

## **IDENTIFIKASI KENDALA DALAM STRATEGI FUNDRAISING WAKAF ONLINE DI GLOBAL WAKAF SURAKARTA**

**Ning Karnawijaya, Deshinta Maharani**

*Fakultas Syariah IAIN Surakarta*

*E-mail: nanisaone@gmail.com, deshintakusumawati512@gmail.com*

### **Abstract**

*Fundraising is an important activity in maintaining the sustainability of a waqf institution. Based on field data from observations and interviews, as well as various literatures, this study aims to identify the constraints in the online waqf fundraising strategy at Global Wakaf Surakarta and the efforts that can be made in dealing with these constraints. The analysis was carried out with a qualitative descriptive approach. Fundraising constraints faced by the Global Wakaf Surakarta institution are when the fundraising objectives have not been maximally realized, namely the inadequate method of collecting funds, there are still few wakifs who make donations, lack of ability to improve the image of waqf institutions, and lack of ability to maintain continuity of wakifs. Constraints in the fundraising strategy are also seen in the application of fundamental principles, namely the lack of ability to ask the community to act as wakif, lack of capacity to expand relationships and networks, the lack of ability to sell products / programs offered, and the difficulty of increasing public trust to be donated in the Global Wakaf Surakarta institute. Strategies that can be carried out to deal with fundraising constraints in Global Wakaf Surakarta are to pay attention the fundamental elements, namely meeting wakif needs, product development (programs), promotion with a wider reach, and maintaining or increasing the number of regular wakifs so that the program that has not yet been implemented immediately.*

**Key words:** *constraint, fundraising, wakaf online*

### **Abstrak**

Fundraising merupakan kegiatan penting dalam menjaga keberlangsungan sebuah lembaga wakaf. Berbasis pada data lapangan dari hasil observasi dan wawancara, serta berbagai literature, kajian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala-kendala dalam strategi fundraising wakaf online di Global Wakaf Surakarta dan upaya yang dapat dilakukan dalam menangani kendala-kendala tersebut. Analisis dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Kendala-kendala fundraising yang dihadapi lembaga Global Wakaf Surakarta adalah ketika tujuan fundraising belum terwujud secara maksimal yaitu belum maksimalnya cara pengumpulan dana, masih sedikitnya wakif yang melakukan donasi, kurangnya kemampuan dalam peningkatan citra

## **Ning Karnawijaya: Identifikasi Kendala dalam Strategi Fundraising.**

lembaga wakaf, dan kurangnya kemampuan dalam menjaga kontinuitas donatur. Kendala-kendala dalam strategi fundraising juga terlihat pada penerapan prinsip-prinsip fundraising yaitu kurangnya kemampuan untuk meminta masyarakat sebagai wakif, kurangnya kapasitas dalam memperluas relasi dan jaringan, masih minimnya kemampuan dalam menjual produk/program yang ditawarkan, dan sulitnya meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk berwakaf di lembaga Global Wakaf Surakarta. Strategi yang dapat dilakukan guna menghadapi kendala-kendala fundraising di Global Wakaf Surakarta adalah dengan memperhatikan unsur-unsur fundraising yaitu dengan pemenuhan kebutuhan wakif, pengembangan produk (program-program), promosi dengan jangkauan yang lebih luas, dan maintenance atau perbanyak donatur tetap agar program yang belum berjalan segera terlaksana.

**Kata kunci:** Kendala, fundraising, wakaf online

### **PENDAHULUAN**

Di berbagai negara, harta yang dapat diwakafkan tidak terbatas pada benda tidak bergerak, tetapi juga benda bergerak, termasuk uang. Namun persepsi sebagian masyarakat mengenai obyek wakaf masih terbatas pada asset tetap. Sebagian yang lain juga masih menganggap bahwa wakaf identik dengan nominal yang besar. Masyarakat masih berasumsi benda yang diwakafkan harus dalam bentuk benda tak bergerak, seperti tanah atau bangunan untuk ibadah dan lain sebagainya. Sedangkan uang, terlebih dalam pecahan kecil, sebagian masyarakat menganggap tidak masuk dalam kategori wakaf. Wakaf uang merupakan salah satu terobosan penting dalam perwakafan di tanah air. Dengan adanya wakaf uang, tanah-tanah wakaf yang selama ini terbengkalai bisa dikembangkan menjadi suatu proyek wakaf produktif, yang tentu saja membutuhkan modal. Sehingga keberadaan wakaf uang dan pengembangannya dapat digunakan sebagai sarana memproduktifkan wakaf tanah yang kekurangan modal untuk pengelolaan dan pengembangannya. Dalam hal ini peran pemerintah maupun lembaga-lembaga swasta bersama-sama mengkampanyekan gerakan wakaf uang dan sosialisasi kepada masyarakat khususnya umat Islam sangat penting untuk dilakukan. Lembaga wakaf juga perlu mengupayakan strategi-strategi dan model fundraising yang membantu waqif untuk menyalurkan dana wakafnya, serta memudahkan mereka untuk mengontrol dan mengetahui dana wakaf yang mereka salurkan.

Adanya perkembangan teknologi informasi khususnya di bidang *financial technology* yang begitu pesat tentunya berkontribusi membantu lembaga pengelola wakaf dalam perkembangan wakaf. *Financial technology* atau yang sering dikenal dengan istilah *fintech* merupakan hasil gabungan antara jasa keuangan dengan teknologi yang akhirnya mengubah model bisnis dari konvensional menjadi moderat, yang awalnya dalam sebuah transaksi atau akad harus bertatap-muka dan membawa sejumlah uang tunai, kini dapat melakukan transaksi jarak jauh dengan melakukan pembayaran yang dapat dilakukan dalam hitungan detik saja. *Fintech* muncul seiring perubahan gaya hidup masyarakat yang saat ini didominasi oleh pengguna teknologi informasi dan tuntutan hidup yang serba cepat. Dengan *fintech*, permasalahan dalam transaksi dan pembayaran dapat diminimalkan. Dengan kata lain, *fintech* membantu segala jenis transaksi dengan sistem pembayaran yang lebih efisien dan ekonomis namun tetap efektif

Di era teknologi yang canggih sekarang ini, banyak lembaga-lembaga yang menerapkan sistem atau pelayanan online, salah satunya wakaf online di Global Wakaf Foundation. Global Wakaf Foundation adalah lembaga pengelola wakaf dari masyarakat yang bertujuan untuk menyejahterakan masyarakat yang berhak menerimanya melalui program-program terutama yang bersifat memberdayakan (produktif). Global Wakaf Foundation sebagai lembaga wakaf yang memiliki layanan wakaf online terpercaya berusaha mengelola dana wakaf secara profesional, amanah, berjangkauan luas (global) dan transparan. Dalam global wakaf ini mereka menggunakan cara fundraising, fundraising adalah proses mempengaruhi masyarakat baik perseorangan sebagai individu atau perwakilan masyarakat maupun lembaga agar menyalurkan dananya kepada sebuah organisasi. Artinya dalam sebuah lembaga pengelola wakaf proses fundraising merupakan tahap paling awal, dimana lembaga tersebut harus berusaha menyadarkan atau menggugah hati para wakif atau donatur supaya berkenan menyalurkan dananya pada lembaga tersebut seperti dengan setor tunai melalui ATM dan transfer rekening. Global wakaf juga menerima donatur yang datang langsung ke kantor untuk melakukan donasi.

**Ning Karnawijaya: Identifikasi Kendala dalam Strategi Fundraising.**

Lembaga Global Wakaf ini termasuk bagian dari Global Islamic Philantropy (GIP) bersama dengan Aksi Cepat Tanggap, Global Zakat dan Global Qurban. Setelah Aksi Cepat Tanggap berkembang Aksi Cepat Tanggap membuka program zakat dan wakaf, namun aturan membatasi hanya lembaga yang mendapatkan surat keputusan dari Kementerian Agama maupun Badan Wakaf Indonesia yang diperbolehkan menghimpun dan menyalurkan dana zakat dan wakaf tersebut. Pada akhirnya Aksi Cepat Tanggap membuat lembaga khusus yang menampung zakat dan wakaf yaitu Global Zakat dan Global Wakaf yang akan menghimpun dan menyalurkan dana zakat dan wakaf sesuai dengan surat keputusan dari Kementerian Agama maupun Badan Wakaf Indonesia. Aksi Cepat Tanggap adalah yayasan yang bergerak di bidang sosial dan kemanusiaan. Untuk memperluas karya, Aksi Cepat Tanggap mengembangkan aktivitasnya, mulai dari kegiatan tanggap darurat, kemudian mengembangkan kegiatannya ke program pemulihan pascabencana, pemberdayaan dan pengembangan masyarakat, serta program berbasis spiritual seperti Qurban, Zakat dan Wakaf.

Global Wakaf Surakarta adalah institusi pengelola obyek wakaf dari masyarakat yang mengelola secara profesional, amanah, berjangkauan luas (global) demi membangun kesejahteraan masyarakat yang berhak menerimanya melalui program-program yang terutama bersifat memberdayakan (produktif). Global Wakaf sebagai organisasi filantropi Islam, bertekad menjadikan umat Islam dunia sebagai subjek pembangunan peradaban global yang lebih baik. Tekad Global Wakaf, menjadi titik api pembangunan masyarakat sipil yang kuat, mendorong wakaf sebagai gerakan masyarakat Islam dunia. Di kota Surakarta sendiri Aksi Cepat Tanggap sudah berdiri cukup lama, setelah Aksi Cepat Tanggap berkembang, selanjutnya didirikanlah Lembaga Global Wakaf pada tahun 2018 yang lalu.

Sejak berdirinya Global Wakaf pada 2018, lembaga ini mempunyai target, namun target tersebut belum dapat terpenuhi. Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Global wakaf diantaranya adalah dana wakaf uang yang terkumpul belum maksimal atau belum mencapai target, nama lembaga yang belum dikenal oleh masyarakat, lemahnya

membangun kesadaran masyarakat untuk melakukan donasi wakaf, serta belum berjalannya program-program global wakaf secara keseluruhan. Oleh karena itu perlu adanya telaah lebih lanjut terhadap strategi fundraising yang telah dijalankan selama ini. Berdasar pada latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi Global Wakaf Surakarta dalam menerapkan strategi fundraising wakaf online dan berusaha menemukan upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Beberapa metode dalam pengumpulan data serta analisis yang dilakukan, berusaha mempelajari dan mengamati topik studi yakni identifikasi kendala-kendala dalam strategi fundraising wakaf online di Global Wakaf Surakarta dan upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut. Metode pengumpulan data dengan menggunakan metode observasi, *library research*, dan *interview*. Metode observasi adalah pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki (Hadi, 2000: 63). Metode ini, digunakan untuk memperoleh data tentang strategi fundraising wakaf online di Global Wakaf Surakarta. Selain fokus terhadap objek penelitian, pengumpulan data dilakukan dengan studi kepustakaan atau *library research* dari berbagai artikel atau buku-buku yang terkait dengan objek kajian. Selanjutnya, metode *interview* adalah metode pengumpulan data dengan jalan tanya-jawab yang dilakukan secara sistematis dan berlandaskan dengan tujuan penyelidikan (Hadi, 2000: 63). *Interview* dalam kajian ini menggunakan sistem *opened and controled*, yaitu *interview* yang bebas tapi terkontrol. *Interview* ini dilaksanakan secara bebas sesuai keinginan *interview* kepada *interviewer* dengan pembicaraan yang komunikatif dan terarah. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data tentang strategi fundraising yang telah dilakukan dan kendala-kendala yang dihadapi dalam implementasi strategi tersebut. Metode pengumpulan data tersebut juga digunakan untuk menganalisis

tentang upaya yang bisa dilakukan dalam menyelesaikan kendala-kendala tersebut.

## **PEMBAHASAN**

Wakaf Online merupakan salah satu cara yang ditawarkan oleh lembaga ZISWAF untuk masyarakat yang ingin berwakaf yaitu dengan menggunakan sistem online atau dengan kata lain wakaf yang transaksinya dilakukan secara online (elektronik) oleh siapa saja dan di mana saja yang berniat ingin berwakaf. Masyarakat dapat menyalurkan dana wakaf dengan mengakses websitenya yaitu dengan media teknologi baik smartphone maupun PC (Personal Computer) dan sambungan internet. Kebolehan wakaf online dengan mensyaratkan terjaminnya harta wakaf dari persengketaan dan terdistribusinya hasil wakaf kepada yang berhak. Wakaf uang, menjadikan uang sebagai obyek wakaf yang bernilai tetap, menjadi modal usaha produktif dan keuntungannya didistribusikan kepada mauquf 'alaih (penerima manfaat). Wakaf melalui uang, wakaf uang yang akan diwujudkan menjadi obyek wakaf tertentu yang ditetapkan oleh wakif.

Dalam upaya meningkatkan kinerja Lembaga Wakaf dibutuhkan adanya kegiatan fundraising. Fundraising berarti penghimpunan dana atau penggalangan dana, sedangkan menurut istilah fundraising merupakan suatu upaya atau proses kegiatan dalam rangka menghimpun dana zakat, infaq, shodaqoh dan wakaf serta sumber daya lainnya dari masyarakat baik individu, kelompok, organisasi dan perusahaan yang akan disalurkan dan didayagunakan untuk masyarakat.

Dalam kegiatan fundraising, lembaga harus terus melakukan edukasi, sosialisasi, promosi, dan transfer informasi sehingga menciptakan kesadaran dan kebutuhan kepada calon donator, untuk melakukan kegiatan program atau yang berhubungan dengan pengelolaan kerja sebuah lembaga. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal dari penghimpunan dana (fundraising) di suatu lembaga, maka dibutuhkan suatu strategi dan pendekatan yang tepat serta harus menentukan arahan yang benar demi keberlanjutan langkah berikutnya. Namun, tanpa strategi yang kuat dalam menjalankan penghimpunan

dana maka tidak akan maksimal dalam memperoleh dana (Wikaningtyas & Sulastiningsih, 2015).

Strategi fundraising terdiri dari dua kata yaitu strategi dan fundraising. Strategi diartikan sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan di mana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya (Nopiardo, 2017). Sedangkan Fundraising dapat diartikan sebagai kegiatan dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat dan sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional organisasi/lembaga sehingga mencapai tujuannya (Faradis, 2015). Jadi strategi fundraising adalah pilihan-pilihan cara dalam perencanaan penghimpunan dana untuk membiayai kegiatan operasional sehingga mencapai tujuan yang telah ditentukan.

### **Strategi Fundraising Wakaf Online di Global Wakaf Surakarta**

Global Wakaf adalah lembaga pengelola wakaf dari masyarakat yang bertujuan untuk menyejahterakan masyarakat yang berhak menerimanya melalui program-program yang terutama bersifat memberdayakan (produktif). Global wakaf surakarta menggunakan 2 metode Fundraising yaitu Metode Fundraising Langsung dan Metode Fundraising tidak langsung.

Metode Fundraising langsung adalah metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang melibatkan partisipasi wakif secara langsung. Yaitu bentuk-bentuk fundraising di mana proses interaksi dan daya akomodasi terhadap respon wakif bisa seketika (langsung) dilakukan. Dengan metode ini apabila dalam diri wakif muncul keinginan untuk melakukan donasi setelah mendapatkan promosi dari fundraiser lembaga, maka segera dapat melakukan dengan mudah dan semua kelengkapan informasi yang diperlukan untuk melakukan donasi sudah tersedia. Sedangkan Metode tidak langsung adalah suatu metode yang menggunakan teknik-teknik atau cara-cara yang tidak melibatkan

partisipasi wakif secara langsung. Yaitu bentuk-bentuk fundraising di mana tidak dilakukan dengan memberikan daya akomodasi langsung terhadap respon wakif seketika (Nopiardo, 2017).

Global Wakaf Surakarta telah menerapkan fundraising baik dengan metode langsung dan metode tidak langsung:

a. Metode Penawaran Langsung

- 1) Iklan/penawaran secara langsung: Memberikan penawaran yang menarik secara langsung terhadap calon donatur dengan cara memberikan pengetahuan mengenai dampak positifnya berwakaf dan penyaluran dana wakaf tersebut.
- 2) Memberikan brosur : Memberikan selebaran yang berisikan ajakan untuk melakukan wakaf di lembaga Global Wakaf, bisa diberikan ketika calon donatur datang ke lembaga atau ketika pihak lembaga sedang melakukan Promosi di CFD maupun event-event.
- 3) Sosialisasi : Dengan cara sosialisasi wakaf kepada masyarakat mampu menarik calon donatur untuk mau melakukan wakaf nya di Global Wakaf. Sosialisasi juga mampu memberikan pengetahuan mengenai wakaf kepada masyarakat yang belum mengetahui atau masih minim ilmu tentang wakaf.

b. Metode Fundraising Tidak langsung

- 1) Iklan di Sosial media : Global Wakaf sendiri mempunyai sosial media berupa Instagram, Facebook dan Whatsapp. Pihak Global Wakaf selalu memberikan penawaran melalui sosial media mereka, mereka juga memposting kegiatan-kegiatan mereka di sosial media.
- 2) Melalui perantara : Perantara disini yang artinya Bisa melalui Orang lain atau melalui media lain. Global Wakaf Sendiri berkerjasama dengan beberapa media lain salah satunya Aksi Cepat Tanggap (ACT) dan Masyarakat Relawan Indonesia (MRI).
- 3) Memberikan email/pesan : Memberikan email atau pesan masuk yang berupa ajakan untuk berwakaf di Global Wakaf (Endrasmo, 2020).

Selain metode Fundraising ada juga teknik-teknik atau cara-cara penerimaan yang dapat dipilih adalah: 1) Bayar langsung. 2) Jemput Zakat, Infak, sedekah dan wakaf. 3) Sertifikat donasi (sertifikat amal). 4) Kotak infak / kotak amal. 5) Counter /Gerai. 6) Transfer via rekening

bank. 7) Debet langsung setiap bulan dari rekening donatur. 8) Pembayaran via phone. 9) Pembayaran via ATM. 10) Pembayaran via kartu Debet. 11) Pembayaran via SMS. 12) Pembayaran via Internet. 13) Pemotongan laba perusahaan. 14) Kerjasama pemanfaatan atau penyaluran dan ZIS atau sosial. 15) Penjualan Merchandise. 16) Sponsorship (Hasanah, 2015).

Di lembaga Global wakaf Surakarta menerapkan pelaksanaan Fundraising tidak hanya offline saja, namun di era perkembangan transaksi digital yang semakin melesat, Global Wakaf juga menerapkan secara Online. Pelaksanaan offline dengan cara datang langsung dan pelaksanaan online dengan cara melalui website Global Wakaf atau Aksi Cepat Tanggap.

- a. Pelaksanaan Fundraising secara Offline langsung bayar ditempat atau datang ke lembaga :
  - 1) Datang ke kantor Global Wakaf Surakarta atau bisa langsung berdonasi setelah mendapatkan brosur dan penawaran langsung.
  - 2) Lalu bilang saja ingin berwakaf nanti ditanya mau wakaf berapa dan donasi untuk wakaf apa (Wakaf Uang, Wakaf Pangan, Wakaf Pendidikan)
  - 3) Lalu disuruh isi formulir secara lengkap
  - 4) Melakukan ikrar wakaf
- b. Pelaksanaan Secara Online via Website Global Wakaf maupun Aksi Cepat Tanggap :

Melalui Website Aksi Cepat Tanggap :

  - 1) Akses halaman website => Klik tombol 'Donasi Sekarang' atau masuk ke halaman <https://act.id/donasi> => Pilih kolom 'Donasi Langsung' untuk transaksi satu kali
  - 2) Lengkapi Form Donasi => Pilih peruntukan donasi dan pilih nominal transaksi Lalu disuruh isi formulir secara lengkap , klik tambah donasi => Jika ingin menambah peruntukan donasi lainnya, pilih kembali peruntukan donasi dan pilih nominal transaksi => Klik tombol Pilih Metode Pembayaran
  - 3) Log in Donatur => Bila calon donatur belum terdaftar di website ACT, maka klik 'daftar di sini', lalu lengkapi kolom yang tersedia atau bila calon donatur telah terdaftar di website ACT, maka isi email dan pasword, lalu klik sign in.

**Ning Karnawijaya: Identifikasi Kendala dalam Strategi Fundraising.**

- 4) Pembayaran => Untuk jenis pembayaran silahkan pilih 'Donasi On Online' => Klik tombol Lanjut
- 5) Informasi Ringkasan Transaksi => Pilih Continue to Complete The Process untuk melengkapi proses transaksi => Klik tombol Lanjut
- 6) In Payment Online => Isi form log in => Informasi pembayaran dari jenis 'Donasi Online' yang dipilih => Syarat dan ketentuan umum untuk pembayaran online melalui jenis Donasi Online yang dipilih => Informasi Pembayaran

Melalui Website Global Wakaf :

Buka website <https://globalwakaf.com/id/wakaf> => Klik wakaf sekarang => Pilih peruntukan wakaf => Masukkan jumlah dana yang akan diwaqafkan (minimal Rp 10.000,-) => Kemudian log in, dapat log in dengan email dan password => Setelah berhasil log in, akan muncul halaman pembayaran, dengan rincian jumlah dan no invoice. => Kemudian pilih jenis pembayaran => Konfirmasi transaksi bahwa telah berhasil.

**Kendala-Kendala Fundraising Wakaf Online di Global Wakaf Surakarta**

Setiap lembaga atau organisasi dalam melakukan fundraising pasti ada kendala-kendala yang dialami. Kendala tersebut muncul ketika tujuan fundraising belum tercapai atau prinsip fundraising belum sesuai atau terlaksana dengan baik.

Ada beberapa hal yang menjadi tujuan fundraising bagi sebuah organisasi pengelolaan wakaf sebagai berikut (Purwanto, 2009):

- a. Pengumpulan dana. Dana yang dimaksudnya disini bukanlah uang saja, tetapi dana dalam arti luas. Termasuk di dalamnya barang dan atau jasa yang memiliki nilai materi.
- b. Menghimpun para wakif. Badan wakaf yang baik adalah badan wakaf yang setiap hari memiliki data pertambahan wakif. Dengan bertambahnya wakif secara otomatis akan bertambah pula jumlah dana yang terhimpun.
- c. Meningkatkan citra lembaga badan wakaf. Aktivitas fundraising yang dilakukan oleh sebuah organisasi pengelola badan wakaf, baik langsung maupun tidak langsung akan membentuk citra organisasi itu sendiri.

**Ning Karnawijaya: Identifikasi Kendala dalam Strategi Fundraising.**

- d. Ketika sebuah badan wakaf melakukan penghimpunan dana wakaf, maka ada tujuan jangka panjang untuk menjaga loyalitas wakif agar tetap memberikan sumbangan dana wakafnya kepada badan wakaf.

Tujuan fundraising tersebut sudah menjadi perhatian lembaga Global Wakaf Surakarta sebagai pedoman untuk bisa mengembangkan program-program yang telah direncanakan. Namun fundraising yang telah dilakukan belum mampu mewujudkan tujuan fundraising tersebut sehingga masih banyak program-program yang belum terlaksana dengan baik.

Ada beberapa hal yang menjadi kendala-kendala lembaga Global Wakaf Surakarta dalam pencapaian tujuan fundraising tersebut, yaitu :

- a. Pengumpulan dana yang belum maksimal

Sesuai dengan tujuan fundraising yaitu pengumpulan dana. Di lembaga Global Wakaf Surakarta pengumpulan dana di lembaga wakaf ini masih sedikit cara yang digunakan, sehingga masih ada beberapa program yang sudah di rancang belum terlaksana dengan baik.

- b. Kurangnya penghimpunan wakif

Di lembaga Global Wakaf surakarta masih sedikit wakif yang melakukan donasi nya di lembaga tersebut. Banyak nya masyarakat yang belum mengetahui wakaf atau masih banyak yang acuh mengenai wakaf, membuat proses pengumpulan calon donatur menjadi terhambat sehingga hanya sedikit orang yang mau melakukan donasi nya. Banyak masyarakat juga yang belum tahu atau belum paham mengenai lembaga Global Wakaf.

- c. Citra lembaga wakaf yang masih terbatas

Di lembaga Global Wakaf Surakarta sendiri masih Sedikit kegiatan atau aktivitas yang berhubungan dengan wakaf seperti sosialisasi wakaf dan berbagai event wakaf sehingga belum mampu mewujudkan salah satu tujuan fundraising yaitu meningkatkan citra lembaga wakaf. Ketika melakukan banyak nya event atau sosialisasi di berbagai tempat juga mampu meningkatkan citra lembaga itu sendiri.

d. Sulitnya mempertahankan donatur tetap

Donatur tetap menjadi salah satu pemasukan rutin setiap bulan atau setiap mengadakan event-event. Lembaga Global Wakaf Surakarta mempunyai donatur tetap yang tidak banyak dengan cara memberikan informasi-informasi yang baru merupakan salah satu cara lembaga Global Wakaf berkomunikasi dengan para donatur agar mereka memberikan donasi nya dalam jangka panjang (Endrasmoro, 2020).

Fundraising menjadi kebutuhan umum karena dipandang sangat penting dalam mempertahankan eksistensi lembaga Wakaf. Adapun prinsip-prinsip fundraising adalah sebagai berikut (Norton, 2002):

a. Prinsip fundraising harus meminta.

Sebuah penelitian yang diadakan oleh sebuah organisasi amal besar menanyakan kepada orang-orang yang tidak memberi sumbangan. Donatur biasanya memberikan sumbangan ketika mereka diminta, walaupun mereka tanpa mengharapkan imbalan. Bagi donator, ia tetap meyakini bahwa perasaan telah melakukan sesuatu yang berharga menjadi hal yang penting bagi dirinya seperti donasinya ternyata dapat meningkatkan taraf hidup dalam masyarakat tertentu. Tetapi ada juga donator yang menyumbang karena butuh penghargaan dari orang lain dan dari masyarakat karena ia bermurah hati memberikan sumbangan.

b. Prinsip Fundraising berarti berhubungan dengan orang lain.

Yang artinya semakin banyak berhubungan, berkenalan ataupun mempunyai jaringan dengan banyak pihak, maka kemungkinan banyak orang yang memberikan sumbangan pada lembaga menjadi semakin besar. Seseorang menjadi anggota donatur sebuah lembaga adalah keinginan untuk menolong orang lain atau melakukan sesuatu bagi masyarakat luas. Tugas lembaga pengelola zakat dan wakaf adalah bagaimana lembaga dapat berperan dengan melakukan apa yang diinginkan donatur atau masyarakat.

c. Prinsip fundraising berarti menjual.

Penggalangan dana/daya adalah sebuah proses yang terdiri atas dua tahap. Tahap pertama, menunjukkan kepada calon donator

bahwa ada kebutuhan penting yang dapat lembaga tawarkan melalui kegiatan lembaga. Pada umumnya, orang atau suatu lembaga dengan mudah bersedia untuk diminta menjadi donator atau memberikan sumbangan, ketika mereka sependapat bahwa kebutuhan itu penting dan perlu dilakukan sesuatu yang berarti untuk itu. Kedua, bahwa sebuah lembaga siap melakukan sesuatu yang berarti untuk mengabdikan pada masyarakat dan dapat menunjukkan kepada mereka bahwa dukungan dari mereka akan dapat membuahkan hasil yang lebih baik. Penggalangan dana/daya bukan hanya meminta uang saja tetapi lebih mengenai menilai bahwa donatur dapat merespon apa yang dibutuhkan masyarakat melalui program lembaga dengan menerima program tersebut.

d. Prinsip Kepercayaan dan hubungan masyarakat.

Biasanya donator lebih suka memberikan sumbangan kepada organisasi dalam suatu kegiatan yang mereka kenal. Ini berarti reputasi organisasi dan hubungan masyarakat yang baik menjadi penting, seperti: membeberkan hasil-hasil yang dicapai dalam brosur yang dikirimkan kepada masyarakat. Semua contoh-contoh hal tersebut dapat membuat orang menyadari penting apa yang dilakukan dan membuat yakin bahwa sebuah lembaga dapat melakukan kegiatan yang berguna dan membuahkan hasil. Inilah yang membuat lebih mudah bagi mereka untuk memutuskan mendukung lembaga.

e. Prinsip fundraising adalah mengucapkan terima kasih.

Mengucapkan terima kasih sangatlah penting, sebagai sebuah penghargaan dan pengakuan kedermawanan donator. Juga merupakan sebuah tindakan untuk kepentingan sendiri dalam arti yang baik, yaitu donator menjadi merasa lebih dihargai dari lembaga dan barangkali akan mau memberikan sumbangan lagi secara kontinyu. Lembaga yang mengucapkan terima kasih setiap saat ada kesempatan tentu mendapat imbalan yang berarti dalam bentuk kesetiaan donator sebagai pendukung dan mungkin tidak percaya donator memberikan sumbangannya berulang kali hanya karena ucapan terima kasih yang disampaikan setiap ada

kesempatan yang baik. Meskipun demikian, dalam kenyataannya banyak donator yang mengeluh, bahwa mereka tidak pernah mendapatkan ucapan terima kasih, bahkan dari organisasi yang mereka dukung sekalipun.

Di lembaga Global Wakaf Surakarta beberapa hal dalam prinsip fundraising juga ditemukan kendala seperti :

- a. Meminta  
Di lembaga Global Wakaf Surakarta prinsip meminta ini menjadi menawarkan program-program dan mengajak. Lembaga ini hanya menunggu donatur yang tertarik dengan program-program mereka untuk mendonasikan hartanya. Jadi, prinsip meminta dalam fundraising di global wakaf merupakan permintaan yang tersirat atau tidak langsung.
- b. Berhubungan dengan orang lain  
Prinsip relationship dalam hal ini adalah bagaimana Global Wakaf surakarta mampu menjalin relasi dan jaringan guna memperluas jangkauan donatur. Sejauh ini, memang sudah menerapkan prinsip fundraising ini, namun masih kurang represif sehingga jaringan donatur yang diperoleh masih terbatas.
- c. Menjual  
Menjual disini ada 2 tahap. Tahap pertama, mencari calon donatur yang mau dijadikan donatur untuk kegiatan yang akan dilakukan oleh lembaga Global Wakaf dan donatur tersebut setuju dengan apa yang akan dilakukan oleh lembaga Global Wakaf. Tahap kedua, mendengar dan mewujudkan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Di lembaga Global Wakaf Surakarta sendiri Sudah menerapkan prinsip ini sehingga beberapa program sudah terlaksana. Namun belum bisa mewujudkan keinginan masyarakat.
- d. Kepercayaan dan hubungan masyarakat  
Banyak masyarakat yang hanya ingin berdonasi di lembaga yang besar, lembaga yang sudah terkenal dengan hal baiknya. Di lembaga Global Wakaf sendiri belum mampu meyakinkan masyarakat maupun donatur bahwa lembaga Global Wakaf ini terpercaya dan amanah penyalurannya.
- e. Terimakasih  
Ucapan terimakasih sudah sangat umum diucapkan ketika seseorang memberikan pertolongan. Di lembaga Global Wakaf Surakarta sangat menerapkan prinsip ini sebagai apresiasi kedermawanan

donatur yang mau mendonasikan hartanya. Namun bentuk terima kasih ini sebenarnya bisa lebih luas dari sekedar dalam bentuk ucapan baik langsung maupun tidak langsung. Ini yang belum ditemukan di Global Wakaf.

### **Strategi mengatasi kendala-kendala dalam fundraising wakaf online di Global Wakaf Surakarta**

Lembaga Global Wakaf adalah lembaga Wakaf Online terpercaya namun masih banyak masyarakat yang belum mengetahui atau belum mengakses lembaga tersebut. Berdasarkan hasil identifikasi kendala-kendala Global wakaf dalam fundraising wakaf, Baik kendala dalam pencapaian tujuan maupun kendala dalam menerapkan prinsip fundraising. Berikut strategi yang bisa dilakukan dengan memperhatikan unsur-unsur dalam fundraising:

a. Memenuhi Kebutuhan wakif

Wakif adalah pihak yang mewakafkan harta benda miliknya. Wakif yang memahami Islam dengan baik akan sangat memperhatikan bagaimana pelaksanaan pengelolaan serta pendistribusian wakaf yang dikelola oleh badan wakaf. Guna meningkatkan kepercayaan dan ketertarikan wakif terhadap lembaga Global Wakaf, perlu adanya upaya dalam memperlihatkan program-program yang telah berhasil dilaksanakan. Dengan demikian stakeholder dapat melihat dan tertarik untuk menjadi wakif. Di sisi lain, Wakif juga membutuhkan keyakinan terhadap Laporan dan pertanggungjawaban, kemanfaatan bagi umat, pelayanan yang berkualitas, silaturahmi dan komunikasi. Oleh karena itu tata kelola dan pelayanan pasca donasi harus diperhatikan oleh lembaga. Dengan demikian, diharapkan wakif yang sudah berwakaf di lembaga tersebut bersedia untuk melakukan wakaf secara berkelanjutan, serta terdorong untuk mengajak orang-orang untuk berwakaf melalui lembaga Global Wakaf.

b. Mengembangkan Produk (Program-program)

Produk disini berarti menawarkan program-program lembaga Global Wakaf Surakarta yang sudah berjalan maupun yang belum berjalan, untuk menyakinkan para calon donatur bahwa lembaga Global Wakaf

Surakarta ini terpercaya dalam pendistribusian dan penyaluran dana wakaf. Berikut beberapa produk lembaga Global Wakaf Surakarta:

- 1) Wakaf Uang. Wakaf Uang merupakan wakaf dalam bentuk uang, dimana uang menjadi harta benda wakaf atau aset berupa nilai uang yang ditunaikan tersebut. Dengan memilih opsi ini, maka aset wakaf yang dikelola oleh Global Wakaf adalah nilai uang yang diwakafkan. Wakaf uang lebih memungkinkan bagi Global Wakaf untuk mengalokasikan manfaat wakaf sesuai dengan kebutuhan penerima manfaat dalam periode tertentu.
- 2) Wakaf Pangan. Membangun ketahanan pangan menjadi solusi dalam menghadapi krisis pangan yang merupakan problem sebagian besar masyarakat. Macam-macam ragam wakaf pangan antara lain: Wakaf Sawah, yaitu konsep jaminan pangan masyarakat melalui pengelolaan wakaf dalam bentuk lahan pertanian untuk menghasilkan pangan dengan sistem multi-manfaat, sehingga dapat menghasilkan pangan berkualitas, surplus yang lebih besar dan mampu menopang kebutuhan pangan masyarakat; Wakaf Sumur, yaitu mengadakan sumber air baru di wilayah kekeringan dengan mencari titik potensi sumber mata air.
- 3) Wakaf Pendidikan. Ilmu yang bermanfaat mengalir bagi anak-anak bangsa dari keluarga tidak mampu. Wakaf akan diwujudkan dalam berbagai sarana pendidikan melalui perbaikan dan pembangunan sekolah, serta prasarana lainnya di lokasi-lokasi yang membutuhkan.

Program-program wakaf di lembaga Global Wakaf yang baru terwujud yaitu Wakaf Pangan terdiri dari “Wakaf Sumur” dan “Wakaf Berisi (Beras Untuk Santri Indonesia)”. Wakaf Sumur adalah Wakaf dengan cara membangun sumur di berbagai wilayah yang kekeringan air. Di lembaga Global Wakaf sendiri ada berbagai titik Wakaf Sumur yang sudah berjalan yaitu di Sragen 2 titik, Jumapolo 1 titik, Boyolali 1 titik dan di Klaten 1 titik. Sedangkan “Wakaf Berisi” adalah wakaf yang tujuannya memberikan beras untuk parasantri yang pondok pesantren dengan kondisi yang membutuhkan bantuan. Lembaga Global Wakaf

Surakarta melalui program Wakaf Berisi akan membantu para santri mampu bangkit dan tetap sehat (Endrasmo, 2019).

c. Melakukan Promosi dengan jangkauan lebih luas  
Promosi merupakan salah satu variabel dalam manajemen pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan (badan wakaf) dalam memasarkan program-program kepada konsumen (wakif). Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antar pengelola wakaf dengan wakif, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi wakif untuk melakukan donasinya. Di lembaga Global Wakaf Surakarta sendiri memang sudah banyak melakukan promosi namun tingkat kesadaran masyarakat mengenai pentingnya wakaf masih sedikit, maka dari itu dibutuhkan sosialisasi untuk memberikan pengetahuan mengenai wakaf agar masyarakat tertarik dan mulai menyisihkan uang nya untuk berwakaf.

d. Maintenance  
Di lembaga Global Wakaf Surakarta memang sudah melakukan unsur maintenance ini, namun masih sedikit wakif yang melakukan hubungan baik dengan lembaga sehingga masih sedikit wakif yang menjadi donatur tetap lembaga Global Wakaf surakarta. Maintenance merupakan upaya badan wakaf untuk senantiasa menjalin hubungan baik dengan wakif, agar supaya wakif tetap loyal terhadap badan wakaf. Jika wakif loyal, maka seiring dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangan badan wakaf, penghimpunan dana wakaf pun akan meningkat. Wakif tersebut juga akan terus-menerus melakukan wakaf di lembaga tersebut karena wakif tersebut merasa apa yang diinginkannya terlaksana dilembaga tersebut.

Keterlibatan dan kesungguhan berbuat untuk jangka panjang itulah yang diperlukan oleh lembaga sehingga masyarakat atau donatur dalam hal ini wakif dapat memberikan sumbangan mereka secara teratur dan dalam jumlah yang sesuai. Semua upaya tersebut dilakukan untuk mencari donatur dan meyakinkan mereka agar mau terlibat dalam organisasi yang dipimpin. Hal ini akan benar-benar berhasil jika donatur terus memberikan dana/dayanya selama bertahun-tahun dan semakin

### **Ning Karnawijaya: Identifikasi Kendala dalam Strategi Fundraising.**

besar jumlahnya. Bahkan selanjutnya donatur bersedia mengajak saudara, teman, kerabat untuk ikut bergabung pada lembaga tersebut.

### **KESIMPULAN**

Kendala-kendala fundraising yang dihadapi lembaga Global Wakaf Surakarta adalah ketika tujuan fundraising belum terwujud secara maksimal yaitu belum maksimalnya cara pengumpulan dana, masih sedikitnya wakif yang melakukan donasi, kurangnya kemampuan dalam meningkatkan citra lembaga wakaf, dan kurangnya kemampuan menjaga kontinuitas donatur. Beberapa kendala juga terlihat dalam upaya lembaga Global wakaf dalam menerapkan prinsip-prinsip fundraising. Diantara kendala-kendala tersebut adalah kurangnya kemampuan untuk meminta masyarakat sebagai wakif, kurangnya kapasitas dalam memperluas relasi dan jaringan, masih minimnya kemampuan dalam menjual produk/program yang ditawarkan, dan sulitnya meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk berwakaf di lembaga Global Wakaf Surakarta.

### **SARAN**

Strategi yang dapat dilakukan guna menghadapi kendala-kendala fundraising di Global Wakaf Surakarta adalah dengan memperhatikan unsur-unsur Fundraising yaitu dengan memenuhi kebutuhan wakif, mengembangkan produk (program-program), melakukan promosi dengan jangkauan yang lebih luas, dan maintenance atau memperbanyak donatur tetap agar program yang belum berjalan segera terlaksana.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Purwanto, A. 2009. *Manajemen Fundraising bagi Organisasi Pengelolaan Zakat*, Yogyakarta: Teras
- Hadi, S. 2000. *Metodologi Research I*. Yogyakarta: Andi Offset
- Faradis, J., dkk. 2015. Manajemen Fundraising Wakaf Produktif : Perbandingan Wakaf Selangor (PWS) Malaysia dan Badan Wakaf Indonesia, *Jurnal Asy Syir'ah*, Vol. 49 No. 2 h. 506.

**Ning Karnawijaya:** Identifikasi Kendala dalam Strategi Fundraising.

---

Norton. 2002. *Menggalang Dana: Pedoman bagi Lembaga Swadaya Masyarakat*, Jakarta: Yayasan Obor

Wikaningtyas, S. U., dan Sulastiningsih. 2015. *Jurnal Riset Manajemen*, Vol. 2 No. 1, h. 29-30

Uswatun Hasanah. 2015. Sistem Fundraising Zakat Lembaga Pemerintah Dan Swasta (Studi Komparatif pada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Palu dan Pos Keadilan Peduli Umat (PKPU) Palu Periode 2010-2014). *Jurnal Istiqra*, Vol. 3 No. 2 h. 231-232.

Nopiardo, W. 2017. Strategi Fundraising Dana Zakat Pada Baznas Kabupaten Tanah Datar, *Jurnal Imara*, Vol. 1 No. 1 h. 59

#### Interview

Septi Endrasmoro, Pimpinan Global Wakaf, 25 November 2019, Jam 10.30 - 11.30 WIB.