

**WAKAF UANG DIGITAL UNTUK MILENIAL (WAKDIMIN) :
PEMANFAATAN BONUS DEMOGRAFI MELALUI APLIKASI
WAKAF UANG *DIGITAL* UNTUK MENGEMBANGKAN
INDUSTRI UMKM HALAL**

Agung Minto Wahyu, Navilah Laila Wardani
Universitas Islam Malang
navilah.laila@gmail.com

Diterima : 15 Maret 2020 I Direvisi : 20 April 2020 I Disetujui : 09 Juni 2020
© 2020 Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang

Abstract

Wakaf produktif pada dasarnya harus menghasilkan, karena wakaf dapat memenuhi tujuannya jika telah menghasilkan dimana hasilnya dimanfaatkan sesuai dengan peruntukannya. Saat ini wakaf uang dipandang sebagai salah satu solusi yang dapat membuat wakaf menjadi lebih produktif, karena uang tidak lagi hanya dijadikan sebagai alat tukar menukar saja. Wakaf uang dalam konteks ekonomi dapat dimaksimalkan sebagai bentuk usaha filantropi Islam yang berawal dari gerakan kecil yang dilakukan masyarakat. Karena begitu banyaknya wakaf dalam bentuk uang, maka keharusan kita adalah mengelolanya dengan baik yang kemudian hasil dari wakaf produktif tersebut disalurkan sesuai dengan peruntukannya. Dalam program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang telah menerapkan adanya wakaf harta bergerak (uang), namun wakaf tersebut belum dikelola. Maka dari itu HMJ Perbankan Syariah akan menggunakan wakaf tersebut untuk membuka usaha yang dimana hasil dari usaha tersebut akan disalurkan kepada fakir miskin yang ada di Kota Malang, Jawa Timur. Sehingga dengan adanya wakaf produktif yang diterapkan oleh HMJ Perbankan Syariah ini akan membantu perekonomian masyarakat Kota Malang, Jawa Timur. Adapun dalam jurnal ini akan mengkaji mengenai pengelolaan dana wakaf produktif yang dijalankan oleh Himpunan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Universitas Islam Malang dengan metode analisis data deskriptif menggunakan data hasil kuisisioner dan wawancara.

Keywords: Filantropi Islam, Wakaf Produktif, Ekonomi Masyarakat

PENDAHULUAN

Spesifikasi pendukung dari aplikasi WAKDIMIN adalah dengan mempublikasikan berita atau artikel mengenai keutamaan dari wakaf dengan bahasa yang milenial. Hal tersebut mengacu pada faktor pertama yang disampaikan oleh FEBS UI bahwa generasi milenial berwakaf karena ingin mengamalkan ajaran agama. Selain itu, WAKDIMIN akan berkolaborasi dengan *influencer* yang ada di media digital untuk memberikan pengetahuan mengenai wakaf. Penggunaan *influencer* melalui media

digital dalam menyebarkan pengetahuan wakaf didasarkan atas faktor kedua dari PEBS UI. Indonesia adalah negara dengan penduduk muslim terbanyak di dunia.

Laporan Pew Research (dalam Suhendra, 2017), menyatakan pada 2010 Indonesia menempati urutan teratas sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di Dunia dengan 209,1 juta jiwa penduduk. Dalam peresmian Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) 2019-2024, Presiden Joko Widodo menyampaikan bahwa potensi ekonomi syariah di Indonesia mencapai 45.000 triliun rupiah. Potensi tersebut sangat besar, apalagi jika dibandingkan dengan APBN Indonesia yang hanya sekitar 2.000 triliun rupiah.

Akan tetapi, untuk merealisasikan potensi ekonomi syariah tersebut perlu kerja yang ekstra keras serta integrasi dari berbagai pihak. Secara khusus, wakaf sebagai salah satu dari instrumen dalam ekonomi islam juga memiliki potensi yang juga besar. Menurut Badan Wakaf Indonesia (BWI), potensi wakaf di Indonesia khususnya wakaf uang yaitu mencapai 180 triliun rupiah. Dari jumlah tersebut, sejauh ini hanya 400 miliar rupiah yang sudah terealisasi.

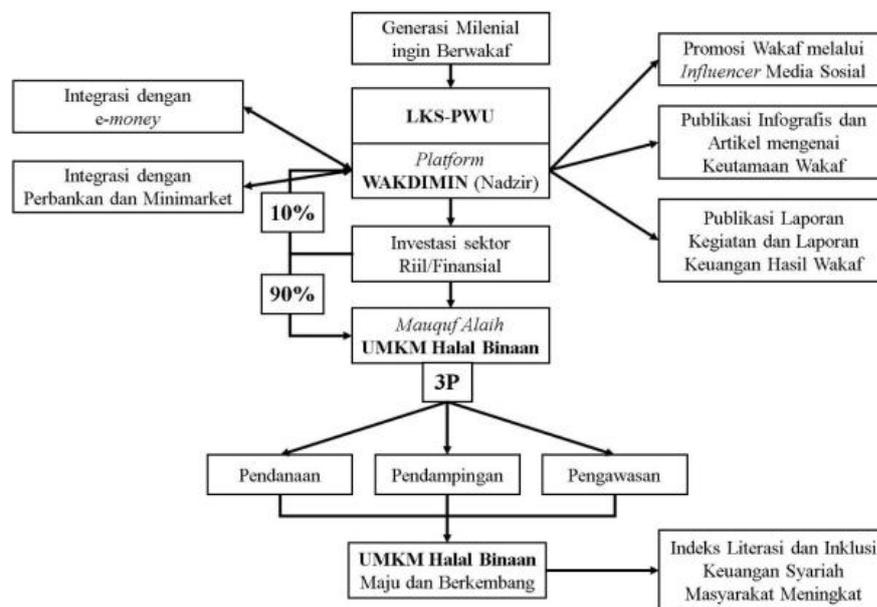
Masih minimnya realisasi tersebut tentu disebabkan karena pengetahuan masyarakat mengenai wakaf uang masih rendah. BWI mengatakan bahwa pengetahuan Masyarakat Indonesia tentang wakaf masih terbatas pada wakaf harta tidak bergerak seperti tanah dan bangunan. Padahal saat ini wakaf sudah sangat luas jangkauannya, mulai dari wakaf uang, saham, deposito, asuransi, bahkan juga properti. Pada segmen generasi milenial,

Hasil survei yang dilakukan oleh Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah Universitas Indonesia (PEBS UI) di 6 kota besar menunjukkan adanya potensi besar perolehan wakaf dari generasi milenial. Bahkan bisa mencapai 1,35 triliun rupiah per tahun. Lebih lanjut, PEBS UI mengemukakan faktor-faktor pendorong generasi milenial mau untuk berwakaf, yaitu untuk mengamalkan ajaran agama, pengetahuan mengenai wakaf yang biasanya diperoleh dari media digital, tingkat kepercayaan dengan lembaga pengelola wakaf, dan transparansi laporan atas kegiatan yang dibuat oleh lembaga pengelola zakat. Hasil penelitian dari PEBS UI (dalam Sharianews, 2018) dapat dijadikan dasar dalam menentukan strategi yang digunakan untuk mempersuasi generasi milenial untuk berwakaf. Maka dari itu, penulis membuat sebuah gagasan dengan memanfaatkan faktor-faktor pendorong generasi milenial untuk berwakaf. Gagasan tersebut tertuang dalam sebuah program aplikasi Wakaf Uang Digital untuk Milenial (WAKDIMIN).

WAKDIMIN adalah sebuah aplikasi yang dapat digunakan untuk berwakaf dengan menggunakan uang *digital*. Dalam pembayaran wakaf, WAKDIMIN terintegrasi dengan berbagai pihak, diantaranya adalah bank, *platform* e-money diantaranya Gopay, OVO, Link Aja, e-Tol, Dana, dan Minimarket. Integrasi tersebut dilakukan untuk semakin memberikan kemudahan bagi para wakif.

WAKDIMIN akan mempublikasikan laporan keuangan dan laporan kegiatannya dalam aplikasi ini untuk lebih meyakinkan generasi milenial agar mau berwakaf. Hal tersebut dapat memberikan keleluasaan bagi publik untuk melakukan *check and balances* terhadap WAKDIMIN. Dengan demikian diharapkan dapat membuat para wakif mengetahui luaran yang dihasilkan dari wakaf yang telah diberikan.

Penyusunan skema Wakaf Uang Digital untuk Milenial (WAKDIMIN) ini berfungsi untuk mengestimasi *platform* WAKDIMIN apabila diterapkan kepada Generasi Milenial. Berikut adalah bagan dari alur kerja WAKDIMIN.



Gambar 1. Alur Kerja WAKDIMIN (Penulis, 2019)

Pada gambar 1 tersebut, alur kerja WAKDIMIN dimulai dari keinginan generasi untuk berwakaf uang. Selanjutnya generasi milenial tersebut dapat melakukan wakaf uang digital melalui WAKDIMIN. Untuk mempermudah, aplikasi WAKDIMIN diintegrasikan dengan berbagai *platform e-money*, perbankan dan minimarket. Melalui *e-money*, generasi milenial dapat langsung mentransferkan saldo *e-money*-nya ke dalam akun WAKDIMIN. Hal serupa juga dapat dilakukan melalui transfer bank, internet banking, mobile banking hingga setor wakaf melalui minimarket mitra.

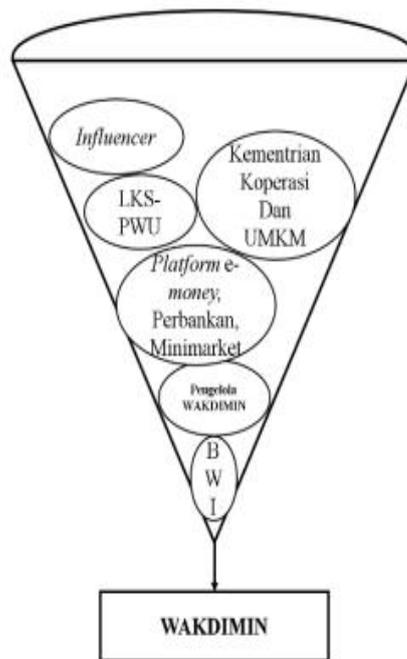
WAKDIMIN juga melakukan promosi dan persuasi kepada generasi milenial agar tertarik untuk berwakaf dengan bekerjasama dengan *influencer* di media sosial. Hal tersebut dilakukan karena generasi milenial saat ini banyak menghabiskan waktunya di media sosial. Upaya persuasi juga dilakukan dengan mempublikasikan infografis mengenai keutamaan berwakaf secara rutin dalam aplikasi WAKDIMIN dengan menggunakan bahasa khas generasi milenial.

Untuk lebih meyakinkan kembali para generasi milenial, maka aplikasi WAKDIMIN akan secara rutin setiap bulan untuk mempublikasikan laporan keuangan dan laporan kegiatannya. Dengan begitu diharapkan dapat semakin meyakinkan generasi milenial mengenai kredibilitas dari WAKDIMIN dalam mengelola dana wakafnya. Setelah dana wakaf terkumpul, kemudian WAKDIMIN yang bertindak sebagai nadzir akan menggunakan uang hasil wakaf tersebut untuk diinvestasikan.

Investasi dilakukan dalam bentuk investasi keuangan (saham syariah, reksadana syariah, obligasi syariah, dan produk keuangan syariah lainnya) dan investasi dalam bentuk riil (minimarket, usaha jasa, dan lain sebagainya). Setelah investasi tersebut menghasilkan keuntungan, kemudian hasilnya akan dibagi dengan proporsi 10 persen untuk biaya operasional WAKDIMIN dan 90 persen untuk keperluan mauquf alaih. Mauquf alaih yang dipilih adalah dengan melakukan pembinaan kepada masyarakat dalam mendirikan UMKM halal agar dapat maju dan berkembang.

Upaya dalam memaksimalkan kebermanfaatan dana hasil wakaf uang digital tersebut dalam mengembangkan UMKM halal dilakukan dengan prinsip 3P, yaitu pendanaan, pendampingan, pengawasan. Dalam hal ini, UMKM akan diberikan pendanaan. Setelah mendapatkan pendanaan, UMKM ini akan didampingi dalam menggunakan dananya agar tidak salah dalam penggunaannya.

Setelah itu kemudian dilakukan pengawasan, khususnya yang berkaitan dengan kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah. Maka dari itu diharapkan UMKM ini dapat berkembang secara baik yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Dengan berkembangnya UMKM halal binaan tersebut akan sangat berpotensi untuk dapat menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat. Selain itu, dengan mempopulerkan UMKM halal maka secara tidak langsung akan dapat memperkenalkan kepada masyarakat mengenai prinsip syariah. Harapannya adalah dapat meningkatkan indeks literasi dan indeks inklusi keuangan syariah bagi masyarakat Indonesia. Pencapaian dalam membumikan ekonomi islam melalui aplikasi WAKDIMIN diperlukan sinergi dari berbagai *stakeholder*, sinergi tersebut terilustrasikan melalui gambar.



Gambar 2. Sinergitas Pihak-Pihak dalam WAKDIMIN (Penulis, 2019)

Berdasarkan gambar diatas, pihak pertama adalah aplikan selaku pihak pembuat dan pemelihara *platform* WAKDIMIN, serta bertanggungjawab untuk mengelola jalannya wakaf. Pihak kedua adalah BWI yang bertugas sebagai pengawas *Nadzir* agar aset wakaf dikelola lebih baik dan lebih produktif sehingga bisa memberikan manfaat lebih besar kepada masyarakat, baik dalam bentuk pendanaan, pendampingan, dan pengawasan UMKM binaan WAKDIMIN. Pihak ketiga adalah LKS-PWU (Lembaga Keuangan Syariah-Pengelolaan Wakaf Uang) yang bertugas sebagai pendamping *platform* WAKDIMIN dalam proses penghimpunan dana wakaf. Kemudian pihak keempat adalah Kementerian UMKM dan Koperasi yang membantu WAKDIMIN dalam mendampingi UMKM yang telah diberikan pendanaan. *Influencer* berperan sebagai promotor *platform* WAKDIMIN agar bisa dikenal masyarakat sehingga generasi milenial terpersuasi untuk berwakaf. Kemudian pihak selanjutnya adalah Perbankan dan Minimarket yang menjadi tempat untuk melakukan *top-up* saldo *platform* WAKDIMIN. Terakhir adalah berbagai *platform* e-money yang saldonya dapat diintegrasikan dengan WAKDIMIN. Penyusunan WAKDIMIN tidak terlepas dari berbagai kelemahan, kelebihan, peluang, dan tantangan. Oleh karena itu, diperlukan analisis SWOT dalam implementasi WAKDIMIN. Selain itu, analisis SWOT juga digunakan untuk mengetahui apakah penerapan MISWAF potensial dalam mengembangkan perilaku prososial Generasi Milenial. Berikut adalah analisisnya. Kekuatan dari WAKDIMIN yaitu *platform* wakaf yang berbasis digital sehingga lebih mudah dan simpel untuk digunakan. WAKDIMIN juga terintegrasi dengan berbagai e-money, minimarket, dan perbankan. Untuk meyakinkan generasi milenial, WAKDIMIN secara berkala melaporkan laporan keuangan dan laporan kegiatan. Dengan begitu akan dapat menjaga kredibilitas dari WAKDIMIN. Kekuatan lain dari WAKDIMIN adalah dengan mempublikasikan artikel dan infografis mengenai keutamaan dari wakaf. Kekuatan lain dari WAKDIMIN adalah dapat secara tidak langsung

meningkatkan indeks literasi dan inklusi generasi milenial terhadap ekonomi syariah. Bahkan secara umum dengan membina UMKM halal, maka dapat mempopulerkan juga ekonomi syariah kepada masyarakat. Sebagai sebuah *platform* baru, WAKDIMIN tentu memiliki kelemahan yang perlu diantisipasi. Kelemahan tersebut yaitu dibutuhkan strategi yang tepat agar dapat mempersuasi mahasiswa untuk memasang aplikasi WAKDIMIN. Maka dari itu, strategi yang dilakukan WAKDIMIN salah satunya dengan bekerjasama dengan *Influencer* di media sosial dalam mempromosikan WAKDIMIN. Peluang terbesar dari WAKDIMIN adalah karena belum banyak *platform* aplikasi yang dapat digunakan untuk wakaf uang *digital*. Hingga saat ini wakaf uang hanya bisa dilakukan melalui *transfer* via bank, sedangkan untuk penggunaan *e-money* dalam wakaf masih belum ada.

Tantangan bagi WAKDIMIN sebagai *nadzir* adalah harus dapat berhasil mengembangkan UMKM halal dengan prinsip 3P (Pendanaan, Pendampingan, dan Pengawasan). Hal tersebut menjadi tantangan besar, sebab bukan pekerjaan yang mudah dalam membina UMKM halal yang bisa maju dan berkembang. Dengan demikian, dengan adanya WAKDIMIN maka akan dapat memfasilitasi generasi milenial dalam melakukan wakaf yang mudah. Harapannya adalah dapat meningkatkan minat generasi milenial dalam berwakaf. Selain itu, hasil wakaf yang telah dikelola kemudian digunakan untuk mengembangkan UMKM halal sehingga dapat meningkatkan perekonomian umat manusia.

DAFTAR PUSTAKA

Suhendra. 2017. Benarkah RI Negara dengan Penduduk Muslim Terbesar Dunia?. *berpotensi-capai-rp-135-triliun*), Diakses 20 September 2019.