKUSUMO BANJARNEGARA

Uut Setiya Mingrum

uutsetiya6@gmail.com

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Dewi Laela Hilyatin

artikelekonomiislam@gmail.com

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Korespondensi penulis: *uutsetiya6@gmail.com*

ABSTRACT *One of the instruments in Islam that is closely related to the people's economy is waqf. As time progresses, waqf is not only in the form of land and immovable objects, but there are also movable objects such as cash waqf. The potential for cash waqf in Indonesia is very large considering that the majority of the population adheres to Islam. However, in reality, many philanthropic institutions and waqf managers are not optimal in carrying out waqf fund collection activities. In fact, fundraising activities are the most important thing in an institution as a means of achieving institutional goals. Therefore, fund raising strategies are needed that must be developed by waqf nadzir. This research uses a type of field survey research with a qualitative approach. In data collection techniques, the author uses observation, interviews and documentation. Meanwhile, in data analysis techniques, the author uses data reduction, data presentation, and drawing conclusions or data verification. And in data validity techniques, the author uses triangulation of sources, techniques and time. This research was conducted at MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara which also carries out cash waqf fundraising activities for the development of madrasa facilities and infrastructure. The fundraising strategy implemented by MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara refers to the theory put forward by Holloway which divides three business categories in fundraising. First, collect funds from sources that are already available in the community, such as direct mail/proposals, family and alumni networks, pick-up and media campaigns, etc. Second, making waqf assets productive/creating new funds, such as building dormitory facilities. Third, collecting waqf funds by empowering waqf proceeds for the general public/mauquf'alaih, such as holding calligraphy and tilawati training for madrasa teachers. The research results show that MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara has succeeded in carrying out cash waqf fundraising activities in a short time, but achieved maximum collection results.*

Keywords: *Community Economy, Fundraising Strategy, Cash Waqf*

ABSTRAK Salah satu instrumen dalam Islam yang erat kaitannya dengan perekonomian umat adalah wakaf. Seiring berkembangnya zaman, wakaf tidak hanya berupa tanah dan benda tidak bergerak saja, melainkan ada juga yang berupa benda bergerak seperti wakaf tunai. Potensi wakaf tunai di Indonesia sangat besar mengingat mayoritas penduduknya yang memeluk agama Islam. Namun, pada kenyataannya, banyak lembaga filantropi dan pengelola wakaf yang belum optimal dalam melakukan kegiatan pengumpulan (*fundraising*) dana wakaf. Padahal, kegiatan *fundraising* menjadi hal yang terpenting dalam sebuah lembaga sebagai sarana mencapai tujuan lembaga. Oleh karena itu, diperlukan strategi-strategi *fundraising* yang harus dikembangkan oleh para nadzir wakaf. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian survei lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Dalam teknik pengumpulan data, penulis menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan dalam teknik analisis data, penulis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Serta dalam teknik keabsahan data, penulis menggunakan triangulasi sumber, teknik, dan waktu. Penelitian ini dilakukan di MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara yang turut melakukan kegiatan *fundraising* wakaf tunai untuk pengembangan sarana dan prasarana madrasah. Strategi *fundraising* yang diterapkan oleh MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara mengacu pada teori yang dikemukakan oleh Holloway yang membagi tiga kategori usaha dalam *fundraising*. Pertama, menghimpun dana dari sumber-sumber yang sudah tersedia di masyarakat, seperti *direct mail/proposal*, jaringan keluarga dan alumni, media *campaign*, dll. Kedua, menjadikan harta wakaf produktif/menciptakan dana baru, seperti mendirikan fasilitas asrama. Ketiga, menghimpun dana wakaf dengan memberdayakan hasil wakaf untuk masyarakat umum/*mauquf'alaih*, seperti mengadakan pelatihan kaligrafi dan tilawati untuk para guru madrasah. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara telah berhasil melakukan kegiatan *fundraising* wakaf tunai dalam waktu yang singkat, namun mencapai hasil pengumpulan yang maksimal.

Kata Kunci: *Perekonomian Umat, Strategi Fundraising, Wakaf Tunai*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan sebuah negara dengan mayoritas penduduk muslim terbesar di dunia. Dengan jumlah umat Islam mencapai sekitar 237,56 juta jiwa berdasarkan data *The Royal Islamic Strategic Studies Centre* (RISSC) pada tahun 2022. Islam sebagai agama yang *rahmatan lil'alam* menjadi sebuah tuntunan dan pandangan bagi seluruh manusia. Hal ini berarti agama Islam merupakan jalan petunjuk bagi seluruh umat manusia agar selalu menjalankan perintah dan meninggalkan larangan Sang Pencipta. Salah satu ajaran Islam yang Allah SWT perintahkan terhadap hambanya ialah untuk saling menyayangi, peduli, dan memberi kepada sesama makhluk ciptaanNya. Ajaran tersebut tidak hanya diartikan sebagai sebuah kebaikan saja, tetapi melekat didalam salah satu rukun Islam sehingga wajib hukumnya untuk dilakukan. Perintah Islam untuk saling peduli dan memberi ini dialihbahasakan dalam bentuk zakat, infak, sedekah dan wakaf atau biasa disebut ZISWAF (Nugroho et al., 2022).

Potensi pengumpulan dana ZISWAF (Zakat, Infak, Sedekah dan Wakaf) ini oleh golongan umat muslim di Indonesia tidak bisa dianggap remeh. Kemunculan lembaga-lembaga pengelola dan pendistribusian ZISWAF dalam kurun waktu 10 tahun terakhir hampir menjadi semacam persaingan bisnis baru di Indonesia (Sugita et al., 2020). Dengan jumlah mayoritas pemeluk agama Islam di Indonesia diharapkan mampu menumbuhkan kesadaran tentang pentingnya zakat, infak, sedekah dan wakaf yang semakin besar. Tentunya ZISWAF bukan hanya bentuk ibadah kepada Allah SWT saja, melainkan sebagai instrumen dalam mensejahterakan ekonomi umat (Amal, 2021). Pernyataan ini diperkuat oleh perkiraan ketua BAZNAS Noor Ahmad yang mengatakan bahwa potensi ZISWAF mencapai lebih dari 500 Triliun pada tahun 2021. Hal tersebut turut didukung dengan laporan arus kas yang dilakukan BAZNAS, bahwa rincian total dana yang terkumpul mencapai 542 Triliun lebih. Dengan demikian, negara Indonesia memang berpotensi besar dalam pengumpulan dana ZISWAF (Amal, 2021).

Berdasarkan literatur yang ada sudah banyak penelitian mengenai ZIS (Zakat, Infak, Sedekah) sehingga peneliti membidik wakaf untuk diteliti lebih lanjut. Salah satu instrumen Islam yang erat kaitannya dengan perekonomian umat adalah wakaf. Wakaf bukan hanya bentuk ibadah yang erat kaitannya dengan religiusitas saja, tetapi wakaf juga merupakan bentuk kemanusiaan yang membantu mengatasi masalah sosial ekonomi yang dihadapi umat Islam saat ini (Nurhidayati et al., 2019). Dalam bahasa Arab, wakaf berasal dari kata *waqofa-yaqifu-waqfan* yang berarti ragu-ragu, berhenti, menunjukkan, mempertimbangkan, meletakkan, mengatakan, melayani, memahami. Kata kerja bentuk *al-wakaf* sendiri berasal dari kata *waqfu al-syai*, yang berarti “menahan” (Suryadi & Yusnelly, 2019). Berdasarkan UU No. 41 Pasal 1 ayat (1) tentang wakaf menjelaskan bahwa wakaf adalah perbuatan wakif dimana sebagian harta benda seseorang diputus dan/atau dihibahkan untuk disimpan secara tetap atau untuk jangka waktu tertentu demi kepentingannya selama tujuan ibadah dan/atau kesejahteraan umum berdasarkan hukum syariah (Abdullah, 2018). Berdasarkan uraian tersebut, peneliti menyimpulkan pengertian wakaf ialah suatu kegiatan memberikan sebagian harta benda baik bergerak maupun tidak bergerak untuk selamanya atau dalam kurun waktu tertentu untuk diambil manfaat sesuai dengan peruntukannya guna kemaslahatan umat.

Anjuran wakaf juga terdapat didalam hadits riwayat muslim dari Abu Hurairah, bahwa

Rasulullah Muhammad shalallahu 'alaihi wasallam bersabda :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ مِنْ صَدَقَةٍ
جَارِيَةٍ وَعِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ وَوَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

“Jika seseorang meninggal dunia, maka terputuslah amalannya kecuali tiga perkara (yaitu) : sedekah jariyah, ilmu yang dimanfaatkan, atau do'a anak yang sholeh” (HR Muslim No.1631).

Amal jariyah dari harta yang diwakafkan akan terus mengalir dan dirasakan oleh orang yang mewakafkan hartanya walaupun telah meninggal dunia, dikarenakan harta benda wakaf merupakan dana abadi yang manfaatnya dapat digunakan secara berkelanjutan untuk kemaslahatan umat. Amalan wakaf sendiri sebenarnya sudah ada di Indonesia sejak dulu (Agita & Anwar, 2021). Namun, masyarakat muslim di Indonesia masih banyak yang memahami wakaf hanya sebatas 3 M (Masjid, Madrasah, dan Makam). Padahal jika ditelusuri lebih dalam, lingkup wakaf sangat luas dan tidak terbatas dengan harta benda tidak bergerak saja seperti tanah dan bangunan. Seiring berkembangnya zaman, wakaf tidak hanya berupa tanah dan benda tidak bergerak saja, melainkan ada juga yang berupa benda bergerak seperti wakaf tunai. Wakaf tunai sendiri telah lama dikenal pada masa dinasti Ayyubiyah di Mesir dan bahkan sudah dipraktikkan di berbagai negara seperti Bangladesh, Malaysia, dan Kuwait. Wakaf tunai di Indonesia merupakan gagasan baru dari wakaf benda tidak bergerak yang dikembangkan berupa uang. Dalam hal ini, Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa MUI pada bulan Mei 2002 guna mendukung penerapan wakaf tunai di Indonesia (Herlena & Mujib, 2022).

Dasar hukum mengenai wakaf tunai di Indonesia telah diatur dalam UU. No. 41 Tahun 2004 serta PP. No. 42 Tahun 2006 mengenai wakaf yang dijadikan pijakan dalam praktik penerapan wakaf tunai di Indonesia. Wakaf uang ini harus dikelola dengan khusus serta diawasi dengan baik, karena dalam proses mengelolanya perlu diluaskan melalui kegiatan produktif atau investasi yang hasilnya mampu memberikan manfaat untuk orang yang mempunyai hak menerimanya. Istilah wakaf tunai sendiri yaitu memberikan wakaf dalam bentuk uang yang kemudian harus dihimpun dahulu oleh nadzir. Apabila dana yang terhimpun sudah memenuhi target yang ditentukan, seorang nadzir berhak mengelolanya untuk kegiatan yang produktif. Melalui wakaf produktif inilah hasil dan keuntungannya akan ditasyarufkan kepada yang membutuhkan dengan ketentuan dana wakaf yang pertama tidak boleh ditasyarufkan, karena akan terus diinvestasikan oleh nadzir ke berbagai sektor halal agar keuntungannya terus bergulir demi meningkatkan ekonomi sebuah umat. Wakaf tunai saat ini dapat dilakukan oleh siapapun dan kapanpun karena sifatnya terjangkau, *fleksibel*, serta dapat dimanfaatkan untuk kegiatan masyarakat yang sifatnya produktif. Dengan demikian diharapkan wakaf tunai dapat menjadi instrumen dalam mencapai kesejahteraan bagi seluruh masyarakat (Hiyanti et al., 2020).

Total penduduk Indonesia secara umum hampir berjumlah 230 juta jiwa, jika penduduk muslim yang mempunyai keinginan untuk mewakafkan uangnya minimal Rp 1.000.000,-/tahun sebanyak 2% dari jumlah penduduk secara keseluruhan atau berarti sama dengan 4,6 juta jiwa, maka dana wakaf uang yang akan terkumpul sebesar Rp 4,6 triliun/tahun (Astuti, 2022). Sri Mulyani Indrawati, selaku menteri keuangan mengatakan bahwa potensi wakaf uang atau *cash waqf* di Indonesia setara dengan 3,4% dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang bersumber dari 74 juta penduduk kelas menengah. Kemudian, diungkap kembali oleh Sri Mulyani bahwa data wakaf tunai per 20 Desember 2020 telah mencapai Rp 328 miliar. Peruntukkan wakaf tunai atau uang tidak hanya dalam bentuk uang semata tetapi hal-hal yang bernilai serta dapat dicairkan salah satunya surat-surat berharga (Rohman, 2022).

Dalam manajemen wakaf sendiri terdapat beberapa unsur meliputi: pengumpulan

(*fundraising*), pengelolaan, dan pendistribusian dana wakaf. Kesuksesan dalam sebuah pengelolaan wakaf salah satunya bergantung dari kegiatan *fundraisingnya*. *Fundraising* sendiri menjadi hal terpenting dalam perwakafan. Tanpa adanya dana, tujuan yang telah direncanakan suatu organisasi atau lembaga tidak akan terealisasi (Nugroho et al., 2021). *Fundraising* merupakan proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan, individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar bersedia menyalurkan dananya kepada suatu organisasi (Harahap, 2019). Selama ini kegiatan *fundraising* wakaf umumnya dilakukan oleh lembaga pengelola wakaf resmi di Indonesia seperti BWI (Badan Wakaf Indonesia). Berdasarkan literatur ditemukan juga beberapa masjid yang turut melakukan kegiatan *fundraising*. Namun bagi lembaga pendidikan masih sedikit yang melakukan pengembangan terhadap lembaganya dengan mengumpulkan dana melalui kegiatan *fundraising*.

Dana atau anggaran dalam pendidikan adalah satu dari banyaknya komponen masukan instrumental yang penting pada penyelenggaraan pendidikan. Untuk mencapai segala upaya pencapaian tujuan pendidikan, dana atau anggaran memiliki peran dalam itu. Bahkan dalam pendidikan, tidak adanya dana atau anggaran, proses dalam pendidikan dinilai tidak akan berjalan dengan baik. Upaya Indonesia dalam memajukan dan meningkatkan mutu Pendidikan sudah diatur pada UUD 1945, UU RI No. 20 Tahun 2003 mengenai sistem Pendidikan Nasional yang membahas bahwa warga negara mempunyai hak dalam mendapatkan pendidikan yang dapat terpenuhi agar mencapai pada tujuan program wajib belajar pendidikan dasar 9 tahun. Pemerintah menyampaikan melalui Departemen Pendidikan Nasional atau Kemendikbud mengumumkan kebijakan dana BOS adalah pendamping dari sebuah program wajib belajar yang disediakan pemerintah. Dana BOS merupakan program dari pemerintah untuk menyiapkan anggaran dana non personalia untuk satuan pendidikan dasar sebagai pelaksana program wajib belajar (Hestina & Melinda, 2022).

Namun, pada realisasinya dana BOS tersebut masih kurang optimal untuk peningkatan mutu pendidikan disebabkan oleh berbagai hal, diantaranya kinerja pemerintah yang kurang maksimal serta banyaknya anggaran dana yang harusnya dialokasikan untuk pendidikan, justru diselewengkan untuk hal lain oleh pihak yang tidak bertanggungjawab (Briliani & Mansah, 2020). Kenyataan ini yang mendorong individu mandiri dalam mengembangkan sarana dan prasarana lembaga pendidikannya masing-masing. Sehingga wakaf tunai dinilai sangat cocok menjadi salah satu sumber pendanaan dalam memajukan pendidikan (Bank et al., 2023).

MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo merupakan lembaga pendidikan yang terletak di wilayah Kabupaten Banjarnegara yang pengembangannya menggunakan sumber dana wakaf tunai. Madrasah Ibtidaiyah tersebut telah berdiri sejak tahun 2012 dan menjadi salah satu satuan pendidikan jenjang MI di Parakancanggih, Banjarnegara. Peneliti telah melakukan pengamatan dan wawancara secara mendalam yang kemudian mendapati bahwa, Madrasah Ibtidaiyah tersebut berhasil melakukan pengumpulan dana wakaf tunai dalam waktu singkat dan hasilnya maksimal yaitu terkumpulnya dana sekitar Rp 600 juta dalam kurun waktu 3 bulan. Angka ini merupakan angka yang cukup fantastis dan membuat peneliti tertarik, melihat MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo termasuk lembaga pendidikan jenjang MI yang berstatus swasta. Dalam literatur dijelaskan bahwa strategi *fundraising* yang dilakukan MI tersebut dilakukan secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Namun demikian, untuk mengetahui secara spesifik dan secara detail seperti apa metode secara langsung dan tidak langsung serta teknik-teknik yang diterapkan oleh MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara dalam mengumpulkan dana wakaf maka penelitian ini dilakukan dengan judul “**Strategi Fundraising Wakaf Tunai Pada MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara**”.

TINJAUAN PUSTAKA

Setelah melakukan beberapa penelusuran peneliti memperoleh hasil penelitian terdahulu, yaitu:

1. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Robiatul Adawiyah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember (2021) yang berjudul “*Strategi Fundraising Wakaf Uang Pada Yatim Mandiri Cabang Jember*”. Penelitian ini membahas mengenai strategi yang digunakan dalam *fundraising* wakaf uang dan faktor-faktor yang mendukung serta menghambat strategi *fundraisingnya*. Metode *fundraising* yang digunakan terdapat 2 metode yakni secara langsung (*direct fundraising*) dan tidak langsung (*indirect fundraising*). Dampak strategi *fundraising* untuk yatim mandiri cabang jember sendiri menunjukkan hasil yang sudah cukup bagus namun perlu ditingkatkan kembali. Dalam melakukan penelitian menggunakan metode kualitatif (Adawiyah, 2021).
2. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ika Anjunita Lubis, Universitas Islam Negeri (UIN) Riau (2021) yang berjudul “*Analisis Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai Pada Badan Wakaf Indonesia (BWI) Perwakilan Provinsi Riau*”. Penelitian ini membahas tentang strategi penghimpunan (*fundraising*) dana wakaf tunai yang diterapkan oleh Lembaga BWI Provinsi Riau. Strategi yang diterapkan menggunakan 2 metode: secara langsung (*direct fundraising*) dan secara tidak langsung (*indirect fundraising*). Lembaga BWI Provinsi Riau disarankan lebih memberikan sosialisasi mengenai wakaf tunai kepada masyarakat guna menumbuhkan kesadaran dan pemahaman yang luas mengenai wakaf tunai. Dalam melakukan penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif (Lubis, 2021).
3. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Fina Fathma Azizah dan Ahmad Supriyadi, Universitas Islam Negeri (UIN) Sayyid Ali Rahmatullah (2021) yang berjudul “*Manajemen Fundraising Wakaf Tunai Untuk Meningkatkan Perolehan Wakaf Tunai (Studi Penelitian Pada Lembaga Manajemen Infaq (LMII) Blitar)*”. Penelitian ini membahas tentang keberhasilan Lembaga Manajemen Infaq (LMII) Blitar dalam mengumpulkan dana wakaf tunai serta dalam proses pengawasannya sudah sesuai dengan kebutuhan komunitas lokal. Hal tersebut dikarenakan pengelolaan *fundraising* dilakukukan dengan baik oleh lembaga sehingga dana wakaf yang didapatkan optimal. Penelitian dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan (*field research*) dan melalui pendekatan kualitatif (Azizah & Supriyadi, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara. Metode yang dilakukan adalah dengan menggunakan metode analisis kualitatif yang bersifat deskriptif dengan menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) yaitu kegiatan penelitian yang dilakukan dilingkungan masyarakat untuk bertemu dengan masyarakat (narasumber) secara langsung, baik dilembaga-lembaga dan organisasi kemasyarakatan. Penelitian kualitatif merupakan sebuah penelitian yang cenderung menganalisa dan mendeskripsikan fenomena sosial dari individu/kelompok. Sedangkan secara teoritis, penelitian deskriptif merupakan suatu penelitian yang bermaksud untuk mengumpulkan data valid dan mengenai informasi-informasi tentang fenomena yang terjadi mengenai peristiwa secara alamiah. Dengan begitu, penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang memahami tentang peristiwa dalam bentuk kesadaran yang menghasilkan data deskripsi berupa informasi lisan dari beberapa orang yang dianggap lebih tahu dan perilaku serta objek yang diamati. Oleh karena itu, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi (Abdussamad, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Menghimpun dana dari sumber-sumber yang sudah tersedia

Menghimpun dana dari sumber-sumber yang sudah tersedia merupakan sebuah metode/teknik dalam menghimpun dana dengan cara memanfaatkan potensi wakaf yang ada di masyarakat, baik secara perorangan, instansi/organisasi maupun pemerintah baik yang berasal dari dalam ataupun luar negeri (Nurani & Vahlevi, 2021). Metode tersebut adalah cara dalam menghasilkan wakif-wakif baru maupun lama yang ingin mewakafkan hartanya lagi. Seperti yang diketahui saat ini, potensi wakaf dari berbagai pihak di masyarakat masih banyak dijumpai. Hanya tinggal bagaimana seorang nadzir wakaf dapat menghimpun dana tersebut melalui berbagai strategi. Strategi dapat didefinisikan sebagai sarana dalam mencapai sebuah tujuan. Semua lembaga atau organisasi wajib memiliki strategi dalam rangka mencapai tujuan tersebut (Arifudin et al., 2020). MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara telah berhasil menghimpun dana wakaf dari sumber-sumber dana yang tersedia di masyarakat. Berikut beberapa strategi *fundraising* yang dilakukan oleh MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo :

a. Membentuk Panitia Penghimpunan Dana Wakaf Tunai

MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara telah membentuk panitia penghimpunan dana wakaf tunai tepat pada tanggal 22 Oktober tahun 2022. Panitia terdiri dari tenaga pendidik atau guru madrasah tersebut. Berdasarkan hasil wawancara, keberhasilan MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara dalam menghimpun dana wakaf tunai tidak terlepas dari kerja sama yang baik dari semua pihak diantaranya panitia. Panitia penggalangan dana wakaf memiliki peran yang sangat penting dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh sebuah lembaga. Keberhasilan implementasi strategi sangat bergantung pada kemampuan pemimpin dalam mempengaruhi dan memotivasi karyawannya (Ritonga, 2020). Oleh karena itu, sebagai kepala madrasah, Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I M.Pd. dalam memilih dan membentuk kepanitiaan memang melalui pertimbangan yang matang. Beliau tidak sembarangan dalam menentukan siapa yang akan dimasukkan ke dalam daftar panitia.

Selain itu, orang-orang yang dipilih menjadi panitia harus siap mengejar target dengan mengumpulkan dana sebesar Rp 600.000.000 juta rupiah dalam waktu 3 bulan saja untuk membebaskan lahan tanah yang akan dibangun ruang kelas madrasah. Hal tersebut dapat tercapai karna semangat yang luar biasa dari masing-masing individu dalam menghimpun dana wakaf tunai. Terlebih lagi divisi penghimpunan dana (*fundraising*) yang sangat gencar dan tidak kenal lelah dalam mencari seorang donatur. Hal ini tidak terlepas dari *personal branding/personal image* dari setiap anggota panitia. Selain semangat yang harus terus membara, citra diri yang baik akan mampu memikat para donatur untuk mewakafkan dananya (Latif et al., 2022).

b. Direct Mail/Proposal

Direct mail merupakan upaya yang dilakukan sebuah lembaga untuk menyentuh langsung para donatur atau target masyarakat yang telah lembaga tentukan. Lain halnya dengan iklan, yang semua orang dapat membaca ataupun tidak membacanya sama sekali. Salah satu contoh dari *direct mail* adalah surat, faksimile, email, dan SMS (Huda, 2012). Panitia atau nadzir wakaf MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara secara *kontinue/berkelanjutan* dan teratur melakukan *direct mail* kepada calon donatur. Kendala dari cara ini adalah biaya yang cukup besar dalam proses pembuatan, pendistribusian surat dan proposal. Oleh karena itu, pihak panitia telah mensiasati kendala tersebut dengan menentukan target donatur/wakif yang jelas, *data base* yang memadai, serta penanggung jawab untuk bidang tersebut. Dengan memperhatikan aspek-aspek tersebut, seorang panitia

atau nadzir terus melakukan kegiatan seleksi dan segmentasi pada calon donatur/wakif yang akan diberikan surat dan proposal kegiatan (Huda, 2012)

Salah satu hal yang menjadi kunci keberhasilan *direct mail* ini adalah ketepatan waktu/momentum dan pengiriman surat. Langkah selanjutnya yang dapat dilakukan panitia setelah mengirim surat dan proposal adalah dengan melakukan pendekatan personal.

c. Menyediakan Paket Wakaf

Salah satu strategi suksesnya penghimpunan dana wakaf tunai yang dilakukan MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara adalah dengan menyediakan paket wakaf berupa :

- 1) Wakaf Meteran : Rp 1.250.000,- / Meter
- 2) Wakaf Uang bebas : Wakaf dengan sejumlah uang mulai dari Rp 100.000,-

Berdasarkan 2 (dua) paket wakaf yang disediakan tersebut mungkin menurut banyak orang akan mengira paket wakaf uang bebas yang akan banyak dipilih. Tapi justru para donatur cenderung memilih paket wakaf meteran. Banyak donatur yang berwakaf mulai dari 2 meter sampai paling besar 10 meter. Jadi, setiap donatur yang ingin berwakaf akan dimasukkan ke dalam grup WhatsApp yang dibuat oleh pihak panitia yang bersangkutan. Dalam grup tersebut telah dibuatkan list siapa saja yang berwakaf dan berapa nominal wakaf yang diberikan (paket yang dipilih). Adanya list tersebut ternyata menjadikan acuan kepada calon donatur untuk berwakaf. Wakaf dalam bentuk tunai dapat disetorkan langsung melalui rekening Bank BRI atas nama Panitia Pembebasan Lahan MI Joyokusumo dengan No Rekening : 0004-01-028906-53-3. Keberadaan paket-paket tersebut, diharapkan semakin mempermudah dan memotivasi untuk terus berlomba-lomba dalam beramal di jalan-Nya.

d. Kampanye Media

Media campaign atau kampanye media merupakan cara dalam menghimpun dana/daya dengan melakukan kampanye mengenai program yang akan dilaksanakan pada media massa (Huda, 2012). MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara juga turut menghimpun dana wakaf tunai dengan melakukan promosi di berbagai media sosial yang dimiliki. Pihak panitia membuat poster atau *flyer* tentang program yang akan dilaksanakan madrasah, kemudian mengunggahnya pada laman media sosial yang dimiliki. Salah satu media sosial yang digunakan MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara adalah WhatsApp, Facebook, dan Instagram. Selain membuat poster tentang program, panitia juga menambahkan kata-kata yang menarik untuk meyakinkan para donatur/wakif agar mau mendonasikan hartanya. Strategi ini dianggap cukup efektif karna jangkauannya luas dan tidak mengeluarkan dana yang besar.

e. Jaringan Keluarga

Diketahui bahwa pendiri sekaligus Kepala MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo, Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I. dalam membangun madrasah memang didukung penuh oleh pihak keluarga. Tentunya sebelum Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I. dan Bapak Endro Prasetyo, S.E mengajak keluarga berwakaf, mereka sudah terlebih dahulu berwakaf, namun dirahasiakan jumlahnya. Sama halnya dengan donatur/wakif lainnya, setelah melakukan pembayaran pihak keluarga akan mendapatkan bukti berupa kwitansi dan selanjutnya akan di doakan oleh nadzir/panitia.

f. Jemput Bola

Strategi jemput bola merupakan salah satu bagian dari strategi *dialogue fundraising*

dengan cara *door to door*. Dimana seorang nadzir mengambil dan mengumpulkan dana wakaf dari rumah atau tempat tinggal para donatur/wakif (Al Khudori & Humaidi, 2022). Panitia atau nadzir wakaf MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo memilih strategi ini dengan tujuan guna memudahkan para donatur/wakif yang ingin mewakafkan hartanya, namun terkendala waktu karena kesibukan masing-masing. Para donatur/wakif yang memilih metode ini akan diminta untuk memberikan keterangan waktu atau tanggal penjemputan dana wakaf tunai. Mayoritas para donatur/wakif yang menggunakan metode ini adalah para pejabat pemerintahan di daerah Banjarnegara.

Alur dari strategi jemput bola atau *door to door* ini dimulai dari pihak panitia yang bertanggung jawab mendatangi rumah atau tempat tinggal donatur/wakif sesuai dengan waktu dan tanggal yang telah ditentukan. Kemudian, para donatur/wakif menyerahkan dana yang akan diwakafkan. Setelah itu, panitia atau nadzir memberikan bukti pembayaran berupa surat tanda terima amanah pembelian tanah wakaf. Setelah menerima bukti pembayaran, nadzir akan mendoakan donatur/wakif dan mengucapkan terima kasih sebagai tanda bahwa panitia/nadzir menghargai sikap kedermawanan yang telah diberikan (Fadillah Nasution & Syahbudi, 2022).

2. Memproduksi Aset-Aset Wakaf/ Menciptakan Dana Baru

Salah satu strategi *fundraising* wakaf tunai yang dijalankan oleh MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara adalah dengan menciptakan dana baru/ memproduksi aset-aset wakaf yang telah ada. Beberapa upaya yang dapat dilakukan dengan metode ini adalah membangun unit usaha ekonomi produktif, menyewakan fasilitas sarana dan prasarana, penjualan produk, bekerja sama dengan partisipasi masyarakat sekitar lahan wakaf, dan lain sebagainya yang dapat memberikan *earned income* (penghasilan) tambahan kepada nadzir maupun lembaga baik secara langsung maupun tidak langsung (Syari et al., 2020).

Berasal dari latar belakang madrasah yang dahulunya merupakan pondok pesantren, bangunan madrasah berdiri diatas tanah wakaf. Tanah wakaf tersebut kemudian diproduksi oleh Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I. beserta suami dengan menjadikannya sebuah madrasah. Salah satu upaya beliau agar pondok pesantren tetap berdiri dan diminati banyak santri adalah dengan mendirikan lembaga formal untuk menunjang lembaga non formal pondok pesantren. Karena di zaman sekarang, orang tua lebih dominan ingin putra-putrinya menimba ilmu dunia dan akhirat secara seimbang. Beberapa strategi yang diterapkan oleh MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara dalam menciptakan dana baru/ memproduksi aset-aset wakaf, sebagai berikut :

a. Mendirikan Madrasah Ibtidaiyah yang Unggul dan Berprestasi

Sebagai seorang putri dari pengasuh pondok pesantren, Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I. sudah dibekali ilmu agama yang mumpuni. Keinginan beliau untuk mendirikan lembaga formal diluar pesantren telah terwujud. Meskipun dengan melalui proses panjang yang tidak mudah dan memerlukan perjuangan yang luar biasa untuk mewujudkannya. Beliau berhasil mengolah tanah wakaf disekitar pondok pesantren menjadi sebuah madrasah yang unggul dan berprestasi di Banjarnegara. Meskipun masih berstatus swasta dan dikelilingi oleh sekolah-sekolah lain yang berstatus negeri, MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo telah dijadikan sebagai sekolah percontohan karena banyaknya prestasi yang telah diukir. Adapun seluruh bangunan MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo seratus persen berasal dari dana wakaf yang diberikan donatur/wakif. Untuk pengembangan sarana dan prasarana madrasah, kepala madrasah mengadakan program “infaq gedung” untuk setiap

peserta didik baru. Program tersebut dibayarkan untuk 6 tahun/selama menempuh jenjang pendidikan di madrasah tersebut. Dengan bertambahnya peserta didik dari tahun ke tahun membuat madrasah mengantongi banyak dana dari program tersebut. Dana tersebut yang akan dialokasikan untuk pengembangan gedung madrasah. Seperti pembebasan lahan tanah yang akan didirikan sebagai ruang kelas madrasah. Jadi, 50% dana yang digunakan untuk membebaskan lahan tanah berasal dari program “infaq gedung”.

b. Mendirikan Fasilitas Asrama

Mulai berdiri pada tanggal 28 Januari 2012, MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo sampai saat ini telah mengukir banyak prestasi baik ditingkat kecamatan, kabupaten, provinsi bahkan di tingkat nasional. Hal tersebut yang menjadikan MIMAU sebagai sekolah percontohan oleh sekolah-sekolah lainnya. Pencapaian luar biasa tersebut tidak lepas dari strategi yang diterapkan oleh kepala madrasah. Beliau Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I. menerapkan beberapa program unggulan pada madrasah. MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara merupakan sebuah madrasah yang mempunyai program-program unggulan utama seperti dalam bidang seni Al-Qur'an berupa Tilawati Qur'an, Kaligrafi, Tahfizh, dan Qiroati. Selain itu, terdapat pula program unggulan tambahan dalam bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi. Program unggulan tersebut bukan sebagai ekstrakurikuler melainkan masuk dalam mata pelajaran di madrasah. Tujuan program tersebut adalah untuk memadukan antara sistem sekolah biasa, kemudian dipadukan dengan beberapa program khusus agar menciptakan sebuah kecerdasan madrasah.

Dalam menunjang pembelajaran program Tahfizh Al-Qur'an, kepala madrasah telah menyediakan fasilitas sarana dan prasarana yang cukup memadai. Guru pengajar program Tahfizh Al-Qur'an dipilih secara langsung oleh kepala madrasah yang memiliki kualifikasi khusus seperti keahlian dalam bidang Tahfizh dan merupakan hafizh/hafidzhoh lulusan pondok pesantren. Kemudian disediakan juga pembelajaran Tahfizh berupa video murottal 30 juz dan surat-surat penting secara online melalui *channel youtube* MIMAU Joyokusumo. Selain itu, agar lebih maksimal dalam menghafal, MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo menyediakan fasilitas berupa asrama layaknya pondok pesantren. Meskipun belum banyak peserta didik yang memilih tinggal di asrama, karena memang tidak diwajibkan oleh pihak madrasah. Tetapi jumlah peminat setiap tahunnya semakin bertambah. Peserta didik yang memilih asrama akan dikenakan biaya perbulannya. Hasil tersebut memberikan *earned income* (penghasilan) tambahan untuk kepala madrasah yang sekaligus sebagai nadzir wakaf. Setelah melakukan penelitian secara mendalam, ternyata sebagian hasil tersebut masuk ke dalam wakaf tunai guna pembebasan lahan tanah untuk perluasan gedung madrasah.

c. Membangun Koperasi Madrasah

Berdiri pada tahun 2012, MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara sudah memiliki unit usaha sendiri berupa koperasi siswa. Sama halnya dengan koperasi siswa pada umumnya, koperasi tersebut dikelola oleh karyawan yang merupakan tenaga pendidik di MIMAU. Meskipun belum memiliki ruangan tersendiri dan masih berupa etalase, tetapi koperasi tersebut mampu memberikan *earned income* atau tambahan penghasilan untuk para karyawan atau tenaga pendidik. Dana yang masuk berupa SHU dan dibagikan kepada anggota/guru (berupa dana atau bingkisan) dan sebagian lagi digunakan untuk modal pengembangan koperasi madrasah. Koperasi sementara hanya menyediakan kebutuhan siswa berupa ATK (Alat Tulis Kantor) dan perlengkapan siswa lainnya. Aset wakaf yang

dipergunakan dalam koperasi ini adalah ruangan yang dibangun diatas tanah wakaf.

3. Menghimpun Wakaf dengan Memberdayakan Hasil Wakaf Untuk Masyarakat Umum/Mauquf'alah.

Metode ketiga dalam menghimpun dana wakaf tunai MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara adalah dengan memberdayakan hasil wakaf untuk masyarakat umum/*mauquf'alah*. Beberapa strategi yang diterapkan, sebagai berikut :

a. Memberikan Pelatihan Kaligrafi Kepada Guru Madrasah

Kaligrafi merupakan salah satu program unggulan madrasah dalam seni Al-Qur'an. Upaya dalam meningkatkan prestasi pada bidang kaligrafi, kepala madrasah mengadakan pelatihan kaligrafi untuk guru MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo. Kepala madrasah mewajibkan kepada seluruh tenaga pendidik MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo untuk mengikuti pelatihan kaligrafi. Jika ada yang tidak bisa mengikuti, akan diikutkan pada pertemuan selanjutnya. Tempat yang digunakan untuk proses pelatihan kaligrafi adalah ruang kelas madrasah yang berasal dari hasil wakaf. Dengan mengadakan pelatihan kaligrafi tersebut, kepala madrasah mengharapkan agar para guru dapat menjadi contoh yang baik untuk peserta didik dalam menulis tulisan arab yang indah dan sesuai kaidah. Berkas strategi yang diterapkan kepala madrasah, MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara berhasil meraih beberapa prestasi pada bidang kaligrafi, diantaranya :

- 1) Juara I Kaligrafi Putri tingkat Kecamatan Banjarnegara tahun 2017
- 2) Juara I Kaligrafi Putra tingkat Kecamatan Banjarnegara tahun 2017
- 3) Juara I Kaligrafi tingkat Kabupaten Banjarnegara tahun 2017
- 4) Juara I Kaligrafi tingkat Kecamatan Banjarnegara tahun 2019
- 5) Juara I Kaligrafi Putri tingkat Kabupaten Banjarnegara tahun 2019

Dengan beberapa prestasi membanggakan yang diraih peserta didik MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara dalam bidang kaligrafi dapat memberikan citra yang baik tentang madrasah. Hal ini secara tidak langsung akan memberikan kepercayaan kepada semua pihak tentang program-program yang dilakukan oleh MIMAU salah satunya dalam hal penghimpunan dana wakaf tunai. Hal ini sejalan dengan salah satu tujuan *fundraising* yaitu meningkatkan citra sebuah lembaga (Latif et al., 2022). Dengan kepercayaan yang besar dari masyarakat kepada madrasah, kegiatan penghimpunan dana wakaf tunai untuk pembebasan lahan tanah sebagai perluasan gedung madrasah dapat berjalan dengan lancar dan maksimal.

b. Memberikan Pelatihan Tilawati Kepada Guru Madrasah

Sama halnya dengan kaligrafi, tilawati merupakan salah satu program unggulan MI Ma'arif Al Falah Joyokusumo dalam bidang seni Al-Qur'an. Beberapa prestasi membanggakan yang diraih dalam bidang tilawati diantaranya, sebagai berikut :

- 1) Juara I Tilawatil Qur'an tingkat Kabupaten Banjarnegara tahun 2016
- 2) Juara I MTQ Putri tingkat Kecamatan Banjarnegara tahun 2017
- 3) Juara I Tilawati Qur'an tingkat Provinsi Jawa Tengah tahun 2017
- 4) Juara I MTQ Putra Putri tingkat Kabupaten Banjarnegara tahun 2019
- 5) Juara I Tilawatil Qur'an Putra Putri tingkat Kecamatan Banjarnegara tahun 2019
- 6) Juara II Tilawatil Qur'an tingkat Nasional tahun 2021
- 7) Juara Harapan I Tilawatil Qur'an tingkat Nasioal tahun 2021

Tercapainya banyak prestasi membanggakan tersebut tidak lepas dari peran penting kepala madrasah, Ibu Wahyul Khomisah, S.Pd.I, M.Pd. dalam melakukan beberapa

strategi, salah satunya dengan memberikan pelatihan tilawati untuk seluruh guru madrasah. MIMAU memberdayakan asset wakaf berupa gedung aula untuk kegiatan pelatihan tilawati. Dengan latihan rutin yang dijalankan, kepala madrasah berharap guru-guru MIMAU akan memiliki skill/kemampuan yang memadai dalam bidang Tilawati Qur'an. Karena para guru lah yang akan memberikan pelajaran dan contoh yang baik kepada peserta didik. Semakin berkembangnya program-program unggulan madrasah akan memberikan dampak positif kepada citra madrasah. Citra yang baik akan membuat madrasah dikenal masyarakat secara luas dan masyarakat akan menaruh kepercayaan besar kepada madrasah tersebut. Begitupun sebaliknya, jika citra lembaga bersifat negatif/tidak baik, itu berarti sebuah lembaga tidak dianggap baik dan akan kesulitan mendapatkan dana dari para donatur (Latif et al., 2022). Citra lembaga yang positif/ baik secara tidak langsung menjadi kunci keberhasilan MIMAU dalam melakukan kegiatan *fundraising* wakaf tunai.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa MI MA'arif Al Falah Joyokusumo Banjarnegara dalam melakukan kegiatan penghimpunan (*fundraising*) dana wakaf tunai dapat dikatakan berhasil. Karena dapat memenuhi target dengan mengumpulkan dana sebesar Rp 600.000.000 dalam waktu 3 bulan. Hasil tersebut tergolong fantastis karena dapat mengumpulkan dana yang besar dalam waktu yang singkat. Keberhasilan ini tidak terlepas dengan kerja keras serta dukungan dari semua pihak terutama panitia dan segenap donatur/wakif. Strategi *fundraising* wakaf tunai yang dilakukan oleh MI Ma'arif Joyokusumo Banjarnegara mengacu pada teori Holloway yang membagi tiga kategori usaha dalam penghimpunan dana. Pertama, menghimpun dana dari sumber-sumber yang sudah tersedia di masyarakat, baik individu, kelompok, atau instansi. Kedua, memproduktifitaskan asset-aset wakaf/menciptakan dana baru. Ketiga, memberdayakan asset wakaf untuk masyarakat umum/*mauquf'alah*.

REFERENSI

- Abdullah, J. (2018). Tata Cara Dan Pengelolaan Wakaf Uang Di Indonesia. ZISWAF : Jurnal Zakat Dan Wakaf, 4(1), 87. <https://doi.org/10.21043/ziswaf.v4i1.3033>
- Abdussamad, Z. (2021). Metode Penelitian Kualitatif. CV Syakir Media Press.
- Adawiyah, R. (2021). STRATEGI FUNDRAISING WAKAF UANG PADA YATIM MANDIRI CABANG JEMBER. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.
- Agita, G., & Anwar, M. K. (2021). Strategi Manajemen Fundraising Wakaf Oleh Lembaga Wakaf Al-Azhar Dalam Optimalisasi Wakaf Uang. Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam, 4(2), 1–12. <https://doi.org/10.26740/jekobi.v4n2.p1-12>
- Al Khudori, M., & Humaidi, M. (2022). Strategi Fundraising “Program KOIN” BAZNAS dalam Masa Pandemi COVID-19 di Kabupaten Ngawi. NIDHOMIYA: Research Journal of Islamic Philanthropy and Disaster, 1(2).
- Amal, I. (2021). The Role Of Islamic Philanthropy Zakaf , Infaq , Shadaqoh And Waqaf In The Economic. x(x), 1–11. <https://doi.org/10.30595/jppm.xxxx>
- Arifudin, O., Tanjung, R., & Sofyan, Y. (2020). Manajemen Strategik Teori Dan Imlementasi. Manajemen Strategik Teori Dan Imlementasi, 177.
- Astuti, H. K. (2022). Pemberdayaan Wakaf Tunai Produktif dalam Mengentaskan Kemiskinan. <https://osf.io/ymjrp/download>
- Azizah, F. F., & Supriyadi, A. (2022). MANAJEMEN FUNDRAISING WAKAF TUNAI UNTUK MENINGKATKAN PEROLEHAN WAKAF TUNAI (STUDI PENELITIAN PADA LEMBAGA MANAJEMEN INFAQ (LMI) BLITAR). 2(2), 273–284.

*STRATEGI FUNDRAISING WAKAF TUNAI PADA MI MA'ARIF
AL FALAH JOYOKUSUMO BANJARNEGARA*

- Bank, P., Suatu, D., & Awal, T. (2023). Journal homepage:
<http://www.kuim.edu.my/journal/index.php/JLG>. 5(1), 40–50.
- Briliani, S. A., & Mansah, A. (2020). Analisis Pengelolaan Pembiayaan Pendidikan Dan Potensi Wakaf Uang Di Pondok Pesantren Daarul Rahman Depok. *Taraadin : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1), 68. <https://doi.org/10.24853/trd.1.1.68-83>
- Fadillah Nasution, L., & Syahbudi, M. (2022). Analisis Strategi Fundraising Terhadap Peningkatan Pengelolaan ZIS Pada Lembaga Amil Zakat Nurul Hayat Cabang Medan. *PESHUM: Jurnal Pendidikan, Sosial Dan Humaniora*, 2(1), 70–80.
- Harahap, M. G. (2019). Strategi Fundrasing Wakaf Di Badan Wakaf Pondok Pesantren Mawaridussalam. *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 301. <https://doi.org/10.30829/ajei.v4i2.5551>
- Herlena, W., & Mujib, A. (2022). Strategi Penghimpunan, Pengelolaan dan Penyaluran Wakaf Tunai. *Az Zaqqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 13(2). <https://doi.org/10.14421/azzarqa.v13i2.1857>
- Hestina, N. A., & Melinda, D. (2022). Kebijakan Kontroversial Mengenai Dana Bos 2021. *Jurnal Pendidikan Dasar Dan Keguruan*, 7(1), 25–29. <https://doi.org/10.47435/jpdk.v7i1.994>
- Hiyanti, H., Afyana, I. F., Fazriah, S., Akuntansi, M., & Padjadjaran, U. (2020). 207-Article Text-594-1-10-20200117. 4(1), 77–84.
- Huda, M. (2012). *Pengelolaan Wakaf Dalam Perspektif Fundraising* (A. Batavia-Art (ed.)). Kementrian Agama RI.
- Latif, A., Muhammad, R., & Ramadhan, R. (2022). Journal of Islamic Economics and Philanthropy (JIEP) E-ISSN : 2655-335X STRATEGI FUNDRAISING DANA ZAKAT (STUDI KASUS LAZNAS BAITUL MAAL HIDAYATULLAH GERAJ PONOLOGO TAHUN 2020)
Pendahuluan Salah satu fungsi dasar zakat ialah dari fungsi ekonomi yaitu z. 05(02), 139–152.
- Lubis, I. (2021). Analisis Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Tunai Pada Badan Wakaf Indonesia (BWI) Perwakilan Provinsi Riau. Universitas Islam Negeri (UIN) Riau.
- Nugroho, A., Ahmad, A., & Wijoyo, W. (2021). ANALISIS STRATEGI FUNDRAISING ZAKAT DALAM MENINGKATKAN JUMLAH MUZAKKI Studi pada LAZ BaitulMaalKu Kabupaten Karawang. *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa*, 6(01), 77–85.
<https://doi.org/10.37366/jespb.v6i01.179>
- Nugroho, A. F., Nurlaeli, I., & Kaukab, M. E. (2022). Ziswaf dalam Implementasi Praktif. *Manarul Quran: Jurnal Studi Islam*, 22(2), 135–159. <https://ojs.unsiq.ac.id/index.php/mq>
- Nurani, Z. E., & Vahlevi, D. R. L. (2021). Strategi dan Manajemen Fundraising Wakaf Produktif Untuk Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Bmt Permata Jawa Timur). *Ico Edusha*, 2(1), 563.
- Nurhidayati, S. S., Sulistiani, S. L., & Hidayat, Y. R. (2019). Efektivitas Strategi Fundraising Wakaf Melalui Uang Berbasis Online di Lembaga Wakaf Daarut Tauhiid. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 5(2)(2), 624–629.
http://karyailmiah.unisba.ac.id/index.php/hukum_ekonomi_syariah/article/view/17284
- Ritonga, Z. (2020). *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*. CV Budi Utama.
- Rohman, M. M. (2022). *Fiqh Wakaf Progresif: Wakaf Tunai (Cash Waqf) di Indonesia dalam Memberdayakan Ekonomi Umat Berbasis Maqâshid Ibn 'Asyur*. 1, 31–53.
- Sugita, A., Rohmat Hidayat, A., Hardiyanto, F., & Wulandari, S. I. (2020). Analisis Peranan Pengelolaan Dana Ziswaf Dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat Pada Lazisnu Kabupaten Cirebon. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 1(1), 9–18. <https://doi.org/10.36418/jiss.v1i1.6>
- Suryadi, N., & Yusnelly, A. (2019). Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 2(1), 27–36. [https://doi.org/10.25299/syarikat.2019.vol2\(1\).3698](https://doi.org/10.25299/syarikat.2019.vol2(1).3698)
- Syari, D. J., Ponorogo, S., Program, M., Hukum, D., Konsentrasi, I., Pascasarjana, P., & Walisongo, I. (2020). *Fundraising Wakaf dan Kemandirian Pesantren (Strategi Nadzhir Wakaf Pesantren dalam Menggalang Sumber Dana Wakaf)*.