

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### **3.1.1 Sejarah Umum Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia**

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia berdiri pada tanggal 15 Desember 2015 melalui pengesahan Surat Keterangan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-0024372.AH.01.04 Tahun 2015. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dibentuk dengan tujuan untuk membantu pemerintah dalam implementasi wakaf produktif dengan cara meningkatkan pemahaman wakaf dan keikutsertaan masyarakat dalam bidang wakaf. Hal ini dikarenakan masyarakat masih belum mengenal lebih jauh tentang wakaf.

Salah satu alasan terbentuknya Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia adalah mengingat potensi aset tanah wakaf yang produktif di Indonesia mencapai 430.000 hektar atau setara dengan luas 8 kali negara Singapura, namun aset tanah produktif tersebut belum dikelola secara maksimal oleh pemerintah Indonesia. Oleh karena itu, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia selaku badan independen menjawab tantangan tersebut melalui beberapa cara yaitu, meningkatkan pemahaman dan keikutsertaan masyarakat dalam menerapkan konsep wakaf produktif.

Dalam menjalankan tugasnya, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah bekerja sama dengan beberapa pihak, diantaranya adalah:

1. Kementerian Agama RI

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah bekerjasama dengan Kementerian Agama dalam menerapkan sosialisasi dengan menggunakan metode *fundraising* pada bulan Juli 2017 di tingkat provinsi Yogyakarta.

## 2. Badan Wakaf Indonesia

Kerjasama berupa pelatihan Duta Wakaf dengan Badan Wakaf Indonesia (BWI) yang akan diselenggarakan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia.

## 3. Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang

Kerjasama yang dilakukan Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dengan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah selaku Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS PWU) adalah dengan membentuk alur dan proses pengelolaan wakaf uang dengan menggunakan pembiayaan dengan prinsip *mudharabah*.

## 4. Nazhir

Dalam tugasnya Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia bekerjasama dengan pengelola wakaf uang (*Nazhir*) yaitu *Nazhir* Wakaf Uang Dewan Masjid Indonesia (DMI) Yogyakarta.

## 5. Lembaga Keuangan Non Bank Syariah

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia bekerjasama dengan Asuransi Jiwa CAR Syariah dan Asuransi Jiwa Generali Syariah selaku lembaga keuangan *non* perbankan syariah melalui metode *fundraising* wakaf uang yang telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

### 3.1.2 Profil dan Identitas Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Nama : Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia  
Alamat : Jalan Delima No. 280, Miliran, Muja-Muju, DIY  
Berdiri : 15 Desember 2015  
Badan Hukum : SK Menteri Hukum & HAM Republik Indonesia  
No. AHU-0024372.AH.01.04 Tahun 2015  
Email : edukasiwakaf@gmail.com  
Website : www.yewi.or.id

### 3.1.3 Visi dan 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:

- a. Meningkatkan literasi masyarakat tentang wakaf dengan secara proaktif melakukan sosialisasi dan edukasi tentang wakaf dengan metode yang kreatif.
- b. Meningkatkan partisipasi masyarakat sebagai *Wakif* dengan program-program wakaf yang menarik, inovatif dan terjangkau oleh setiap lapisan masyarakat.
- c. Meningkatkan jumlah Duta Wakaf® sebagai *frontliner* yang terlatih dan tersertifikasi sebagai promotor, edukator dan konselor wakaf.
- d. 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.

- e. 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

Berikut adalah program kerja yang dimiliki oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dalam menjalankan tugasnya:

##### 1. Literasi Wakaf

Kegiatan yang dilakukan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dalam literasi wakaf adalah dengan meluncurkan program kampanye kreatif #pasifamal dan #kapitalisasi amal bersama #dutawakaf melalui media sosial, media massa, media elektronik, media *online*, dan melalui kajian-kajian yang diselenggarakan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia di kalangan masyarakat.

Dalam melakukan kampanye tersebut, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia juga menyediakan berbagai *merchandise* wakaf yang unik seperti *t-shirt*, *mug*, dan stiker dengan kalimat-kalimat yang dapat membangkitkan keingintahuan masyarakat dengan wakaf.

##### 2. Partisipasi Masyarakat

Rendahnya partisipasi masyarakat dalam berwakaf masih menjadi persoalan, hal ini terjadi karena masih banyak masyarakat yang menganggap bahwa jika ingin berwakaf itu harus kaya dan mampu, selain itu masyarakat juga masih beranggapan bahwa yang bisa diwakafkan hanya tanah dan bangunan saja.

Maka dari itu, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia hadir ditengah masyarakat untuk membantu masyarakat dalam melaksanakan wakaf, khususnya wakaf uang. Dalam hal ini Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah bekerjasama dengan lembaga keuangan perbankan dan *non* perbankan dengan berdasarkan prinsip syariah.

### 3. Sertifikasi Duta Wakaf

Dalam menjalankan tugasnya, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia membutuhkan tenaga penyuluh dan konsultan wakaf yang *professional* dan amanah.

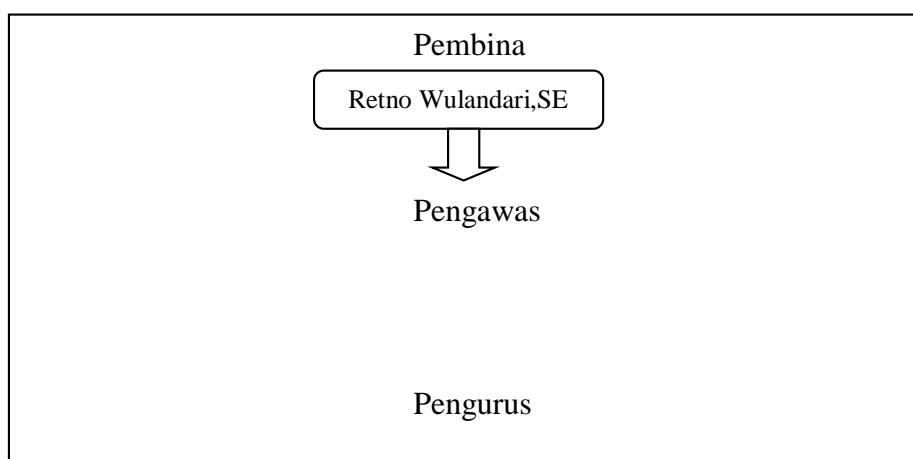
Untuk memenuhi standar tersebut, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia mengadakan perekrutan pelatihan dan pengembangan profesi duta wakaf guna menciptakan tenaga yang *professional* dan amanah.

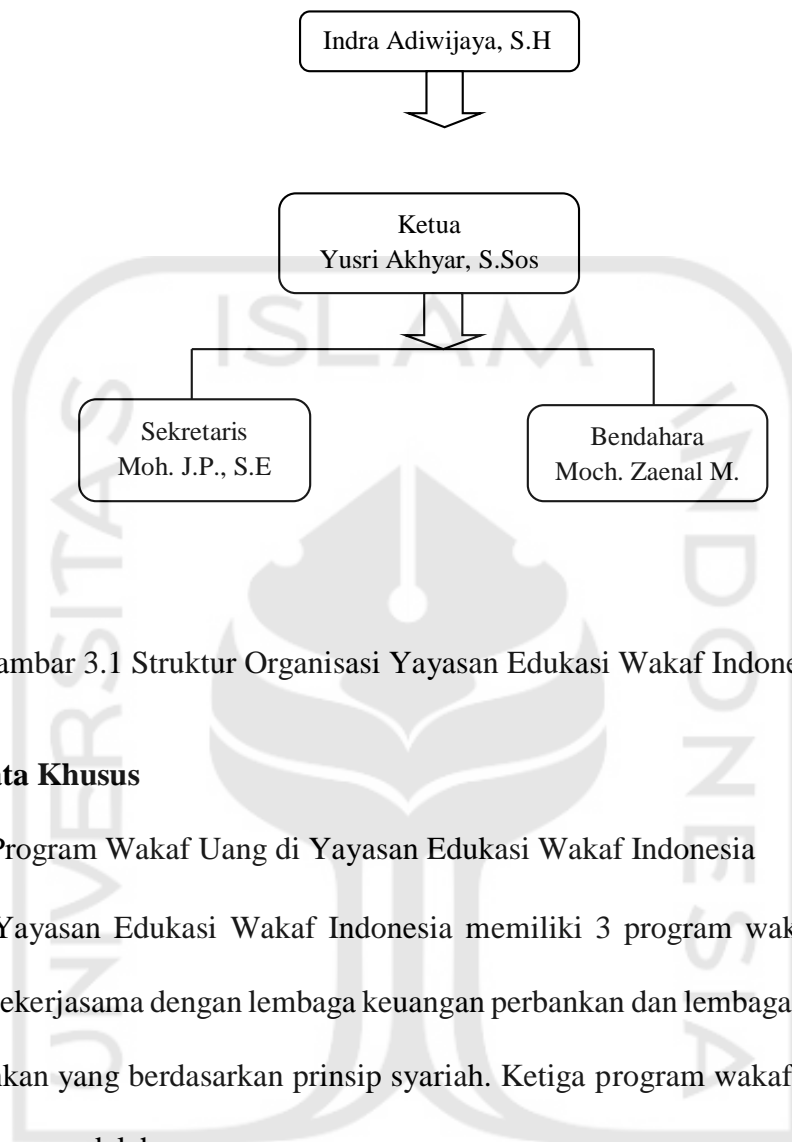
### 4. Pendampingan *Nazhir*

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.

#### 3.1.5 Struktur Organisasi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia memiliki struktur organisasi yang 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 Program Wakaf Uang di Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia memiliki 3 program wakaf uang yang telah bekerjasama dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan *non* perbankan yang berdasarkan prinsip syariah. Ketiga program wakaf uang tersebut diantaranya adalah:

#### 1. *E-Wakaf*

*E-Wakaf* adalah program wakaf uang dengan menggunakan konsep donasi secara online yang dapat di *download* melalui *smarthphone*. Melalui *E-Wakaf* diharapkan berbagai lapisan masyarakat dapat merasakan mudahnya berwakaf, karena wakaf sebagai filantropi dalam Islam merupakan ibadah yang dapat dilakukan oleh siapa saja tanpa memandang usia, status ekonomi, dan status sosial.

Jadi, dengan menggunakan *E-Wakaf* masyarakat dapat berwakaf dengan jumlah nominal yang tidak terbatas.

a. Keuntungan

- a) Wakaf mulai dari 50.000 rupiah (kelipatannya).
- b) Wakaf uang dapat dilakukan sesering mungkin.
- c) Jenis wakaf uang kolektif.
- d) Mendapat pahala kecil dan amal jariyah selamanya.

b. Cara Mendaftar

- a) Transaksi melalui ATM dengan memilih *icon E-Wakaf* Uang “Dafar Baru”  
– Registrasi – *Submit*.

c. Menu *E-Wakaf*

- a) *Home Screen* fungsinya untuk mengakses, dengan memasukkan “*User Name*” dan “*Password*” pilih *Login*. Data yang diisi harus sesuai dengan data yang sebenarnya saat melakukan proses registrasi.

b) Melakukan Wakaf

1. Isi jumlah nominal yang akan diwakafkan lalu tekan tombol “*Saya Bersedia Wakaf*”.
2. Pilih bagian *channel* untuk melakukan wakaf (saat ini *channel* yang ada hanya *Credit Card / Debit Card*).
3. Lakukan pengisian data secara lengkap dan benar, jika sudah sesuai tekan tombol “*Process Payment*” untuk melakukan proses pembayaran.

4. Kemudian isi kode OTP yang sesuai dengan yang dikirimkan, lalu tekan tombol “*Submit*”.

c) Status Sertifikat merupakan menu untuk melihat aktivitas pembayaran wakaf uang masing-masing *Wakif*.

1. Tekan tombol “Ubah” untuk melihat alamat pengiriman sertifikat wakaf uang.

2. Tombol “*Confirm*” ditekan untuk melakukan konfirmasi jika data alamat, kota, dan kode pos sudah sesuai.

3. Jika data belum sesuai, lakukan *update* data, jika sudah sesuai tekan tombol “*Update*” untuk menyimpan perubahan data.

4. Setelah tombol “*Confirm*” ditekan maka sistem akan memberitahukan bahwa permintaan untuk pencetakan sertifikat sedang dalam proses.

d) Menu *History* digunakan untuk melihat riwayat tanggal pembayaran, status pembayaran, dan jumlah nominal wakaf uang.

e) *Profile* digunakan untuk melakukan pembaharuan data profil dan *password* sebelumnya, jika perubahan data sudah sesuai dan benar, tekan tombol “*Update*”

d. Syarat dan Ketentuan

1. Aplikasi *E-Wakaf* dapat di unduh melalui *Play Store* atau *App Store* pada *smartphone*.

2. Biaya gratis.

2. Deposito Wakaf



Deposito Wakaf merupakan program wakaf uang yang konsepnya hampir sama dengan produk tabungan berjangka dalam bentuk deposito yang ada di bank syariah. Dalam hal ini Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) akan menjamin dana yang disimpan oleh nasabah sehingga dana tersebut akan aman untuk dikelola dan dikembangkan.

Program Deposito Wakaf yang dimiliki oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia adalah program wakaf yang telah bekerjasama dengan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah.

a. Persyaratan Dokumen

a) Persyaratan Dokumen untuk Pribadi

1. WNI (<17 th): Kartu Pelajar, Akta Kelahiran & Surat Pernyataan orang tua sebagai *beneficiary owner*.
2. WNA: Paspor & KITAS/KITAP yang masih berlaku.

b) Persyaratan Dokumen untuk Lembaga

1. KTP pejabat yang berwenang.
2. Akta Pendirian Perusahaan.
3. NPWP.
4. SIUP.
5. TDP.
6. Surat ijin usaha lainnya.

c) Cara Mendaftar

1. Siapkan dokumen yang diperlukan.

2. Kunjungi Bank BTN Syariah terdekat.
3. Kunjungi ke bagian *customer service* untuk membuka rekening Deposito BTN iB.
4. Isi formulir dengan lengkap dan serahkan semua dokumen kepada *customer service*.
5. Ikuti semua prosedur yang di arahkan oleh *customer service*.
6. Rekening deposito wakaf siap digunakan.

c. Keunggulan

1. Wakaf kembali ke *Wakif* setelah 5 tahun.
2. Minimal wakaf 10.000.000 rupiah.
3. Jenis wakaf uang berjangka.
4. Sesuai pasal 3 PBWI 01/2009.
5. Mendapat pahala sedang dan amal jariyah sementara

d. Syarat dan Ketentuan

1. Rekening dapat berlaku untuk Warga Negara Indonesia (WNI ) maupun Warga Negara Asing (WNA).
2. Tidak tercantum dalam daftar hitam yang masih berlaku yang diterbitkan oleh Bank Indonesia.
3. Bisa untuk calon nasabah perseorangan maupun lembaga. Orang atau lembaga atas nama rekening yang dibuka bertanggung jawab sepenuhnya terhadap segala kewajiban yang timbul dari rekening tersebut.
4. Wajib melampirkan kelengkapan dokumen yang dibutuhkan

5. Rekening dinyatakan aktif dan bisa digunakan secara efektif setelah disetujui dan diaktifkan oleh Bank sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

### 3. Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

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

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

#### a. Persyaratan program Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

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

1. Berwakaf dengan minimal 500.000,00 rupiah 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 Berwakaf Uang

Paket	Besaran Iuran	Wakaf Uang
1	500.000 rupiah/bulan x 60 Bulan	s/d 800.000.000 rupiah
2	1.000.000 rupiah /bulan x 60 Bulan	s/d 1.800.000.000 rupiah
3	1.500.000 rupiah/bulan x 60 Bulan	s/d 2.800.000.000 rupiah
4	5.000.000 rupiah/bulan x 60 bulan	s/d 10.750.000.000 rupiah

Sumber: Modul Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

2. Warga Negara Indonesia dan/atau Warga Negara Asing yang memenuhi kriteria sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang;
  3. Usia peserta wakaf sampai dengan 90 tahun;
  4. Mengisi formulir *wa'ad* dan surat permohonan asuransi jiwa syariah;
  5. Melampirkan *photocopy* identitas diri seperti: KTP, Kartu Keluarga, *cover* buku tabungan, akta kelahiran ahli waris.
- b. Fasilitas program Wakaf Asuransi & Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah
1. Mendapatkan Sertifikat Wakaf Uang  
Lembaga Keuangan Syariah akan menyerahkan sertifikat wakaf uang kepada *Wakif* dan *Nazhir* sebagai bukti telah melakukan wakaf uang.
  2. 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 dtuangkan dalam bentuk akta.

### 3. Terdaftar dalam peserta asuransi jiwa syariah

Peserta yang mengalami musibah akan mendapatkan santunan dari asuransi jiwa syariah. Dana santunan tersebut akan dibagi menjadi dua bagian yaitu sebesar 45 persen untuk diwakafkan dan 55 persen diberikan kepada ahli waris yang telah ditentukan.

#### c. Keuntungan program Wakaf Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah

1. Merupakan salah satu wakaf yang bersifat abadi, sehingga pahala wakaf yang didapat pun besar serta mendapatkan amal jariyah yang besar dan abadi
2. 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.
3. 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
4. Program ini dapat digunakan bagi anggota keluarga yang sudah meninggal.

#### 3.2.2 Strategi Pemasaran Wakaf Uang di Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Dalam mengenalkan program wakaf uang kepada Wali Murid SD IT Salman Alfarisi 2, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia memiliki strategi pemasaran guna menarik minat Wali Murid tersebut terhadap wakaf uang.

Hal ini menjadi sangat penting dalam strategi pemasaran, karena yang menentukan berhasil atau tidaknya seorang *marketing* dalam memasarkan suatu produk di kalangan masyarakat.

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah bekerjasama dengan SD IT Salman Alfarisi 2 Yogyakarta khususnya dengan *Baitul Maal Wa Tamwil* Salman Alfarisi Yogyakarta untuk mengenalkan program wakaf uang kepada semua Wali Murid guna meningkatkan partisipasi masyarakat terhadap wakaf uang. Adapun strategi pemasaran tersebut sebagai berikut:

#### 1. Penyebaran Angket Literasi Wakaf

Angket Literasi Wakaf adalah angket yang harus diisi oleh semua Wali Murid SD IT Salman Alfarisi 2. Angket ini bertujuan untuk mengetahui tingkat literasi atau pemahaman masyarakat tentang perwakafan, karena wakaf di masyarakat tidak sepopuler zakat, *infaq*, *sodaqoh* ataupun *qurban*. Dengan mengisi angket literasi wakaf ini seorang *marketing* akan merumuskan metode sosialisasi yang efektif untuk meningkatkan literasi masyarakat tentang perwakafan.

#### 2. Sosialisasi melalui *Gathering*

*Gathering* adalah langkah selanjutnya yang akan dilakukan setelah seorang *marketing* setelah berhasil menyebar angket literasi wakaf kepada Wali Murid SD IT Salman Alfarisi 2. *Marketing* akan bekerjasama dengan *Baitul Maal Wa Tamwil* Salman Alfarisi untuk menyelenggarakan acara *gathering* tersebut. Dalam acara *gathering* tersebut pihak Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia akan menyediakan pemateri yang benar-benar paham dan handal mengenai program wakaf uang. Di akhir acara akan ada penyebaran *kuisisioner* untuk mengetahui kembali tingkat

pemahaman peserta terhadap wakaf uang. Tujuan dari acara *gathering* ini agar seluruh Wali Murid SD IT Salam Alfarisi 2 semakin paham mengenai perwakafan khususnya wakaf uang.

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

Proses *Follow Up* akan dilakukan seorang *marketing* setelah melihat dan menganalisa hasil respon dari pengisian *kuisisioner* yang telah disebar dalam acara *gathering*. Peserta yang mengikuti acara *gathering* yang wajib untuk di *follow up* adalah dapat dilihat dari *kuisisioner* yang diisi oleh calon *Wakif* yang mengisi jawaban berupa “pikir-pikir” atau “sudah siap”.

Persiapan yang wajib disiapkan oleh *marketing* sebelum mengunjungi calon *Wakif* dalam melakukan *follow up* adalah sebagai berikut:

1. Menyiapkan materi tentang program wakaf uang dengan sebaik-baiknya, agar seorang *marketing* dapat menjelaskan atau menyampaikan informasi tambahan yang dapat memperjelas mengenai program wakaf uang yang telah disampaikan sebelumnya.
2. Menyiapkan berkas-berkas atau formulir yang wajib diisi oleh calon *Wakif* 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 *Wakif*). Formulir ini berfungsi untuk mengetahui data-data mengenai seseorang khususnya pada riwayat penyakit atau kesehatannya terhadap calon *Wakif*, yang nantinya ketika telah di *acc* oleh *underwriting* akan diterbitkan polis.

Lampiran yang harus dilengkapi untuk SPAJ 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 *Wakif*). Formulir ini berisi mengenai data diri calon *Wakif* dan berisi tentang keinginan atau peruntukan mengenai harta benda wakaf tersebut akan dimanfaatkan untuk apa saja.

Setelah calon *Wakif* setuju untuk bergabung dengan program Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi Asuransi Jiwa Syariah dan telah melakukan pengisian kedua formulir di atas, 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.

### 3.2.2 Kendala *Marketing* dalam melakukan Pemasaran Wakaf Uang

Adapun kendala yang dihadapi oleh seorang *marketing* dalam melakukan pemasaran wakaf uang, yaitu:

1. Kurangnya proses pembekalan

Proses pembekalan yang dilakukan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia masih tergolong cukup singkat dan tidak efektif, yaitu selama delapan hari. Hal ini jelas berpengaruh terhadap pemahaman seorang *marketing* mengenai wakaf uang.

2. Kurangnya alat pendukung



Kurangnya alat pendukung seperti brosur yang dapat disebarluaskan kepada masyarakat. Alat pendukung merupakan hal yang penting karena berguna untuk menarik minat masyarakat agar menggunakan produk yang akan dipasarkan oleh seorang *marketing*.

### 3. Komunikasi tidak efektif

Komunikasi adalah kunci keberhasilan dalam melakukan proses pemasaran sebuah produk. Kurangnya pemahaman materi seorang *marketing* akan menjadi sebuah kendala sehingga membuat proses komunikasi menjadi tidak efektif. Untuk itu diperlukan pemahaman dan *skill* komunikasi yang baik oleh seorang *marketing* agar dapat menjelaskan produk dengan baik.

### 4. Sering ditolak

Ditolak adalah sebuah hal yang sangat biasa terjadi oleh seorang *marketing* dalam melakukan pemasaran suatu produk. Untuk itu seorang *marketing* harus memiliki sifat pantang menyerah dalam melakukan proses pemasaran. Selain itu seorang *marketing* harus tetap melakukan proses pendekatan kembali kepada calon *Wakif* agar Calon *Wakif* tersebut percaya dan mau membeli produk tersebut.