

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM

1. Sejarah KSPPS BMT BIF

KSPPS BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) didirikan pada tahun 1996 yang bertempat di Gedongkuning Yogyakarta. KSPPS BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) merupakan lembaga keuangan dengan pola bagi hasil. Awal mula berdirinya KSPPS BMT BIF karena banyaknya usaha kecil yang kekurangan dana untuk melanjutkan usahanya kemudian meminjam atau di berikan suntikan dana oleh rentenir atau linta darat yang mana menggunakan suku bunga yang besar sehingga usaha kecil yang di lakukan oleh masyarakat bukannya mendapatkan keuntungan namun rugi karena suku bunga yang diterapkan oleh rentenir atau linta darat sangat besar. Melihat dari hal itu maka didirikanlah KSPPS BMT Bina Ihsanul Fikri dengan salah satu tujuan untuk mengatasi masalah tersebut. Pada tanggal 11 maret 1997 KSPPS BMT bina Ihsanul Fikri mendapatkan badan hukum no 159 BHKWK. 12V1997 tanggal 15 Mei 1997.

Prinsip usaha KSPPS BMT BIF dibagi menjadi dua yaitu Baitul Maal (usaha sosial) dan Baitul Tanwil (bisnis). usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana Zakat, Infaq, dan sedekah serta mentasyarufkannya kepada delapan ashnaf. Selain itu mempunyai skala prioritas guna untuk mengatasi kemiskinan dengan melalui program ekonomi produktif dan melalui beasiswa. Sedangkan usaha bisnis yang dilaksanakan adalah memberdayakan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dengan bentuk tabungan dan deposito berjangka kemudian menyalurkannya dengan bentuk pembiayaan atau kredit kepada pengusaha kecil dan kecil bawah dengan menggunakan system bagi hasil (<https://bmt-bif.co.id/> di akses pada tanggal 10 maret 2018 pukul 20:00).

2. Visi dan misi BMI BMT BIF

Visi

Menjadikan lembaga sosial keagamaan yang amanah dan mandiri dalam pemberdayaan umat.

Misi

- a. Mewujudkan kehidupan sosial yang adil dan sejahterah.
- b. Mengembangkan model penyaluran zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf yang modern untuk kesejahteraan umat.
- c. Menjadikan kualitas jamaah Muslim yang berakhlak mulia.

3. Tujuan BMI BMT BIF

Adapun tujuan yang ingin di capai oleh BMT BIF, yaitu:

- a. Meningkatkan produktifitas dana Ziswaf.
- b. Meningkatkan profesionalitas manajemen ekonomi dan sosial.
- c. Berperan aktif dalam pengentasan kemiskinan dan pengangguran

B. Baitul Maal Indonesia BMT BIF

1. Sejarah Berdirinya Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri

Pemerintah melalui Badan Wakaf Indonesia mendorong kepada setiap lembaga koperasi/ BMT untuk membuka layanan wakaf uang. Namun tidak semua koperasi/BMT bisa menjadi lembaga *nadzir* karna ada beberapa kreteria yang dimiliki dan harus memiliki sertifikasi yang diakui oleh BWI. BMT BIF sudah mendapatka sertifikasi yang diakui BWI sehingga dapat menjadi *nadzir* wakaf uang namun BMT BIF berdiri sendiri atau tidak berpatokan pada BWI.

Prinsip usaha KSPPS BMI BMT BIF dibagi menjadi dua yaitu Baitul Maal (Usaha Sosial) dan Baitul Tanwil (Bisnis). Usaha sosial yang dilaksanak BMT BIF adalah penghimpunan dana

zakat, infaq, sedekah dan wakaf serta menyalurkannya kepada delapa *Ashnaf*. Sedangkan usaha bisnis yang dilaksanak adalah pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan mengoptimalkan intensifikasi penghimpunan dan penyaluran dana dari masyarakat sendiri dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka. Serta membantu pengusaha menengah kebawah dalam bentuk pembiayaan atau kredit dengan sistem bagi hasil (<http://bmt-bif.co.id/> diakses 24 januari 2018).

Kemiskinan, kebodohan dan keterbelakangan merupakan masalah umat yang sangat mendesak untuk segerah diselesaikan. Pemerintah tidak cukup mampu bekerja sendiri menanggulangi masalah tersebut. Islam memiliki sistem nilai yang sangat baik dan di yakini mampu membangun kehidupan umat yang lebih maju dan sejahterah, salah satunya yaitu melalui mekanisme ziswaf. Untuk memperdayakan konsep Ziswaf dengan benar, diperlukan adanya badan/lembaga yang dapat bekerja secara profesional, Baitul Maal Indonesia (BMI) merupaka salah satu lembaga sosial yang diharapka mampu mengelolah wakaf dengan baik dan benar. Melui pengelolaan Ziswaf secara professional, Baitul Maal Indonesia berperan aktif dalam membangun kehidupan umat menuju yang terbaik demi memperoleh kebahagiaan di dunia dan akhirat (Brosur Baitul Maal Indonesia KSPPS BMT BIF).

Keberadaan Badan Wakaf Indonesia (BWI), yang dibentuk berdasarkan amanat UU No. 41 tahun 2004 untuk mengembangkan perwakafan, baik skala nasional maupun international. Saat ini, berwakaf bagi sebagian besar orang dipahami hanya bisa dilakukan dengan memberikan “benda mati” seperti tanah atau bangunan. Padahal, wakaf juga bisa berupa benda bergerak, seperti uang. Namun, Masyarakat lebih kenal dengan zakat, infak, dan shadaqah . maka perlunya sosialisasi tentang wakaf wakaf uang kepada masyarakat, bukan hanya sekedar pengenalan, tapi juga berorientasi pada penghimpunan wakaf uang (Nurali).

2. Visi dan Misi Baitul Maal Indonesia BMT BIF

a. Visi

Menjadi lembaga sosial yang terpercaya dan terdepan dalam pelayanan sosial.

b. Misi

- 1) Mengembangkan kemandirian umat melalui pemanfaatan dana sosial secara tepat dan berkembang
- 2) menanggulangi kemiskinan dan pemertadan melalui pendampingan sosial, ekonomi, dan keagamaan
- 3) membangun kualitas generasi muslim sebagai kholifa di muka bumi dengan berkualitas, muadid, mujadid dan muttaqin.

3. Tujuan Baitul Maal Indonesia BMT BIF

- a. Meningkatkan kemandirian generasi muslim, sehingga mampu hidup mandiri dan tercipta wirausahawan muslim yang tangguh.
- b. Menyediakan fasilitas pendidikan gratis, sehingga terbangun generasi muslim yang tangguh dan berakhlak mulia.
- c. Meningkatkan pemberdayaan kaum dhuafa dan mustad'afin (fakir miskin) melalui pendampingan sosial ekonomi dengan pola kelompok.

4. Struktur Organisasi BMI BMT BIF

Susunan kepengurusan BMI KSPPS BMT BIF 2018

Dewan penasehat

: DR. Ir. H.Meidi Syaflan,M.P

: H. Teguh Edi Susanto, BA

Dewan Pengawas (pengawas Syariah)

: DR.Hamim Ilyas. MA

: H. Nurudin.MA

Pengawas manajemen : Ir.H. Sushardi, SKH, MP

: Ir.H. Fuad Abdullah

: H. Hadi Muhtar, SE., MM

Pengelola

Director : H. Muhammad Ridwan, SE., M.Ag

Manager : Sutardi. SHI., M. EK

Marketing BMI : Ahmad Nurali,. S. Hum

Admin : Sabila Yusrin,. S.E.

Struktur kepengurusan tersebut penulis ketahui melalui wawancara kepada salah satu saryawan BMI BMT BIF atau admin wakaf tunai (wawancara kepada Sabila Yusrina 13 juni 2018).

C. PEMBAHASAN

1. Diskripsi Data

Diskripsi data adalah penjelasan hasil wawancara yang telah diperoleh peneliti dari lapangan, yang berkaitan dengan strategi penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai pada Baitul Maal Indonesia BMT BIF. Data-data tersebut peneliti dapat melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang sesuai dengan kebutuhan peneliti.

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti yaitu kepada 1 orang manajer Baitul Maal BMT BIF, 2 orang staf karyawan Baitul Maal BMT BIF, 1 orang *Muzaki*, Peneliti menggunakan pengkodean untuk semua responden. Untuk responden pegawai Baitul Maal BMT BIF peneliti menggunakan kode WRPBM (Wawancara Responden Pegawai Baitul Maal) yang terdiri dari WRPBM1, WRPBM2, WRPBM3. Untuk responden *Muzaki* sebagai salah satu pemberi donator wakaf uang pada Baitul Maal BMT BIF, peneliti menggunakan kode WRMUZ (Wawancara Responden Muzaki). Berikut diskripsi data berdasarkan hasil wawancara peneliti yaitu:

- a. WRPBM1 (Wawancara responden pegawai Baitul Maal Indonesia Bapak Sutardi, S.HI., M.EK.,).

WRPBM1 adalah manajer Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri.

“ya wakaf uang itu kalau kita melihat memang belum banyak orang menegtahui apa itu wakaf tunai mbak, sehingga kita perlu ada strategi khusus dalam em ini apa mencari penghimpun atau *funding* istilahnya itu ke wakaf tunai. yang pertama itu biasanya masuk ke kajian-kajian atau pengkajian mbak, pertama saya melakukan itu karna saat saya menyampaikan teman wakaf tunai gitukan disitu masyarakat akan tau ow wakaf uang itu seperti ini. Saat itu juga saya ingin menawarkan eh wakaf uang yang pertama agar masyarakat lebih memahami dulu agar kita mintai. Yang kedua kita perbanyak jaringan kita mbak, jaringan diperbanyak terkait wakaf uang, misalnya ikut organisasi eh apa istilahnya eh ya di organisasi itu awalnya kalau udah paham kita sampaikan yang berkaitan dengan wakaf uang itu misalkan eh saya punya produk-produk wakaf tunai di kantor saya, kan keuntungannya kan udah dijelaskan melalui kajian-kajian itu dengan pengajian dan diskusi. dan yang ketiga, kalau mas ali itu *door or door* mbak. *Door or door* itu agak gampang-gampang sulit mbak. Gampang-gampang sulitnya bagaiman? Kalau yang gampang orang yang sudah memahami wakaf uang itu apa dan yang sulit orang belum paham tentang wakaf tunai, kita tawarkan wakaf tunai ya agak sulit itu sebagai penghambat eh penghimpunan dana karna orang belum memahami wakaf tunai kalau ditawarkan sulit. Yang keempat strategi kita apa yang kita lakukan gampang sekali kita lakukan yakni ini kan terdiri dari anggota-anggota yang akab melakukan pembiayaan. Dalam melakukan pembiayaan kita minta Rp 10.000- untuk wakaf tunai, hanya Rp 10.000 wah ini mesti mau anggota itu. Pak buk ini kita minta Rp 10.000- ya untuk wakaf tunai nanti pengadaan wakaf tunai kalau ada hasilnya untuk anak-anak panti, itu kan Alhamdulillah mau mbak. Kita berapa tahun ini setiap tahunnya hampir Rp 100.000.000 itu hanya dari anggota lo mbak, nanti jenengan bisa lihat data minta sama mbak bila tentang wakaf tunai, data tiap bulan itu ada berapa seperti itu mbak” (wawancara dengan bapak Sutardi).

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa dalam penghimpunan atau *funding* wakaf uang kita perlu strategi khusus karna masih banyaknya masyarakat yang belum memahami wakaf uang.

Dalam penghimpunan atau *fanding* kita ada berbagai cara: yang pertama melalui kajian-kajian yang membahas tentang wakaf tunai. Hal ini dilakukan karna ketika menyampaikan tema wakaf uang secara langsung kepada masyarakat akan langsung mengerti bahwa wakaf uang tidak harus menunggu kaya bahkan dengan uang puluhan ribu sudah bisa serta menjelaskan kegunaan wakaf uang tersebut. Lalu kemudian mengajak masyarakat untuk ingin berwakaf uang. Strategi yang kedua perbanyak jaringan terkait wakaf uang, misalnya ikut organisasi. Dalam organisasi tersebut menyampaikan bahwa tentang wakaf uang dan mengajak untuk berwakaf atau sebagai *wakif*. Strategi yang ketiga, melalui *door to door*. Dalam strategi ini *Door or door*, dengan menyebarkan brosur-brosur tentang kegiatan Baitul Maal BMT BIF, melalui media sosial seperti WhatsApp, facebook, Instagram dan menjalin silaturahmi kepada masyarakat. Strategi yang keempat penghimpunan atau *fanding* wakaf tunai melalui anggota karyawan, setiap bulan anggota karyawan akan diminta uang Rp.10.000,- dan seterusnya untuk wakaf uang dan melalui calon nasabah yang mengajukan pembiayaan akan diminta uang Rp. 10.000,- dan seterusnya untuk wakaf uang serta memberikan pemahaman dan kegunaan dana wakaf uang untuk pondok pesantren dan panti asuhan, desa binaan dan kegiatan sosial lainnya.

“luar biasa meningkatnya, nanti mbak winceh bisa lihat datanya dari tahun 2015 sampai saat ini sama mbak bila” (wawancara Manajer Baitul Maal Indonesia, Bapak Sutardi).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, potensi wakaf tunai di Baitul Maal BMT BIF dari tahun ke tahun meningkat. BMT BIF memiliki 10 kantor cabang dan 1 kantor pusat. Dengan jumlah anggota sebanyak 150 orang yang setiap bulannya minimal diminta Rp 10.000,- untuk wakaf uang dan dari setiap calon anggota yang pembiayaan di minta Rp 5.000,- yang mana setiap kantor cabang dalam satu tahun bisa mencapai 100 orang yang melakukan pembiayaan dikalikan dengan 11 kantor BMT BIF.

“Faktor pendukung itu sebenarnya kita harus punya tul atau alatnya agar masyarakat memahaminya tentang wakaf uang sehingga strategi penghimpunan lebih mudah. ya tul nya apa? Ya ini misalnya, ada brosur , ada buku, ada bulletin ini dapat kita sampaikan ke masyarakat kalua masyarakat belum paham tentang wakaf uang sulit untuk menghimpun. Kalua faktor penghambatnya mbak ya masyarakat itu sendiri, masyarakat belum paham tentang wakaf uang apalagi wakaf uang belum lama mbak. Wakaf uang ini tergantung wakaf uang ya, tapi kalua wakaf dengan tunai InsyaAllah masyarakat sudah banyak yang paham misalnya, beli tanah, pembanguna panti ini, beli ambulans itu wakaf dengan uang. Kalua wakaf uang kan harus utuh gak boleh berkurang ya itu harus betul pemahan.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dalam penghimpunan wakaf uang pasti memiliki kendala-kendala. Kendala yang sering terjadi ketika mengajak masyarakat untuk wakaf uang masih banyak yang belum paham dan mengerti tentang wakaf uang, masyarakat masih menganggap jika ingin berwakaf harus dengan tanah atau dengan benda tidak bergerak lainnya, sehingga masyarakat lebih memilih untuk infaq, shodaqoh dan zakat.

“Beberapa faktor yang mempengaruhi masyarakat belum memahami tentang wakaf tunai diantaranya: orang-orang yang telah memahami wakaf uang tidak ingin terjun langsung ke masyarakat dan da’i-da’i sekarang tidak menyentuh atau menjelaskan tentang ekonomi Syariah hanya menjelaskan tentang akhlak dan tauhid. Tantang ekonomi Syariah yang berkaitan dengan wakaf, riba tidak disentuh sehingga masyarakat tidak mendapatkan ilmu apa itu wakaf uang, riba dan hal yang lain yang berkaitan dengan ekonomi Syariah. Untuk mengatasi hal ini perlu kerja sama antar masyarakat dan da’i-da’i yang telah memahami tentang ekonomi Syariah, ketika ada kajian-kajian perlu sedikit menjelaskan tentang ekonomi Syariah” (wawancara Manajer Baitul Maal Indonesia, Bapak Sutardi)

Berdasarkan wawancara di atas untuk mendukung penghimpunan ada dua acara yaitu: cara pertama lewat *door to door* dan bekerja sama dengan *customer service* BMT BIF ketika ada masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan menjelaskan tentang wakaf uang dan di slip setoran atau penarikan ada kolom tentang wakaf tunai. Cara kedua, memanfaatkan sosial media seperti brosur tentang wakaf uang serta kegiatannya, buletin, WhatsApp, Facebook, Instagram. Untuk menjaga kepercayaan waktu harus tetap menjalin silaturahmi serta memberikan info pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai.

b. WRPBM2

WRPBM2 adalah staff Baitul Maal. Staff Baitul Maal disini sebagai karyawan yang bertugas sebagai *marketing* dan administrasi.

“oke pertama ya dari penghimpunan wakaf di BMT ini awalnya tahun 2014 sekitar 9 agustus tepatnya saya lupa pokoknya akhir-akhir tahun 2014. Mulai penghimpunan wakaf tunai eh mungkin bagaimana cara strategi penghimpunannya, pertama strateginya kita sosialisasi ke manajer kemudian dibuatkan rekening masing-masing rekening kantor cabang baik di pusat maupun cabang. Nanti rekeningnya wakaf uang atau wakaf tunai, jadi nanti masing-masing kantor punya rekening. Terus kemudian strategi selanjutnya kita ada rekening khusus untuk anggota, jadi ketika ada anggota mengajukan pembiayaan kami pintak mulai dari Rp 10.000 sampai seterusnya, nanti ketika sudah mencapai Rp 500.000 maka kami keluarkan sertifikat wakaf, nanti masuk ke rekening wakaf uang. Wakaf yang asal muasalnya di rekening pribadi dipindah ke rekening kelompok, trus kemudian langsung dibuatkan sertifikat. Nah rekening kelompok ini secara mnyeluruh nanti semua eh diatas Rp 500.000 ada satu rekening kelompok yaitu dipisah, pengambilan dari cabang nanti masuk ke rekening pusat, kemudian ketika diambil otomatis kosong, nah nanti ketika melakukan pembiayaan lagi atau mau wakaf lagi mulai dari awal. insyaAllah sampai saat ini sudah mencapai 50 orang yang sudah mendapatkan sertifikat wakaf. Terus strategi yang lain kita melalui kajian-kajian, kita mendapatkan wakaf tunai dari ibuk-ibuk kelompok tersebut, jadi kita membuat pengajian kemudian kita mensosialisasikan tentang wakaf tunai eh Alhamdulillah ada juga yang ikut partisipasi, jadi satu kelompok tersebut iuran semacam patungan ya mbak, misalnya dapat Rp 70.000 dimasukkan ke rekening wakaf jadi eh wakaf itu bukan hanya invidu namun kelompok juga bisa ini yang wakaf uang” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

“mungkin pengelolaan meluas ya bukan hanya cara menghimpun tapi pengelolaan secara keseluruhan. Jadi dari segi sumber daya manusia kita masih ada tiga yaitu: pak tardi (manajer), saya (marketing) dan mbak bila (admin). Dari segi SDM belum maksimal karna SDM itu minimal itu berapa ya 4 sampai 5 lah supaya lebih konsentrasi, jadi untuk pengelolaan Bitul Maal dari segi SDM itu belum maksimal. Pengelolaan wakaf uang supaya utuh pertama diinfestasikan, syaratnya harus dilembaga Syariah bukan konvensional, nah ketika kita menghimpun dana sudah terkumpul mencapai Rp. 100.000.000 , nah Rp 100.000.000 ini kan harus utuh, ketika diinvestasikan ke lembaga Syariah maka nanti hasil bagi hasilnya itu sebagai keuntungan. Rp 100.000.000 itu tetap sebagai investasi untuk masa depan jangka panjang. Yang dimaksud tidak boleh berkurang, nilai pokoknya harus tetap maka diinvestasikan. Nanti bagi hasil dari investasi tersebut baru ditasyarifkan. Contohnya wakaf uang nilai pokoknya tidak boleh kurang atau diperjual belikan, oke ketika diinvestasikan nilainya masih tetap tidak boleh eh apa ketika diinvestasikan terus hak miliknya atas nama Baitul Maal atau *nadzir*, kemudian dipindahkan hak miliknya ke orang lain itu tidak boleh. Harus atas nama Baitul Maal atau *nadzir* ini. Nah yang dimaksud mengalir, hasil investasi atau bagi hasilnya itu kemudian di tasyarufkan ke mauquf 'laih, selagi mauquf 'alaih ini ada pendampingan dan berkesinambunganlah terus menerus, nah selagi itu ada pendampingan dan pentasyarufan InsyaAllah pahalanya akan mengalir, apalagi mauquf 'laihnya duafa menjadi naik, bukan dhuafa agi menjadi mezakir, berartikan bertumbuh-tumbuh artinya orang yang menunaikan zakat tapi disitu buka dhuafa lagi tapi ada naik tingkatannya menjadi sughî. jadi tujuan akhir kita tentang wakaf yaitu bagaimana

eh binaan kita itu supaya bukan menjadi mustaghik lagi tapi muzakir, InsyaAllah selama itu banyak yang berhasil InsyaAllah pahalanya akan mengalir pada orang-orang yang memberi donator atau wakif” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

“Investasi wakaf uang kan di BMT BIF nah penyalurannya kepada usaha BMT BIF. Kebanyakan yang hutang di BMT BIF kan pedangang yang menengah ke bawah, kenapa menengah kebawah karna nilai nominal pinjaman di BMT BIF itu tidak sampai milyaran, jadi dikatakan mikro ya. Yang wakaf uang Rp 100.000.000 itu dikelola oleh BMT BIF, uangnya itu diputar dengan akad Syariah. Misalkan ada yang ngutang yang Rp 100.000.000 ini diinvestasikan ke BMT BIF kemudian ada anggota yang ngutang Rp 50.000.000 nah otomatis nanti akan mendapatkan bagi hasil, untuk BMT BIF berapa persen dan untuk anggota berapa persen. Contoh kalau untuk BMT BIF 60% nah nanti yang 60% ini setiap bulan dari pihak anggota yang bayar, nah ketika sudah sampai satu tahun ada berapa keuntungan yang ada di BMT BIF kemudian dibagi ke *nadzir*. Tahun kemaren dapat Rp 11.000.000 kalau gak salah. Nah kemudian Rp 11.000.000 itu langsung ditasyarufkan ditasyarufkannya ke mauquf ‘alaih. Kita kan sudah ada panti untuk santunan, pembangunan, dan untuk lain-lain, ini semuanya kembali ke panti lagi” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

Berdasarkan wawancara di atas, penghimpunan wakaf uang di BMT BIF dilakukan pertama kali pada akhir tahun 2014. Cara strategi penghimpunan yang dilakukan pertama sosialisasi kepada manajer tentang rancangan strategi penghimpunan. BMT BIF memiliki 10 kantor cabang dan 1 kantor pusat, dari setiap masing-masing kantor di buat rekening khusus untuk wakaf uang. Dari setiap kantor baik pusat maupun cabang ketika ada calon nasabah mengajukan pembiayaan diminta untuk wakaf uang minimal Rp. 5.000,- ketika sudah mencapai Rp.500.000,- akan diterbitkan sertifikasi wakaf tunai jika masih dibawahnya akan di berikan kupon khusus wakaf uang. BMT BIF mempunyai anggota 150 orang, setiap bulan karyawan diwajibkan untuk wakaf uang minimal Rp. 10.000,-. Setiap akhir bulan penghimpunan wakaf uang dari kantor cabang akan membuat laporan dan penghimpunan wakaf uang akan dijadikan dalam satu rekening yaitu di rekening kantor pusat. Strategi penghimpunan kepada masyarakat umum melalui *door to door* , brosur tentang wakaf tunai, Facebook, WhatsAap, Instagram, buletin dan lewat pengajian-pengajian. Untuk pengelolaan wakaf uang agar tidak berkurang nilai pokoknya dengan cara investasi. Wakaf uang Baitul Maal diinvestasikan ke BMT BIF, kemudian BMT BIF mengelolah

dana tersebut untuk pembiayaan atau kegiatan yang produktif. Bagi hasil dari investasi tersebut ditasyarufkan untuk kegiatan-kegiatan sosial seperti untuk pondok pesantren dan panti asuhan dan desa binaan.

“paling menghambatnya eh ini saya kita yang paling menghambat adalah masalah pemahaman masyarakat, masyarakat itu belum tersentuh pemahamannya tentang wakaf uang, jadi kemanfaatannya belum bisa dipahami oleh masyarakat umum. Sedangkan kalau faktor pendukungnya kita ada ilusi sebagai faktor pendukung untuk mengetahui si a sudah berapa berwakaf disitu ada riwayat dari tahun sebelumnya nanti bisa minta ke mbak bila datanya, itu InsyaAllah akan mempermudah kita. Terus kita juga dalam penghimpunannya masih tradisional mbak belum canggih seperti yang lembaga-lembaga lain, yang bisa transfer wakaf lewat hp atau apalah mbak yang bisa memudahkan tanpa harus bertatap muka” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

“Kalau faktor pendukung banyak sekali mbak yaitu kita dengan mudahnya mencari lembaga Syarian untuk investasi tapi dari kita investasinya ke Baitul Tamwil BIF sendiri mbak. faktor penghambatnya sampai saat ini belum ada mbak, kita hanya kesulitan penghimpunannya saja karna dari masyarakat masih banyak yang belum memahami tentang wkaf tunai” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

“kita kan punya pondok pesantren dan panti asuhan sendiri ya mbak jadi dengan mudahnya kita menyalurkan keuntungan dari investasi wakaf uang itu mbak. Di pondok pesantren semua anak pantas mendapatkan dana wakaf uang karna di pondok ada anak dhuafa, fakir miskin mbak, kita salurkan dana tersebut ke anak-anak di pondok selain itu kita juga punya pesantren wirausaha dan desa binaan. Disana kita damping untuk mengembangkan usahanya mbak, jadi untuk penyaluran kita mudah sekali menyalurkannya bahkan dari bagi hasil investasi itu saja masih kurang mbak gitu. kalau kendala sepertinya tidak ada mbak, kalau untu penyaluran itu gampang sekali hanya kita itu agak susah dalm mencari dnanya. Untuk penyaluran kan kita punya panti asuhan, pondok pesantren disana anak2 berhak mendapatkan dana wakaf mbak” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Sutardi).

Berdasarkan wawancara di atas, strategi penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran ada beberapa kendala seperti: dari Sumber Daya Manusia (SDM) Baitul Maal sendiri masih kurang dan perlu tambahan sumber daya manusia. Dari masyarakat sendiri masih banyak yang belum memahami tentang wakaf tunai, ketika ditawarkan untuk wakaf tunai lebih memilih untuk infaq, shodaqoh dan zakat. Disamping itu untuk menyebarluaskan tentang wakaf tunai media sosial yang mendukung bisa lewat website, Facebook, WhatsAap, Instagram, iklan Tv lewat media tersebut menjelaskan tentang wakaf tunai serta tentang pengelolaan dan penyalurannya.

Sedangkan masyarakat yang tidak mengenal media sosial memberikan pemahaman kepada masyarakat melalui brosur kegiatan dan penyaluran wakaf uang Baitul Maal BMT BIF, melalui pengajian-pengajian yang menjelaskan tentang wakaf tunai dan *door to door* kepada masyarakat. Selain itu untuk mengajak atau menarik masyarakat untuk wakaf uang di Baitul Maal BMT BIF menyalin silaturahmi dan memberitahu tentang wakaf tunai serta pengelolaan dan penyalurannya.

Dalam strategi penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai ada beberapa kendala-kendala diantaranya yaitu: untuk penghimpunan kendala yang terbesar, karna kurangnya pemahaman masyarakat tentang wakaf uang, masyarakat masih beranggapan jika ingin berwakaf harus menunggu hingga memiliki harta yang banyak atau dengan benda tidak bergerak lainnya. Sedangkan untuk faktor pendukung dengan mudahnya menyebar informasi melalui media sosial. Untuk pengelolaan wakaf uang tidak ada kendala, saat ini pengelolaan wakaf uang di BMT BIF, BMT BIF bertanggung jawab atas dana wakaf uang tersebut. Sedangkan untuk penyalurannya BMT BIF memiliki pondok pesantren dan panti asuhan Al-Amin yang bekerjasama dengan ranting Muhammadiyah Gedung Kuning, desa binaan dan kegiatan-kegiatan sosial lainnya. Namun bagi hasil dari investasi wakaf uang pada tahun 2018 belum disalurkan, bagi hasil tersebut masih untuk berjaga-jaga untuk kedepannya karna saat ini penyaluran untuk pondok pesantren dan panti asuhan desa binaan dan kegiatan-kegiatan sosial lainnya menggunakan dana infaq, shodaqoh.

“alhamdulillah kita dari tahun ketahun meningkat walau target yang ingin dicapai tidak bisa mbak. Tahun 2014 dan 2015 digabung dapat Rp 60.000.000, 2016 sampai 2017 dapat Rp 200.000.000. jadi total yang sudah diinvestasikan Rp 260.000.000 , untuk tahun sekarang baru sekitar Rp 50.000.000 target kami tetap Rp 100.000.000 bahkan targer kami dari Baitul Maal Rp 200.000.000 an ini yang sudah terhimpun baru Rp 50.000.000. jadi dari tahun ketahun terus meningkat mbak, semoga tahun ini bisa meningkat juga dan bisa mencapai target kita mbak” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

Perkembangan wakaf tunai Baitul Maal dari tahun ketahun meningkat. Pada tahun 2014 dan 2015 total wakaf tunai yang terhimpun Rp. 60.000.000,- pada tahun 2016 wakaf tunai yang terhimpun Rp 100.000.000,- tahun 2017 yang terhimpun Rp. 100.000.000,- dari tahun ke tahun meningkat namun belum sesuai dengan target yang diinginkan. Untuk tahun 2018 wakaf tunai yang sudah terhimpun Rp 50.000.000,- target pada tahun ini Rp. 150.000.000,-.

“emang ya dari dulu sejak berdirinya BMT BIF masyarakat lebih mengenalnya untuk simpan pinjam, yang lembaga Maal nya genjakgenjot naiknya mbak. Kalua untuk pemahaman ke masyarakat umum kita genjot lewat sosmed, fecebook kita genjak genjor tentang kegiatan kita, disitu masyarakat akan tau dan kalua masyarakat yang tidak mengenal facebook atau madsos mungkin marketing Baitul Maal langsung terjun kelapangan atau bisa kerjasama dengan CS atau dengan depan-depan ini ketika ada yang ingin ngutang beliau tidak paham dengan sosmed nanti bisa dijelaskan. Karna di slip pembiayaan atau slip setoran disitu ada kolom ZISWAF, Insyallah lama kelamaan masyarakat akan tau yang penting pintar-pintarnya Baitul Maal membuat konsep seperti apa sehingga masyarakat mengenal banget wakaf uang” (wawancara dengan *marketing* Baitul Maal Indonesia, Bapak Nurali).

Berdasarkan hasil wawancara di atas penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf uang Baitul Maal BMT BIF masih tradisional. Ketika masyarakat yang ingin berwakaf atau sebagai *wakif* di Baitul Maal BMT BIF harus datang langsung ke kantor atau dari *nadzir* yang langsung datang ke kediaman *wakif*. Rencana kedepannya agar Baitul Maal lebih modern, jika ada masyarakat yang ingin berwakaf di Baitul Maal BMT BIF tidak perlu harus datang atau *nadzir* yang datang cukup dengan melalui transfer. Masyarakat yang kediamannya jauh tetap bisa berwakaf melalui transfer rekening wakaf uang Baitul Maal BMT BIF.

c. WRPBM3

WRPBM3 adalah staff Baitul Maal. Staff Baitul Maal disini sebagai karyawan administrasi. Strategi penyaluran wakaf uang yang dilakukan adalah terkait dengan wakaf uang secara otomatis uang yang diwakafkan oleh *wakif* tidak boleh berkurang jumlahnya. Cara pengelolaannya jelas berbeda dengan wakaf melalui uang . Agar jumlah wakaf uang dari *wakif* tidak berkurang maka diinvestasikan atau ikut penyertaan ke usaha BMT Bina Ihsanullah Fikri, bagi hasil dari investasi tersebut baru *ditasyarufkan*” (wawancara dengan administrasi Baitul Maal Indonesia, Ibu Sabila).

Berdasarkan hasil wawancara di atas penyaluran wakaf uang untuk panti Asuhan dan pondok pesantren Al-Amin dan untuk usaha produktif serta melakukan pendampingan terhadap usaha tersebut dan untuk kepentingan sosial lainnya. Wakaf uang harus terus di manfaatkan dan pokok

harta wakaf uang tersebut tidak boleh berkurang, agar pokok wakaf uang tidak berkurang maka pengelolaan wakaf uang dengan cara investasi dengan pembiayaan Al-qard.

“Dalam menentukan *pentasyarufan* ada beberapa syarat atau kriteria tertentu yang dipilih yang layak menerima dana wakaf, tidak semua yang mengajukan pembiayaan al-qard diterima. Biasanya yang menerima dana *pentasyarufan* wakaf uang untuk usaha produktif hal ini dapat dilihat dari proposal yang diajukan, rencana usaha, tujuan usaha dan dapat dilihat dari rincian biaya usaha tersebut. Dari hal tersebut diseleksi secara selektif mana yang benar-benar berhak menerima *pentasyarufan* tersebut. Harapan kedepannya dari yang menerima dana *pentasyarufan* bisa menjadi wakif di Baitul Maal BMT BIF, bisa mandiri tidak bergantung dengan dana *pentasyarufan* terus menerus dan usaha kedepannya terus berkembang” (wawancara dengan administrasi Baitul Maal Indonesia, Ibu Sabila).

Saat ini ada tiga kelompok yang menerima dana *pentasyarufan*, namun saat ini hanya 1 kelompok yang masih tetap aktif setiap bulannya melaksanakan pengajian yaitu kelompok Ledok Timoho. Kelompok Ledok Timoho memproduksi sabun, namun karna harga bahan baku mahal dan belum bisa mengatasi masalah tersebut pada akhirnya usah produksi sabun berhenti hanya ketika ada pesanan baru memproduksi. Baitul Maal yang memfasilitasi semua kebutuhan produksi sabun yang mengelolanya kelompok Ledok Timoho. Saat ini Baitul Maal masih melakukan pendampingan kepada kelompok Ledok Timoho yaitu dengan melakukan pendampingan pendidikan. Pendampingan pendidikan yang dilakukan Baitul Maal yaitu dengan menumbuhkan kesadaran agar tidak terus menerus bergantung dengan Baitul Maal, menumbuhkan rasa tanggung jawab dan melaksanakan kajian-kajian untuk mendekati diri kepada Allah SWT. melalui pengajian rutin setiap tanggal 10. Kelompok Ledok Timoho juga berwakaf di Baitul Maal BMT BIF bahkan sudah mendapatkan sertifikasi wakaf uang. Setiap pengajian tanggal 10 setiap anggota kelompok wajib mewakafkan uang minimal Rp.10.000,- dan seterusnya untuk wakaf uang di Baitul Maal BMT BIF. Sedangkan dua kelompok lainnya kurang aktif, Baitul Maal hanya melakukan pendampingan secara insidental.

Menurut narasumber yang peneliti wawancarai, bahwa ada beberapa kendala yang dialami Baitul Maal yaitu dari segi sumber daya manusia (SDM) masih kurang. Sumber daya manusia adalah sumber utama, namun ketika sumber daya manusia kurang otomatis kinerja kurang maksimal karna keterbatasan waktu. Dan harapan kedepannya ketika Baitul Maal kedepannya sudah memiliki sumber daya manusia yang sudah teratasi, kedepannya akan lebih terstruktur dan akan lebih baik lagi.

d. WRMAZ

WRMUZ adalah salah satu kelompok yang berwakaf uang atau *wakif* di Baitul Maal BMT BIF. Peneliti wawancara dengan ketua kelompok ledok timoho, beliau mengatakan bahwa kelompok Ledok Timoho yang menerima dana *pentasyarufan* wakaf uang Baitul Maal BMT BIF untuk produksi “Sabun Melin”. Baitul Maal BMT BIF memberikan bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi kemudian kelompok Ledok Timoho yang memproduksi, untuk pemasaran kerjasama dengan Baitul Maal BMT BIF. Saat ini Produksi sabun melin sudah tidak berjalan lagi karna bahan baku untuk produksi mahal dan kesulitan dalam pemasaran. Masalah tersebut belum bisa diatasi dan produksi sabun tidak berjalan lagi namun ketika ada pesanan baru akan memproduksi. Dari produksi sabun beralih ke kelompok kajian ibu-ibu yang rutin setiap bulan dilakukan pada tanggal 10. Setiap kajian berlangsung, semua anggota kelompok Ledok Timoho

wajib untuk melakukan transaksi minimal Rp 10.000,- dan seterusnya untuk wakaf tunai dan hingga saat ini kelompok Ledok Timoho sudah mendapatkan sertifikasi wakaf uang di Baitul Maal BMT BIF.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, staretu penyaluran wakaf uang yang dilakukan Baitul Maal sesuai berdasarkan pernyataan salah satu ketua kelompok dan juga sebagai wakif, untuk penyaluran wakaf uang yang mana kelompok ledok timoho ini sebagai penerima penyaluran wakaf uang atau sebagai kelompok pendampingan Baitul Maal Indonesia sesuai berdasarkan stategi yang telah disampaik manajer, marketing dan administrasi. Saat ini usaha sabul melin sudah tidak berjalan lagi namun kelompok ledok timoho berganti dengan pengajian yang rutin dilakukan setiap tanggal 10, pengajian dilakukan untuk menumbuhkan semangat, kemandirian serta rasa tanggungjawab agar suatu saat tidak selalu bergantung dengan Baitul Maal dan bisa terus meningkatkan usaha.

2. Analisis Data

a. Strategi penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai

Pemerintah melalui Badan Wakaf Indonesia (BWI) mendorong kepada setiap lembaga koperasi/BMT untuk membuka layanan wakaf uang. Namun tidak semua koperasi/BMT bisa menjadi lembaga *nadzir* karna ada beberapa kriteria yang dimiliki dan harus memiliki sertifikasi yang diakui oleh BWI. BMT BIF sudah mendapatka sertifikasi yang diakui BWI sehingga dapat menjadi *nadzir* wakaf uang namun BMT BIF berdiri sendiri atau tidak berpatokan pada BWI.

Prinsip usaha KSPPS BMI BMT Bina Ihsanul Fikri dibagi menjadi dua yaitu, Baitul Maal (usaha sosial) dan Baitul Tanwil (bisnis). Usaha sosial yang dilaksanakan BMT BIF adalah penghimpunan dana zakat, infaq, sedekah dan wakaf serta menyalurkannya kepada delapan *Ashnaf*. Sedangkan usaha bisnis yang dilaksanakan adalah pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan mengoptimalkan intensifikasi penghimpunan dan penyaluran dana dari

masyarakat sendiri dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka. Serta membantu pengusaha menengah kebawah dalam bentuk pembiayaan atau kredit dengan sistem bagi hasil (<http://bmt-bif.co.id/> diakses 24 januari 2018).

BMT BIF yang memiliki Baitul Maal Indonesia (BWI) yang menjalankan dalam bidang sosial yaitu salah satunya penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai. Dalam penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai perlu strategi khusus agar tujuan atau target yang ingin dicapai oleh Baitul maal BMT BIF bisa terlaksana dengan baik. Selain itu, karena kaitannya dengan umat Islam, yaitu untuk menjadikan masyarakat yang semula belum paham tentang wakaf uang menjadi paham dan ikut serta sebagai *wakif*, masyarakat yang hanya sebagai penerima penyaluran menjadi *wakif* atau berwakaf di Baitul Maal BMT BIF serta untuk meningkatkan kehidupan umat yang lebih baik. Selain itu perlunya visi untuk perencanaan jangkauan masa depan dan misi agar organisasi dapat berinteraksi secara efektif, dalam usaha pencapaian yang berkualitas, dengan diarahkan pada optimalisasi pencapaian sasaran dan tujuan (Yan Eko, 2018: 98).

1) Tahapan strategi penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai Baitul Maal BMT BIF

Dalam manajemen strategi untuk pencapaian suatu sasaran yang ingin dicapai ada tiga tahapan, yaitu: (David, 2002:30).

a) Perumusan strategi

Tahap pertama adalah perumusan strategi yang meliputi kegiatan pengembangan tujuan. Peluang dan ancaman eksternal, menentukan kekuatan dari strategi yang diterapkan serta menentukan kelemahan agar melahirkan strategi alternatif. Dalam hal ini Baitul Maal BMT BIF telah memiliki visi dan misi yang sudah jelas, yaitu: (Brosur Baitul Maal KSPPS BMT BIF).

(1) Visi

Menjadi lembaga sosial yang terpercaya dan terdepan dalam pelayanan sosial.

(1) Misi

Mengembangkan kemandirian umat melalui pemanfaatan dana sosial secara tepat dan berkembang, membangun kualitas generasi Muslim sebagai kholifah di muka bumi dengan berkualitas, *muadib*, *mujadid* dan *mutaqin* serta menanggulangi kemiskinan dan permurtadan melalui pendampingan sosial, ekonomi dan agama.

b) Implementasi strategi

Implementasi strategi adalah tahap penerapan rumusan strategi menjadi tindakan, komitmen dan kerjasama dari semua unit dan sumber daya manusia agar perumusan strategi terlaksana dengan baik. Dalam Baitul Maal BMT BIF terdapat tiga cara mengimplementasikan strategi, yaitu penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran.

c) Evaluasi Kerja

Evaluasi kerja adalah tahap terakhir dari implementasi strategi. Evaluasi kerja sangat perlu untuk mengukur tingkat keberhasilan yang telah dicapai dan untuk menentukan sasaran yang akan datang, artinya evaluasi dapat dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan yang telah dicapai dan untuk perbaikan strategi kedepannya, karena strategi bisa saja dimodifikasi baik strategi internal maupun eksternal.

Dalam tahap evaluasi proses memastikan perumusan strategi dan implementasi sudah terlaksana sesuai dengan strategi yang telah ditentukan. Kegiatan yang dilakukan yaitu mengevaluasi tingkat keberhasilan organisasi atau lembaga dalam penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran, melakukan tindakan perbaikan dan koreksi dalam penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran

terdapat kendala-kendala, serta membuat konsep atau cara mengatasi solusi dari kekurangan yang sebelumnya terjadi (wawancara dengan Bapak Nurali, 01 Agustus 2018).

Evaluasi dari perumusan strategi kemudian diimplementasikan oleh Baitul Maal Indonesia BMT BIF ada beberapa kendala yang dihadapi dalam kegiatan penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai, sehingga perlu adanya evaluasi strategi untuk kedepan yang lebih baik, evaluasi tersebut, yaitu:

1. Baitul Maal Indonesia BMT BIF dari segi sumber daya manusia (SDM) masih kurang maka perlu rekrutmen karyawan, dalam rekrutmen karyawan Baitul Maal Indonesia diutamakan yang bisa berbaur dan mengerti akan kondisi masyarakat serta komitmen dalam penghimpunan, pengelolaan, dan penyaluran wakaf tunai.
2. Adanya pelatihan untuk karyawan baitul Maal agar lebih memahami tentang ZISWAF khususnya wakaf tunai. Sehingga agar dapat dengan mudah menjelaskan tentang wakaf kepada masyarakat umum.
3. Semua karyawan Baitul Maal Indonesia BMT BIF diharuskan dengan lancar membaca Al-qur'an dan bisa mengisi kajian-kajian, bukan hanya menjelaskan tentang aqidah dan akhlak namun harus bisa menjelaskan tentang ekonomi Syariah khususnya tentang wakaf tunai, hal ini tentunya dapat membantu memberikan pemahaman kepada masyarakat yang masih banyak belum memahami tentang wakaf tunai.
4. Karyawan Baitul Maal Indonesia harus mengerti komunikasi yang baik, agar bisa dengan mudah memberikan pemahaman kepada masyarakat dan bisa mengajak untuk berwakaf serta harus memahami teknologi

seperti website, Facebook, WhatsApp, dan teknologi lainnya agar dengan mudah memberikan pemahaman atau mengajak masyarakat untuk berwakaf tidak perlu dengan bertatap muka.

5. Karyawan Baitul Maal Indonesia BMT BIF harus bisa berbaur dengan masyarakat dan bisa mengontrol program-program yang ada di Baitul Maal BMT BIF diantaranya, yaitu panti asuhan dan pondok pesantren Al-Amin dengan melakukan pendampingan serta memberi evaluasi agar bisa terkontrol dengan baik.

2) Jenis pendekatan strategi yang diharapkan Baitul Maal Indonesia BMT BIF

Tujuan dan program-program penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai Baitul Maal Indonesia BMT BIF adalah meningkatkan kesejahteraan umat, membantu peningkatan usaha menengah ke bawah serta membantu permodalannya, menumbuhkan kemandirian dan kesadaran masyarakat. Dalam penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran ada permasalahan yang sering muncul merupakan kendala internal dan eksternal. Kendala internal yaitu sumber daya manusia (SDM) masih kurang. Sehingga dalam evaluasi kerja strategi Baitul Maal Indonesia BMT BIF harus paham dan bisa berbaur dengan masyarakat, bisa komitmen dalam penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai (Wawancara dengan ibu Sabila, 10 Agustus 2018).

Berdasarkan penjelasan mengenai tahapan manajemen strategi yang di terapkan Baitul Maal Indonesia dalam program penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai menunjukkan Baitul Maal Indonesia BMT BIF menerapkan manajemen strategi dengan pendekatan inkrementalisme logis. Pendekatan inkrementalisme logis adalah pendekatan yang mana untuk menyusun formulasi strategi diperlukan pengalaman-pengalaman dan percobaan yang telah

dilakukan perusahaan. Artinya, sebuah perusahaan dapat menentukan strategi berdasarkan pengalaman yang telah terjadi dan belajar dari strategi perusahaan yang telah berhasil (Yan Iko, 2018: 104). Perumusan strategi visi, misi dan tujuan yang telah dirumuskan dan implementasi yang telah dilaksanakan yaitu penghimpunan secara internal dan eksternal, pengelolaan yang dilakukan kepada BMT BIF dengan cara investasi, dan penyaluran wakaf uang dengan enam bidang sesuai dengan tujuan penyaluran Baitul Maal Indonesia BMT BIF. Namun dalam implementasi masih terdapat kendala-kendala dalam pelaksanaan, sehingga diperlukannya evaluasi strategi yang masih dalam proses pelaksanaan.

Manajemen strategi yang diterapkan Baitul Maal Indonesia BMT BIF untuk lebih baik dengan cara mengevaluasi dari implementasi strategi yang telah dilaksanakan. Implementasi dilakukan melihat dari kendala-kendala yang terjadi, sehingga adanya penyesuaian konsep dengan implementasi yang telah dilaksanakan. Suatu organisasi atau lembaga sangat perlu adanya evaluasi strategi guna untuk lebih baik dan agar target yang ingin dicapai bisa terlaksana dengan baik. Sehingga pendekatan yang dilakukan Baitul Maal Indonesia yang sesuai adalah pendekatan inkrementalisme logis yang mana untuk menyusun formulasi strategi berdasarkan pengalaman yang telah terjadi.

Dari sisi penghimpunan wakaf uang Baitul Maal Indonesia BMT BIF dari tahun ketahun terus meningkat, walau target yang ingin dicapai belum bisa terlaksana. Dari sisi pengelolaan wakaf uang Baitul Maal diinvestasikan di BMT BIF, kemudian BMT BIF mengelolah wakaf uang dengan disalurkan melalui pembiayaan al-Qard dengan dilaksanakannya pendampingan oleh Baitul Maal. Pendampingan yang dilakukan Baitul Maal dari tahun ke tahun sudah dilaksanakan sejak awal mula program-program berjalan dengan melalui kajian-kajian untuk menumbuhkan semangat dan kemandirian. Pendampingan kepada kelompok dilakukan secara rutin dan secara

insidental. Sedangkan dari sisi penyaluran wakaf uang, sangat membantu dalam dalam meningkatkan kemaslahatan umat dan penyaluran wakaf uang disalurkan pada delapan *ashaf* (wawancara dengan Bapak Nurali, 01 Agustus 2018).

Dari hasil wawancara dengan semua responden tentang strategi penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran wakaf tunai yang disesuaikan dengan teori diatas serta dikaitkan dengan Baitul Maal Indonesia BMT BIF diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 1.1 responden strategi wakaf tunai Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri

| Kriteria Penghimpunan | Kode Responden | Jumlah Responden | Sesuai/Tidak |
|--|-------------------------------------|------------------|--------------|
| Tujuan Penghimpunan: Tujuan dalam penghimpunan dan alasan mengapa perlunya penghimpunan dalam lembaga | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 | 3 | Sesuai |
| Menambah jumlah wakif | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 WRMUZ | 4 | Sesuai |
| Menjaga kepercayaan wakif | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 | 3 | Sesuai |
| Ruang lingkup penghimpunan: Motivasi sebagai serangkaian penguatan pengetahuan, keyakinan dan alasan yang mendorong calon wakif untuk mewakafkan sebagaian harta yang dimilikinya | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 | 3 | Sesuai |
| Implementasi visi dan misi agar masyarakat ingin berwakaf | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 | 3 | Sesuai |

| | | | |
|--|----------------------------|---|--------|
| Bentuk atau cara pengumpulan yang dilakukan <i>nadzir</i> dalam pengumpulan wakaf | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 | 3 | Sesuai |
| Pendukung pengumpulan | WRPBM1 WRPBM2 WRPBM3 | 3 | Sesuai |

Berdasarkan tabel 1.1, strategi pengumpulan wakaf tunai dikatakan sesuai jika mempunyai responden lebih dari 2. Dari tabel di atas semua kriteria mempunyai responden lebih dari 2, mulai dari tahapan strategi, proses perencanaan strategi, implementasi strategi dan jenis pendekatan strategi, sehingga dapat dikatakan strategi pengumpulana wakaf tunai Baitul Maal Indonesia BMT BIF dikatakan sesuai menurut muzaki.

b. Strategi Pengumpulan Wakaf Tunai Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul

Fikri

Dalam Baitul Maal Indonesia BMT BIF menghimpun wakaf tunai melalui dua acara, yaitu dengan cara internal dan eksternal. Pengumpulan dengan cara internal adalah seluruh karyawan, marketing, manajer dan direktur yang bekerja di Baitul Maal Indonesia BMT BIF, baik di kantor pusat maupun kantor cabang, diwajibkan setiap bulan untuk mewakafkan minimal Rp. 10.000,- dan setiap calon nasabah yang mengajukan pembiayaan akan diminta minimal Rp 5.000,- untuk wakaf uang. Sedangkan melalui faktor eksternal, Baitul Maal Indonesia BMT BIF menghimpun wakaf uang dari masyarakat umum dengan cara menyebar brosur, melalui media sosial seperti WhatsAap, Facebook, Instagram. Dan bagi masyarakat yang tidak mengenal media sosial melalui *door to door*, kajian-kajian. Melalui media sosial dan brosur menjelaskan tentang wakaf uang, kegiatan dan penyaluran wakaf uang tersebut agar masyarakat percaya dan termotivasi untuk mewakafkan sebagian harta yang dimilikinya.

Tabel 1.2 Startegi penghimpunan wakaf uang Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri.

| INTERNAL | EKSTERNAL |
|---------------------------------|---------------------|
| Direktor Baitul Tanwil | Brosur |
| Direktor Baitul Maal | Pengajian-Pengajian |
| Manajer Baitul Tanwil | Facebook |
| Mnajer Baitul Maal | WhatsApp |
| Karyawan Baitul Tanwil | Website |
| Karyawan Baitul Maal | <i>Door to door</i> |
| Anggota/Calon Tabungan | Buletin |
| Anggota/Calon Pembiayaan | |

Untuk mengetahui penghimpunan di Baitul Maal BMT BIF sesuai atau tidaknya, peneliti mengukur berdasarkan tujuan penghimpunan dan ruang lingkup penghimpunan. Adapun tujuan penghimpunan dana sebagai berikut:

- 1) Tujuan utama dalam penghimpunan adalah dalam pengelolaan lembaga dan yang menyebabkan mengapa harus dilakukannya pengelolaan *fundraising*.
- 2) Menambah calon wakif, lembaga yang melakukan *fundraising* harus terus menambah wakif agar penghimpunan terus bertambah.
- 3) Meningkatkan atau membangun citra lembaga, yaitu bahwa dalam aktifitas *fundraising* yang dilakukan oleh lembaga Swadaya Masyarakat baik secara langsung atau tidak langsung akan berpengaruh terhadap citra lembaga.
- 4) Menghimpun relasi dan pendukung. Orang yang mempunyai empati terhadap lembaga, namun mereka tidak mempunyai kemampuan untuk memberikan harta

atau sesuatu kepada lembaga karna ketidakmampuan mereka, namun bersimpati dan empati terhadap lembaga walau tidak bisa sebagai wakif atau donatur.

- 5) Meningkatkan kepuasan wakif, merupakan tujuan terpenting lembaga *nadzir* dan bernilai dalam jangka panjang, meskipun dalam pelaksanaan kegiatan dilakukan secara teknis sehari-hari.

Menurut Suparman adapun *subtansi fundraising* ruang lingkup penghimpunan dibagi menjadi tiga, yaitu: (Huda, 2015:209-210).

- 1) Motivasi

Motivasi dapat diartikan sebagai serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan dan alasan yang mendorong calon wakif untuk mengeluarkan sebagian harta yang dimilikinya.

- 2) Implementasi visi dan misi yang jelas kepada masyarakat agar percaya dan termotivasi untuk melakukan wakaf uang.

- 3) Metode tidak langsung (*indirect fundraising*) merupakan suatu metode yang menggunakan cara atau teknik yang tidak melibatkan partisipasi wakif secara tidak langsung dan metode Langsung (*direct fundraising*) adalah metode yang menggunakan cara atau teknik yang melibatkan partisipasi wakif.

Adapun kegiatan penghimpunan wakaf uang Baitul Maal BMT BIF, yaitu merupakan penghimpunan penghimpunan harta wakaf dalam bentuk uang tunai. Penghimpunan wakaf uang dilakukan pada setiap karyawan BMT BIF, baik karyawan pusat maupun cabang dengan setiap bulannya mewakafkan uang minimal Rp. 10.000,- perbulan. Jika sudah mencapai Rp. 500.000,- maka akan di keluarkan sertifikat wakaf uang. Penghimpunan wakaf uang dilakukan pada setiap calon nasabah pembiayaan dengan nominal Rp 5.000,- dan seterusnya dan penghimpunan wakaf uang juga dilakukan pada masyarakat umum dengan cara melalui brosur, Facebook, Instagram,

WhatsApp dan kajian-kajian yang menjelaskan tentang kegiatan, pengelolaan dan penyaluran wakaf uang.

Dari hasil wawancara dari semua responden tentang penghimpunan wakaf uang yang disesuaikan dengan teori serta dikaitkan dengan kegiatan-kegiatan dalam penghimpunan Baitul Maal BMT Bina Ihsanullah Fikri, maka diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 1.3 Responden penghimpunan wakaf uang Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri.

| Kriteria Penghimpunan | Kode Responden | Jumlah Responden | Sesuai/ Tidak |
|---|-----------------------|-------------------------|--------------------------|
| Tujuan Penghimpunan: | | | |
| Tujuan dalam pengelolaan lembaga dan yang menyebabkan mengapa dalam pengelolaan <i>fundraising</i> harus dilakukan | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| Menambah calon wakif | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| Meningkatkan dukungan dan | WRPBM1 | 3 | Sesuai |

| | | | |
|--|--------|---|--------|
| relasi | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| Meningkatkan atau membangun citra lembaga | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| Meningkatkan kepuasan Wakif | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| Ruang Lingkup Penghimpunan: Motivasi dapat diartikan sebagai serangkaian pengetahuan, nilai-nilai, keyakinan dan alasan yang mendorong calon wakif untuk mengeluarkan sebagai harta yang dimilikinya. | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| Metode yang digunakan dalam penghimpun dana | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas penghimpunan wakaf uang dikatakan sesuai jika kriteria-kriteria penghimpunan mempunyai jumlah responden lebih dari 2. Dari tabel di atas semua kriteria mempunyai responden lebih dari 2 dan semua kriteria mulai dari tujuan dan ruang lingkup penghimpunan wakaf uang Baitul Maal BMT Bina Ihsanullah Fikri sesuai.

c. Strategi Pengelolaan Wakaf Tunai Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri

Dalam Baitul Maal BMT BIF mengelolah wakaf uang dengan cara investasi ke BMT BIF. Harta investasi dari Baitul Maal kemudian akan dikelola oleh BMT BIF untuk usaha yang produktif, seperti pembiayaan al-Qard, usaha mikro dan desa binaan.

Tabel 1.4 strategi pengelolaan wakaf uang Baitul Maal BMT Bina Ihsanullah Fikri.

| INVESTASI | |
|--|---|
| <p>Investasi internal (<i>al-Istismar az-Zatiyyah</i>) yaitu berupa berbagai macam akad atau dalam pengelolaan proyek investasi wakaf menggunakan dana wakaf itu sendiri.</p> | <p>Investasi eksternal (<i>al-Istismar al-Khairijiyah</i>) yaitu investasi dana atau barang wakaf yang menyertakan modal pihak luar atau bekerjasama dengan pihak luar.</p> |

Untuk mengetahui pengelolaan Baitul Maal BMT BIF sesuai atau tidaknya maka peneliti mengukur berdasarkan pengembangan harta wakaf secara produktif. Pengembangan harta wakaf secara produktif antara lain sebagai berikut: (Huda, 2015:227).

- 1) Mendirikan atau membentuk badan usaha
- 2) Memilih bidang usaha dan peluang usaha yang tepat
- 3) Mempersiapkan kegiatan usaha
- 4) Perencanaan usaha
- 5) Implementasi atau melakukan proses perencanaan kearah relasi usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan semua responden tentang strategi pengelolaan wakaf uang Baitul Maal Indonesia yang disesuaikan dengan teori di atas serta dikaitkan dengan kegiatan-kegiatan pengelolaan yang dilakukan Baitul Maal BMT BIF dapat diperoleh data sebagai berikut:

| Kriteria pengelolaan | Kode Responden | Jumlah Responden | Sesuai/ Tidak |
|--|-----------------------|-------------------------|--------------------------|
| Mendirikan atau membentuk badan usaha | WRPBM1 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| Memilih bidang usaha dan peluang usaha yang tepat | WRPBM1 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| Mempersiapkan kegiatan usaha | WRPBM1 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| Perencanaan usaha | WRPBM1 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| Implementasi atau melakukan proses perencanaan kearah relasi usaha. | WRPBM1 | 3 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |

Dari tabel 1.3 di atas dikatakan sesuai apabila kriteria-kriteria pengelolaan mempunyai jumlah responden lebih dari 2. Dari tabel di atas semua kriteria mempunyai responden lebih dari 2 pengembangan harta wakaf. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengelolaan harta wakaf sesuai.

d. Startegi Penyaluran Wakaf Tunai Baitul Maal Indonesia BMT Bina Ihsanul Fikri

Dalam Baitul Maal BMT BIF menyalurkan wakaf uang untuk kepentingan sosial dan diinvestasikan untuk usaha produktif.

| Kepentingan sosial | Investasi |
|--|------------------------------|
| Panti Asuhan dan Pondok Pesantren Al-Amin | Usaha Produktif, Usaha Mikro |
| Pondok Pesantren Wirausaha Al-Maun | Desa Binaan |
| Beasiswa Bina Cendikiawan | |
| Pendampingan Da'i Pesisir | |

Untuk mengetahui penyaluran wakaf uang Baitul Maal BMT BIF sesuai atau tidak sesuai maka peneliti akan mengukur berdasarkan bentuk-bentuk penyaluran dan prinsip-prinsip penyaluran.

Adapun bentuk-bentuk penyaluran wakaf uang: (Mufraeni, 2006: 153-254).

- 1) Penyaluran bersifat konsumtif tradisional
- 2) Penyaluran bersifat produktif
- 3) Penyaluran bersifat konsumtif kreatif
- 4) Penyaluran dalam bentuk prosuktif

Adapun prinsip-prinsi penyaluran antara lain sebagai berikut:

- 1) Larangan riba dan gharar
- 2) Konsep kepemilikan dalam islam
- 3) Keadilan dalam penyaluran
- 4) Larangan menumpuk harta

Berdasarkan hasil wawancara dengan semua responden tentang startegi penyaluran wakaf uang Baitul Maal Indonesia yang disesuaikan dengan teori di atas serta dikaitkan dengan kegiatan-kegiatan pengelolaan yang dilakukan Baitul Maal BMT BIF dapat diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 1.4 Responden Penyaluran Wakaf Uang Baitul Maal BMT Bina Ihsanul Fikri.

| Kriteria penyaluran | Kode responden | Jumlah responden | Sesuai/ Tidak |
|--|-----------------------|-------------------------|--------------------------|
| Bentuk-bentuk penyaluran: | | | |
| Penyaluran bersifat konsumtif tradisional | WRPBM1 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Penyaluran bersifat produktif | WRPBM1 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Penyaluran bersifat konsumtif kreatif | WRPBM1 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |
| | WRPBM3 | | |

| WRMUZ | | | |
|--|--------|---|--------|
| Penyaluran dalam bentuk prosuktif | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Prinsip-prinsip penyaluran: | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Larangan riba dan gharar | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Konsep kepemilikan dalam Islam | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Keadilan dalam penyaluran | WRPBM1 | | |
| | WRPBM2 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM3 | | |
| | WRMUZ | | |
| Larangan menumpuk harta | WRPBM1 | 4 | Sesuai |
| | WRPBM2 | | |

WRPBM3

WRMUZ

Dari tabel 1.4 di atas dikatakan sesuai apabila kriteria-kriteria pengelolaan mempunyai jumlah responden lebih dari 2. Dari tabel di atas semua kriteria mempunyai responden lebih dari 2 pengembangan harta wakaf. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengelolaan harta wakaf sesuai.