



Analisis SWOT Strategi Penghimpunan Dana Wakaf pada Badan Wakaf Al-Qur'an Makassar

Azizah Nur Adilah¹ Ayu Ruqayyah Yunus² Trisno Wardy Putra³

Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

E-mail: azizahnuradilah00@gmail.com¹ ayu.ruqayyah@uin-alauddin.ac.id²
trisno.putra@uin-alauddin.ac.id³

ABSTRAK- Indonesia sebagai salah satu negara muslim terbesar didunia dengan potensi dana wakaf 180 Triliun rupiah, namun pada tahun 2020, yang dihimpun hanyalah Rp. 391 Miliar. Artinya, penghimpunan belum maksimal dibandingkan dengan potensi wakaf di Indonesia. Karena itu, keberadaan lembaga wakaf yang professional sangat dibutuhkan untuk memaksimalkan penghimpunan dana wakaf. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi penghimpunan dana Wakaf, serta untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan strategi penghimpunan dana wakaf pada Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) cabang Makassar. Metode yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian lapangan dan analisis SWOT. Hasil analisis menunjukkan, BWA Makassar memiliki *Strengths*; kekhususan penghimpunan dana, potensi dana yang besar, masif dalam edukasi dan sosialisasi, memakai sistem e-money, menjalin kerjasama dengan banyak pihak dan memiliki jaringan wakif. *Weakness*; tidak memiliki sarana dan prasarana sendiri, tidak memiliki target dana, belum memaksimalkan sosial media, kualitas dan kuantitas SDM yang kurang, sentralisasi lembaga ke pusat dan metode penghimpunan yang masih umum. *Opportunities*; peluang pengembangan program wakaf, menyeluruh dan produktif, potensi dana wakaf dan jaringan kerjasama yang besar, menghasilkan nazhir professional dan meningkatkan literasi masyarakat terkait wakaf. *Threats*; literasi masyarakat terkait wakaf masih rendah, munculnya lembaga penghimpunan wakaf yang lebih modern dan kompeten serta potensi timbulnya konflik harta wakaf yang didonasikan.

Kata Kunci: Wakaf, BWA Makassar, Strategi Penghimpunan Dana Wakaf

PENDAHULUAN

Indonesia sendiri sebagai negara dengan mayoritas muslim memiliki potensi dana wakaf yang begitu besar dengan kurang lebih 207 juta penduduk muslim. Jumlah ini setara dengan 87,2% dari total populasi yang ada.¹ Hal tersebut menjadikan Indonesia sebagai negara dengan potensi wakaf yang begitu besar, yakni mencapai 180 T.² Namun dibalik potensi yang besar tersebut, menurut data Badan Wakaf Indonesia pada tahun 2020, dana yang berhasil dihimpun hanyalah sebesar Rp. 391 Miliar.³ Artinya, penghimpunan yang dilakukan belum maksimal jika dibandingkan dengan potensi yang dimiliki oleh dana wakaf di Indonesia.

Selain itu, tingkat literasi terkait wakaf berdasarkan data BWI, Indeks Literasi Wakaf di Indonesia pada tahun 2020 masih sebesar 50,8%. Persentasi ini tergolong rendah jika melihat posisi Indonesia sebagai negara dengan mayoritas muslim terbesar di dunia.⁴ Dengan adanya potensi wakaf yang begitu besar dan berbagai macam permasalahan yang dihadapinya, maka keberadaan lembaga-lembaga pengelola wakaf yang kompeten dan professional menjadi suatu hal yang sangat krusial. Selain itu, dengan adanya lembaga-lembaga pengelola wakaf, dapat membantu mengatasi permasalahan sosial yang timbul di masyarakat seperti kemiskinan, pengangguran dan lain sebagainya.

Berdasarkan hal di atas, perlu diketahui bagaimana strategi penghimpunan dana wakaf secara langsung dan tidak langsung pada Badan Wakaf Al-Qur'an dan kekurangan serta kelebihan strategi penghimpunan dana wakaf pada Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA). Dimana dalam penelitian ini berfokus pada lembaga penghimpun wakaf, yaitu Badan Wakaf Al-Qur'an Cabang Makassar.

Penghimpunan dan pengelolaan wakaf menjadi hal yang penting untuk diketahui, bagaimana strategi yang dilakukan Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) cabang Makassar mengenai penghimpunan dana wakaf, sehingga dapat membawa kebermanfaatan yang lebih banyak ditengah-tengah

¹Laman Resmi Republik Indonesia • Portal Informasi Indonesia (diakses pada 03 Februari 2022)

²Menelisk Manfaat Potensi Wakaf Uang untuk Bantu Kaum Dhuafa | Badan Wakaf Indonesia | BWI.go.id (diakses pada 03 Februari 2022)

³Menelisk Manfaat Potensi Wakaf Uang untuk Bantu Kaum Dhuafa | Badan Wakaf Indonesia | BWI.go.id (diakses 11 April 2022)

⁴Menelisk Manfaat Potensi Wakaf Uang untuk Bantu Kaum Dhuafa | Badan Wakaf Indonesia | BWI.go.id (diakses 11 April 2022)

masyarakat, dan dapat meningkatkan optimasilasi penghimpunan dana wakaf. Maka dari itu penulis mengusung judul penelitian “**Analisis SWOT terhadap Strategi Penghimpunan Dana Wakaf pada Badan Wakaf Al- Qur’an (BWA) Cabang Makassar**” guna mengetahui lebih lanjut bagaimana strategi penghimpunan dana Wakaf pada BWA cabang Makassar.

TINJAUAN LITERATUR

Pengertian Wakaf

Jika ditelusuri secara asal-usul katanya, wakaf berasal dari bahasa Arab “*waqafa*” yang dapat diartikan sebagai kata “*habs*” atau “*habasa*” artinya berhenti, menghentikan, dan menahan. Sedangkan dalam kamus lisan al-‘arab diambil dari kalimat “*habasahu*” yang artinya “dia telah menahannya”. Sedangkan menurut Qahaf, waqf dapat diartikan menjeda atau menahan manfaat atau keuntungan dari suatu hal yang dikonsumsi selain dari pihak yang menjadi sasaran wakaf.⁵

Menurut Undang-undang nomor 41 tahun 2004 tentang Wakaf, yang dimaksud dengan wakaf adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah.⁶

Berdasarkan substansi ekonomi, wakaf dibagi menjadi 2 macam yaitu:

1. Wakaf Langsung (Wakaf Konsumtif), yaitu memberikan harta pokok secara langsung kepada orang yang berhak untuk tujuan tersebut, wakaf langsung tidak menghasilkan, sehingga biaya pemeliharaan dan penyimpanan didapatkan di luar objek wakaf.
2. Wakaf Tidak Langsung (Wakaf Produktif) juga dikenal sebagai wakaf produktif, dimana komoditas utama digunakan untuk tujuan produksi di bidang pertanian, pendidikan, dan lain-lain, untuk kepentingan wakaf dan untuk keperluan wakaf yang manfaatnya diberikan kepada yang berhak. Wakaf yang efektif dikelola sedemikian rupa untuk menghasilkan barang atau jasa. Kemudian dijual dan dimanfaatkan untuk keperluan wakaf. Biaya pemeliharaan dan pemeliharaan wakaf yang efektif berasal dari

⁵ Nurodin Usman, “Pengelolaan Wakaf Produktif Untuk Kesehatan (Studi Kasus Bandha Wakaf Masjid Agung Semarang)”, h. 5.

⁶ Junaidi Abdullah, “Tata Cara dan Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia”, *Jurnal Zakat dan Wakaf: ZISWAF*, Vol. 4, No. 1, (Juni 2017), h. 90

hasil wakaf itu sendiri.⁷

Dasar hukum wakaf

Di antara dalil disyariatkannya wakaf adalah sebagai berikut:

1. Al-Quran

Dasar hukum wakaf di dalam Al-Quran, konsepnya sesungguhnya tidak diterangkan secara jelas, namun karena wakaf merupakan bagian dari infak di jalan Allah. Sehingga rujukan ayat yang dijadikan pegangan atau dasar hukum untuk wakaf, merupakan ayat-ayat yang membahas atau terkait dengan infak di jalan Allah. Ayat-ayat tersebut, antara lain:

Allah berfirman dalam QS Ali Imran (3): 92

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

*“Kamu tidak akan memperoleh kebajikan, sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa pun yang kamu infakkan, tentang hal itu sungguh, Allah Maha Mengetahui”.*⁸

Berdasarkan ayat tersebut diatas, dijelaskan mengenai anjuran dan keutamaan bagi orang-orang yang menginfakkan hartanya di jalan Allah. Mereka akan memperoleh balasan pahala dan kebaikan dari Allah SWT. Pahala yang diperoleh bukan hanya satu atau dua pahala, namun pahala yang berlipat ganda.⁹

2. Hadis Nabi Muhammad shallallahu 'alaihi wa sallam

Dari Ibnu 'Umar ra., berkata: bahwa sahabat Umar ra. Memperoleh sebidang tanah dari Khaibar, kemudian Umar ra. Menghadap Rasulullah saw. untuk meminta petunjuk. 'Umar berkata: “Hai Rasulullah saw, saya mendapat sebidang tanah di Khaibar, saya belum pernah memperoleh harta yang lebih bagus dari pada ini, maka apakah yang Engkau perintahkan kepadaku?” Rasulullah saw. bersabda: “bila engkau suka,

⁷ Inayah Rahman dan Tika Widiastuti, “Model Pengelolaan Wakaf Produktif Sektor Pertanian Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Petani (Studi Kasus Pimpinan Ranting Muhammadiyah Penatarsewu Sidoarjo)”, *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Vol. 7 No. 3 (Maret 2020), h. 489

⁸ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Ali 'Imran - **قُرْآن** | Quran Kemenag (04 Januari 2022)

⁹ Murthado Ridwan, “Wakaf dan Pembangunan Ekonomi”, *Jurnal Zakat dan Wakaf (ZISWAF)*, Vol. 4, No. 1, Juni 2017, h. 110

engkau tahan (pokoknya) tanah itu, dan engkau sedekahkan (hasilnya).” Kemudian ‘Umar menyedekahkan (tanahnya untuk dikelola), tidak dijual, tidak dihibahkan, dan tidak diwariskan. Ibnu Umar berkata: ‘Umar menyedekahkannya (hasil pengelolaan tanah) kepada orang-orang fakir, kaum kerabat, hamba sahaya, sabilillah, ibnu sabil dan tamu. Dan tidak dilarang bagi yang mengelola wakaf dari hasilnya dengan cara yang baik (sepantasnya) atau memberi makan orang lain dengan tidak bermaksud menumpuk harta”.

Rukun dan Syarat Wakaf

Wakaf dinyatakan sah apabila telah terpenuhi rukun dan syaratnya. Rukun wakaf ada empat, yaitu:¹⁰

1. Wakif (orang yang mewakafkan harta), seorang wakif disyaratkan harus memiliki kecakapan hukum, ada empat kriteria seorang dikatakan memiliki cakap hukum, yaitu dewasa (sudah baligh), berakal sehat, merdeka, dan tidak berada di bawah pengampuan (boros atau lalai).
2. Mauquf bih (barang atau harta yang diwakafkan)
3. Mauquf ‘alaih (pihak yang diberi wakaf atau peruntukan wakaf)
4. Shighat (pernyataan atau ikrar wakif sebagai suatu kehendak untuk mewakafkan sebagai harta bendanya).

Menurut Abu Hanifah berpendapat bahwa shighat tidak harus dijadikan syarat dalam rukun wakaf. Adapun syarat waqif adalah telah cukup umur (baligh); kepemilikan harta yang diwakafkan benar-benar kepemilikan; berakal sehat; cerdas (kematangan dalam bertindak).¹¹

Syarat wakaf adalah sebagai berikut:

1. Wakaf harus kekal (abadi) dan terus menerus.
2. Wakaf harus dilakukan secara tunai, tanpa digantungkan kepada akan terjadinya sesuatu peristiwa dimasa yang akan datang. Sebab pernyataan wakaf berakibat lepasnya hak milik seketika setelah wakif menyatakan berwakaf.
3. Tujuan wakaf harus jelas. Maksudnya hendaklah wakaf itu disebutkan

¹⁰ Resfa Fitri dan Heni P Wilantoro, “Analisis Prioritas Solusi Permasalahan Pengelolaan Wakaf Produktif”, *Jurnal Al-Muzara’ah*, Vol. 6 No. 1, 2018, h. 44

¹¹ Ahmad Suwaidi, “Wakaf dan Penerapannya di Negara Muslim”, *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 1, No. 2, 2011, h. 20

dengan terang kepada siapa diwakafkan.

4. Wakaf merupakan hal yang harus dilaksanakan tanpa syarat boleh khiyar. Artinya tidak boleh membatalkan atau melangsungkan wakaf yang telah dinyatakan sebab pernyataan wakaf berlaku tunai dan untuk selamanya.¹²

Strategi *Fundraising*

Setiap kegiatan penghimpunan wakaf, dibutuhkan strategi dalam melakukannya. Strategi sendiri atau *stratageta* berasal dari bahasa Yunani *stratus* yang berarti militer dan *ag* yang berarti memimpin, sehingga dapat diartikan sebagai ilmu atau seni dalam menjadi seorang jenderal. Strategi jika dimaknai dengan pemahaman pada masa kini, dapat diartikan sebagai rencana yang disusun untuk mencapai tujuan atau maksud tertentu untuk keberhasilan dimasa depan atau dapat diartikan pula sebagai rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan.¹³

Terdapat setidaknya tiga tahapan proses dalam menyusun suatu strategi, yaitu tahap pertama perumusan strategi, tahap kedua implementasi startegi, dan tahap ketiga evaluasi strategi.¹⁴

Penghimpunan Dana (*fundraising*)

Penghimpunan dalam wakaf dapat diartikan sebagai proses yang didalamnya terdapat unsur mempengaruhi, memberitahu, mengingatkan, membujuk, mendorong ataupun merayu masyarakat untuk menyerahkan harta (dana ataupun sumber daya) yang dimilikinya secara sukarela dalam hal kebaikan kepada masyarakat yang kurang mampu atau yang lebih membutuhkan.¹⁵

Ada dua metode yang digunakan dalam kegiatan penghimpunan, diantaranya:

1. Metode Penghimpunan Langsung (*Direct Fundraising*)

Metode penghimpunan langsung adalah metode yang menggunakan teknik atau metode yang melibatkan partisipasi langsung dari donatur. Contoh metode ini adalah surat langsung (*direct mail*), iklan langsung (*direct advertising*). penggalangan dana jarak jauh (*telefundraising*) dan

¹² Fadhilah Mughnisari, "Pengelolaan Wakaf Tunai di Yayasan Wakaf UMI", Skripsi (Undergraduated University of Alauddin Makassar, 2014), h.24

¹³ Huzzatul Fikriyah dan Muhammad Zen, "Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Produktif di Baitulmaal Muamalat", *Jurnal Manajemen Dakwah*, Vol. 5 No.1 Juni 2019, h.39, <https://journal.uinjkt.ac.id/index.php/jmd/article/view/19973/8462> (diakses 24 April 2022)

¹⁴ Huzzatul Fikriyah dan Muhammad Zen, "Strategi Penghimpunan Dana Wakaf..."h.40, (diakses 24 April 2022)

¹⁵ Trisno Wardy Putra, "Penghimpunan Dana Zakat Infak dan Sedekah di Badan Amil Zakat Nasional", *Laa Maisyir*, Volume 6, Nomor 2, Juli 2019: 246-260, h.247

presentasi langsung.¹⁶

2. Metode Penghimpunan Tidak Langsung (*Indirect Fundraising*)

Pendekatan tidak langsung adalah pendekatan yang menggunakan teknik atau metode yang tidak melibatkan partisipasi langsung dari donatur, yaitu model penggalangan dana yang tidak dilakukan dengan memberikan akomodasi secara langsung terhadap respon donatur. Contoh pendekatan ini mencakup iklan (*advertorial*), kampanye gambar (*image campaign*), dan acara (penyelenggaraan event).¹⁷

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju, usaha penghimpunan ini harus dilakukan dengan keseriusan disertai dengan strategi yang tepat oleh setiap organisasi lembaga pengelola ziswaf, karena sebagian besar dana yang digunakan lembaga guna menjalankan program dan operasional berasal dari dana yang masuk melalui donatur. Ketika dana yang dihimpun dari para donatur sedikit, maka lembaga tidak bisa membantu dan memberdayakan mustahiknya.¹⁸

Terdapat setidaknya tiga aspek yang mempengaruhi penghimpunan wakaf, yaitu kelembagaan, masyarakat, dan pemerintah¹⁹

Analisis SWOT

Analisis ULPA atau yang lebih umum dikenal dengan Analisis SWOT, yakni *Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*.²⁰

Strengths mengacu pada elemen internal organisasi yang memfasilitasi pencapaian tujuannya, sedangkan *Weaknesses* adalah elemen internal yang mengganggu keberhasilan organisasi. *Opportunities* adalah aspek eksternal yang membantu organisasi dalam mencapai tujuannya—bukan hanya aspek lingkungan yang positif tetapi juga peluang untuk mengatasi kesenjangan dan memulai aktivitas baru, sedangkan *Threats*, di sisi lain, adalah aspek lingkungan eksternal organisasi yang merupakan hambatan atau hambatan

¹⁶Huzzatul Fikriyah dan Muhammad Zen, "Strategi Penghimpunan Dana Wakaf" h. 41, (diakses 24 April 2022)

¹⁷ Huzzatul Fikriyah dan Muhammad Zen, "Strategi Penghimpunan Dana Wakaf" h. 41, (diakses 24 April 2022)

¹⁸ Huzzatul Fikriyah dan Muhammad Zen, "Strategi Penghimpunan Dana Wakaf" h. 41, (diakses 24 April 2022)

¹⁹ Khadijah Hasim, Deni Lubis, Khalifah Muhammad Ali, "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penghimpunan Wakaf Uang di Indonesia (Pendekatan Analytical Network Process)", *Jurnal Al-Muzara'ah*, Vol.4, No.2, 2016, h.135

²⁰ Sofjan Assauri, "Strategic Management Sustainable Competitive Advantages", 2016, Jakarta, PT. Raja Grafindo, h. 71

potensi untuk mencapai tujuannya.²¹

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif. Lokasi penelitian yakni pada Badan Wakaf Al- Quran (BWA) Makassar. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun yang menjadi responden dalam penelitian ini ialah Bapak Marten Sakaria selaku Kepala Area Manager BWA Makassar, Bapak Andi Norman, selaku Branch Manager BWA Makassar, Ibu Fitriani selaku Penanggung Jawab Digital Fundraising, Masyarakat selaku Wakif yang mewakafkan hartanya pada BWA Makassar. Sedangkan untuk analisis menggunakan analisis data kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Fundraising Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) Cabang Makassar

Strategi fundraising dana wakaf dari Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) Cabang Makassar dilakukan dengan maksud agar tercapainya target dan tujuan terbentuknya BWA untuk membantu banyak masyarakat yang membutuhkan.

Strategi ini juga menjadi tantangan untuk para fundraiser dalam menarik masyarakat untuk berwakaf dengan berbagai ide-ide kreatif dan inovasi dalam implementasinya. Dalam pelaksanaan fundraising BWA, proses ini terbagi menjadi dua yakni dilakukan secara online maupun offline. Adapun beberapa strategi yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Metode penghimpunan secara Offline

a. Strategi presentasi

Strategi ini bertujuan untuk mensosialisasikan Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) dan program-program yang dimilikinya dengan metode presentasi. Strategi ini dilakukan dari satu kantor ke kantor lainnya ataupun perusahaan-perusahaan dengan harapan lebih banyak orang yang mengetahui mengenai wakaf al-quran dan dapat tergerak dalam berwakaf.

b. Strategi gerai wakaf

²¹ Benzaghta, M. A., Elwalda, A., Mousa, M. M., Erkan, I., & Rahman, M. (2021), "SWOT analysis applications: An integrative literature review", *Journal of Global Business Insights*, 6(1), 55-73

Strategi ini dilakukan dengan cara membuka gerai – gerai wakaf di tempat umum yang dapat menjangkau orang banyak seperti area sekitar masjid, daerah perkantoran dan tempat-tempat publik lainnya yang sering dilalui atau dikunjungi masyarakat. Pada gerai ini biasanya dilakukan pembagian brosur ataupun presentasi langsung. Dengan adanya gerai ini, masyarakat yang tertarik untuk berwakaf dapat berwakaf langsung di gerai wakaf. Selain itu, jika terdapat pertanyaan atau hal yang masih perlu diketahui lebih lanjut mengenai BWA Makassar, maka dapat ditanyakan langsung di gerai yang telah disediakan.

c. Strategi kotak amal

Strategi ini adalah strategi yang paling umum dilakukan dalam penghimpunan dana. Melalui metode ini, BWA Cabang Makassar menyebarkan beberapa kotak amal di masjid-masjid, rumah makan, toko-toko, dan individu yang kemudian akan dihimpun dalam sebulan sekali.

2. Metode penghimpunan secara Online

Strategi berdonasi online melalui website BWA. Donasi secara online dapat dengan mudah dilakukan melalui website dari BWA. Di dalam website tersebut, masyarakat dapat memilih program wakaf yang diinginkan lalu dapat mengirimkan donasi wakaf melalui transfer bank. Pada metode ini digunakan pendekatan telemarketing untuk menjangkau wakif ataupun calon wakif yang ingin berdonasi di BWA Makassar.

Kelebihan dan Kekurangan Strategi Penghimpunan Dana Wakaf pada Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) cabang Makassar

Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan strategi penghimpunan dana wakaf yang digunakan pada Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) cabang Makassar, akan digunakan analisis SWOT yang dapat memaparkan secara lebih terperinci terkait kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman yang dapat dihadapi oleh BWA Makassar.

1. Menyusun dan menentukan faktor-faktor strategis eksternal dan internal suatu lembaga/perusahaan.
2. Menyusun dan menghitung nilai bobot, rating, dan skor untuk tabel eksternal dan internal dibuat dengan teknik skala sebagai berikut:

Tabel 1. Matriks Internal Factor Evaluation (IFE Matriks) pada BWA Cabang Makassar

Faktor Kunci Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan:			
1. Kekhususan Penghimpunan Dana.	0,75	5	3,75
2. Memiliki Potensi Dana yang besar untuk dihimpun.	1,00	4	4,00
3. BWA melakukan kegiatan edukasi dan sosialisasi kepada Masyarakat.	0,5	5	2,5
4. Memakai sistem e-money.	0,75	1	0,75
5. Kerjasama dengan perusahaan, mall, dan masjid-masjid.	0,5	5	2,5
6. Memiliki jaringan wakif	0,75	4	3,00
Total	4,25		16,5
Kelemahan:			
1. Tidak memiliki sarana dan prasarana sendiri.	0,5	1	0,5
2. Tidak memiliki target dana himpunan wakaf pertahun.	0,75	2	1,5
3. Belum memaksimalkan dokumentasi kegiatan cabang melalui social media.	0,75	3	2,25
4. Kurangnya SDM	0,75	3	2,25
5. Sentralisasi Lembaga kepusat.	0,75	4	3,00
6. Belum terpenuhinya Nazhir dan Sumber daya manusia yang professional.	0,75	1	0,75
7. Metode penghimpunannya masih sangat umum.	0,6	2	1,2
Total	4,85		11,45
Selisih Kekuatan-Kelemahan	16,5-11,45 = 5,05		

Sumber: diolah penulis (12 Agustus 2022)

Berdasarkan data diatas dapat kita lihat bahwa variabel faktor internal kekuatan memiliki skor 16,5 dan skor total kelemahan adalah 11,45. Sehingga apabila kedua skor dikurangkan maka akan mendapatkan selisih skor sebesar 5,05.

Tabel 2. Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE Matriks) pada BWA cabang Makassar

Faktor Kunci Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang:			
1. Peluang untuk pengembangan program wakaf yang lebih banyak, menyeluruh dan produktif.	1,00	5	5,00
2. Potensi dana wakaf yang begitu besar.	0,5	4	2,00
3. Menjalin kerjasama dengan berbagai perusahaan, komunitas, dan lapisan masyarakat.	0,5	4	2,00
4. Menjalin kerjasama dengan bank-bank Syariah di Indonesia khususnya pada wilayah Sulawesi Selatan.	0,75	3	2,25
5. Menghasilkan nazhir-nazhir profesional.	0,75	4	3,00
6. Meningkatkan literasi masyarakat terkait wakaf	0,75	4	3,00
Total	4,25		17,25
Ancaman:			
1. Literasi masyarakat terkait wakaf masih rendah.	0,75	3	2,25
2. Munculnya lembaga-lembaga penghimpunan wakaf yang lebih modern dan kompeten.	0,75	3	2,25
3. Potensi konflik terkait harta wakaf yang didonasikan.	0,5	2	1,00
Total	2,00		5,5
Selisih Peluang-Ancaman	17,25 – 5,5 = 11,75		

Sumber : Hasil penelitian, diolah penulis (12 Agustus 2022)

Berdasarkan data diatas dapat diketahui baha peluang di BWA Makassar itu sangat tinggi mencapai 17,25 sedangkan ancaman sebesar 5,5. Apabila dikurangkan maka akan mendapatkan selisih variable eksternal sebesar 11,75. hal ini dapat menunjukkan baha peluang BWA Makassar sangatlah besar.

Untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan strategi penghimpunan dana wakaf yang digunakan pada Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) cabang Makassar, akan digunakan analisis SWOT yang dapat memaparkan secara lebih terperinci terkait kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman yang dapat dihadapi oleh BWA Makassar.

**Tabel 3. Tabel Analisis SWOT Badan Wakaf Al-Qur'an
Cabang Makassar**

<p>STRENGTHS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kekhususan Penghimpunan Dana. 2. Memiliki Potensi Dana yang besar untuk dihimpun. 3. BWA melakukan kegiatan edukasi dan sosialisasi kepada Masyarakat. 4. Memakai sistem e-money. 5. Kerjasama dengan perusahaan, mall, dan masjid-masjid. 6. Memiliki jaringan wakif 	<p>WEAKNESSES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak memiliki sarana dan prasarana sendiri. 2. Tidak memiliki target dana himpunan wakaf pertahun. 3. Belum memaksimalkan dokumentasi kegiatan cabang melalui social media. 4. Kurangnya SDM 5. Sentralisasi Lembaga kepusat. 6. Belum terpenuhinya Nazhir dan Sumber daya manusia yang professional. 7. Metode penghimpunannya masih sangat umum.
<p>OPPORTUNITIES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peluang untuk pengembangan program wakaf yang lebih banyak, menyeluruh dan produktif. 2. Potensi dana wakaf yang begitu besar. 	<p>THREATS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Literasi masyarakat terkait wakaf masih rendah. 2. Munculnya lembaga-lembaga penghimpunan wakaf yang lebih modern dan kompeten. 3. Potensi konflik terkait harta

<p>3. Menjalin kerjasama dengan berbagai perusahaan, komunitas, dan lapisan masyarakat.</p> <p>4. Menjalin kerjasama dengan bank-bank Syariah di Indonesia khususnya pada wilayah Sulawesi Selatan.</p> <p>5. Menghasilkan nazhir-nazhir professional.</p> <p>6. Meningkatkan literasi masyarakat terkait wakaf.</p>	<p>wakaf yang didonasikan.</p>
--	--------------------------------

Sumber : Hasil penelitian, diolah penulis (12 Agustus 2022)

Analisis *Strenghts* atau Kekuatan dan Kemampuan BWA Makassar

1. Kekhususan penghimpunan dana menjadi salah satu kekuatan BWA Makassar dikarenakan fokusnya terhadap penghimpunan dana wakaf, tidak seperti lembaga – lembaga lain pada umumnya yang menghimpun dana selain wakaf (zizswaf) sehingga tidak terfokus pada dana wakaf.
2. Memiliki potensi dana yang besar untuk dihimpun karena di Indonesia sendiri wakaf memiliki potensi yang besar mencapai 180 triliun rupiah²². Sehingga apabila BWA Makassar berfokus untuk menghimpun dana ini, maka akan memberikan dampak yang lebih banyak dan lebih luas bagi masyarakat yang membutuhkan.
3. BWA melakukan kegiatan edukasi dan sosialisasi kepada Masyarakat. Adanya kegiatan edukasi dan sosialisasi akan meningkatkan *awareness* masyarakat terhadap lembaga. Karena lembaga dapat diketahui dan dikenali oleh banyak masyarakat dan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga. Selain itu, dapat membantu meningkatkan literasi masyarakat terhadap wakaf sehingga dapat mendorong pertumbuhan wakaf di Indonesia.
4. Memakai sistem e-money merupakan salah satu langkah praktis yang digunakan BWA Makassar, karena di era digital saat ini masyarakat lebih cenderung menggunakan e-money dalam bertransaksi karena lebih mudah dan efisien.

²² [Menelisk Manfaat Potensi Wakaf Uang untuk Bantu Kaum Dhuafa | Badan Wakaf Indonesia | BWI.go.id](http://www.bwi.go.id) (diakses pada 03 Februari 2022)

5. Kerjasama dengan perusahaan, mall, dan masjid-masjid menjadi kekuatan juga bagi BWA Makassar. Karena hal ini membuat BWA Makassar lebih dikenal oleh masyarakat melalui promosi dari kerjasama dengan pihak lain.
6. Memiliki jaringan wakif dengan adanya data wakif yang berdonasi di BWA Makassar dapat membuat BWA Makassar lebih mudah menganalisis dan menjaring pewakif untuk berwakaf dan membangun kepercayaan antara wakif dan lembaga, serta memudahkan BWA Makassar dalam menginformasikan terkait program – program wakaf yang dimiliki.

Analisis Weaknesses/kelemahan BWA Makassar

1. Tidak memiliki sarana dan prasarana sendiri menjadi suatu kelemahan bagi BWA Makassar, karena jika tidak memiliki sarana dan prasarana sendiri mereka harus mengeluarkan biaya operasional yang lebih banyak, seperti pembayaran sewa kantor dan kendaraan. Apabila BWA Makassar memiliki sarana dan prasarana sendiri maka dana operasional tersebut bisa dialokasikan untuk pemanfaatan lain yang lebih dibutuhkan.
2. Tidak memiliki target dana himpunan wakaf pertahun yang harus dicapai, menjadikan BWA Makassar tidak memiliki dorongan yang lebih dalam menghimpun dana.
3. Belum memaksimalkan dokumentasi kegiatan cabang melalui sosial media membuat masyarakat tidak mengetahui dengan jelas terkait program yang telah dibuat. Hal ini juga dapat menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BWA Makassar.
4. Kurangnya SDM menghambat operasional BWA Makassar dalam menghimpun dana wakaf dan peluang sosialisasi yang lebih besar dan luas kepada masyarakat.
5. Sentralisasi lembaga ke pusat menjadikan BWA Makassar tidak mandiri dalam mengelola struktur kelembagaannya serta tidak memiliki program yang lebih variatif sesuai kebutuhan (budaya) masyarakat di wilayah masing – masing.
6. Karena kurangnya Nazhir dan Sumber daya manusia yang professional di BWA Makassar dapat membuat potensi penghimpunan dana wakaf yang ada menjadi tidak maksimal.

7. Metode pengumpulannya masih sangat umum tidak membuat pembaharuan seperti kerjasama dengan influencer untuk lebih memperluas jaringan wakif dan lebih menarik masyarakat.

Analisis *Opportunities*/Kesempatan dan Peluang BWA Makassar

1. BWA Makassar merupakan lembaga wakaf yang masih terbilang baru dirintis, maka peluang untuk pengembangan program wakaf yang lebih banyak, menyeluruh dan produktif masih sangat besar untuk bisa tercapai selama lembaga terus melakukan inovasi dan mengikuti perkembangan zaman.
2. Indonesia memiliki potensi wakaf yang besar mencapai 180 triliun rupiah²³. Sehingga BWA Makassar memiliki potensi dana wakaf yang begitu besar.
3. Menjalin kerjasama dengan berbagai perusahaan, komunitas, dan lapisan masyarakat menjadikan BWA Makassar bisa lebih banyak dikenal dan membuat masyarakat lebih tau terkait adanya lembaga wakaf.
4. Menjalin kerjasama dengan bank-bank Syariah di Indonesia khususnya pada wilayah Sulawesi Selatan untuk mengelola dana wakaf yang terhimpun menjadi salah satu langkah untuk memudahkan kerja lembaga.
5. Menghasilkan nazhir-nazhir professional.
6. Meningkatkan literasi masyarakat terkait wakaf.

Analisis *Threats*/Ancaman yang dihadapi oleh BWA Makassar

1. Literasi masyarakat terkait wakaf masih rendah sehingga mengharuskan BWA Makassar untuk bekerja lebih maksimal lagi utamanya dalam mensosialisasikan terkait wakaf dan keutamaannya.
2. Munculnya lembaga-lembaga pengumpulan wakaf yang lebih modern dan kompeten menjadi tantangan bagi BWA Makassar untuk lebih meningkatkan kinerja dan program – program wakaf yang lebih menarik dan inovatif agar dapat menjangkau lebih banyak pewakif.
3. Potensi konflik terkait harta wakaf yang didonasikan. Apabila sertifikat wakaf tidak diterbitkan dengan jelas, maka berpotensi terjadi konflik kepemilikan di kemudian hari.

KESIMPULAN

²³ [Menelisk Manfaat Potensi Wakaf Uang untuk Bantu Kaum Dhuafa | Badan Wakaf Indonesia | BWI.go.id](#) (diakses pada 03 Februari 2022)

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan di Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) Cabang Makassar, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi fundraising dana wakaf pada Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) Cabang Makassar mencakup metode penghimpunan secara offline maupun online. Metode penghimpunan offline yang dilakukan adalah dengan melakukan presentasi untuk mensosialisasikan Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA) dan program-program Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA), pembukaan gerai wakaf di masjid-masjid dan tempat strategis lainnya, mendistribusikan kotak amal di masjid, kantor dan ruang publik lainnya. Adapun metode penghimpunan dana yang dilakukan secara online adalah layanan wakaf online melalui situs website Badan Wakaf Al-Qur'an (BWA), dimana didalam website tersebut, masyarakat dapat memilih program wakaf yang diinginkan lalu dapat mengirimkan donasi wakaf melalui transfer bank.
2. Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan oleh peneliti, maka didapatkan kekuatan dan kelemahan pada BWA Makassar, yaitu: *Strengths* berupa kekhususan penghimpunan dana, memiliki potensi dana yang besar untuk dihimpun, masif melakukan kegiatan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat, memakai sistem e-money, menjalin kerjasama dengan perusahaan, mall, dan masjid-masjid dan memiliki jaringan wakif. Adapun *Weakness* yang dimiliki adalah tidak memiliki sarana dan prasarana sendiri, tidak memiliki target dana himpunan wakaf pertahun, belum memaksimalkan dokumentasi kegiatan cabang melalui sosial media, kurangnya SDM, sentralisasi lembaga kepusat, belum terpenuhinya Nazhir dan Sumber daya manusia yang professional dan metode penghimpunan yang masih sangat umum. Kemudian, untuk *Opportunities* yang didapatkan adalah; memiliki peluang untuk pengembangan program wakaf yang lebih banyak, menyeluruh dan produktif, potensi dana wakaf yang begitu besar dan menjalin kerjasama dengan berbagai perusahaan, komunitas, dan lapisan masyarakat, menjalin kerjasama dengan bank-bank Syariah di Indonesia khususnya pada wilayah Sulawesi Selatan, menghasilkan nazhir-nazhir professional dan meningkatkan literasi masyarakat terkait wakaf. Terakhir, *Threats* yang didapatkan melalui analisis ini adalah literasi masyarakat terkait wakaf masih rendah, munculnya lembaga-lembaga penghimpunan wakaf yang lebih modern dan kompeten serta potensi timbulnya konflik terkait harta wakaf yang didonasikan.

REFERENSI

- Abdullah, Junaidi. "Tata Cara dan Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia". *Jurnal Zakat dan Wakaf: ZISWAF*. Vol. 4, No. 1 (Juni 2017)
- Assauri, Sofjan. "Strategic Management Sustainable Competitive Advantages". 2016. Jakarta. PT. Raja Grafindo
- Benzaghta, M. A., Elwalda, A., Mousa, M. M., Erkan, I., & Rahman, M. (2021), "SWOT analysis applications: An integrative literature review", *Journal of Global Business Insights*, 6(1), 55-73
- Berbagi Manfaat Bekal Akhirat (Katalog Project), Newsletter BWA No. 119 Tahun XII | Maret-April 2022
- Fikriyah, Huzzatul dan Muhammad Zen. "Strategi Penghimpunan Dana Wakaf Produktif di Baitulmaal Muamalat". *Jurnal Manajemen Dakwah*, Vol. 5 No.1 Juni 2019.
- Fitri, Resfa dan Heni P Wilantoro. "Analisis Prioritas Solusi Permasalahan Pengelolaan Wakaf Produktif". *Jurnal Al-Muzara'ah*. Vol. 6 No. 1 (2018)
- Hasim Khadijah, Deni Lubis, Khalifah Muhammad Ali. "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penghimpunan Wakaf Uang di Indonesia (Pendekatan Analytical Network Process)". *Jurnal Al-Muzara'ah*, Vol.4, No.2, 2016
- M. Solehuddin Al Ayyubi, Program Wakaf Al Qur`An Dan Pembinaan Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf (Studi Kasus Di Badan Wakaf Al Qur'an Malang), *Skripsi* (Undergraduated Islamic State University Maulana Malik Ibrahim Malang)
- Mughnisari, Fadhilah. "Pengelolaan Wakaf Tunai di Yayasan Wakaf UMI". *Skripsi* (Undergraduated University of Alauddin Makassar, 2014).
- Putra, Trisno Wardy. "Penghimpunan Dana Zakat Infak dan Sedekah di Badan Amil Zakat Nasional". *Laa Maisyir*, Volume 6, Nomor 2, Juli 2019
- Rahman, Inayah dan Tika Widiastuti. "Model Pengelolaan Wakaf Produktif Sektor Pertanian Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Petani (Studi Kasus Pimpinan Ranting Muhammadiyah Penatarsewu Sidoarjo)". *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*. Vol. 7 No. 3 (Maret 2020).

<http://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/attawazun/index>

Publisher: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar

Ridwan, Murthado. “Wakaf dan Pembangunan Ekonomi”, *Jurnal Zakat dan Wakaf (ZISWAF)*, Vol. 4, No. 1 (Juni 2017)

Suwaidi, Ahmad. “Wakaf dan Penerapannya di Negara Muslim”. *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*. Vol. 1, No. 2, 2011.

Usman, Nurodin. “Pengelolaan Wakaf Produktif Untuk Kesehatan (Studi Kasus Bandha Wakaf Masjid Agung Semarang)”. *Muaddib*. Vol. 04 No. 02 (Juli- Desember 2014)

[Laman Resmi Republik Indonesia • Portal Informasi Indonesia](#) (diakses pada 03 Februari 2022)

[Menelisik Manfaat Potensi Wakaf Uang untuk Bantu Kaum Dhuafa | Badan Wakaf Indonesia | BWI.go.id](#) (diakses pada 03 Februari 2022)

Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Ali 'Imran - عمران
ال | [QuranKemenag](#) (04 Januari 2022)

[Tentang BWA | Badan Wakaf Al-Quran \(wakafquran.org\)](#) (diakses pada 26 Juli 2022)