



**ANALISIS MANAJEMEN STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF TUNAI  
CALON PENGANTIN (WTC) DI SUMATERA BARAT  
(STUDI PENDEKATAN *ANALYTICAL NETWORK PROCESS*)**

**TESIS**

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister (S-2)  
Program Studi Ekonomi Syariah*

**OLEH**

**RASMI HAYATI  
NIM. 232042016**

**PROGRAM STUDI MAGISTER EKONOMI SYARIAH  
PASCASARJANA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS  
BATUSANGKAR  
1446 H/ 2025 M**

## PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rasmi Hayati

NIM : 232042016

Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang berjudul: “ANALISIS MANAJEMEN STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF TUNAI CALON PENGANTIN (WTC) DI SUMATERA BARAT (STUDI PENDEKATAN ANALYTICAL NETWORK PROCESS)” adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila di kemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 22 Januari 2025  
Yang membuat pernyataan



Rasmi Hayati  
232042016

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Tesis atas nama **Rasmi Hayati NIM. 232042016** dengan judul “**ANALISIS MANAJEMEN STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF TUNAI CALON PENGANTIN (WTC) DI SUMATERA BARAT STUDI PENDEKATAN *ANALYTICAL NETWORK PROCESS*”** memandang bahwa tesis yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dosen Pembimbing Utama



**Dr. H. Alim, Lc, M. Ag**  
NIP. 197205052002121004

Batusangkar, 17 Januari 2025  
Pembimbing Pendamping

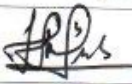
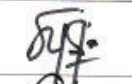
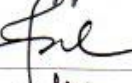




**Dr. Nil Firdaus, M.A**  
NIP. 198304222020121001

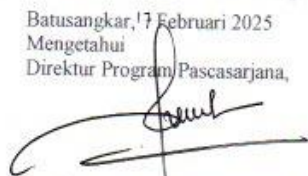
### PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir atas nama **Rasmi Hayati**, NIM: 232042016, judul: **ANALISIS MANAJEMEN STRATEGI FUNDRAISING WAKAF TUNAI CALON PENGANTIN (WTC) DI SUMATERA BARAT (STUDI PENDEKATAN ANALITYCAL NETWORK PROCESS)**, telah diuji dalam Ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar yang dilaksanakan tanggal 4 Februari 2025.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya:

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Persetujuan	
			Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Isra Nurmai Yenti, M.Pd. NIP. 198205212005012003	Ketua Sidang		17/2/2025
2.	Prof. Dr. H. Syukri Iska, M.Ag. NIP. 196310191992031004	Penguji Utama		17/2/2025
3.	Dr. Nofrivul, SE, M.M NIP. 196706242003121001	Penguji Pendamping		17/2/2025
4.	Dr. H. Alimin, Lc., M. Ag. NIP. 197205052002121005	Pembimbing Utama		14/2/2025
5.	Dr. Nil Firdaus, M.A NIP. 198304222020121001	Pembimbing Pendamping		17/2/2025

Batusangkar, 17 Februari 2025  
Mengetahui  
Direktur Program Pascasarjana,



**Prof. Dr. Marjani Imamora, M.Sc**  
NIP. 197704012008011024

## ABSTRAK

**RASMI HAYATI**, NIM 232042016, Judul Tesis “**Analisis Manajemen Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat (Studi Pendekatan *Analytical Network Process*)**”, Jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Sumber Daya Insani, Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam tesis ini adalah adanya kesenjangan antara target dan realisasi pengumpulan wakaf tunai calon pengantin (WTC) di Sumatera Barat, yang menunjukkan belum optimalnya strategi *fundraising* yang diterapkan dan belum adanya penelitian yang secara khusus menganalisis strategi *fundraising* WTC. Tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan prioritas permasalahan, merumuskan solusi dan menentukan strategi dalam manajemen strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif-kuantitatif dengan pendekatan *Analytical Network Process* (ANP). Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu dengan metode *Analytical Network Process* (ANP) melalui *Software Super Decision 3.20*.

Hasil penelitian ini menunjukkan permasalahan yang muncul dalam manajemen strategi *fundraising* WTC terdiri dari lima aspek penting yaitu: aspek regulator, aspek nazhir, aspek wakif, aspek LKS-PWU, dan aspek mauquf alaih. Prioritas masalah utama adalah aspek nazhir dengan nilai (0,291), aspek regulator (0,221), LKS-PWU (0,185), wakif (0,163), mauquf ‘alaih (0,1). Tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) dengan nilai (W:0,52). Solusi yang dapat berdasarkan skala prioritas adalah solusi nazhir dengan nilai (0,291), solusi regulator (0,221), solusi LKS-PWU (0,185), solusi wakif (0,163), solusi mauquf ‘alaih (0,1). Tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) dengan nilai (W:0,52). Strategi yang direkomendasikan berdasarkan skala prioritas adalah pertama penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan profesional dan transparan dengan nilai (0,331), kedua kolaborasi multipihak melalui kampanye edukasi dan digitalisasi wakaf tunai (0,254), ketiga pendekatan holistik melalui penguatan kapasitas, kolaborasi dan teknologi (0,153), keempat adalah pengembangan sistem penyaluran wakaf terstruktur dan penetapan mauquf ‘alaih melalui kolaborasi lembaga (0,134), kelima adalah penguatan literasi, kesadaran dan kepercayaan wakif (0,088). Tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) dengan nilai (W:0,8).

**Kata Kunci:** *Analisis Manajemen, Strategi Fundraising, Wakaf Tunai Calon Pengantin, Analytical Network Process (ANP)*

## ABSTRACT

**RASMI HAYATI**, NIM 232042016, Thesis Title "**Analysis of Fundraising Strategy Management for Cash Waqf for Prospective Brides (WTC) in West Sumatra (Analytical Network Process Approach Study)**", Department of Islamic Economics, Concentration in Human Resource Management, Mahmud Yunus State Islamic University Batusangkar.

The main problem in this thesis is the gap between the target and the realization of cash waqf collection for prospective brides and grooms (WTC) in West Sumatra, which shows that the *fundraising* strategy applied is not optimal and there has been no research that specifically analyzes the WTC *fundraising* strategy. The purpose of this study is to find priority problems, formulate solutions and determine strategies in the management of *fundraising* strategies for Prospective Bride and Groom Cash Waqf (WTC) in West Sumatra.

The type of research used in this research is qualitative-quantitative with an Analytical Network Process (ANP) approach. The data collection techniques used were interviews, questionnaires and documentation. The data analysis technique in this research is the Analytical Network Process (ANP) method using Super Decision 3.20 software.

The results of this study indicate that the problems that arise in the management of WTC *fundraising* strategies consist of five important aspects, namely: the regulator aspect, the nazhir aspect, the wakif aspect, the LKS-PWU aspect, and the mauquf alaih aspect. The main problem priorities are the nazhir aspect with a value of (0.291), the regulator aspect (0.221), the LKS-PWU (0.185), the wakif (0.163), the mauquf 'alaih (0.1). The level of respondent agreement (rater agreement) with a value of (W:0.52). The solutions that can be based on the priority scale are the nazhir solution with a value of (0.291), the regulator solution (0.221), the LKS-PWU solution (0.185), the wakif solution (0.163), the mauquf 'alaih solution (0.1). The level of respondent agreement (rater agreement) with a value of (W:0.52). The recommended strategies based on the priority scale are first strengthening the capacity of nazhir through a professional and transparent approach with a value of (0.331), second multi-party collaboration through educational campaigns and digitalization of cash waqf (0.254), third holistic approach through strengthening capacity, collaboration and technology (0.153), fourth is the development of a structured waqf distribution system and the determination of mauquf alaih through institutional collaboration (0.134), fifth is strengthening literacy, awareness and trust of waqif (0.088). The level of respondent agreement (rater agreement) with a value of (W:0.8).

**Keywords:** *Management Analysis, Fundraising Strategy, Cash Waqf for Prospective Bride and Groom, Analytical Network Process (ANP)*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b>	
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b>	
<b>LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat penelitian .....	6
F. Defenisi Operasional .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
A. Manajemen Strategi.....	9
1. Pengertian Manajemen Strategi .....	9
2. Manfaat Manajemen Strategi.....	10
B. <i>Fundraising</i> .....	12
1. Defenisi <i>Fundraising</i> .....	12
2. Metode <i>Fundraising</i> .....	14
3. Unsur-Unsur <i>Fundraising</i> .....	15
4. Tujuan <i>Fundraising</i> .....	16
C. Wakaf Tunai .....	18
1. Defenisi Wakaf Tunai.....	18
2. Regulasi Wakaf Tunai .....	19
D. <i>Analytical Network Process</i> (ANP).....	20
1. Gambaran Umum ANP.....	20

2. Prinsip Dasar ANP .....	21
3. Fungsi Utama ANP .....	21
4. Prosedur <i>Analytical Network Process</i> (ANP) .....	23
5. Model Jaringan <i>Analytical Network Process</i> (ANP) .....	24
E. Penelitian Yang Relevan .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
A. Jenis Penelitian .....	31
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
C. Instrument Penelitian.....	32
D. Sumber Data .....	32
E. Teknik Penentuan Sampel .....	32
F. Teknik Pengumpulan Data .....	34
G. Teknik Analisis Data .....	35
H. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>40</b>
A. Hasil Penelitian.....	40
1. Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) .....	40
2. Penentuan Kriteria, Kluster, dan Node melalui FGD .....	45
3. Model Kerangka Jaringan ANP WTC .....	51
4. Prioritas Masalah .....	51
5. Prioritas Solusi .....	57
6. Prioritas Strategi .....	63
B. Pembahasan .....	65
1. Prioritas Masalah .....	65
2. Prioritas Solusi .....	71
3. Prioritas Strategi <i>Fundraising</i> Wakaf Tunai Calon Pengantin .....	75
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>77</b>
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran .....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>79</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian.....	31
Tabel 4. 1 Daftar Sumber Literatur .....	45
Tabel 4. 2 <i>Kerangka Kriteria, Kluster dan Node</i> .....	49

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Model Jaringan Hierarki .....	25
Gambar 2. 2 Struktur Model Jaringan Holarki.....	26
Gambar 2. 3 Struktur Model Jaringan BCR ( <i>Benefits Costs Ratio</i> ).....	27
Gambar 2. 4 Struktur Model Jaringan Umum.....	27
Gambar 3. 1 Kerangka Tahapan <i>Analytic Network Process</i> (ANP) .....	35
Gambar 3. 2 Struktur Model Jaringan Umum.....	36
Gambar 4. 1 Kerangka Jaringan ANP .....	51
Gambar 4. 2 Prioritas Kriteria Masalah dari Strategi <i>Fundraising</i> WTC.....	52
Gambar 4. 3 Prioritas Kluster Masalah Regulator .....	53
Gambar 4. 4 Prioritas Kluster Masalah Nazhir .....	54
Gambar 4. 5 Prioritas Kluster Masalah Wakif .....	55
Gambar 4. 6 Prioritas Masalah LKS-PWU .....	56
Gambar 4. 7 Prioritas Masalah Mauquf Alaih .....	57
Gambar 4. 8 Prioritas Kriteria Solusi dari Strategi <i>Fundraising</i> WTC di Sumbar.....	58
Gambar 4. 9 Prioritas Kluster Solusi Regulator.....	59
Gambar 4. 10 Prioritas Kluster Solusi Nazhir.....	60
Gambar 4. 11 Prioritas Kluster Solusi Wakif .....	61
Gambar 4. 12 Prioritas Kluster Solusi LKS-PWU.....	62
Gambar 4. 13 Prioritas Kluster Solusi Mauquf Alaih .....	63
Gambar 4. 14 Prioritas Kluster Kriteria Strategi <i>Fundraising</i> WTC.....	64

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Wakaf merupakan salah satu instrumen penting dalam ekonomi Islam yang memiliki potensi besar untuk mendukung pembangunan masyarakat. Khususnya, wakaf tunai semakin berkembang sebagai instrumen yang fleksibel dan mudah dikelola untuk berbagai keperluan sosial dan ekonomi, seperti pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan (Kahf, 2021).

Salah satu jenis wakaf yang berkembang dan menarik perhatian masyarakat modern adalah wakaf tunai. Wakaf tunai memungkinkan setiap individu untuk menyumbangkan sejumlah uang yang dikelola untuk berbagai kegiatan sosial, ekonomi, pendidikan, maupun infrastruktur keagamaan (Airlangga, 2020). Indonesia memiliki potensi wakaf tunai yang sangat besar, didukung oleh mayoritas penduduk yang beragama Islam dan memiliki tingkat kesadaran filantropi yang tinggi. Melalui pengelolaan dana yang terstruktur dan efisien, wakaf tunai dapat memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Azka, 2023). Menurut data dari Badan Wakaf Indonesia, potensi wakaf di Indonesia setiap tahunnya mencapai angka triliunan rupiah, baik berupa aset properti maupun dana tunai (Kurniawan et al., 2024).

Berdasarkan data dari Sistem Informasi Wakaf (SIWAK) Kementerian Agama, potensi wakaf tunai di Indonesia diperkirakan mencapai 180 triliun rupiah setiap tahun. Wakaf tunai dapat diwujudkan dalam bentuk wakaf uang, yaitu tindakan wakif yang memisahkan atau menyerahkan sebagian uangnya untuk jangka waktu tertentu atau selamanya. Dana ini dikelola secara produktif, dan hasilnya digunakan untuk mendukung kegiatan ibadah serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Indonesia, 2019).

Dalam upaya meningkatkan potensi wakaf di Indonesia, wakaf tunai semakin mendapatkan perhatian sebagai salah satu instrumen ekonomi Islam

yang efektif dan berkelanjutan. Di tengah meningkatnya kebutuhan masyarakat akan sarana ibadah, pendidikan, dan fasilitas sosial, wakaf tunai dapat menjadi solusi dalam penyediaan dana yang produktif untuk kepentingan umum. Namun, dalam praktiknya, optimalisasi pengumpulan dana wakaf tunai masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam aspek manajemen strategi *fundraising*.

Di Sumatera Barat, kesadaran masyarakat terhadap ibadah wakaf juga cukup tinggi, seiring dengan tradisi keagamaan yang kuat di wilayah ini. Wakaf tanah, misalnya, sudah lama menjadi bagian dari kehidupan masyarakat Sumatera Barat, terutama untuk mendirikan masjid, sekolah, dan pesantren. Namun, wakaf tunai sebagai inovasi filantropi yang lebih modern masih memerlukan pengenalan dan edukasi yang lebih intensif kepada masyarakat.

Banyak masyarakat yang masih menganggap bahwa wakaf hanya terbatas pada aset fisik seperti tanah atau bangunan. Pemahaman bahwa wakaf bisa dilakukan dalam bentuk uang tunai belum sepenuhnya merata. Hal ini disebabkan oleh minimnya sosialisasi dan edukasi mengenai wakaf tunai, khususnya di kalangan generasi muda (Quddus et al., 2022). Padahal, wakaf tunai memiliki fleksibilitas yang tinggi dan bisa dilakukan oleh siapa saja, tanpa harus menunggu memiliki aset besar (Melis & Endraswati, 2024).

Salah satu alasan mengapa wakaf tunai belum optimal adalah kurangnya strategi promosi yang tepat dan terarah. *Fundraising* wakaf tunai tidak bisa disamakan dengan *fundraising* zakat atau sedekah, karena memiliki karakteristik yang berbeda. Zakat dan sedekah bersifat konsumtif, sementara wakaf tunai bersifat produktif dan memerlukan pengelolaan yang profesional untuk menghasilkan manfaat jangka panjang. Oleh karena itu, dibutuhkan pendekatan komunikasi dan promosi yang mampu menyentuh emosi, logika, dan kebutuhan masyarakat akan investasi sosial yang berkelanjutan.

Pengembangan wakaf tunai juga memerlukan sinergi yang kuat antara berbagai lembaga, baik lembaga pemerintahan, lembaga keagamaan, maupun lembaga pendidikan. Tanpa kolaborasi yang baik, program-program wakaf

tunai sering kali berjalan sendiri-sendiri dan tidak memiliki dampak yang signifikan. Di Sumatera Barat, masih sedikit lembaga yang terlibat aktif dalam mempromosikan wakaf tunai secara bersama-sama, meskipun potensinya sangat besar jika dikelola dengan sinergis.

Dunia *fundraising* terus berkembang, terutama dengan munculnya teknologi digital. Namun, penggunaan teknologi untuk penggalangan dana wakaf tunai masih belum maksimal di Sumatera Barat. Padahal, platform-platform *crowdfunding*, media sosial, dan sistem pembayaran digital dapat menjadi alat yang efektif untuk menjangkau lebih banyak calon wakif (orang yang berwakaf). Oleh karena itu, manajemen *fundraising* wakaf tunai perlu berinovasi dengan memanfaatkan teknologi modern agar dapat menjangkau lebih banyak partisipan, terutama generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi (Rahmatullah & Putra, 2020).

Penelitian oleh (Triyatno, 2022) menunjukkan bahwa strategi *fundraising* yang efektif sangat penting untuk meningkatkan penerimaan wakaf tunai, terutama dalam lembaga pendidikan berbasis wakaf. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan wakaf tunai harus dilakukan secara strategis untuk mencapai tujuan sosial yang lebih luas. Selain itu, tantangan dalam pengelolaan wakaf tunai juga perlu diperhatikan.

Manajemen penggalangan dana dan distribusi wakaf produktif di lembaga-lembaga seperti LAZ Harfa dan Dompot Dhuafa di Banten menunjukkan adanya kesamaan strategi, namun masih terdapat kekurangan dalam hal edukasi dan kampanye yang efektif. Penelitian ini menyoroti pentingnya pendekatan yang lebih terstruktur dalam penggalangan dana wakaf, termasuk penargetan generasi milenial sebagai donatur potensial (Akbar et al., 2024; Najib et al., 2021)

Strategi *fundraising* yang sukses juga memerlukan pemanfaatan teknologi dan inovasi. Penggunaan teknologi dalam *fundraising* zakat, infaq, dan sadaqah dapat meningkatkan efektivitas organisasi dalam mencapai tujuan sosial (Solihin & Latifah, 2022). *Fundraising* yang efektif dapat meningkatkan minat masyarakat untuk berwakaf, sehingga penting untuk

mengedukasi masyarakat tentang manfaat dan potensi wakaf tunai (Kurniawati et al., 2021). Oleh karena itu, pengembangan strategi manajemen yang komprehensif dan inovatif dalam penggalangan dana wakaf tunai sangat diperlukan untuk meningkatkan dampak sosial wakaf di Indonesia terutama di Sumatera Barat.

Kajian tentang strategi *fundraising* wakaf tunai telah dilakukan dalam berbagai penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh (Septiyani & Djalaluddin, 2018) menyoroti strategi *fundraising* wakaf tunai di Baitul Maal Hidayatullah Jawa Timur yang menekankan strategi *fundraising* dalam upaya mewujudkan pemberdayaan masyarakat sebagai kontribusi program wakaf tunai. Penelitian oleh (Azizah & Supriyadi, 2022) menyoroti strategi *fundraising* wakaf tunai yang diterapkan oleh Lembaga Manajemen Infaq Blitar untuk meningkatkan perolehan dana wakaf tunai dengan fokus mencakup metode penghimpunan dana, inovasi pemasaran serta tantangan yang dihadapi dalam proses *fundraising*. Penelitian yang dilakukan oleh (Iskandar, 2019) mengkaji strategi pengembangan penghimpunan wakaf tunai di Pondok Modern Tazakka. Sebagian besar penelitian tentang wakaf tunai lebih banyak berfokus pada wakaf tunai secara umum, potensi nasional, peran lembaga keuangan syariah, serta optimalisasi pengelolaan wakaf produktif, tanpa mempertimbangkan segmentasi donatur yang spesifik dan berbasis momentum sosial. Sementara itu, teori perhitungan potensi wakaf yang dikembangkan oleh (Edwin & Hasanah, 2001) telah memberikan model estimasi berbasis faktor populasi dan tingkat partisipasi, namun aplikasinya dalam konteks wakaf tunai calon pengantin (WTC) belum banyak dikaji secara empiris, terutama dalam skala regional seperti Sumatera Barat.

Berdasarkan observasi awal penulis, Perwakilan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Provinsi Sumatera Barat menetapkan target pengumpulan wakaf tunai calon pengantin sebanyak 35.000 pasangan per tahun sebagai bagian dari strategi optimalisasi potensi wakaf dalam pemberdayaan umat. Namun, realisasi program ini masih jauh dari harapan, dengan capaian hanya sekitar 7.500 pasangan per tahun. Kesenjangan yang cukup signifikan antara

target dan realisasi ini menunjukkan adanya kendala dalam strategi *fundraising* yang diterapkan. Permasalahan ini dapat disebabkan oleh rendahnya literasi wakaf dikalangan calon pengantin, kurangnya sosialisasi yang tepat sasaran, serta belum optimalnya mekanisme *fundraisings* yang mampu menarik partisipasi lebih luas.

Dengan demikian, terdapat kesenjangan penelitian dalam hal analisis faktor-faktor yang menyebabkan ketidaksesuaian antara target dan realisasi *fundraising* wakaf tunai dari calon pengantin. Selain itu, masih minim kajian yang membahas strategi manajemen *fundraising* yang efektif untuk meningkatkan partisipasi calon pengantin dalam berwakaf. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi gap tersebut dengan menggunakan pendekatan *Analytical Network Process* (ANP) guna mengidentifikasi, menganalisis, dan memberikan rekomendasi strategi yang dapat mengoptimalkan *fundraising* wakaf tunai dari calon pengantin. Pendekatan ANP memungkinkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai berbagai faktor yang saling mempengaruhi dalam manajemen strategi *fundraising*, sehingga dapat menghasilkan strategi yang lebih tepat dan aplikatif.

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **Analisis Manajemen Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat (Studi Pendekatan *Analitycal Network Procces*)**.

## **B. Fokus Masalah**

Penelitian ini akan memfokuskan pada analisis manajemen strategi dalam *fundraising* wakaf tunai calon pengantin di Sumatera Barat dengan Studi Pendekatan *Analitycal Network Process*.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan fokus penelitian maka yang menjadi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja prioritas permasalahan manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin di Sumatera Barat?

2. Bagaimana solusi yang dapat diberikan atas permasalahan manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin berdasarkan skala prioritas?
3. Bagaimana strategi yang dapat diberikan atas permasalahan manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin berdasarkan skala prioritas?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas dapat diuraikan tujuan penelitian yang akan di sampaikan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui prioritas permasalahan manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin di Sumatera Barat.
2. Untuk menemukan dan menjelaskan solusi yang dapat diberikan atas permasalahan manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin di Sumatera Barat berdasarkan skala prioritas.
3. Untuk menemukan dan menjelaskan strategi yang dapat diberikan atas permasalahan manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin di Sumatera Barat berdasarkan skala prioritas.

#### **E. Manfaat penelitian**

##### **1. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung bagi pihak-pihak yang berkepentingan sebagaimana diuraikan di bawah ini:

- a. Manfaat penelitian
  - 1) Secara teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi acuan penelitian selanjutnya dalam konteks permasalahan Analisis Manajemen Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat (Studi Pendekatan *Analytical Network Procces*) secara praktis.

Hasil penelitian ini dapat memberikan pengembangan teori manajemen strategi dalam *fundraising* wakaf, kontribusi pada pengembangan teori wakaf tunai, penerapan pendekatan *Analytical Network Process*(ANP) dalam pengambilan keputusan strategis. Dengan manfaat-manfaat ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan landasan teoritis yang lebih kuat untuk pengembangan studi lanjutan tentang strategi penggalangan dana dan penerapan wakaf uang dalam masyarakat yang beragam.

b. Luaran Penelitian

Adapun luaran dari penelitian ini adalah diterbitkan pada jurnal ilmiah.

## F. Defenisi Operasional

Defenisi operasional ini dimaksud untuk menghindari kesalahan dalam mentafsirkan yang berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul penelitian, maka defenisi operasional yang perlu dijelaskan yaitu:

**Manajemen Strategi** adalah seni, teknik, dan pengetahuan yang digunakan untuk merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi dan mengawasi berbagai keputusan fungsional dalam sebuah organisasi, yang yang bergerak dibidang bisnis maupun non-bisnis (Suherman, 2022). Dalam penelitian ini, manajemen strategi didefinisikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan *fundraising* wakaf tunai yang dilakukan oleh Perwakilan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Provinsi Sumatera Barat, dengan tujuan untuk mencapai tujuan sosial dan keagamaan yang diinginkan, khususnya dalam mengoptimalkan partisipasi calon pengantin di Sumatera Barat.

**Fundraising** adalah aktivitas yang bertujuan untuk menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat, yang akan digunakan untuk mendukung pembiayaan program serta kegiatan operasional lembaga guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Putra, 2022). Dalam penelitian ini

*fundraising* yang dimaksud adalah sebagai proses penghimpunan dana yang dilakukan untuk mengumpulkan wakaf tunai dari calon pengantin.

**Wakaf Tunai** adalah uang atau dana yang dihimpun oleh lembaga pengelola wakaf (nazhir) melalui penerbitan sertifikat wakaf tunai yang diwakafkan oleh masyarakat (Asri et al., 2020). Dalam penelitian ini wakaf tunai yang dimaksud adalah wakaf berupa uang yang diserahkan oleh calon pengantin kepada Perwakilan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Provinsi Sumatera Barat selaku nazhir.

**Calon Pengantin** merupakan Calon pengantin dalam penelitian ini merujuk pada individu atau pasangan yang sedang mempersiapkan pernikahan dan berada dalam masa pra-nikah, khususnya mereka yang terdaftar di Badan Wakaf Indonesia dan berpartisipasi dalam program wakaf tunai.

**Analytical Network Process (ANP)** adalah metode pengambilan keputusan yang digunakan untuk menganalisis sistem yang kompleks dengan mempertimbangkan hubungan antara elemen-elemen yang saling berpengaruh (Saaty & Vargas, 2006). Dalam penelitian ini, ANP digunakan untuk menganalisis dan menentukan prioritas permasalahan, solusi dan strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin di Sumatera Barat.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Manajemen Strategi**

##### **1. Pengertian Manajemen Strategi**

Manajemen strategi adalah seni dan ilmu dalam merancang, menerapkan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang memungkinkan perusahaan mencapai tujuannya (Sudiantini & Hadita, 2022). Ada beberapa pengertian manajemen strategis menurut para ahli adalah sebagai berikut:

- a. Lynch mengatakan bahwa manajemen strategi melibatkan serangkaian langkah yang mencakup proses perumusan dan pelaksanaan rencana yang dirancang untuk mewujudkan tujuan organisasi atau perusahaan (Sugiarti et al., 2022).
- b. Fred R. David mengatakan bahwa manajemen strategi adalah seni dan ilmu dalam merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya (Yatminiwati, 2019).
- c. G.R Tery mengatakan adalah suatu proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan memanfaatkan manusia dan sumber daya lainnya (Arifah, 2023).
- d. Michael Porter menyatakan bahwa manajemen strategi adalah pendekatan untuk menciptakan posisi unik dan bernilai, yang dicapai melalui serangkaian aktivitas yang sama dengan cara yang lebih efisien dibandingkan para pesaing (Paramansyah & SE, 2022).
- e. Philip Kotler menyebutkan bahwa manajemen strategi adalah proses mengembangkan dan mempertahankan kesesuaian strategis antara tujuan organisasi, kapabilitas, serta peluang pasar yang terus berubah (Kotler & Keller, 2016).

Dari berbagai pengertian manajemen strategi menurut para ahli dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi adalah serangkaian tindakan yang mencakup perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi rencana serta keputusan untuk mencapai tujuan organisasi dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.

## **2. Manfaat Manajemen Strategi**

Dengan mengadopsi manajemen strategi sebagai landasan, para manajer diundang untuk mengembangkan pola pikir kreatif dan strategis dalam menangani setiap permasalahan strategik di lembaga. Pendekatan ini mendorong pemecahan masalah dengan menciptakan dan mengevaluasi berbagai alternatif yang didasarkan pada analisis yang cermat, sehingga hasil yang menguntungkan dapat dihasilkan dengan cara yang terkini dan mudah dipahami. Menurut (Umar 2016: 10-11) ada dua bentuk manfaat manajemen strategi yaitu:

### *a. Financial Benefits*

Organisasi yang menerapkan konsep manajemen strategis menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam penjualan dan produktivitas dibandingkan dengan lembaga yang tidak memiliki aktivitas perencanaan sistematis. Lembaga yang memiliki sistem perencanaan yang sangat mirip dengan teori manajemen strategis menunjukkan kinerja keuangan jangka panjang yang lebih baik dibandingkan dengan lembaga sejenis di industri. Lembaga dengan kinerja tinggi cenderung membuat keputusan berdasarkan informasi yang lengkap, dilengkapi dengan antisipasi yang baik terhadap konsekuensi jangka pendek dan panjang. Dalam versi terbaru dan mudah dipahami, hal ini memberikan gambaran bahwa penerapan konsep manajemen strategis memberikan dampak positif pada kinerja organisasi.

### *b. Non Financial Benefits*

Manajemen strategis memberikan berbagai manfaat konkrit, tidak hanya dalam mencegah kegagalan keuangan, melainkan juga

dalam meningkatkan kesadaran terhadap ancaman dari lingkungan eksternal, memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang strategi pesaing, meningkatkan produktivitas karyawan, mengurangi ketidaknyamanan terhadap perubahan, dan memperdalam pemahaman mengenai keterkaitan antara kinerja dan penghargaan. Versi terbaru dari manajemen strategis ini dirancang untuk kemudahan pemahaman. Greenley dalam (Umar 2016) menyatakan bahwa manajemen strategi menawarkan manfaat sebagai berikut:

- 1) Dapat memfasilitasi identifikasi, prioritas, dan eksploitasi peluang.
- 2) Memberikan sudut pandang objektif terhadap isu manajemen.
- 3) Menyediakan kerangka kerja untuk meningkatkan koordinasi dan pengendalian kegiatan, serta mengurangi dampak dari kondisi merugikan dan perubahan.
- 4) Membantu keputusan utama agar lebih mendukung tujuan yang telah ditetapkan.
- 5) Memungkinkan alokasi waktu dan sumber daya yang lebih efektif dalam mengidentifikasi peluang, dengan versi terbaru yang mudah dipahami.
- 6) Memungkinkan penggunaan sumber daya yang lebih efisien dan mengurangi waktu yang diperlukan untuk mengoreksi keputusan yang keliru.
- 7) Membangun suatu kerangka kerja untuk memfasilitasi komunikasi internal di antara personil. Mendukung integrasi perilaku individu ke dalam upaya kolektif.
- 8) Menyediakan dasar untuk menjelaskan tanggung jawab individu dengan jelas. Mendorong pemikiran progresif.
- 9) Menyajikan pendekatan yang bersifat kooperatif, terpadu, dan penuh antusiasme dalam mengatasi tantangan dan peluang.
- 10) Merangsang sikap yang positif terhadap perubahan. Menetapkan tingkat disiplin dan formalitas yang diperlukan untuk mengelola bisnis, dengan menggunakan versi terbaru yang mudah dipahami.

## **B. Fundraising**

### **1. Defenisi Fundraising**

Secara bahasa, *fundraising* berarti penghimpunan atau penggalangan dana. Sementara itu, secara istilah, *fundraising* merupakan upaya atau proses kegiatan untuk menghimpun dana zakat, infak, sedekah, serta sumber daya lainnya dari masyarakat, baik dari individu (Latifah et al., 2017). Penghimpunan dana (*fundraising*) adalah kegiatan penggalangan dana yang dilakukan oleh individu, organisasi, atau badan hukum. *Fundraising* diartikan sebagai konsep kegiatan yang bertujuan untuk mengumpulkan dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat, yang akan digunakan untuk membiayai program serta kegiatan operasional lembaga guna mencapai tujuannya (Putra, 2022).

Ada beberapa pengertian *fundraising* menurut para ahli adalah sebagai berikut:

- a. Henry A. Rosso dalam bukunya *Achieving Excellence in Fundraising* mendefinisikan *fundraising* sebagai “seni lembut mengajarkan kepada orang-orang tentang kebahagiaan dalam memberi” (*the gentle art of teaching people the joy of giving*) (Maehara, 2010). *Fundraising* tidak hanya dipandang sebagai upaya penggalangan dana semata, tetapi juga sebagai proses edukasi dan inspirasi yang bertujuan untuk menumbuhkan rasa kepuasan emosional melalui kontribusi yang diberikan.
- b. Arifin Purwakanta, *fundraising* adalah upaya untuk menghimpun dana dari individu, kelompok, atau lembaga guna mendukung kegiatan atau tujuan tertentu. Dalam konteks ini, *fundraising* tidak hanya mengandalkan pengumpulan dana, tetapi juga mencakup penguatan hubungan dengan donatur, menciptakan kesadaran, serta membangun citra lembaga yang positif. Komunikasi yang efektif, kemudahan dalam proses donasi, dan layanan yang memuaskan bagi donatur merupakan elemen penting dalam kesuksesan penggalangan dana. Pendekatan ini

memastikan hubungan jangka panjang dengan donatur dan memperkuat tujuan yang ingin dicapai (Purwakananta, 2008).

- c. Miftahul Huda, *fundraising* dalam konteks lembaga sosial dan keagamaan adalah proses penggalangan dana yang memperhatikan prinsip syariah. Kegiatan ini harus menjamin transparansi, akuntabilitas, dan pelaporan penggunaan dana secara berkualitas untuk mendukung kesejahteraan masyarakat. *Fundraising* tidak hanya tentang memperoleh dana, tetapi juga membangun kepercayaan donator melalui komunikasi yang efektif (Huda, 2015).
- d. Menurut (Widjajanti, 2006) *Fundraising* untuk wakaf adalah kegiatan menghimpun sumber daya berupa dana atau aset wakaf dari berbagai pihak, baik individu, lembaga, perusahaan, maupun pemerintah. Tujuannya adalah untuk mendukung pendanaan program dan kegiatan operasional organisasi guna mewujudkan misi dan tujuan yang telah ditetapkan. Sebagai salah satu komponen utama dalam keberlanjutan lembaga, penggalangan dana berperan penting untuk memastikan keberhasilan operasional dan pelaksanaan program.

Dari berbagai pengertian *fundraising* menurut para ahli dapat disimpulkan bahwa *fundraising* adalah proses membangun hubungan jangka panjang antar organisasi dan donatur. Keberhasilannya bergantung pada transparansi, komunikasi efektif, dan fokus pada nilai bersama. *Fundraising* melibatkan lebih dari sekedar penggalangan dana; ini adalah seni menginspirasi partisipasi untuk mendukung tujuan sosial yang lebih besar.

Kementerian Agama dalam (Furqon et al., 2021) mendefinisikan *fundraising* sebagai kegiatan untuk menghimpun dana dari perorangan, organisasi, atau badan hukum. Penggalangan dana juga dapat diartikan sebagai proses mempengaruhi orang untuk beramal, baik dalam bentuk memberikan uang sebagai wakaf maupun untuk donasi pengelolaan harta wakaf. "Mempengaruhi" di sini mencakup upaya memberitahukan,

mengingatkan, mendorong, membujuk, merayu, atau menarik minat orang untuk berkontribusi.

*Fundraising* wakaf uang memiliki peran penting dalam mendukung keberlangsungan wakaf uang, karena berfungsi sebagai upaya menghimpun dana wakaf dari masyarakat. Oleh karena itu, berbagai strategi *fundraising* perlu diterapkan untuk meningkatkan perolehan wakaf uang. Kegiatan sosialisasi harus digalakkan untuk menambah dan meningkatkan pemahaman masyarakat tentang wakaf uang, sehingga kegiatan *fundraising* dapat dilakukan dengan lebih mudah. Hal ini karena *fundraising* melibatkan ajakan, motivasi, dan upaya memengaruhi orang lain agar bersedia menyumbangkan sebagian hartanya untuk mendukung amal kebajikan sesuai perintah agama (Ika Rinawati, 2023).

Dari berbagai pengertian *fundraising* dapat disimpulkan bahwa *Fundraising* secara umum diartikan sebagai upaya penggalangan dana dari individu, organisasi, atau badan hukum untuk mendukung program atau kegiatan operasional suatu lembaga. Dalam konteks zakat, infak, sedekah, dan wakaf, *fundraising* berperan penting untuk menghimpun sumber daya dari masyarakat.

## 2. Metode *Fundraising*

Metode dalam bagian substansi *fundraising* adalah pendekatan khas yang digunakan oleh nazhir untuk menghimpun dana dari masyarakat, yang dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

### a. *Fundraising* langsung (*direct fundraising*)

Metode *fundraising* langsung (*direct fundraising*) adalah pendekatan yang melibatkan teknik atau cara yang mengundang partisipasi wakif secara langsung. Pendekatan ini mencakup berbagai bentuk *fundraising* yang memungkinkan interaksi dan respons langsung dari wakif, seperti *direct mail*, iklan langsung, *telefundraising*, dan presentasi langsung, dan presentasi langsung (Naim, 2019).

b. *Fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*)

*Fundraising* tidak langsung (*indirect fundraising*) adalah metode yang menggunakan teknik atau cara yang tidak melibatkan partisipasi langsung dari wakif. Pendekatan ini mencakup berbagai bentuk *fundraising* di mana tidak ada interaksi langsung yang memungkinkan respons segera dari wakif. Contoh dari metode ini meliputi: *advertorial*, kampanye citra, penyelenggaraan acara, menjalin relasi melalui perantara, referensi, serta mediasi oleh tokoh-tokoh masyarakat dan lainnya (Rahmatullah & Putra, 2020).

**3. Unsur-Unsur *Fundraising***

Dalam menggalang dana wakaf, penting untuk memahami dengan jelas situasi yang dihadapi dan cara memperoleh hasil yang lebih baik. Untuk menerapkan strategi penggalangan dana wakaf yang ideal, perlu juga memperhatikan berbagai unsur yang terlibat dalam kegiatan *fundraising*. Adapun unsur-unsur dalam melakukan *fundraising* wakaf, yaitu (Setiadi & Sulistiani, 2021):

a. Analisis kebutuhan

Analisis kebutuhan meliputi berbagai aspek, antara lain: kesesuaian dengan syariat, laporan dan pertanggungjawaban, manfaat untuk kesejahteraan umat, pelayanan yang berkualitas, serta hubungan silaturahmi dan komunikasi.

b. Segmentasi calon wakif

Segmentasi wakif menurut undang-undang mencakup perorangan, organisasi, dan lembaga berbadan hukum. Dari sudut pandang geografis, segmentasi dapat dilakukan berdasarkan kategori lokal, regional, nasional, dan internasional. Dalam hal demografis, segmentasi dapat dilakukan berdasarkan jenis kelamin, kelompok usia, status perkawinan, dan ukuran keluarga. Selain itu, dari perspektif psikologis, segmentasi dapat dilihat melalui status ekonomi, pekerjaan, gaya hidup, hobi, dan lain-lain.

c. Identifikasi profil calon wakif

Dalam konteks ini, sangat penting untuk memahami profil calon wakif dan calon donator, serta biaya operasional pengelolaan harta benda wakaf. Profil calon wakif perorangan dapat berupa biodata atau CV, sedangkan untuk calon wakif yang merupakan organisasi atau badan hukum, profil dapat disajikan dalam bentuk *company profile* lembaga.

d. Produk

Nazhir seharusnya memiliki satu atau beberapa produk wakaf yang sesuai dengan perundang-undangan untuk ditawarkan kepada para calon wakif. Produk ini merujuk pada peruntukan wakaf sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dengan demikian, nazhir yang melakukan penghimpunan dapat mengajak masyarakat untuk berwakaf, dan dana wakaf yang terkumpul akan dikelola oleh Manajer Investasi Syariah, seperti melalui deposito, reksadana, atau obligasi, yang manfaatnya akan digunakan untuk aktivitas pemberdayaan masyarakat yang membutuhkan.

e. Promosi

Promosi adalah salah satu unsur penting dalam *fundraising* wakaf yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran, minat, dan partisipasi masyarakat dalam berwakaf.

#### 4. Tujuan *Fundraising*

Menurut (Huda, 2013), tujuan dari *fundraising* mencakup lima hal utama, yaitu mengumpulkan dana atau sumber daya wakaf, memperluas jumlah calon wakif, meningkatkan citra lembaga nazhir, membangun hubungan dengan simpatisan atau pendukung serta memberikan kepuasan kepada wakif.

*Fundraising* memegang peran penting dalam lembaga pengelolaan wakaf uang, berfungsi sebagai ujung tombak bagi perkembangan lembaga dan sebagai pendukung dalam meratakan kesejahteraan sosial di

masyarakat. Oleh karena itu, tujuan *fundraising* tidak hanya sebatas mengumpulkan dana, tetapi juga membangun dan menjaga hubungan baik dengan wakif (pemberi wakaf), sehingga mereka dapat menjadi donatur jangka panjang. Tujuan *fundraising* sebagai berikut (Ika Rinawati, 2023):

a. Menghimpun dana

Tujuan utama *fundraising* adalah menghimpun dana yang memiliki nilai material dan akan dikelola sesuai dengan tujuan wakaf uang, yaitu untuk berperan dalam membantu masyarakat di bidang ekonomi, kesehatan, dan pendidikan.

b. Memperbanyak wakif (pemberi wakaf)

Pengelola (nazhir) perlu terus menerapkan strategi *fundraising*, karena hal ini dapat meningkatkan jumlah wakif dan, pada gilirannya, meningkatkan jumlah wakaf uang yang diterima.

c. Meningkatkan citra nazhir (lembaga wakaf)

Dalam melaksanakan kegiatan *fundraising*, para nazhir harus mengikuti prosedur yang berlaku, karena kegiatan tersebut perlu dapat meningkatkan citra nazhir agar calon wakif merasa percaya untuk memberikan hartanya. Oleh karena itu, nazhir harus berhati-hati agar tidak melakukan tindakan negatif yang dapat merusak reputasi lembaga.

d. Memelihara relasi

Memelihara relasi dalam konteks ini berarti menjaga hubungan dengan wakif. Wakif dianggap memiliki jaringan informal di masyarakat tertentu, sehingga mereka dapat berperan sebagai promotor atau perpanjangan tangan lembaga wakaf, bahkan dapat menjadi *fundraiser* baru.

e. Meningkatkan kepuasan

Menjaga dan meningkatkan kepuasan wakif berperan penting dalam keberlanjutan lembaga dalam jangka panjang. Lembaga wakaf perlu bersikap akurat dan transparan dalam mengelola harta wakaf, serta menyampaikan informasi ini secara terbuka agar para wakif merasa puas, karena mereka berwakaf di tempat yang tepat. Jika

kepuasan wakif terjaga, mereka akan cenderung menjadi donatur jangka panjang dan bahkan dapat melahirkan wakif-wakif baru.

### C. Wakaf Tunai

#### 1. Defenisi Wakaf Tunai

Secara etimologi, kata 'Wakaf' berasal dari bahasa Arab '*Waqafa*', yang berarti menahan, berhenti, diam di tempat, atau tetap berdiri. Kata '*Waqafa-Yaqifu-Waqfan*' memiliki makna serupa dengan '*Habasa-Yahbisu-Tahbisan*', yang mengandung beberapa arti, seperti menahan, menahan harta untuk diwakafkan, dan tidak memindahkannya. Dalam terminologi, wakaf biasanya dipahami sebagai tindakan menahan hasilnya, tetapi hasilnya disalurkan kepada orang lain, serta menahan barang, namun hasilnya disebar (Abror & MH, 2019). Berdasarkan UU No. 41 tahun 2004, wakaf merupakan suatu tindakan hukum yang dilakukan oleh wakif (pemberi wakaf) untuk memisahkan atau menyerahkan sebagian harta miliknya, yang kemudian digunakan secara berkelanjutan atau dalam jangka waktu tertentu, sesuai dengan tujuan untuk kepentingan ibadah dan kesejahteraan umum, sebagaimana yang diatur dalam syariah.

Wakaf dapat dipahami sebagai tindakan menahan suatu benda atau aset dari penggunaan pribadi atau pemindahan kepemilikan, dengan tujuan agar manfaat dari benda tersebut dapat diteruskan dan digunakan untuk kepentingan umum, tanpa bisa dijual atau dialihkan. Tujuan utamanya adalah menjaga keberadaan dan manfaat benda tersebut dalam jangka panjang.

Sehubungan dengan wakaf, wakaf uang dikenal dengan istilah *waqfun nuqud*. Kata *nuqud* adalah bentuk jamak dari kata *al-naqd*, yang berarti memisahkan uang dan mengeluarkan yang palsu darinya. Istilah ini juga merujuk secara khusus pada mata uang emas, perak, atau jenis mata uang lainnya yang digunakan dalam transaksi. Secara istilah, *nuqud* adalah sesuatu yang digunakan manusia sebagai alat untuk mengukur nilai, serta sebagai sarana untuk bertransaksi dan menabung (Effendi, 2024).

Wakaf tunai adalah dana yang dikumpulkan oleh pengelola wakaf (nazhir) melalui penerbitan sertifikat wakaf tunai yang kemudian dibeli oleh masyarakat. Wakaf tunai juga dapat dipahami sebagai wakaf berupa uang atau surat berharga yang dikelola oleh lembaga keuangan, seperti bank atau lembaga keuangan syariah, dengan tujuan mengembalikan keuntungan dari dana tersebut tanpa mengurangi modal utama. Keuntungan yang diperoleh dari dana wakaf kemudian dapat dicairkan, dikelola, dan diinvestasikan oleh nazhir dalam berbagai usaha dan produksi yang halal, sehingga hasilnya dapat digunakan untuk pembangunan umat dan negara secara umum (Fawaid & Febrianto, 2022).

## **2. Regulasi Wakaf Tunai**

Wakaf tunai (uang) merupakan praktik wakaf yang telah mendapat perlindungan hukum dari negara, sebagaimana diatur dalam berbagai regulasi yang menjadi dasar pelaksanaannya. Hal ini dimulai dengan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf, yang kemudian diikuti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004. Selain itu, terdapat juga peraturan lainnya, seperti Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang, PMA Nomor 73 Tahun 2013 mengenai Tata Cara Perwakafan Benda Tidak Bergerak dan Benda Bergerak Selain Uang, serta peraturan dari Badan Wakaf Indonesia (BWI), seperti Peraturan BWI Nomor 1 Tahun 2008 tentang Prosedur Penyusunan Rekomendasi untuk Permohonan Penukaran/Perubahan Status Harta Benda Wakaf, Peraturan BWI Nomor 3 Tahun 2008 tentang Tata Cara Pendaftaran dan Penggantian Nazhir Harta Benda Wakaf Tidak Bergerak Berupa Tanah, dan Peraturan BWI Nomor 1 Tahun 2009 mengenai Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf Berupa Uang. Di samping itu, Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang diterbitkan pada 11 Mei 2002 juga mengatur tentang kebolehan wakaf uang (*Cash Waqf/Waqf al Nuqud*) (Indra & Hakim, 2020).

#### **D. Analytical Network Process (ANP)**

##### **1. Gambaran Umum ANP**

*Analytic Network Process* (ANP) adalah pengembangan dari *Analytic Hierarchy Process* (AHP) yang juga ditemukan oleh Prof. Thomas Saaty. Pada AHP, proses pengambilan keputusan disusun dalam struktur hierarki, di mana tujuan utama berada di bagian atas, diikuti oleh kriteria pada tingkat kedua. Kriteria ini dapat dipecah lagi menjadi subkriteria pada tingkat yang lebih rendah. Subkriteria tersebut dapat terus dipecah menjadi lapisan-lapisan lebih lanjut sesuai dengan kompleksitas masalah yang dianalisis. Struktur hierarki ini membentuk pohon keputusan, di mana pada tingkat terendah terdapat alternatif yang terhubung dengan kriteria atau subkriteria yang tidak dipecah lagi ke tingkat yang lebih rendah (Kadoić, 2018).

Metode ANP adalah salah satu metodologi penelitian yang mampu *menggabungkan* aspek kualitatif dan kuantitatif dalam satu objek penelitian. Keunggulan metode ANP terletak pada fleksibilitasnya, sehingga dapat diterapkan pada berbagai permasalahan di beragam bidang. Selain itu, metode ini dianggap mampu memberikan hasil yang lebih akurat dibandingkan dengan metode analisis data lainnya (Qolbi et al., 2022).

*Metode ANP dapat mengatasi kekurangan AHP dengan memperhitungkan* hubungan antar kriteria atau alternatif. Dalam ANP, terdapat dua jenis ketergantungan, yaitu ketergantungan dalam satu kelompok elemen (*inner dependence*) dan ketergantungan antar elemen dari kelompok yang berbeda (*outer dependence*). Adanya hubungan ini menjadikan metode ANP lebih kompleks dibandingkan dengan AHP (Simorangkir, 2022).

## 2. Prinsip Dasar ANP

Terdapat tiga prinsip dasar ANP, yaitu dekomposisi, penilaian perbandingan (*comparative judgments*), dan komposisi hierarkis atau sintesis dari prioritas (Rusydiaana & Devi, 2013):

- a. Prinsip dekomposisi diterapkan untuk menyusun masalah yang kompleks ke dalam kerangka hierarki atau kerangka ANP yang terdiri dari jaringan klaster.
- b. Prinsip penilaian perbandingan diterapkan untuk melakukan perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) dari semua kombinasi elemen dalam suatu klaster berdasarkan klaster induknya. Perbandingan berpasangan ini digunakan untuk memperoleh prioritas local elemen-elemen di dalam klaster tersebut berdasarkan klaster induknya.
- c. Prinsip komposisi hierarki atau sintesis diterapkan dengan mengalikan prioritas elemen-elemen dalam klaster dengan prioritas global untuk seluruh hierarki, yang kemudian dijumlahkan untuk memperoleh prioritas bagi elemen pada tingkatan yang paling rendah (biasanya berupa alternatif).

## 3. Fungsi Utama ANP

Metodologi *Analytical Network Process*(ANP) memiliki tiga fungsi utama, yaitu sebagai berikut (Rusydiaana, 2015) :

- a. Melakukan strukturisasi pada kompleksitas

Pada penelitiannya, Saaty mengidentifikasi adanya pola-pola yang konsisten dalam berbagai contoh mengenai cara manusia menyelesaikan masalah kompleksitas dari waktu ke waktu. Dalam hal ini, kompleksitas tersebut disusun secara bertingkat ke dalam kelompok-kelompok serupa berdasarkan berbagai faktor.

- b. Pengukuran ke dalam skala rasio

Metodologi pengambilan keputusan sebelumnya umumnya menggunakan pengukuran pada level yang lebih rendah, seperti pengukuran ordinal atau interval. Sebaliknya, metodologi *Analytical Network Process*(ANP) menggunakan pengukuran skala rasio, yang

dianggap lebih tepat dalam mengukur faktor-faktor yang membentuk hierarki. Level pengukuran, mulai dari yang terendah hingga tertinggi, meliputi nominal, ordinal, interval, dan rasio. Setiap level pengukuran mencakup makna yang ada pada level sebelumnya, dengan tambahan makna baru. Pengukuran interval tidak memiliki arti rasio, namun mencakup arti interval, ordinal, dan nominal. Pengukuran rasio dibutuhkan untuk mencerminkan proporsi. Untuk menyederhanakan metodologi, Saaty mengusulkan penggunaan penilaian rasio antar faktor dalam hierarki, untuk memperoleh pengukuran skala rasio. Setiap metodologi yang melibatkan struktur hierarki harus menerapkan prioritas dengan skala rasio untuk elemen-elemen yang berada di atas level terendah. Hal ini sangat penting karena prioritas (atau bobot) elemen pada level manapun dalam hierarki ditentukan dengan mengalikan prioritas elemen tersebut dengan prioritas elemen induknya. Mengingat bahwa hasil perkalian antara dua pengukuran dengan level interval secara matematis tidak memiliki makna, skala rasio menjadi krusial dalam proses perkalian ini. AHP/ANP menerapkan skala rasio di semua level terendah dalam hierarki atau jaringan, termasuk alternatif dalam model keputusan. Penggunaan skala rasio ini menjadi lebih penting lagi jika prioritas tidak hanya digunakan dalam konteks pemilihan, tetapi juga dalam aplikasi lainnya, seperti alokasi sumber daya.

### c. Sintesis

Sintesis merupakan lawan dari analisis. Jika analisis berfokus pada pemecahan entitas, baik yang bersifat material maupun abstrak, menjadi elemen-elemen lebih kecil, maka sintesis berfungsi untuk menyatukan bagian-bagian tersebut menjadi sebuah keseluruhan yang utuh. Karena pengambilan keputusan, prediksi, atau alokasi sumber daya sering kali melibatkan berbagai dimensi yang kompleks dan sulit dipahami secara intuitif, kita memerlukan metode untuk menggabungkan berbagai dimensi tersebut. Meskipun ANP (*Analytical*

*Network Process*) mendukung analisis, peran yang lebih krusial dari ANP adalah kemampuannya dalam mengukur dan menyatukan berbagai faktor dalam hierarki atau jaringan.

#### 4. Prosedur *Analytical Network Process*(ANP)

Prosedur utama *Analytical Network Process*(ANP) mempunyai empat tahap yaitu:

##### a. Mengembangkan Struktur Model Keputusan

Pada tahap ini, masalah perlu dirumuskan secara sistematis dan model konseptual harus dikembangkan. Langkah awal melibatkan identifikasi komponen-komponen utama. Elemen utama (cluster) diuraikan menjadi sub-komponen dan atribut (node). Metode ANP memungkinkan adanya ketergantungan, baik di dalam suatu cluster (ketergantungan internal) maupun antar cluster (ketergantungan eksternal). Setiap variabel pada setiap tingkatan harus dijelaskan secara rinci, termasuk hubungannya dengan elemen-elemen lain dalam sistem.

##### b. Matriks Perbandingan Berpasangan dari Variabel yang Saling Terkait

Dalam metode ANP, perbandingan elemen secara berpasangan dilakukan pada setiap tingkatan untuk menilai kepentingan relatif berdasarkan kriteria kontrol yang telah ditetapkan. Matriks korelasi disusun menggunakan skala rasio 1 hingga 9. Ketika penilaian dilakukan untuk sepasang elemen, nilai timbal balik secara otomatis diterapkan pada perbandingan terbalik dalam matriks tersebut. Setelah semua perbandingan selesai, vektor yang sesuai dengan nilai eigen maksimum dari matriks yang telah dibentuk dihitung, menghasilkan vektor prioritas. Nilai prioritas diperoleh dengan menormalisasi vektor tersebut. Dalam proses ini, masalah terkait konsistensi perbandingan berpasangan dapat muncul. Rasio konsistensi digunakan untuk memberikan penilaian numerik atas tingkat inkonsistensi yang mungkin terjadi. Jika rasio konsistensi yang dihitung kurang dari 0,1, maka konsistensi dianggap.

##### c. Perhitungan Supermatriks

Setelah proses perbandingan berpasangan selesai, supermatriks dihitung melalui tiga tahap:

- 1) *Unweighted Supermatrix* (supermatriks tanpa pembobotan), disusun langsung berdasarkan semua prioritas lokal yang diperoleh dari hasil perbandingan berpasangan antara elemen-elemen yang saling memengaruhi.
- 2) *Weighted Supermatrix* (supermatriks berbobot), diperoleh dengan mengalikan nilai supermatriks tanpa pembobotan dengan bobot *cluster* yang bersesuaian.
- 3) Komposisi dari *Limiting Supermatrix* (supermatriks terbatas), diperoleh dengan menaikkan pangkat supermatriks berbobot berulang hingga mencapai kestabilan.

Stabilisasi tercapai ketika setiap kolom dalam supermatriks yang berkaitan dengan setiap node memiliki nilai yang identik. Proses ini dilakukan menggunakan perangkat lunak *Super Decisions*, sebuah paket *software* yang dirancang khusus untuk penerapan metode ANP. Pada setiap *subnetwork*, prosedur serupa diterapkan, dan alternatif-alternatif kemudian diberi peringkat.

#### d. Bobot Kepentingan dari *Cluster* dan *Nodes*

Bobot kepentingan dari faktor-faktor penentu ditentukan berdasarkan hasil supermatriks terbatas yang dihasilkan oleh model ANP. Prioritas keseluruhan untuk setiap alternatif dihitung melalui proses sintesis. Hasil yang diperoleh dari setiap subnetwork digabungkan untuk menentukan prioritas keseluruhan dari alternatif tersebut.

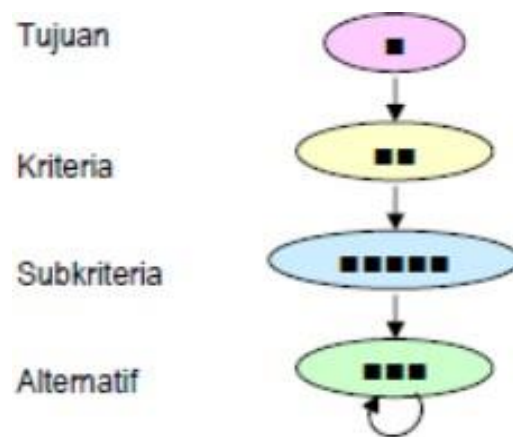
### 5. Model Jaringan *Analytical Network Process*(ANP)

*Analytical Network Process*(ANP) memiliki empat jenis model jaringan, yaitu:

#### a. Jaringan Hierarki

Jaringan dengan bentuk paling sederhana adalah hierarki linier, yang juga digunakan dalam AHP. Secara umum, struktur hierarki linier

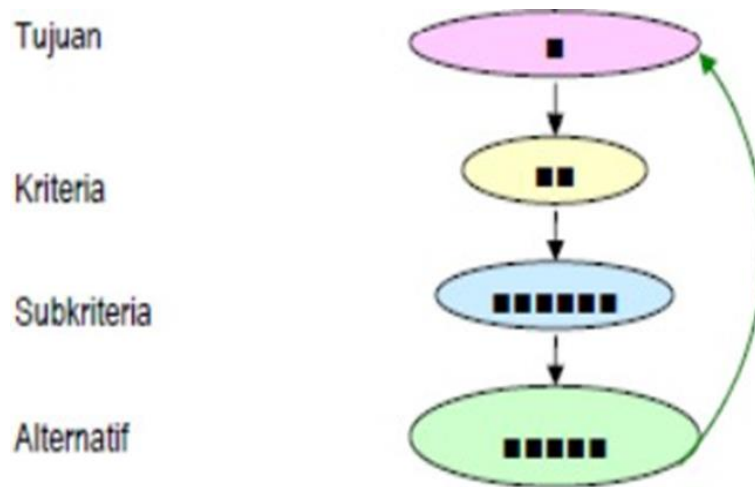
terdiri dari *cluster-cluster*, di mana level tertinggi adalah tujuan, diikuti oleh kriteria (dan sub-kriteria, jika ada), serta alternatif sebagai *cluster* pada level terendah. Struktur hierarki linier ini dapat dilihat pada gambar berikut:



**Gambar 2. 1**  
**Struktur Model Jaringan Hierarki**

b. Jaringan Holarki

Bentuk jaringan kedua dalam ANP adalah holarki. Jaringan holarki adalah jaringan di mana elemen (atau kelompok elemen) dalam *cluster* pada level tertinggi bergantung pada elemen (atau kelompok elemen) dalam cluster pada level terendah, sehingga terdapat hubungan antara cluster pada level terendah dan cluster pada level tertinggi. Secara umum, struktur jaringan holarki dapat dilihat pada gambar berikut:

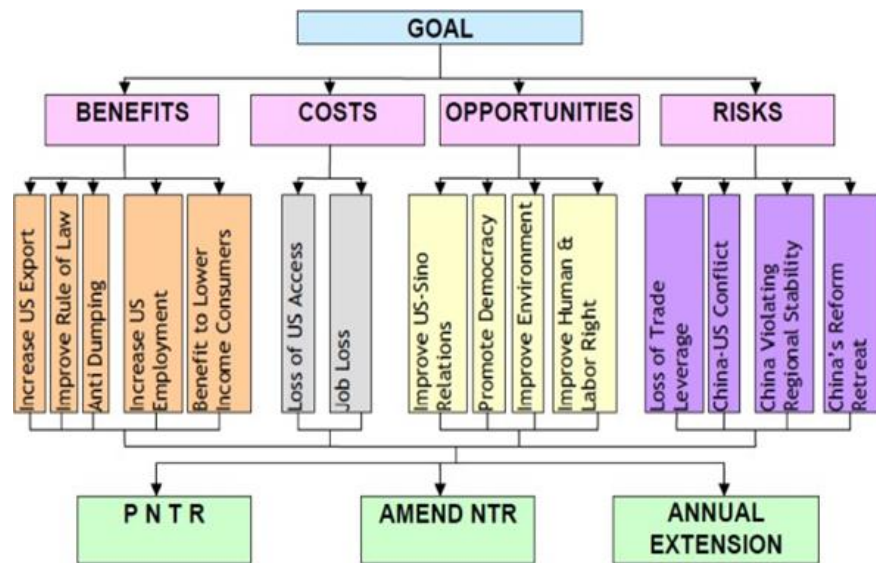


**Gambar 2. 2**  
**Struktur Model Jaringan Holarki**

c. Jaringan Analisa BCR (*Benefit-Cost-Ratio*)

Bentuk jaringan ketiga dalam ANP adalah jaringan analisis BCR. Salah satu bentuk sederhana dari jaringan ini adalah jaringan pengaruh (*impact*). Jaringan pengaruh terdiri dari dua jaringan terpisah untuk pengaruh positif dan pengaruh negatif. Secara umum, struktur jaringan pengaruh BCR dapat dilihat pada gambar berikut. Setelah bobot untuk masing-masing alternatif dihitung pada kedua jaringan, rasio manfaat-biaya (BCR) untuk setiap alternatif dihitung dengan membagi bobot pengaruh positif dengan bobot pengaruh negatif. Nilai BCR terbesar menunjukkan kebijakan dengan prioritas tertinggi yang diusulkan.

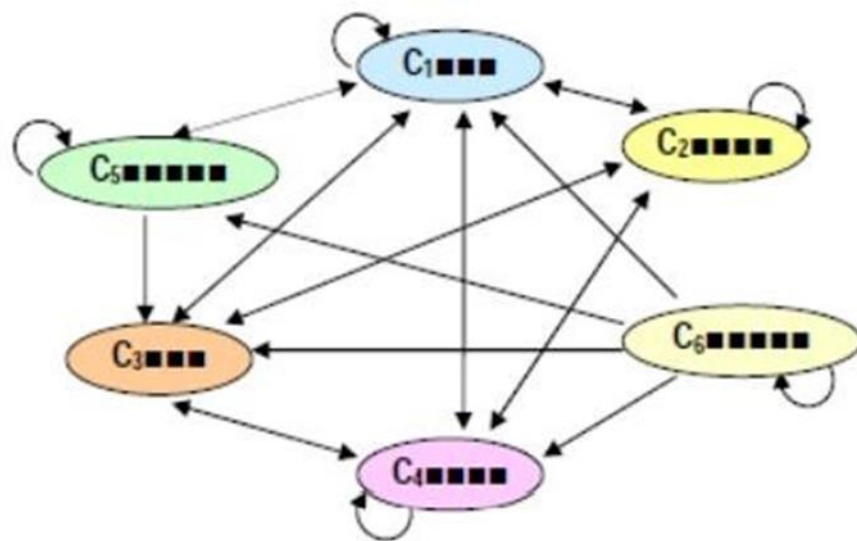
Secara umum, struktur jaringan Rasio-Manfaat-Biaya (BCR) dan hubungannya ditunjukkan pada gambar berikut:



**Gambar 2. 3**  
**Struktur Model Jaringan BCR (*Benefits Costs Ratio*)**

d. Jaringan Umum

Jenis jaringan keempat dalam ANP adalah jaringan yang tidak memiliki pola tertentu. Beberapa di antaranya sangat sederhana, tetapi jaringan umum ini juga dapat memiliki bentuk yang kompleks, melibatkan banyak kluster, ketergantungan, dan umpan balik. Secara keseluruhan, struktur jaringan kompleks seperti ini dapat dilihat pada ilustrasi berikut:



**Gambar 2. 4**  
**Struktur Model Jaringan Umum**

### **E. Penelitian Yang Relevan**

Terdapat penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian penulis tentang analisis manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai udah ada ditemukan. Penelitian relevan yang sesuai dengan permasalahan penulis telah diidentifikasi sebagai berikut:

Pada tahun 2017, Nurul Huda, Nova Rini, Yosi Mardoni dan Khamim Hudori melakukan penelitian dengan judul “Permasalahan, Solusi dan Strategi Prioritas Wakaf di Indonesia”. Hasil penelitian yang dilakukan Nurul Huda, dkk menunjukkan bahwa prioritas utama permasalahan wakaf di Indonesia terletak pada aspek nazhir, yang sering kali bukan merupakan profesi utama. Permasalahan berikutnya adalah kurangnya sosialisasi peraturan yang telah disetujui, sehingga mengakibatkan rendahnya pemahaman para wakif. Permasalahan ini dipandang sebagai tantangan ketiga. Sebagai solusi, permasalahan nazhir dapat diatasi dengan mengalihkannya dari pengelolaan individu ke lembaga. Sementara itu, untuk permasalahan regulator, diperlukan upaya menciptakan hubungan yang harmonis antara pelaku dakwah. Selain itu, perluasan dan inovasi dalam pengelolaan wakaf menjadi langkah strategis untuk mengatasi permasalahan yang ada (Huda et al., 2017). Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah kedua penelitian menggunakan metode ANP untuk menentukan prioritas strategi, baik dalam mengatasi masalah pengelolaan wakaf maupun strategi *fundraising* wakaf tunai. Kedua penelitian melibatkan wawancara dengan berbagai pihak terkait seperti regulator, nazhir dan masyarakat untuk mendapatkan data. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian ini memiliki cakupan nasional dan membahas masalah utama dalam pengelolaan wakaf di Indonesia secara umum, sedangkan penelitian penulis berfokus pada Sumatera Barat, dengan objek spesifik berupa strategi *fundraising* wakaf tunai untuk calon pengantin.

Pada tahun 2020, Nurman Hakim melakukan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Penghimpunan Wakaf Saham di Indonesia”. Hasil penelitian dari Nurman Hakim menunjukkan dua temuan utama: (1) faktor terpenting dalam penghimpunan wakaf saham adalah faktor peluang, khususnya terkait dengan potensi *market share* wakaf saham yang besar. Kedua, strategi yang paling efektif untuk penghimpunan wakaf adalah strategi kelemahan–peluang (*weakness-opportunity*), yang berfokus pada peningkatan pemahaman nazhir terhadap konsep dan mekanisme wakaf saham untuk mengoptimalkan pengelolaannya. Penelitian yang dilakukan ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan mengombinasikan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) sebagai kerangka strategis. Teknis analisis yang digunakan adalah *Analytic Network Process* (ANP), yang memungkinkan peneliti untuk menentukan prioritas dan hubungan antar elemen dalam setiap aspek yang dianalisis secara sistematis dan terstruktur (Hakim, 2021). Kesamaan antara penelitian ini dan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada fokus yang sama, yaitu membahas strategi *fundraising* wakaf, dengan kedua penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dan metode *Analytic Network Process* (ANP) sebagai alat analisis untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan berbagai faktor yang saling terkait. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis terletak pada objek penelitian, penelitian ini berfokus pada penghimpunan wakaf saham, sebuah instrumen filantropi berbasis padar modal syariah sedangkan penelitian penulis berfokus pada penghimpunan wakaf tunai dari calon pengantin, terkait budaya dan kebutuhan sosial di Sumatera Barat.

Pada tahun 2017, Fauziah melakukan penelitian dengan judul “Strategi *Fundraising* Wakaf Uang di Indonesia (Studi Kasus Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa)”. Hasil penelitian Fauziah menunjukkan bahwa masalah utama dalam *fundraising* wakaf uang di Indonesia, berdasarkan analisis menggunakan *Analytic Network Process* (ANP), mencakup empat aspek utama, yaitu sosialisasi, sumber daya manusia pengelola, sistem, dan akuntabilitas. Faktor yang paling dominan adalah sosialisasi dengan

persentase 36,35%, diikuti oleh SDM pengelola sebesar 27,34%, sistem sebesar 22,67%, dan akuntabilitas sebesar 13,65%. Untuk mengatasi masalah tersebut, strategi *fundraising* wakaf uang yang perlu segera diterapkan meliputi promosi, penyampaian informasi mengenai pemanfaatan wakaf kepada masyarakat, serta menjalin kerjasama dengan berbagai pihak. Strategi berikutnya adalah meningkatkan kualitas pengelola, mengimplementasikan manajemen wakaf uang berbasis komputer, serta memastikan transparansi dalam setiap tahap pelaksanaannya (Djamil & Ahmad Rodoni, 2017). Kesamaan antara penelitian ini dan penelitian yang dilakukan oleh penulis terletak pada pembahasan mengenai strategi *fundraising* wakaf, kedua penelitian ini menggunakan metode *Analytic Network Process (ANP)* untuk menentukan prioritas masalah dan strategi yang paling relevan. Kedua penelitian menyoroti sosialisasi kepada masyarakat sebagai elemen penting dalam meningkatkan partisipasi wakif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah penelitian ini fokus pada uang di lembaga Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa, sedangkan penelitian penulis berfokus pada wakaf tunai calon pengantin, sebuah pendekatan unik berbasis tradisi lokal.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif-kuantitatif, dimana bertujuan untuk menganalisis manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon penganut (WTC) dengan menggunakan pendekatan *Analytical Network Process*(ANP). Pendekatan ANP memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi hubungan dan keterkaitan antar faktor yang memengaruhi keberhasilan strategi *fundraising* WTC. Data yang dikumpulkan akan dianalisis menggunakan perangkat lunak “*super decision*” pendukung ANP untuk menghasilkan prioritas strategis yang dapat dijadikan pedoman dalam manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai yang efektif.

#### B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini adalah Perwakilan Badan Wakaf Indonesia Provinsi Sumatera Barat yang terletak di Komplek Masjid Raya Syech Ahmad Khatib Al-Minangkabawi Jln. Khatib Suliman, Kelurahan Alai Parak Kopi, Kecamatan Padang Utara, Kota Padang.

Rancangan waktu dan jadwal penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. 1  
Jadwal Penelitian**

No	Uraian Kegiatan	Bulan				
		Tahun 2024				Tahun 2025
		9	10	11	12	1
1	Survei Awal					
2	Bimbingan Proposal					
3	Agenda Seminar Tesis					
4	Seminar Proposal Tesis					
5	Perbaikan Proposal					

6	Penelitian					
7	Pengelohan Data Penelitian					
8	Bimbingan Hasil					
9	Sidang Munaqasya					

Sumber: Olahan Peneliti

### C. Instrument Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah penulis itu sendiri. Sementara itu, instrumen pendukung meliputi alat perekam, alat tulis, kamera untuk dokumentasi, serta daftar wawancara dan kuesioner untuk memastikan penelitian dilakukan secara rinci dan menyeluruh.

### D. Sumber Data

Menurut (Sugiyono, 2010), sumber data adalah subjek dari mana data diperoleh dalam sebuah penelitian. Sumber data dapat dibedakan menjadi:

#### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer pada penelitian ini adalah dua orang pengawas, dua orang praktisi dan satu orang pelaksana kebijakan. Data diperoleh langsung dari hasil *focus group discussion* (FGD) dan pengisian kuesioner oleh para responden.

#### 2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari hasil penelitian terdahulu melalui jurnal, referensi lainnya, laporan tahunan Perwakilan BWI Sumbar terkait strategi dan hasil *fundraising* wakaf tunai, dokumen kebijakan atau regulasi pemerintah tentang wakaf tunai, dan dokumen lainnya.

### E. Teknik Penentuan Sampel

Penelitian ini menggunakan teknik penentuan sampel dengan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel yang dipilih secara sengaja dengan pertimbangan kriteria yaitu: memiliki keahlian dalam bidang

*fundraising* wakaf tunai, kriteria kedua adalah praktisi atau profesional yang berkecimpung dalam masalah perwakafan, kemudian yang ketiga adalah pelaksana kebijakan wakaf di tingkat Provinsi Sumatera Barat. Dalam analisis ANP jumlah sampel/responden tidak digunakan sebagai acuan validitas. Syarat responden yang valid dalam ANP adalah bahwa mereka adalah orang-orang yang memiliki keahlian dan kompetensi di bidangnya.

Pada penelitian ini, penulis memilih lima orang responden sebagai expert dalam penelitian ini yang terdiri dari pengawas, praktisi dan pelaksana kebijakan, diantaranya adalah:

1. Prof. Dr. Nurul Huda, SE. M.M., M. Si (Universitas YARSI Jakarta, Ketua Lembaga Kenazhiran Badan Wakaf Indonesia, Komisioner BWI Pusat periode 2017-2020 dan 2021-2024, Ketua Dewan Pengawas Lembaga Kenazhiran Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat).
2. Hendri Tanjung, Ph.D (Universitas Ibnu Khaldun Bogor, Komisioner BWI Pusat periode 2017-2020 dan 2021-2024, Anggota Dewan Pengawas Lembaga Kenazhiran Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat).
3. Dr. Rozalinda, M. Ag (UIN Imam Bonjol Padang, Pengurus Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat periode 2016-2019).
4. Yufrizal, S. Ag, M. HI (Kabid Penerangan Agama Islam dan Zakat Wakaf Kanwil Kemenag Provinsi Sumatera Barat dan Sekretaris Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat).
5. Dr. Muslimah, S. Th.I, M. Ag (Pengurus Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat periode 2019-2022 dan 2022-2025).

Alasan pemilihan responden Kanwil Kementerian Agama Provinsi Sumatera Barat Karena lembaga tersebut selaku pelaksana kebijakan wakaf di tingkat provinsi dikarenakan Kanwil Kementerian Agama Provinsi Sumatera Barat berperan sebagai pelaksana kebijakan yang mengawasi, membina dan mengkoordinasikan pengelolaan wakaf di tingkat provinsi. Alasan pemilihan pengawas adalah dikarenakan para pengawas yang dipilih dinilai relevan dengan penelitian ini, mengingat ketiganya pernah dan masih terlibat aktif dalam bidang perwakafan dan juga sebagai pengawas. Kemudian alasan

pemilihan praktisi adalah dikarenakan praktisi yang berkecimpung dengan wakaf tunai calon pengantin di Sumatera Barat.

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah memperoleh data. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

### **1. Wawancara**

Dalam penelitian ini, data yang digunakan merupakan data primer yang didapat dari hasil wawancara dalam bentuk *Focus Group Discussion* (FGD). FGD adalah salah satu teknik pengumpulan data kualitatif yang digunakan dalam metode ANP. Teknik ini melibatkan individu dengan kriteria tertentu untuk mendiskusikan subjek atau topik tertentu (Dilshad & Latif, 2013).

Untuk memperoleh data yang mendalam dan komprehensif terkait dengan permasalahan, solusi dan strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin (WTC) di Sumatera Barat, penelitian ini menggunakan *focus group discussion* (FGD) sebagai salah satu teknik pengumpulan data kualitatif. Menurut (O. Nyumba et al., 2018) jumlah ideal peserta dalam FGD biasanya adalah enam hingga dua belas orang, jumlah peserta dapat disesuaikan berdasarkan kebutuhan penelitian dan ketersediaan partisipan. FGD yang dilakukan pada penelitian ini dengan jumlah peserta enam orang yang terdiri dari pengawas, praktisi dan pelaksana kebijakan untuk mengumpulkan informasi permasalahan, solusi dan strategi dari manajemen strategi *fundraising* WTC.

### **2. Kuesioner**

Untuk mendapatkan data primer mengenai persepsi pakar, praktisi, dan regulator terkait permasalahan strategi *fundraising* WTC di Sumatera Barat dalam kerangka model ANP yang telah disusun, dilakukan survei dengan menggunakan kuesioner. Responden terdiri dari dua orang pengawas, dua orang praktisi dan satu orang pelaksana kebijakan.

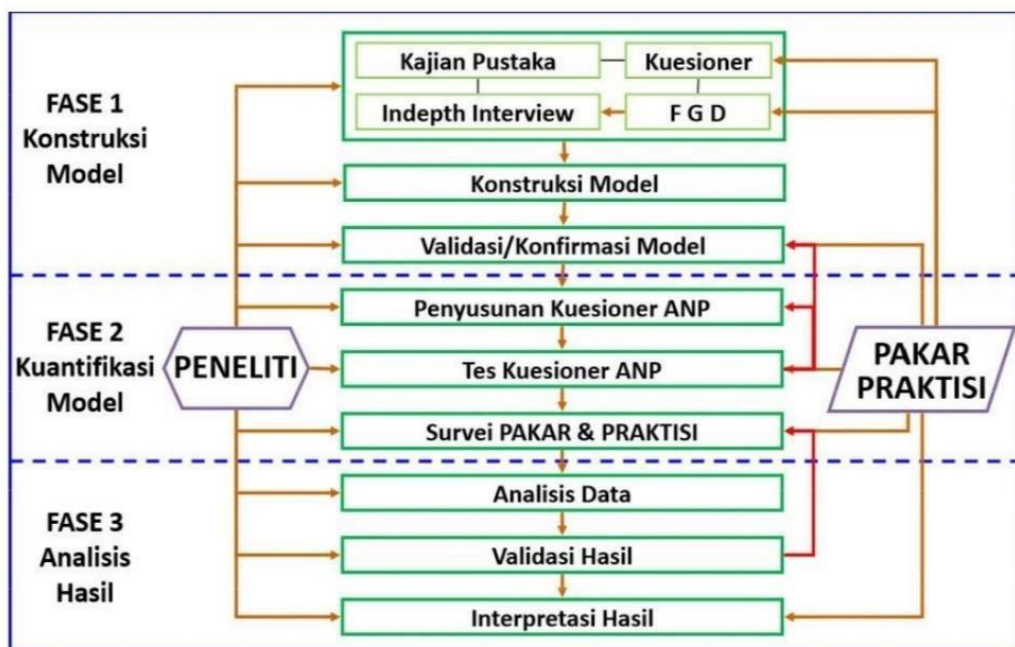
### 3. Teknik Dokumentasi

Pengumpulan data dengan teknik dokumentasi melalui laporan pengumpulan wakaf tunai calon pengantin (WTC) Perwakilan Badan Wakaf Indonesia Provinsi Sumatera Barat.

### G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Analytical Network Process* (ANP) dengan bantuan perangkat lunak *Super Decision 3.20*. model ANP yang diterapkan merupakan model kompleks, yaitu jaringan yang tidak memiliki bentuk tertentu. Struktur jaringan kompleks ini menghubungkan berbagai cluster, ketergantungan, serta umpan balik. Penggunaan model kompleks ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana masalah muncul dan menghasilkan solusi serta strategi untuk mengatasi permasalahan strategi *fundraising* WTC di Sumatera Barat.

Berikut adalah langkah-langkah metode *Analytical Network Process* (ANP) yang harus ditempuh. Ada beberapa tahapan dalam ANP yang disajikan dalam gambar berikut :



Sumber: (Ascarya 2010)

**Gambar 3. 1**  
Kerangka Tahapan *Analytic Network Process* (ANP)

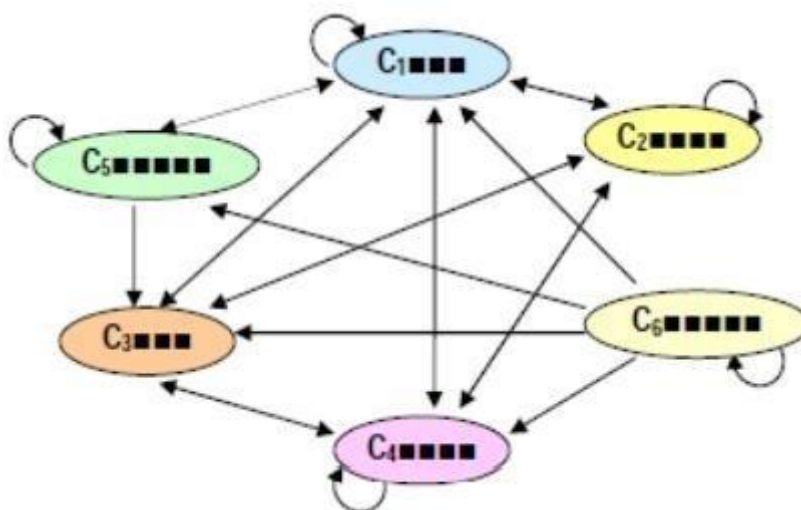
Berdasarkan skema di atas, proses ANP terdiri dari tiga tahapan yang dijelaskan sebagai berikut :

### 1. Tahap Konstruksi Model

Tahap pertama adalah konstruksi model *Analytic Network Process* (ANP), yang disusun berdasarkan tinjauan literatur baik secara teoritis maupun empiris. Setelah itu, dilakukan pengajuan pertanyaan kepada pengawas, praktisi dan pelaksana kebijakan wakaf serta *focus group discussion* (FGD) untuk menggali informasi lebih lanjut guna mengidentifikasi permasalahan secara menyeluruh. Selanjutnya, dilakukan penentuan solusi dan strategi untuk mengatasi permasalahan dalam manajemen strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC).

Pembangunan model jaringan kompleks ANP dalam penelitian ini dimulai dengan penetapan variabel yang berkaitan dengan permasalahan manajemen strategi *fundraising* WTC. Variabel-variabel tersebut diperoleh dari berbagai kajian sebelumnya yang diambil dari buku dan jurnal ilmiah yang relevan.

Secara keseluruhan, struktur jaringan kompleks dapat dilihat pada ilustrasi berikut:



**Gambar 3. 2**  
**Struktur Model Jaringan Umum**

## 2. Tahap Kuantifikasi Model

Tahap kedua adalah kuantifikasi model, yang dilakukan dengan menggunakan pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa *pairwise comparison* (perbandingan berpasangan) antar elemen dalam klaster. Tujuannya adalah untuk menentukan elemen mana yang memiliki pengaruh lebih besar (lebih dominan) dan seberapa besar perbedaannya, menggunakan skala numerik 1-9. Data penilaian kemudian dikumpulkan dan diolah menggunakan perangkat lunak *super decision*, menghasilkan output berupa supermatriks. Setiap hasil dari responden akan diinput ke jaringan ANP masing-masing.

Kerangka *Analytic Network Process* (ANP) yang telah disusun pada tahap konstruksi model kemudian dirancang menjadi model jaringan, disertai beberapa pertanyaan, dengan menggunakan perangkat lunak *Super Decision Versi 3.20*.

## 3. Tahap Perolehan Hasil

Tahapan ketiga adalah sintesis dan analisis, tahapan ini memastikan bahwa data yang diolah memberikan gambaran komprehensif dan mendalam untuk mendukung pengambilan keputusan yang efektif. Secara umum ANP akan menghasilkan :

### a. *Geometric Mean*

Untuk mengetahui hasil penilaian individu dari responden dan menentukan pendapat kelompok, dilakukan perhitungan dengan metode *geometric mean* (Saaty & Vargas, 2006). Pertanyaan berbentuk *pairwise comparison* dari masing-masing responden dikombinasikan untuk menghasilkan suatu konsensus. *Geometric mean* adalah perhitungan rata-rata yang menunjukkan kecenderungan atau nilai tertentu, dengan rumus sebagai berikut:

$$GM = \sqrt[n]{a_1 \times a_2 \times a_3 \dots \times a_n}$$

Keterangan:

GM = *Geometric Mean*

$a_1$  = Hasil penilaian dari responden pertama

$a_2$  = Hasil penilaian dari responden kedua

$n$  = Jumlah responden

#### b. *Rater Agreement*

*Rater Agreement* adalah ukuran untuk menunjukkan tingkat kesesuaian antara responden (R1-Rn) terhadap suatu masalah dalam klaster. Alat yang digunakan untuk mengukur *rater agreement* adalah *Kendall's Coefficient of Concordance* (W), dengan nilai berkisar antara 0 dan 1 ( $0 < W < 1$ ) (Ascarya, 2015). Nilai W=1 menunjukkan kesesuaian yang sempurna. Adapun tahapan dalam menghitung nilai W adalah:

##### 1) *Transpose*

Hasil kuesioner dari responden dimasukkan ke dalam *pairwise comparison*, kemudian menampilkan nilai *normalize by cluster* (NBC) dan nilai *limiting*, selanjutnya hasilnya disalin melalui *priorities* dan dipindahkan ke dalam *Microsoft Excel*.

##### 2) Rangking

Nilai yang telah *ditranspose* kemudian diurutkan berdasarkan peringkat.

##### 3) Hitung W

Setelah proses perankingan selesai, dilakukan perhitungan nilai W menggunakan rumus berikut:

$$U = \frac{(T1 + T2 + \dots + Tp)}{p}$$

$$S = (T1 - U)^2 + (T2 - U)^2 + (TP - U)^2$$

$$MaxS = (n - U)^2 + (2n - U)^2 + (pn - U)^2$$

$$W = \frac{S}{MaxS}$$

Keterangan:

U = Nilai rata-rata dari total rangking

S = Jumlah kuadrat deviasi

p = Jumlah node

n = Jumlah responden

T = Total

c. Membuat Grafik

Pembuatan grafik bertujuan untuk memudahkan penulis dalam menginterpretasikan hasil penelitian.

## H. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik triangulasi untuk memastikan keabsahan data. Triangulasi merupakan teknik yang menggabungkan berbagai metode pengumpulan data dan sumber yang ada. Dalam hal pengujian kredibilitas data, triangulasi dilakukan dengan memverifikasi data menggunakan berbagai teknik dan sumber data. Dalam penelitian ini, keabsahan data dijamin dengan menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi sumber merujuk pada metode pengumpulan data yang menggabungkan informasi dari berbagai teknik dan sumber data yang telah tersedia (Sugiyono, 2018).

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data dan triangulasi metode untuk menjamin keabsahan data. Proses ini dilakukan dengan menggali informasi secara langsung melalui *focus group discussion* (FGD) serta penyebaran kuesioner pada pengawas, praktisi dan pelaksana kebijakan yang terkait dengan Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC).

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC)**

###### **a. Sejarah Program Wakaf Tunai Calon Pengantin**

Program Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) adalah inisiatif yang diperkenalkan oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI) bekerja sama dengan Kementerian Agama Republik Indonesia (Kemenag). Program ini mendorong pasangan calon pengantin untuk berwakaf sebelum melangsungkan akad nikah. Tujuannya adalah membudayakan kebiasaan berwakaf di kalangan masyarakat sejak awal pernikahan serta meningkatkan pengumpulan dana wakaf yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai tujuan sosial.

Program WTC pertama kali diluncurkan di Provinsi Sumatera Barat pada Juli 2023. Kerja sama antara Kanwil Kemenag Sumbar, BWI, dan Bank Syariah Indonesia (BSI) menghasilkan program WTC dengan tema "Agar Cintamu Seabadi Wakafmu". Sebanyak 174 Kantor Urusan Agama (KUA) di Sumatera Barat ditunjuk sebagai titik pengumpulan WTC (Muslmah, 2023).

###### **b. Deskripsi Program Wakaf Tunai Calon Pengantin**

Program ini bernama "Wakaf Tunai Calon Pengantin," yang disingkat menjadi WTC. Program ini bertujuan untuk menggalang wakaf uang melalui pasangan calon pengantin yang akan mendaftarkan pernikahan mereka di Kantor Urusan Agama (KUA). Untuk penjelasan lebih rinci, program ini dijabarkan sesuai dengan unsur-unsur wakaf sebagai berikut:

<b>No.</b>	<b>Unsur Wakaf</b>	<b>Uraian</b>
1.	Wakif	Pasangan calon pengantin

2.	Harta Benda Wakaf	Wakaf harta benda bergerak berupa uang
3.	Nazhir	Perwakilan Badan Wakaf Indonesia Provinsi Sumatera Barat
4.	Mauquf 'Alaih	Guna membantu ketahanan ekonomi keluarga
5.	Jangka waktu berwakaf	Selamanya ( <i>mu'abbad</i> )
6.	LKS-PWU	Bank Syariah Indonesia

Tema yang diangkat dalam program WTC adalah: “Wakaf sebagai Simbol Keabadian Cinta dan Rumah Tangga.” Tema ini dirancang sebagai identitas atau branding program Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) dan dapat dikembangkan melalui berbagai inovasi kreatif, dengan branding program yaitu “Abadikan Cintamu dengan Wakaf” “Agar Cintamu Seabadi Wakaf”.

c. Dasar Regulasi

- 1) Undang-Undang Nomor 41 tahun 2004 tentang Wakaf (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 159; Tambahan Lembaran Negara Nomor 4459);
- 2) Peraturan Pemerintah Nomor : 42 tahun 2006 tentang Pelaksanaan Wakaf (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2006 Nomor : 105; Tambahan Lembaran Negara Nomor 4667);
- 3) Peraturan Menteri Agama nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang;

- 4) Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor: 02 Tahun 2012 Tentang Perwakilan Badan Wakaf Indonesia, jo. Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor : 3 Tahun 2010 Tentang Perubahan Atas Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor: 02 Tahun 2008 Tentang Perwakilan Badan Wakaf Indonesia;
  - 5) Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor: 01 Tahun 2010 tentang Tata Cara Pendaftaran Nazhir Wakaf Uang;
  - 6) Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor: 01 tahun 2020 tentang Pedoman Pengelolaan Dan pengembangan Harta Benda Wakaf;
  - 7) Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor: 01 Tahun 2021 Tentang Organisasi dan tata Kerja Badan Wakaf Indonesia;
  - 8) Peraturan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor: 02 Tahun 2021 Tentang Perwakilan Badan Wakaf Indonesia;
  - 9) Peraturan Ketua Badan Pelaksana Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor 1/Bp Tahun 2021;
  - 10) Keputusan Badan Pelaksana Badan Wakaf Indonesia (BWI) Nomor: 113/BWI/P-BWI/2022 Tentang Penetapan Pengurus Perwakilan Badan Wakaf Indonesia Provinsi Sumatera Barat Masa Jabatan 2022-2025
  - 11) Keputusan Ketua Badan Wakaf Indonesia Perwakilan Provinsi Sumatera Barat nomor: 03/BWI-SB/SK/II/2023
- d. Langkah- Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat Memulai Program WTC

Untuk memulai pelaksanaan program ini, Perwakilan BWI Provinsi Sumatera Barat sebagai nazhir melakukan langkah-langkah berikut:

- 1) Penandatanganan Kesepakatan: Menjalin kerja sama melalui penandatanganan kesepakatan antara Perwakilan BWI Sumbar

sebagai nazhir dengan Kanwil Kementerian Agama Provinsi Sumatera Barat, mengingat Kantor Urusan Agama (KUA) merupakan bagian dari instansi Kementerian Agama.

- 2) Penyusunan Mekanisme dan Alur Wakaf: Menyusun mekanisme serta alur pengelolaan wakaf dalam bentuk dokumen perencanaan penerimaan harta benda wakaf.
- 3) Komunikasi dengan LKS PWU: Melakukan koordinasi dengan Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS PWU), dalam hal ini Bank Syariah Indonesia (BSI), untuk mendiskusikan alur pengelolaan wakaf.
- 4) Kesepakatan Mekanisme Wakaf: Menyepakati mekanisme pengelolaan wakaf antara nazhir dan LKS PWU.
- 5) Penandatanganan Kesepahaman: Melakukan penandatanganan nota kesepahaman antara nazhir dan LKS PWU terkait penerimaan harta benda wakaf dalam program Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) Sumatera Barat.
- 6) Sosialisasi Awal: Melaksanakan sosialisasi awal secara daring kepada seluruh kepala KUA dan pejabat Kanwil Kementerian Agama Sumatera Barat mengenai tujuan program serta mekanisme berwakaf.
- 7) Penunjukan Penanggung Jawab: Menetapkan dua orang penanggung jawab dan staf pengumpulan wakaf di setiap KUA oleh Perwakilan BWI Sumbar.
- 8) Uji Coba Program: Mengadakan uji coba program selama dua bulan, yang kemudian diikuti dengan peluncuran resmi (launching) program secara bersama-sama oleh nazhir, BWI, dan LKS PWU.

- 9) Sosialisasi Masif: Setelah peluncuran, melanjutkan sosialisasi secara intensif ke seluruh kabupaten/kota dalam zona masing-masing.
- 10) Pelaporan Bulanan: Penanggung jawab pengumpulan wakaf di KUA melaporkan penerimaan Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) setiap bulan kepada nazhir.
- 11) Evaluasi Berkala: Melakukan evaluasi program secara rutin setiap enam bulan untuk menilai efektivitas pelaksanaan dan menemukan peluang perbaikan.

e. Mekanisme Penerimaan WTC

Untuk penerimaan Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC), mekanisme pelaksanaan pengumpulan wakaf dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Calon Pengantin menyalurkan wakafnya melalui Unit Pengumpul Wakaf (UPW) di Kantor Urusan Agama (KUA) Kecamatan dengan mengikuti mekanisme sebagai berikut:
  - a) Wakaf Langsung: calon pengantin menyetor wakafnya langsung ke rekening nazhir yang telah ditentukan (seperti yang tertera). Setelah itu, bukti transfer wakaf diserahkan kepada petugas UPW di KUA Kecamatan setempat. Bagi calon pengantin yang menyetor wakaf sebesar 1 juta rupiah dalam satu transaksi, LKS PWU (BSI) akan memberikan Akta Ikrar Wakaf dan Sertifikat Wakaf Uang atas nama penyetor.
  - b) Wakaf Tidak Langsung: calon pengantin menyetorkan wakafnya melalui petugas UPW di KUA Kecamatan. Kemudian, petugas UPW akan menyetorkan dana tersebut ke rekening nazhir yang telah ditentukan (seperti yang tertera). Bagi calon pengantin yang menyetor wakaf sebesar

satu juta rupiah dalam satu transaksi, LKS PWU (BSI) akan memberikan Akta Ikrar Wakaf dan Sertifikat Wakaf Uang atas nama penyeter.

- 2) Calon pengantin menerima bukti penerimaan wakafnya yang dikeluarkan oleh Perwakilan Badan Wakaf Indonesia Provinsi Sumatera Barat dan diserahkan pada saat acara seremonial pelaksanaan akad nikah. Bagi yang berwakaf 1 juta dalam sekali transaksi, maka Ikrar Wakaf dan sertifikat wakaf uang dari LKS PWU juga diserahkan.
- 3) UPW Kantor Urusan Agama (KUA) membuat rekapitulasi wakaf catin yang terkumpul setiap bulannya dan melaporkan ke BWI Sumbar.
- 4) LKS PWU (BSI) menerbitkan sertifikat Wakaf setiap bulan ke UPW KUA masing-masing kecamatan sesuai dengan laporan yang dikirimkan.

## 2. Penentuan Kriteria, Kluster, dan Node melalui FGD

Penentuan seluruh kriteria, kluster dan node dilakukan dengan merujuk pada literatur dari penelitian sebelumnya sebagai pedoman, serta mengumpulkan informasi melalui *focus group discussion* (FGD) dengan para ahli untuk mengidentifikasi kriteria, kluster dan node yang relevan. Literatur yang digunakan diantaranya adalah sebagai berikut:

**Tabel 4. 1**  
**Daftar Sumber Literatur**

No.	Aspek	Masalah	Solusi	Referensi
1.	Regulator	Minimnya sosialisasi UU wakaf tunai	Pelaksanaan kampanye sosialisasi berbasis media sosial dan offline	(Huda et al., 2017). (Quddus et al., 2022). (Lubis, 2020)

		<p>Minimnya koordinasi antara Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan lembaga terkait dalam peningkatan wakaf tunai</p>	Perkuat koordinasi dengan lembaga terkait	
		Rendahnya Monitoring dan Evaluasi	Membangun sistem monitoring dan evaluasi yang transparan	
2.	Nazhir	Keterbatasan Pendanaan untuk Operasional Program	Diversifikasi sumber pendanaan	(Huda et al., 2017) (Firdaus et al.).
		Minimnya Transparansi	Penggunaan aplikasi dan platform online untuk pelaporan	(Quddus et al., 2022). (Firdaus et al., 2019). (Hamidiyah et al., 2022).
		Rendahnya Profesionalisme Nazhir	Pelatihan dan peningkatan kapasitas nazhir	(Bani et al., 2024)
3.	Wakif	Wakif (calon pengantin) yang kurang mendapatkan literasi wakaf	Penyuluhan dan edukasi publik secara intensif	(Rusydia & Devi, 2017). (Quddus et al., 2022).
		Kurangnya kesadaran calon wakif terhadap wakaf tunai	Kampanye kesadaran tentang manfaat wakaf tunai catin	(Tanjung et al., 2020)

		Rendahnya kepercayaan wakif kepada nazhir	Membangun reputasi nazhir	
4.	LKS-PWU	Keterlambatan pelaporan	Penerapan sistem pelaporan otomatis dan terintegrasi	(Sulistyani et al., 2020). (Tanjung et al., 2020)
		Kurangnya kemampuan praktisi dalam pengembangan wakaf tunai	Pelatihan dan sertifikasi kompetensi khusus untuk Pengelolaan Wakaf Tunai	
		Kurangnya komunikasi antara LKS-PWU dan Nazhir	Peningkatan saluran komunikasi yang terbuka	

Setelah dilakukan kajian literatur yang relevan, selanjutnya dilaksanakan *focus group discussion* (FGD) dengan pengawas, praktisi dan pelaksana kebijakan wakaf yang memiliki pemahaman mendalam tentang penelitian yang sedang dilakukan, Tujuan FGD adalah untuk menetapkan kriteria, kluster dan node relevan dalam kerangka penelitian ini. *Focus Group Discussion* (FGD) dilaksanakan pada tanggal 29 Desember 2024, dengan jumlah peserta enam orang.

Aspek yang perlu ditambahkan dalam kriteria masalah adalah mauquf 'alaih. Dalam praktiknya, mauquf 'alaih belum sepenuhnya dijalankan karena program Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) masih merupakan program baru yang saat ini berada pada tahap awal pengelolaan. Namun, gambaran mengenai mauquf 'alaih telah mulai teridentifikasi sejak tahap perencanaan program WTC. Permasalahan mauquf 'alaih pada strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat yaitu belum adanya penetapan mauquf 'alaih

secara spesifik, mekanisme penyaluran belum terbentuk dan keterbatasan infrastruktur teknologi dalam penentuan mauquf ‘alaih. Infrastruktur teknologi seperti platform berbasis web atau aplikasi sangat dibutuhkan untuk menentukan mauquf alaih dengan skema wilayah di Sumatera Barat (*Focus Group Discussion*, Muslimah, 29 Desember 2024).

Konsistensi dalam penentuan kriteria pada aspek masalah dan solusi strategi *fundraising* WTC sangat penting untuk diperhatikan. Responden menjelaskan bahwa aspek yang diajukan penulis, yang merujuk pada literatur review, sebaiknya berfokus pada aspek lembaga secara keseluruhan, sehingga kriteria yang digunakan tetap konsisten dan terarah (*Focus Group Discussion*, Yufrizal, 29 Desember 2024).

Dalam penerapan metode ANP, terdapat tiga kriteria utama yang dibahas dalam FGD, yaitu: pertama, masalah; kedua, solusi; dan ketiga, strategi. Kriteria yang dianalisis dalam kategori masalah dan solusi pada penelitian ini meliputi regulator, nazhir, wakif, LKS-PWU, dan mauquf ‘alaih. Salah satu perbedaan signifikan dengan penelitian sebelumnya terletak pada dimasukkannya aspek mauquf ‘alaih. Hal ini menjadi keunikan tersendiri, mengingat masih sedikit penelitian yang secara eksplisit mempertimbangkan mauquf ‘alaih sebagai bagian dari analisis. (*Focus Group Discussion*, Nurul Huda, 29 Desember 2024).

Berdasarkan hasil dari *focus group discussion* (FGD) yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa para praktisi dan pakar sepakat kriteria masalah dan solusi pada strategi *fundraising* WTC adalah regulator, nazhir, wakif, LKS-PWU dan mauquf ‘alaih. Strategi-strategi yang ditawarkan dalam FGD dan telah disepakati meliputi lima yaitu: 1) kolaborasi multipihak melalui kampanye edukasi dan digitalisasi wakaf tunai. 2) penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan profesional dan transparan. 3) penguatan literasi, kesadaran dan kepercayaan calon wakif. 4) pendekatan holistik melalui penguatan kapasitas, kolaborasi dan teknologi. 5) pengembangan sistem penyaluran wakaf terstruktur dan penetapan mauquf alaih melalui kolaborasi lembaga.

**Tabel 4. 2**  
***Kerangka Kriteria, Kluster dan Node***  
***Analisis Manajemen Strategi Fundraising Wakaf Tunai Calon Pengantin***  
***(WTC) di Sumatera Barat***

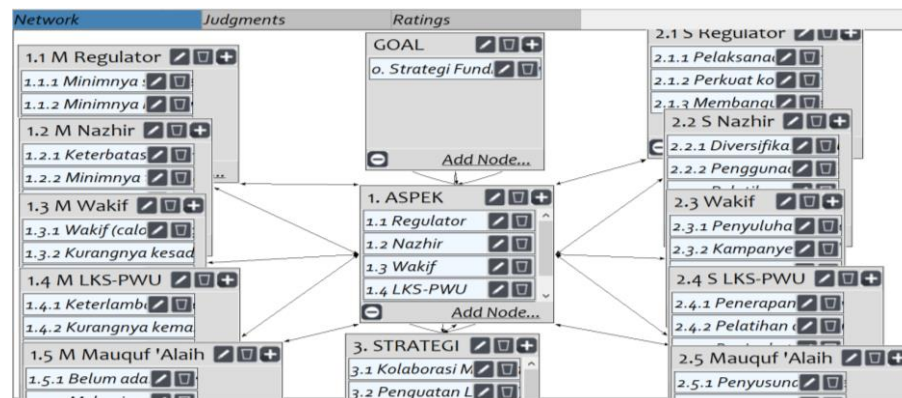
<b>No.</b>	<b>Aspek</b>	<b>Masalah</b>	<b>Solusi</b>	<b>Strategi</b>
1.	Regulator	Minimnya sosialisasi UU wakaf tunai	Pelaksanaan kampanye sosialisasi berbasis media sosial dan offline	Kolaborasi Multipihak melalui Kampanye Edukasi dan Digitalisasi Wakaf Tunai
		Minimnya koordinasi antara Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan lembaga terkait dalam peningkatan wakaf tunai	Perkuat koordinasi dengan lembaga terkait	
		Rendahnya Monitoring dan Evaluasi	Membangun sistem monitoring dan evaluasi yang transparan	
2.	Nazhir	Keterbatasan Pendanaan untuk Operasional Program	Diversifikasi sumber pendanaan	Penguatan Kapasitas Nazhir Melalui Pendekatan Profesional dan Transparan
		Minimnya Transparansi	Penggunaan aplikasi dan platform online untuk pelaporan	
		Rendahnya Profesionalisme Nazhir	Pelatihan dan peningkatan kapasitas nazhir	
3.	Wakif	Wakif (calon pengantin) yang kurang mendapatkan literasi wakaf	Penyuluhan dan edukasi publik secara intensif	Penguatan Literasi, kesadaran, dan kepercayaan calon wakif
		Kurangnya kesadaran	Kampanye kesadaran	

		calon wakif terhadap wakaf tunai	tentang manfaat wakaf tunai catin	
		Rendahnya kepercayaan wakif kepada nazhir	Membangun reputasi nazhir	
4.	LKS-PWU	Keterlambatan pelaporan	Penerapan sistem pelaporan otomatis dan terintegrasi	Pendekatan Holistik melalui Penguatan
		Kurangnya kemampuan praktisi dalam pengembangan wakaf tunai	Pelatihan dan sertifikasi kompetensi khusus untuk Pengelolaan Wakaf Tunai	Kapasitas, Kolaborasi, dan Teknologi
		Kurangnya komunikasi antara LKS-PWU dan Nazhir	Peningkatan saluran komunikasi yang terbuka	
5.	Mauquf Alaih	Belum adanya penetapan mauquf alaih secara spesifik	Penyusunan kriteria mauquf alaih yang jelas	Pengembangan Sistem Penyaluran Wakaf Terstruktur dan Penetapan Mauquf Alaih Melalui Kolaborasi Lembaga
		Mekanisme penyaluran belum terbentuk	Membuat mekanisme penyaluran yang transparan dan efisien	
		Keterbatasan infrastruktur teknologi dalam penentuan mauquf alaih	Membangun dan memanfaatkan platform digital berbasis cloud yang terintegrasi	

**Sumber:** Diolah dari *focus group discussion* dengan praktisi, pakar dan regulator.

### 3. Model Kerangka Jaringan ANP WTC

Berdasarkan hasil *focus group discussion* (FGD), solusi dan strategi *fundraising* WTC dan kerangka dekomposisi, maka jaringan ANP yang terbentuk dapat dilihat sebagai berikut:



Sumber: *Software Super Decision* (diolah)

**Gambar 4. 1**  
**Kerangka Jaringan ANP**

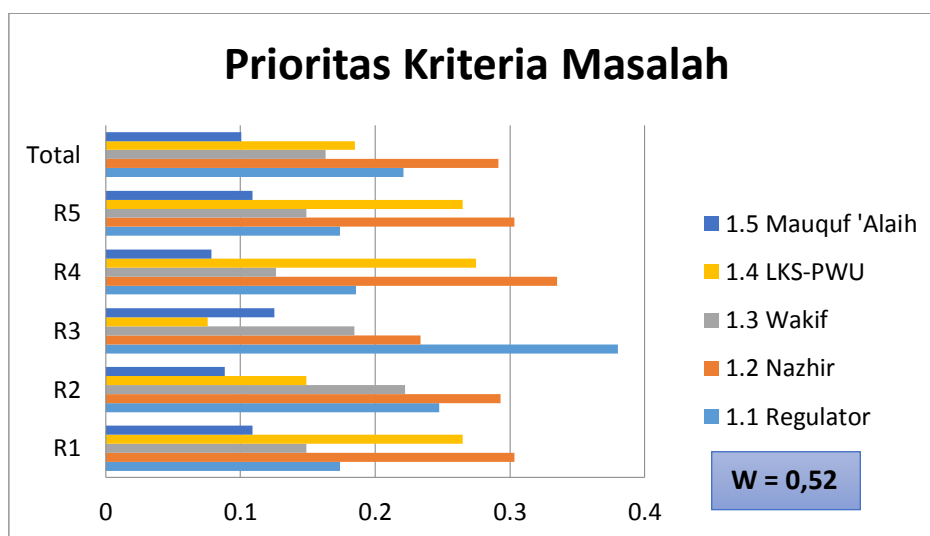
Dari gambar diatas, terlihat bahwa setiap *node* saling terhubung baik antar maupun *cluster*. *Node* dalam satu *cluster* dapat memengaruhi *node* lain di *cluster* yang sama (*inner dependence*) dan juga dapat memengaruhi *node* di *cluster* lain (*outer dependence*) dengan memperhatikan masing-masing *node*. Dalam metode ANP, tujuan utamanya adalah memahami pengaruh keseluruhan dari setiap elemen.

Oleh karena itu, *node* yang ada perlu diorganisasi dan diprioritaskan terlebih dahulu dalam sebuah kerangka jaringan atau hierarki control. Dalam proses ini, penulis juga perlu melakukan perbandingan dan sintesis untuk menentukan urutan prioritas dari setiap *node* yang telah ditetapkan. Selanjutnya, pengaruh masing-masing *node* dalam umpan balik dianalisis dengan mempertimbangkan setiap *node* secara menyeluruh. Akhirnya, hasil dari pengaruh tersebut diberi bobot berdasarkan tingkat kepentingan setiap *node*. Prioritas akhir diperoleh dari perbandingan dalam *cluster* yang telah didapat dari pengisian kuesioner oleh para responden.

### 4. Prioritas Masalah

#### a. Prioritas Kriteria Masalah

Setelah menganalisis jawaban responden dari kuesioner *pairwise comparison* (perbandingan berpasangan), diperoleh urutan prioritas masalah regulator dengan nilai (0,221), masalah nazhir dengan nilai (0,291), masalah wakif (0,163), masalah LKS-PWU dengan nilai (0,185), masalah mauquf alaih dengan nilai (0,1). Adapun tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) terhadap kriteria masalah ini adalah ( $W : 0,52$ ). Penilaian dari semua responden secara lebih rinci dapat dilihat sebagai berikut:



**Gambar 4. 2**  
**Prioritas Kriteria Maslah dari Strategi *Fundraising* WTC di Sumbar**

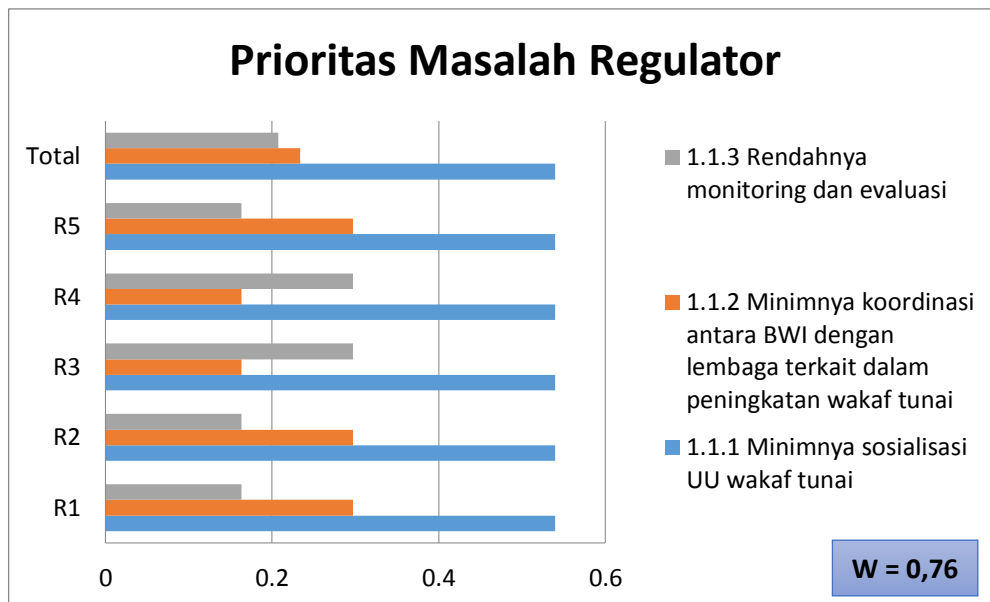
Berdasarkan gambar di atas, dapat disimpulkan bahwa masalah yang menjadi prioritas utama strategi *fundrraising* WTC di Sumatera Barat dalam kriteria permasalahan adalah Nazhir, dengan nilai sebesar 0,291, dan tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) pada kriteria masalah ini adalah ( $W : 0,52$ ).

## **b. Prioritas *Cluster* Masalah**

### **1) Regulator**

Terdapat beberapa permasalahan dalam kluster regulator yaitu dari sisi minimnya sosialisasi UU wakaf tunai, minimnya koordinasi antara Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan lembaga

terkait dalam peningkatan wakaf dan dari sisi rendahnya monitoring dan evaluasi. Secara lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

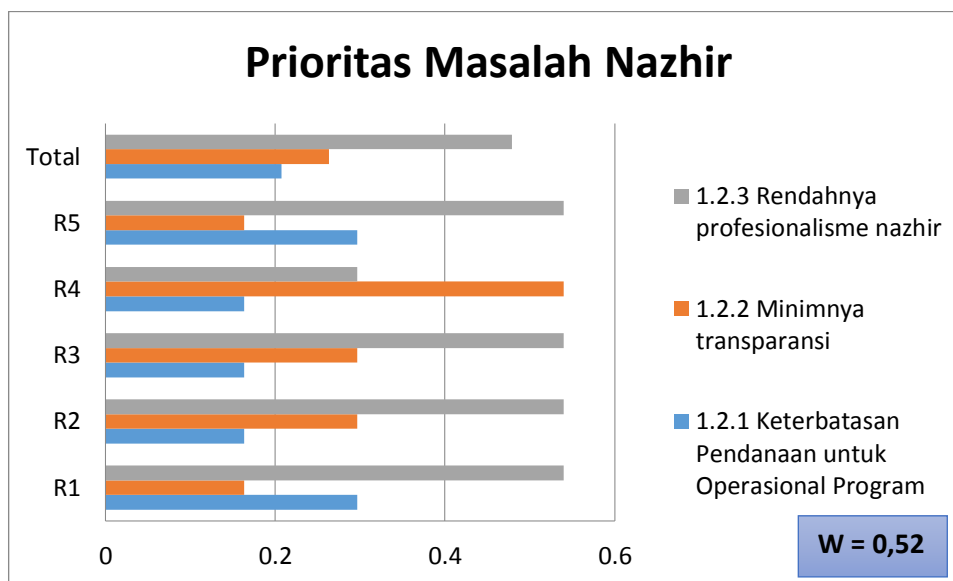


**Gambar 4. 3**  
**Prioritas Kluster Masalah Regulator**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek masalah yang menjadi prioritas utama adalah aspek masalah minimnya sosialisasi UU wakaf tunai dengan nilai (0,539), diikuti oleh aspek minimnya koordinasi antara Badan Wakaf Indonesia (BWI) dengan lembaga terkait dalam peningkatan wakaf tunai dengan nilai (0,233) dan rendahnya monitoring dan evaluasi dengan nilai (0,207). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster masalah regulator adalah (W : 0,76).

## 2) Nazhir

Permasalahan dalam kluster Nazhir terdiri dari tiga yaitu dari sisi keterbatasan pendanaan operasional program, dari sisi minimnya transparansi dan dari sisi rendahnya profesionalisme nazhir. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

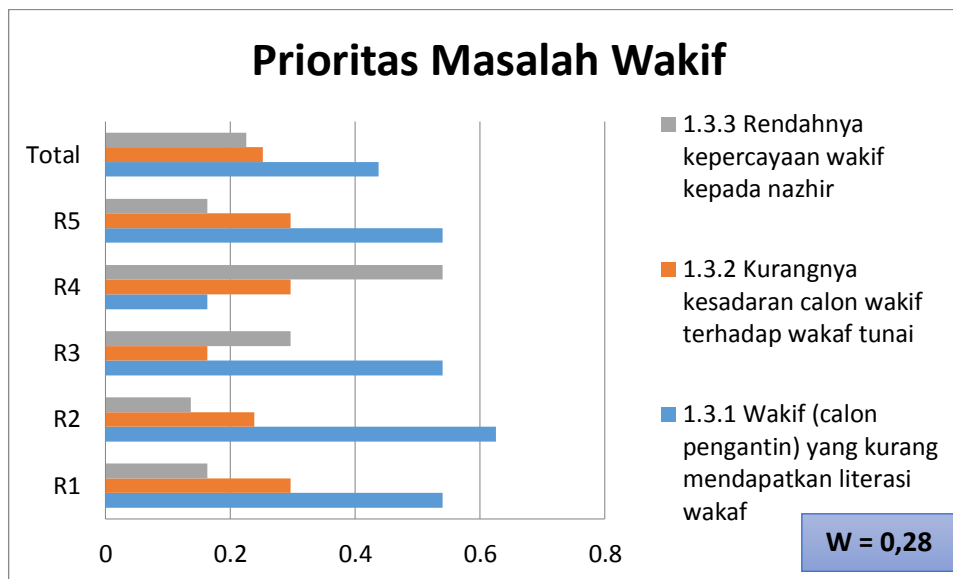


**Gambar 4. 4**  
**Prioritas Kluster Masalah Nazhir**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek masalah yang menjadi prioritas utama adalah rendahnya profesionalisme nazhir dengan nilai (0,478), diikuti oleh aspek minimnya transparansi dengan nilai (0,263), dan terakhir adalah keterbatasan pendanaan untuk operasional program dengan nilai (0,207). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster masalah nazhir adalah ( $W : 0,52$ ).

### 3) Wakif

Masalah dalam kluster wakif adalah dari sisi wakif (calon) pengantin yang kurang mendapatkan literasi wakaf, kurangnya kesadaran calon wakif terhadap wakaf tunai dan rendahnya kepercayaan wakif kepada Nazhir. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

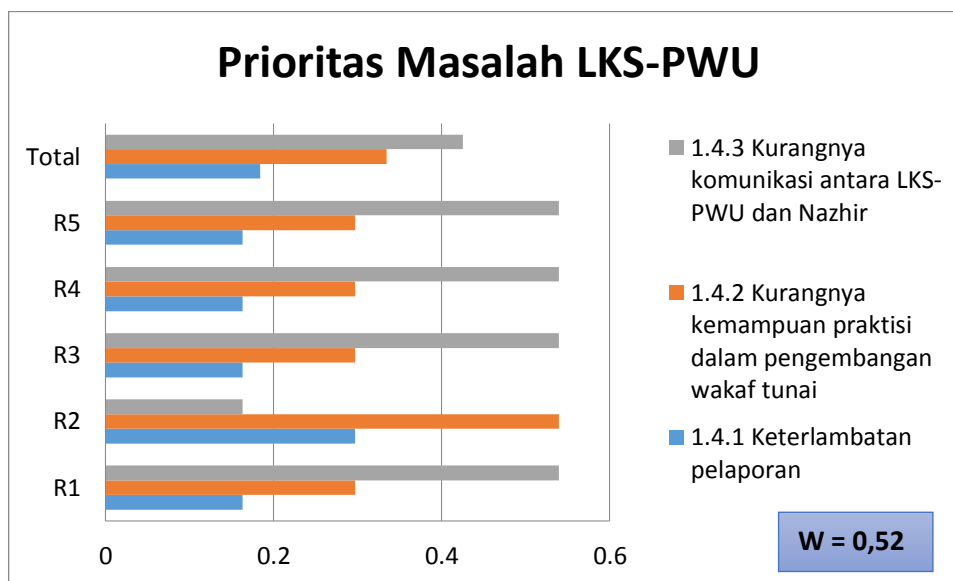


**Gambar 4. 5**  
**Prioritas Kluster Masalah Wakif**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek masalah yang menjadi prioritas utama adalah wakif (calon) pengantin yang kurang mendapatkan literasi wakaf dengan nilai (0,437), diikuti oleh kurangnya kesadaran calon wakif terhadap wakaf tunai dengan nilai (0,252) dan terakhir adalah rendahnya kepercayaan wakif kepada nazhir dengan nilai (0,222). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster masalah wakif adalah (W : 0,28).

#### 4) LKS-PWU

Masalah dalam kluster wakif dari sisi keterlambatan pelaporan, kurangnya kemampuan praktisi dalam pengembangan wakaf tunai, dan kurangnya komunikasi antara LKS-PWU dan nazhir. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

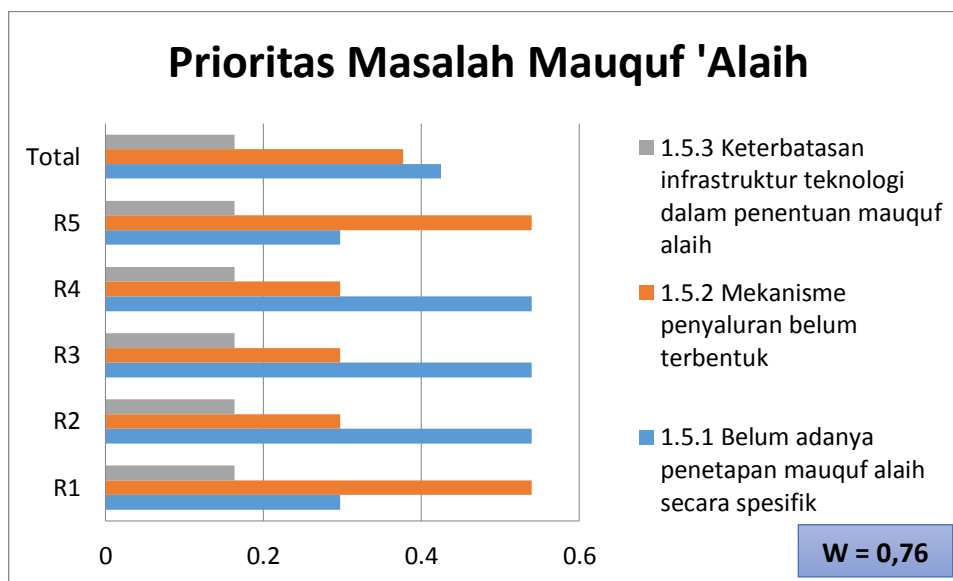


**Gambar 4. 6**  
**Prioritas Masalah LKS-PWU**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek masalah yang menjadi prioritas utama adalah kurangnya komunikasi antara LKS-PWU dan Nazhir dengan nilai (0,424), diikuti oleh kurangnya kemampuan praktisi dalam pengembangan wakaf tunai dengan nilai (0,334) dan terakhir yaitu keterlambatan pelaporan dengan nilai (0,184). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster masalah LKS-PWU adalah (W : 0,52).

### 5) Mauquf Alaih

Masalah dalam kluster wakaf yaitu dari sisi belum adanya penetapan mauquf alaih secara spesifik, mekanisme penyaluran yang belum terbentuk dan keterbatasan infrastruktur teknologi dalam penentuan mauquf alaih. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:



**Gambar 4. 7**  
**Prioritas Masalah Mauquf Alaih**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek masalah yang menjadi prioritas utama adalah belum adanya penetapan mauquf alaih secara spesifik dengan nilai (0,424), diikuti oleh mekanisme penyaluran belum terbentuk dengan nilai (0,377) dan terakhir adalah keterbatasan infrastruktur teknologi dalam penentuan mauquf alaih dengan nilai (0,163). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster masalah Mauquf Alaih adalah (W : 0,76).

## 5. Prioritas Solusi

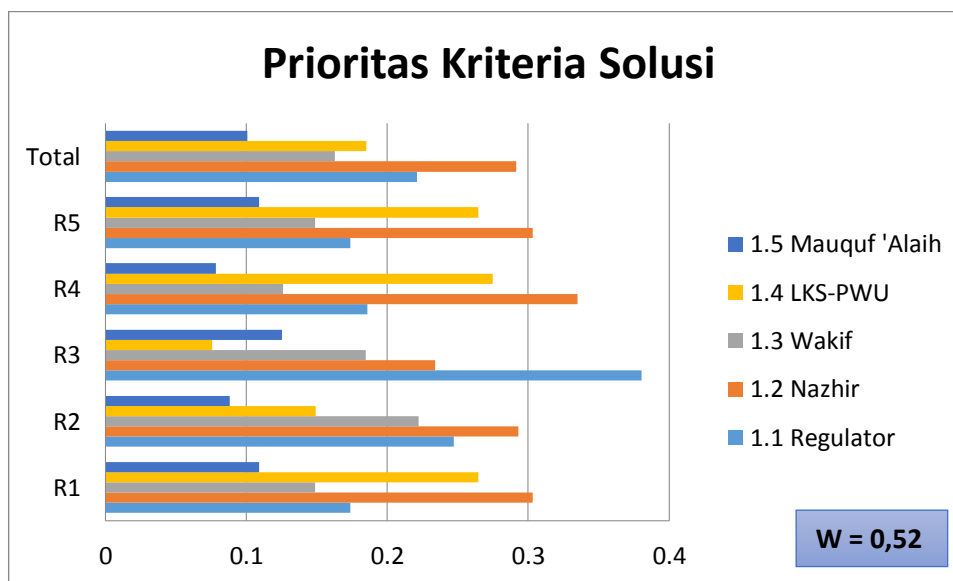
### a. Prioritas Kriteria Solusi

Jaringan kompleks dalam *Analytical Network Process*(ANP) berfungsi tidak hanya untuk menetapkan prioritas pada permasalahan yang dianalisis, tetapi juga untuk menentukan prioritas solusi yang menjadi jawaban atas permasalahan tersebut. Seperti halnya pada kriteria masalah, kriteria solusi juga dikelompokkan berdasarkan kriteria regulator, nazhir, wakif, LKS-PWU dan mauquf alaih.

Hasil analisis *pairwise comparison* menunjukkan bahwa solusi regulator memiliki nilai (0,221), solusi nazhir dengan nilai (0,291), solusi wakif dengan nilai (0,163), solusi LKS-PWU dengan nilai

(0,185), solusi mauquf alaih dengan nilai (0,1). Adapun tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) terhadap kriteria solusi ini adalah (W : 0,52).

Penilaian dari semua responden secara lebih rinci dapat dilihat sebagai berikut:



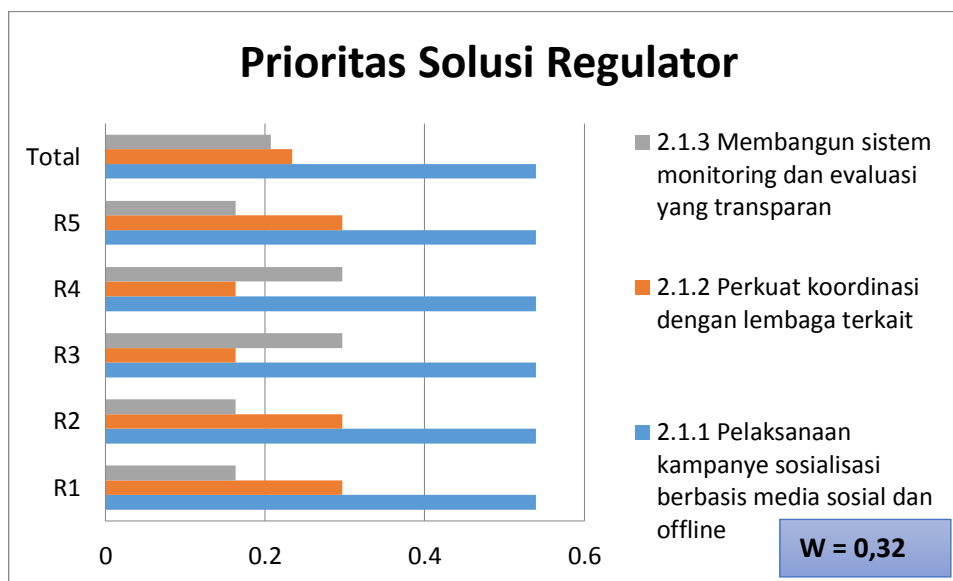
**Gambar 4. 8**  
**Prioritas Kriteria Solusi dari Strategi *Fundraising* WTC di Sumbar**

Berdasarkan gambar di atas, dapat diketahui bahwa yang menjadi solusi prioritas untuk strategi *fundraising* WTC di Sumatera Barat adalah solusi nazhir, dengan nilai sebesar 0,291, dan tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) pada kriteria masalah ini adalah (W : 0,52).

## **b. Prioritas *Cluster* Solusi**

### **1) Regulator**

Solusi yang berasal dari kluster solusi regulator yaitu dari sisi pelaksanaan kampanye sosialisasi berbasis media social dan offline, perkuat koordinasi dengan lembaga terkait dan membangun system monitoring dan evaluasi yang transparan. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

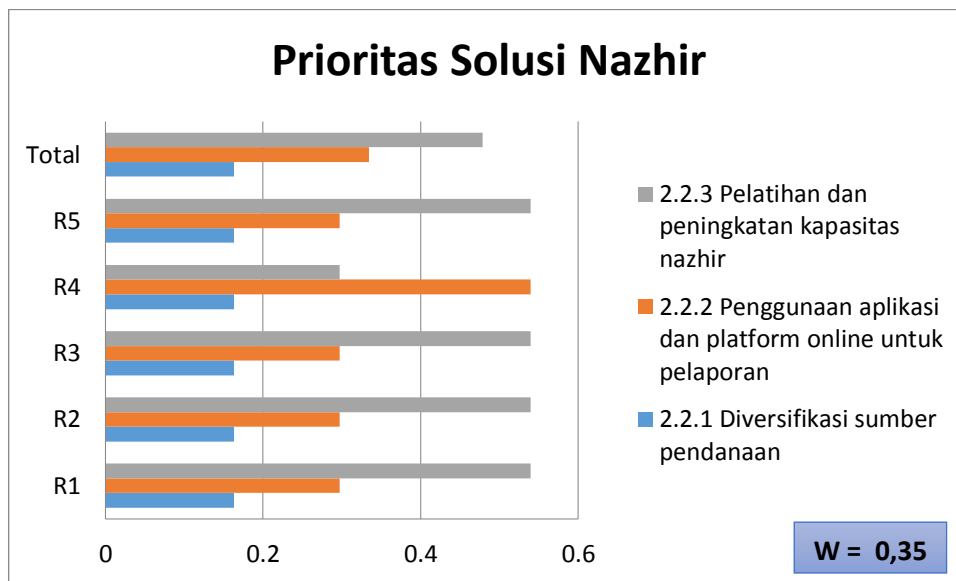


**Gambar 4. 9**  
**Prioritas Kluster Solusi Regulator**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek solusi regulator yang menjadi prioritas utama adalah pelaksanaan kampanye sosialisasi berbasis media sosial dan offline dengan nilai (0,539), diikuti oleh perkuat koordinasi dengan lembaga terkait dengan nilai (0,233) dan terakhir adalah membangun system monitoring dan evaluasi yang transparan dengan nilai (0, 0,207). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster solusi regulator adalah (W : 0,32).

## 2) Nazhir

Solusi yang berasal dari kluster solusi regulator yaitu dari sisi diversifikasi sumber pendanaan, penggunaa aplikasi dan platform online untuk pelaporan, dan pelatihan dan peningkatan kapasitas nazhir. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

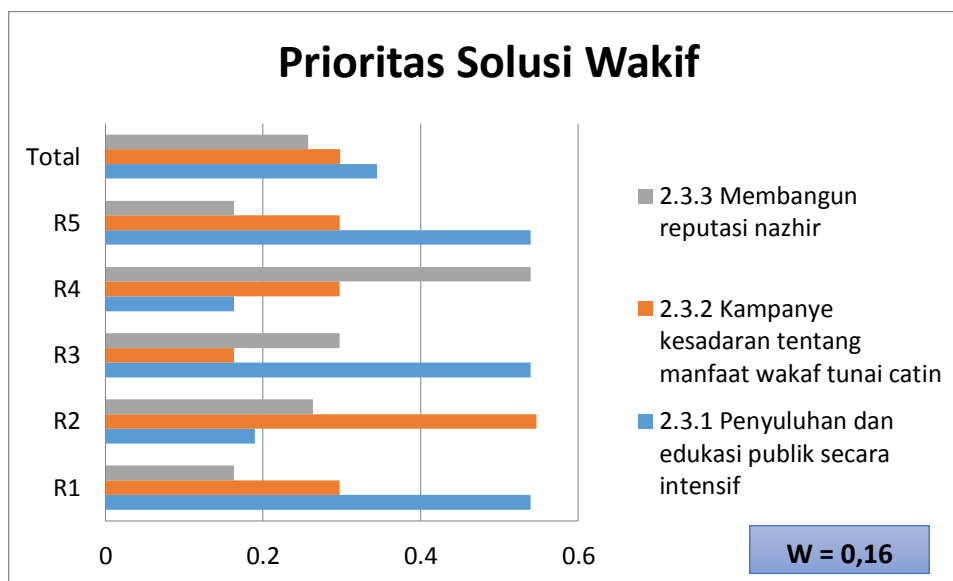


**Gambar 4. 10**  
**Prioritas Kluster Solusi Nazhir**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek solusi nazhir yang menjadi prioritas utama adalah pelatihan dan peningkatan kapasitas nazhir dengan nilai (0,478), diikuti oleh penggunaan aplikasi dan platform online untuk pelaporan dengan nilai (0,334) dan terakhir adalah diversifikasi sumber pendanaan dengan nilai (0,163). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster solusi nazhir adalah (W : 0,35).

### 3) Wakif

Solusi dalam kluster wakif yaitu penyuluhan dan edukasi publik secara intensif, kampanye kesadaran tentang manfaat wakaf tunai catin dan membangun reputasi nazhir. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

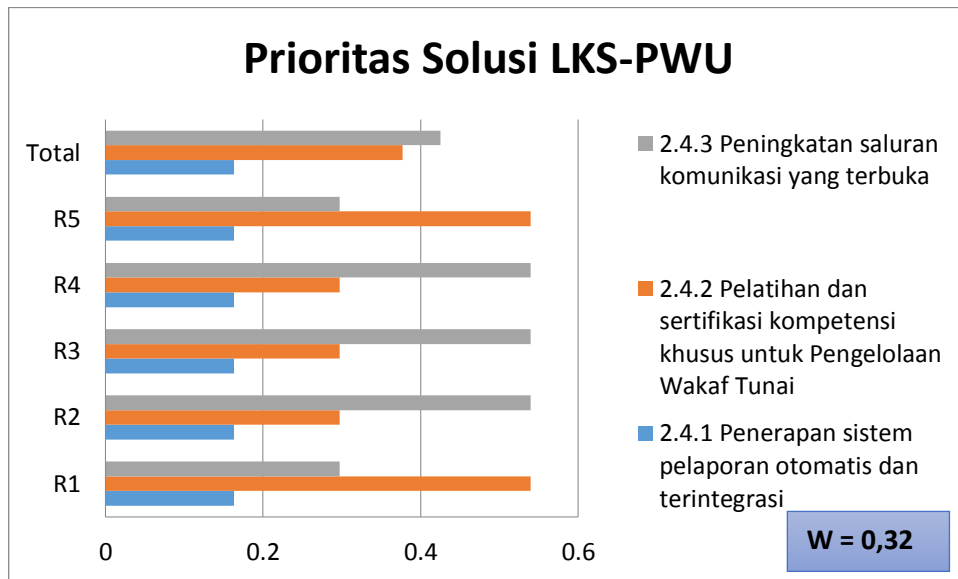


**Gambar 4. 11**  
**Prioritas Kluster Solusi Wakif**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek solusi wakif yang menjadi prioritas utama adalah penyuluhan dan edukasi publik secara intensif dengan nilai (0,344), diikuti oleh kampanye kesadaran tentang manfaat wakaf tunai catin dengan nilai (0,296) dan terakhir adalah membangun reputasi nazhir dengan nilai (0,257). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster solusi wakif adalah (W : 0,16).

#### 4) LKS-PWU

Solusi dalam kluster LKS-PWU yaitu penerapan system pelaporan otomatis dan terintegrasi, pelatihan dan sertifikasi kompetensi khusus untuk pengelola wakaf tunai, dan peningkatan saluran komunikasi yang terbuka. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:

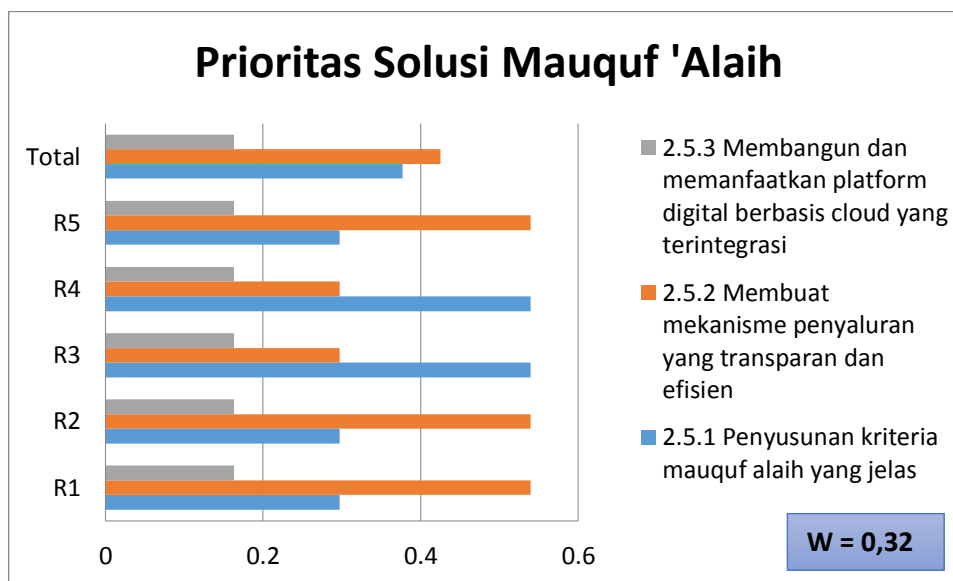


**Gambar 4. 12**  
**Prioritas Kluster Solusi LKS-PWU**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek solusi LKS-PWU yang menjadi prioritas utama adalah peningkatan saluran komunikasi yang terbuka dengan nilai (0,424), diikuti oleh pelatihan dan sertifikasi kompetensi khusus untuk pengelola wakaf tunai dengan nilai (0,377) dan terakhir adalah penerapan system pelaporan otomatis dan terintegrasi dengan nilai (0,163). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster solusi LKS-PWU adalah (W : 0,32).

### 5) Mauquf Alaih

Solusi dalam kluster mauquf alaih yaitu penyusunan kriteria mauquf alaih yang jelas, membuat mekanisme penyaluran yang transparan dan efisien, dan membangun dan memanfaatkan platform digital berbasis cloud yang terintegrasi. Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:



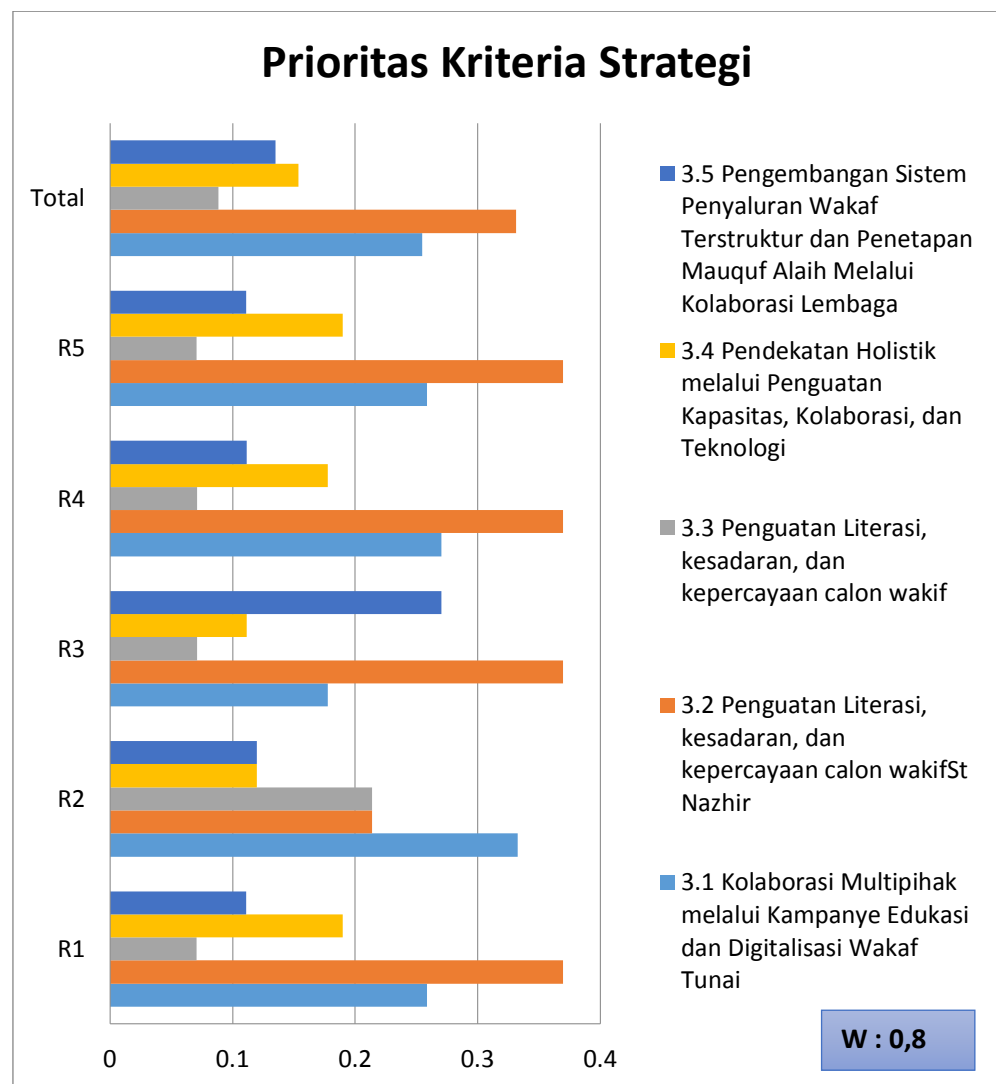
**Gambar 4. 13**  
**Prioritas Kluster Solusi Mauquf Alaih**

Menurut seluruh responden, berdasarkan ketiga node tersebut, aspek solusi mauquf alaih yang menjadi prioritas utama adalah membuat mekanisme penyaluran yang transparan dan efisien dengan nilai (0,424), diikuti oleh penyusunan kriteria mauquf alaih yang jelas dengan nilai (0,37) dan terakhir adalah membangun dan memanfaatkan platform digital berbasis cloud yang terintegrasi (0,163). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster solusi mauquf alaih adalah (W : 0,32).

## 6. Prioritas Strategi

Strategi dalam *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat terdiri dari kolaborasi multipihak melalui kampanye edukasi dan digitalisasi wakaf tunai, penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan profesional dan transparan, penguatan literasi, kesadaran dan kepercayaan calon wakif, pendekatan holistik melalui penguatan kapasitas, kolaborasi dan teknologi, dan terakhir yaitu pengembangan system penyaluran wakaf terstruktur dan penetapan mauquf alaih melalui kolaborasi lembaga. Setelah mengkaji hasil jawaban kuesioner perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) dari seluruh responden, diperoleh strategi kolaborasi multipihak melalui kampanye edukasi dan

digitalisasi wakaf tunai dengan nilai (0,254), penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan professional dan transparan dengan nilai (0,331), penguatan literasi, kesadaran dan kepercayaan calon wakif dengan nilai (0,088), diikuti oleh pendekatan holistik melalui penguatan kapasitas, kolaborasi dan teknologi dengan nilai (0,153) dan pengembangan system penyaluran wakaf terstruktur dan penetapan mauquf alaih melalui kolaborasi lembaga dengan nilai (0,134). Hasil *rater agreement* adalah ( $W : 0,8$ ). Secara rinci lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut ini:



**Gambar 4. 14**  
**Prioritas Kluster Kriteria Strategi *Fundraising* WTC**

Menurut seluruh responden, berdasarkan kelima node tersebut, aspek strategi yang menjadi prioritas utama adalah penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan profesional dan transparan dengan nilai (0,331). Tingkat kesepakatan semua responden (*rater agreement*) terhadap prioritas kluster kriteria strategi adalah (W : 0,8).

## **B. Pembahasan**

### **1. Prioritas Masalah**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prioritas masalah utama dalam penelitian ini terletak pada aspek nazhir, dengan bobot nilai sebesar 0,291. Artinya, aspek nazhir dianggap sebagai faktor yang paling penting atau mendesak untuk diperhatikan dalam konteks penelitian ini, terutama terkait dengan manajemen strategi *fundraising* WTC. Kesepakatan responden (*rater agreement*) terhadap kriteria masalah ini adalah sebesar 52%, yang diwakili oleh nilai W (0,52). Hal ini menunjukkan bahwa lebih dari separuh responden sepakat bahwa masalah terkait nazhir memang menjadi prioritas utama. Meskipun ini mencerminkan tingkat kesepakatan yang cukup signifikan, ada juga 48% responden yang mungkin memiliki pandangan berbeda atau menilai aspek lain sebagai masalah yang lebih penting.

Secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas dan profesionalisme nazhir menjadi masalah yang perlu mendapat perhatian lebih dalam upaya pengelolaan wakaf tunai, tetapi juga perlu diperhatikan adanya variasi pandangan di antara responden mengenai prioritas masalah tersebut. Relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Huda et al., 2017) berdasarkan hasil ANP bahwa nazhir adalah aspek prioritas permasalahan dalam pengelolaan wakaf. Nazhir memiliki peran strategis dalam *fundraising* wakaf tunai, yaitu mengelola, mengembangkan dan memanfaatkan harta benda wakaf sesuai dengan tujuannya.

### a. Regulator

Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan utama pada aspek regulator dalam manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin (WTC) adalah minimnya sosialisasi Undang-Undang Wakaf Tunai, dengan bobot nilai (0,539) yang merupakan faktor dominan dalam kategori ini. Nilai bobot yang tinggi menunjukkan bahwa kurangnya pemahaman masyarakat mengenai regulasi wakaf tunai menjadi kendala signifikan dalam optimalisasi penghimpunan dana wakaf. Sosialisasi yang terbatas menyebabkan calon wakif, termasuk pasangan calon pengantin, kurang memahami legalitas, mekanisme, serta manfaat wakaf tunai yang telah diatur dalam perundang-undangan.

Relevan dengan penelitian oleh (Huda et al., 2017) salah satu masalah pada aspek regulator adalah minimnya sosialisasi UU wakaf. Sosialisasi wakaf tunai perlu dilakukan secara luas dan terorganisir agar dapat meningkatkan pemahaman yang mendalam di berbagai kalangan masyarakat demi tercapainya kemaslahatan yang lebih besar dan menyeluruh (Rusydia & Rahayu, 2019). Berdasarkan penelitian yang dilakukan regulator masih minim dalam melakukan sosialisasi UU wakaf tunai, sehingga masyarakat belum memahami konsep, mekanisme dan manfaat tunai.

Dengan bobot yang signifikan dalam *Analytical Network Process(ANP)*, permasalahan ini memerlukan perhatian khusus dalam strategi penguatan *fundraising* WTC. Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah ini antara lain peningkatan kampanye sosialisasi berbasis digital dan offline, integrasi edukasi wakaf dalam bimbingan pranikah di KUA, serta penguatan koordinasi antara regulator dan nazhir dalam penyebaran informasi yang lebih luas dan sistematis. Dengan meningkatkan sosialisasi regulasi wakaf tunai, diharapkan kepercayaan masyarakat terhadap program WTC

meningkat, sehingga partisipasi wakif dalam skema wakaf tunai calon pengantin dapat lebih optimal dan berkelanjutan.

#### **b. Nazhir**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prioritas utama permasalahan dalam aspek nazhir adalah rendahnya profesionalisme nazhir, dengan bobot bilai (0,478), yang merupakan nilai tertinggi dibandingkan faktor lainnya. Hal ini mengindikasikan bahwa kapasitas dan kompetensi nazhir dalam mengelola wakaf tunai menjadi kendala utama dalam keberhasilan program ini. Relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Safitri, 2021) bahwa aspek yang menjadi masalah utama dari sisi nazhir yaitu rendahnya profesionalisme nazhir. Profesionalisme nazhir memiliki kaitan erat dengan keberhasilan *fundraising* wakaf tunai calon pengantin (catin), karena tingkat keahlian, integritas, dan manajemen nazhir akan memengaruhi bagaimana wakaf tunai dihimpun, dikelola, dan dimanfaatkan.

Dengan bobot yang signifikan dalam analisis *Analytical Network Process*(ANP), permasalahan ini perlu menjadi perhatian utama dalam strategi penguatan wakaf tunai calon pengantin. Diperlukan langkah-langkah konkret, seperti peningkatan kapasitas nazhir melalui pelatihan dan sertifikasi, penerapan sistem manajemen berbasis teknologi untuk meningkatkan transparansi, serta inovasi dalam strategi *fundraising* agar program wakaf tunai lebih menarik dan mudah diakses oleh masyarakat. Jika langkah-langkah ini diterapkan secara sistematis, maka profesionalisme nazhir dapat ditingkatkan, sehingga efektivitas pengelolaan wakaf tunai dapat berjalan lebih optimal dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat.

#### **c. Wakif**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prioritas utama permasalahan dalam aspek wakif dalam manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin (WTC) adalah wakif (calon pengantin) yang kurang mendapatkan literasi wakaf dengan bobot nilai (0,437).

Nilai bobot yang tinggi ini menunjukkan bahwa rendahnya pemahaman calon pengantin mengenai konsep, manfaat, dan mekanisme wakaf tunai menjadi kendala utama dalam optimalisasi program WTC. Banyak calon pengantin yang belum mengetahui bahwa wakaf tunai dapat menjadi instrumen filantropi Islam yang fleksibel dan bermanfaat bagi kemaslahatan umat. Relevan dengan penelitian (Quddus et al., 2022) prioritas masalah utama pada aspek masyarakat (wakif) adalah masyarakat yang kurang mendapatkan literasi wakaf. Rendahnya literasi wakaf di kalangan calon pengantin menjadi salah satu kendala utama dalam mengoptimalkan potensi ini.

Dengan bobot yang cukup signifikan dalam *Analytical Network Process (ANP)*, permasalahan ini memerlukan intervensi strategis yang lebih sistematis. Beberapa langkah yang dapat dilakukan untuk meningkatkan literasi wakaf bagi calon pengantin meliputi integrasi edukasi wakaf dalam bimbingan pranikah di KUA, kampanye digital melalui media sosial, serta penyebaran materi edukatif dalam bentuk buku panduan atau seminar interaktif. Dengan meningkatkan pemahaman calon pengantin tentang wakaf tunai, diharapkan partisipasi mereka dalam program WTC dapat meningkat secara signifikan, sehingga dana wakaf yang terhimpun lebih optimal dan dapat memberikan manfaat yang lebih luas bagi penerima wakaf (mauquf ‘alaih).

#### **d. LKS-PWU**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prioritas utama permasalahan dalam aspek LKS-PWU dalam manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin (WTC) adalah kurangnya komunikasi antara LKS-PWU dan nazhir, dengan bobot nilai 0,424. Nilai bobot yang cukup tinggi ini menunjukkan bahwa koordinasi yang lemah antara Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) dan nazhir menjadi hambatan utama dalam *fundraising* wakaf tunai calon pengantin.

Hal ini relevan dengan penelitian (Tanjung et al., 2020) menunjukkan bahwa salah satu masalah adalah kurangnya komunikasi dan koordinasi antara LKS-PWU, nazhir dan pemerintah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat masalah terkait komunikasi antara LKS-PWU dan nazhir yaitu, 1) LKS-PWU dan nazhir belum memahami batasan tugas masing-masing, sehingga ada tumpang tindih atau kesenjangan dalam koordinasi; 2) Tidak ada wadah yang efektif untuk berkomunikasi secara rutin, seperti pertemuan berkala atau sistem digital yang memfasilitasi koordinasi. Komunikasi yang efektif antara LKS-PWU dan nazhir sangat penting untuk memastikan bahwa dana wakaf tunai dikelola dan dimanfaatkan secara optimal. Melalui penguatan koordinasi, pemanfaatan teknologi, edukasi bersama, dan evaluasi berkala, hubungan antara kedua pihak dapat ditingkatkan, sehingga manfaat wakaf tunai dapat dirasakan lebih luas oleh masyarakat.

Minimnya komunikasi antara LKS-PWU dan nazhir berdampak pada ketidakseimbangan dalam pengelolaan dana wakaf, mulai dari proses penerimaan, penyaluran, hingga pemanfaatannya bagi mauquf 'alaih (penerima manfaat). LKS-PWU sebagai lembaga yang menerima dan mengelola dana wakaf tunai membutuhkan keterlibatan aktif dari nazhir agar dana yang dihimpun dapat dikelola secara produktif sesuai prinsip syariah. Namun, tanpa komunikasi yang baik, banyak program wakaf yang berjalan secara terpisah, sehingga efektivitas pengelolaan dana tidak maksimal. Kurangnya transparansi dalam pelaporan dan koordinasi ini juga dapat mengurangi kepercayaan masyarakat terhadap sistem wakaf tunai yang sedang dikembangkan.

Dengan bobot yang cukup signifikan dalam *Analytical Network Process*(ANP), diperlukan strategi untuk memperkuat komunikasi antara LKS-PWU dan nazhir guna meningkatkan efektivitas *fundraising* dan pengelolaan wakaf tunai. Beberapa langkah yang dapat dilakukan meliputi pembentukan forum komunikasi rutin antara LKS-

PWU dan nazhir, penggunaan teknologi digital dalam sistem informasi wakaf, serta peningkatan transparansi dalam pelaporan dana wakaf. Dengan komunikasi yang lebih baik, diharapkan pengelolaan wakaf tunai calon pengantin dapat berjalan lebih sinergis, profesional, dan memberikan manfaat optimal bagi masyarakat.

**e. Mauquf ‘Alaih**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa prioritas utama permasalahan dalam aspek mauquf ‘alaih dalam manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin (WTC) adalah belum adanya penetapan mauquf ‘alaih secara spesifik, dengan bobot nilai 0,424. Nilai bobot yang cukup tinggi ini menunjukkan bahwa ketidakjelasan dalam menentukan siapa yang berhak menerima manfaat dari dana wakaf tunai calon pengantin menjadi salah satu kendala utama dalam optimalisasi program ini.

Belum adanya penetapan mauquf ‘alaih secara spesifik menyebabkan dana wakaf yang terhimpun tidak memiliki alokasi yang terarah dan terstruktur. Akibatnya, proses distribusi manfaat menjadi tidak optimal, serta berpotensi menurunkan kepercayaan calon wakif terhadap efektivitas wakaf tunai yang mereka berikan. Selain itu, ketidakjelasan ini juga menyulitkan nazhir dan LKS-PWU dalam menyusun strategi, karena belum adanya pedoman yang jelas mengenai sektor atau kelompok masyarakat yang akan menerima manfaat. Padahal, dalam prinsip wakaf, kejelasan penerima manfaat sangat penting agar dana yang dihimpun dapat memberikan dampak sosial dan ekonomi yang maksimal.

Dengan bobot yang cukup signifikan dalam *Analytical Network Process*(ANP), permasalahan ini memerlukan solusi strategis yang berfokus pada penetapan mauquf ‘alaih secara jelas dan terperinci. Beberapa langkah yang dapat dilakukan meliputi penyusunan kebijakan khusus mengenai kategori penerima manfaat, pembuatan basis data penerima wakaf tunai, serta koordinasi antara regulator, nazhir, dan

LKS-PWU dalam menentukan prioritas distribusi manfaat. Dengan adanya penetapan mauquf 'alaih yang lebih spesifik, diharapkan pengelolaan wakaf tunai calon pengantin dapat lebih efektif, transparan, dan berdampak langsung pada kelompok masyarakat yang membutuhkan.

## **2. Prioritas Solusi**

### **a. Regulator**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan kampanye sosialisasi berbasis media sosial dan offline, dengan bobot nilai sebesar 0,539, menjadi solusi prioritas pada aspek regulator dalam konteks manajemen strategi *fundraising* wakaf tunai calon pengantin. Kampanye sosialisasi ini, yang melibatkan media sosial dan aktivitas offline, memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan strategi *fundraising*, khususnya dalam aspek pengaturan dan pemahaman regulasi yang terkait dengan wakaf tunai.

Menurut hasil penelitian yang dilakukan (Aziz, 2017) bahwa regulator memainkan peran yang sangat penting dalam mengedukasi masyarakat mengenai konsep wakaf tunai, manfaatnya, serta tata cara pelaksanaannya. Salah satu cara yang efektif untuk menyampaikan informasi kepada publik adalah melalui kampanye sosialisasi berbasis media sosial dan offline. Dengan pemanfaatan dua saluran ini, regulator dapat menjangkau beragam segmen masyarakat, dari yang *tech-savvy* hingga mereka yang lebih tradisional.

Bobot nilai 0,539 mencerminkan bahwa sosialisasi melalui kedua saluran tersebut sangat diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terkait aturan dan mekanisme wakaf tunai, sekaligus memperlancar proses *fundraising*. Kampanye sosialisasi ini diharapkan dapat mengoptimalkan pemahaman calon pengantin dan pihak terkait lainnya mengenai regulasi dan tata cara wakaf tunai, serta pentingnya peran mereka dalam mendukung tujuan sosial tersebut.

Dengan demikian, prioritas pada aspek regulator ini mencerminkan urgensi untuk menyusun strategi yang efektif dalam mengedukasi dan menginformasikan masyarakat, terutama calon pengantin, mengenai regulasi yang mengatur wakaf tunai, yang pada gilirannya akan meningkatkan partisipasi dan keberhasilan dalam pengumpulan dana wakaf tunai.

#### **b. Nazhir**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas nazhir menjadi solusi prioritas dalam aspek nazhir, dengan bobot nilai sebesar 0,478. Ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas nazhir, yaitu pengelola atau pihak yang bertanggung jawab atas wakaf, merupakan langkah yang sangat penting untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan wakaf, khususnya dalam konteks *fundraising* wakaf tunai calon pengantin. Bobot nilai 0,478 mencerminkan pentingnya investasi dalam pengembangan keterampilan, pengetahuan, dan sumber daya nazhir agar mereka dapat menjalankan tugas dengan lebih profesional dan efisien. Peningkatan kapasitas ini mencakup pelatihan mengenai manajemen wakaf, pengelolaan dana, serta pemahaman terhadap aspek hukum dan regulasi yang berlaku.

Relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rini et al., 2023) bahwa solusi utama pada aspek nazhir adalah peningkatan kapasitas nazhir. Peningkatan kapasitas nazhir adalah kunci untuk mengoptimalkan pengelolaan dan pemanfaatan dana wakaf, khususnya wakaf tunai. Pelatihan, pendidikan, serta penyediaan sumber daya dan infrastruktur yang memadai dapat membantu nazhir dalam menjalankan perannya secara profesional dan amanah.

Sebagai solusi prioritas, peningkatan kapasitas nazhir dapat memperkuat struktur pengelolaan wakaf, meningkatkan transparansi, dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga wakaf. Dengan nazhir yang lebih kompeten, diharapkan akan ada peningkatan

dalam pengumpulan dan pengelolaan wakaf tunai, yang pada akhirnya mendukung keberhasilan tujuan sosial yang ingin dicapai.

**c. Wakif**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyuluhan dan edukasi publik secara intensif merupakan prioritas utama dalam aspek wakif, dengan bobot nilai sebesar 0,344. Ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan partisipasi dan kesadaran masyarakat terhadap wakaf tunai, sangat penting untuk melakukan penyuluhan yang kontinu dan edukasi yang menyeluruh kepada publik. Bobot nilai 0,344 mencerminkan bahwa meskipun penyuluhan dan edukasi ini menjadi prioritas, namun masih ada faktor lain yang juga perlu diperhatikan dalam pengelolaan wakaf tunai. Penyuluhan dan edukasi publik diharapkan dapat memperkenalkan masyarakat pada konsep wakaf tunai, manfaatnya, serta cara-cara berwakaf yang benar sesuai dengan regulasi yang ada. Dengan pendekatan ini, diharapkan masyarakat akan lebih memahami dan merasa terdorong untuk berpartisipasi dalam program wakaf, khususnya bagi calon pengantin yang menjadi sasaran utama dalam penelitian ini.

Relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Tanjung et al., 2020) bahwa solusi yang paling mempengaruhi adalah memberikan edukasi, sosialisasi yang efektif kepada masyarakat mengenai wakaf yang. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Djamil & Ahmad Rodoni) bahwa sosialisasi yang intensif dan penggunaan media sosial sebagai sarana edukasi publik dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang wakaf tunai, sehingga mendorong partisipasi mereka dalam program wakaf.

Dengan demikian, penyuluhan dan edukasi publik secara intensif dianggap sebagai langkah strategis untuk membangun kesadaran dan kepercayaan masyarakat, sehingga mereka dapat lebih aktif berkontribusi dalam pendanaan wakaf tunai dan mendukung tujuan sosial yang ingin dicapai.

#### **d. LKS-PWU**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan saluran komunikasi yang terbuka menjadi prioritas utama dalam aspek Lembaga Keuangan Syariah Pengelola Wakaf Uang (LKS-PWU), dengan bobot nilai sebesar 0,424. Ini mengindikasikan bahwa untuk memastikan efektivitas pengelolaan wakaf tunai, sangat penting untuk menciptakan dan memelihara komunikasi yang transparan, efektif, dan mudah diakses antara lembaga pengelola dan seluruh pihak terkait, termasuk wakif, nazhir, dan masyarakat umum. Bobot nilai 0,424 mencerminkan urgensi dalam membangun saluran komunikasi yang dapat memfasilitasi pertukaran informasi yang jelas dan tepat waktu. Peningkatan komunikasi yang terbuka akan memastikan bahwa setiap keputusan, kebijakan, dan perkembangan terkait pengelolaan wakaf tunai dapat dipahami dengan baik oleh semua pihak, serta dapat meningkatkan kepercayaan dan partisipasi masyarakat dalam program wakaf.

Dengan komunikasi yang efektif dan transparan, LKS-PWU dapat memperkuat hubungan dengan masyarakat, meningkatkan pemahaman tentang wakaf tunai, dan mendorong partisipasi wakif. Kombinasi antara saluran komunikasi digital dan tatap muka yang terstruktur dapat memberikan dampak yang signifikan dalam pengembangan WTC di Sumatera Barat.

#### **e. Mauquf Alaih**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembuatan mekanisme penyaluran yang transparan dan efisien dengan bobot nilai sebesar 0,424 menjadi prioritas utama dalam aspek mauquf alaih (penerima manfaat wakaf). Ini menandakan bahwa untuk memastikan bahwa dana wakaf digunakan dengan tepat dan memberikan manfaat yang maksimal, sangat penting untuk memiliki sistem penyaluran yang jelas, terbuka, dan efisien kepada penerima manfaat. Bobot nilai 0,424 mencerminkan bahwa transparansi dan efisiensi dalam penyaluran dana

menjadi faktor kunci dalam mengoptimalkan dampak sosial dari wakaf. Mekanisme yang transparan akan membantu membangun kepercayaan antara pemberi wakaf (wakif) dan penerima manfaat (mauquf alaih), karena semua pihak dapat melihat dengan jelas bagaimana dana wakaf dikelola dan didistribusikan. Selain itu, efisiensi dalam penyaluran dana akan memastikan bahwa sumber daya yang tersedia digunakan secara optimal dan tepat sasaran.

Dengan demikian, menciptakan mekanisme penyaluran yang transparan dan efisien menjadi prioritas utama dalam aspek mauquf alaih, karena hal ini tidak hanya mendukung keberlanjutan pengelolaan wakaf, tetapi juga meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pengelola wakaf dan memberikan dampak sosial yang lebih besar bagi penerima manfaat.

### **3. Prioritas Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan profesional dan transparan, dengan nilai 0,331, menjadi prioritas utama dalam strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat. Hal ini mengindikasikan bahwa untuk mencapai tujuan *fundraising* yang efektif dan berkelanjutan, sangat penting bagi nazhir (pengelola wakaf) untuk memiliki kemampuan yang profesional dan mengelola dana wakaf dengan transparansi yang tinggi. Nilai 0,331 mencerminkan pentingnya pengembangan kapasitas nazhir dalam hal keterampilan manajerial, pengetahuan terkait hukum dan regulasi wakaf, serta kemampuan dalam membangun kepercayaan masyarakat. Pendekatan profesional dan transparan akan memastikan bahwa pengelolaan dana wakaf dilakukan secara efisien, tepat sasaran, dan dapat dipertanggungjawabkan. Ini juga akan membantu menarik minat masyarakat, terutama calon pengantin di Sumatera Barat, untuk berpartisipasi lebih aktif dalam program Wakaf Tunai.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Ilyas, 2017) bahwa strategi nazhir wakaf dalam mewujudkan standar profesionalisme melalui penguatan kelembagaan wakaf dan peningkatan kapasitas nazhir dan dalam pengelolaan wakaf, nazhir perlu menerapkan prinsip transparansi dalam laporan keuangan dan pengelolaan asset.

Dengan penguatan kapasitas nazhir, diharapkan proses *fundraising* dapat berjalan lebih lancar, dengan pengelolaan dana yang lebih aman dan efektif, serta dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam mendukung tujuan sosial yang lebih luas. Pendekatan yang profesional dan transparan juga penting untuk memastikan bahwa dana yang terkumpul dapat digunakan dengan optimal untuk kebermanfaatan calon pengantin dan penerima manfaat lainnya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Manajemen Strategi *Fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat Studi Pendekatan *Analytical Network Process*(ANP) dapat disimpulkan:

1. Hasil analisis menunjukkan bahwa prioritas permasalahan manajemen strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat terdiri dari lima aspek, yaitu regulator, nazhir, wakif, LKS-PWU dan mauquf ‘alaih. Prioritas utama adalah aspek nazhir dengan nilai (0,291), prioritas kedua adalah aspek regulator dengan nilai (0,221), prioritas ketiga adalah LKS-PWU dengan nilai (0,185), prioritas keempat adalah wakif dengan nilai (0,163), prioritas kelima adalah mauquf ‘alaih dengan nilai (0,1). Tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) dengan nilai (W : 0,52).
2. Solusi yang dapat diberikan untuk permasalahan manajemen strategi *fundraising* Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC) di Sumatera Barat berdasarkan skala prioritas adalah solusi nazhir dengan nilai (0,291), prioritas solusi kedua adalah regulator dengan nilai (0,221), prioritas solusi ketiga adalah LKS-PWU dengan nilai (0,185), prioritas solusi keempat adalah wakif dengan nilai (0,163), prioritas solusi kelima adalah mauquf ‘alaih dengan nilai (0,1). Tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) dengan nilai (W : 0,52).
3. Strategi yang direkomendasikan untuk strategi *fundraising* WTC di Sumatera Barat berdasarkan skala prioritas adalah pertama penguatan kapasitas nazhir melalui pendekatan professional dan transparan dengan nilai (0,331). Kedua adalah kolaborasi multipihak melalui kampanye edukasi dan digitalisasi wakaf tunai dengan nilai (0,331). Ketiga adalah pendekatan holistik melalui penguatan kapasitas, kolaborasi dan teknologi dengan nilai (0,153). Keempat adalah pengembangan sistem penyaluran

wakaf terstruktur dan penetapan mauquf alaih melalui kolaborasi lembaga dengan nilai (0,134). Kelima adalah penguatan literasi, kesadaran dan kepercayaan wakif dengan nilai (0,088). Tingkat kesepakatan responden (*rater agreement*) dengan nilai (W : 0,8)

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat dijadikan saran untuk pengembangan lebih lanjut.

1. Diperlukan penguatan kapasitas nazhir melalui pelatihan profesional dan peningkatan transparansi dalam pengelolaan wakaf.
2. Pemerintah dan lembaga terkait disarankan untuk meningkatkan sosialisasi peraturan wakaf tunai, baik melalui kampanye media sosial maupun kegiatan offline, guna memperluas literasi masyarakat.
3. Komunikasi yang efektif antara LKS-PWU dan nazhir perlu dibangun untuk mendukung koordinasi dan sinergi yang lebih baik.
4. Edukasi publik secara intensif kepada calon wakif menjadi langkah penting untuk meningkatkan literasi dan partisipasi wakaf.
5. Pengembangan mekanisme penyaluran wakaf yang efisien dan transparan serta penetapan mauquf alaih secara spesifik perlu segera dilakukan untuk memastikan manfaat wakaf tepat sasaran dan berkelanjutan. Implementasi saran-saran ini dapat memperkuat strategi *fundraising* WTC, khususnya di wilayah Sumatera Barat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Airlangga, S. K. W. A. (2020). MANAJEMEN WAKAF TUNAI UNTUK PENGEMBANGAN SEKTOR PENDIDIKAN.
- Akbar, R., Adawiyah, R., & Gultom, N. H. B. (2024). Analisis Komparatif Strategi Pengumpulan dan Distribusi Wakaf di Selat Malaka. *Al-Hisbah Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 71-83.
- Arifah, U. (2023). *Manajemen Strategi*. UNISNU PRESS.
- Ascarya, A. (2015). Determining the Real Causes of Financial Crisis in Islamic Economic Perspective: ANP Approach. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 9(2), 271318.
- Asri, A., Aqbar, K., & Iskandar, A. (2020). Hukum dan urgensi wakaf tunai dalam tinjauan fikih. *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam*, 1(1), 79-92.
- Aziz, M. (2017). Peran Badan Wakaf Indonesia (BWI) dalam mengembangkan prospek wakaf uang di Indonesia. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(1).
- Azizah, F. F., & Supriyadi, A. (2022). MANAJEMEN *FUNDRAISING* WAKAF TUNAI UNTUK MENINGKATKAN PEROLEHAN WAKAF TUNAI (STUDI PENELITIAN PADA LEMBAGA MANAJEMEN INFAQ (LMI) BLITAR). *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 2(2), 273-284.
- Azka, A. (2023). Peran Wakaf Dalam Perkembangan Ekonomi Di Negara Asean. *Velocity: Journal of Sharia Finance and Banking*, 3(1), 101-115.
- Bani, M., Fatah, D. A., & Zaenal, M. H. (2024). Mengurai Permasalahan Pengelolaan Wakaf Uang pada Nazhir Perguruan Tinggi. *IRTIQO': Postgraduate Journal of Islamic Economics, Finance and Accounting Studies*, 3(2), 247-278.
- Dilshad, R. M., & Latif, M. I. (2013). Focus group interview as a tool for qualitative research: An analysis. *Pakistan Journal of Social Sciences*, 33(1), 191-198.
- Djamil, H. F., & Ahmad Rodoni, M. STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG DI INDONESIA:(Studi Kasus Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa).
- Djamil, H. F., & Ahmad Rodoni, M. (2017). STRATEGI *FUNDRAISING* WAKAF UANG DI INDONESIA:(Studi Kasus Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa).

- Edwin, M., & Hasanah, U. (2001). Wakaf Tunai Inovasi Finansial Islam, Peluang dan Tantangan dalam Mewujudkan Kesejahteraan Umat. *Jakarta: PSTTI-IU*.
- Effendi, B. (2024). Wakaf Tunai dalam Sistem Keuangan Islam: Konsep, Regulasi dan Implementasi. *Tasyri': Journal of Islamic Law*, 3(1), 155-173.
- Fawaid, M. W., & Febrianto, A. M. (2022). Implementasi Wakaf Tunai Di Indonesia. *WADIAH*, 6(1), 59-75.
- Firdaus, N., Nuruddin, A., & Hasmawati, F. ANALISIS PROBLEMATIKA MANAJEMEN INVESTASI WAKAF UANG PADA LEMBAGA WAKAF UANG DI SUMATERA BARAT (Studi Pendekatan Analitical Network Proccess).
- Firdaus, N., Nuruddin, A., & Hasmawati, F. (2019). Analisis Problematika Manajemen Investasi Wakaf Uang Pada Lembaga Wakaf Uang Di Sumatera Barat (Studi Pendekatan Analitical Network Proccess). *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)*, 18(2), 137-152.
- Furqon, A., Agriyanto, R., & Afifah, M. A. (2021). Manajemen dan Akuntansi Aset Wakaf.
- Hamidiyah, E., Buchori, N. S., Yulianto, A. R., Huda, N., Tanjung, H., & Beik, I. S. (2022). Pengaruh Sertifikasi Kompetensi Terhadap Kinerja Nazhir Dan Partisipasi Dalam Gerakan Perwakafan. *Al-Awqaf: Jurnal Wakaf Dan Ekonomi Islam*, 15(2), 26-43.
- Huda, M. (2013). Model manajemen *fundraising* wakaf. *AHKAM: Jurnal Ilmu Syariah*, 13(1).
- Huda, M. (2015). *Mengalirkan manfaat wakaf: Potret perkembangan hukum dan tata kelola wakaf di Indonesia*. Gramata Publishing.
- Huda, N., Rini, N., Mardoni, Y., Hudori, K., & Anggraini, D. (2017). Problems, solutions and strategies priority for waqf in Indonesia. *Journal of Economic Cooperation & Development*, 38(1), 29.
- Ika Rinawati, S. (2023). *Fundraising Wakaf Uang & Dakwah Kiai*. CV. DOTPLUS Publisher.
- Ilyas, M. (2017). Profesional Nazhir Wakaf dalam Pemberdayaan Ekonomi. *Jurnal Al-Qadau: Peradilan dan Hukum Keluarga Islam*, 4(1), 71-94.
- Indonesia, B. W. (2019). *Buku Pintar Wakaf*. Badan Wakaf Indonesai.

- Indra, S., & Hakim, M. L. (2020). Pemberdayagunaan imbal hasil wakaf uang melalui Sukuk: regulasi, implementasi, dan modelnya untuk pemberdayagunaan usaha mikro, kecil, dan menengah Di Indonesia. *Sosio Informa*, 6(3), 264-279.
- Iskandar, F. I. (2019). *Fundraising Strategy of Cash Waqf in Pondok Modern Tazakka in 2019*. *Journal of Islamic Economics and Philanthropy*, 2(2), 541-569.
- Kadoić, N. (2018). Characteristics of the analytic network process, a multi-criteria decision-making method. *Croatian operational research review*, 235-244.
- Kahf, M. (2021). Waqf and its sociopolitical aspects. *dalam Essential Readings in Contemporary Waqf Issues*, ed. Kahf, Monzer & Siti Mashitoh Mahamood (Kuala Lumpur: CERT Publications, 2011).
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th Editi)*. England: Pearson Education Limited.
- Kurniawan, E., Maika, M. R., Latifah, F. N., & Kristiyanto, R. (2024). Cash Waqf Linked Deposit; Sebuah Alternatif Pendanaan Pendidikan Tinggi. *WADIAH*, 8(2), 242-260.
- Kurniawati, D., Zainuddin, C., & Lidyah, R. (2021). Pengaruh Religiusitas dan *Fundraising* terhadap Minat Berwakaf Uang dengan Kesadaran Sebagai Variabel Intervening pada Pegawai Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Sumatera Selatan. *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial Dan Sains*, 10(1), 145-152.
- Latifah, E., Abidin, Y. Z., & Sulthonie, A. A. (2017). Manajemen Strategik Rumah Amal Salman dalam Meningkatkan *Fundraising* Zakat. *Tadbir: Jurnal Manajemen Dakwah*, 2(1), 68-85.
- Lubis, H. (2020). Potensi dan strategi pengembangan wakaf uang di indonesia. *Islamic Business and Finance*, 1(1).
- Maehara, P. (2010). *Achieving excellence in fundraising* (Vol. 26). John Wiley & Sons.
- Melis, M., & Endraswati, H. (2024). Strategi Pengelolaan Wakaf Uang Perspektif Tokoh di Indonesia. *JESIL: Jurnal Ekonomi Syariah dan Industri Halal*, 1(1), 22-31.
- Muslmah, Y. (2023). *Buku Panduan Program Wakaf Tunai Calon Pengantin (WTC)*.

- Naim, A. H. (2019). Lembaga Pengelola Wakaf dan Manajemen *Fundraising*. *Ziswaf: Jurnal Zakat Dan Wakaf*, 6(1), 101-103.
- Najib, M. A., Najmudin, N., & Atiyah, I. N. (2021). Analisis Komparatif Manajemen Wakaf Produktif LAZ Harfa dan Dompot Dhuafa Banten. *Mizan: Journal of Islamic Law*, 5(3), 445-454.
- O. Nyumba, T., Wilson, K., Derrick, C. J., & Mukherjee, N. (2018). The use of focus group discussion methodology: Insights from two decades of application in conservation. *Methods in Ecology and Evolution*, 9(1), 20-32.
- Paramansyah, H. A., & SE, S. (2022). *MANAJEMEN STRATEGIS: Strategi, Konsep, & Proses Organisasi*. Almuqsith Pustaka.
- Purwakananta, M. A. (2008). Strategi *fundraising*. *Materi Presentasi Dompot Dhuafa*.
- Putra, T. W. (2022). Buku ajar manajemen wakaf.
- Qolbi, N., Ayuniyyah, Q., & Beik, I. S. (2022). Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Produktif di Baitul Wakaf: Pendekatan Analytic Network Process (ANP). *JHIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(11), 4939-4948.
- Quddus, M. F., Manoarfa, H., & Utami, S. A. (2022). Masalah dan Solusi Penghimpunan Wakaf Tunai di Indonesia: Pendekatan Analytical Hierarchy Process. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 9(5).
- Rahmatullah, R., & Putra, B. R. (2020). Digital *Fundraising* Model of Cash Waqf. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 553-556.
- Rini, N., Huda, N., & Anshori, M. (2023). Prioritas Masalah Dan Solusi Pengembangan Wakaf Saham Dari Aspek Nazhir. *Jurnal Ekobis: Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 13(1), 56-76.
- Rusydiana, A. (2015). Aplikasi Metode Analytic Network Process (ANP) dalam Riset Ekonomi & Keuangan Islam. *Bogor: Smart Publishing*.
- Rusydiana, A., & Rahayu, S. S. (2019). Bagaimana strategi pengembangan wakaf tunai di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (Journal of Islamic Economics and Business)*, 5(1), 15.
- Rusydiana, A. S., & Devi, A. (2013). Analytic network process: Pengantar teori dan aplikasi. *Bogor: Smart Publishing*.

- Rusydiana, A. S., & Devi, A. (2017). Analisis pengelolaan dana wakaf uang di Indonesia. *Al-Awqaf: Jurnal Wakaf Dan Ekonomi Islam*, 10(2), 115-133.
- Saaty, T. L., & Vargas, L. G. (2006). *Decision making with the analytic network process* (Vol. 282). Springer.
- Safitri, A. W. (2021). *Model Kelembagaan Nazhir Dalam Pengelolaan Wakaf Produktif Di Indonesia* Fakultas Ekonomi dan Bisnis uin jakarta].
- Septiyani, R., & Djalaluddin, A. (2018). Telaah strategi *fundraising* wakaf tunai mewujudkan pemberdayaan masyarakat (Studi kasus kawasan Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Jawa Timur). *Islamic Economics Quotient: Journal of Economics & Business Sharia*, 1(2).
- Setiadi, B., & Sulistiani, S. L. (2021). Perbandingan Efektivitas Penghimpunan Dana Wakaf Melalui Uang Berbasis Online di Global Wakaf dan Dompet Dhuafa. *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, 32-36.
- Simorangkir, D. R. (2022). Usulan Strategi Pemasaran Batik menggunakan Metode Analytical Network Process (ANP) di UKM Batik Pematang Johar.
- Solihin, K., & Latifah, U. (2022). Technology and Community Based Zakat, Infaq, and Sodaqah *Fundraising Model*. *NUsantara Islamic Economic Journal*, 1(1), 26-39.
- Sudiantini, D., & Hadita, S. (2022). Manajemen Strategi. *Purwokerto: CV. Pena Persada*.
- Sugiyono, S. (2010). Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D. *Alfabeta Bandung*, 170-182.
- Suherman, A. (2022). Manajemen Strategi. *Yayasan DPI*.
- Sulistiyani, D., Asikin, N., Soegianto, S., & Sadono, B. (2020). Pelaksanaan dan pengembangan wakaf uang di Indonesia. *Jurnal USM Law Review*, 3(2), 328-343.
- Tanjung, H., Suhandi, T., & Tanzila, W. (2020). Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia (Pendekatan Metode Delphi). *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 2(1), 1-12.
- Triyatno, G. (2022). SWOT Analysis on Cash Waqf *Fundraising* Strategies in Waqaf-Based Educational Institutions. *Journal of Islamic Economics and Philanthropy (JIEP)*. E-ISSN, 2655, 335X.

Widjajanti, D. (2006). Rencana Strategis *Fundraising*. Jakarta: Piramedia.