

BAB III

ANALISIS DESKRITIF

3.1 Data Unum

3.1.1 Sejarah Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI) berdiri sebagai bentuk partisipasi untuk meningkatkan literasi wakaf dan partisipasi *waqif* pada masyarakat. Indonesia memiliki instrumen hukum terkait dengan perwakafan, yaitu UU No. 41 tahun 2004 tentang Wakaf dan Peraturan Pemerintah 42 tahun 2006 tentang Implementasi UU 41/2004 tentang Wakaf. Pemerintah telah membentuk badan independen untuk memantau perwakafan di Indonesia dengan pembentukan Wakaf Indonesia (BWI) pada tahun 2007.

Potensi aset tanah wakaf di Indonesia juga sangat besar. Total tanah wakaf di Indonesia telah mencapai lebih dari sekitar 4,3 miliar meter persegi (430.000 hektar), hampir setara dengan wilayah Jabodetabek, atau hampir sebesar 8 kali Singapura, di mana perkiraan nilai taksasinya sekitar 370 triliun rupiah. Aset wakaf ini oleh BWI diarahkan untuk menjadi wakaf produktif sebagai amal untuk menggerakkan ekonomi yang dapat mendukung program sosial dari manfaat yang dihasilkan oleh amal sebagai prinsip wakaf yang memberikan hasil bisnis. Untuk tantangan-tantangan ini, YEWI mengambil langkah-langkah proaktif secara independen dan terkoordinasi untuk membantu menerapkan konsep wakaf produktif dengan meningkatkan partisipasi

masyarakat, khususnya umat Islam, sehingga keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia dapat diwujudkan sebagai perwujudan *Islam Rahmatan Lil'alam*.

3.1.2 Profil Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Nama	Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia
Alamat Kantor	: Jl. Delima 280, Miliran, Muja Muju, Umbulharjo, Yogyakarta
Motto	: “ <i>Menjadikan Wakaf sebagai Gaya Hidup Masyarakat Indonesia</i> ”
Berdiri	: 18 – 11 – 2015
Badan Hukum	: Yayasan
NPWP	: 75.058.863.4-542.000
E-mail	: edukasiwakaf@gmail.com
Website	: www.yewi.or.id

3.1.3 Visi dan Misi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Visi:

“Menjadikan Wakaf sebagai Gaya Hidup Masyarakat Indonesia”

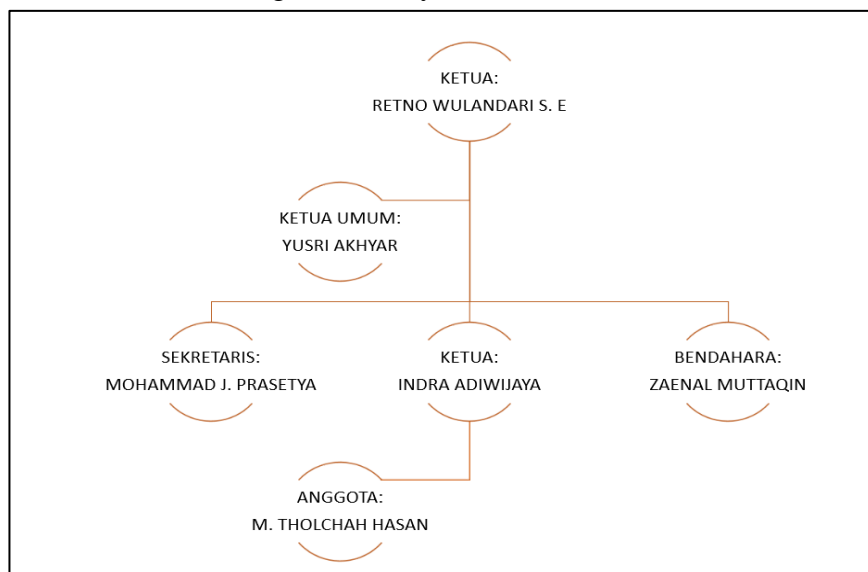
Misi:

1. Meningkatkan literasi terhadap masyarakat tentang wakaf secara proaktif dengan melakukan sosialisasi dan edukasi tentang wakaf dengan metode kreatif

2. Meningkatkan partisipasi masyarakat sebagai wakif dengan program wakaf yang menarik, inovatif dan terjangkau oleh setiap lapisan masyarakat
3. Meningkatkan jumlah Duta Wakaf sebagai fontliner yang dilatih dan disertifikasi sebagai promotor, pendidik, dan penasihat wakaf
4. Meningkatkan optimalisasi aset wakaf sebagai wakaf produktif dengan melakukan pelatihan dan pendampingan untuk Nazir dalam perencanaan, penganggaran dan pelaksanaan aset wakaf yang dikelola
5. Meningkatkan realisasi aset wakaf sebagai badan amal bisnis yang memiliki nilai ekonomi dan menghasilkan manfaat yang dapat disumbangkan atau diinfuskan untuk mendukung program sosial masyarakat

3.1.4 Struktur Organisasi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Berikut adalah struktur organisasi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia:



Sumber: Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI)

Gambar 3. 2 Struktur Organisasi

3.1.5 Program Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Berikut ini adalah Produk dari Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia sebagai berikut:

1) Literasi Wakaf

Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia menciptakan program kampanye kreatif melalui media sosial, media massa, media elektronik, dan studi tentang wakaf baik dalam kelompok maupun secara pribadi untuk meningkatkan literasi publik tentang perwakafan.

2) Partisipasi Wakaf

Rendahnya tingkat partisipasi masyarakat salah satu alasannya adalah karena mayoritas masyarakat masih berpikir bahwa untuk berwakaf haruslah kaya dan mampu karena wakaf yang diketahui masyarakat adalah tanah dan bangunan. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah mengambil langkah-langkah inovatif untuk menghadirkan program-program wakaf yang terjangkau oleh semua lapisan masyarakat bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan Islam, baik perbankan maupun non-perbankan dengan melaksanakan program-program wakaf uang menggunakan instrumen keuangan Islam. Orang-orang sekarang dapat berpartisipasi sebagai wakaf dengan mengikuti atau mengambil program uang wakaf sebagai berikut:

a. Program *Tabarru* Wakaf

Program *tabbaru* wakaf merupakan program wakaf uang dengan akad

tabarru yang dilakukan dalam bentuk iuran berkelompok sehingga pesertanya nanti akan berwakaf dalam jumlah yang besar. *Tabarru* wakaf telah ditetapkan dalam pasal 3 PBWI 01/2009. Peserta *tabarru* wakaf dapat memilih iuran *tabarru* sesuai kemampuan dan dapat berwakaf hingga 1.500 kali dari besarnya iuran *tabarru*. *Tabarru* wakaf dapat digunakan untuk berwakaf bagi anggota keluarga yang sudah meninggal dunia untuk memadamkan panasnya siksa kubur. Hasil wakaf uang dapat digunakan untuk *mauquf'alaih* sesuai dengan pilihan peserta.

b. Program Deposit Wakaf

Program Deposit Wakaf merupakan program wakaf dimana dana yang disimpan dalam bentuk deposito dengan persyaratan tertentu yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang telah ditetapkan pada pasal 9 PBWI 01/2009. Sistem penyetoran dan penarikan deposit wakaf hanya dapat dilakukan setelah tenggang waktu tertentu tetapi wakaf akan kembali ke wakif setelah 5 tahun

c. Program *E-Wakaf*

Program *E-Wakaf* merupakan program wakaf yang penggunaannya melalui aplikasi yang berbasis online sesuai dengan pasal 7 PBWI 01/2009. *E-Wakaf* diluncurkan untuk memudahkan masyarakat dalam melakukan wakaf uang dalam jumlah yang tidak menentu dengan ketentuan mulai dari Rp. 50.000,-

(kelipatannya) serta bisa dilakukan sesering mungkin kapan saja dan dimana saja.

1. Sertifikat Duta Wakaf

Untuk meningkatkan literasi dan partisipasi, diperlukan konsultan profesional. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia secara rutin menerima, melatih dan mengembangkan profesi Duta Wakaf. Duta Wakaf adalah profesi yang dapat dilakukan paruh waktu atau penuh waktu oleh siapa saja dan dari latar belakang apa pun yang ingin mendapatkan penghasilan saat berkhotbah. Untuk menjadi Duta Wakaf profesional, Anda diharuskan menghadiri presentasi profesi dalam serangkaian studi yang harus dihadiri semua orang.

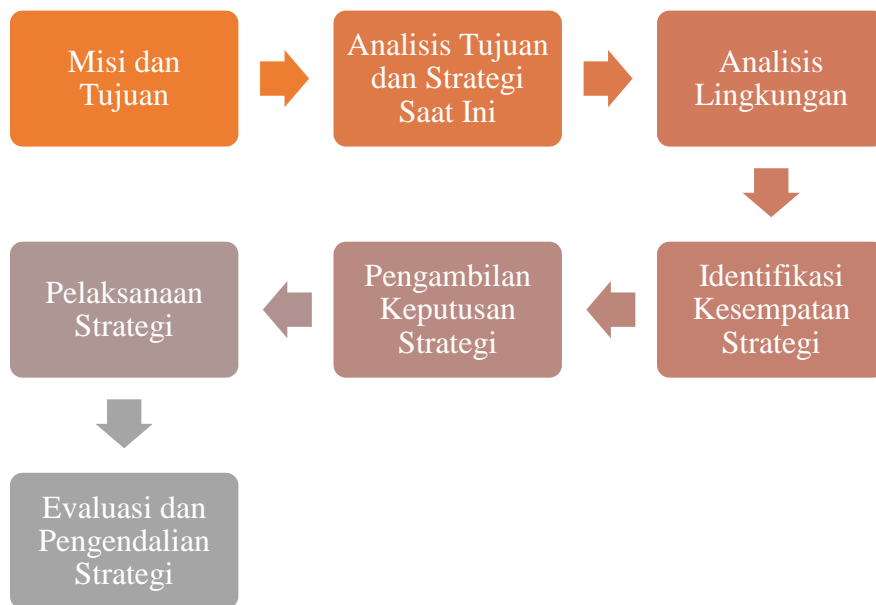
3.2 Data Khusus

3.2.1 Strategi-Strategi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Pada sistem pelaksanaan kegiatan edukasi wakaf, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia telah memiliki sebuah rancangan terkait perencanaan strategi dan strategi-strateginya agar tercapainya target yang diinginkan melalui berbagai macam programnya terhadap beberapa instansi atau individual yang ingin menjalin kerjasama mengenai mempelajari wakaf dan memahami tentang tata cara melakukan wakaf diantaranya. Berikut adalah mekanisme perencanaan strategi dan strategi-strateginya:

A. Perencanaan Strategi

Sebelum melakukan sesuatu tentunya harus ada perencanaan strategi terutama dalam lembaga yayasan. Sangat tidak mungkin jika suatu lembaga yayasan melakukan suatu tindakan tanpa adanya perencanaan strategi terlebih dahulu. Perencanaan strategi sangat dibutuhkan sekali untuk melakukan berbagai kegiatan karena jika tanpa adanya perencanaan maka kegiatan tersebut akan menjadi kacau dan tidak terstruktur. Perencanaan strategi yang matang merupakan kunci keberhasilan dari suatu kegiatan tersebut. Perencanaan strategi akan dikelola saat ini lalu akan digunakan untuk masa yang akan datang dalam jangka waktu yang panjang. Berikut ini adalah perencanaan strategi yang diterapkan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia:



Sumber: Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Gambar 3.1 Perencanaan Strategi

Keterangan:

1) Misi dan Tujuan

Misi dan tujuan merupakan bagian proses awal dari sebuah perencanaan strategi. Dalam mendirikan suatu lembaga yayasan biasanya para pendiri telah memiliki misi dan tujuan yang akan dicapai. Misi dan tujuan terdapat pada visi dan misi lembaga yayasan tersebut. Visi dan misi harus dituangkan dalam bentuk tulisan dan mempublikasi secara luas supaya seluruh pihak terkait dan masyarakat bisa mengetahui apa maksud dari berdirinya lembaga yayasan tersebut. Ketika masyarakat luas telah mengetahui hal tersebut itu berarti bahwa perencanaan strategi yang pertama telah berhasil sesuai dengan yang diinginkan. Lingkungan yayasan bisa menjadi suatu penentu kesempatan dan ancaman yang akan dihadapi oleh lembaga yayasan. Lalu pada akhirnya kesempatan dan ancaman bisa menjadi terbentuknya misi-misi yayasan tersebut.

2) Analisis Tujuan dan Strategi Saat ini

Tahapan perencanaan strategi berikutnya yaitu analisis tujuan dan strategi. Maksud dari melakukan analisis tujuan dan strategi saat ini adalah untuk memastikan apakah telah sesuai rancangan-rancangan tujuan dan strategi tersebut dengan apa yang diharapkan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia. Sebelum melakukan analisis, terlebih dahulu harus memiliki gambaran

mengenai strategi yang akan diterapkan pada kegiatan edukasi wakafnya. Jika yayasan telah memiliki gambaran tersebut maka analisisnya akan lebih mudah. Tujuan dan strategi sangat mirip sekali dengan visi dan misi lembaga yayasan tersebut. Kadang-kadang juga terdapat situasi dimana perubahan tujuan dan strategi yang cukup drastis harus dilakukan jika hasil analisis tersebut tidak sesuai. Apabila yayasan belum mempunyai misi dan tujuan yang jelas, atau tertulis, misi dan tujuan juga dapat disimpulkan dari perilaku lembaga yayasan sehari-hari.

3) Analisis Lingkungan

Analisis lingkungan bertujuan untuk melihat perubahan-perubahan dalam lingkungan dan demografi yang akan mempengaruhi lembaga Yayasan. Dengan memahami misi, tujuan, dan strategi Yayasan, akan mempunyai kerangka yang dapat melihat pengaruh apa yang mempunyai efek yang paling besar terhadap yayasan. Perubahan dalam lingkungan eksternal yayasan dapat menghasilkan kesempatan maupun ancaman, tergantung bagaimana reaksi yayasan. Untuk memperoleh informasi perubahan dalam lingkungan, sistem informasi strategis perlu dikembangkan. Sistem tersebut akan menyaring informasi yang relevan, yang menjadi input bagi manajemen puncak untuk pengambilan keputusan strategis. Beberapa yayasan mempunyai karyawan atau sekretaris yang bertugas meringkas informasi berita-berita dari majalah surat kabar yang relevan sebagai *input* untuk manajemen puncak.

4) Identifikasi Kesempatan Strategi

Analisis lingkungan akan menghasilkan prediksi hasil yang diperoleh dengan strategi saat ini. Pimpinan juga dapat menggunakan strategi baru yang diharapkan mampu merubah hasil di masa yang akan datang. Kesempatan strategi merupakan celah antara situasi apabila yayasan menggunakan tujuan dan strategi yang dirumuskan dalam proses penentuan tujuan dengan situasi apabila yayasan menggunakan strategi saat ini tanpa adanya perubahan. Kesempatan strategi akan timbul apabila yayasan menetapkan suatu tujuan baru yang sedikit lebih sulit.

5) Pengambilan Keputusan Strategi

Pengambilan keputusan strategi yang tepat tidaklah mudah dikarenakan harus bisa bertanggung jawab mengenai dampak dari keputusan tersebut. Dalam Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia pengambilan keputusan strategi biasanya dengan cara *Discussion Group* agar seandainya jika ada masalah yang besar akad selesaikan secara musyawarah atau kelompok. Manfaat dari *Discussion Group* ada banyak sekali seperti tanggung jawab seorang pimpinan menjadi lebih ringan, penyelesaian secara diskusi memiliki pemikiran yang lebih baik dari setiap anggota daripada pemikiran seorang diri, kerjasama antara satu sama lain menjadi lebih baik, dan bisa mempertimbangkan keputusan secara matang. Pengambilan keputusan strategi juga memiliki cara yang efektif yaitu:

- a. Wajib melibatkan bawahan dalam proses pengambilan keputusan
- b. Harus merasa yakin terhadap keputusan yang akan diambil bahwa keputusan itu akan berhasil dengan baik.
- c. Keputusan strategi tersebut tidak ada bertentangan dengan tujuan lembaga yayasan tersebut.

6) Pelaksanaan Strategi

Pelaksanaan strategi harus berdasarkan dengan hasil perencanaan strategi yang telah ditetapkan oleh pimpinan melalui pengambilan keputusan strategi secara bersama (*discussion group*). Pelaksanaan strategi mencakup dengan proses berjalannya strategi antara lembaga yayasan dan lingkungannya. Pada bagian ini merupakan *Final* dari sebuah perencanaan strategi karena bagian ini adalah tentang pelaksanaannya saja. Pelaksanaan strategi harus dilaksanakan sesuai dengan keputusan strategi yang diharapkan. Jika tidak dapat dilaksanakan, maka rencana itu hanyalah rencana yang sia-sia diatas kertas. Implementasi rencana strategi harus mempertimbangkan beberapa faktor untuk menjamin efektivitas rencana tersebut.

7) Evaluasi dan Pengendalian Strategi

Pimpinan Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia harus selalu sering melakukan evaluasi tingkat perkembangan terkait pelaksanaan strategi dikarenakan hasil dari evaluasi tersebut bisa digunakan untuk proses perancangan perencanaan strategi berikutnya yang akan lebih baik lagi dari

sebelumnya. Sedangkan pengendalian strategi merupakan penanganan terhadap pelaksanaannya rencana strategi dimana mencakup kesesuaian pelaksanaan strategi sesuai atau tidak dengan perencanaan yang ditetapkan dan apakah pelaksanaannya itu telah mencapai tujuan yang diinginkan sesuai dengan perencanaan yang ditetapkan.

B. Strategi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Untuk menjamin keberhasilan suatu hubungan, setiap lembaga yayasan memerlukan sebuah strategi yang mencakup segmentasi, mengetahui hal yang diinginkan masyarakat, dan membangun harapan para masyarakat. Berikut adalah strategi-strategi yang harus dilakukan



Sumber: Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Gambar 3.4 Strategi Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

Keterangan:

1) Mengidentifikasi Dasar Untuk Segmentasi

Sebelum melaksanakan strategi yang pertama, hal mendasar yang dilakukan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia adalah melakukan segmentasi. Tujuan dari segmentasi yaitu mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan calon wakif dimana keinginan itu dapat memberi jasa pada benefit yang diharapkan. Secara umum segmentasi dapat dilaksanakan berdasarkan faktor demografis, geografis, psikologis, dan perilaku. Maksud dari pelaksanaan segmentasi yaitu melakukan pemilihan atau pengelompokan terhadap masyarakat yang memiliki keinginan dan minat yang sama dengan cara survey melalui persebaran angket atau kuisioner pada saat mengadakan acara seminar. Setelah itu, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia bisa mendapatkan hasil mengenai data masyarakat yang ingin belajar cara berrwakaf.

2) Mengembangkan Profil Segmentasi Yang Sudah Dibentuk

Mengembangkan profil terhadap calon wakif sangatlah penting mengenai pemahaman yang sungguh-sungguh tentang bagaimana dan apakah segmen-segmen itu berbeda atau tidak antara satu dengan yang lain dalam profilnya. Maksud dari pernyataan tersebut adalah melakukan pengelompokan lebih rinci lagi mengenai seseorang yang benar-benar

ingin belajar tentang cara berwakaf.. Ketika suatu segmentasi telah teridentifikasi maka dapat dilanjutkan menuju proses berikutnya yaitu melakukan *follow up* terhadap calon wakif yang ingin belajar cara berwakaf. Data calon wakif tersebut didapatkan dari hasil segmentasi yang dilakukan oleh Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia melalui kegiatan seminar yang telah dilaksanakan.

3) Mengembangkan Pengukuran Daya Tarik Segmen

Hal utama untuk mengembangkan daya tarik segmen yaitu terlebih dahulu harus melakukan evaluasi terhadap daya tariknya dan mampu tidaknya lembaga yayasan dalam melayani segmen yang dipilihnya. Jadi, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia harus bisa mempertahankan segmen yang dipilih dengan cara menawarkan program-program yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Jika calon wakif tersebut ingin mendapatkan amalan atau pahala yang besar maka ada sebuah program yang bernama partisipasi wakaf dengan produk *tabarru wakaf*. Hasil wakaf uang dari tabarru wakaf ini akan digunakan untuk kepentingan *mauqufa'alaih* sesuai dengan pilihan dari calon wakif yang dinyatakan dalam akta ikrar wakaf uang.

4) Memilih segmen sasaran

Setelah melakukan segmentasi, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia dapat memilih segmen sasaran untuk jasanya. Penetapan sasaran mencakup upaya penentuan spesifikasi kelompok konsumen terhadap yayasan yang memasarkan jasanya. Jika sasaran sudah ditetapkan, lembaga yayasan perlu memfokuskan perhatian kepada konsumen yang paling penting. Untuk saat ini, Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia lebih mementingkan wakif yang telah berkeluarga.

5) Meyakini Bahwa Segmen Sasaran Adalah Sesuai

Langkah ini adalah yang paling penting bagi lembaga yayasan di bidang jasa karena jasa sering sekali dikerjakan di hadapan langsung. Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia harus tahu bahwa calon wakif itu saling cocok dengan program-program yang ditawarkan. Jadi dalam mengidentifikasi segmen-segmen, sangat penting sekali untuk mempertimbangkan bagaimana segmen itu menggunakan jasa yang ditawarkan dan apakah segmen yang dipilih itu dapat saling cocok dengan program-program yang ditawarkan.

3.2.2 Keuntungan Dari Pelaksanaan Strategi

Sejumlah keuntungan akan diperoleh oleh yayasan dengan mempertahankan dan mengembangkan dasar-dasar kesetiaan konsumen, berupa:

1. Meningkatkan Kerjasama

Begitu calon wakif mengenal yayasan tersebut dan puas dengan kualitas jasanya, calon wakif cenderung akan lebih sering melakukan kerjasama terhadap yayasan tersebut. Dan begitu calon wakif menginjak dewasa (dalam umur, tahapan kehidupan, dan pertumbuhan bisnis), mereka akan semakin sering memerlukan suatu pelayanan khusus.

2. Periklanan Gratis Melalui “*Gethok-Tular*”

Jika konsumen merasa puas dan loyal mungkin akan memberikan informasi *gethok-tular* yang mendukung terhadap yayasan tersebut. Dengan kata lain, yayasan juga bisa menikmati keuntungan *gethok-tular* yang berupa pengurangan biaya yang diperlukan untuk menarik calon konsumen bar

