BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Penelitian

1. Profil Badan Wakaf Indonesia Perwakilan Sumatera Utara

Lahirnya Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006tentang Pelaksanaan Undang-Undang No. 41 Tahun 2004, momentum yang sangat menggembirakan dengan lahirnya Badan Wakaf Indonesia (BWI) dalam rangka memberdayakan wakaf secara produktif bagi kepentingan Umat Islam dan untuk mensejahterakan masyarakat bangsa Indonesia.

Badan Wakaf Indonesia (BWI) dibentuk oleh Pemerintah sebagai implementasi lahirnya Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 dan PP No. 42 Tahun 2006 tersebut dan merupakan sebuah Lembaga Independen tidak berada di bawah salah satu Kementerian/Lembaga.

Badan ini dibentuk dalam rangka mengembangkan dan memajukan perwakafan di Indonesia.BWI dibentuk bukan untuk mengambil alih aset-aset wakaf yang selama ini dikelola oleh nazhir (pengelola aset wakaf) yang sudah ada. BWI hadir untuk membina nazhir

agar aset wakaf dikelola lebih baik dan lebih produktif sehingga bisa memberikan manfaat lebih besar kepada masyarakat, baik dalam bentuk pelayanan sosial, pemberdayaan ekonomi, maupun pembangunan infrastruktur publik.

BWI Perwakilan Sumatera Utara dibentuk berdasarkan Keputusan Badan Pelaksana Badan Wakaf Indonesia Pusat No: 003/BWI/BW4/2011 pada tanggal 11 Juli 2011 dan dilantik oleh Ketua BWI Pusat dan dihadiri oleh Gubernur Sumatera Utara, Unsur FKPD Provinsi Sumatera Utara, MUI dan ormas ormas Islam Sumatera Utara bertempat di Kampus IAIN Sumatera Utara (sekarang bernama UIN Sumatera Utara) Jl. Sutomo Medan dan dirangkaikan dengan peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW 1432 H.

2. Visi Misi Badan Wakaf Indonesia

Visi : Terwujudnya lembaga independen yang dipercaya masyarakat, mempunyai kemampuan dan integritas untuk mengembangkan perwakafan nasional dan internasional

Misi : Menjadikan BWI sebagai lembaga professional yang mampu mewujudkan potensi dan manfaat ekonomi harta benda wakaf untuk kepentingan ibadah dan pemberdayaan masyarakat.

3. Tugas Dan Wewenang Bwi Menurut Undang-Undang Dan Peraturan Pemerintah

Berdasarkan Pasal 49 Ayat 1 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, BWI mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

a. Melakukan pembinaan terhadap nazhir dalam me-ngelola dan mengembangkan harta benda wakaf.

b. Melakukan pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf berskala nasional dan internasional.

c. Memberikan persetujuan dan atau izin atas perubahan peruntukan dan status harta benda wakaf.

d. Memberhentikan dan mengganti nazhir.

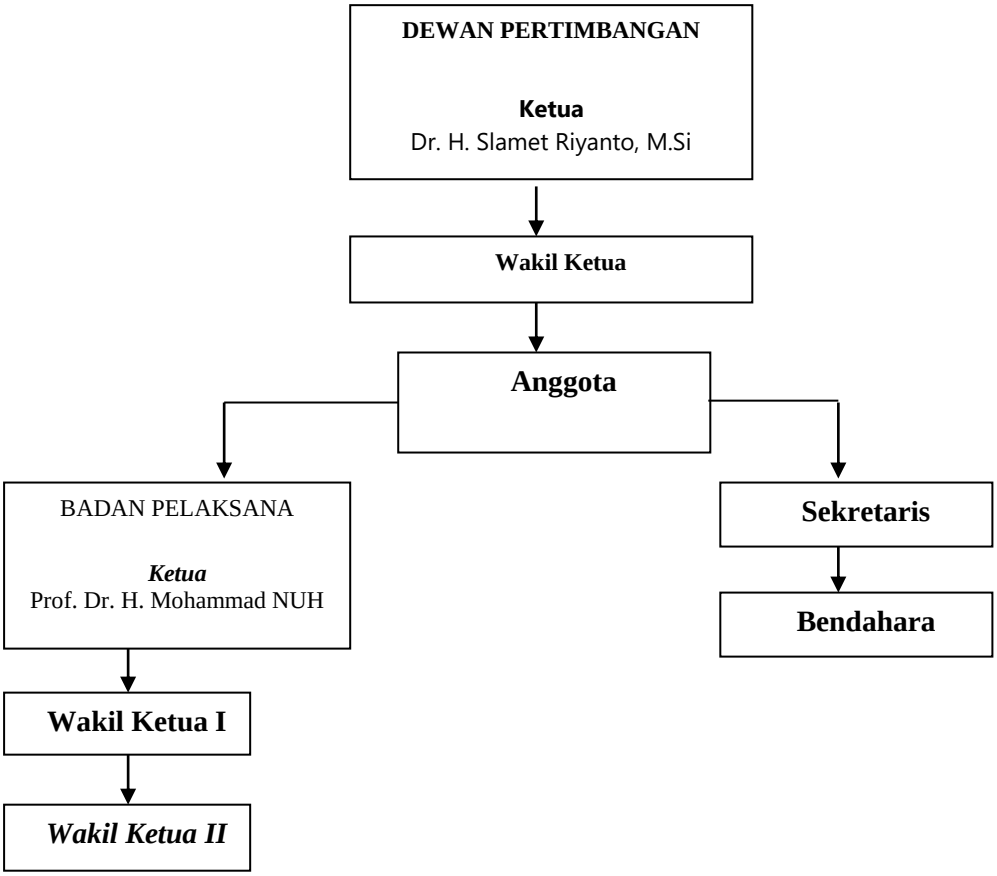
e. Memberikan persetujuan atas penukaran harta benda wakaf.

f. Memberikan saran dan pertimbangan kepada Pemerintah dalam penyusunan kebijakan di bidang perwakafan.

4. Struktur Organisasi Badan Wakaf Indonesia

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk di perhatikan Struktur organisasi juga dapat memberikan gambaran secara skematis tentang adanya hubungan kerja sama antara orang-orang yang terdapat dalam organisasi atau lembaga dengan jelas.

Susunan Pengurus Badan Wakaf Indonesia masa Jabatan Tahun 2017-2020 Gambar 4.1 Struktur Badan Wakaf Indonesia



5. Nazhir Tokoh Sentral Dalam Pengelolaan Wakaf

Nazhir adalah pihak yang menerima harta benda wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai peruntukannya.(Pasal 1 Ayat 5 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004). Adapun kategori disebut sebagai Nazhir meliputi :

Perseorangan

Organisasi

Badan hukum (Pasal 9 UU No 41 Tahun 2004).

6. Tugas Nazhir :

Melakukan pengadministrasian harta benda wakaf

b. Mengelola dan mengembangkan harta benda wakaf sesuai tujuan fungsi dan peruntukannya

Mengawasi dan melindungi harta benda wakaf

Melaporkan pelaksanaan tugas kepada Badan Wakaf Indonesia; (Pasal 11 UU No 41 Tahun 2004)

7. Nazhir perseorangan berhenti apabila :

a. meninggal dunia
b. berhalangan tetap
c. mengundurkan diri
d. diberhentikan oleh BWI(Pasal 4 dan 5 PP No 42 tahun 2006)

8. Divisi Dan Program Kerja BWI

Adapun program kerja masing-masing divisi adalah sebagai berikut:

a. Divisi Pembinan Nazhir

Dalam rangka melaksankan tugasnya sebagai pembina Nazhir, divisi pembinaan Nazhir menyusun program sebagai berikut:

1) menyusun kurikulum untuk pelatihan nazhir. Untuk mengembangkan asset wakaf, nazhir dilatih berdasarkan latar belakang, kualifikasi, dan kebutuhan sumberdaya manusia. Untuk menyusun kurikulum dan melaksanakan pelatihan nazhir tersebut, perlu dibentuk tim khusus.
2) menyusun modul untuk pelatihan nazhir oleh tim khusus yang dibentuk oleh pengurus BWI.
3) modul dan kurikulum yang sudah disususn oleh Tim khusus, diteliti dan diuji oleh Divisi Litbang.
4) mengadakan loka karya mengenai kurikulum dan modul yang akan dipergunakan untuk pelatihan nazhir.
5) menyelenggarakan pelatihan-pelatihan Nazhir. Pelatihan diarahkan untuk menjadikan lembaga nazhir sebagai lembaga professional, baik nazhir perorangan , organisasi maupun badan hukum.
6) Pemetaan Tanah Wakaf untuk Tujuan Produktif.

b. Program Penghimpunan Dana Wakaf Uang

1) Penghimpunan Pola Umum *(General Cash Wakaf)*

Yakni suatu program penghimpunan dana wakaf yang dilakukan oleh BWI secara umum tanpa dikaitkan atas suatu

proyek investasi tertentu. Dalam melakukan penghimpunan dana wakaf uang ini, maka BWI akan membuka rekening di Bank Syari'ah tersebut, dan para wakif (yang memenuhi syarat untuk menyerahkan wakaf kepada BWI) dapat menyerahkan ke BWI melalui kantor-kantor layanan Bank Syari'ah dimaksud.

Dana wakaf yang diperoleh dari program ini akan dikumpulkan dalam suatu rekening penampungan investasi sebagai bentuk Pool of Fund, untuk selanjutnya akan dinvesatsi dalam projek investasi harta wakaf yang sesuai dengan kriteria harta wakaf yang sesuai dengan kriteria investasi. Dalam upaya meningkatkan image dan branding BWI, maka akan dicanangkan gerakan wakaf nasional oleh presiden, diikuti oleh Wakil Presiden, DPR, DPD, Para Pejabat Negara, Pejabat PEMDA, ulama, pengusaha, akademisi, artis, dan tokoh-tokoh lain.

Guna lebih membangkitkan minat dan perhatrian masyarakat luas, BWI menetapkan Motto " Wakaf Produktif, upaya bangsa bagi penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan." BWI juga mendorong lembaga-lembaga penghimpun dana wakaf untuk bekerjasama dengan LKS menggerakkan wakaf.

2) Aktifitas bina pendidikan dapat berupa:

a) Pendirian sekolah gratis

b) Bantuan Uang sekolah, buku, dan pakaian seragam

c) Bantuan peralatan pendukung sekolah

d) Bantuan untuk honor guru atas sarana prasarana pendidikan lainnya.

3) Aktivitas Bina Kesehatan dapat berupa :

a) Pendirian Rumah Sakit Gratis

b) Bantuan tenaga dokter dan Tenaga medis

c) Bantuan biaya kesehatan Ibu hamil dan bantuan melahirkan bagi ibu-ibu tidak mampu

d) Bantuan gizi bagi balita

e) Bantuan kesehatan bagi orang tua/jompo miskin dan terlantar.

4) Aktivitas Bina Sosial dapat berupa:

a) Program pelatihan kerja dan usaha bagi para pengangguran

b) Program penanganan dan rehabilitasi remaja bermasalah (Narkoba, premanisme, PSK,dsb).

c) Program penanganan gelandangan, pengemis, dan kaum miskin kota, pembangunan sarana jalan dan jembatan untuk meningkatkan akses bagi kaum miskin kepada pusat ekonomi.

5) Aktivitas Bina Ekonomi dapat berupa:

a) Pemberian modal bergulir bagi pengusaha kecil

b) Program pelatihan dan pembinaan bagi pengembangan kompetensi dan kapasitas usaha kecil

c) Program riset pemasaran dan pengembangan mutu produk bagi usaha kecil

d) Bantuan kepada kelembagaan keuangan usaha kecil mikro (BMT, BTM, Koperasi Syariah, BPRS).

6) Aktivitas Bina Dakwah dapat berupa:

a) Pelatihan Da'i dan Daiyyah

b) Pembinaan Masyarakat Islam.

MoU dengan LKS-PWU

7) MOU dengan LKS-PWU

Khusus untuk memajukan dan menggerakkan wakaf uang, BWI telah bekerjasama dengan 5 (lima) Lembaga Keuangan Syari'ah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syari'ah Mandiri, Bank BNI Syari'ah, Bank DKI Syariah dan Bank Mega Syari'ah yang ruang lingkup perjanjiannya berupa kerjasama:

a) Memberi kemudahan bagi Wakif untuk menyalurkan dana wakafnya

b) Memberi kemudahan bagi Wakif untuk menarik dana wakafnya dalam hal wakaf uang dengan jangka waktu tertentu

c) Memberi kemudahan bagi para pihak dalam hal melakukan pelaporan kepada pihak terkait sesuai peraturan perundang-undangan.

8) MoU dengan IAEI Untuk Mengembangkan Perwakafan di Indonesia

BWI juga telah menjalin kerjasama dengan Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) sebuah lembaga yang konsern di bidang pengembangan ekonomi Islam Indonesia. Adapun tujuan kerjasama dengan IAEI adalah sebagai berikut:

a) membangun sinergi strategis dalam mengembangkan perwakafan di Indonesia.

b) meningkatkan pengetahuan para Nazhir tentang Hukum perwakafan dan manajemen perwakafan.

c) meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang masalah perwakafan di Indonesia.

d) melakukan penelitian tentang praktek perwakafan di Indonesia untuk.

e) melakukan penerbitan buku, media dan informasi tentang pengembangan perwakafan di Indonesia.

B. Pengecekan Keabsahan Data

1. *Crediability*

Uji *crediability* atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan.

a. Perpanjangan pengamatan

Perpanjangan pengamaan dilakukan menguji krediabilitas data penelitian yang diperoleh setelah dicek kembali kelapangan benar atau tidaknya data, ada perubahan atau masih tetap. Setalah beberapa kali melakukan beberapa kali pengamatan secara langsung dengan beberapa sumber, hasil pengamatan yang diperoleh mengenai strategi peningkatan jumlah wakif dalam wakaf uang pada BWI Perwakilan Sumatera Utara tidak ditemukannya perbedaan hasil penelitian dalam pengamatan sebelumnya, bahwasanya dalam teori ataupun dalam praktiknya dalam penyelesaian analisis strategi peningkatan jumlah wakif dalam wakaf uang masih menggunakan langkah litigasi yang sama.

b. Meningkatkan kecermatan dalam penelitian

Untuk meningkatkan ketekunan dalam penelitian dapat dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi yang ada, jurnal-jurnal dan hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen yang terkait dengan perbandingan hasil penelitianyang diperoleh. Setelah melakukan pengamatan kembali kelapangan, hasil

penelitian didapatkan tidak ada perbedaan antara teori dan praktek yang dilakukan dilapangan khususnya BWI Perwakilan Sumatera Utara.

c. Analisis Kasus Negatif

Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang ditemukan. Selama penulis melakukan penelitian penulis tidak menemukan data kasus negatif atau temuan yang berbeda dengan yang diteliti.

d. Menggunakan bahan referensi

Yang dimaksud dengan referensi yaitu data pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan peneliti. Dalam hal ini hasil data penelitian yang penulis temukan menggunakan buku dan referensi lainnya untuk membuktikan data yang didapatkan bisa dipercaya dan dapat dipertanggung jawabkan.

Berikut ini beberapa jenis data kolektifitas wakaf produktif yang sudah di realisasikan dari wakaf uang.

Gambar: 4.2 Wakaf produktif dari wakaf uang yang terrealisasi

2. ***Transferbility***

Merupakan validitas eksternal yang menunjukan derajat ketepatan atau dapat diterapkan hasil peneliti tersebut diambil dan data yang paling dibutuhkan oleh peneliti yaitu data daftar wawancara yang dibuat oleh peneliti yang akan diajukan kepada narasumber yang telah ditentukan. Jika pertanyaan dan jawaban yang diberikan oleh narasumber tetap maka nilai validitas data dapat dipertangggung jawabkan. Sumber data dalam peneliti diperoleh langsung dari kepala kantor BWI Perwakilan Sumatera.

Berikut ini beberapa daftar wawancara yang diajukan peneliti terhadap narasumber yaitu sebagai berikut:

a. Apa saja kendala BWI Sumatera Utara dalam meningkatkan jumlah wakif pada wakaf uang ?
b. Apa saja program kerja yang dilakukan BWI dalam penyaluran dana wakaf uang kemasyarakat ?
c. Apakah pendayagunaan wakaf uang sudah berjalan dengan porsinya masing-masing?
d. Bagaimana strategi yang dilakukan BWI Sumatera Utara dalam meningkatkan jumlah Wakif pada wakaf uang ?
e. Bagaimana masyarakat bisa menilai bahwa BWI Perwaklan Sumatera Utara adalah lembaga yang terpercaya ?

3. *Dependability*

Dependibilitas sejalan dengan konsep reliabilitas dalam penelitian kualitatif. Sehubungan dengan itu, dalam menentukan dependibilitas dapat dilakukan dengan audit terhadap keseluruhan proses penelitian yang dilakukan. Ini berarti langkah demi langkah, tahap dengan tahap yang sudah dilalui pada waktu melaksanakan penelitian kualitatif yang sudah selesai. Uji dependabilitas sudah dilakukan melalui kegiatan audit terhadap seluruh proses penelitian. Hasil penelitian dikatakan *dependable*, peneliti dapat membuktikan bahwa telah dilakukannya rangkaian proses penelitian secara nyata.

Untuk itu peneliti menggunakan trigulasi dimana triangulasi merupakan teknik pengecekan keabsahan data yang didasarkan pada sesuatu di luar data untuk keperluan mengecek atau sebagai pembanding terhadap data yang telah ada. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan data hasil observasi, hasil wawancara dan lainnya dan dengan menggunakan salah satu Triangulasi, adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam tahap triangulasi ini sebagai berikut:

a. Trigulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sebagai contoh, untuk menguji kredibilitas data tentang strategi peningkatan jumlah wakif, maka pengumpulan dan

pengujian data yang telah diperoleh dilakukan langsung dengan kepala kantor BWI Perwakilan Sumatera Utara.

b. Trigulasi Tehnik

Menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan tehnik yang berbeda. Misalnnya mengecek data dengan melalui wawancara, observasi, dokumentasi pada sumber hasil yang ditemukan dengan tehnik wawancara masih tetap sama dengan hasil observasi yang dilakukan, hasilnya yaitu dalam penyelesaian misalnya kendala-kendala yang dihadapi BWI dalam meningkatkan jumlah wakif.

c. Trigulasi Waktu

Pengujian krediabilitas sebagai pengecekan data yang dilakukan pada bulan Juli 2020 sampai dengan Januari 2021 pada BWI Perwakilan Sumatera Utara.

4. *Confirmability*

Dari hasil yang diperoleh penulis saat melakukan penelitian dalam penyelesaian analisis strategi peningkatan jumlah wakif dalam wakaf uang dalam hal ini hasil penelitian yang ditemukan penulis telah sesuai praktek yang ada dilapangan ataupun teori yang menjelaskan tentang strategi peningkatan jumlah wakif dalam wakaf uang, hasil tersebut telah disepakati oleh pihak BWI Sumatera Utara yang dijadikan penulis sebagai narasumber dalam penelitian.

Data kolektifitas tanah wakaf pada BWI Sumatera Utara

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengertian Strategi

Strategi Dalam kamus besar Bahasa Indonesia adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Secara etomologi, strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategos* yang berarti kepemimpinan dalam ketentraman, yang artinya adalah seni atau ilmu untuk menjadi seseorang Jendral. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang.

2. Strategi Peningkatan Jumlah Wakif Dalam Wakaf Uang Pada BWI Perwakilan Sumatera Utara

Berikut ini beberapa jenis strategi yang dilakukan oleh BWI Perwakilan Sumatera Utara dalam meningkatkan Jumlah wakif dalam

wakaf uang. Strategi khusus yang digunakan BWI Perwakilan Sumatera Utara dalam melakukan peningkatan jumlah wakif dalam berwakaf uang dapat dilihat berdasarkan keterangan dari narasumber berikut ini :

e. Sosialisasi

Tujuan sosialisasi pada prinsipnya adalah untuk membentuk kepribadian seseoarang agar selaras dengan nilai dan norma umum yang berlaku di masyarakat. Selaras dengan nilai dan norma artinya, individu menyadari status sosialnya di masyarakat sehingga dapat menjalankan peran sosialnya sebagaimana mestinya. Selain itu, dengan kepribadian yang selaras, individu dianggap akan mampu menyadari adanya kehadiran wakaf uang dikalangan masyarakat muslim. Misalnya melakukan sosialisasi setiap ada kajian akbar dimesjid, ke sekolah, pesantren, dan lembaga yang beerbasis islam lainnya.

Untuk itu dengan adanya kegiatan sosialisasi ini dilaksanakan langsung oleh BWI Sumatera Utara ke tempat-tempat yang sudah terencanakan dari awal. Kegiatan ini dilakukan secara berkala dan rutin dalam satu bulan 2-3 kali kegiatan sosialisasi ke masyarat.

Gambar : 4.3 Kegiatan Sosialisasi Wakaf Uang

b. Lokasi

Faktor penting dalam strategi peningkatan jumlah wakif selain sosialisasi adalah masalah pemilihan tempat. Tempat adalah salah satu sasaran berjalan nya kegiatan sosialisasi itu merupakan strategi yang sangat penting dalam membidik sasaran masyarakat misalnya pemilihan tempat ke lembaga-lembaga Pesantren, sekolah, mesjid, lembaga universitas dan lainnya guna untuk meningkatkan potensial. Maka harus memilih lokasi yang tepat, strategis, agar kesempatan dapat diakses lebih terbuka.[1]

Gambar : 4.4 Penyerahan Nilai Wakaf Uang yang diterima dari beberapa lembaga

[1]Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

c. Menggunakan Internet Marketing

Salah satu strategi peningkatan yang sedang dilakukan oleh BWI Perwakilan Sumatera Urata ialah internet marketing. Dengan menampilkan pada situs jejaring sosial, seperti spanduk, baleho, Flayer, website, blog, facebook, dan situs lainnya, dengan memasang foto-foto agar masyarakat dapat mengetahui adanya wakaf uang. Dengan menggunakan internet marketing, juga dapat berinteraksi secara langsung dengan masyarakat tanpa dibatasi ruang dan waktu dengan kenyamanan-kenyamanan tersendiri.[2]

d. Kualitas Pelayanan

Strategi ini berhubungan dengan kualitas sumber daya manusia, (SDM), dan ini menjadi sangat penting karena akan berdampak langsung pada citra BWI Sumatera Utara. Kualitas pelayanan yang baik akan menjadi sebuah keberuntungan, misalnya selalu berusaha melayani para calon pewakif dengan sebaik mungkin. Para pegawainya selalu dituntut untuk bersikap ramah tamah dalam melayani calon pewakif yang datang, maka dari itu sangat penting untuk mempertimbangkan aspek kepuasan pelanggan atau pewakif terkait kualitas pelayanan yang diberikan.

[30] Djunaidi dkk, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia,* Jakarta: Depag RI, 2007, h. 12.

e. Strategi SEO *(Search Engine Optimization)*

SEO adalah tindakan atau praktik untuk mengoptimalkan wibesite yang dimiliki BWI Sumatera Utara agar bisa muncul dihalaman pertama mesin pencaharian. Memiliki strategi SEO yang bagus itu adalah bagian penting dari digital marketing , optimalisasasi wibeseite ini digunakan agar tingkat kecepatan wibesite semakin baik, tampilan atau konten dari BWI Sumatera Utara yang berkualitas dan membuat meta deskripsi yang menarik untuk dilihat oleh publik.

3. Fungsi POACE Manajemen BWI Perwakilan Sumatera Utara

a. Fungsi Perencanaan

Fungsi perencanaan yang dijalankan oleh manajemen BWI Perwakilan Sumatera Utara dapat digambarkan melalui keterangan dari narasumber berikut :

Tentu kami membuat rencana, nyusun rencana, seperti Rencana Kerja, berisi target dana wakaf yang akan serap berapa jumlahnya, yang akan kita alokasikan untuk apa, kapan harus kita jalankan, kapan batas waktunya, dan teknis lainnya ada.[3] *Ini dirapatkan oleh semua pegawai BWI Sumatera Utara, supaya memahami apa yang harus mereka capai nantinya, kita juga ada rencana terkait penyaluran dana wakaf yang terkumpul, ini biasanya kita undang staff perwakilan dari BWI pusat, untuk melakukan diskusi soal prioritas wakaf, jika kedua rencana ini*

[3] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

sudah disepakati maka bisa dirumuskan pegawai harus melakukan apa untuk pendayagunaan dari wakaf uang ini.

b. Fungsi pengorganisasian

Pelaksanaan fungsi pengorganisasian atau pembagian kerja oleh staff dan manajemen BWI Perwakilan Sumatera Utara dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

Dalam menjalankan fungsi pengorganisasian, hal ini dilakukan dalam bentuk semua pegawai BWI Perwakilan Sumatera Utara harus menjalankan apa yang sudah ditetapkan secara musyawarah dan pembagian kerja masing – masing, artinya setiap orang harus sudah mengetahui langkah kerja yang di jalankan, dalam hal pembagian kerja kami memilih pegawai yang kompetitif agar berjalan lebih baik.

c. Fungsi pelaksanaan

Fungsi pelaksanaan oleh manajemen BWI Perwakilan Sumatera Utara dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

Pelaksanaannya seperti yang sudah dijelaskan diatas, BWI Perwakilan Sumatera Utara melaksanakan kerjanya dengan strategi sosialisasi ke masyarakat, yang kami utamakan dari sosialisasi dan web, karena saat ini zamannya sosial media maka dari itu kita membutuhkan anak-anak muda yang jadi pendukung,

kita juga melakukan pemetaan daerah prioritas bantuan dengan lembaga yang terkait, agar kerjanya bener dan cepat.

d. Fungsi pengawasan

Pelaksanaan fungsi pengawasan oleh manajemen BWI Perwakilan Sumatera Utara dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

Membahas tentang pengawasan tentu kita sangat berhati-hati , pengawasan internal mengenai keuangan diaudit bidang financing terlebih dahulu, kami menerbitkan laporan keuangan bulanan, meskipun jumlahnya dibawah 5o juta, namun tetap ada laporannya kita juga melaporkan pelaksanaan penyaluran dana wakaf uang yang sudah digunakan, bentuknya laporan per proyek, tujuannya agar mudah menganalisisnya. [4]Kantor pusat juga akan minta laporan per periode, maka dari itu seluruh kinerja diawasi dengan ketat.

e. Fungsi evaluasi

Pelaksanaan fungsi evaluasi oleh manajemen BWI Perwakilan Sumatera Utara dapat dilihat dari hasil wawancara tentang fungsi ini dengan narasumber berikut :

Evaluasi kami lakukan bervariasi,kami membuat jadwal pegawai untuk melakukan evaluasi per proyek yang mereka tangani, evaluasi biasa dilakukan per 1 minggu, mereka mengevaluasi

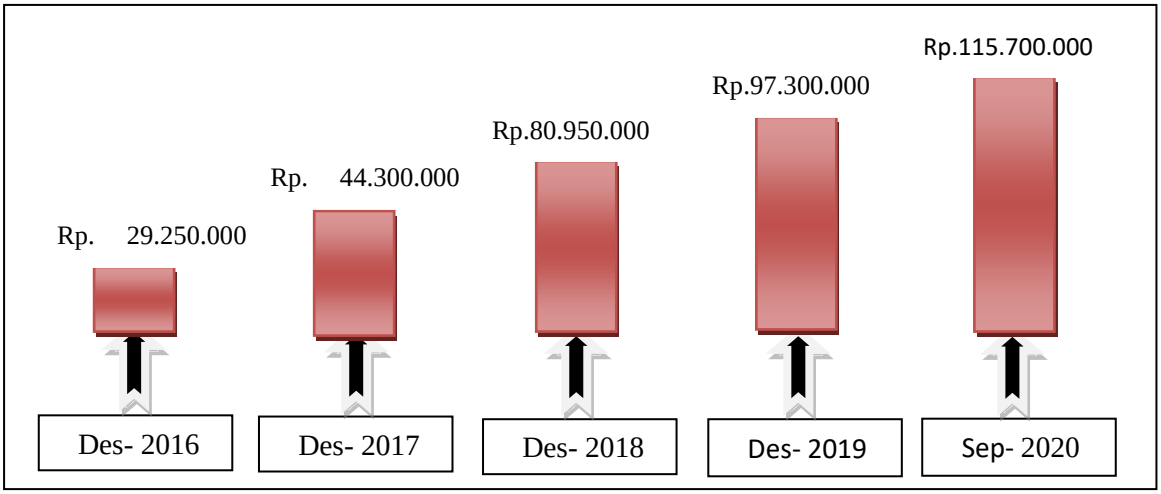
[4] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

perkembangan proyek mereka, ada juga evaluasi bulanan untuk seluruh pegawai kantor, untuk beberapa waktu lalu kami juga mengadakan evaluasi semesteran dengan mengundang salah satu staf BWI pusat ke kantor untuk mendengar pendapat dan saran mengenai perkembangan kinerja BWI Sumatera Utara, terakhir kami mengadakan evaluasi tahunan, staf dari pusat biasanya mengagendakan acara untuk sharing bersama.

4. Capaian Kinerja BWI Perwakilan Sumatera Utara

Capaian kinerja BWI Perwakilan Sumatera Utara dapat dilihat berdasarkan keterangan yang diperoleh dari hasil wawancara penulis dengan narasumber yaitu Bapak Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP sebagai Ketua Kantor BWI Perwakilan Sumatera Utara berikut ini :

Grafik Pencapaian Asset BWI Sumatera Utara Periode 2016-2020



Pencapaiannya BWI Perwakilan Sumatera Utara dibedakan menjadi dua hal, yaitu pencapaian materil dan non materil.Pencapaian

materil seperti keuangan bisa dilihat dari laporan keuangan, angkanya tumbuh dari 5 tahun terakhir mencapai Rp. 367.500.000 sampai September 2020 ini. Capaian lain seperti pendirian sekolah, penyaluran dana kepada masyarakat tidak mampu, perguruan tinggi, rumah sakit, pesantren, pemberian bantuan modal usaha bagi yang membutuhkan, bantuan pendanaan covid-19, dan juga penyaluran dana ini sampai ke Palestina.

Capaian non materilyaitu dari kerjasama yang sudah terjalin dengan berbagai lembaga yang ada.langkah bersama karena yang penting itu adalah kolaborasi BWI Perwakilan Sumatera Utara kedepan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP Ketua kantor BWI Perwakilan Sumatera Utara, peneliti akan menganalisis proses pengelolaan wakaf uang yang ada di kantor BWI Perwakilan Sumatera Utara . Tercatat jumlah *waqif dari 5 tahun terakhir* yang berwakaf uang sampai September tahun 2020 yaitu berjumlah 2579 orang yang terdiri dari berbagai kalangan. Berikut data perkembangan asset wakaf uang di BWI Perwakilan Sumatera Utara.[5]

[5] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

Tabel 4.1

Perkembangan Asset Wakaf Uang Di BWI Perwakilan Sumatera Utara

No	Tahun	Asset Wakaf	Penyaluran
1	Bulan Desember / 2016	Rp. 29.250.000	Rp. 10.000.000
2	Bulan Desember / 2017	Rp. 44.300.000	Rp. 16.000.000
3	Bulan Desember / 2018	Rp. 80.950.000	Rp. 29.000.000
4	Bulan Desember / 2019	Rp. 97.300.000	Rp. 42.000.000
5	Bulan September/ 2020	Rp. 115.700.000	Rp. 53.000.000
Jumlah		**Rp. 367.500.000**	**Rp. 150.000000**

Sumber : Dana Wakaf Uang BWI Sumatera Utara

Tercatat sampai bulan September 2020, jumlah asset wakaf uang yang ada di BWI Perwakilan Sumatera Utara adalah sebesar Rp367.500.000-.

Dari jumlah asset tersebut, terdapat pembagian proporsi dalam pengembangan asset wakaf uang yaitu sebagai berikut:[6]

Tabel 4.2

Pembagian proporsi pengembangan asset wakaf uang

Di BWI Perwakilan Sumatera Utara

No	Model Pengembangan Wakaf Uang	Proporsi
1	Deposito Berjangka	35 %
2	Pendanaan Bantuan Kemasyarakat	10 %

[6] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

3	Penyaluran Dana Modal Kerja	15 %
4	Pendanaan Sekolah	5 %
5	Pendanaan Rumah Sakit	5 %
6	Pendanaan Bencana Alam	10 %
7	Penyaluran bantuan dana untuk Covid-19	20 %

Sumber : Proporsi Model Pemberdayaan Wakaf Uang BWI Sumatera Utara

Dari data diatas maka dapat dilihat sebanyak 35% Deposito berjangka hal ini bertujuan bahwa setiap perolehan dana yang diterima dari masyarakat tidak semuanya di salurkan kemasyarakat, tetapi pihak BWI Perwakilan Sumatera Utara membuat sebagai saldo tabungan di rekening. dana wakaf uang tersebut juga di perdayakan untuk kebutuhan lainnya seperti yang tertera pada table diatas sesuai dengan proporsinya.[7]

5. Kendala-Kendala Yang Dihadapi BWI Perwakilan Sumatera Utara Dalam Meningkatkan Jumlah Wakif

Dalam menentukan strategi-strategi apa yang dilakukan oleh BWI Perwakilan Sumatera Utara , dalam lapangan ternyata BWI Perwakilan Sumatera Utara memiliki kendala-kendala baik dalam strategi peningkatan jumlah wakif maupun dinamika pendayagunaan wakaf uang, adapun kendala tersebut yaitu:

[7] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

a. Operasional Terbatas

Kendala yang dihadapi BWI Perwakilan Sumatera Utara dalam pengelolaan wakaf uang cukup kompleks. Mulai dari operasional kantor yang digunakan untuk pembinaan dan lainnya. Untuk Operasional BWI Perwakilan Sumatera Utara hanya mengandalkan bantuan dalam bentuk hibah dari Kementerian Agama senilai Rp. 100.000.000,- (Seratus Juta Rupiah) / pertahun dan informasinya tahun 2020 ini karena Penanganan Covid- 19, akan menjadi Rp. 50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) dan itupun diterima pada akhir tahun. Dana tersebut diatas hanya cukup untuk sewa kantor, biaya rapat-rapat dan honor 1 (satu) orang tenaga secretariat dan biaya operasional lainnya seperti untuk kegiatan pembinaan kedaerah, penanganan kasus-kasus dan lainnya yang timbul dalam tahun berjalan, hanya berrgantung pada keikhlasan dan kemampuan serta inisiatif para pengurus.

b. Kesadaran Masyarakat Masih Minim

Peningkatan kesadaran masyarakat untuk berwakaf uang dan merobah mindset masyarakat yang belum terbiasa berwakaf uang, terutama mereka yang memiliki kehidupan yang mapan hal ini juga menjadi kendala bagi BWI Perwakilan Sumatera Utara untuk terus melakukan sosiali langsung maupun tidak langsung kemasyarakat, guna untuk merangsang kesadaran khususnya umat muslim.

c. Gangguan Jaringan Intenet

Saat pihak manajemen BWI Sumatera Utara melakukan promosi dan sosialisasi ataupun mendaftarkan calon pewakif secara online melalui media social dan website sering kali terkendala dengan sistem jaringannya yang bermasalah, dan ini merupakan kendala besar bagi BWI Sumatera Utara.[8]

d. Relawan Wakaf Terbatas

Masih kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang memiliki kecakapan dan berkompeten yang mampu ditugaskan diluar daerah, dan kurangnya minat pemuda dan remaja untuk menjadi relawan BWI Sumatera Utara untuk melakukan sosialisasi secara langsung ke suatu tempat yang sudah ditentukan.

6. Analisis Strategi Peningkatan Jumlah Wakif Dalam Wakaf Uang Pada Badan Wakaf Indonesia (BWI)

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan penulis di BWI Perwakilan Sumatera Utara bahwa mengenai strategi peningkatan jumlah wakif dalam wakaf uang maka ada beberapa temuan yang dapat dijadikan sebagai pembahasan adalah sebagai berikut:

a. BWI Perwakilan Sumatera Utara secara keseluruhan telah menggunakan strateginya dengan baik dalam meningkatan jumlah wakif dalam wakaf uang. Dengan melihat jumlah pewakif setiap tahunnya meningkat, walaupun dengan demikian BWI Perwakilan Sumatera Utara tidak

[8] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

terlepas dari kendala-kendala yang dihadapi dalam proses upaya peningkatan jumlah wakif maupun dalam pemberdayaannya. [9]

Dengan demikian untuk menjalankan misi guna mencapai tujuan organisasi, strategi yang digunakan mengarahkan kepada seluruh daya untuk segala bentuk potensi yang bisa dioptimalkan dengan baik seperti kekuatan internal,eksternal dan peluang yang ada diluar, Poin kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut :

1) Mengoptimalkan kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang sebagai mitra kerja utama BWI Perwakilan Sumatera Utara.
2) Mengoptimalkan sosialisasi secara langsung kemasyarakat dan juga mengoptimalkan sosialisasi yang berbasis internet untuk mendapatkan capaian promosi dan informasi yang lebih luas.
3) Mengajak semua kalangan untuk ikut serta aktif dalam pengembangan wakaf uang di kota Medan sesuai dengan kapasitas dan kemampuan masing-masing pihak.

b. Strategi BWI Perwakilan Sumatera Utara untuk peningkatan wakif yang lebih baik serta pendayagunaan dana wakaf uang yang efektif dan efisien maka beberapa temuan penelitian dapat dijadikan bahan masukan antara lain sebagai berikut :

1) Mempertahankan dan meningkatkan kedisiplinan pegawai

[9] Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP, wawancara, Medan, july 2020

2) Memperkenalkan secara intensif organisasi dalam acara dan event keuangan syariah di tingkat kota madya Medan.
3) Mengoptimalkan komunitas pengembangan wakaf uang yang sudah ada
4) Dukungan terhadap penulisan dan riset tentang wakaf uang harus digalakkan.

Menurut pendapat saya strategi peningkatan jumlah wakif yang diterapkan oleh BWI Sumatera Utara ini terbukti efektif dengan melihat potensial asset wakaf uang dari tahun ketahun yang semakin meningkat, dan tingkat sosialisasi secara online melalui media website BWI Sumatera Utara juga dapat memperkenalkan profil lembaga mereka kepada pengguna internet selama 24 jam.

Dengan adanya fitur dan layanan yang tersedia di Website tersebut diharapkan dapat menarik minat calon pewakif, ditambah dengan desain tampilan yang sering berubah-ubah ini menjadi daya tarik tersendiri. Menurut saya ini sangat efektif, karena jarang sekali lembaga yang mempuyai situs website resmi yang kreatif seperti ini, dengan demikian BWI Sumatera Utara dapat memenangkan persaingan dengan lainnya.

7. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Analisis swot ini digunakan dalam penelitian ini guna untuk sebagai bahan evaluasi. “SWOT” merupakan

akronim dari kata-kata *strength* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Treath* (Ancaman). Analisis ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman /tantangan bagi BWI Sumatera Utara yang terjadi di lingkungan internal maupun lingkungan eksternal.

Untuk mendapatkan informasi dan gambaran mengenai BWI Sumatera Utara secara utuh maka peneliti melakukan wawancara kepada Kepala Kantor BWI Sumatera Utara Drs. H. Syariful Mahya Bandar, M.AP. yang mampu memberikan jawaban, dalam hal ini kepala kantor dengan instrumen berbagai pertanyaan terkait rumusan masalah pada judul yang diangkat guna dianalisis rincian internal yang terdiri dari kekuatan dan peluang serta dilengkapi dengan faktor eksternal yang berisi kelemahan dan ancaman yang didapatkan hasil rekaptulasi sebagai berikut :

a. Analisis Lingkungan Internal

Kekuatan (*strength*) adalah kondisi internal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektif yang diinginkan, kekuatan yang dimiliki adalah :

1) Kemudahan bertransaksi dengan tersedianya bank-bank syariah saat ini sebagai mitra kerja BWI Sumatera Utara yang akan membantu dalam hal kemudahan transaksi dan promosi produk wakaf uang. Hal ini terus didorong untuk menjadi fasilitas masyarakat umum untuk berwakaf menggunakan rekening yang sudah dimiliki.

2) Transparansi laporan penggunaan yang bisa diakses semua orang dan pilihan donasi minimal Rp10.000. Kebijakan manajemen untuk mengoptimalkan pengembangan berbasis teknologi dengan web menjadikan BWI Sumatera Utara sebagai situs yang produktif akan tulisan informasi dan laporan penggunaan wakaf, layanan informasi dan kotak saran juga tersedia untuk menerima masukan masyarakat pengembangan wakaf uang serta tersedianya pilihan donasi wakaf uang minimal Rp10.000, hal ini menjadi kemudahan bagi masyarakat kelas menengah kebawah untuk tetap bisa bertransaksi wakaf uang.
3) Jaringan posko bantuan sebaran manfaat yang sudah melebar luas sesuai dengan prinsip *universal* organisasi. Jaringan ini semakin menguatkan peran BWI Sumatera Utara dalam kancah organisasi kemanusiaan.

Kelemahan (*weakness*) adalah kondisi internal yang menghambat BWI Sumatera Utara untuk mendapatkan suatu objektif. Berbagai macam kelemahan organisasi yang dinilai menghambat pengelolaan dan pendayagunaan wakaf uang BWI Sumatera Utara antara lain adalah :

a) BWI Sumatera Utara belum mempunyai fasilitas kendaraan khusus kantor permanen sendiri, yang mengakibatkan minimnya pergerakan operasional. Hal ini diakui menjadi hambatan terbesar dalam pengembangan wakaf tunai di Kota Medan.

b) Minimnya relawan wakaf yang ada di BWI Sumatera Utara yang berjumlah kurang lebih 15 orang, tidak sebanding dengan potensi wakaf sehingga akan kesulitan dalam melakukan pencegahan dan tindak lanjut pendayagunaan dana wakaf pada daerah yang membutuhkan seperti korban bencana, kebakaran dan sebaginya.

c) Kurangnya intensitas sosialisasi lapangan yang langsung bertatap muka dan berdialog dengan masyarakat umum, hal ini disebabkan oleh minimnya keanggotaan dan dana wakaf uang terkumpul sehingga biaya operasional yang bisa digunakan juga belum maksimal.

Tabel 4.3

Faktor Lingkungan Internal Kekuatan

No	Kekuatan
1.	Kemudahan bertransaksi dengan tersedianya bank-bank berbasis syariah sebagai mitra
2.	Transparansi laporan dan pilihan donasi Rp10.000
3.	Jaringan posko dan bantuan sebaran manfaat sudah sampai mancanegara

Tabel 4.4

Faktor Lingkungan Internal Kelemahan

No	Kelemahan
1.	Belum mempunyai alat transportasi khusus yang terpisah dengan BWI Sumatera Utara
2.	Kurangnya minat pemuda dan remaja menjadi relawan wakaf

3.	Minimnya sosialisasi lapangan yang langsung bertatap muka dan berdialog dengan masyarakat umum.

b. Analisis Lingkungan Eksternal

Peluang (*opportunity*) adalah kondisi eksternal yang menunjang organisasi untuk mencapai objektifnya yang terdiri atas :

1) Diluncurkannya Gerakan Pengembangan Wakaf uang dengan berbagai difersivikasi produk yang bervariasi, sebagai identitas pengembangan wakaf Indonesia ke arah yang lebih serius dan tertata.
2) Semakin banyaknya literature wakaf uang terkait dengan Undang Undang No.41 tahun 2004.
3) Dukungan lembaga keuangan seperti bank syariah yang sekarang memiliki layanan produk wakaf seperti sertifikat wakaf uang. Hal ini memberikan akses yang lebih kepada nasabah bank tersebut untuk berwakaf secara langsung saat bertransaksi di lembaga perbankan, serta ini juga menandai inovasi pengumpulan dana wakaf yang lebih baik karena dijamin oleh lembaga perbankan yang mempunyai tata kelola yang baik.

Sedangkan dalam sisi lain BWI Sumatera Utara juga mempunyai ancaman dari faktor eksternal. Ancaman adalah kondisi eksternal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektifnya seperti berikut ini :

a) Adanya beberapa praktik penyalahgunaan dana wakaf uang oleh oknum, tidak transparan dalam pelaporan dan tidak menunjukkan iktikad baik dalam melayani pertanyaan calon wakif akan menimbulkan kesan negative terhadap upaya pengembangan wakaf uang selama ini, sehingga ditakutkan akan menjadi isu yang buruk guna meredupkan semangat masyarakat dan membentuk persepsi *profit oriented* pada lembaga pengelola wakaf.

b. Masih banyaknya tokoh agama yang mendiskreditkan pengelolaan wakaf uang baik segi hukum Islam, proses, dan pendayagunaannya sehingga menimbulkan kesan negative dan kebingungan ditengah masyarakat.

Tabel 4.5

Faktor Lingkungan Eksternal Peluang

No	Peluang
1.	Gerakan pengembangan wakaf Mempunyai target yang luas.
2.	Semakin banyaknya literatur pengembangan wakaf uang
3.	Tersedianya layanan produk bank syariah untuk pengembangan wakaf uang dan pengembangan teknologi dapat dimanfaatkan dengan baik oleh semua pihak.

Tabel 4.6

Faktor Lingkungan Eksternal Ancaman

No	Ancaman
1	Persaingan dari lembaga lain yang menyediakan wakaf uang
2	Masih banyaknya tokoh agama yang mendiskreditkan pengelolaan wakaf uang sehingga menimbulkan kesan negative di masyarakat.
3	Buruknya koneksi jaringan internet jika ada pewakif yang ingin mendaftarkan diri melalui online.