

## BAB III

### ANALISIS DESKRIPTIF

#### 3.1 Data Umum

##### 3.1.1 Sejarah Umum Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI)

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI) merupakan lembaga yang bergerak dibidang pendidikan dan/atau sarana edukasi mengenai perwakafan di Indonesia. Khususnya dalam bentuk kegiatan partisipasi untuk meningkatkan literasi wakaf dan partisipasi *waqif* di masyarakat. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia berdiri pada tanggal 15 Desember 2015 dengan pengesahan SK Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0024372.AH.01.04.Tahun 2015.

Berdirinya Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu karena terdapat beberapa alasan, yaitu salah satunya untuk mengatasi tantangan-tantangan potensi aset tanah wakaf yang kurang produktif khususnya di Indonesia. Sehingga dengan adanya Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia akan menciptakan peningkatan terhadap keikutsertaan masyarakat untuk berpartisipasi dalam wakaf produktif yang dapat mensejahterakan masyarakat umum.

Saat ini Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia sudah bekerja sama dengan berbagai lembaga yaitu:

1. Kementerian Agama RI

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah bekerja sama dengan Direktorat Pemberdayaan Zakat & Wakaf pada Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia

dalam melakukan sosialisasi dan edukasi wakaf produktif. Kerjasama yang telah dilakukan adalah berupa sosialisasi metode *fundraising* wakaf uang pada tingkat provinsi dan kabupaten kota se-provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta pada bulan Juli 2017 bersama Kanwil Kementerian Agama DIY.

## 2. Badan Wakaf Indonesia

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah melakukan kerjasama dengan Badan Wakaf Indonesia pada tanggal 24 Maret 2016, khususnya dalam bidang pelatihan dan sosialisasi wakaf.

## 3. Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU)

Saat ini Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah melakukan kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang yaitu Bank BTN Syariah. Kerjasama yang dilakukan adalah merumuskan pengelolaan wakaf uang baik untuk wakaf uang abadi maupun wakaf uang berjangka serta pembiayaan *back to back mudharabah* yang memungkinkan dilakukan pembiayaan untuk wakaf produktif tanpa risiko atas gagal bayar angsuran pembiayaan. Yayasan

Edukasi Wakaf Indonesia juga telah menjalin sinergi terhadap beberapa Lembaga Keuangan Syariah yaitu seperti Bank Tabungan Negara Syariah (BNI Syariah) dan Bank BPD DIY Syariah sebagai sponsor dalam kegiatan sosialisasi metode *fundraising* wakaf uang tingkat provinsi dan kabupaten kota se-Daerah Istimewa Yogyakarta.

#### 4. *Nazhir*

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah memiliki kerja sama dengan nazhir wakaf uang yaitu seperti *nazhir* wakaf uang Yayasan Badan Wakaf Indonesia.

#### 5. Lembaga Keuangan *Non* Bank Syariah

Dalam inovasi metode *fundraising* wakaf uang, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia menggunakan instrumen dari industri keuangan *non* perbankan syariah seperti asuransi jiwa syariah. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah bekerjasama dengan Asuransi Jiwa CAR Syariah dan Asuransi Jiwa Generali Syariah yang telah menyediakan produk asuransi jiwa dengan *fitur* wakaf sesuai dengan fatwa DSN MUI.

#### 3.1.2 Profil dan Identitas Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Nama : Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia  
 Alamat : Jl.Delima 280, Miliran, Muja Muju, Umbulharjo, DIY  
 Berdiri : 15 Desember 2015  
 Badan Hukum : SK Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor  
 AHU-0024372.AH.01.04.Tahun 2015  
 E-mail : edukasiwakaf@gmail.com  
 Website : www.yewi.or.id

#### 3.1.3 Visi Misi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

1. Visi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia adalah:  
 “Menjadikan Wakaf sebagai Gaya Hidup Masyarakat Indonesia”
2. Misi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu diantaranya:

- 1) Meningkatkan literasi masyarakat tentang wakaf dengan secara proaktif melakukan sosialisai dan edukasi tentang wakaf dengan metode yang kreatif.
- 2) Meningkatkan partisipasi masyarakat sebagai *waqif* dengan program-program wakaf yang menarik, inovatif dan terjangkau oleh setiap lapisan masyarakat.
- 3) Meningkatkan jumlah Duta Wakaf® sebagai fontliner yang terlatih dan tersertifikasi sebagai promotor, edukator dan konselor wakaf.
- 4) Meningkatkan optimalisasi aset wakaf sebagai wakaf produktif dengan melakukan pelatihan dan pendampingan bagi para nazhir dalam melakukan perencanaan, penganggaran dan pelaksanaan atas aset wakaf yang dikelola.
- 5) Meningkatkan realisasi aset wakaf sebagai amal usaha yang memiliki nilai ekonomis dan menghasilkan keuntungan yang dapat disedekahkan atau diinfakkan untuk mendukung program sosial kemasyarakatan.

#### 3.1.4 Program Kerja Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia memiliki beberapa program kerja yaitu sebagai berikut:

##### 1. Literasi Wakaf

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia mengadakan kampanye kreatif #pasifamal dan #kapitalisasiamal bersama #dutawakaf melalui media sosial, media massa, media elektronik, media online dan kajian-kajian tentang wakaf baik secara berkelompok maupun

secara *personal* untuk meningkatkan literasi masyarakat tentang perwakafan baik dari sisi hukum agama dan hukum positif prosedur berwakaf, pengelolaan wakaf baik sebagai ibadah pribadi maupun ibadah sosial sekaligus.

Upaya yang dilakukan Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia untuk meningkatkan literasi tersebut adalah dengan menyediakan berbagai *merchandise* wakaf yang unik terdiri dari *T-Shirt*, mug dan stiker dengan kalimat yang unik yang berfungsi untuk membangkitkan keinginan masyarakat dalam berwakaf.

## 2. Partisipasi Wakaf

Masih rendahnya partisipasi masyarakat dalam berwakaf, hal tersebut disebabkan karena masyarakat masih menganggap bahwa untuk berwakaf itu harus kaya dan mampu. Masyarakat juga masih beranggapan bahwa yang harus diwakafkan itu adalah hanya dalam bentuk tanah dan bangunan. Padahal kita dapat berwakaf dengan menggunakan uang, dimana uang tersebut bagi sebagian bahkan semua orang memilikinya.

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia melakukan berbagai langkah-langkah inovatif untuk menyajikan program wakaf yang terjangkau oleh segala lapisan masyarakat yang bekerjasama dengan lembaga keuangan syariah baik perbankan maupun *non* perbankan dengan mengusung program wakaf uang menggunakan instrumen keuangan syariah.

### 3. Sertifikasi Duta Wakaf

Untuk meningkatkan literasi dan partiipasi dibutuhkan tenaga penyuluh dan konsultan wakaf yang profesional dan amanah. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia secara rutin melakukan perekrutan pelatihan dan pengembangan profesi Duta Wakaf. Duta wakaf merupakan profesi yang dapat dilakukan secara *part time* maupun *full time* oleh siapa saja dan dari latar belakang apapun yang ingin mendapatkan penghasilan sekaligus berdakwah kepada masyarakat umum.

### 4. Pendampingan *Nazhir*

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia melakukan pendampingan bagi para *nazhir* dalam penyusunan rencana optimalisasi aset wakaf mulai dari analisa peruntukan, penyusunan proposal, rencana *fundraising*, pemilihan mitra kerja dan sosialisasi program. Pendampingan tersebut sangat penting dikarenakan wakaf sendiri adalah *shadaqah* yang harus dikelola sesuai dengan prinsip-prinsip kewirausahaan agar dapat menghasilkan keuntungan sehingga para *nazhir* harus memahami dan memiliki pola pikir, mental kerja selayaknya seorang pengusaha atau perusahaan.

#### 3.1.5 Target Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Target yang harus dicapai Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dalam menjalankan kegiatan operasionalnya yaitu sebagai berikut:

### 1. Meningkatkan Literasi Wakaf

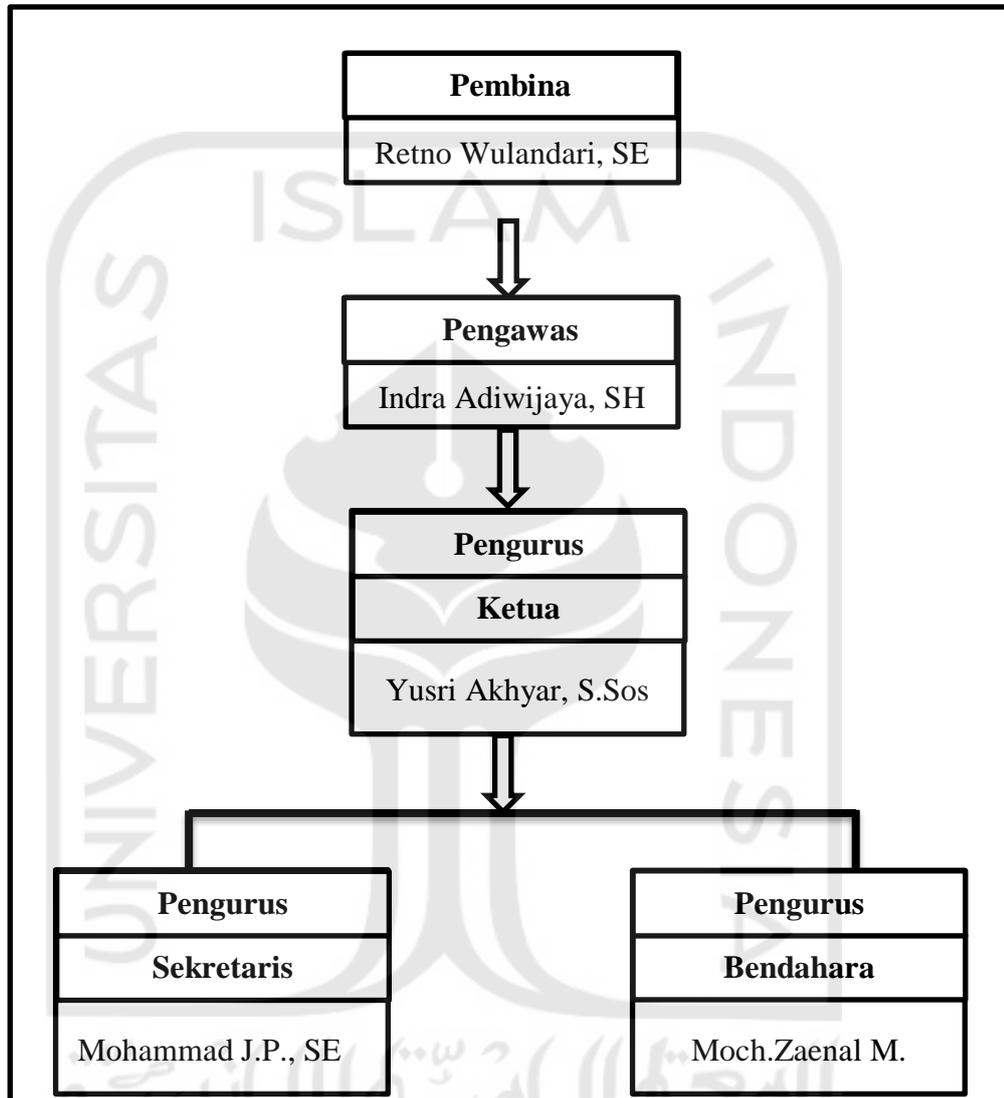
Peran Yayasan Edukasi wakaf Indonesia dalam meningkatkan literasi wakaf di Indonesia yaitu dengan cara aktif dalam membantu penerapan konsep wakaf yang dikelola secara produktif agar pemahaman masyarakat dan keikutsertaan masyarakat khususnya umat muslim di seluruh Indonesia semakin meningkat.

### 2. Meningkatkan Partisipasi Wakaf

Partisipasi wakaf ini muncul akibat adanya literasi wakaf yang dilakukan secara maksimal. Artinya dengan pemahaman masyarakat yang cukup luas mengenai perwakafan, maka dengan sendirinya masyarakat akan berpartisipasi untuk berwakaf. Selain adanya partisipasi dari masyarakat yang berwakaf, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia mempunyai target bahwa dalam hal ini suatu lembaga keuangan syariah maupun lembaga yang bergerak di bidang wakaf diharuskan untuk berpartisipasi secara penuh, agar asset wakaf yang ada di Indonesia menjadi asset wakaf produktif.

### 3.1.6 Struktur Organisasi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Struktur Organisasi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu terdiri dari pembina, pengawas, dan pengurus (Ketua, Sekretaris, dan Bendahara).



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia.

## 3.2 Data Khusus

### 3.2.1 Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa

Syariah

Berdasarkan modul dan wawancara penulis terhadap karyawan Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu Rubiyah yang berposisi sebagai

*Operational Manager* dan Imam Bagus Utomo yang berposisi sebagai *Development Specialist*, berikut ini penjelasan mengenai Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah:

1. Pengertian program Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah merupakan program wakaf uang yang berasal dari dana iuran secara bersama atau kelompok dalam mata uang rupiah, sehingga peserta nantinya dapat berwakaf uang dalam jumlah besar. Wakaf ini menggunakan akad *tabarru* yang dimana akad *tabarru* tersebut adalah hibah dengan tujuan tolong menolong antar peserta tanpa mengharap keuntungan pribadi (Modul Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia).

Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah ini menggunakan instrumen keuangan syariah yang telah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), dan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

2. Persyaratan program Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

Terdapat beberapa persyaratan yang wajib dipenuhi bagi calon *waqif* atau orang yang akan melakukan wakaf asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah yaitu sebagai berikut:

- a. Berwakaf dengan minimal Rp 500.000,00 sampai dengan kelipatannya, dibayarkan per bulan.

Berikut ini ketentuan yang digunakan sebagai acuan untuk berwakaf pada program ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.1 Ketentuan atau Acuan Berwakaf Uang

Paket	Besaran Iuran	Wakaf Uang
1	Rp. 500.000,- /bulan x 60 bulan	s/d Rp. 800.000.000,-
2	Rp. 1.000.000,- /bulan x 60 bulan	s/d Rp. 1.800.000.000,-
3	Rp. 1.500.000,- /bulan x 60 bulan	s/d Rp. 2.800.000.000,-
4	Rp. 5.000.000,- /bulan x 60 bulan	s/d Rp. 10.750.000.000,-

Sumber: Modul Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

- b. Warga Negara Indonesia dan/atau Warga Negara Asing yang memenuhi kriteria sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang (sehat, berakal, dewasa/baligh);
  - c. Usia peserta wakaf ini sampai 90 tahun;
  - d. Mengisi formulir wa'ad dan surat permohonan asuransi jiwa syariah;
  - e. Melampirkan *fotocopy* identitas diri seperti: KTP, Kartu Keluarga, *cover* buku tabungan, akta kelahiran ahli waris.
3. Fasilitas program Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

Fasilitas yang diberikan kepada *waqif* dalam melakukan wakaf pada program ini yaitu sebagai berikut:

- a. Mendapatkan Sertifikat Wakaf Uang

Sertifikat wakaf uang merupakan surat bukti yang dikeluarkan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada *waqif* dan *nazhir* tentang penyerahkn wakaf uang.

b. Mendapatkan Akta Wakaf Uang

Akta Ikrar Wakaf tersebut merupakan bukti pernyataan kehendak *waqif* untuk mewakafkan harta benda miliknya guna dikelola *nazhir* sesuai dengan peruntukan harta benda wakaf yang dituangkan dalam bentuk akta.

c. Terdaftar dalam peserta asuransi jiwa syariah

Dengan terdaftar di asuransi jiwa syariah yang telah bekerja sama dengan Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu Asuransi Jiwa Generalll Syariah. Sehingga peserta tersebut jika suatu saat mengalami musibah maka akan mendapatkan santunan dari asuransi jiwa syariah. Dana santunan tersebut akan dibagi menjadi dua bagian yaitu sebesar 45% untuk diwakafkan dan 55% diberikan kepada ahli waris yang telah ditentukan.

4. Keuntungan program Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

Keuntungan yang didapat bagi peserta program Wakaf Manfaat

Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah adalah sebagai berikut:

- a. Merupakan salah satu wakaf yang bersifat abadi, sehingga pahala wakaf yang didapat pun besar serta mendapatkan amal jariyah yang besar dan abadi
- b. Peserta yang mengikuti program Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah dapat memilih

iuran tersebut sesuai dengan kemampuan dan dapat berwakaf sampai dengan 1.500 kali dari besarnya iuran wakaf tersebut

- c. Peserta yang menggunakan program ini bebas memilih *nazhir* dan *mauquf alaih*, artinya bahwa harta wakaf uang tersebut bebas digunakan dalam bidang apa saja (keagamaan, ekonomi, pendidikan, kesehatan, dan sosial) sesuai dengan kehendak peserta yang dinyatakan dalam *wa'ad* dan akta ikrar wakaf uang
- d. Program ini dapat digunakan untuk berwakaf bagi anggota yang sudah meninggal dunia untuk memadamkan panasnya siksa kubur

### 3.2.2 Prosedur *Funding* (Penghimpunan Dana) Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

Prosedur *funding* Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah adalah bagaimana cara seorang *marketing* menghimpun dana wakaf dari calon *waqif*. Berdasarkan hasil wawancara terhadap ketua Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu bapak Yusri Akhyar menjelaskan mengenai prosedur *funding* wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah yang terdapat di Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia adalah sebagai berikut:

#### 1. Proses Pembekalan

Proses pembekalan adalah proses yang diperuntukkan untuk *marketing*. Proses tersebut yaitu berupa tes tertulis dan tes mengenai kemampuan presentasi untuk memahami tentang perwakafan khususnya

pada program wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah. Pembekalan tersebut berlangsung selama delapan pertemuan yang dilaksanakan di Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia.

## 2. Proses Sosialisasi

Proses sosialisasi merupakan kegiatan penyampaian informasi mengenai wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah kepada masyarakat secara umum. Kegiatan sosialisasi tersebut terdapat dua bentuk yaitu berupa kegiatan acara *gathering* dan sosialisasi secara langsung oleh seorang *marketing* atau disebut dengan *face to face* dengan calon *waqif*.

Kegiatan sosialisasi berupa acara *gathering* tersebut dilakukan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yang bekerjasama dengan *Baitul Maal Wa Tamwil*. Pada umumnya kegiatan tersebut dinamakan dengan *gathering* yang diperuntungkan khususnya untuk wali murid dan/atau jajarannya dari suatu yayasan/sekolah yang bekerjasama dengan *Baitul Maal Wa Tamwil*. Kegiatan tersebut berfungsi untuk mengetahui seberapa banyak masyarakat memahami mengenai perwakafan dan seberapa banyak masyarakat tertarik untuk berpartisipasi melakukan wakaf khususnya pada wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah, karena dalam acara tersebut dari pihak Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia memberikan kuisisioner yang wajib diisi oleh peserta acara *gathering* tersebut. Sehingga dari hasil kuisisioner yang telah diisi tersebut dapat mengetahui seberapa banyak yang tertarik terhadap

wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah dan nantinya akan di *follow up* oleh *marketing*.

Sosialisasi secara langsung oleh seorang *marketing* atau disebut dengan *face to face* dengan calon *waqif* yaitu seorang *marketing* mengunjungi calon *waqif* untuk menyampaikan informasi mengenai wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah. Kegiatan sosialisasi secara *face to face* ini lebih efektif karena calon *waqif* dapat lebih berkonsentrasi untuk memahaminya dan lebih leluasa untuk aktif dalam bertanya. Selain itu, seorang *marketing* juga dapat mengetahui secara langsung apakah calon *waqif* tersebut tertarik terhadap wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah atau tidak. Hal tersebut dapat diketahui dari respon atau gerak-gerik calon *waqif*. Jika respon calon *waqif* positif, maka calon *waqif* tersebut dapat di *follow up* kembali oleh *marketing*.

### 3. Proses *Follow Up* Calon *waqif*

Proses ini dilakukan oleh seorang *marketing* yang terjun langsung ke lapangan. Proses *follow up* ini didapat dari hasil respon pengisian kuisisioner sosialisasi sebelumnya. Peserta dalam bentuk acara *gathering* yang wajib untuk di *follow up* adalah dapat dilihat dari kuisisioner yang diisi oleh calon *waqif* yang mengisi jawaban berupa “pikir-pikir” ataupun “sudah siap”. Setelah mengetahui dan memisahkan dari hasil kuisisioner tersebut, langkah yang pertama dilakukan adalah menghubungi calon *waqif* terlebih dahulu apakah bersedia atau tidak untuk dikunjungi oleh seorang *marketing*, selain itu juga untuk mengkonfirmasi terkait

waktu dan tempat kapan calon *waqif* bersedia untuk dikunjungi oleh *marketing*. Setelah mendapat keputusan dari calon *waqif*, maka seorang *marketing* langsung melakukan kunjungan silaturahmi kepada calon *waqif* sesuai dengan waktu dan tempat yang telah ditentukan.

Persiapan yang wajib disiapkan oleh seorang *marketing* sebelum mengunjungi calon *waqif* untuk melakukan *follow up* adalah sebagai berikut:

1. Menyiapkan materi tentang wakaf yang sekiranya akan ditanyakan oleh calon *waqif* serta menyampaikan informasi tambahan yang berhubungan dengan wakaf manfaat asuransi dan manfaat investasi asuransi jiwa syariah jika ada.
2. Membawa alat pendukung yang digunakan untuk menjelaskan kepada calon *waqif*, yaitu berupa modul. Hal tersebut digunakan agar calon *waqif* melihat secara langsung mengenai teori-teori perwakafan dan program yang akan ditawarkan.
3. Menyiapkan berkas-berkas atau formulir yang wajib diisi oleh calon *waqif* yang akan berwakaf. Berkas-berkas atau formulir tersebut yaitu berupa:

- a. Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS)

Merupakan formulir yang wajib diisi oleh orang yang hendak berwakaf (calon *waqif*). Formulir ini berfungsi untuk mengetahui data-data mengenai seseorang khususnya pada riwayat penyakit atau kesehatannya

terhadap calon *waqif*, yang nantinya ketika telah di setujui oleh *underwriting* akan diterbitkan polis.

Lampiran yang harus dilengkapi untuk SPAJS adalah berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP), Akta Kelahiran ahli waris, Kartu Keluarga, *cover* buku tabungan, dan pendebitan rekening.

b. Formulir *Wa'ad*

Merupakan formulir yang wajib diisi oleh orang yang hendak berwakaf (calon *waqif*). Formulir ini berisi mengenai data diri calon *waqif* dan berisi tentang keinginan atau peruntukan mengenai harta benda wakaf tersebut akan dimanfaatkan untuk apa saja.

Setelah calon *waqif* setuju untuk bergabung dengan program program Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah dan telah melakukan pengisian kedua formulir diatas yang wajib diisi, maka proses selanjutnya adalah melakukan pengadministrasian dengan melakukan iuran pada bulan pertama, dan akan dikeluarkan polis dari asuransi jiwa syariah setelah diperiksa oleh *underwriting* maksimal selama 10 hari kerja.

Namun dari penjelasan diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa adapun kendala yang dialami pada kegiatan tersebut yaitu pada proses pembekalan Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia hanya memberikan jangka waktu pembekalan yang cukup singkat yaitu delapan hari. Hal tersebut

sangatlah tidak efektif dikarenakan pemahaman pribadi seseorang berbeda-beda yang pada umumnya pemahaman mengenai wakaf sangat rendah.

Selain itu Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dalam melakukan *funding*, seorang *marketing* tidak menyediakan alat pendukung seperti brosur yang dapat disebarluaskan kepada masyarakat dengan mencantumkan lembaga-lembaga yang terpercaya. Hanya saja Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia membawa alat pendukung berupa modul, dimana modul tersebut tidak dibagikan kepada masyarakat. Alat pendukung yang menarik tersebut sangatlah penting yang berguna untuk menarik masyarakat agar menggunakan produk/program yang dipasarkan.

Kendala lain dalam hal *gathering* yang diadakan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia yaitu masih sedikitnya tamu undangan yang hadir dalam acara tersebut. Dengan contoh yang sudah dilakukan dalam waktu dekat ini yaitu pada salah satu *gathering* di bulan Maret yang dimana tamunya adalah dari wali murid salah satu Sekolah Dasar (SD) yang terdapat di Sleman Yogyakarta. Acara tersebut banyak kendala yang ditemukan yaitu karena wali murid Sekolah Dasar (SD) tersebut terdapat dua acara yang bersamaan, sehingga tamu undangan yang hadir di acara *gathering* tersebut sangat terbatas. Sehingga acara tersebut kurang berjalan secara maksimal.