

Pengumpulan Wakaf Berbasis Pesantren: Studi Kasus di Pondok Modern Darussalam Gontor dan Pondok Modern Tazakka

Nurwinsyah Rohmaningtyas
Universitas Islam Darul Ulum Lamongan
nurwins@unisda.ac.id

Abstrak

Salah satu kegiatan *tabarru'* dalam Islam yang sudah dipraktekkan oleh Nabi Muhammad saw, walaupun tidak secara eksplisit tercantum dalam Al-quran adalah wakaf. Dalam sejarah Islam, wakaf berperan penting dalam mendukung pembangunan sarana-sarana umum. Dari data yang dikeluarkan oleh Direktorat Pemberdayaan Wakaf Kementerian Agama Republik Indonesia tertanggal 14 Maret 2014, jumlah tanah wakaf di Indonesia adalah 435.395 tempat. Total luas tanah wakaf di Indonesia adalah 4.142.464.287,906 m². Di sisi peruntukkan, mayoritas tanah wakaf digunakan untuk masjid (43,69 persen), mushala (30,15 persen), dan sekolah (10,59 persen). Dari sekian banyak pengelola wakaf salah satunya adalah Pondok Pesantren. Dua di antara sekian banyak pondok pesantren wakaf di Indonesia adalah Pondok Modern Darussalam Gontor yang terletak di Ponorogo Jawa Timur dan Pondok Modern Tazakka yang terletak di Batang Jawa Tengah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengumpulan wakaf berbasis pesantren. Penelitian ini dilakukan di dua tempat, yaitu Pondok Modern Darussalam Gontor dan Pondok Modern Tazakka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Pondok Modern Gontor dalam pengumpulan wakaf adalah tanpa melakukan strategi kontemporer seperti *face to face*, *direct mail*, *special event* ataupun *campigne*. Pondok lebih fokus untuk mengelola wakaf yang telah ada. Sedangkan strategi pengumpulan wakaf Pondok Modern Tazakka melakukan strategi kontemporer seperti *face to face*, *direct mail*, *special event* maupun *campigne*.

Kata Kunci: Wakaf, Pengumpulan Wakaf, Pesantren

Pendahuluan

Di negara Indonesia potensi wakafnya sungguh besar, karena memiliki jumlah penduduk muslim terbanyak di dunia. Dari data yang dikeluarkan oleh Direktorat Pemberdayaan Wakaf Kementerian Agama Republik Indonesia tertanggal 14 Maret 2014, jumlah tanah wakaf di Indonesia adalah 435.395 tempat. Dengan perincian tanah yang sudah bersertifikat wakaf berjumlah 288.429 tempat dan yang belum bersertifikat wakaf adalah 146.966 tempat. Total luas tanah wakaf di Indonesia adalah 414.246,4 m². Berdasarkan luas tanahnya, Provinsi Sumatra Utara dan Aceh memiliki tanah wakaf terluas, masing-masing 7.202,14 hektare dan 7.135,93 hektare. Sementara, dari sebaran lokasi, Provinsi Jawa Tengah mempunyai sebaran tanah wakaf terbanyak, yaitu terdapat di 72.500 lokasi. Di sisi peruntukkan, mayoritas tanah wakaf digunakan

untuk masjid (43,69 persen), mushala (30,15 persen), dan sekolah (10,59 persen). Menurut Deputi Senior Gubernur Bank Indonesia Mirza Adityaswara dalam koran Republika¹.

Aset wakaf nasional berupa tanah di Indonesia sebenarnya besar. Hanya saja, masih banyak yang menafsirkan wakaf secara konservatif dan tradisional. Padahal, wakaf bisa dibuat lebih produktif sehingga lebih menyejahterakan umat. Oleh sebab itu pengelolaan wakaf tanah tersebut harus mempunyai inovasi, sehingga lebih produktif.

Maksud dari perkataan tersebut adalah optimalisasi tanah wakaf mutlak dilakukan untuk kesejahteraan umat. Salah satu caranya adalah dengan berbagai inovasi untuk memproduktifkan tanah wakaf tersebut. Selain itu, sinergi antara zakat dan wakaf mutlak dilakukan. Menurut Beik², bentuk sinergi yang diharapkan paling tidak ada dua, yang pertama adalah sinergi program, yaitu wakaf untuk pembangunan fisik infrastruktur dan zakat untuk peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada. Yang kedua, sinergi regulasi dan kebijakan sehingga tidak berjalan sendiri-sendiri.

Pengelola wakaf di Indonesia seperti yang sudah tertera dalam undang-undang wakaf nomor 41 tahun 2004 pasal 7 adalah perseorangan, organisasi dan badan hukum. Salah satu di antara pengelola wakaf yang ada di Pesantren wakaf, adalah badan hukum Yayasan. Pesantren wakaf dalam hal ini, yaitu pesantren yang diwakafkan kepada umat Islam sejak awal berdirinya atau di tengah-tengah perjalanannya. Pesantren yang telah menyatakan sebagai pesantren wakaf, maka status pesantren tersebut menjadi milik umat Islam, tidak lagi dimiliki oleh kiainya. Dua diantara sekian banyak Pondok Pesantren wakaf di Indonesia adalah Pondok Modern Darussalam Gontor yang terletak di Ponorogo Jawa Timur dan Pondok Modern Tazakka yang terletak di Batang Jawa Tengah.

Metode

Penelitian ini adalah menggunakan jenis penelitian studi kasus, yang merupakan salah satu jenis dari penelitian kualitatif. Sumber data yang paling utama dalam penelitian ini adalah kata-kata dan tindakan. Data kata-kata, diperoleh dari wawancara secara mendalam kepada objek penelitian, yaitu dengan tanya jawab langsung. Pertanyaan yang diajukan adalah sesuai dengan

¹ Fuji Pratiwi. *Potensi Wakaf yang Belum Tergali*, republika.co.id, 2016 diakses 04 01 2016 pukul 14.00 WIB.

² Irfan Syauqi Beik. *Sinergi Institusi Zakat dan Wakaf*. 2014 www.wakaf.com diakses tanggal 05 Mei 2016 pukul 17.00 WIB.

tujuan penelitian, yaitu pertanyaan yang berhubungan dengan berbagai aspek yang berkaitan dengan fundraising (pengumpulan) wakaf yang dilakukan oleh Pondok Modern Tazakka dan Pondok Modern Darussalam. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data utama yang didapatkan dari hasil wawancara mendalam dan observasi langsung di lapangan. Wawancara tersebut dilakukan peneliti dengan bertatap muka langsung dengan informan untuk menggali informasi lebih dalam sehingga dapat dipertanggungjawabkan validitasnya. Data primer tersebut didapatkan dengan wawancara mendalam (*indepth interview*) dan observasi langsung dengan pimpinan pondok, pengurus yayasan dan guru pondok pesantren tersebut. Alasan menggunakan informan tersebut. Karena merupakan pelaku kegiatan perwakafan di kedua pondok pesantren tersebut. Sedangkan data sekunder, yaitu berupa dokumen baik media cetak maupun elektronik. Keabsahan data dalam penelitian kualitatif terjadi pada saat proses pengumpulan data dilakukan. Oleh sebab itu untuk melihat keabsahannya diperlukan teknik pemeriksaan. Pemeriksaan tersebut didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu, dalam hal ini digunakan triangulasi data. Teknik analisis datanya menggunakan reduksi data, penyajian data dan verifikasi data.

Hasil

Setelah melakukan penelitian di kedua Pondok Pesantren ini, dapat ditemukan bahwasannya Pondok Modern Darussalam Gontor belum melakukan strategi pengumpulan wakaf dengan cara kontemporer, Pondok cenderung menunggu masyarakat yang mau berwakaf. Pondok belum melakukan strategi, seperti *face to face*, *special event*, *direct mail* dan *campigne*. Sedangkan strategi pengumpulan wakaf di Pondok Modern Tazakka menggunakan semua strategi tersebut, mulai dari *face to face*, *direct mail*, *special event* maupun *campigne*. Strategi tersebut terdiri atas strategi marketing, fundraising, pembinaan wakif serta variasi produk. Hal tersebut semakin digiatkan karena disamping umur pondok yang masih 5 tahun, pembangunan pondok juga masih berjalan.

Pembahasan

Pengertian Wakaf

Menurut bahasa, wakaf berasal dari kata kerja Bahasa Arab yaitu *waqafa* dalam *fi'il maadhi*, *yaqifu* dalam *fi'il mudhari'*, dan *waqfan* dalam *isim mashdar*. Makna dari kata kerja

tersebut adalah menahan, berhenti, diam di tempat atau tetap berdiri³. Kata *waqafa* dalam Bahasa Arab merupakan sinonim dari kata *habasa* yang menurut bahasa bermakna menahan harta untuk tidak diperjual belikan dan dijaminkan⁴. Dalam hal ini ada hal yang menarik dalam pemakaian kata *habasa*, bahwasannya Rasulullah menggunakan kata *al habsu* dalam hadistnya. Yang dimaksud *al habsu* adalah menahan suatu harta benda yang manfaatnya digunakan untuk kebajikan dan dianjurkan oleh agama.

Menurut istilah, para ulama ahli fiqih memiliki definisi yang berbeda-beda dalam hal wakaf. Definisi wakaf yang pertama dikemukakan oleh Madzhab Hanafi, menurutnya wakaf adalah melakukan suatu tindakan atas suatu benda, yang berstatus tetap sebagai hak milik, dengan menyedekahkan manfaatnya kepada suatu pihak kebajikan (lembaga sosial), baik sekarang maupun akan datang⁵.

Menurut madzhab Maliki, wakaf adalah menjadikan manfaat harta wakif, baik berupa sewa atau hasilnya untuk diberikan kepada yang berhak secara berjangka waktu sesuai dengan kehendak wakif⁶. Dalam pandangan madzhab Syafii wakaf adalah menahan harta yang dapat diambil manfaatnya dengan tetap menjaga keutuhan barangnya dan barang tersebut hilang kepemilikannya dari wakif, serta dimanfaatkan pada sesuatu yang dibolehkan⁷. Menurut madzhab Hambali, wakaf adalah menahan pokok benda wakaf dan menyedekahkan hasilnya⁸.

Dasar Hukum Wakaf

Dalam Al Quran, ayat-ayat yang menunjukkan perintah untuk bersedekah, merupakan dasar hukum wakaf yang disebut sebanyak 19 kali dan infak 64 kali⁹. Wakaf merupakan bagian

³ Departemen Agama.. *Tanya Jawab Tentang Wakaf Uang*, Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Pemberdayaan Wakaf: Jakarta. 2015

⁴ *Ibid*

⁵ Departemen Agama. *Fiqih Wakaf*, Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Direktorat Pemberdayaan Wakaf: Jakarta 2006.

⁶ *Ibid..* h. 16

⁷ *Ibid..* h. 18

⁸ Athoillah, *Hukum Wakaf: Hukum Wakaf Benda Bergerak dan Tidak Bergerak dalam fikih dan Peraturan Perundang-undangan di Indonesia*, Penerbit YramaWidya: Bandung. 2014 h. 24

⁹ Mundzir Qohaf. *Al-Waqfu al-IslâmiyuTathawwuruhu, Idâratuhu, wa Tanmiyâtuhu*, Terjemahan: Muhyiddin Ms Ridha, Pustaka Al-Kautsar Group: Jakarta. 2005

dari sedekah, karena merupakan sedekah jariyah yakni sedekah yang terus mengalir¹⁰. Di bawah ini akan dituliskan beberapa ayat yang menjadi dasar perwakafan:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا ارْكَعُوا وَاسْجُدُوا وَعَبُدُوا رَبَّكُمْ وَأَفْعَلُوا الْخَيْرَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٧٧﴾

Hai orang-orang yang beriman, rukuklah kamu, sujudlah kamu, sembahlah Tuhanmu, dan berbuatlah kebajikan, supaya kamu mendapatkan kemenangan. (QS. Al Hajj 22:77)

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا حُبَبْتُمْ ۚ وَمَا تَنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ ﴿٩٢﴾

Sekali-kali kamu tidak akan sampai kepada kebaikan sehingga kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai dan apa saja yang kamu nafkahkan sesungguhnya Allah Maha Mengetahui. (QS. Ali Imron, 3: 92)

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ ۚ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ ﴿٢٦٧﴾

Hai orang-orang yang beriman nafkahkanlah (dijalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik baik dan apa-apa yang dihasilkan dari bumi. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. dan Ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji. (QS Al Baqarah, 2: 267)

Dasar Al Sunnah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ (رواه مسلم، أبو داود، الترمذي، والنسائي)

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra. *Sesungguhnya Rasulullah SAW berkata: Apabila seorang anak Adam meninggal dunia, maka terputuslah amalannya kecuali dalam tiga hal: sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, dan anak yang sholeh yang selalu mendoakan kedua orang tuanya.*” (HR. Muslim, Abu Daud, Al Tirmidzi dan Al Nasai)

¹⁰ Qardhawi, Yusuf. *Shadaqah: Cara Islam Mengentaskan Kemiskinan*, Alih Bahasa. Dadang Sobar, PT. Remaja Rosdakarya: Bandung 2010

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ عُمَرُ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ مِائَةَ سَهْمٍ الَّتِي لِي بِحَيِّرٍ لَمْ أُصِيبْ مَالًا قَطُّ أَعْجَبَ إِلَيَّ مِنْهَا قَدْ أَرَدْتُ أَنْ أَتَصَدَّقُ بِهَا فَقَالَ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ خَيْرٌ مِنْهَا وَأَسْبَلُ ثَمَرَتَهَا (رواه النسائي)

Diriwayatkan dari Ibnu Umar, ia berkata, Umar Ra. berkata kepada Nabi Saw, Saya mempunyai seratus saham (tanah dan kebun) di Khaibar, belum pernah saya mendapatkan harta yang lebih saya kagumi melebihi tanah itu, saya bermaksud menyedekahkannya. Nabi Saw. berkata: “Tahanlah pokonya dan sedekahkan buahnya di jalan Allah” (HR. Al Nasaai)

Macam-Macam Wakaf

Dalam pembagiannya, menurut jumhurul ulama praktek wakaf secara umum mempunyai dua model, yaitu wakaf keluarga dan wakaf umum¹¹. Wakaf *ahly* atau *dzurri* adalah wakaf yang diperuntukkan bagi kepentingan dan jaminan sosial dalam lingkungan keluarga yaitu lingkungan kerabat sendiri atau kepada perorangan¹².

Sedangkan wakaf *khairi* adalah wakaf yang sejak diikrarkannya memang diperuntukkan bagi kepentingan umum. Misalnya wakaf tanah untuk pembangunan masjid atau pun wakaf sebidang tanah untuk lembaga pendidikan. Kedua model ini telah dilakukan sejak dahulu sebelum hadirnya agama Islam.

Di lain pihak, secara khusus Mundzir Qohaf menjelaskan bahwa wakaf terbagi menjadi beberapa macam berdasarkan tujuan, batasan waktunya, dan penggunaan barangnya¹³.

Macam macam wakaf berdasarkan tujuannya ada tiga:

- a. Wakaf sosial untuk kebaikan masyarakat, yaitu apabila tujuan wakafnya untuk kepentingan umum, seperti halnya wakaf khairi.
- b. Wakaf keluarga yaitu apabila tujuan wakafnya untuk memberi manfaat kepada wakif, keluarganya, keturunannya, dan orang-orang tertentu, tanpa melihat apakah kaya atau miskin, sakit atau sehat, dan tua atau muda.
- c. Wakaf gabungan *musytarak*, yaitu apabila tujuan wakafnya untuk umum dan keluarga secara bersamaan.

¹¹ Ghazaly, Abdul Rahman, Ghufroon Ihsan dan Sapiudin Shidiq. 2015. *Fiqh Muamalat*. Cetakan ke-3, Penerbit Kencana: Jakarta. 2015 h. 179

¹² Sâbiq, Sayid. *Fiqhu al-Sunnah*. Libanon: Dâr al A’rabi: Libanon. 1971 h. 378

¹³ Mundzir Qohaf. *Al Waqfu....* h. 161-162

Macam-macam wakaf berdasarkan batasan waktunya ada dua:

- a. Wakaf abadi, yaitu apabila wakafnya berbentuk barang yang bersifat abadi, seperti tanah dan bangunan dengan tanahnya, atau barang bergerak yang ditentukan oleh wakif sebagai wakaf abadi dan produktif, dimana sebagai hasilnya untuk disalurkan sesuai tujuan wakaf, sedangkan sisanya untuk biaya perawatan wakaf dan mengganti kerusakannya.
- b. Wakaf sementara, yaitu apabila barang yang diwakafkan berupa barang yang mudah rusak ketika dipergunakan tanpa memberi syarat untuk mengganti bagian yang rusak. Wakaf sementara juga bisa dikarenakan oleh keinginan wakif yang memberi batasan waktu ketika mewakafkan barangnya.

Macam-macam wakaf berdasarkan penggunaannya ada dua:

- a. Wakaf langsung, yaitu wakaf yang pokok barangnya digunakan untuk mencapai tujuannya, seperti masjid untuk shalat, sekolah untuk kegiatan belajar mengajar, rumah sakit untuk mengobati orang sakit dan lain sebagainya.
- b. Wakaf produktif, yaitu wakaf yang pokok barangnya digunakan untuk kegiatan produksi dan hasilnya diberikan sesuai dengan tujuan wakaf.

Fundraising (Pengumpulan) Wakaf

Pengertian Fundraising

Penghimpunan dana (*fundraising*) merupakan kegiatan penggalangan dana, baik individu, organisasi, maupun badan hukum¹⁴. Pengertian fundraising adalah kerangka konsep tentang suatu kegiatan dalam rangka menggalang dana dan daya lainnya dari masyarakat yang akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga sehingga mencapai tujuan¹⁵. Dan merupakan proses mempengaruhi masyarakat baik perorangan atau lembaga agar menyalurkan dana, sumber daya non-dana, simpati atau dukungan komunitas. Inti dari fundraising adalah menawarkan program unggulan atau kualitas kinerja lembaga atau komunitas kepada masyarakat (donatur), sehingga masyarakat dapat mendukung dan berpartisipasi. Mencermati pengertian tersebut, fundraising bukanlah membudayakan meminta-minta kepada orang lain, namun menawarkan program kerja kepada mitra. Kegiatan penggalangan dana ini sangat berhubungan

¹⁴ Rozalinda. *Manajemen Wakaf Produktif*. Jakarta: Rajawali Pers. 2015 h.138

¹⁵ Juwaini, Ahmad. *Panduan Direct Mail untuk Fundraising*. Piramedia: Jakarta. 2005 h.3

erat dengan kemampuan perseorangan, organisasi, badan hukum untuk mengajak dan mempengaruhi orang lain sehingga menimbulkan kesadaran, kepedulian, dan motivasi untuk melakukan wakaf.

Strategi Fundraising

Face to face

Penggalangan dana dengan teknik *face to face* adalah pertemuan antara dua orang atau lebih, antara fundraiser dengan calon donatur untuk mengadakan dialog dengan tujuan menawarkan program kerja sana saling menguntungkan¹⁶. Kegiatan *face to face* ini bisa dilakukan dengan kunjungan pribadi ke rumah seseorang, kantor, perusahaan, dengan tujuan sama, atau membuat presentasi dengan pertemuan khusus.

Direct Mail

Direct Mail adalah sebuah permintaan atau penawaran tertulis untuk menyumbang yang didistribusikan dan dikembalikan lewat surat¹⁷. Tujuan dari penggalangan model *direct mail* ini adalah pencarian donatur dengan menjangkau penyumbang baru. Selain itu, berguna untuk memperbaharui donatur yang sudah dimiliki minimal satu tahun. Selanjutnya berguna untuk mencari sumbangan dari donatur yang sudah ada untuk tujuan khusus atau program khusus. Manfaat dari penggalangan dana model *direct mail* biasanya mempunyai keuntungan yang terus menerus. Dapat juga memperluas basis donatur individual, memperbesar lembaga dan mendidik lembaga tentang persoalan terbaru yang perlu diperhatikan. Direct Mail adalah salah satu cara untuk menyentuh langsung ke target masyarakat kita¹⁸.

Special event

Special event adalah praktek penggalangan dana dengan menggelar acara-acara khusus fundraising atau memanfaatkan acara-acara tertentu yang dihadiri oleh banyak orang untuk

¹⁶ Muhsin Kalida. *Fundraising dalam Studi Pengembangan Lembaga Kemasyarakatan*, Jurnal Aplikasi Ilmu-ilmu Agama Volume. V No. 2. 2004 Hal 148-160.

¹⁷ Muhsin Kalida. *Fundraising dalam Studi Pengembangan Lembaga Kemasyarakatan*, Jurnal Aplikasi Ilmu-ilmu Agama Volume. V No. 2. 2004 Hal 157.

¹⁸ Huda, Miftahul. 2015. *Mengalirkan Manfaat Wakaf: Potret Perkembangan Hukum dan Tata Kelola Wakaf di Indonesia*, Gramata Publishing: Bekasi. 2015 h 194.

menggalang dana¹⁹. Bentuknya bisa berupa bazaar, lelang, festival, pementasan musik atau acara lain yang mampu mengumpulkan massa.

Campaign

Campaign adalah strategi penggalangan dana dengan cara melakukan kampanye lewat berbagai media komunikasi²⁰. Media yang digunakan bisa berupa poster, brosur, spanduk, liflet, stiker, media cetak, media elektronik, internet dan lain sebagainya. Fungsi dari media *campaign* ini adalah sebagai komunikasi dan promosi program lembaga, merawat donatur dan mendapatkan penghasilan yang memadai. Bentuk dari strategi ini adalah berbentuk iklan, laporan keuangan, liputan program profil donatur dan profil penerima bantuan.

Pondok Modern Darussalam Gontor

Pondok Modern Darussalam Gontor (selanjutnya disingkat PMDG), merupakan lembaga pendidikan pesantren yang terletak di desa Gontor kecamatan Mlarak kabupaten Ponorogo Jawa Timur. PMDG didirikan oleh tiga orang bersaudara yaitu; K.H. Ahmad Sahal (1901-1977), K.H. Zainuddin Fanani (1905-1967), dan K.H. Imam Zarkasyi (1910-1985) pada hari senin, 12 Rabiul Awal 1345 H yang bertepatan dengan 20 September 1926 M. Setelah meninggalnya ketiga pendiri tersebut, kepemimpinan PMDG diamanahkan kepada K.H. Soiman Lukmanul Hakim, K.H. Abdullah Syukri Zarkasyi dan K.H. Hasan Abdullah Sahal berdasarkan keputusan Badan Wakaf. Badan Wakaf merupakan badan tertinggi di struktur organisasi PMDG. Pada tahun 1999, setelah wafatnya K.H. Soiman Lukmanul Hakim, Badan Wakaf memberikan amanah kepada K.H. Imam Badri. Dan setelah wafatnya K.H. Imam Badri pada tahun 2006, amanah selanjutnya diberikan kepada K.H. Syamsul Hadi Abdan. Ketiga pemimpin tersebut memimpin PMDG sampai sekarang.

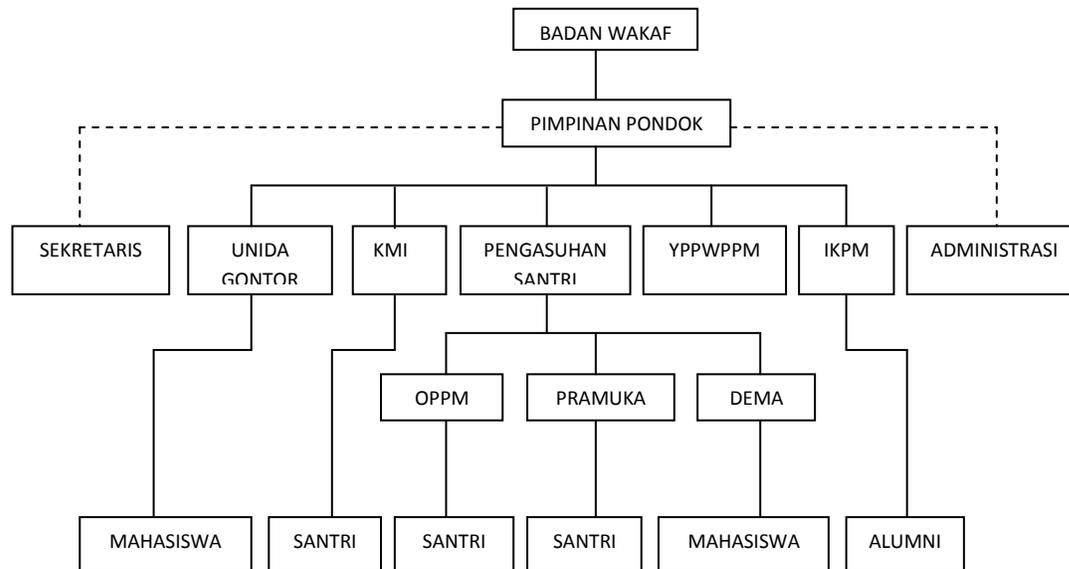
Bertepatan dengan peringatan empat windu, yaitu pada tanggal 12 Oktober 1958, pendiri PMDG mewakafkan pondok miliknya kepada umat Islam yang diwakili oleh anggota Ikatan Keluarga Pondok Modern (IKPM) yang kemudian membentuk Badan Wakaf (BW). Dengan perwakafan ini, status kepemilikan PMDG beralih dari kepemilikan pribadi menjadi kepemilikan institusi. Lima tahun setelah resmi diwakafkan jenjang pendidikan PMDG bertambah. Di tahun 1963, Perguruan Tinggi Darussalam (PTD) didirikan, dan berubah nama menjadi Institut

¹⁹ Muhsin Kalida, *Fundraising...* Hal. 154

²⁰ Muhsin Kalida, *Fundraising...* Hal. 159

Pendidikan Darussalam (IPD) kemudian Institut Studi Islam Darussalam (ISID) dan baru pada tahun 2014 kemarin, resmi berganti nama dengan Universitas Darussalam (UNIDA). Lembaga ini merupakan jenjang pendidikan tertinggi di PMDG.

Untuk mengatur dan menjalankan kehidupan di pesantren, PMDG membentuk struktur organisasi. Struktur organisasi di Pondok Modern Darussalam Gontor adalah sebagai berikut:



Gambar, 1. Struktur Organisasi Pondok Modern Darussalam Gontor²¹

Penjelasan dari beberapa lembaga yang disingkat adalah sebagai berikut. UNIDA merupakan singkatan dari Universitas Darussalam, KMI merupakan singkatan dari Kuliyyatul Muallimin al Islamiyyah dan YPPWPPM adalah singkatan dari Yayasan Pemeliharaan dan Pengembangan Wakaf Pondok Modern. Sedangkan IKPM adalah Ikatan Keluarga Pondok Modern, OPPM adalah Organisasi Pelajar Pondok Modern dan DEMA adalah Dewan Mahasiswa.

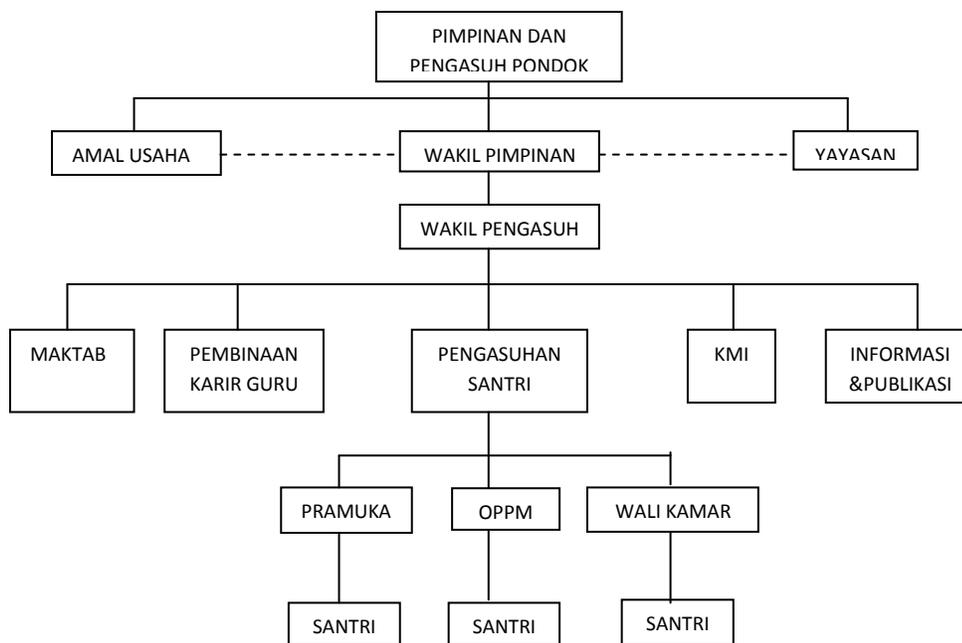
Pondok Modern Tazakka

Pondok Modern Tazakka merupakan salah satu Pondok Pesantren yang berperan dalam mewarnai pendidikan Indonesia bahkan Asia Tenggara. Seluruh potensi dan kemampuan dicurahkan untuk merealisasikan misi tersebut. Hal ini semakin dipertegas dengan tidak terlibatnya Pondok Modern Tazakka dalam politik praktis, serta tidak berafiliasi kepada

²¹ Gontor, Pondok Pesantren Darussalam. 2016. *Warta DuniaPondokPesantren Darussalam Gontor*. Darussalam Press: Ponorogo.

organisasi kemasyarakatan apapun, sehingga dapat secara independen menentukan langkah dan memiliki ruang gerak yang lebih luas dalam bidang pendidikan dan pengajaran.

Pondok Modern Tazakka terletak di Desa Sidayu, Kecamatan Bandar, Kabupaten Batang Propinsi Jawa Tengah Indonesia. Menurut status hukumnya, Pondok Modern Tazakka merupakan lembaga pendidikan yang mandiri dan berstatus swasta penuh sejak masa berdirinya hingga kini. Sejak tanggal 16 Ramadhan 1430 yang bertepatan dengan 6 September 2009 telah resmi diwakafkan oleh para pendirinya kepada umat Islam dunia. Pondok ini telah terdaftar secara resmi di Kantor Kementerian Agama Republik Indonesia di Batang dengan nomor Kd.11.25/5/PP.00.7/2200/2013.



Gambar .2. Struktur Organisasi Pondok Modern Tazakka²²

Strategi Pengumpulan Wakaf

Pengumpulan Wakaf di Pondok Modern Darussalam Gontor

Pengurusan wakaf di Pondok Modern Darussalam Gontor diwakilkan oleh YPPWPM Yayasan Pemeliharaan dan Perluasan Wakaf Pondok Modern. Lembaga tersebut didirikan setelah ikrar wakaf pada tahun 1958, tepatnya 18 Maret 1959. Tujuannya adalah untuk memelihara,

²² Tazakka, Pondok Modern. *Ahsanta: Kabar Tahunan Pondok Modern Tazakka*, Edisi Perdana, Tazakka Publishing: Batang. 2016

menyempurnakan dan menambah segala harta benda milik Badan Wakaf Pondok Modern Gontor Ponorogo, baik yang berupa harta tetap maupun harta bergerak. Cita-cita yang ingin dicapai adalah terlaksananya Universitas Islam yang bermutu tinggi dan berarti besar bagi masyarakat, menjadi sumber pengetahuan Agama Islam, bahasa Arab, ilmu pengetahuan umum, dengan tetap berjiwa pondok. Definisi wakaf menurut PMDG adalah semua harta yang masuk ke dalam pondok dan dimiliki oleh pondok, maka statusnya berubah menjadi harta wakaf. Sebagaimana dijelaskan oleh wakil YPPWPM²³ bahwa,

“Intinya semua hak milik pondok ini merupakan benda wakaf menurut definisi kita sendiri. Karena pondok ini sudah diwakafkan. Semua yang masuk pondok otomatis merupakan barang wakaf.”

Hal ini dibenarkan juga oleh bendahara YPPWPM, Suraji Badi²⁴ bahwasannya segala macam barang yang diserahkan ke pondok, otomatis statusnya menjadi barang wakaf. Dan ini merupakan definisi barang wakaf menurut Gontor. Maka, dapat disimpulkan bahwasannya semua harta milik Pondok Modern Darussalam Gontor berstatus barang wakaf.

Untuk menjaga kemandiriannya, sejak awal berdirinya, pondok telah memiliki bagian *khizanatullah*, yang bertugas mengumpulkan dana untuk kelangsungan Pondok Pesantren. Namun apabila diteliti pada saat ini PMDG tidak lagi melaksanakan proses pengumpulan wakaf dengan mengajak para wakif secara nyata, melainkan sifatnya hanya menunggu orang-orang yang mempunyai kesadaran untuk berwakaf. Atau dengan kata lain Pondok Modern Darussalam Gontor lebih fokus mengelola harta wakaf yang telah ada untuk menambah harta wakaf tersebut. Namun tidak dipungkiri bahwasannya pada awal berdirinya PMDG melakukan strategi *face to face* untuk mencari dana demi mendukung aktivitas pondok. Dalam buku Sedjarah Balai Pendidikan Pondok Modern Gontor Ponorogo penggal III²⁵ dikatakan bahwa, pengumpulan uang wakaf dilakukan dengan kerjasama bersama para darmawan. Dikutip dari buku tersebut:

Semendjak 1931 M, usaha ini telah dimulai. Wakaf yang kami terima dikala itu adalah berupa harta benda, dari mulai setengah sen, satu sen, sebenggol dan seterusnya. Ada pula yang berupa ayam, kambing dan sebagainya. Hal ini berdjalan beberapa tahun, tetapi untung tak dapat diraih, malang tak dapat ditolak; pada suatu ketika usaha itu

²³ Imam Muhtar. *Wawancara Strategi Pengumpulan & Pengembangan Wakaf di Pondok Pesantren*. Kantor YPPWPM Pondok Modern Darussalam Gontor. 2016. Tanggal 27 07 2016. Pukul 09.00 WIB

²⁴ Suraji Badi. *Wawancara Strategi Pengumpulan & Pengembangan Wakaf di Pondok Pesantren*. Perumahan Guru. Pondok Modern Darussalam Gontor 2016. Tanggal 27 07 2016. Pukul 16.30 WIB

²⁵ Tim Penyusun, t.t. *Sedjarah Balai Pendidikan Pondok Modern Gontor Ponorogo Indonesia*, penggal III. Tanpa Penerbit: Ponorogo h.320

menjediakan; dimusim bertjabulnja penjakit binatang, binatang peliharaan jang merupakan wakaf itu terjangkit penjakit itu. Dalam hal jang demikian, usaha itu mendjumpai kegagalan. Uang jang dikumpulkan susah padja, akhirnya berkurang.

Penggalangan dana sejak tahun 1931 dilakukan oleh divisi *khizannah*, dari hasil tersebut, sebagian menjadi harta wakaf yang diserahkan dalam ikrar wakaf²⁶. Masih dalam pengumpulan, pada tahun 1954, selain bekerjasama dengan para dermawan Trimurti juga memiliki inisiatif untuk membuat kartu Infaq dengan organisasi dan tata usahanya, serta dengan pembukuannya tersendiri. Dalam tahun itu juga atas kerjasama dengan wali-wali murid dapat dibeli beberapa bidang tanah persawahan²⁷. Menurut pendirian dan keyakinan Trimurti, pada masa itu tanahlah yang dapat dipertanggung jawabkan keutuhan serta dapat diharapkan hasilnya pada setiap tahun.

Walaupun PMDG untuk saat ini tidak lagi mengumpulkan wakaf seperti yang dilakukan di awal berdirinya, namun PMDG tidak menolak orang yang mau berwakaf seberapa pun jumlahnya. Dalam pandangan PMDG wakaf yang diserahkan ke pondok harus mempunyai syarat, yaitu wakaf yang tidak terikat atau tidak bersyarat. Sebagaimana diungkapkan oleh ketua YPPWPM²⁸ bahwa,

“ wakaf yang diberikan ke Gontor harus tidak bersyarat, terserah pondok mau diapakan harta wakaf tersebut, maksudnya dijadikan apa misalnya dijadikan masjid atau apa, pondok tidak mau.”.

Maksudnya, semua harta yang diwakafkan harus dipercayakan sepenuhnya kepada pondok. Wakif diharuskan percaya sepenuhnya kepada pondok, untuk apa harta wakaf tersebut dimanfaatkan, tentunya sesuai dengan kebutuhan dan sesuai dengan tujuan pondok.

Selain itu, menurutnya strategi yang dilakukan oleh PMDG dalam menarik wakif untuk berwakaf atau pengumpulan wakaf adalah sebagai berikut:

“strategi yang dilakukan pondok adalah selalu menjaga amanah yang diberikan wakif kepada pondok, sehingga menambah kepercayaannya kepada pondok. Selain itu adalah meningkatkan mutu pendidikan yang ada di Pondok, sehingga kepercayaan semakin bertambah”.

²⁶Abdullah Syukri. Zarkasyi. *Manajemen Pesantren: Pengalaman Pondok Modern Gontor*, Trimurti Press :Ponorogo. 2005 h.188

²⁷ *Ibid* h. 322

²⁸ Imam Sobari, *Wawancara Strategi Pengumpulan & Pengembangan Wakaf di Pondok Pesantren*. Rumah Pribadi, Pondok Modern Darussalam Gontor. Tanggal 2 07 2016. Pukul 09.00 WIB

Penjelasannya adalah, strategi yang dilakukan PMDG untuk saat ini, terdiri dari 2 macam, yaitu: (1) Pertama adalah menjaga amanah. Hal tersebut sesuai dengan tujuan wakaf PMDG yang telah tertulis dalam piagam wakaf. Maka, pengelola wakaf harus amanah berdasarkan cita-cita yang tertulis dalam piagam wakaf, yaitu terlaksananya Universitas Islam yang bermutu. Dalam hal ini menurut hemat penulis, merupakan hal yang wajib dimiliki oleh institusi apapun. Karena kemanahan merupakan titik awal sebuah institusi bisa berkembang dan dipercaya masyarakat. (2) Kedua adalah Peningkatan kualitas pendidikan. Dengan meningkatkan pendidikan yang ada di PMDG, maka akan menghasilkan generasi yang unggul. Penilaian masyarakat akan kualitas santri Gontor akan mempengaruhi kepercayaan masyarakat kepada PMDG. Hal tersebut juga wajar dilakukan karena Pondok merupakan lembaga pendidikan, semua lembaga pendidikan akan selalu meningkatkan kualitas pendidikannya. Penjelasan tersebut didasari atas amanah dari pendiri Pondok yang telah tertulis dalam piagam wakaf Pondok Modern Darussalam Gontor.

Penjagaan amanah seperti yang telah dijelaskan di atas dibuktikan dengan bertambahnya luas tanah wakaf Pondok Modern Darussalam Gontor pada setiap tahunnya. Pada tahun 2016, menurut data terakhir, PMDG berhasil memperluas tanah seluas 190 ha, dari tanah yang tahun sebelumnya seluas 9.214.443,5 m² menjadi 11.081.968 m² yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal tersebut merupakan bukti bahwa kepercayaan masyarakat kepada Pondok Modern Darussalam Gontor dalam mengelola wakaf, sangat tinggi. Walaupun pertambahan tanah tersebut lebih banyak berasal dari hasil pengembangan wakaf yang telah ada. Peningkatan kualitas pendidikan, yaitu dengan bertambahnya jumlah santri yang bersekolah di Pondok Modern Darussalam Gontor dari tahun ke tahun. Jumlah tersebut adalah sebagai berikut;

| No | Tahun | Jumlah Santri |
|----|-------|---------------|
| 1 | 2014 | 21.255 |
| 2 | 2015 | 23.436 |
| 3 | 2016 | 23.506 |

Tabel 6.2, Jumlah Santri PMDG²⁹

Para santri tersebut tersebar di 19 Pondok cabang di berbagai daerah di Indonesia, yang merupakan tanah wakaf PMDG.

²⁹ Gontor, Pondok Pesantren Darussalam.. *Warta DuniaPondokPesantren Darussalam Gontor*. Darussalam Press: Ponorogo 2014-2016.

Saat ini Pondok Modern Darussalam Gontor tidak menggunakan strategi khusus dalam pengumpulan wakafnya. Gontor tidak melakukan *face to face*, *special event*, *direct mail* maupun *campaign*. Dengan kiprah Pondok Wakaf sejak tahun 1958 yang terjaga sampai sekarang, berdampak pada tingkat kepercayaan yang tinggi dari masyarakat. Bahkan PMDG merupakan pondok yang menjadi contoh perwakafan oleh kementerian agama Republik Indonesia. PMDG lebih memfokuskan diri untuk mengelola wakafnya secara mandiri atau lebih ke arah internal.

Hasil dari pengumpulan wakaf tersebut adalah sebagai dana untuk menunjang panca jangka Pondok Modern Darussalam Gontor, yaitu pendidikan dan pengajaran, pembangunan gedung, kaderisasi, khizanatullah atau pendanaan dan kesejahteraan keluarga Pondok. Sehingga diharapkan nantinya Pondok mampu memberikan pendanaan bagi santri yang kurang mampu.

Strategi Pengumpulan Wakaf di Pondok Modern Tazakka

Dalam usaha untuk memajukan peradaban Islam, Pondok Modern Tazakka mensinergikan antara zakat dan wakaf. Zakat untuk pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) sedangkan wakaf untuk pembangunan fisik bangunan. Dengan demikian seluruh dana wakaf hanya digunakan untuk pembangunan sarana dan prasarana. Untuk menarik kesadaran masyarakat, Pondok Modern Tazakka memiliki berbagai macam strategi dalam pengumpulan wakaf tersebut. Pondok Modern Tazakka juga telah menjalankan beberapa strategi fundraising seperti *face to face* dengan strategi jemput bola, *direct mail* dengan menyebarkan buletin bulanan ke para jamaah, *special event* dengan mengadakan pertemuan para pimpinan pondok dan pejabat serta *campaign* dengan membuat promosi di media cetak serta membuat laporan keuangan bulanan. Strategi merupakan hal yang penting, untuk menggulirkan perwakafan di masyarakat, khususnya di wilayah Batang dan Pekalongan. Namun demikian, Pondok Modern Tazakka telah membaginya menjadi 3 tahapan strategi. Strategi yang digunakan Pondok Modern Tazakka melalui divisi wakafnya adalah sebagai berikut.

1. Strategi Marketing

Strategi marketing merupakan bentuk sosialisasi dan edukasi wakaf kepada umat. Apabila masyarakat telah teredukasi pemahamannya tentang keutamaan wakaf dan cara-cara teknis *fiqh* tentang penyaluran wakaf, maka selanjutnya mobilisasi gerakan wakaf akan semakin mudah. Bahkan, wakaf harus menjadi bagian dari mindset umat untuk membangun kembali kejayaan peradaban Islam.

Strategi marketing wakaf Tazakka dilakukan melalui pemaparan program-program pembangunan dan pengembangan Pondok yang menjadi visi misi dan cita-citanya. Program tersebut dibuat dalam tahapan-tahapan kemudian di terjemahkan melalui *masterplan* dan *siteplan* serta RAB (Rencana Anggaran Bangunan). Sehingga dengan demikian umat dapat memahami dan mengikuti arah serta tujuan pembangunan yang dicanangkan Pondok Modern Tazakka.

Media marketing yang digunakan adalah melalui leaflet, brosur, koran mini bulanan Tazakka dengan oplah 3.000 eks tiap edisi. Selain itu juga menggunakan media cetak maupun elektronik lainnya. Termasuk situs resmi Yayasan Tazakka (www.tazakka.or.id) dan media social lainnya seperti, twitter, @Pondok Tazakka; instagram: @Pondok Tazakka, fanpage: Tazakka; dan lain-lain.

Pada setiap bulan Ramadhan, Yayasan Tazakka menerbitkan Jurnal Ahsanta (*Ahbaru Akhiru Assanah Tazakka*), sebuah jurnal tahunan yang berisi laporan capaian yayasan dan pondok selama setahun, baik dari sisi pembangunan fisik sarana prasarana, akademik, pengembangan sumber daya manusia, dan lain-lain. Layanan *SMS Masking* juga dilakukan, yaitu layanan sms yang diprogram dengan sender-ID atas nama Tazakka sehingga jamaah paham, jika mendapatkan sms dengan sender tersebut berarti resmi berasal dari admin Tazakka. Layanan sms ini selain digunakan untuk informasi penting tentang kegiatan pondok, juga digunakan sebagai media marketing produk wakaf Tazakka. Saat ini anggotanya telah mencapai 200 orang tersebar di seantero Indonesia.

Penjelasan tentang visi misi, cita-cita dan tahapan-tahapan program pembangunan pondok sebagai bagian dari strategi marketing, selalu disampaikan pada saat forum-forum pengajian ataupun pertemuan khusus dengan para wakif yang rutin digelar di beberapa kota, seperti Batang, Pekalongan, Kendal, Semarang, dan Jabodetabek.

Strategi marketing lainnya adalah dengan menyediakan konter zakat dan wakaf di serambi masjid Az Zaky, Pondok Modern Tazakka. Hal ini memudahkan para wakif dan muhsinin dalam menyalurkan wakaf tunainya, mengingat intensitas kegiatan keumatan di Masjid Az Zaky sangat tinggi. Selain sebagai teller, konter tersebut juga berfungsi sebagai tempat konsultasi zakat dan wakaf.

2. Strategi Fundraising

a. Identifikasi calon wakif.

Strategi tersebut adalah pengidentifikasian calon wakif yang meliputi daerah dan asumsi potensi besaran wakafnya. Proses ini menjadi penting untuk pemetaan, selanjutnya dengan pola pembinaan dan edukasi wakaf, sehingga wakaf menjadi tepat sasaran.

b. Jemput bola.

Strategi tersebut adalah pemberian layanan jemput wakaf bagi jamaah (wakif) yang belum dapat mengantarkannya sendiri ke kantor Lazis Tazakka ataupun belum dapat menggunakan layanan wakaf lain seperti transfer rekening atau autodebet. Layanan tersebut buka setiap hari (termasuk hari libur maupun tanggal merah) selama 24 jam.

c. Autodebet wakaf.

Strategi tersebut adalah pemberian fasilitas terhadap nasabah dari bank mitra yang memberikan pelayanan pemindabukuan rekening secara otomatis ke rekening wakaf Tazakka.

d. Layanan cash wakaf.

Strategi tersebut adalah pembukaan konter layanan wakaf di serambi Masjid Az Zaky maupun di kantor Lazis Tazakka di kompleks PMT. Selain itu, membuka konter layanan cash wakaf di beberapa outlet pengajian yang diselenggarakan oleh yayasan Tazakka atau yang penyelenggaranya bekerjasama dengan pihak lain.

e. Layanan wakaf melalui transfer ke rekening wakaf Tazakka.

Strategi tersebut adalah pemanfaatan rekening bank untuk penyaluran wakaf dengan sosialisasi di media cetak internal Tazakka maupun media elektronik.

f. Layanan wakaf kolektif.

Strategi tersebut adalah pelayanan terhadap sekelompok wakif yang secara kolektif bersepakat untuk berwakaf, baik wakaf tunai maupun non tunai (memilih salah satu dari ragam wakaf yang disediakan). Biasanya wakaf tunai untuk suatu produk wakaf tertentu, misalnya sekelompok ibu-ibu jamaah pengajian yang secara kolektif menyalurkan wakaf tunainya tiap bulan untuk pembebasan sebidang tanah yang digunakan untuk perluasan pondok. Atau sekelompok orang dalam satu profesi untuk pembuatan tendon air, MCK santri, dan lain sebagainya.

g. Layanan tabung wakaf.

Strategi tersebut adalah penggunaan celengan (tabungan) yang digunakan jamaah (wakif) untuk menyalurkan wakafnya dalam bentuk uang recehan. Celengan tersebut diberi tagline atau slogan, seperti “*One day one thousand*” atau “Simpanlah recehmu di tempat yang benar, karena ia dapat mengantarmu ke surga” atau slogan lainnya. Selain itu setiap celengan memiliki kode registrasi sendiri. Jamaah (wakif) dapat menyetorkan isi celengan tersebut langsung ke konter wakaf Tazakka atau dengan layanan sms jemput wakaf di nomor yang tertera di celengan tersebut.

3. Strategi Pembinaan Wakif

Strategi yang digunakan setelah marketing dan fundraising adalah pembinaan wakif. Strategi ini penting dilakukan untuk menjaga kesinambungan dan komitmen wakif terhadap keislaman dan perjuangan mereka terhadap umat. Selain itu, untuk menjaga loyalitasnya kepada Tazakka terpelihara dan semakin meningkat.

Pembinaan wakif tersebut dilakukan melalui forum-forum pengajian maupun pertemuan–pertemuan informal. Meskipun materi pengajiannya bersifat umum, namun pada sesi tanggung jawab setelah pengajian disediakan ruang untuk para wakif berkonsultasi dan diskusi berbagai hal mengenai wakaf dan pengembangannya.

Pembinaan ini penting sebagai wujud akuntabilitas pengelolaan wakaf yang selama ini mereka salurkan kepada Tazakka. Oleh sebab itu, Tazakka menyelenggarakan agenda tahunan berupa Gathering Wakaf dan Zakat diberbagai kota: Batang, Pekalongan, Kendal, dan Jakarta. Forum tersebut digunakan untuk melaporkan progres pembangunan pondok sekaligus melaporkan pengelolaan wakaf dan zakat selama setahun.

4. Strategi Variasi Produk

Strategi variasi produk merupakan strategi yang dilakukan dengan cara membuat beberapa program sesuai kebutuhan pondok pada setiap tahunnya. Pada awal tahun produk itu akan diluncurkan dan disosialisasikan. Tujuannya adalah untuk meyakinkan calon wakif tentang kegunaan wakaf tersebut. Selain itu untuk memberikan pilihan bagi calon wakif dalam menentukan produk wakaf mana yang sesuai dengan kemampuannya. Produk wakaf yang telah dicanangkan pada tahun 2016 adalah:

1. Perluasan Tanah sebesar 6,5 hektar dengan harga Rp. 150.000/m²
2. 10 unit perumahan guru dengan harga Rp. 160.000.000/unit.
3. Wisma Tamu, dengan harga Rp. 800.000.000

4. 16 Lokal kelas, dengan harga Rp. 144.000.000/lokal kelas atau Rp. 2.000.000 / m²

Strategi yang dilakukan Pondok Modern Tazakka merupakan strategi kontemporer. Tazakka telah melakukan strategi pengumpulan wakaf yang beragam. Mulai dari *face to face*, *direct mail*, *special event* dan *campaign*. Hasilnya, dalam waktu 5 tahun mampu menarik wakif untuk mewakafkan hartanya ke Tazakka. Jumlah wakif yang terdaftar dalam wakaf tunai pada tahun 2015 adalah 449 orang. Sedangkan dalam wakaf aset sebanyak 23 orang, wakaf material 2 orang, wakaf manfaat 43 orang dan wakaf profesi 43 orang³⁰ (Tazakka, 2015).

Wakaf tunai yang dikumpulkan oleh Tazakka mengalami peningkatan setiap tahunnya, mulai dari Rp. 1.411.574.203 pada tahun 2012 dan Rp. 2.197.822.004 di tahun 2013. Sedangkan tahun selanjutnya sebesar Rp. 2.287.390.800 (2014) dan tahun 2015 adalah Rp. 5.676. 809.500.

Perolehan wakaf aset mulai tahun 2012 adalah Rp. 6.735.000.000, tahun 2013 adalah Rp. 5.166.125.000, tahun 2014 Rp. 1.129.700.000 dan 2015 Rp. 1.678.130.000. Perbandingan wakaf aset dari tahun ke tahun mengalami penurunan secara nominal disebabkan oleh banyaknya wakif yang beralih ke wakaf tunai.

Perbandingan perolehan wakaf material dari tahun ke tahun adalah sebagai berikut, tahun 2012 sebesar Rp. 129.935.000, tahun 2013 Rp. 10.990.000, tahun 2014 Rp. 17.100.000 dan 2015 Rp. 21.150.000. Menurut catatan Tazakka wakaf material menurun secara nominal disebabkan karena beralihnya wakif ke wakaf tunai.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan kategori wakaf dalam hukum Islam, wakaf yang dikumpulkan oleh Pondok Modern Gontor dilihat berdasarkan waktunya adalah wakaf yang bersifat permanen, karena wakaf tanah, tunai dan profesi dilakukan untuk selama-lamanya dan tidak berjangka waktu. Sedangkan bila dilihat dari tujuannya Pondok Modern Gontor melakukan wakaf sosial untuk umum (*khairi*), karena Pondok telah diwakafkan kepada umat Islam. Apabila dilihat dari asetnya Pondok melakukan semua jenis wakaf, yaitu wakaf benda bergerak maupun wakaf benda tetap. Hal tersebut dibuktikan dengan wakaf tanah yang merupakan benda tetap dan wakaf mobil yang merupakan benda bergerak. Dalam hal strategi pengumpulan wakafnya, Pondok Modern Gontor

³⁰ Tazakka, Pondok Modern. *Al Jariya Berita Wakaf: Laporan Wakaf 2015*, Tazakka Publishing: Batang, 2015

tidak melakukan strategi kontemporer seperti *face to face*, *direct mail*, *special event* ataupun *campaign*. Pondok Modern Gontor lebih menekankan strategi sendiri, melakukannya dengan penjagaan amanah dan peningkatan kualitas pendidikan. Bisa dikatakan Pondok lebih menekankan kepada pengelolaan wakaf secara mandiri.

Berdasarkan kategori wakaf dalam hukum Islam, wakaf yang dikumpulkan oleh Pondok Tazakka adalah wakaf permanen dan sementara, jika dilihat berdasarkan waktunya, karena didalamnya ada wakaf aset yang bersifat abadi dan ada wakaf manfaat yang bersifat sementara (*muaqqot*). Dan berdasarkan tujuannya Pondok Tazakka melakukan wakaf secara sosial dan umum (*khairi*), yaitu Pondok diwakafkan kepada umat Islam, maju mundurnya Pondok merupakan tanggung jawab umat Islam. Sedangkan dilihat dari sisi aset, wakaf yang dilakukan adalah aset bergerak dan tetap. Aset bergerak tersebut berupa motor dan mobil, sedangkan yang tetap adalah tanah dan bangunan. Untuk strategi pengumpulan wakafnya Tazakka telah menggunakan semua strategi fundraising, mulai *face to face* yaitu dengan melakukan pengajian rutin, *direct mail* dengan mengirim buletin bulanan kepada masyarakat, *special event* dengan mengundang beberapa pejabat pemerintahan maupun tokoh nasional maupun dunia atau pun *campaign* yaitu dengan memasang iklan di buletin maupun di sosial media.

Daftar Rujukan

- Athoillah, M. 2014. *Hukum Wakaf: Hukum Wakaf Benda Bergerak dan Tidak Bergerak dalam fikih dan Peraturan Perundang-undangan di Indonesia*, Penerbit Yrama Widya: Bandung
- Badi', Suraji. 2016. *Wawancara Strategi Pengumpulan & Pengembangan Wakaf di Pondok Pesantren*. Perumahan Guru. Pondok Modern Darussalam Gontor. Tanggal 27 07 2016. Pukul 16.30 WIB
- Beik, Irfan Syauqi. 2014. *Sinergi Institusi Zakat dan Wakaf*. www.wakaf.com diakses tanggal 05 Mei 2016 pukul 17.00 WIB.
- Ensiklopedia Islam, Dewan Redaksi. 1994. *Ensiklopedi Islam, Jilid V*, Ichtiar Baru Van Hoeve: Jakarta.
- Ghazaly, Abdul Rahman, Ghufroon Ihsan dan Sapiudin Shidiq. 2015. *Fiqh Muamalat*. Cetakan ke-3, Penerbit Kencana: Jakarta.
- Gontor, Pondok Pesantren Darussalam. 2014. *Warta Dunia Pondok Pesantren Darussalam Gontor*. Darussalam Press: Ponorogo
- Gontor, Pondok Pesantren Darussalam. 2015. *Warta Dunia Pondok Pesantren Darussalam Gontor*. Darussalam Press: Ponorogo

- Gontor, Pondok Pesantren Darussalam. 2016. *Warta Dunia Pondok Pesantren Darussalam Gontor*. Darussalam Press: Ponorogo.
- Kalida, Muhsin. 2004. *Fundraising dalam Studi Pengembangan Lembaga Kemasyarakatan*, Jurnal Aplikasi Ilmu-ilmu Agama Volume. V No. 2 Hal 148-160.
- Muhtar, Imam. 2016. *Wawancara Strategi Pengumpulan & Pengembangan Wakaf di Pondok Pesantren*. Kantor YPPWPM Pondok Modern Darussalam Gontor. Tanggal 27 07 2016. Pukul 09.00 WIB
- Pratiwi, Fuji. 2016. *Potensi Wakaf yang Belum Tergali*, republika.co.id, diakses 04 01 2016 pukul 14.00 WIB.
- Sâbiq, Sayid. 1971. *Fiqhu al-Sunnah*. Libanon: Dâr al A'rabi: Libanon.
- Tim Penyusun, t.t. *Sedjarah Balai Pendidikan Pondok Modern Gontor Ponorogo Indonesia*, penggal III. Tanpa Penerbit: Ponorogo.
- Tazakka, Pondok Modern. 2015. *Ahsanta: Kabar Tahunan Pondok Modern Tazakka*, Edisi Perdana, Tazakka Publishing: Batang.
- Tazakka, Pondok Modern. 2015. *Al Jariya Berita Wakaf: Laporan Wakaf 2015*, Tazakka Publishing: Batang.
- Zarkasyi, Abdullah Syukri. 2005. *Manajemen Pesantren: Pengalaman Pondok Modern Gontor*, Trimurti Press :Ponorogo.