

**POTENSI PENGEMBANGAN WAKAF UANG DI ACEH**  
**(ANALISIS KOMBINASI BMC DAN SWOT)**



**JIHAN ISKANDAR**  
**NIM. 211008033**

Tesis Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Untuk Mendapatkan Gelar Magister  
Dalam Program Studi Ekonomi Syariah

**PASCASARJANA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**  
**BANDA ACEH**  
**2024**

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING  
POTENSI PENGEMBANGAN WAKAF UANG DI ACEH  
(ANALISIS KOMBINASI BMC DAN SWOT)**

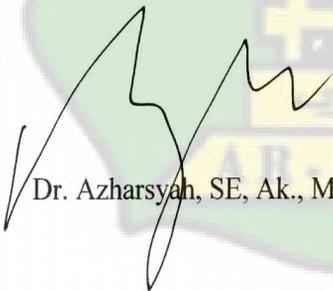
**JIHAN ISKANDAR  
NIM. 211008033  
Program Studi Ekonomi Syariah**

Tesis ini sudah dapat diajukan kepada  
Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh untuk  
diujikan dalam ujian Tesis

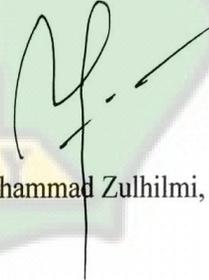
Menyetujui;

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Azharsyah, SE, Ak., M.S.O.M



Dr. Muhammad Zulhilmi, MA

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**POTENSI PENGEMBANGAN WAKAF UANG DI ACEH**  
**(ANALISIS KOMBINASI BMC DAN SWOT)**

**JIHAN ISKANDAR**  
**NIM. 211008033**  
**Program Studi Ekonomi Syariah**

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Tesis  
Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry  
Banda Aceh

Tanggal : 5 Januari 2024 M  
23 Jumadil Akhir 1445 H

**TIM PENGUJI**

Ketua

Prof. Dr. Ridwan Nurdin, MCL

Sekretaris

Muhammad Iqbal, S.E., MM

Penguji

Prof. Dr. Amiadi, MA

Penguji

Dr. Bisni Khalidin, M.Si

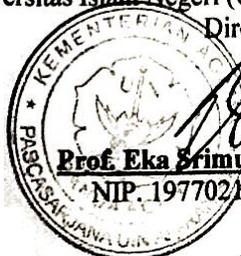
Penguji

Dr. Azharsyah, SE, Ak., M.S.O.M

Penguji

Dr. Muhammad Zuhilmi, MA

Banda Aceh, 5 Januari 2024  
Pascasarjana  
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh  
Direktur

  
**Prof. Eka Srimulyani, MA., Ph.D.**  
NIP. 19770219 199803 2001

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Jihan Iskandar  
Tempat, Tanggal Lahir : Banda Aceh, 14 Februari 1996  
Nomor Induk Mahasiswa : 211008033  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa tesis ini merupakan hasil karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar magister di suatu perguruan tinggi dan dalam tesis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Banda Aceh, 13 Desember 2023

Yang menyatakan,

  
10000  
TEL 22  
METERAI  
TEMPEL  
EAD8AKX689952724  
Jihan Iskandar

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Untuk memudahkan penulisan tesis ini, penulis menggunakan transliterasi dengan mengikuti format yang berlaku pada Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry – Banda Aceh, sebagaimana tercantum dalam buku panduan penulisan tesis dan disertasi tahun 2019. Transliterasi ini dimaksud untuk sedapatnya mengalihkan huruf, bukan bunyi, sehingga apa yang ditulis dalam huruf latin dapat diketahui bentuk asalnya dalam tulisan Arab.

Fenomena konsonan bahasa Arab, yang didalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, maka didalam tulisan transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dengan tanda, dan sebagian lainnya dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut penjelasannya:

### 1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	TH	Te dan Ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	H	Ha (dengan titik di bawahnya)
خ	Ka'	KH	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	ZH	Zet dan Ha
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	SH	Es dan Ha
ص	Sad	Ş	Es (dengan titik di bawahnya)
ض	Dad	Ḍ	D (dengan titik di bawahnya)
ط	Ta'	Ṭ	Te (dengan titik di bawahnya)
ظ	Za	Ẓ	Zed (dengan titik di bawahnya)
ع	'Ain	'-	Koma terbalik di atasnya
غ	Gain	GH	Ge dan Ha

ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه/ة	Ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

2. Konsonan yang dilambangkan dengan **W** dan **Y**.

waḍ'	وضع
'iwaḍ	عوض
Dalw	دلو
Yad	يد
ḥiyal	حيل
ṭahi	طهي

3. Mād

Ūlá	أولي
ṣūrah	صورة
Zhū	ذو
Īmān	إيمان
Fī	في
Kitāb	كتاب
siḥāb	سحاب
Jumān	جمان

4. Diftong dilambangkan dengan **aw** dan **ay**. Contoh:

Awj	اوج
Nawm	نوم
Law	لو
Aysar	أيسر
Shaykh	شيخ
'aynay	عيني

5. Alif ( ا ) dan waw ( و )

ketika digunakan sebagai tanda baca tanpa fonetik yang bermakna tidak dilambangkan. Contoh:

fa'alū	فعلوا
ulā'ika	أولئك
Ūqiyah	أوقية

6. Penulisan *alif maqṣūrah* ( ى )

yang diawali dengan baris fathah ( ´ ) ditulis dengan lambang á. Contoh:

hattá	حتى
maḍá	مضى
Kubrá	كبرى
Muṣṭafá	مصطفى

7. Penulisan *alif maqṣūrah* ( ى )

yang diawali dengan baris *kasrah* ( ِ ) ditulis dengan lambang *ī*, bukan *īy*. Contoh:

Raḍī al-Dīn	رضي الدين
al-Miṣrī	المصري

8. Penulisan ̣ ( tā marbūṭah)

bentuk penulisan ̣ (tā marbūṭah) terdapat dalam tiga bentuk, yaitu: Apabila ̣ (tā marbūṭah) terdapat dalam satu kata, dilambangkan dengan ̣ (hā'). Contoh:

ṣalāh	صلاة
-------	------

Apabila ̣ (tā marbūṭah) terdapat dua kata, yaitu sifat dan yang disifati (*ṣifat mawṣūf*), dilambangkan ̣ (hā'). Contoh:

al-risālah al-bahīyah	الرسالة البهية
-----------------------	----------------

Apabila ̣ (tā marbūṭah) ditulis sebagai *muḍāf* dan *mudaf ilayh*, maka *muḍāf* dilambangkan dengan “t”. Contoh:

wizārat al-tarbiyah	وزارة التربية
---------------------	---------------

9. Penulisan ء (hamzah)

Penulisan hamzah terdapat dalam bentuk, yaitu:

Apabila terdapat di awal kalimat ditulis dilambangkan dengan “a”. Contoh:

Asad	أسد
------	-----

Apabila terdapat di tengah kata dilambangkan dengan “ ’ ”.

Contoh:

mas’alah	مسألة
----------	-------

10. Penulisan ء (hamzah) *waṣal* dilambangkan dengan “a”.

Contoh:

Riḥlat Ibn Jubayr	رحلة ابن جبیر
al-istidrāk	الإستدراك
kutub iqṭanat’hā	كتب اقتنتها

11. Penulisan *shaddah* atau *tashdīd* terhadap.

Penulisan *shaddah* bagi konsonan waw ( و ) dilambangkan dengan “ww” (dua huruf w). Adapun bagi konsonan yā’ ( ي ) dilambangkan dengan “yy” (dua huruf y). Contoh:

Quwwah	قُوَّة
‘aduww	عَدُو
Shawwāl	شَوَّال
Jaw	جَو
al-miṣriyyah	المصريّة
Ayyām	أيام
quṣayy	قصيّ
al-kashshāf	الكشاف

12. Penulisan alif lām ( ال )

Penulisan ال dilambangkan dengan “al” baik pada ال shamsiyyah maupun ال qamariyyah. Contoh:

al-kitāb al-thānī	الكتاب الثاني
al-ittihād	الإتحاد
al-aṣl	الأصل
al-āthār	الأثار
Abū al-Wafā	أبو الوفاء

Maktabah al-Nahḍah al-Miṣriyyah	مكتبة النهضة المصرية
bi al-tamām wa al-kamāl	بالتمام والكمال
Abū al-Layth al-Samarqandī	ابو الليث السمرقندي

Kecuali: Ketika huruf ل berjumpa dengan huruf ل di depannya, tanpa huruf alif ( ا ), maka ditulis “li”. Contoh:

Lil Lil-Sharbaynī	للشربيني
-------------------	----------

13. Penggunaan “ ` ” untuk membedakan antara د (dal) dan ت (tā) yang beriringan dengan huruf ه (hā) dengan huruf ذ (zh) dan (th). Contoh:

Ad’ham	أدهم
Akramat’hā	أكرمتهَا

14. Tulisan Allah dan beberapa kombinasinya

Allah	الله
Billāh	بِالله
Lillāh	لله
Bismillāh	بِسْمِ الله

## KATA PENGANTAR



Puji beserta syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang sudah menganugerahkan kekuatan, kesempatan dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi Strata Dua (S-2) dengan penulisan tesis ini. Shalawat besertakan salam penulis persembahkan kepada Rasulullah SAW beserta keluarga dan sahabatnya sekalian yang sudah membawa perubahan dari alam jahiliyah menuju alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan berperadaban.

Dengan izin Allah SWT serta bantuan semua pihak, penulis dapat menyelesaikan penulisan tesis yang berjudul “Potensi Pengembangan Wakaf Uang di Aceh (Analisis Kombinasi BMC dan SWOT)”. Kehadiran karya tulis tesis ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak baik dukungan moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis dengan ikhlas mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Eka Srimulyani, M.A., Ph.D selaku Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Prof. Dr. Ridwan Nurdin, MCL selaku Kepala Program Studi S2 Ekonomi Syariah.
3. Muhammad Iqbal, SE.,MM selaku Sekretaris Program Studi S2 Ekonomi Syariah.
4. Dr. Azharsyah, SE., Ak., M.S.O.M. selaku pembimbing I dan Dr. Muhammad Zuhilmi, MA selaku pembimbing II yang sudah meluangkan banyak waktu ditengah kesibukannya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan karya ilmiah ini.
5. Dr. Hafas Furqani, M.Ec. selaku Penasehat Akademik, semua dosen yang sudah membekali penulis dengan ilmu serta semua karyawan/ti Pascasarjana Universitas Islam Negeri Ar-Raniry yang sudah memfasilitasi penulis.

6. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Iskandar Husein dan Ibunda Marlina Ismail, Kakak Raihan Iskandar SE dan Adik M.Haikal Fikri S.Kom atas segala pengorbanan dan rasa kasih sayang yang sudah dicurahkan kepada penulis.
7. Suami tercinta Humam Maulana S.Tr.,M.Si atas segala dukungan dan pengertiannya sehingga dapat menyelesaikan tesis ini.
8. Teman-teman seperjuangan S2-Ekonomi Syariah Angkatan 2021 yang tidak mungkin disebutkan satu persatu.

Akhirnya, kepada Allah SWT juga penulis memohon agar diberikan kemudahan dan hidayah-Nya. Penulis menyadari bahwa penulisan tesis ini tidak luput dari kesalahan dan kekurangan, oleh sebab itu dengan ikhlas hati penulis menerima segala bentuk saran dan kritikan untuk penyempurnaan pada masa yang akan datang.

Banda Aceh, 13 Desember 2023  
Penulis,



Jihan Iskandar

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>xviii</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Manfaat Penelitian .....	9
1.5 Kajian Pustaka .....	9
1.6 Sistematika Pembahasan.....	18
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>20</b>
2.1 Wakaf.....	20
2.1.1 Pengertian Wakaf .....	20
2.1.2 Pengertian Wakaf Uang ( <i>Cash Waqf</i> ) .....	21
2.1.3 Sejarah Wakaf Uang.....	22
2.1.4 Dasar Hukum Wakaf .....	24
2.1.5 Dasar Hukum Wakaf Uang.....	27
2.1.6 Rukun dan Syarat Wakaf Uang .....	29
2.1.7 Tujuan Wakaf Uang.....	30
2.2 Manajemen Strategi.....	32
2.3 Business Model Canvas.....	33
2.3.1 Sembilan Elemen BMC.....	33
2.3.2 Manfaat Business Model Canvas .....	36
2.4 Analisis SWOT.....	37
2.4.1 Pengertian Analisis SWOT .....	37
2.4.2 Faktor-Faktor dalam Analisis SWOT.....	37
2.4.3 Perhitungan Matriks IFAS dan EFAS .....	38
2.4.4 Model Pendekatan Matriks SWOT .....	41
2.4.6 Manfaat Analisis SWOT .....	42
2.5 Kerangka Pemikiran .....	43
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>45</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	45
3.2 Lokasi Penelitian .....	46
3.3 Operasional Variabel.....	46
3.4 Sumber Data .....	47

3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	49
3.5	Teknik Analisis Data .....	52
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN...</b>	<b>58</b>
4.1	Gambaran Umum Wakaf Uang .....	58
4.2	Hasil dan Pembahasan .....	60
4.2.1	Business Model Canvas .....	60
4.2.2	Kombinasi BMC dan SWOT .....	66
4.2.3	Indikator Kekuatan (Strength) .....	68
4.2.4	Indikator Kelemahan (Weakness) .....	71
4.2.5	Indikator Peluang ( <i>Opportunity</i> ) .....	75
4.2.6	Indikator Ancaman ( <i>Threats</i> ) .....	79
4.2.7	Tabel IFAS dan EFAS .....	83
4.2.8	Posisi Strategis Pengembangan Wakaf Uang di Aceh .....	88
4.3	Pembahasan Strategi Pengembangan Wakaf Uang di Aceh .....	92
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN .....</b>	<b>96</b>
5.1	Kesimpulan .....	96
5.2	Saran .....	99
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>100</b>
	<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>105</b>
	<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>105</b>

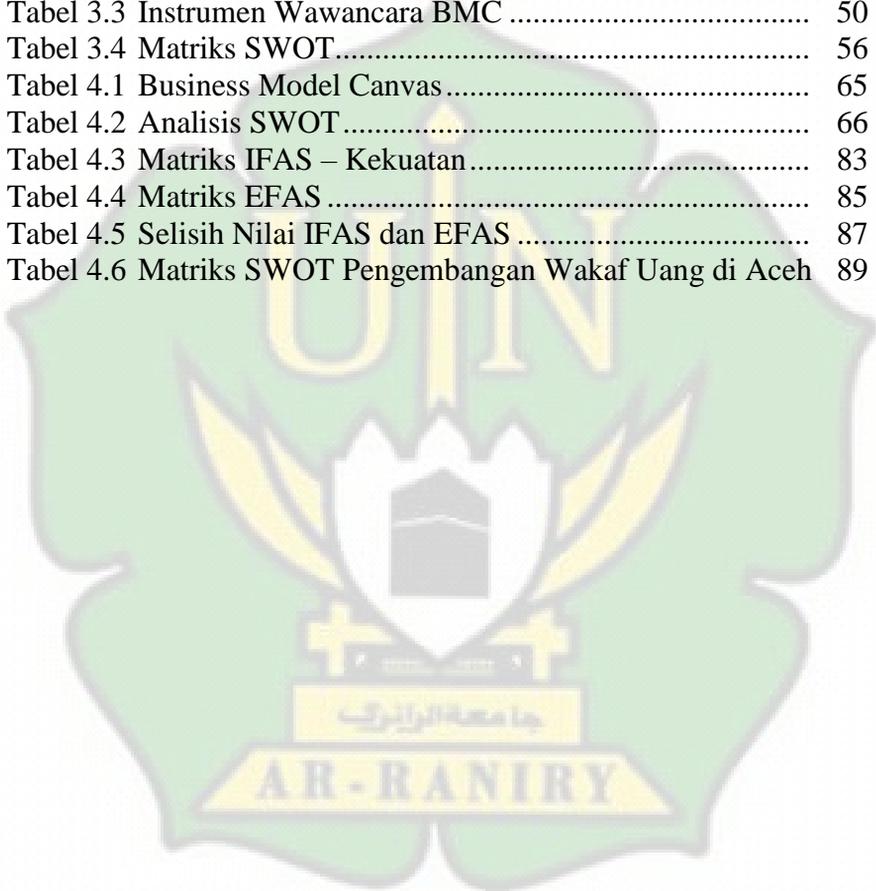
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Sembilan Elemen Business Model Canvas.....	34
Gambar 2.2	Kerangka Pemikiran.....	44
Gambar 3.1	Diagram Analisis SWOT .....	55
Gambar 4.1	Diagram Analisis SWOT Pengembangan Wakaf uang Di Aceh.....	88



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Tanah Wakaf Wilayah Aceh .....	4
Tabel 1.2 Identitas Penelitian.....	15
Tabel 2.1 Matriks SWOT.....	41
Tabel 3.1 Operasional Variabel .....	46
Tabel 3.2 Klasifikasi Data Informan.....	48
Tabel 3.3 Instrumen Wawancara BMC .....	50
Tabel 3.4 Matriks SWOT.....	56
Tabel 4.1 Business Model Canvas.....	65
Tabel 4.2 Analisis SWOT .....	66
Tabel 4.3 Matriks IFAS – Kekuatan.....	83
Tabel 4.4 Matriks EFAS .....	85
Tabel 4.5 Selisih Nilai IFAS dan EFAS .....	87
Tabel 4.6 Matriks SWOT Pengembangan Wakaf Uang di Aceh .....	89



## ABSTRAK

Judul Tesis : Potensi Pengembangan Wakaf Uang di Aceh (Analisis Kombinasi BMC dan SWOT)  
Nama / NIM : Jihan Iskandar / 211008033  
Pembimbing I : Dr. Azharsyah Ibrahim, S.E.,A.k.,M.S.O.M  
Pembimbing II : Dr. Muhammad Zulhilmi  
Kata Kunci : Wakaf Uang, BMC, SWOT

Wakaf memiliki peranan yang sangat penting dalam ekonomi sosial dan memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi, sehingga pakar ekonomi dan para ulama mengembangkan bentuk wakaf sesuai dengan kebutuhan zaman yaitu wakaf uang. Daerah Aceh yang memiliki penduduk mayoritas muslim belum dapat memaksimalkan pengembangan wakaf uang, yang mana instrumen ini banyak memberikan manfaat bagi masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi potensi pengembangan wakaf uang di Aceh. Pengembangan wakaf uang di Aceh memerlukan strategi yang terarah terhadap faktor internal dan eksternal yang mempengaruhinya. Penelitian ini menggunakan analisis *Business Model Canvas* yang mengidentifikasi sembilan elemen kunci dalam model wakaf uang dalam bentuk canvas, kemudian hasil tersebut diidentifikasi dengan analisis SWOT untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi dalam pengembangan wakaf uang di Aceh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi BMC dan analisis SWOT berada pada posisi kuadran I yaitu *growth*, yang artinya kondisi ini mendukung kebijakan yang agresif. Oleh karena itu strategi pengembangan wakaf uang di Aceh dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki demi merebut peluang yang ada dengan strategi pengembangan yang diusulkan melibatkan penguatan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga, peningkatan literasi dan edukasi terkait wakaf uang, pemanfaatan teknologi dan peningkatan transparansi dalam pengelolaan dana wakaf.

## خلاصة

عنوان الرسالة	:	استراتيجية تنمية الوقف النقدي في آتشييه (تحليل الجمع بين BMC و SWOT)
الاسم / نيم	:	جيهان اسكندر / ٢١١٠٠٨٠٣٣
المشرف اي	:	دكتور. أزهرسيا إبراهيم
المشرف الثاني	:	دكتور. محمد ذو الحلمي
الكلمات الدالة	:	الوقف النقدي، SWOT، BMC

يلعب الوقف دورًا مهمًا جدًا في الاقتصاد الاجتماعي ويتمتع بمستوى عالٍ من المرونة، لذلك طور الخبراء الاقتصاديون والعلماء شكلاً من أشكال الوقف وفقاً لاحتياجات العصر، وهو الوقف النقدي. ولم تتمكن منطقة آتشييه، التي تضم أغلبية سكانية مسلمة، من تحقيق أقصى قدر من تنمية الوقف النقدي، وهو أداة توفر العديد من الفوائد للمجتمع. يهدف هذا البحث إلى تحليل وتحديد استراتيجيات تنمية الوقف النقدي في آتشييه. يتطلب تطوير الوقف النقدي في آتشييه استراتيجية تركز على العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر عليه. يستخدم هذا البحث تحليل نموذج الأعمال الذي يحدد تسعة عناصر رئيسية في نموذج لتقييم SWOT الوقف النقدي في شكل مخطط، ثم يتم تحديد هذه النتائج باستخدام تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجه تطوير الوقف النقدي في آتشييه. يقعان في الربع الأول، وهو النمو، SWOT وتحليل BMC تظهر نتائج البحث أن تكامل مما يعني أن هذا الشرط يدعم السياسات العدوانية. لذلك، يمكن لاستراتيجية تنمية الوقف النقدي في آتشييه أن تزيد من نقاط قوتها من أجل اغتنام الفرص الحالية من خلال استراتيجية التنمية المقترحة التي تنطوي على تعزيز التعاون الجيد مع مختلف المؤسسات، وزيادة محو الأمية والتعليم المتعلق بالوقف النقدي، واستخدام التكنولوجيا وزيادة الشفافية في إدارة الوقف النقدي. أموال الوقف.

## ABSTRACT

Thesis Title : The Potential Development of Cash Waqf in Aceh (Combined BMC and SWOT Analysis)  
Name / NIM : Jihan Iskandar / 211008033  
Advisor I : Dr. Azharsyah Ibrahim, S.E.,A.k.,M.S.O.M  
Advisor II : Dr. Muhammad Zuhilmi  
Keywords : Cash Waqf, BMC, SWOT

The role of Waqf is crucial in social economics and possesses a high degree of flexibility. Hence, economic experts and scholars have developed the form of Waqf in accordance with the contemporary needs, known as cash waqf. Despite being a predominantly Muslim region, Aceh has not fully maximized the development of cash waqf, an instrument that could bring substantial benefits to the community. This research aims to analyze and identify strategies for the development of cash waqf in Aceh. The development of cash waqf in Aceh requires well-directed strategies considering internal and external factors that influence it. This study employs the Business Model Canvas analysis, identifying nine key elements in the cash waqf model in canvas form. Subsequently, these findings are analyzed using SWOT analysis to evaluate the strengths, weaknesses, opportunities, and threats in the development of cash waqf in Aceh. The research results indicate that the integration of BMC and SWOT analysis falls into quadrant I, signifying growth. This condition supports an aggressive policy approach. Therefore, the development strategy for cash waqf in Aceh can maximize its strengths to seize existing opportunities. The proposed development strategy involves strengthening collaborations with various institutions, enhancing literacy and education related to cash waqf, leveraging technology, and improving transparency in waqf fund management.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Wakaf merupakan salah satu instrumen ekonomi Islam yang sudah eksis sejak awal kedatangan Islam, dimana sepanjang sejarah peradaban Islam, wakaf menjadi salah satu instrumen penting dalam kegiatan-kegiatan sosial, ekonomi, kebudayaan dan sebagainya. Selain hal demikian, keberadaan wakaf sudah banyak memberikan kontribusi bagi sarjana muslim untuk melaksanakan berbagai riset dan pendidikan sehingga mampu mengurangi ketergantungan pendanaan dari pihak pemerintahan. Oleh sebab itu, wakaf sudah terbukti sebagai salah satu instrumen jaminan sosial dalam upaya membantu masyarakat yang kekurangan dana dalam upaya memenuhi kebutuhan hidup seperti kesehatan, pendidikan dan sebagainya.<sup>1</sup>

Pemenuhan kebutuhan masyarakat tersebut tentunya akan terjadi ketika pengelolaan wakaf dilakukan dengan baik dan optimal. Fenomena yang terjadi saat ini dalam hal pengelolaan wakaf uang masih berorientasi kepada benda yang tidak bergerak seperti tanah, bangunan, pohon untuk dimanfaatkan buahnya, sumur untuk diambil airnya, sedangkan untuk wakaf pada benda tidak bergerak masih sangat minim untuk dikembangkan. Oleh karena itu sangat diperlukan sebuah reformasi pengelolaan wakaf ke arah yang lebih produktif dimana salah satunya dengan melaksanakan wakaf tunai atau wakaf uang. Wakaf uang dapat dijadikan sebagai sarana dalam membangun harta produktif dengan tujuan memberdayakan masyarakat sehingga akan membuahkan hasil yang dapat dimanfaatkan oleh pihak yang mempunyai hak untuk menerimanya.

---

<sup>1</sup> Nanda Suryadi dan Arie Yusnelly, *Pengelolaan Wakaf Uang Di Indonesia*. (Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, 2019). 2(1). 27-37.

Potensi wakaf uang sangatlah besar untuk dikembangkan, dimana sejarah sudah membuktikan bahwa pemanfaatan wakaf pada masa pemerintahan Turki Utsmani tercatat mampu menggerakkan perekonomian negara dengan sangat baik. Kekhalifaan Turki ketika itu menjadi penguasa satu per tiga dunia dan pemanfaatan wakaf uang dilaksanakan melalui pengoptimalan peran institusi nazarah dalam melakukan penyaluran berbasis wakaf uang kepada sektor riil dengan pola pembiayaan murabahah dan mudharabah.<sup>2</sup>

Selain kekhalifahan Utsmani, Mesir mendirikan Universitas Al-Azhar di Kairo sebagai salah satu bentuk dari dana wakaf uang. Al-Azhar mampu memberikan pendidikan gratis kepada banyak orang dari berbagai belahan dunia. Sementara itu, Yordania juga menggunakan wakaf untuk membangun berbagai fasilitas umum dan sosial sehingga dapat meringankan anggaran belanja negara. Bangladesh melakukan upaya untuk meningkatkan peran wakaf dengan cara melakukan upaya untuk meningkatkan peran wakaf dengan menerbitkan Sertifikat Wakaf Uang (SWU) yang dapat dibeli masyarakat umum untuk pendanaan proyek-proyek sosial sehingga dapat memberdayakan masyarakatnya mandiri secara ekonomi.<sup>3</sup>

Perkembangan wakaf di beberapa negara muslim tersebut telah memberikan inspirasi kepada lembaga pengelola wakaf di Indonesia, sejatinya Indonesia menyimpan potensi wakaf uang yang sangat besar, hal ini dikarenakan masyarakat Indonesia merupakan masyarakat yang mempunyai jiwa sosial yang tinggi serta religius. Berdasarkan data *World Giving Index* yang dipublikasikan oleh *Charities Aid Foundation* Indonesia menempati posisi pertama dengan skor 59%. Sebanyak 46% masyarakat Indonesia mau

---

<sup>2</sup> Irfan Syaiki Beik, *Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM*. (Jurnal Ekonomi Islam Republika, 2013).

<sup>3</sup> Pusat Kebijakan Sektor Keuangan, *Strategi Pengembangan Wakaf Uang dalam Rangka Pendalaman Pasar Keuangan Syariah* (2019) / <https://fiskal.kemenkeu.go.id/kajian/2019/12/20/155813610857736-strategi-pengembangan-wakaf-uang-dalam-rangka-pendalaman-pasar-keuangan-syariah>

menolong orang asing, 78% senang mendonasikan uang dan 53% bersedia menjadi *volunteer*, sesuai dengan data tersebut Indonesia dinobatkan sebagai negara paling dermawan di dunia pada tahun 2021.<sup>4</sup>

Badan Wakaf Indonesia (BWI) juga menyatakan bahwa potensi wakaf uang di Indonesia sangatlah besar yaitu Rp 180 triliun setiap tahunnya, sementara berdasarkan berdasarkan data dari Kementerian Agama realisasi wakaf uang yang tercatat sejak tahun 2011 hingga 2018 rata-rata hanya Rp 31,9 miliar setiap tahun, artinya wakaf uang di Indonesia masih memiliki potensi yang sangat besar untuk dikembangkan.

Hal ini didukung dengan keberadaan regulasi terkait wakaf uang di Indonesia di atur dalam Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf dan peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 tentang pelaksanaan wakaf tunai, memberikan izin kepada bank-bank syariah di Indonesia untuk menjadi Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Tunai (LKS-PWU) sebagai lembaga yang sah untuk menerima wakaf tunai.<sup>5</sup>

Wakaf uang ini sangat tinggi pemanfaatannya jika dikelola dengan baik, hal ini karena wakaf tunai memiliki daya capai serta pergerakannya lebih jauh dan merata apabila pendistribusiannya dibandingkan dengan wakaf dalam bentuk lahan dan bangunan, karena lahan dan bangunan hanya bisa digunakan oleh seseorang ataupun kelompok yang masuk ke dalam kriteria mampu atau mempunyai penghasilan yang tinggi saja.<sup>6</sup>

Aceh sebagai salah satu daerah yang melaksanakan syariat Islam tentu akan sangat tepat jika diterapkan wakaf uang, dimana secara historis masyarakat Aceh dikenal sebagai masyarakat yang memiliki tingkat sosial tinggi yang dibuktikan dengan pembelian

---

<sup>4</sup> Filantropi Indonesia, *Indonesia Kembali Jadi Negara Paling Dermawan di Dunia*. (Mengutip Pada Laporan CAF World Giving Index, 2021).

<sup>5</sup> Regulasi Badan Wakaf Indonesia, <https://www.bwi.go.id>.

<sup>6</sup> Nisa Atikah Hairun, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Masyarakat Terhadap Wakaf Tunai di Kota Bogor*. (Jurnal Al-Muzara'ah, 2017) 7(1). 19-31.

pesawat terbang pada awal kemerdekaan. Dimana pembelian tersebut berasal dari harta masyarakat Aceh yang dikumpulkan secara sukarela untuk kepentingan negara.<sup>7</sup>

Selain itu data tanah wakaf Aceh juga sangat tinggi setiap tahunnya, Berikut data jumlah tanah wakaf wilayah Aceh:

**Tabel 1. 1 Jumlah Tanah Wakaf Wilayah Aceh**

No	Kantor Kementerian Agama	Jumlah	Luas (Ha)	Sudah Sertifikat		Belum Sertifikat	
				Jumlah	Luas (Ha)	Jumlah	Luas (Ha)
1	Aceh Selatan	547	90,63	354	38,86	193	51,76
2	Aceh Singkil	186	43,10	74	19,23	112	23,87
3	Aceh Tenggara	131	40,87	41	2,97	90	37,89
4	Aceh Timur	402	24,89	302	19,22	100	5,67
5	Aceh Tengah	369	67,58	304	22,74	65	44,84
6	Aceh Barat	601	219,86	303	79,54	298	140,33
7	Aceh Besar	396	77,68	272	35,11	124	42,57
8	Pidie	2.131	448,02	1560	118,46	571	329,56
9	Aceh Utara	1.653	5.168,60	125	100,58	1.528	5.068,02
10	Simeulue	272	9,05	270	8,97	2	0,08
11	Bireuen	7.603	2.236,44	2.617	271,24	4.986	1.965,20
12	Banda Aceh	540	56,81	351	33,03	189	23,78
13	Sabang	64	7,38	56	7,10	8	0,28
14	Langsa	364	65,68	236	33	128	32,69
15	Gayo Lues	288	105,85	73	30,66	215	75,19
16	Lhokseumawe	168	25,48	165	25,30	3	0,18
17	Aceh Jaya	363	79,12	182	50,34	181	28,79
18	Nagan Raya	290	68,37	160	33,61	130	34,75
19	Aceh Barat Daya	322	31,91	181	13,22	141	18,69
20	Aceh Tamiang	509	58,84	411	46,9	98	11,94
21	Bener Meriah	314	121,89	222	95,65	92	26,23
22	Pidie Jaya	829	364,84	507	58,28	322	306,55
23	Subulussalam	178	95,36	67	31,54	111	63,82
<b>Jumlah</b>		<b>18.520</b>	<b>9.508,25</b>	<b>8.833</b>	<b>1.175,55</b>	<b>9.687</b>	<b>8.332,68</b>

Sumber: siwak.kemenag.go.id

Berdasarkan data dari Siwak Kemenag RI menjelaskan total wakif di Aceh mencapai 18.520 dengan total tanah wakaf seluas 9.508,25 ha. Dimana sebanyak 1.175,55 ha bersertifikat dan

<sup>7</sup> Indonesia Defense Magazine, *Dakota RI-001 Seulawah Angkut Persembahan Rakyat Aceh untuk Indonesia*, 2023. [https:// indonesiadefense.com](https://indonesiadefense.com)

8.332,62 ha belum memiliki sertifikat, dari data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Aceh memiliki tingkat sosial yang sangat tinggi dalam berwakaf. Dalam hal ini keberadaan wakaf uang dipandang sebagai salah satu solusi yang dapat membuat wakaf menjadi lebih produktif, karena uang di sini tidak lagi dipandang semata-mata sebagai alat tukar, melainkan juga komoditas yang siap dijadikan alat produksi.<sup>8</sup>

Dengan tingkat sosial yang demikian tinggi tersebut dapat kita estimasikan potensi wakaf uang di Aceh. Dengan jumlah penduduk  $\pm$  5,33 juta jiwa dengan jumlah usia produktif sebesar 66,2% dari total tersebut (3,52 juta jiwa) jika dalam 1 bulan 1 orang saja mewakafkan uangnya sebesar Rp100.000 maka akan terkumpul sejumlah Rp352 miliar pada setiap bulannya atau setara 4,22 triliun per tahun, dan ini merupakan angka yang sangat tinggi.

Dan yang paling populer adalah wakaf di kota suci Mekkah yaitu Baitul Asyi (rumah Aceh) dari salah seorang saudagar Aceh yang bernama Habib Abdurrahman bin Alwi atau lebih dikenal dengan Habib Bugak, saat ini wakaf tersebut berwujud beberapa hotel yang sebagian keuntungannya dibagikan kepada jamaah haji asal Aceh.

Selain itu juga ada Yayasan Wakaf Haroen Aly yang bergerak di bidang pendidikan, dakwah dan sosial. Pada tanggal 17 Juli 2020 telah terdaftar di Badan Wakaf Indonesia (BWI) No: 3.3,00254 untuk menjadi nazhir wakaf uang. Yayasan Wakaf Haroen Aly telah melaksanakan proses pendidikan dalam bentuk Dayah/Pondok Pesantren Modern yang bernama Dayah Darul Qur'an Aceh (DQA) dengan fokus pendidikan untuk melahirkan generasi qur'ani dan mampu menghafal Al Qur'an sejak tahun 2017. Wakaf uang ini berada di bawah Badan Wakaf Indonesia (BWI).

---

<sup>8</sup> Nafis Cholil, *Menggali Sumber Dana Umat Melalui Wakaf Uang* (2008). <https://www.bwi.go.id/91/2008/02/artikel/menggali-sumber-dana-umat-melalui-wakaf-uang-2/>

Bedasarkan uraian diatas menunjukkan bahwa potensi wakaf uang di Aceh sangat besar untuk dikembangkan, tetapi dalam hal ini pengembangan wakaf uang di Aceh belum diterapkan secara maksimal, sehingga menimbulkan pertanyaan besar, apa yang menyebabkan wakaf uang belum dapat berkembang dengan baik. Menurut Nizar salah satu penyebab rendahnya penghimpun wakaf tunai adalah kurangnya sosialisasi mengenai wakaf terutama wakaf tunai sangat terbatas jika dibandingkan dengan zakat, infak, sedekah dan lainnya. Akibatnya kurang pemahaman masyarakat terhadap wakaf dan lembaga wakaf sehingga menyebabkan minimnya masyarakat yang melaksanakannya.<sup>9</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Effendy dalam tesisnya menjelaskan bahwa kajian dari para ulama, cendikiawan, Kiai dan tokoh agama lainnya mempunyai pengaruh untuk membawa perubahan pemahaman terhadap wakaf uang, hasil penelitian tersebut menunjukkan sebanyak 93% responden muzakki yang berzakat di BAZNAS dan Dompot Dhu'afa masih menganggap sosialisasi wakaf uang yang dilakukan oleh para ulama, cendikiawan, Kiai dan tokoh agama lainnya masih kurang dan belum cukup.<sup>10</sup>

Dalam penelitian Efrizon dalam tesisnya yang berjudul faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman masyarakat terhadap wakaf uang menunjukkan bahwa persepsi masyarakat akan wakaf uang dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, akses terhadap media informasi, pemahaman hukum Islam dan keterlibatan dalam organisasi sosial keagamaan yang dilakukan di Kecamatan Rawalumbu Bekasi.<sup>11</sup> Penelittian yang dilakukan Katrin yang berjudul *Potensi Cash Waqf Linked Sukuk* di Aceh menunjukkan

---

<sup>9</sup> Ahmad Nizar, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Wakif Tentang Wakaf Tunai*. (Jurnal Bisnis dan Manajemen, 2014). 4(1). 21-36.

<sup>10</sup> Muhammad Ilham Effendy, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Para Muzakki BAZNAS-Dompot Dhu'afa untuk Berwakaf Melalui Wakaf Tunai*. (Tesis Universitas Indonesia, 2007).

<sup>11</sup> Efrizon, A. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Masyarakat terhadap Wakaf Uang* (Tesis Universitas Indonesia, 2008).

bahwa potensi CWLS di Aceh tinggi yang artinya mendukung kebijakan yang sudah ditetapkan dan dapat meningkatkan peluang yang dimiliki dengan baik.<sup>12</sup>

Oleh karena itu Aceh memiliki potensi yang sangat besar melalui wakaf uang dengan populasi masyarakat muslim terbanyak di provinsi Indonesia. Namun sayangnya, hal ini belum dikembangkan secara optimal, bahkan Aceh belum terdaftar sebagai LKS-PWU untuk instrumen program wakaf uang. Data dari Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko (DJPPR) Per Juni 2021 menyatakan bahwa terdapat 25 Lembaga Keuangan Syariah yang telah terdaftar di Kementerian Agama dan Badan Wakaf Indonesia sebagai LKS-PWU antara lain terdapat di daerah Jakarta, Pontianak, Yogyakarta, Kalimantan Selatan, Palembang, Sumatera Barat, Medan.<sup>13</sup> Dari beberapa daerah yang sudah terdaftar sudah saatnya Aceh memaksimalkan produktifitas wakaf uang.

Berdasarkan uraian di atas maka perlu adanya penggunaan metode perencanaan strategi maupun penyelesaian masalah yang tepat, maka akan mempermudah dalam menyelesaikan masalah tersebut. Salah satu cara untuk mengkaji strategi adalah metode *Business Model Canvas* yang dapat digunakan untuk membantu merancang sebuah perencanaan bisnis perusahaan termasuk strategi pengembangan wakaf tunai di Aceh.

Metode *Business Model Canvas* merupakan sebuah strategi dalam manajemen yang berupa visual chart yang terdiri dari 9 elemen yaitu *customer segment*, *value propositions*, *channel*, *customer relationships*, *revenue stream*, *key resource*, *key activities*, *key partner*, dan *cost structure* dengan tujuan untuk memberikan gambaran mengenai model hubungan yang terjadi antar elemen dan membantu peneliti memetakan aspek-aspek kunci

---

<sup>12</sup> Novita Katrin, *Potensi Cash Waqf Linked Sukuk di Aceh: Pendekatan Analisis SWOT*. (Tesis Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2022).

<sup>13</sup> Achmad, Muchaddam Fahham, *Pengelolaan Wakaf Tunai di Lembaga Pengelola Wakaf Dan Pertanahan Pengurus Wilayah Nahdaul Ulama Daerah Istimewa Yogyakarta*, 2015.

dengan cara yang mudah dipahami. Kemudian hasil dari BMC diidentifikasi ke dalam indikator SWOT yang meliputi faktor internal dan eksternal, faktor internal terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) sehingga dapat dijabarkan dalam empat unsur analisis SWOT. Berdasarkan paparan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul **Potensi Pengembangan Wakaf Uang Di Aceh (Analisis Kombinasi BMC dan SWOT)**

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah peneliti paparkan di atas, maka peneliti membuat rumusan masalah untuk menjawab problematika yang diangkat sebagai berikut:

1. Bagaimana potensi pengembangan wakaf uang di Aceh dengan metode *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana potensi pengembangan wakaf uang di Aceh dengan analisis kombinasi BMC dan SWOT?
3. Bagaimana strategi pengembangan wakaf uang di Aceh?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dipaparkan peneliti membuat tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis bagaimana potensi pengembangan wakaf uang di Aceh dengan metode *Business Model Canvas*?
2. Untuk menganalisis bagaimana potensi pengembangan wakaf uang di Aceh dengan analisis kombinasi BMC dan SWOT?
3. Untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan wakaf uang di Aceh?

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat Teoritis (Akademis)**

1. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan ilmu pengetahuan atau wawasan untuk akademisi mengenai potensi pengembangan wakaf uang di Aceh serta dapat menjadi sumber perbandingan dengan teori yang sudah dipelajari dengan implementasi yang akan diterapkan.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya terkait dengan potensi pengembangan wakaf tunai di Aceh.

### **1.4.2 Manfaat Praktis (Operasional)**

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang potensi pengembangan wakaf uang di Aceh. Dengan demikian, memberikan landasan bagi pihak terkait untuk merancang strategi pengembangan yang lebih efektif.
2. Hasil penelitian ini dapat memberikan rekomendasi strategis yang konkret berdasarkan hasil analisis BMC dan SWOT. Rekomendasi tersebut dapat digunakan sebagai panduan bagi pemangku kepentingan, pemerintah atau lembaga terkait dalam merancang kebijakan atau program untuk mengoptimalkan potensi wakaf uang di Aceh.

## **1.5 Kajian Pustaka**

Dodi et al (2023) melakukan penelitian dengan mengangkat judul perkembangan wakaf uang di Indonesia dampaknya terhadap kemajuan pesantren. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis bagaimana perkembangan wakaf uang di Indonesia dampaknya terhadap kemajuan pesantren guna mendapatkan gambaran potensi wakaf uang di Indonesia dan dampaknya terhadap pemberdayaan ekonomi umat terutama di lembaga pendidikan. Analisis data dilakukan dengan studi kepustakaan melalui penjelasan gambaran teori yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan sistem wakaf

berkontribusi signifikan dalam mengurangi belanja pemerintah. Pengelolaan wakaf sebaiknya dikelola oleh bank dengan asumsi mempunyai SDM yang memadai serta jaringan yang luas.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan terletak pada fokus kajiannya dimana kedua penelitian ini sama-sama akan meneliti tentang perkembangan wakaf uang atau wakaf tunai. Kemudian yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ialah, penelitian ini berfokus kepada pengembangan wakaf dan dampaknya terhadap pesantren. Sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan berfokus pada pengembangan wakaf uang di Aceh.

Sri (2023) melakukan penelitian dengan mengangkat judul pengelolaan wakaf uang: usulan skema pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan memberikan alternatif pengelolaan wakaf untuk kegiatan produktif terutama UMKM dengan meminimalkan risiko tidak kembalinya pokok wakaf. Kemudian penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan kajian literatur. Hasil penelitian menunjukkan pengelolaan wakaf untuk pembiayaan UMKM dapat dilakukan dengan skema *supply chain financing* (SCF). Skema SCF mempunyai risiko yang lumayan rendah dikarenakan pemberiannya berdasar kepada tagihan UMKM kepada mitra usaha.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ialah sama-sama melakukan penelitian yang berfokus kepada pengelolaan wakaf uang. Sedangkan yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ialah penelitian ini berfokus kepada pengelolaan wakaf tunai untuk pembiayaan UMKM sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan berfokus kepada strategi pengembangan wakaf uang di Aceh.

Nur (2023) melakukan penelitian dengan mengangkat judul pengelolaan wakaf uang untuk pertanian (studi kasus pada global wakaf cabang Yogyakarta). Penelitian ini dilakukan dengan tujuan

menganalisis bagaimana pengelolaan wakaf uang untuk kegiatan pada sektor pertanian. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan studi kasus pada sebuah objek penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan wakaf yang dilakukan oleh Global Wakaf untuk pertanian yang berdasarkan UU/41/ 2004 tentang Wakaf Global sudah mengelola dana wakaf sesuai dengan regulasi yang ada. Berdasarkan UU/41/ 2004 tentang Wakaf Global, strategi pengembangan wakaf yang dikembangkan dengan membentuk program pinjaman modal usaha kepada petani dengan skema sukarela.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ialah sama-sama melakukan penelitian yang berfokus kepada pengelolaan wakaf uang. Sedangkan untuk perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ialah penelitian ini berfokus kepada pengelolaan wakaf pada sektor pertanian sedangkan untuk penelitian yang akan peneliti lakukan lebih kepada strategi pengembangan wakaf uang yang akan dilakukan di Aceh.

Novita Katrin (2022) melakukan penelitian dengan judul “Potensi *Cash Waqf Linked Sukuk* Di Aceh: Pendekatan Analisis SWOT” Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis potensi CWLS di Aceh dengan pendekatan SWOT yaitu *Strength, Weakness, Opportunity* dan *Threat*. Penelitian ini menggunakan mix method yaitu mengkombinasikan antara dua metode kualitatif dan kuantitatif agar menghasilkan data yang lebih komprehensif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa potensi CWLS di Aceh tinggi, hal ini dikarenakan berada pada posisi kuadran I yaitu *growth*, yang artinya kondisi ini mendukung kebijakan yang agresif. Dengan demikian instrumen CWLS dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama menganalisis tentang wakaf uang di Aceh. Namun yang menjadi perbedaannya adalah penelitian ini fokus pada

CWLS dan menggunakan metode SWOT saja, sedangkan peneliti fokus pada strategi pengembangan wakaf uang dan menggunakan metode *Business Model Canvas* dan SWOT.

Siti Karimatul Akhlaq et al (2021) melakukan penelitian dengan mengangkat judul Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Sebagai Bisnis Sosial Islam Study Kasus Yayasan Wakaf Produktif Pengelola Aset Islami Indonesia. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis strategi dari Yayasan Pengelola Aset Islami dalam pengelolaan wakaf tunai. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan *Analytic Network Process* (ANP). Hasil penelitian ini menunjukkan, pertama Nazir yang kompeten dan mempunyai pengetahuan tentang hukum wakaf. Kedua melakukan feasibility study sebelum memilih bisnis. Dan yang ketiga pengumpulan dana wakaf dengan memakai pendekatan personal kepada potensial wakif.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama menganalisis tentang wakaf, namun yang menjadi perbedaannya adalah fokus pada menganalisis strategi dari Yayasan Pengelola Aset Islami dalam pengelolaan wakaf tunai memakai *Analytic Network Process* (ANP). Sedangkan peneliti fokus pada strategi pengembangan wakaf tunai di Aceh dengan menggunakan *Business Canvas Model* dan SWOT.

Indah Sulisya et al (2020) melakukan penelitian dengan mengangkat judul Strategi Pengelolaan Wakaf Uang oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI). Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhinya melalui *business canvas model*. Teknik analisis menggunakan *analytic network proces* (ANP) dengan memakai struktur jaringan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa didapaknya lima alternatif strategi dengan prioritas utama yaitu meningkatkan profesionalitas nadzir dalam hal manajemen wakaf entrepreneur.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama menganalisis tentang wakaf, namun yang menjadi perbedaan diantaranya ialah fokus pengelolaan dana wakaf oleh BWI dengan menggunakan analisis *analytic network proces* (ANP) dengan memakai struktur jaringan SWOT. Sedangkan untuk penelitian yang akan peneliti berfokus kepada strategi pengembangan wakaf tunai di Aceh dengan memakai *business canvas model*.

Hanafiah Lubis (2020) melakukan penelitian dengan judul “Potensi dan Strategi Pengembangan Wakaf Uang di Indonesia”. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana potensi wakaf uang di Indonesia dan apa saja yang menjadi strategi dalam pengembangan wakaf uang di Indonesia dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran hal-hal apa saja yang menjadi strategi dalam pengembangan wakaf uang di Indonesia dalam upaya pemberdayaan ekonomi umat. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini merupakan kerangka tulisan hasil pemikiran (*library riset*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sejauh ini kerjasama LKS dan BWI yang ada di Indonesia belum berjalan dengan baik, sehingga kerjasama ini perlu ditingkatkan dalam bentuk yang lebih kongkrit dan praktis sehingga gerakan wakaf uang bisa menjangkau sasaran wakif yang lebih luas yang dapat menggalang dana wakaf uang.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama menganalisis tentang potensi dan strategi wakaf uang, dan yang menjadi perbedaannya terletak pada objek penelitian, penelitian ini menggunakan objek penelitiannya di Indonesia sedangkan peneliti akan melakukan penelitian di Aceh.

Hida Hiyanti et al (2020) melakukan penelitian dengan judul “Potensi dan Realisasi Wakaf Uang di Indonesia Tahun 2014-2018” Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi wakaf dan juga berapa realisasi atas penghimpunan yang berhasil dihimpun di beberapa lembaga amal yang menyediakan jasa titipan dana wakaf di Indonesia pada tahun 2014-2018. Penelitian ini

menggunakan metode deskriptif kuantitatif yang didukung dengan data-data sekunder dari berbagai sumber. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa ada kekeliruan antara jumlah potensi wakaf yang diharapkan dengan realisasi dana wakaf yang berhasil dikumpulkan, penyebab kekeliruan ini ada banyak faktor diantaranya peran nazhir yang masih kurang kompeten dalam mengelola wakaf, solusinya yaitu dengan melakukan kerjasama antara pihak nazir dengan lembaga keuangan syariah yang sudah pernah dipraktikkan langsung oleh beberapa lembaga keuangan syariah di Indonesia.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama meneliti tentang potensi wakaf uang, sedangkan yang menjadi perbedaannya yaitu pada variabel dan objek penelitian, penelitian ini menggunakan variabel realisasi wakaf uang dan oboek penelitian dilakukan di Indonesia pada tahun 2014-2018 sedangkan peneliti menggunakan variabel strategi wakaf uang dan objeknya dilakukan di Aceh.

Nur Kasanah (2019) melakukan penelitian dengan judul “Wakaf Uang Dalam Tinjauan Hukum, Potensi dan Tata Kelola” Hasil penelitian ini yaitu dari segi tinjauan hukum maka wakaf uang adalah sah, karena bukan wujud uangnya yang diwakafkan akan tetapi yang dimanfaatkan adalah nilainya sehingga harta wakaf tetap utuh. MUI mengeluarkan fatwa tanggal 11 Mei 2002 tentang Wakaf, yang salah satunya mengatur tentang wakaf bahwa objek wakaf bukan hanya harta tetap tetapi juga benda bergerak berupa uang. Jika dilihat dari segi potensinya maka wakaf uang di Indonesia sangat berpotensi, bahkan bisa mencapai setidaknya Rp 3 triliun dalam setahun sehingga dapat meningkatkan kegiatan ekonomi umat secara mikro dan makro. Jika dilihat dari tata kelola maka bila dikelola dengan profesional, manajerial dan transparan, nilainya sangat fantastis dan dapat menjadi alternatif bagi penanggulangan kemiskinan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti tentang potensi wakaf uang,

hanya saja penelitian ini lebih berfokus pada tinjauan hukum dan tata kelola wakaf uang, sedangkan peneliti berfokus pada potensi dan strategi wakaf uang, selain itu juga yang menjadi perbedaannya pada objek penelitian yaitu dilakukan di Aceh.

Nanda Suryadi dan Arie Yusnelly (2019) melakukan penelitian dengan judul “Pengelolaan Wakaf Uang Di Indonesia” Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana mengelola wakaf uang dan lembaga keuangan yang terlibat dalam wakaf uang seperti kementerian agama, Badan Wakaf Indonesia (BWI), Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS PWU) dan lain sebagainya, serta bagaimana sistematisa pengelolaan wakaf uang secara profesional, peran nazhir dalam mengelola wakaf uang, tata cara wakaf uang dan manfaat wakaf uang. Hasil penelitian ini adalah adanya regulasi wakaf uang telah memberikan dampak yang begitu besar dalam mengelola wakaf uang dan pengembangan wakaf uang membutuhkan keseriusan pemerintah dalam mengawasi pengelolaan manajemen wakaf uang di Indonesia serta diperlukan nazir profesional yang memahami bagaimana cara mengelola dan mendistribusikan wakaf uang kepada yang berhak menerima.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu sama-sama meneliti tentang wakaf uang, sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini lebih fokus pada mekanisme pengelolaan wakaf uang, sedangkan peneliti akan melakukan penelitian pada potensi dan strategi wakaf uang, selain itu juga yang menjadi perbedaannya pada objek penelitian yaitu dilakukan di Aceh.

**Tabel 1. 2 Identitas Penelitian**

No	Identitas Penelitian	Hasil Penelitian
1	Perkembangan wakaf Uang di Indonesia Dampaknya Terhadap	Sistem wakaf berkontribusi signifikan dalam mengurangi belanja pemerintah. Pengelolaan wakaf sebaiknya dikelola oleh bank dengan asumsi mempunyai SDM yang memadai serta jaringan yang

	Kemajuan Pesantren, Dodi et al (2023)	luas.
2	Pengelolaan Wakaf Uang: Usulan Skema pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Sri (2023)	Pengelolaan wakaf untuk pembiayaan UMKM dapat dilakukan dengan skema <i>supply chain financing</i> (SCF). Skema SCF mempunyai risiko yang lumayan rendah dikarenakan pemberiannya berdasar kepada tagihan UMKM kepada mitra usaha.
3	Pengelolaan Wakaf Uang Untuk Pertanian (Studi Kasus Pada Global Wakaf Cabang Yogyakarta), Nur (2023)	Pengelolaan wakaf yang dilakukan oleh Global Wakaf untuk pertanian yang berdasarkan UU/41/ 2004 tentang Wakaf Global sudah mengelola dana wakaf sesuai dengan regulasi yang ada. Berdasarkan UU/41/ 2004 tentang Wakaf Global, strategi pengembangan wakaf yang dikembangkan dengan membentuk program pinjaman modal usaha kepada petani dengan skema sukarela.
4	Potensi <i>Cash Waqf Linked Sukuk</i> Di Aceh: Pendekatan Analisis SWOT, Novita Katrin (2022)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa potensi CWLS di Aceh tinggi, hal ini dikarenakan berada pada posisi kuadran I yaitu <i>growth</i> , yang artinya kondisi ini mendukung kebijakan yang agresif. Dengan demikian instrumen CWLS dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada.
5	Analisis Strategi Pengelolaan Wakaf Sebagai Bisnis Sosial Islam Study Kasus Yayasan Wakaf Produktif Pengelola Aset Islami Indonesia, Siti Karimatul Akhlaq et al (2021)	Pertama Nadzir yang kompeten dan mempunyai pengetahuan tentang hukum wakaf. Kedua melakukan <i>feasibility study</i> sebelum memilih bisnis. Dan yang ketiga pengumpulan dana wakaf dengan memakai pendekatan personal kepada potensial wakif.

6	Strategi Pengelolaan Wakaf Uang oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI), Indah Sulisya et al (2020)	Kelima alternatif strategi dengan prioritas utama yaitu meningkatkan profesionalitas nazhir dalam hal manajemen wakaf entrepreneur.
7	Potensi dan Strategi Pengembangan Wakaf Uang di Indonesia, Hanafiah Lubis (2020)	Sejauh ini kerjasama LKS dan BWI yang ada di Indonesia belum berjalan dengan baik, sehingga kerjasama ini perlu ditingkatkan dalam bentuk yang lebih kongkrit dan praktis sehingga gerakan wakaf uang bisa menjangkau sasaran wakif yang lebih luas yang dapat menggalang dana wakaf uang.
8	Potensi dan Realisasi Wakaf Uang di Indonesia Tahun 2014-2018, Hida Hiyanti et al (2020)	Terdapat kekeliruan antara jumlah potensi wakaf yang diharapkan dengan realisasi dana wakaf yang berhasil dikumpulkan, penyebab kekeliruan ini ada banyak faktor diantaranya peran nazhir yang masih kurang kompeten dalam mengelola wakaf, solusinya yaitu dengan melakukan kerjasama antara pihak nazir dengan lembaga keuangan syariah yang sudah pernah dipraktikkan langsung oleh beberapa lembaga keuangan syariah di Indonesia.
9	Wakaf Uang Dalam Tinjauan Hukum, Potensi dan Tata Kelola, Nur Kasanah (2019)	Hasil penelitian ini yaitu dari segi tinjauan hukum maka wakaf uang adalah sah, karena bukan wujud uangnya yang diwakafkan akan tetapi yang dimanfaatkan adalah nilainya sehingga harta wakaf tetap utuh. MUI mengeluarkan fatwa tanggal 11 Mei 2002 tentang Wakaf, yang salah satunya mengatur tentang wakaf bahwa objek wakaf bukan hanya harta tetap tetapi juga benda bergerak berupa uang. Jika dilihat dari segi potensinya maka wakaf uang di Indonesia sangat berpotensi, bahkan bisa mencapai setidaknya Rp 3 triliun dalam setahun sehingga dapat

		meningkatkan kegiatan ekonomi umat secara mikro dan makro. Jika dilihat dari tata kelola maka bila dikelola dengan profesional, manajerial dan transparan, nilainya sangat fantastis dan dapat menjadi alternatif bagi penanggulangan kemiskinan.
10	Pengelolaan Wakaf Uang Di Indonesia, Nanda Suryadi dan Arie Yusnelly (2019)	Adanya regulasi wakaf uang telah memberikan dampak yang begitu besar dalam mengelola wakaf uang dan pengembangan wakaf uang membutuhkan keseriusan pemerintah dalam mengawasi pengelolaan manajemen wakaf uang di Indonesia serta diperlukan nazir profesional yang memahami bagaimana cara mengelola dan mendistribusikan wakaf uang kepada yang berhak menerima.

### 1.6 Sistematika Pembahasan

Karya ilmiah tentunya dibuat dengan sistematis dan tersusun dengan sangat rapi baik dari segi penulisan maupun pembahasan yang dimasukkan didalamnya. Sistematika pembahasan tidak lain merupakan sebuah bantuan yang diberikan kepada pembaca agar mempermudah pembaca untuk mengetahui tentang urutan sistematis dari isi karya ilmiah yang ditulis. Adapun sistematika pembahasan pada karya ilmiah ini adalah sebagai berikut:

#### BAB I Pendahuluan

Pada Bab I berisikan pendahuluan dengan membahas tentang latar belakang karya ilmiah ini, kemudian dilanjutkan dengan rumusan masalah dan tujuan dari penelitian. Selanjutnya baru dimasukkan manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

#### BAB II Landasan Teori

Pada Bab II berisi tentang landasan teori yang digunakan untuk penelitian ini, memuat berbagai teori yang berkorelasi dan relevan dengan penelitian yang dilakukan. Selain itu juga berisikan

tentang model penelitian, kerangka pemikiran dan hipotesis yang mendasari topik permasalahan yang dikaji.

### BAB III Metode Penelitian

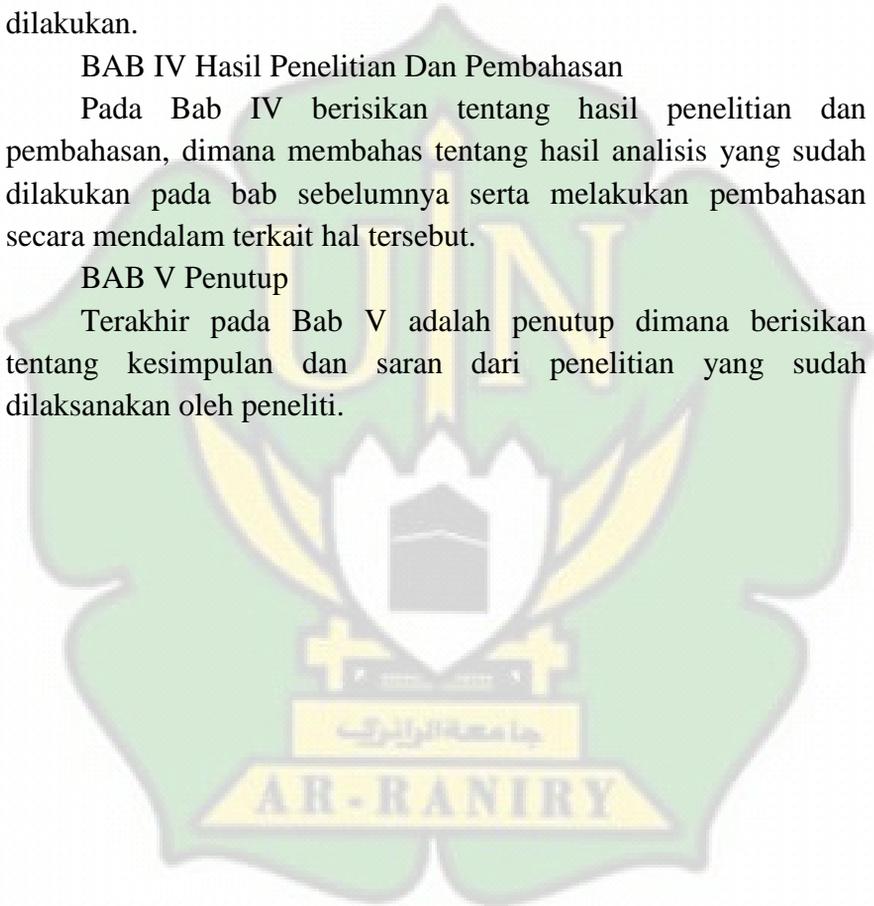
Kemudian pada Bab III berisikan tentang metode penelitian yang menjelaskan tentang langkah yang ditempuh dan analisis yang digunakan untuk memperoleh hasil dari penelitian yang hendak dilakukan.

### BAB IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Pada Bab IV berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan, dimana membahas tentang hasil analisis yang sudah dilakukan pada bab sebelumnya serta melakukan pembahasan secara mendalam terkait hal tersebut.

### BAB V Penutup

Terakhir pada Bab V adalah penutup dimana berisikan tentang kesimpulan dan saran dari penelitian yang sudah dilaksanakan oleh peneliti.



## BAB II LANDASAN TEORI

### 2.1 Wakaf

#### 2.1.1 Pengertian Wakaf

Wakaf berasal dari bahasa Arab yakni “*Waqf*” dan menurut ahli bahasa terdapat tiga bentuk ungkapan tentang wakaf yaitu *al-waqf* (wakaf), *al-habs* (menahan) dan *at-tasbil* (berderma untuk *sabiilillah*), dimana kata *al-waqf* merupakan bentuk masdar dari kalimat “*waqfu asy-sya’i*” yang mempunyai arti menahan.<sup>14</sup>

Menurut ulama Syafi’iyah merujuk kepada kitab Tahrir al-Faz at Tanbih dijelaskan bahwa wakaf merupakan penahan harta yang dapat dimanfaatkan dengan tetap menjaga keutuhan akan barangnya tanpa adanya campur tangan pihak wakif atau lainnya, serta hasil akan disalurkan semata-mata hanya untuk mendekati diri kepada Allah. Menurut ulama Hanafiyah wakaf didefinisikan sebagai bentuk menahan harta terhadap kepemilikan wakif dan kemudian menyedekahkannya.<sup>15</sup>

Imam Hanafi memberikan penjelasan tentang wakaf sebagai bentuk menahan materi kebendaan yang dimiliki oleh pewakaf dan selanjutnya wakafkan atau disedekahkan atas manfaatnya kepada umat yang diinginkan untuk tujuan kebaikan.<sup>16</sup> Selain itu wakaf juga didefinisikan sebagai sebuah bentuk tindakan memisahkan dan atau menyerahkan sebagian harta benda atas kepemilikan dengan tujuan untuk dimanfaatkan dalam jangka waktu tertentu atau untuk selama-

---

<sup>14</sup> Nur Azizah dan Mulyono Jamal, *Analisis Pelaksanaan Wakaf di Kuwait. Jurnal Zakat dan Wakaf*, 2019. 6(1). hlm. 1-18.

<sup>15</sup> Nur Azizah dan Mulyono Jamal, *Analisis Pelaksanaan Wakaf di Kuwait. Jurnal Zakat dan Wakaf*, 2019. 6(1). hlm. 1-18.

<sup>16</sup> Kementerian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait. *Al-Mausu’ah al Fiqhiyyah*. (Kuwait: Daar al-Fikr, 2007). Juz 44. hlm. 108.

lamanya sesuai dengan kepentingan ibadah dan kesejahteraan umat berdasar syariat.<sup>17</sup>

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa wakaf merupakan suatu perbuatan hukum yang berasal dari seseorang atau kelompok yang dengan sengaja mengeluarkan atau memisahkan harta bendanya untuk dimanfaatkan pada keperluan di jalan Allah serta tidak dapat dihibahkan, diwariskan atau diperjual belikan dan manfaat harta tersebut untuk kepentingan umum.

### 2.1.2 Pengertian Wakaf Uang (*Cash Waqf*)

Wakaf uang merupakan kegiatan mewakafkan harta benda berupa uang untuk kemudian dikelola oleh lembaga keuangan dan perbankan atau pihak lainnya dimana keuntungannya akan dimanfaatkan namun dalam hal modal tidak boleh berkurang tetapi dana wakaf yang terkumpul selanjutnya dapat diinvestasikan oleh nazhir ke berbagai sektor usaha produktif.<sup>18</sup>

Syeikh Wahbah Zuhaili menjelaskan bahwa ulama Maliki memperbolehkan praktik wakaf uang dengan asumsi bahwa uang mampu memberikan berupa manfaat yang masih terdapat dalam cakupan hadist Rasulullah dimana benda wakaf yang diwakafkan oleh para sahabat adalah baju perang, binatang dan hartanya dimana hal tersebut mendapatkan pengakuan dari Rasulullah.<sup>19</sup> Pandangan yang demikian tersebut juga disampaikan oleh Ibn Taimiyah dalam kitabnya al-Fatawa dan Ibn Qudama dalam kitabnya al-Mughni

---

<sup>17</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf

<sup>18</sup> Faisal A. Haq, *Wakaf Kontemporer dari Teori ke Aplikasi*. (Jurnal Hukum Bisnis Islam, 2012) 2(2). hlm. 391-410.

<sup>19</sup> Ika Rinawati, *Fundraising Wakaf Uang dan Dakwah Kiai*, (Riau: Dotplus Publisher, 2023). hlm. 10-11.

dimana beliau mengemukakan bahwa boleh dilakukan wakaf dengan uang/tunai.<sup>20</sup>

Kemudian Majelis Ulama Indonesia (MUI) melalui fatwa mengemukakan bahwa wakaf uang/tunai sebagai kegiatan yang dilakukan oleh individu/kelompok masyarakat baik orang maupun institusi berbadan hukum yang melakukan kegiatan wakaf uang. Wakaf tunai juga memiliki arti sebagai sertifikat-sertifikat yang mempunyai nilai ekonomis yang tinggi, dan MUI menghukumi boleh untuk wakaf uang/*cash waqf*.<sup>21</sup>

### 2.1.3 Sejarah Wakaf Uang

Dalam perjalanan sejarah Islam, wakaf uang pertama kali diperkenalkan oleh salah seorang ulama bermazhab Hanafi yang bernama Imam Zufar pada abad ke-8M. Pada praktiknya, Imam Zufar menegaskan bahwa wakaf uang diimplementasikan dengan skema *mudharabah* dimana keuntungan yang akan diperoleh dibelanjakan untuk *charity* atau pemberian bantuan secara suka rela.<sup>22</sup>

Kemudian Imam Bukhari dan Ibn Syihab al-Zuhri juga menyebutkan hal yang serupa dengan yang dikemukakan oleh Imam Zufar.<sup>23</sup> Imam Muhammad asy-Syaibani menjelaskan bahwa sekalipun tidak ada dukungan hadist yang kuat, penggunaan harta bergerak sebagai wakaf dibolehkan, jika memang hal itu sudah menjadi kebiasaan umum pada daerah tertentu. Bahkan bagi Imam

---

<sup>20</sup> Abdul Wahab, *Wakaf Tunai, Potensi dan Pemberdayaan: Sebuah Pemikiran*. (Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2020). 5(2). hlm. 241-252.

<sup>21</sup> Neni Hardiati, *Wakaf Tunai (cash waqf) Menurut Perspektif Ulama dan Tinjauan Maqashid Syariah*. (AKSELERASI: Jurnal Ilmiah Nasional, 2020). 2(3). hlm. 106-117.

<sup>22</sup> Muhammad Aziz, *Peran Badan Wakaf Indonesia (BWI) dalam Mengembangkan Prospek Wakaf Uang di Indonesia*. (Jurnal Ekonomi Syariah, 2017). 2(1). hlm. 35-54.

<sup>23</sup> Abu Su'ud Muhammad Ibn Muhammad Ibn Mushtafa al-Amadi, *Risalah fi Jawaz Waqf al-Nuqud*. (Beirut: Dai Ibn Hazm, 1997). hlm. 20-21.

Muhammad al-Sarakhsi kebiasaan umum tidak selalu menjadi persyaratan dalam penggunaan harta bergerak sebagai harta wakaf.<sup>24</sup>

Sejarah sudah membuktikan bahwa implementasi wakaf uang sudah populer pada masa Bani Mamluk dan Turki Utsmani. Sebelumnya, pada awal perkembangan Islam, wakaf uang sudah dibenarkan oleh para ulama, kendati demikian wakaf uang tersebut baru dijalankan dalam skema yang lebih matang pada masa Turki Utsmani (abad ke-16M).<sup>25</sup>

Pembangunan kota Istanbul pada tahun 1453 M juga tidak lepas dari yang namanya wakaf uang dengan mendirikan berbagai macam pusat perdagangan. Bukti sejarah dalam bentuk dokumen wakaf pertama kali ditemukan di Istanbul yakni pada tahun 1464M, dan satu abad setelahnya wakaf uang sudah menjadi kebiasaan masyarakat yang mendiami kota Istanbul.<sup>26</sup>

Terdapat banyak alasan fundamental para ahli fiqh pada masa kekhilafahan Utsmani mendukung kegiatan wakaf uang, pertama pandangan ulama bahwa aset yang bergerak dapat menjadi harta wakaf. Kedua penilaian dan penerimaan atas uang sebagai aset bergerak. Ketiga persetujuan atas pemberian uang tunai. Pada akhir abad ke-20 konsep wakaf uang semakin populer pasca Prof. Mannan mensosialisasikan *Sosial Investment Bank Limited* (SIBL) di Bangladesh dengan tujuan mengumpulkan dana dari pihak yang mempunyai banyak harta dan kemudian membagikan harta tersebut kepada orang yang tidak mampu.<sup>27</sup> Dan konsep skema sertifikasi wakaf tersebut disambut baik oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI).

---

<sup>24</sup> Arif Syarudin. *Wakaf Tunai sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam*. (Jurnal Ekonomi La Riba, 2010) 4(1).

<sup>25</sup> Murat Cizakca, *Waqf for the Development of the Umma*. (Johor Bahru: Outlines Incorporated Waqfs, 2008). 7-12.

<sup>26</sup> Muhammad Aziz, *Peran Badan Wakaf Indonesia (BWI) dalam Mengembangkan Prospek Wakaf Uang di Indonesia*. (Jurnal Ekonomi Syariah, 2017). 2(1). hlm. 35-54.

<sup>27</sup> Ika Rinawati, *Fundraising Wakaf Uang dan Dakwah Kiai*, (Riau: Dotplus Publisher, 2023). hlm. 9.

### 2.1.4 Dasar Hukum Wakaf

Wakaf sebagai salah satu instrumen ekonomi Islam tentu saja memiliki dasar hukum yang sangat kuat sebagai rujukan untuk mengimplementasikannya. Dasar hukum wakaf terdapat dalam Al-Qur'an yang merupakan rujukan pertama umat Islam, selain itu juga terdapat di Hadist Rasulullah serta Ijma' para ulama. Adapun dasar hukum untuk pelaksanaan wakaf adalah sebagai berikut:

#### 1. Al-Qur'an

Implementasi kegiatan wakaf ataupun hal lainnya yang bersifat kedermawanan tentunya terdapat didalam Al-Qur'an sebagaimana dijelaskan dalam surah Ali Imran: 92 dan Al-Baqarah: 267. Kemudian untuk penjelasannya adalah sebagai berikut:

##### a. Surat Ali-Imran: 92

كُلُّ الطَّعَامِ كَانَ جَلًا لِّبَنِي إِسْرَائِيلَ إِلَّا مَا حَرَّمَ إِسْرَائِيلُ عَلَى نَفْسِهِ مِنْ قَبْلِ أَنْ تُنَزَّلَ التَّوْرَةُ ۗ فَمَنْ قَاتَلُوا بِالتَّوْرَةِ فَاتَّوَلَوْهَا إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ

Artinya:

*“Kamu tidak akan memperoleh kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cinai. Dan apa yang kamu infakkan, tentang hal itu sungguh Allah Maha Mengetahui” (QS.Al-Imran [3]:92).*

Berdasarkan Tafsir Al-Mukhtashar/ Markaz Tafsir Riyadh yang berada dibawah pengawasan Imam Masjidil Haram, Syeikh Dr. Shalih Ibn Abdullah Ibn Humaid, menjelaskan Surat Ali-Imran: 92 sebagai berikut:

Kalian wahai orang-orang mukmin tidak akan mendapatkan pahala dan kedudukan orang-orang yang baik sebelum kalian menginfakkan sebagian harta yang kalian cintai di jalan Allah. Dan apapun yang kalian infakkan baik sedikit maupun banyak sesungguhnya Allah maha mengetahui niat dan amal perbuatan

kalian. Dan Dia akan membalas setiap orang sesuai dengan amalannya masing-masing.<sup>28</sup>

b. Surat Al-Baqarah: 267

الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ ۗ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضْلًا ۗ  
وَاللَّهُ وَسِعَ عَلَيْهِمْ

Artinya:

*“Hai orang-orang yang beriman nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Serta janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu nafkahkan dari padanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya Lagi Maha Terpuji”. (QS.Al-Baqarah [29]:267).*

Berdasarkan Tafsir Al-Mukhtashar/ Markaz Tafsir Riyadh yang berada dibawah pengawasan Imam Masjidil Haram, Syeikh Dr. Shalih Ibn Abdullah Ibn Humaid, menjelaskan Surat Al-Baqarah: 267 sebagai berikut:

Wahai orang-orang yang beriman kepada Allah dan mengikuti Rasul-Nya. Infakkanlah harta yang halal lagi baik yang sudah kalian dapatkan. Dan infakkanlah dari tumbuh-tumbuhan bumi yang sudah Kami keluarkan untukmu. Janganlah kalian sengaja memilih harta yang tidak baik untuk diinfakkan. Seandainya harta yang tidak baik itu diberikan kepada kalian niscaya kalian tidak ingin menerimanya kecuali dengan menutup mata dan terpaksa menerima oleh sebab kejelekkannya. Bagaimana mungkin kalian akan rela memberikan sesuatu kepada Allah padahal kalian sendiri juga tidak ingin

---

<sup>28</sup> Tafsir Al-Mukhtashar/ Markaz Tafsir Riyadh yang berada dibawah pengawasan Imam Masjidil Haram, Syeikh Dr. Shalih Ibn Abdullah Ibn Humaid/  
<https://tafsirweb.com/1224-surat-ali-imran-ayat-92.html>

menerimanya. Ketahuilah bahwa Allah tidak membutuhkan infak kalian, dan maha terpuji dalam Dzat dan tindakan-Nya.<sup>29</sup>

## 2. Hadist

Kemudian diantara hadist yang menjadi dasar hukum atau dalil tentang wakaf ialah kisah Umar bin Al-Khathtab ketika memperoleh tanah di Khaibar dan kemudian Ia bertanya kepada Rasulullah dengan mengatakan: “wahai Rasulullah saya sudah memperoleh tanah di Khaibar dimana nilainya tinggi dan tidak pernah saya peroleh yang lebih tinggi nilainya daripadanya.” Apa yang baginda perintahkan kepada saya untuk melakukannya?

Sabda Rasulullah: “Jika kamu mau, tahan sumbernya dan sedekahkan manfaat atau faedahnya.” Lalu Umar menyedekahkan, Ia tidak boleh dijual, dihibahkan atau diwariskan. Umar menyedekahkan kepada para fakir miskin, keluarga, untuk memerdekakan budak, orang yang berperang di jalan Allah, musafir dan para tamu. Walau bagaimanapun ia boleh digunakan dengan cara yang sesuai oleh pihak pengurusnya seperti memakan atau memberi makan kawan tanpa menjadikannya sebagai sumber pendapatan.

## 3. Ijma'

Selain Al-Qur'an dan Hadist yang menjadi dasar hukum dari wakaf, juga terdapat Ijma' para Ulama yang dapat dijadikan sebagai bagian dari dasar hukum atas implementasi wakaf yang menjadi salah satu instrumen ekonomi Islam tersebut. Para ulama sepekat (ijma') menerima wakaf sebagai salah satu amal jariah yang disyariatkan dalam Islam. Tidak terdapat seorangpun yang menolak dan menafikkan amalan wakaf dalam Islam sebab wakaf sudah menjadi amalan yang senantiasa dijalankan dan diamalkan oleh para sahabat Rasulullah dan kaum Muslimin sejak masa mula Islam sampai dengan sekarang.

---

<sup>29</sup> Tafsir Al-Mukhtashar/ Markaz Tafsir Riyadh yang berada dibawah pengawasan Imam Masjidil Haram, Syeikh Dr. Shalih Ibn Abdullah Ibn Humaid/  
<https://tafsirweb.com/1033-surat-al-baqarah-ayat-267.html>

### 2.1.5 Dasar Hukum Wakaf Uang

Dasar hukum wakaf uang untuk pelaksanaannya terdapat beberapa rujukan sebagai berikut:

1. Imam az-Zuhri terkait dengan pelaksanaan kegiatan wakaf uang/tunai memberikan penegasan bahwa mewakafkan dinar hukumnya adalah boleh dengan ketentuan memposisikan dinar tersebut menjadi modal usaha dan kemudian hasil keuntungan yang diperoleh disalurkan kepada subjek atau objek yang merupakan tujuan dari wakaf yang dilakukan tersebut.<sup>30</sup>
2. Mutaqaddimin dari ulama mazhab Hanafi memperbolehkan wakaf uang dinar dan dirham sebagai pengecualian, atas dasar Istihsan bi al-‘Urfi berdasarkan atsar Abdullah bin Mas’ud r.a: “Apa yang dipandang baik oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah adalah baik, dan apa yang dipandang buruk oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah pun buruk”.<sup>31</sup>
3. Pendapat yang demikian tersebut selaras dengan apa yang sudah dikemukakan oleh ulama Syafi’iyah yakni “*Abu Thaur meriwayatkan dari al-Syafi’iyah tentang kebolehan wakaf dinar dan dirham (uang).*”
4. Fatwa MUI tanggal 1 Mei 2002 yang menyatakan bahwa wakaf uang hukumnya boleh. Dalam hal wakaf uang/ tunai tersebut, Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) menetapkan fatwa yang berkenaan dengan wakaf tunai pada tanggal 11 Mei 2022 sebagai berikut:<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Wakaf Uang: Dalam Perspektif Hukum Islam dan Peraturan Perundang-Undangan. <https://www.bwi.go.id/wp-content/uploads/2021/03/pdf>

<sup>31</sup> Wahbah al-Zulhaili, *al Fiqh allslam wa Adillatuhu* (Damsyiq: Dar al-Fikr, 1985) Juz VIII hlm 162

<sup>32</sup> Latif Ali Romadhoni, *Studi Analisis Fatwa Majelis Ulama Indonesia Tahun 2002 Tentang Wakaf Uang* (E-Journal UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2015)

- a. Wakaf uang (*waqf al-nuqud/ cash* wakaf) merupakan wakaf yang dilakukan oleh seseorang, kelompok, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai.
  - b. Termasuk kedalam pengertian uang dalam bentuk surat-surat berharga.
  - c. Uang yang diserahkan dalam bentuk Rupiah.
  - d. Wakaf atas benda bergerak berupa uang dilaksanakan oleh wakif secara tertulis kepada pengelola, nazhir atau LKS-PWU
  - e. Nazhir atau LKS-PWU kemudian menerbitkan sertifikat wakaf uang (SWU) dan memberikan kepada wakif dan nazhir sebagai bukti penyerahan harta benda wakaf.
  - f. Selanjutnya LKS-PWU mendaftarkan wakaf uang kepada Menteri selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kerja sejak diterbitkannya sertifikat wakaf uang.
  - g. Penyaluran wakaf uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara syariat.
  - h. Nilai pokok pada wakaf uang harus dijamin kelestariannya atau tidak boleh dijual, dihibah maupun diwariskan.
5. UU No. 41 Tahun 2004 tentang Wakaf dan PP No.42 Tahun 2006 tentang Pelaksanaannya.
  6. Peraturan Menteri Agama Nomor 4 Tahun 2009 tentang Administrasi Pendaftaran Wakaf Uang.
  7. Peraturan Badan Wakaf Indonesia No.1 Tahun 2009 tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf Bergerak Berupa Uang.
  8. Peraturan Badan Wakaf Indonesia No.1 Tahun 2020 tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Harta Benda Wakaf.

### **2.1.6 Rukun dan Syarat Wakaf Uang**

Wakaf uang sebagai salah satu instrumen dalam kegiatan ekonomi Islam tentunya harus dijalankan sesuai dan mengikuti rukun dan syarat yang linier dengan hukum Islam. Berikut merupakan rukun dan syarat wakaf uang berdasarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf.

1. Pertama Wakif, adapun syarat untuk menjadi wakif harus mempunyai harta secara penuh. Hal ini berarti pemilik harta merupakan orang yang merdeka untuk mewakafkan harta tersebut kepada pihak yang ia kehendaki. Dan selanjutnya berakal sehat, baligh dan mampu bertindak secara hukum.
2. Kedua Nazhir, adapun syarat menjadi nazhir pertama adalah warga negara Indonesia, beragama Islam, sudah dewasa, amanah, sehat secara jasmani maupun rohani dan mampu bertindak secara hukum.
3. Ketiga Harta benda wakaf, hanya dapat diwakafkan jika dimiliki atau dikuasakan oleh wakif secara sah. Harta benda wakaf terbagi dalam dua klasifikasi dimana yang pertama benda tidak bergerak atau yang tidak terikat dengan tanah dan bangunan seperti masjid, mushalla, sekolah, pesantren, rumah sakit dan sebagainya. Yang kedua merupakan benda yang bergerak seperti harta yang tidak terikat dengan tanah dan bangunan seperti surat berharga dan uang baik tunai maupun non tunai.
4. Keempat ikrar wakaf, dilaksanakan oleh wakif dan nazhir di hadapan Pejabat Pembuat Akta Wakaf (PPAIW) dengan disaksikan oleh dua orang saksi. Kemudian ikrar tersebut dapat dinyatakan secara lisan maupun dengan tulisan serta dituangkan kedalam akta ikrar wakaf oleh pihak PPAIW.
5. Kelima peruntukan harta benda wakaf, yang mana perihal peruntukan wakaf bagi sarana ibadah, pendidikan, kesehatan, bantuan untuk fakir miskin, uang modal usaha produksi yang

hasilnya akan diwakafkan sesuai dengan syariah dan aturan perundang-undangan yang berlaku.

### **2.1.8 Tujuan Wakaf Uang**

Wakaf uang memiliki beberapa tujuan yang mencerminkan nilai-nilai filantropi, kemanusiaan dan kepedulian terhadap kesejahteraan masyarakat. Beberapa tujuan utama dari wakaf uang yaitu:

1. **Pemberdayaan Ekonomi**  
Memberikan modal usaha kepada wirausaha kecil atau kelompok masyarakat untuk meningkatkan ekonomi lokal. Selain itu juga mendorong pengembangan usaha mikro dan kecil sebagai upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat.
2. **Pendidikan**  
Membangun atau mendukung lembaga-lembaga pendidikan, seperti sekolah, perguruan tinggi, atau pusat penelitian. Selain itu juga memberikan beasiswa pendidikan kepada siswa berprestasi yang membutuhkan dukungan finansial.
3. **Kesehatan**  
Membangun atau memperluas fasilitas kesehatan, seperti rumah sakit, puskesmas atau klinik. Selain itu juga memberikan bantuan keuangan untuk program-program kesehatan dan pencegahan penyakit.
4. **Kemanusiaan dan Sosial**  
Menyediakan bantuan kemanusiaan kepada masyarakat yang membutuhkan, seperti korban bencana alam atau kelompok rentan. Dan mendirikan atau mendukung panti asuhan, rumah sakit, dan pusat rehabilitasi untuk anak-anak yatim dan dhuafa.
5. **Pembangunan Infrastruktur**  
Membangun atau memperbaiki sarana infrastruktur seperti jalan, jembatan, atau fasilitas umum lainnya. Dan menyediakan dana untuk program-program yang meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

6. Agama dan Kebudayaan  
Membangun atau merenovasi masjid, pusat kegiatan keagamaan atau tempat ibadah lainnya. Dan mendukung program pengajaran agama dan pendidikan keislaman.
7. Perlindungan Lingkungan  
Menyelenggarakan program lingkungan seperti penanaman pohon, pengelolaan sampah atau program-program yang berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan.
8. Pengentasan Kemiskinan  
Memberikan bantuan keuangan kepada keluarga miskin untuk meningkatkan kondisi hidup mereka. Dan mendorong program-program yang membantu mengentaskan kemiskinan di masyarakat.
9. Pemberdayaan Sosial  
Menyelenggarakan program pelatihan dan pendampingan untuk memberdayakan masyarakat secara sosial dan ekonomi. Serta memberikan dukungan kepada kelompok-kelompok masyarakat yang membutuhkan agar dapat aktif dan berpartisipasi dalam pembangunan.
10. Kesejahteraan Umum  
Menyokong berbagai program yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan umum dan kehidupan masyarakat. Serta menciptakan dampak positif yang berkelanjutan dalam masyarakat melalui inisiatif wakaf uang.

Tujuan-tujuan tersebut mencerminkan semangat memberikan manfaat kepada masyarakat secara luas dan mendukung prinsip-prinsip keadilan sosial dan kepedulian terhadap kebutuhan masyarakat yang membutuhkan. Wakaf uang diharapkan menjadi instrumen yang efektif dalam meningkatkan kualitas hidup dan memajukan kesejahteraan masyarakat.

## 2.2 Manajemen Strategi

Manajemen strategi merupakan proses penetapan tujuan dari sebuah organisasi, perusahaan atau sebagainya untuk mengembangkan kebijakan serta perencanaan dengan tujuan mencapai target serta mengalokasikan sumber daya untuk mencapai sasaran yang sudah ditetapkan.<sup>33</sup>

Manajemen strategi begitu populer dalam dunia bisnis ataupun usaha apalagi yang menginginkan kegiatan bisnis/ usahanya unggul dan menjadi pemenang. Dalam perkembangannya, manajemen strategi sangat dibutuhkan oleh setiap manajer dalam upaya pengambilan keputusan terhadap pemecahan masalah yang muncul.<sup>34</sup>

Tahapan manajemen strategi yang dirancang untuk mencapai sasaran perusahaan terdiri dari sembilan tugas penting yaitu.<sup>35</sup>

1. Merumuskan misi perusahaan, meliputi rumusan umum tentang keberadaan (*purpose*), filosof (*philosophy*) dan tujuan (*goal*).
2. Mengembangkan profil perusahaan yang mencerminkan kondisi-kondisi dan kapabilitasnya.
3. Menilai lingkungan ekstrem perusahaan yang meliputi pesaing, masyarakat dan faktor-faktor konstektual umum.
4. Menganalisis opsi perusahaan dengan mencocokkan sumber daya perusahaan dengan lingkungan ekstren.
5. Mengidentifikasi opsi yang paling tepat dengan mengevaluasi setiap opsi yang ada berdasarkan misi perusahaan.
6. Memilih beberapa sasaran jangka panjang dan startegi umum yang akan mencapai pilihan yan paling tepat.

---

<sup>33</sup> Jhonny Syahkuan et al, *Manajemen Strategik dalam Organisasi*. (Jawa Tengah: Nasya Expanding Management, 2022). hlm. 14.

<sup>34</sup> Jim Hoy Yam, *Manajemen Strategi, Konsep dan Implementasi*. (Makassar: Nas Media Pustaka, 2020). hlm. 2.

<sup>35</sup> Langely, *The Roles of Formal Strategic Planning, Long Rang Planning*, terj. Agus Maulana. (Tangerang: Binarupa Aksara, 1998)

7. Mengembangkan sasaran tahunan dan strategi jangka pendek yang akan sesuai dengan strategi yang dipilih.
8. Mengimplementasikan pilihan strategi dengan cara mengalokasikan sumber daya anggaran yang menekankan pada kesesuaian antar tugas, SDM, struktur, teknologi dan sistem imbalan.
9. Mengevaluasi keberhasilan proses strategi masukan bagi pengambilan keputusan yang akan datang.

Berdasarkan tahapan manajemen strategi tersebut dapat membantu perusahaan dalam membuat strategi yang lebih baik dengan pendekatan yang lebih logis, rasional dan sistematis untuk setiap opsi yang nantinya akan ditemukan.

## **2.3 Business Model Canvas**

### **2.3.1 Sembilan Elemen BMC**

*Business Model Canvas* adalah metode pemetaan strategi bisnis menyeluruh yang dikembangkan oleh konsultan bisnis dari Swiss yaitu Alexander Osterwalder pada tahun 2010.<sup>36</sup> *Business Model Canvas* dapat juga dikatakan sebagai instrumen analisis profestik yang kemudian dapat dimanfaatkan oleh pemilik bisnis dengan tujuan untuk mendeskripsikan, mengamati dan membahas kondisi bisnis dengan melakukan pemetaan menjadi sembilan faktor yang efektif.<sup>37</sup> Adapun model yang demikian ini dapat digunakan oleh semua sektor bisnis.

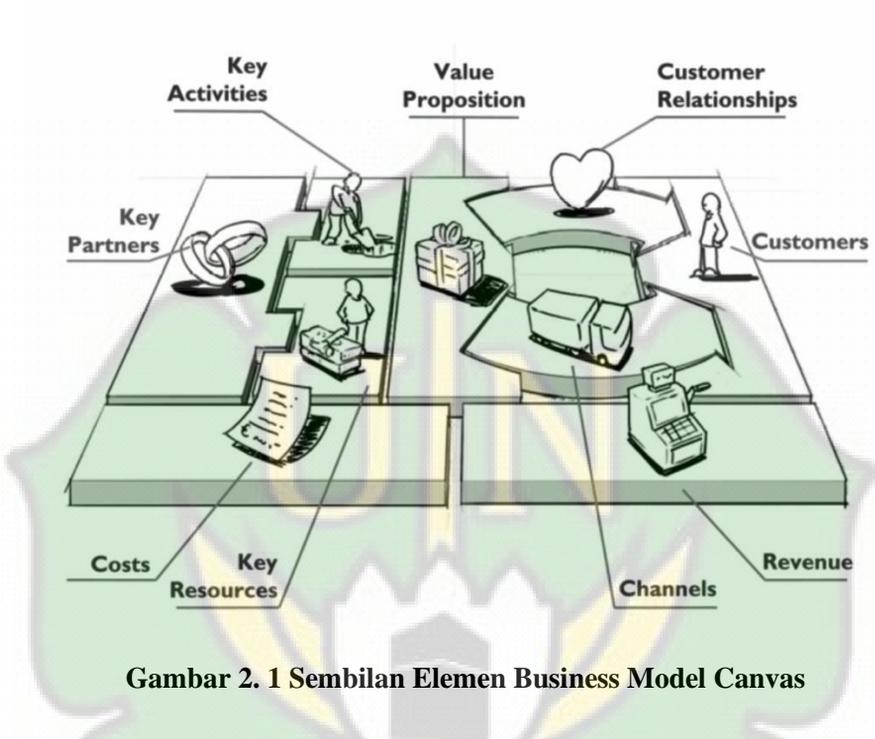
Sembilan elemen kunci yang dimaksudkan diatas adalah *customer segment, value propositions, channest, customer*

---

<sup>36</sup> Osterwalder A dan Pigneur Y, *Business Model Generation*. Natalia RS, Penerjemah. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Terjemahan dari : Business Model Generation, 2012).

<sup>37</sup> Wallin J, Chirumalla K dan Thompson A, *Developing PSS Concepts from Traditional Product Situation: The Use of Business Model Canvas* (2013). hlm. 263-274.

*relationships, revenue stream, key resources, key activities, key partners, key activities, cost structure.*<sup>38</sup>



**Gambar 2. 1 Sembilan Elemen Business Model Canvas**

Kemudian definisi dan penjelasan dari kesembilan elemen kunci tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Customer Segments*, merupakan klasifikasi atau sekumpulan orang yang memiliki perilaku berbeda akan tetapi mempunyai kebutuhan yang sama termasuk keinginan, yakni untuk dilayani oleh suatu perusahaan.
2. *Value Propositions*, merupakan segala sesuatu atau semua produk maupun jasa yang diproduksi oleh perusahaan yang memiliki keunikan serta keunggulan yang lebih berkualitas

<sup>38</sup> Dudin M, Kucuri G dan Federova I, *The Innovative Business Model Canvas in he System of Effective Budgeting*. (Asian Social Science, 2015) 7. hlm. 290-296.

dibandingkan dengan produk dan jasa yang diproduksi oleh perusahaan lain.

3. *Channels*, merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh suatu perusahaan pada tahapan mendistribusikan semua produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut kepada pelanggan dengan tujuan pelanggan dapat mengetahui dan membeli produk yang didalamnya terdapat value propositions yang memiliki manfaat lebih untuk kebutuhan pelanggan.
4. *Customer Relationships*, merupakan sebuah ikatan emosional yang baik dan sudah direncanakan oleh pihak perusahaan dengan tujuan menarik segmen pelanggan guna membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan.
5. *Revenue Stream*, merupakan strategi perusahaan dalam memperoleh profit dengan menghasilkan banyak uang sebagai pemasukan perusahaan.
6. *Key Activities*, merupakan segala bentuk aktivitas perusahaan yang harus dilaksanakan oleh semua bagian yang terdapat didalam perusahaan dengan tujuan untuk menjalankan kegiatan bisnis supaya perusahaan memperoleh keuntungan dari kegiatan yang sedang dijalankan.
7. *Key Resources*, merupakan sumber daya utama perusahaan yang digunakan sebagai alat untuk melakukan kegiatan operasional bisnis supaya proses bisnis dapat berjalan dengan optimal.
8. *Key Partners*, merupakan suatu hubungan kerja sama yang dilakukan antar perusahaan dimana salah satu diantaranya bertindak sebagai pemasok bahan baku ataupun jadi, sedangkan perusahaan lainnya bertindak sebagai yang memproduksi bahan baku dan penjual bahan jadi yang dihasilkan oleh kegiatan produksi sehingga kedua perusahaan tersebut memperoleh keuntungan sesuai dengan kesepakatan yang sudah ditetapkan dalam perjanjian mitra kerja.

9. *Cost Structure*, merupakan segala sesuatu atau semua kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan yang memerlukan biaya dalam jumlah banyak untuk menjalankan kegiatan bisnis yang dikelola oleh perusahaan.

### 2.3.2 Manfaat Business Model Canvas

Metode *Business Model Canvas* (BMC) memberikan sejumlah manfaat bagi lembaga atau lainnya, terutama dalam merancang, mengembangkan dan memahami model bisnis. Berikut adalah beberapa manfaat dari penggunaan metode BMC:

1. Visualisasi yang jelas  
BMC membantu untuk dengan jelas dan visual menggambarkan semua elemen penting dari model bisnis, memudahkan pemahaman oleh tim internal dan pihak eksternal.
2. Pemahaman keseluruhan  
BMC membantu organisasi memahami secara keseluruhan bagaimana elemen-elemen wakaf uang saling terkait dan berkontribusi satu sama lain untuk menciptakan nilai.
3. Identifikasi Peluang dan Tantangan  
Memungkinkan identifikasi peluang baru dan tantangan yang mungkin dihadapi oleh nazhir/lembaga, dengan mengevaluasi setiap elemen secara terperinci, nazhir/lembaga dapat mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki atau dikembangkan.
4. Fleksibilitas dan Adaptabilitas  
Memungkinkan lembaga untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan dengan lebih cepat, model canvas dapat diperbaharui dan disesuaikan untuk mencerminkan perubahan strategi.
5. Pengambilan keputusan yang terinformasi  
Menyediakan dasar untuk pengambilan keputusan yang terinformasi. Tim manajemen dapat menggunakan BMC

sebagai alat untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan model bisnis saat ini serta merencanakan tindakan yang sesuai.

## 2.4 Analisis SWOT

### 2.4.1 Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode pengembangan strategi yang terdiri dari empat faktor yaitu *strenghts* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman). Kekuatan dan kelemahan merupakan *Internal Factor Analysis Strategy* (IFAS) yaitu sesuatu yang melekat pada diri perusahaan atau lembaga. Sedangkan peluang dan ancaman merupakan *External Factor Analysis Strategy* (EFAS) yaitu sesuatu yang melekat di luar karakter atau sifat lembaga.

Menurut Freddy Rangkuti analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sisematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

### 2.4.2 Faktor-Faktor dalam Analisis SWOT

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor berikut penjelasan keempat faktor tersebut: <sup>39</sup>

#### 1. *Strenghts* (Kekuatan)

Kekuatan adalah kemampuan internal yang bersifat positif, hal ini memungkinkan sebuah lembaga memiliki keuntungan strategi dalam mencapai sasaran yang telah ditentukan. Apabila suatu kekuatan lembaga dinilai cukup maka mereka dapat memanfaatkan kekuatan tersebut untuk mengubah kelemahan yang dimiliki.

---

<sup>39</sup> Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019).

2. *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan merupakan berbagai hal yang menggambarkan ketidakmampuan internal yang mengakibatkan suatu lembaga tidak dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan, kelemahan tersebut tidak dapat dibiarkan dan perlu adanya perbaikan.

3. *Opportunity* (Peluang)

Peluang merupakan suatu faktor positif yang berasal dari luar lembaga yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan. Peluang bersifat temporer dimana jika suatu kesempatan bisa diterapkan saat ini belum tentu di masa yang akan datang bisa diterapkan kembali, oleh karena itu peluang merupakan kesempatan yang harus dimanfaatkan sebaik mungkin oleh setiap lembaga.

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman merupakan faktor negatif dari luar lembaga yang menyebabkan perkembangan menjadi terhambat. Namun ancaman memiliki kesamaan dengan peluang yang bersifat temporer, oleh karena itu setiap lembaga perlu mengidentifikasi ancaman secara tepat.

### **2.4.3 Perhitungan Matriks IFAS dan EFAS**

Tahapan analisis SWOT dalam membuat rancangan analisis strategi harus mengevaluasi faktor internal dan eksternal. Menganalisis faktor internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, sedangkan faktor eksternal untuk mengetahui peluang dan ancaman. Apabila informasi terkumpul maka langkah selanjutnya adalah merumuskan strategi dengan model kuantitatif.

1. *Matriks Internal Factors Analysis Summary* (IFAS)

Matriks IFAS digunakan untuk mengetahui peranan dari faktor-faktor internal yang terdapat pada perusahaan, dimana

menggambarkan kondisi internal perusahaan yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan serta dihitung berdasarkan rating dan bobot. Berikut ini adalah bentuk matriks IFAS:

- a. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan.
- b. Memberikan bobot masing-masing faktor dengan skala mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), jumlah bobot tidak boleh melebihi skor total 1,00.
- c. Menghitung rating dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*). Variabel yang bersifat positif yaitu semua variabel yang masuk kategori kekuatan diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat baik), sedangkan variabel yang bersifat negatif yaitu kelemahan kebalikannya.
- d. Mengalikan bobot dengan rating yang hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*).
- e. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor, nilai total skor ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal perusahaan.

## 2. *Matriks Eksternal Factors Analysis Summary* (EFAS)

Matriks EFAS digunakan untuk mengetahui peranan dari faktor-faktor eksternal yang terdapat pada perusahaan, dimana menggambarkan kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman serta dihitung berdasarkan rating dan bobot. Berikut ini adalah bentuk matriks EFAS:

- a. Menentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman perusahaan.

- b. Memberikan bobot masing-masing faktor dengan skala mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting).
  - c. Menghitung rating dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*). Variabel yang bersifat positif yaitu semua variabel yang masuk kategori peluang diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat baik), sedangkan variabel yang bersifat negatif yaitu ancaman kebalikannya.
  - d. Mengalikan bobot dengan rating yang hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*).
  - e. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor, nilai total skor ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal perusahaan.
3. Perhitungan Bobot dan Rating dalam Matriks SWOT
- Perhitungan bobot dan rating dalam matriks SWOT dengan menggunakan kuesioner adalah sebagai berikut:
- a. Menentukan bobot, rating dan skor. Bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan dengan skala 1 (tidak penting) sampai 5 (sangat penting).
  - b. Menjumlahkan bobot kekuatan dan kelemahan, kemudian dihitung bobot relatif untuk masing-masing indikator yang terdapat pada kekuatan dan kelemahan, sehingga total nilai bobot menjadi 1 atau 100%, langkah yang sama dilakukan pada peluang dan ancaman.
  - c. Menentukan rating, rating adalah analisis terhadap kemungkinan yang akan terjadi dalam jangka waktu pendek. Nilai rating untuk variabel kekuatan dan peluang diberi skala 1 (menurun), 2 (sama), 3 dan 4 (indikator

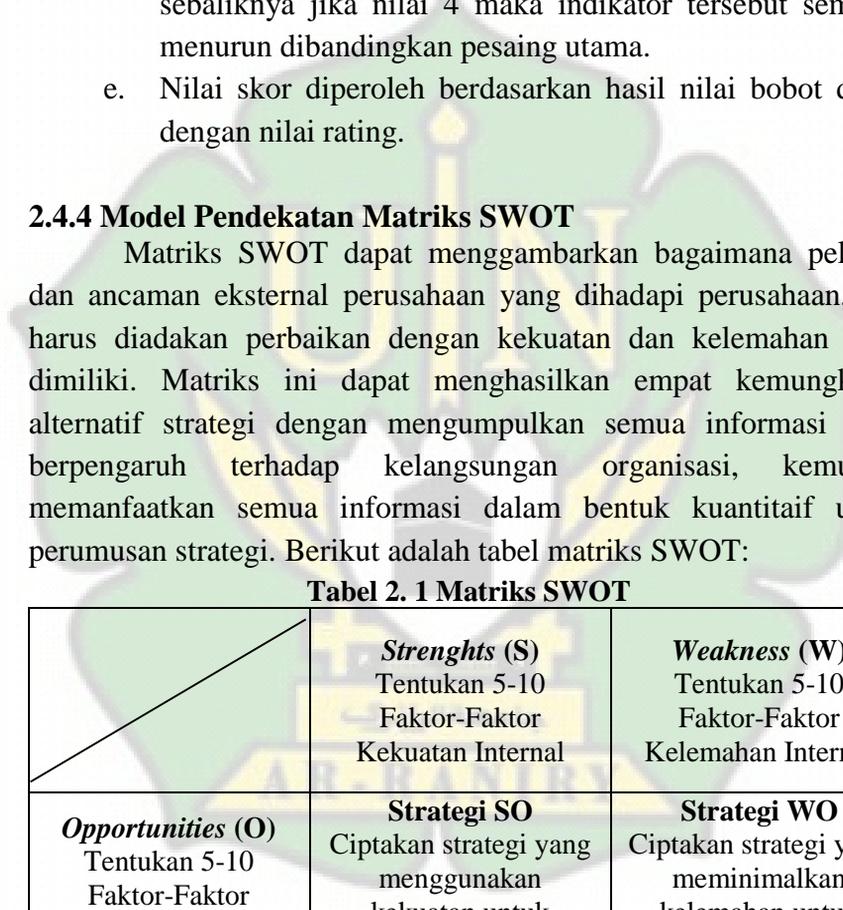
teesebut lebih baik dibandingkan pesaing). Semakin tinggi nilai yang didapat maka kinerja indikaor semakin baik.

- d. Nilai rating variabel kelemahan dan ancaman diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 jika indikator tersebut semakin banyak kelemahannya dibandingkan pesaing utama, sebaliknya jika nilai 4 maka indikator tersebut semakin menurun dibandingkan pesaing utama.
- e. Nilai skor diperoleh berdasarkan hasil nilai bobot dikali dengan nilai rating.

#### 2.4.4 Model Pendekatan Matriks SWOT

Matriks SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal perusahaan yang dihadapi perusahaan, dan harus diadakan perbaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi dengan mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan organisasi, kemudian memanfaatkan semua informasi dalam bentuk kuantitaif untuk perumusan strategi. Berikut adalah tabel matriks SWOT:

**Tabel 2. 1 Matriks SWOT**

	<b>Strengths (S)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kekuatan Internal	<b>Weakness (W)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kelemahan Internal
<b>Opportunities (O)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Peluang Eksternal	<b>Strategi SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Threats (T)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Ancaman Eksternal	<b>Strategi ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Strategi WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2018

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

#### **2.4.6 Manfaat Analisis SWOT**

Analisis SWOT memiliki sejumlah manfaat yang dapat membantu organisasi atau individu dalam pengambilan keputusan dan perencanaan strategis. Berikut adalah beberapa manfaat yaitu:

1. Pemahaman Mendalam tentang Organisasi

Analisis SWOT membantu organisasi untuk memahami kekuatan dan kelemahan internal secara lebih mendalam. Hal ini mencakup sumber daya, keterampilan dan aset yang dimiliki.

2. Identifikasi Faktor Kunci Keberhasilan

Menyediakan pemahaman tentang faktor-faktor kunci yang dapat mempengaruhi kesuksesan organisasi. Kekuatan internal dan peluang eksternal dapat diidentifikasi sebagai faktor penting untuk dimaksimalkan.

3. Pendekatan Proaktif Terhadap Perubahan

Membantu organisasi untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang mungkin muncul dalam lingkungan eksternal.

Dengan demikian organisasi dapat mengambil tindakan proaktif untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang.

4. Perencanaan Strategis

Membantu dalam perencanaan strategis, membimbing organisasi dalam menetapkan tujuan dan menciptakan rencana tindakan yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal.

5. Penyusunan Prioritas

Membantu dalam menetapkan prioritas untuk upaya perbaikan atau pengembangan. Organisasi dapat fokus pada memperkuat kekuatan dan mengatasi kelemahan.

## 2.5 Kerangka Pemikiran

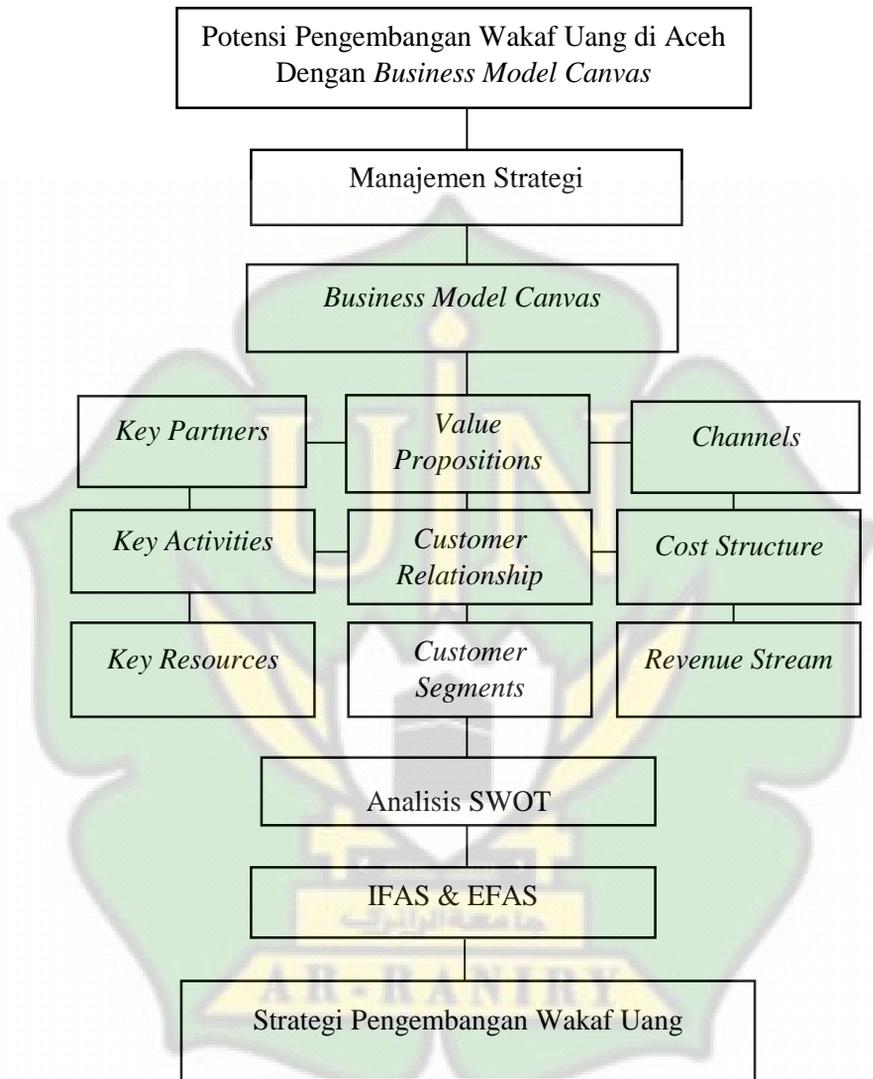
Kerangka pemikiran merupakan bentuk penyerdehanaan dan turunan spesifikasi dari permasalahan yang diangkat sebagai sarana acuan dan alur logika yang mampu mendeskripsikan kerangka teori secara sistematis.<sup>40</sup>

Kemudian kerangka berpikir juga disebutkan sebagai sintesa yang menggambarkan korelasi antara variabel yang diteliti serta merupakan alur bentuk pemecah permasalahan yang diangkat serta melakukan perumusan hipotesis dengan bentuk bagan dengan dilengkapi penjelasan kualitatif.<sup>41</sup> Berikut merupakan kerangka pemikiran pada penelitian ini:

---

<sup>40</sup> Adiyasa dan Windayanti, *Pengaruh Motivasi, Kepuasan Kerja dan Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT XYZ*. (Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis, 2018).

<sup>41</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2018). hlm. 60.



**Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran**

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode Mixed Method yaitu metode penelitian yang mengkombinasikan penelitian kualitatif dan kuantitatif, dalam hal ini metode yang digunakan yaitu *Business Model Canvas* dan SWOT dengan tujuan agar menghasilkan data yang lebih akurat. Penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif dimana peneliti mengamati dan berpartisipasi secara langsung dalam penelitian skala sosial kecil dan mengamati budaya setempat. penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deksriptif berupa kata kata tertulis atau lisan dari informan dan perilaku yang dapat diamati.<sup>42</sup>

Pada dasarnya penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pengembangan wakaf uang di Aceh, oleh karena itu perlu pendalaman signifikansi peningkatan strategi wakaf uang sebagai sebuah fenomena dengan menggunakan desain/rancangan deskriptif melalui *field research* (studi lapangan) dimana rancangan tersebut mencakup interaksi dengan lingkungan sosial yang bertujuan untuk menemukan urutan kejadian secara sistematis, praktis dan akurat untuk menggambarkan hubungan antara fakta, karakteristik dan fenomena penyelidikan.

Dalam penelitian ini pendekatan kualitatifnya ada pada kuantifikasi nilai atau bobot dari data kualitatif yang ditemukan. Dari hasil wawancara akan dibuat matriks dan diukur berdasarkan bobot yang telah ditetapkan.

---

<sup>42</sup> Basrowi dan Suwandi, Memahami Penelitian Kualitatif, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008) 21

### 3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Provinsi Aceh, dikarenakan Aceh memiliki potensi yang besar untuk mengimplementasi dan mengembangkan kegiatan wakaf tunai, dengan indikator yang sangat mendukung seperti pelaksanaan syariat Islam di Aceh, masyarakat yang memiliki nilai religiusitas dan sosial tinggi serta keadaan masyarakat Aceh yang sangat terbuka tentang nilai-nilai Islam termasuk wakaf.

### 3.3 Operasional Variabel

Operasional variabel merupakan definisi dari variabel yang dijelaskan dalam konsep secara operasional dan praktiknya dalam lingkungan objek penelitian.<sup>43</sup> Kemudian untuk operasional variabel pada penelitian ini adalah sebagai berikut:<sup>44</sup>

**Tabel 3. 1 Operasional Variabel**

No	Variabel BMC	Indikator	Definisi
1	Customer Segment	Tipe Segmentasi	Elemen yang mendeskripsikan siapa yang menjadi wakif dan penerima manfaat dari wakaf uang
2	Value Proposition	Nilai Tambah	Elemen yang mampu mendeskripsikan nilai-nilai yang ditawarkan oleh wakaf uang
3	Channel	Saluran Distribusi	Elemen yang mendeskripsikan bagaimana pengelola wakaf dapat berinteraksi dengan wakif/ calon wakif
4	Customer	Tipe	Elemen yang mendeskripsikan

<sup>43</sup> Andrew Fernando et al, *Metodologi Penelitian Ilmiah*. (Medan: Yayasan Kita Muslim, 2021).

<sup>44</sup> Osterwalder A dan Pigneur Y, *Business Model Generation*. Natalia RS, Penerjemah. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Terjemahan dari : Business Model Generation, 2012).

	Relationships	Hubungan	berbagai macam dan jenis kegiatan yang mampu menjaga hubungan baik/ silaturahmi
5	Revenue Stream	Sumber Pendapatan	Elemen yang menjadi sumber penerimaan wakaf uang
6	Key Resource	Jenis Sumber Daya	Elemen yang mampu mendeskripsikan berbagai macam jenis sumber daya dari pihak pengelola wakaf dalam menjalankan kegiatan wakaf uang
7	Key Activities	Aktivitas Utama	Elemen yang mendeskripsikan berbagai macam aktivitas yang menunjang pencapaian pengembangan wakaf
8	Key Partner	Hubungan Kemitraan	Elemen yang mendeskripsikan berbagai jaringan mitra kerja agar pengembangan wakaf dapat berjalan dengan lancar
9	Cost Structure	Jenis Biaya dan Karakteristik Biaya	Elemen yang mendeskripsikan bagaimana pengelolaan dan manajerial operasional keuangan

### 3.4 Sumber Data

Sumber data merupakan dari mana subjek tersebut diperoleh atau didapatkan dan mempunyai informasi tentang bagaimana mengambil data tersebut dan bagaimana data tersebut didapat dan selanjutnya dilakukan pengolahan.<sup>45</sup> Kemudian untuk data yang digunakan untuk penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder.

---

<sup>45</sup> Mahsun, *Metode Penelitian Bahasa*. (Jakarta: Rajawali Press, 2011). hlm. 10.

### 1. Data primer

Data primer merupakan data yang didapatkan langsung dari sumber utama tanpa adanya perantara dari pihak lain.<sup>46</sup> Data primer yang diperoleh tersebut merupakan keterangan yang jelas serta terperinci dari pihak responden tentang permasalahan yang sedang diangkat dan diteliti.

Pada penelitian ini data primer yang digunakan bersumber dari informan yang merupakan *stakeholder/* pemangku jabatan yang mempunyai pengetahuan dan keterkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti pada penelitian ini. Dalam hal ini mempunyai pengetahuan tentang wakaf uang baik secara internal maupun eksternal.

Dalam penentuan informan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan *puposive sampling*, artinya teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan agar dapat menjawab penelitian. Informan penelitian ini yang dipilih melalui kualifikasi berdasarkan latar belakang. Adapun informan tersebut adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. 2 Klasifikasi Data Informan**

No	Klasifikasi	Posisi	Nama
1	Regulator	Komisioner Badan Wakaf Indonesia (BWI)	Prof. Dr.Nurul Huda Dt. Mulia, MM., M.Si
2	Regulator	Badan Wakaf Indonesia (BWI) Aceh	Dr. H. A Gani Isa, SH.,M.Ag
3	Pengelola	Nazhir Baitul Asyi	Dr. Mizaj Iskandar, LC., LL.M.
4	Akademisi	Wakil Dekan I – FEBI UIN Ar-Raniry	Dr. Fithriady, Lc., MA

---

<sup>46</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018). hlm. 456.

## 2. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui perantara atau hasil publikasi dari suatu instansi maupun organisasi yang merupakan bukan pengolahnya.<sup>47</sup> Atau dapat disebut sebagai data yang sudah dikumpulkan oleh pihak lainnya.

Dalam penelitian ini menggunakan studi kepustakaan, selain itu juga diperoleh dengan membaca teori-teori yang terdapat pada buku ekonomi umum atau ekonomi islam, buku model bisnis, jurnal dan sumber tertulis lainnya yang berkaitan dengan wakaf uang dan business model canvas.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan bagaimana data yang dibutuhkan untuk penelitian diperoleh. Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan dua cara dimana dengan melakukan dokumentasi dan wawancara. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

#### 1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh seorang peneliti dengan tujuan mendapatkan deskripsi atau gambaran terkait sudut pandang subjek melalui media tertulis atau dokumen lainnya yang dibuat atau ditulis langsung oleh yang bersangkutan.<sup>48</sup> Hal tersebut berupa buku, laporan, catatan, surat kabar, majalah, agenda dan lain sebagainya yang dapat dijadikan objek dokumentasi dalam hal pemerolehan data penelitian.

#### 2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode yang dilakukan untuk mendapatkan penjelasan melalui kegiatan tatap muka antara

---

<sup>47</sup> Suliyanto, *Metode Riset Bisnis*,(Jakarta:Pustaka Utama, 2006). hlm. 131.

<sup>48</sup> Herdiansyah Haris, *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2010). hlm. 143.

pewawancara dan informan.<sup>49</sup> Pada penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur yaitu gabungan antara wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur dimana sebelumnya peneliti sudah mempersiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada informan.<sup>50</sup> Hal tersebut dilakukan dengan tujuan agar informan dapat memberikan pandangan dan ide atas permasalahan yang diteliti secara lebih terbuka.

Untuk mempermudah dalam melakukan wawancara dengan para informan tentu diperlukan pedoman wawancara sebagai kerangka acuan agar dialog yang dilakukan lebih terstruktur. Adapun instrumen penelitian yang digunakan sesuai dengan kebutuhan penelitian sehingga mampu menjawab permasalahan yang diteliti. Berikut instrumen penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah:

**Tabel 3. 3 Instrumen Wawancara BMC**

No	BMC	Indikator	Pertanyaan
1	Customer Segment	Tipe Segmentasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dari kalangan mana saja para wakif?</li> <li>2. Apakah minat masyarakat dalam berwakaf uang di Aceh tinggi?</li> <li>3. Bagaimana jenis penerima manfaat dari wakaf uang?</li> </ol>
2	Value Proposition	Nilai Tambah	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa yang membedakan wakaf uang dan wakaf pada umumnya?</li> <li>2. Apakah ada layanan khusus untuk para wakif yang ingin melakukan wakaf uang?</li> <li>3. Upaya apa yang dilakukan</li> </ol>

<sup>49</sup> Fadhalla, *Wawancara*, (Jakarta Timur: UJN Press, 2021). hlm. 2.

<sup>50</sup> Samiaji Sarosa, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: PT. Kanisius, 2021). hlm. 23.

			untuk menambahkan nilai wakaf uang?
3	Channel	Saluran Distribusi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana nazhir mensyiarkan wakaf uang agar diketahui oleh masyarakat?</li> <li>2. Apakah ada platform khusus untuk yang ingin berwakaf uang?</li> </ol>
4	Customer Relationship	Tipe Hubungan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana nazhir membangun kepercayaan dengan wakif?</li> <li>2. Bagaimana pelayanan nazhir pada saat proses pengumpulan dana wakaf?</li> </ol>
5	Revenue Stream	Sumber Pendapatan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana nazhir meningkatkan sumber pendapatan wakaf uang?</li> <li>2. Bagaimana nazhir dalam memilih program investasi wakaf uang?</li> </ol>
6	Key Resource	Jenis Sumber Daya	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja inventaris pendukung pengelolaan wakaf uang?</li> <li>2. Teknologi bagaimana yang diperlukan untuk menunjang pengembangan wakaf uang?</li> <li>3. Bagaimana kualifikasi SDM yang diperlukan untuk mengembangkan pengelolaan wakaf uang?</li> </ol>
7	Key Activities	Aktivitas Utama	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa saja aktivitas yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pengembangan wakaf uang?</li> </ol>
8	Key Partner	Hubungan Kemitraan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siapa saja pihak yang berperan dalam mengembangkan wakaf uang?</li> </ol>

			di Aceh? 2. Apakah ada regulasi dan qanun yang mengatur terkait wakaf uang?
9	Cost Structure	Jenis Biaya dan Karakteristik Biaya	1. Bagaimana pemilahan jenis biaya yang digunakan untuk mengembangkan wakaf uang? 2. Bagaimana efisiensi biaya dalam mengembangkan wakaf uang?

### 3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menggunakan *bussines model canvas* untuk mengenal lebih rinci bagaimana strategi wakaf uang yang sedang atau akan dijalankan dalam satu lembar kanvas dengan berisi rencana pengembangan dengan sembilan elemen kunci yang terintegasi antara satu dengan lainnya, dari hasil wawancara tersebut dapat dibentuk pemetaan model baru dari *business model canvas*.<sup>51</sup>

Kemudian hasil dari wawancara juga diidentifikasi ke dalam indikator SWOT yang meliputi faktor internal dan eksternal, faktor internal terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) sehingga dapat dijabarkan dalam empat unsur analisis SWOT.

Selanjutnya membuat matrik faktor internal dan eksternal dan mengukur berdasarkan bobot yang telah ditetapkan. Tahapannya adalah sebagai berikut:<sup>52</sup>

#### 1. *Matriks Internal Factors Analysis Summary* (IFAS)

Matriks IFAS digunakan untuk mengetahui peranan dari faktor-faktor internal yang terdapat pada perusahaan, dimana

<sup>51</sup> Muhammad Harsa Wardana dan Farida Djumiati Sitania, *Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Kedai Kabur Bontang*. (Jurnal Teknik Industri, 2023). 1(1) hlm.10-17.

<sup>52</sup> Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2019).

menggambarkan kondisi internal perusahaan yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan serta dihitung berdasarkan rating dan bobot.

Berikut ini adalah bentuk matriks IFAS:

- a. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan.
- b. Memberikan bobot masing-masing faktor dengan skala mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), jumlah bobot tidak boleh melebihi skor total 1,00.
- c. Menghitung rating dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*). Variabel yang bersifat positif yaitu semua variabel yang masuk kategori kekuatan diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat baik), sedangkan variabel yang bersifat negatif yaitu kelemahan kebalikannya.
- d. Mengalikan bobot dengan rating yang hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*).
- e. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor, nilai total skor ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal perusahaan.

## 2. *Matriks Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS)*

Matriks EFAS digunakan untuk mengetahui peranan dari faktor-faktor eksternal yang terdapat pada perusahaan, dimana menggambarkan kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman serta dihitung berdasarkan rating dan bobot.

Berikut ini adalah bentuk matriks EFAS:

- a. Menentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman perusahaan.
- b. Memberikan bobot masing-masing faktor dengan skala mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting).
- c. Menghitung rating dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*). Variabel yang bersifat positif yaitu semua variabel yang masuk kategori peluang diberi nilai +1

sampai dengan +4 (sangat baik), sedangkan variabel yang bersifat negatif yaitu ancaman kebalikannya.

- d. Mengalikan bobot dengan rating yang hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*).
- e. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor, nilai total skor ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal perusahaan.

### 3. Perhitungan Bobot dan Rating dalam Matriks SWOT

Perhitungan bobot dan rating dalam matriks SWOT dengan menggunakan kuesioner adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan bobot, rating dan skor. Bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan dengan skala 1 (tidak penting) sampai 5 (sangat penting).
- b. Menjumlahkan bobot kekuatan dan kelemahan, kemudian dihitung bobot relatif untuk masing-masing indikator yang terdapat pada kekuatan dan kelemahan, sehingga total nilai bobot menjadi 1 atau 100%, langkah yang sama dilakukan pada peluang dan ancaman.
- c. Menentukan rating, rating adalah analisis terhadap kemungkinan yang akan terjadi dalam jangka waktu pendek. Nilai rating untuk variabel kekuatan dan peluang diberi skala 1 (menurun), 2 (sama), 3 dan 4 (indikator tersebut lebih baik dibandingkan pesaing). Semakin tinggi nilai yang didapat maka kinerja indikator semakin baik.
- d. Nilai rating variabel kelemahan dan ancaman diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 jika indikator tersebut semakin banyak kelemahannya dibandingkan pesaing utama, sebaliknya jika nilai 4 maka indikator tersebut semakin menurun dibandingkan pesaing utama.
- e. Nilai skor diperoleh berdasarkan hasil nilai bobot dikali dengan nilai rating.

Setelah dilakukan tahapan-tahapan pengumpulan data, analisis data, maka selanjutnya peneliti akan membuat diagram analisis SWOT yang menjadi perbandingan antara faktor internal dan eksternal. Diagram analisis SWOT dapat dilihat sebagai berikut:



**Gambar 3. 1 Diagram Analisis SWOT**

**Kuadran I :** Merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan perumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

**Kuadran II :** Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari strategi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk

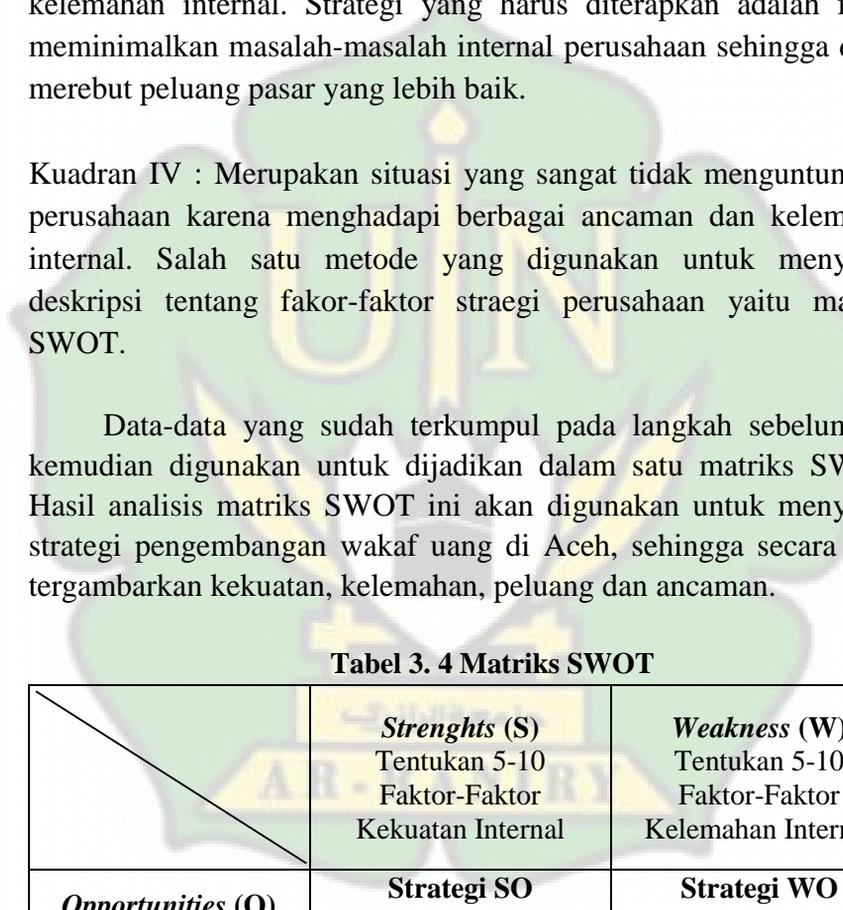
memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran III : Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di sisi lain perusahaan juga menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Strategi yang harus diterapkan adalah fokus meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran IV : Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan perusahaan karena menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Salah satu metode yang digunakan untuk menyusun deskripsi tentang faktor-faktor strategi perusahaan yaitu matriks SWOT.

Data-data yang sudah terkumpul pada langkah sebelumnya, kemudian digunakan untuk dijadikan dalam satu matriks SWOT. Hasil analisis matriks SWOT ini akan digunakan untuk menyusun strategi pengembangan wakaf uang di Aceh, sehingga secara jelas tergambar kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

**Tabel 3. 4 Matriks SWOT**

	<p><b>Strengths (S)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kekuatan Internal</p>	<p><b>Weakness (W)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kelemahan Internal</p>
<p><b>Opportunities (O)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Peluang Eksternal</p>	<p><b>Strategi SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p><b>Strategi WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p><b>Threats (T)</b> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor</p>	<p><b>Strategi ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan</p>	<p><b>Strategi WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan</p>

Ancaman Eksternal	kekuatan untuk mengatasi ancaman	kelemahan dan menghindari ancaman
-------------------	----------------------------------	-----------------------------------

Sumber: Rangkuti, 2018



## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

### **4.1 Gambaran Umum Wakaf Uang**

Wakaf merupakan salah satu instrumen ekonomi Islam yang sudah eksis sejak awal kedatangan Islam, dimana sepanjang sejarah peradaban Islam, wakaf menjadi salah satu instrumen penting dalam kegiatan-kegiatan sosial, ekonomi, kebudayaan dan sebagainya.

Fenomena yang terjadi saat ini dalam hal pengelolaan wakaf uang masih berorientasi kepada benda yang tidak bergerak seperti tanah, bangunan, sedangkan untuk wakaf pada benda tidak bergerak masih sangat minim untuk dikembangkan. Oleh karena itu sangat diperlukan sebuah reformasi pengelolaan wakaf ke arah yang lebih produktif dimana salah satunya dengan melaksanakan wakaf tunai atau wakaf uang. Wakaf uang dapat dijadikan sebagai sarana dalam membangun harta produktif dengan tujuan memberdayakan masyarakat sehingga akan membuahkan hasil yang dapat dimanfaatkan oleh pihak yang mempunyai hak untuk menerimanya.

Aceh sebagai salah satu daerah yang melaksanakan syariat Islam tentu akan sangat tepat jika diterapkan wakaf uang, dimana secara historis masyarakat Aceh dikenal sebagai masyarakat yang memiliki tingkat sosial tinggi yang dibuktikan dengan pembelian pesawat terbang pada awal kemerdekaan. Dimana pembelian tersebut berasal dari harta masyarakat Aceh yang dikumpulkan secara sukarela untuk kepentingan negara. Selain itu, sumbangan emas di tugu Monumen Nasional (Monas) juga salah satu bentuk kedermawanan masyarakat Aceh.<sup>53</sup>

Salah satu yang menerapkan wakaf uang yaitu Yayasan Baitul Asyi (rumah Aceh) di Kota Makkah, Arab Saudi. Dana wakaf tersebut dibagi secara rata oleh nazhir wakaf Baitul Asyi, Syeikh

---

<sup>53</sup> Indonesia Defense Magazine, *Dakota RI-001 Seulawah Angkut Persembahan Rakyat Aceh untuk Indonesia*, 2023. <https://indonesiadefense.com>

Abdul Latif Baltou kepada 1.988 jiwa warga Aceh yang berangkat ke tanah suci pada tahun 2022 lalu.

Selain itu juga ada Yayasan Wakaf Haroen Aly yang bergerak di bidang pendidikan, dakwah dan sosial. Pada tanggal 17 Juli 2020 telah terdaftar di Badan Wakaf Indonesia (BWI) No: 3.3,00254 untuk menjadi nazhir wakaf uang. Yayasan Wakaf Haroen Aly telah melaksanakan proses pendidikan dalam bentuk Dayah/Pondok Pesantren Modern yang bernama Dayah Darul Qur'an Aceh (DQA) dengan fokus pendidikan untuk melahirkan generasi qur'ani dan mampu menghafal Al Qur'an sejak tahun 2017. Wakaf uang ini berada di bawah Badan Wakaf Indonesia (BWI).

Badan Wakaf Indonesia (BWI) adalah lembaga negara independen yang dibentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf. Badan ini dibentuk dalam rangka mengembangkan dan memajukan perwakafan di Indonesia. BWI berkedudukan di ibukota Negara dan dapat membentuk perwakilan di provinsi, kabupaten, dan/atau kota sesuai dengan kebutuhan. Selain itu BWI melakukan koordinasi dengan Kantor Wilayah Kementerian Agama dan lembaga terkait dalam pelaksanaan tugas.<sup>54</sup>

BWI berperan sebagai regulator, dan nazhir yang mengelola harta wakaf tersebut. BWI hadir untuk membina nazhir agar aset wakaf dikelola lebih baik dan lebih produktif sehingga dapat memberikan manfaat yang lebih besar kepada masyarakat, baik dalam bentuk pelayanan sosial, pemberdayaan ekonomi, maupun pembangunan infrastruktur publik.

---

<sup>54</sup> Badan Wakaf Indonesia, *Profil Badan Wakaf Indonesia*  
<https://www.bwi.go.id>

## 4.2 Hasil dan Pembahasan

### 4.2.1 Business Model Canvas

Setelah melakukan wawancara maka diperoleh analisis sembilan elemen BMC sebagai berikut:

#### 1. *Customer Segment*

Pihak yang dikategorikan sebagai “pelanggan” dalam hal wakaf uang adalah pihak yang memberi wakaf (wakif), wakif meliputi individu, organisasi, lembaga dan umum. Adapun segmentasi wakaf uang adalah pasar massa, nazhir tidak membedakan antar segmen wakif, begitu juga dengan penerima manfaat atau mauquf’alaih.

Hasil temuan wawancara dengan nazhir mengatakan bahwa potensi wakaf uang di Aceh sangat besar dengan indeks peluang nomor empat secara nasional.<sup>55</sup> Namun salah satu kendala dalam pengembangan wakaf uang di Aceh yaitu peruntukan wakaf yang dibatasi, untuk itu calon wakif dapat diarahkan untuk menyerahkan wakaf dengan peruntukan yang lebih luas.<sup>56</sup>

#### 2. *Value Proposition*

*Value proposition* adalah nilai tambah dari wakaf uang dalam bentuk pemecahan masalah yang dihadapi atau terpenuhinya kebutuhan. *Value proposition* yang menjadi alasan mengapa para wakif memilih untuk melakukan wakaf uang melalui nazhir.

Hasil temuan wawancara memberitahukan bahwa salah satu ketertarikan untuk berwakaf selain karena mendapatkan *double reward* yaitu kebahagiaan di dunia dan akhirat juga karena adanya kepercayaan masyarakat terhadap legalitas dan

---

<sup>55</sup> Hasil wawancara dengan Nazhir Baitul Asyi, Dr.Mizaj Iskandar, LC., LL.M yang dilakukan pada tanggal 4 Desember 2023

<sup>56</sup> Baitul Mal Aceh, *Aceh Istimewa dalam Pengelolaan Wakaf*, <https://baitulmal.acehprov.go.id>

diawasi langsung oleh pihak yang berwajib yaitu BWI sehingga memberikan keamanan bahwa dana wakaf uang yang mereka berikan akan dikelola dengan transparan. Namun yang masih menjadi kendala yaitu nazhir belum dapat memaksimalkan penambahan nilai dari wakaf uang tersebut.<sup>57</sup>

### 3. *Channel*

*Channel* merupakan wadah untuk berkomunikasi, menentukan saluran distribusi yang akan memberikan informasi kepada masyarakat. Hal ini biasanya dilakukan dengan berkomunikasi langsung dengan para wakif atau melalui *word of mouth*, jadi informasi yang diterima oleh masyarakat dari mulut ke mulut sehingga masih sangat terbatas.

Hasil temuan wawancara dengan akademisi mengatakan bahwa yang menjadi kendala dalam hal ini yaitu nazhir kurang sigap dalam memilih saluran komunikasi atau memanfaatkan teknologi. Pada zaman sekarang ini nazhir diharapkan dapat memahami cara penggunaan teknologi informasi dengan baik, agar dapat memanfaatkan media dalam kegiatan edukasi dan sosialisasi sehingga dapat diketahui dan dikenali oleh kalangan masyarakat.<sup>58</sup>

### 4. *Customer Relationship*

Suatu perusahaan harus menjelaskan jenis hubungan yang akan dibangun bersama pelanggan, hubungan dapat beragam mulai dari yang bersifat pribadi sampai otomatis. Hubungan yang diterakan dalam model bisnis suatu

---

<sup>57</sup> Hasil wawancara dengan Komisioner Badan Wakaf Indonesia, Prof.Nurul Huda Dt.Mulia, MM., M.Si pada tanggal 4 Desember 2023

<sup>58</sup> Hasil wawancara dengan akademisi Dr.Fithriady, LC.,MA yang dilakukan pada tanggal 11 Desember 2023

perusahaan sangat mempengaruhi pengalaman pelanggan secara keseluruhan.<sup>59</sup>

Dari hasil temuan wawancara nazhir berkomitmen menjaga silaturahmi dengan para wakif, maupun calon wakif. Diantara bentuk komitmen yang dilakukan adalah dengan melakukan *personal assistance* (bantuan personal) kepada para wakif, ini dilakukan ketika wakif membutuhkan pertolongan terkait wakaf uang, layanan nazhir memungkinkan wakif untuk melakukan konsultasi tentang wakaf uang.

Selain bantuan personal, untuk menjaga hubungan dan silaturahmi dengan para wakif, nazhir sebaiknya mengadakan acara khusus bagi para wakif untuk berkumpul dan bertemu. Kegiatan tersebut seperti Forum Gerakan Wakaf Uang dan *Wakif Gathering*, pada kegiatan tersebut disampaikan laporan penerimaan wakaf uang kepada para wakif, baik perorangan maupun perusahaan, tetapi hal ini belum diterapkan oleh nazhir.

#### 5. *Revenue Stream*

*Revenue Stream* merupakan faktor yang paling penting, elemen ini yang menentukan bagaimana program wakaf uang akan menghasilkan pendapatan. Pendapatan ini dapat berasal dari sumbangan langsung, investasi dana wakaf, atau mitra bisnis yang mendukung program.

Dalam hal ini nazhir dituntut untuk meningkatkan kreatifitas terhadap program wakaf uang, salah satunya dengan memanfaatkan berbagai produk yang dapat menampung dana wakaf uang. Ada berbagai produk yang dirancang khusus untuk menampung dana wakaf uang seperti sukuk wakaf atau

---

<sup>59</sup> Osterwalder A dan Pigneur Y, *Business Model Generation*. Natalia RS, Penerjemah. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Terjemahan dari : *Business Model Generation*, 2012).

(cash waqf linked sukuk) yang diterbitkan untuk mendanai program-program wakaf, dimana wakif membeli sukuk dan mendapatkan keuntungan dari investasi tersebut, sementara dana yang terkumpul digunakan untuk tujuan wakaf.

#### 6. *Key Resources*

Setiap lembaga memerlukan sumber daya utama, begitu juga dengan wakaf uang. Sumber daya utama yaitu kantor untuk menunjang operasional harian, teknologi (data, komputer, jaringan internet dan lainnya), aset, dan sumber daya manusia yang berkompeten di setiap bidangnya.

Jumlah aset wakaf Aceh yang relatif besar dapat memberikan dampak yang positif kepada masyarakat jika dikelola dengan bijak, penting untuk melibatkan seluruh ahli wakaf agar dapat memberikan hasil yang optimal.

#### 7. *Key Activities*

Aktivitas utama yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan seminar atau sosialisasi terkait wakaf uang, karena hal ini sangat penting agar dapat memberikan pemahaman yang lebih baik kepada masyarakat tentang konsep wakaf, manfaatnya serta cara melaksanakan dan mengelolanya. Selain itu juga dapat memanfaatkan berbagai platform yang tersedia seperti media sosial maupun media cetak untuk melakukan edukasi dan literasi wakaf uang, karena banyak masyarakat yang mungkin kurang menyadari manfaat dan potensi dari wakaf uang itu sendiri, dengan pemahaman yang rendah tersebut dapat menghambat partisipasi dan kontribusi masyarakat. Oleh karena itu nazhir dituntut untuk terus berupaya dalam memberikan edukasi yang terbaik kepada seluruh masyarakat.

## 8. *Key Partner*

Menentukan mitra kunci yang dapat mendukung dan memperkuat program wakaf yaitu dengan melakukan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga akan mempermudah pencapaian tujuan bersama, dengan menciptakan sinergi, memungkinkan penggabungan keahlian dan sumber daya sehingga mendapatkan hasil yang lebih baik.

Dalam hal ini yang menjadi mitra nazhir yaitu Kementerian Agama, Badan Wakaf Indonesi (BWI), Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) yaitu Bank Syariah Indonesia dan Bank Aceh yang baru saja menjalin kerjasama terkait wakaf uang di penghujung tahun 2023 ini. Selain itu juga ada mitra nazhir dari yayasan yaitu Yayasan Wakaf Haroen Aly, Yayasan Baitul Asyi dan lainnya.<sup>60</sup>

Dengan adanya kerjasama yang baik dan dukungan regulasi terkait wakaf uang dapat menjadikan sumber daya tambahan, dukungan dan pengetahuan yang dapat meningkatkan dampak positif program wakaf uang.

## 9. *Cost Structure*

Elemen *cost structure* (struktur biaya) mengidentifikasi biaya-biaya utama yang terkait dengan operasional dan pengelolaan program wakaf uang. Dalam hal ini bisa mencakup biaya dari proses penghimpunan, produktifitas dan penyaluran wakaf uang.

Hasil temuan wawancara dengan pihak BWI mengatakan bahwa dengan meningkatnya jumlah nazhir yang tersertifikasi memiliki pengetahuan, keterampilan dan integritas dalam melakukan efisiensi terhadap seluruh biaya, karena hal ini

---

<sup>60</sup> Hasil wawancara yang dilakukan dengan akademisi Dr.Fithriady, LC.,MA yang dilakukan pada tanggal 11 Desember 2023

merupakan aspek kunci dalam menjaga keberlanjutan program wakaf dan memaksimalkan manfaat dari setiap dana yang terhimpun.<sup>61</sup>

Berikut identifikasi terhadap sembilan elemen *business model canvas* setelah dilakukan wawancara sebagaimana pada tabel 4.1

**Tabel 4. 1 Business Model Canvas**

<b>Business Model Canvas</b>			
<b>Key Partner</b>	<b>Key Activities</b>	<b>Key Resource</b>	<b>Value Proporsition</b>
1. Kementerian Agama 2. Badan Wakaf Indonesia (BWI) 3. LKS PWU 4. Lembaga laimmya	1. Seminar/Sosialisasi Wakaf Uang 2. Pengumpulan, Produktifitas dan Penyaluran Wakaf Uang	1.Data 2.Teknologi 3.Aset 4.SDM	1. Legal, Transparan dan Akuntabel 2. Diawasi Oleh BWI 3. Kemudahan Berwakaf Uang Secara Online
<b>Customer Relationship</b>	<b>Customer Segment</b>		
1. Forum Gerakan Wakaf Uang 2. Wakif Gathering	1. Wakif Perorangan, Organisasi, Lembaga dan Umum 2. Usaha UMKM, Beasiswa Pendidikan dan lainnya.		
<b>Channel</b>	<b>Cost Structure</b>	<b>Revenue Stream</b>	
1. Komunikasi secara langsung 2. Sosial Media	1. Biaya Sosialisasi 2. Biaya Operasional 3. Biaya Administrasi	1. Pengelolaan Wakaf Uang	

Sumber: data yang sudah diolah

<sup>61</sup> Hasil wawancara dengan Badan Wakaf Indonesia (BWI), Dr.H.A Gani Isa, SH., M.Ag pada tanggal 12 Desember 2023

#### 4.2.2 Kombinasi BMC dan SWOT

Dari hasil wawancara yang mengacu kepada sembilan blok dasar *business model canvas* maka selanjutnya dilakukan identifikasi terhadap analisis SWOT untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap pengembangan wakaf uang di Aceh sebagai berikut:

**Tabel 4. 2 Analisis SWOT**

No	BMC	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
1	Customer Segment	Nazhir tidak membedakan segmentasi wakif	Ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif	Jumlah wakif yang potensial	Peruntukan wakif yang dibatasi
2	Value Proposition	Adanya kepercayaan masyarakat karena diawasi oleh BWI	Belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif	Terbukanya berbagai program investasi	Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai dari wakaf uang
3	Channel	Kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan berbagai media	Kurang sigap nazhir/lembaga dalam memilih saluran komunikasi	Tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung	Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi
4	Customer	Adanya	Kurangnya	Adanya	Wakif

	Relations hip	komitmen antara nazhir dan wakif	hubungan emosional antara nazhir dan wakif	berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf	kurang puas dengan layanan nazhir/lembaga
5	Revenue Stream	Meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program wakaf uang	Nazhir/lembaga kurang cakap dalam memilih program investasi wakaf uang	Peluang pengembangan bisnis yang terbuka	Kurangnyaa pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang
6	Key Resources	Adanya kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama	Belum terpenuhinya SDM yang profesional	Jumlah aset wakaf yang relatif besar	Kurangnyaa pelatihan dan pembinaan nazhir
7	Key Activities	Proses pengumpulan dana wakaf uang yang relatif cepat	Etos kerja nazhir/lembaga rendah	Tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama	Kurangnyaa akses media/platform pengumpulan wakaf uang
8	Key	Kerjasama	Belum dapat	Adanya	Kurangny

	Partner	yang baik dengan berbagai lembaga	memaksimalkan kerjasama dengan berbagai lembaga	dukungan regulasi dan hukum	a sinergi antar lembaga dan adanya pendekatan sosio religius
9	Cost Structure	Meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten	Kurangnya kecakapan nazhir dalam melakukan efisiensi biaya	Tersedianya berbagai software untuk membantu penganturan dan manajemen struktur biaya	Biaya yang dikeluarkan lebih besar dari ekspektasi

#### 4.2.3 Indikator Kekuatan (*Strength*)

##### 1. Nazhir tidak membedakan segmentasi wakif

Dalam pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya, nazhir tidak membedakan perlakuan atau pelayanan antara satu wakif dengan wakif lainnya berdasarkan kriteria atau karakteristik tertentu, ini mencerminkan prinsip keadilan dan kesetaraan dalam pengelolaan harta wakaf.

Wakif bisa berasal dari berbagai lapisan masyarakat, suku, agama atau kelompok sosial. Tanpa memandang latar belakangnya, memiliki hak yang sama untuk mendapatkan manfaat dari harta wakaf yang mereka sumbangkan. Nazhir harus bersikap adil dan tidak memihak dalam mengelola dan mendistribusikan manfaat dari harta wakaf.

2. Adanya kepercayaan masyarakat karena diawasi oleh BWI

Kepercayaan masyarakat terhadap wakaf uang dapat meningkat dengan adanya lembaga pengawas seperti Badan Wakaf Indonesia (BWI) atau lembaga serupa yang bertanggung jawab dalam mengelola dan mengawasi kegiatan wakaf.

Keberadaan lembaga ini memberikan keamanan dan jaminan kepada masyarakat bahwa dana wakaf akan dikelola dengan transparan, profesional dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu juga dapat membangun kepercayaan masyarakat terhadap institusi wakaf uang dan meningkatkan partisipasi dalam kegiatan wakaf.

3. Kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan media

Memanfaatkan media dalam kegiatan edukasi dan sosialisasi akan meningkatkan *awarness* masyarakat terhadap lembaga atau nazhir. Hal ini dapat diketahui dan dikenali oleh kalangan masyarakat dan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga. Selain itu juga dapat meningkatkan literasi masyarakat terhadap wakaf sehingga dapat mendorong pertumbuhan wakaf di Indonesia.

4. Adanya komitmen antara nazhir dan wakif

Komitmen antara nazhir dan wakif merupakan landasan penting dalam pengelolaan wakaf. Hubungan ini didasarkan pada kepercayaan, integritas, dan kesepakatan antara pihak yang memberikan wakaf dan pihak yang bertanggung jawab untuk mengelola serta mengawasi harta wakaf.

Komitmen ini membentuk dasar hubungan yang sehat dan saling menguntungkan antara nazhir dan wakif. Upaya untuk memelihara dan memperkuat komitmen ini akan meningkatkan keberhasilan dan dampak positif dari wakaf.

5. Meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program wakaf uang

Meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga dapat membawa dampak positif dalam pengelolaan dana wakaf, kreatifitas dapat menginspirasi inovasi dalam strategi pengelolaan dana wakaf, meningkatkan efektivitas dalam mencapai tujuan wakaf, dan memberikan dampak positif yang lebih besar kepada masyarakat.

Meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga tidak hanya membantu pengelolaan wakaf menjadi lebih inovatif, tetapi juga dapat meningkatkan daya tarik dan partisipasi masyarakat dalam program wakaf. Kreatifitas dapat menjadi pendorong utama untuk memberikan dampak positif yang lebih besar dalam upaya kebaikan.

6. Adanya kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama

Kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama dapat memberikan kontribusi besar terhadap keberhasilan dan keberlanjutan program wakaf uang dengan pemanfaatan teknologi informasi, pelatihan dan pendidikan dan lain sebagainya. Kemudahan ini jika dikelola dengan baik dapat mendukung pertumbuhan dalam jangka panjang

7. Proses pengumpulan dana wakaf uang yang relatif cepat

Pengumpulan dana wakaf uang yang relatif cepat mengacu pada usaha untuk menghimpun dana wakaf dari masyarakat dengan waktu yang lebih singkat. Hal ini untuk mencapai target pengumpulan dana dengan efisien dan efektif dalam waktu yang lebih singkat.

#### 8. Kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga

Melakukan kerjasama dengan pihak-pihak eksternal yang memiliki kepentingan atau keterlibatan dalam aktivitas wakaf uang. Mitra wakaf uang dapat mencakup berbagai pihak, seperti lembaga keuangan syariah, organisasi sosial, pemerintah, dan pihak lain yang memiliki kesamaan tujuan terkait pengelolaan dan pemanfaatan dana wakaf uang.

Kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga menciptakan sinergi, memungkinkan penggabungan keahlian dan sumber daya, serta dapat mencapai hasil yang lebih baik dari pada jika lembaga-lembaga tersebut bekerja secara terpisah.

#### 9. Meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten

Peningkatan jumlah nazhir yang kompeten dapat memberikan dampak positif pada pengembangan wakaf uang. Nazhir yang kompeten memiliki pengetahuan, keterampilan dan integritas untuk mengelola wakaf dengan baik. Dengan meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten dapat memperkuat fondasi pengelolaan wakaf uang, membuka peluang untuk inovasi dan dapat mendorong pertumbuhan dan pengembangan yang berkelanjutan.

### 4.2.4 Indikator Kelemahan (*Weakness*)

#### 1. Ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif

Ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif dapat menjadi hambatan dalam mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan dalam kegiatan wakaf. Identifikasi dan pemahaman terhadap potensi wakif adalah kunci untuk merancang program wakaf yang relevan dan menarik bagi masyarakat.

Meningkatkan kecakapan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif perlu memahami keterampilan dan pemahaman

mendalam terhadap nilai-nilai dan kebutuhan wakif. Dengan pendekatan yang tepat nazhir dapat membangun hubungan yang lebih kuat dengan wakif dan merancang program wakaf yang lebih sesuai dan berkelanjutan.

2. Belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif  
Nazhir/lembaga belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif dapat menjadi hambatan, hal ini disebabkan karena kurangnya pemanfaatan teknologi dan inovasi dalam pengelolaan wakaf, hal ini termasuk penggunaan platform digital untuk mengumpulkan dan melacak dana wakaf, serta alat analisis data untuk evaluasi kinerja.
3. Kurang sigap nazhir/lembaga dalam memilih saluran komunikasi  
Kurang sigapnya nazhir/lembaga dalam memilih saluran komunikasi wakaf uang dapat menjadi hambatan dalam membangun kesadaran dan partisipasi masyarakat. Pemilihan saluran komunikasi yang tepat sangat penting untuk memastikan pesan-pesan terkait wakaf uang dapat mencapai target dengan efektif.  
Mengatasi kurang sigapnya nazhir/lembaga dalam memilih saluran komunikasi memerlukan pemahaman yang baik tentang calon wakif dan keterampilan dalam merancang strategi komunikasi yang responsif dan efektif. Dengan meningkatkan kecepatan dan ketetapan dalam komunikasi, nazhir dapat lebih efektif dalam membangun kesadaran dan mendapatkan dukungan untuk program wakaf uang.
4. Kurangnya hubungan emosional antara nazhir dan wakif  
Kurangnya hubungan emosional antara nazhir dan wakif dapat menjadi hambatan dalam menciptakan keterlibatan dan kepercayaan yang diperlukan untuk mendukung program

wakaf. Hubungan emosional yang baik dapat meningkatkan kesadaran, partisipasi dan dukungan wakif terhadap inisiatif wakaf uang.

Membangun hubungan emosional yang kuat antara nazhir dan wakif memerlukan komitmen dengan mendengarkan, memahami dan merespons kebutuhan wakif, nazhir dapat menciptakan hubungan berkelanjutan.

5. Nazhir/lembaga kurang cakap dalam memilih program investasi wakaf uang

Ketidaccakapan nazhir/lembaga dalam memilih program investasi wakaf uang dapat memiliki dampak negatif terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan dana wakaf. Pemilihan program investasi yang tepat sangat penting untuk memaksimalkan hasil dan memastikan keberlanjutan wakaf. Dengan mengatasi kurangnya kecakapan dalam memilih program investasi, nazhir dapat memastikan bahwa dana wakaf berkembang dengan optimal dan memberikan manfaat sesuai dengan tujuan wakaf.

6. Belum terpenuhinya SDM yang profesional

Jika lembaga wakaf uang mengalami kurangnya sumber daya manusia yang profesional dapat menjadi hambatan serius dalam pengelolaan dan pengembangan program wakaf. SDM yang kompeten sangat penting untuk memastikan keberlanjutan, keefektifan dan keberhasilan program wakaf.

Kurangnya SDM yang profesional sehingga menjadikan pengelolaan wakaf uang di Aceh belum optimal, terlihat dari banyaknya tanah wakaf yang terbengkalai belum dapat di produktifkan.

7. Etos kerja nazhir/lembaga rendah

Rendahnya etos kerja nazhir/lembaga dapat berdampak negatif pada pengelolaan wakaf dan pencapaian tujuan program wakaf. Etos kerja yang rendah dapat mencakup kurangnya motivasi, kurangnya tanggung jawab dan kurangnya dedikasi terhadap tugas-tugas yang diemban.

Meningkatkan etos kerja nazhir/lembaga dapat memerlukan upaya yang berkelanjutan dan dukungan dari pihak yang terkait. Dengan membangun motivasi, memberikan dukungan dan menciptakan lingkungan kerja yang positif, nazhir dapat menjadi lebih efektif dalam memenuhi tanggung jawab terhadap pengelolaan dana wakaf.

8. Belum dapat memaksimalkan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga

Jika lembaga wakaf uang belum dapat memaksimalkan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga, ini dapat menjadi tantangan dalam mencapai tujuan dan maksud dari program wakaf. Kerjasama dengan lembaga-lembaga lain dapat membuka pintu untuk sumber daya tambahan, dukungan dan pengetahuan yang dapat meningkatkan dampak positif program wakaf.

Dengan pendekatan yang strategis dan fokus pada kerjasama yang saling menguntungkan, lembaga wakaf uang dapat memaksimalkan potensi kerjasama dengan berbagai lembaga termasuk Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), lembaga sosial dan lembaga pemerintah untuk mencapai tujuan wakaf.

9. Kurangnya kecakapan nazhir/lembaga dalam melakukan efisiensi biaya

Efisiensi biaya adalah salah satu aspek kunci dalam menjaga keberlanjutan program wakaf dan memaksimalkan

manfaat dari setiap dana yang dihimpun. Dengan kurangnya kecakapan nazhir sehingga lembaga wakaf kurang efektif dalam mengalokasikan sumber daya dan mencapai tujuan wakaf dengan optimal.

Kekuatan	Kelemahan
1) Nazhir tidak membedakan segmentasi wakif 2) Adanya kepercayaan masyarakat karena diawasi oleh BWI 3) Kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan berbagai media 4) Adanya komitmen antara nazhir dan wakif 5) Meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program wakaf uang 6) Adanya kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama 7) Proses pengumpulan dana wakaf yang relatif cepat 8) Kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga 9) Meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten	1) Ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif 2) Belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif 3) Kurang sigap nazhir/lembaga memilih saluran komunikasi 4) Kurangnya hubungan emosional antara nazhir dan wakif 5) Nazhir/lembaga kurang cakap dalam memilih program investasi wakaf uang 6) Belum terpenuhinya SDM yang profesional 7) Etos kerja nazhir/lembaga rendah 8) Belum dapat memaksimalkan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga 9) Kurangnya kecakapan nazhir/lembaga dalam melakukan efisiensi biaya

#### 4.2.5 Indikator Peluang (*Opportunity*)

##### 1. Jumlah wakif yang potensial

Aceh merupakan provinsi dengan persentase penduduk muslim tertinggi di Indonesia. Berdasarkan data Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil)

Kementerian Dalam Negeri, jumlah penduduk di Serambi Mekah yang memeluk agama Islam sebanyak 5,24 juta jiwa atau 98,56% dari total populasi 5,33 juta jiwa.<sup>62</sup> Hal ini menunjukkan bahwa begitu besar indeks peluang yang bisa dimanfaatkan dalam pengembangan wakaf uang kedepannya.

2. Terbukanya berbagai program investasi

Terbukanya berbagai program investasi memberikan peluang besar bagi wakaf uang untuk mengoptimalkan pertumbuhan dan dampak positifnya. Program investasi yang cermat dan sesuai dengan prinsip-prinsip wakaf dapat menjadi sarana efektif untuk meningkatkan nilai dana wakaf.

Penting untuk memilih program investasi yang sesuai dengan tujuan wakaf dan memastikan bahwa setiap investasi tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah atau nilai-nilai yang diinginkan oleh pemberi wakaf.

3. Tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung

Tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung sangat penting untuk memfasilitasi komunikasi dan koordinasi di dalamnya. Platform ini dapat membantu wakif, nazhir dan berbagai pihak terkait dalam memaksimalkan dampak positif dari dana wakaf.

Penting untuk memilih dan menggunakan platform ini dengan bijak, memastikan bahwa sesuai dengan kebutuhan dan tujuan wakaf uang. Keberhasilan platform tersebut juga tergantung pada dukungan dan partisipasi aktif dari semua pihak terkait dalam wakaf uang.

---

<sup>62</sup> Databoks, *Penduduk Muslim Tertinggi*, <https://databoks.katadata.co.id>

4. Adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf

Adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf sangat penting untuk membangun kesadaran, berbagi pengetahuan dan menggalang dukungan untuk pengembangan dan keberlanjutan gerakan wakaf. Forum-forum ini dapat menjadi wadah bagi wakif, nazhir dan pihak-pihak terkait untuk berdiskusi dan merancang inisiatif wakaf yang lebih baik. Berikut beberapa jenis forum yang dapat terlibat dalam gerakan sadar wakaf seperti forum online dan komunitas media sosial, konferensi dan seminar wakaf, webinar dan diskusi virtual dan lain sebagainya.

5. Peluang pengembangan bisnis yang terbuka

Pengembangan bisnis dalam konteks wakaf uang dapat melibatkan berbagai peluang untuk meningkatkan dampak sosial dan ekonomi dari dana wakaf. Seperti pengembangan properti syariah yang dapat menghasilkan pendapatan dan memberikan manfaat bagi masyarakat.

Penting untuk memastikan bahwa setiap pengembangan bisnis di dalam konteks wakaf tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah dan nilai-nilai etika yang mendasari wakaf. Selain itu juga keterlibatan aktif dan partisipasi dari masyarakat, lembaga keuangan syariah, lembaga pemerintah dapat meningkatkan keberlanjutan wakaf.

6. Jumlah aset wakaf yang relatif besar

Jumlah aset wakaf yang relatif besar lebih efektif dalam mencapai tujuan sosial dan amal jika dikelola dengan bijak dan transparan. Penting untuk melibatkan ahli wakaf, ahli keuangan dan pihak yang berkepentingan lainnya untuk memastikan bahwa wakaf tersebut memberikan dampak positif yang optimal.

7. Tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama

Tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama wakaf uang sangat penting untuk memfasilitasi berbagai proses yang terkait dengan pengelolaan dan pelaksanaan wakaf. Platform ini mencakup sejumlah layanan dan fasilitas yang dapat membantu wakif, nazhir dan masyarakat dalam berbagai aspek wakaf uang. Seperti aplikasi donasi online yang memfasilitasi proses donasi secara mudah dan cepat, memungkinkan wakif untuk memberikan sumbangan dengan lebih efisien.

8. Adanya dukungan regulasi dan hukum

Regulasi dan hukum mengatur pengelolaan dan penggunaan dana wakaf yang dirancang untuk melindungi hak dan kepentingan wakif. Wakaf uang memiliki regulasi yang sangat kuat yaitu Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang wakaf, yang merujuk kepada Pasal 48 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 bahwa pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf harus berpedoman pada peraturan Badan Wakaf Indonesia.<sup>63</sup>

Adanya regulasi atau kebijakan yang mendukung pengembangan wakaf uang dapat menciptakan lingkungan yang kondusif untuk pertumbuhan wakaf uang dan memberikan keyakinan kepada pemberi wakaf.

9. Tersedianya berbagai software untuk membantu pengaturan dan manajemen struktur biaya

Dalam konteks pengaturan dan manajemen struktur biaya dapat membantu nazhir dalam mengelola dana wakaf dengan lebih efisien menggunakan software atau perangkat

---

<sup>63</sup> Badan Wakaf Indonesia, *Regulasi* <https://bwi.go.id>

lunak lainnya yang dirancang khusus untuk mengelola dana wakaf. Seperti *Wakaf Management System* (WMS) sistem ini dirancang khusus untuk mengelola dana wakaf yang melibatkan manajemen akun wakif, pemantauan program wakaf, dan pelaporan keuangan terkait wakaf.

#### **4.2.6 Indikator Ancaman (*Threats*)**

##### **1. Peruntukan wakaf yang dibatasi**

Hal ini menjadi ancaman dalam pengembangan wakaf uang di Aceh karena peruntukan wakaf yang dibatasi, untuk itu calon wakif dapat diarahkan serta diberikan pemahaman untuk menyerahkan wakaf dengan peruntukan yang lebih luas, dengan memberikan keleluasaan dalam penggunaan dana wakaf, tujuan dari konsep wakaf sebagai instrumen pembangunan sosial dapat lebih maksimal terwujud. Penting untuk diperhatikan bahwa peruntukan wakaf harus tetap sesuai dengan ketentuan dan prinsip syariah.

##### **2. Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang**

Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang dapat menjadi ancaman dalam pengembangan dan pengelolaan wakaf uang secara efektif. Hal ini disebabkan karena kurangnya literasi keuangan syariah, keterbatasan pendidikan dan pelatihan, kurangnya kesadaran akan perkembangan pasar keuangan syariah.

##### **3. Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi**

Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi dapat menjadi ancaman dalam pengembangan dan pengelolaan wakaf, karena aspek-aspek

teknologi tersebut dapat meningkatkan efisiensi, transparansi dan partisipasi dalam kegiatan wakaf.

Hal ini disebabkan karena nazhir termasuk dalam generasi yang tidak terbiasa dengan penggunaan teknologi mungkin mengalami kesulitan dalam memahami solusi teknologi informasi, selain itu juga karena nazhir tidak mendapatkan pelatihan atau pendidikan yang memadai dalam bidang teknologi informasi.

4. Wakif kurang puas dengan layanan nazhir/lembaga

Hal ini dapat menjadi ancaman yang mempengaruhi kepercayaan dan partisipasi wakif dalam kegiatan wakaf. Hal ini salah satunya bisa disebabkan karena wakif belum memiliki akses informasi yang transparan tentang pengelolaan dana wakaf, ini dapat melibatkan penyediaan laporan keuangan yang jelas, pemantauan program wakaf, dan informasi lain yang dapat membantu wakif memahami dampak dari sumbangan mereka.

5. Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang

Hal ini dapat menjadi ancaman jika nazhir kurang memahami dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf, hal ini nazhir dapat berkonsultasi dengan ahli wakaf atau konsultan keuangan yang memiliki pengetahuan dalam manajemen wakaf. Ahli tersebut dapat memberikan panduan khusus tentang cara meningkatkan pengumpulan dana wakaf.

6. Kurangnya pelatihan dan pembinaan nazhir

Kurangnya pelatihan dan pembinaan nazhir dapat menjadi kendala yang serius dalam efektivitas pengelolaan wakaf. Hal ini diperlukan adanya pelatihan secara berkala untuk memberikan kesempatan bagi nazhir untuk terus

mengembangkan keterampilan mereka. Pelatihan ini dapat disesuaikan dengan perubahan dalam tugas atau kebutuhan pengelolaan wakaf.

7. Kurangnya akses media/platform pengumpulan dana wakaf uang

Hal ini menjadi ancaman karena dapat menghambat upaya pengembangan wakaf uang. Hal ini disebabkan karena kurangnya pelatihan dan peningkatan literasi media kepada nazhir agar mereka dapat memahami berbagai platform media dan cara terbaik untuk menggunakan media tersebut dalam pengumpulann dana wakaf.

Penting untuk terus memantau perkembangan teknologi dan tren media serta beradaptasi dengan perubahan tersebut. Dengan meningkatkan keterampilan dan akses nazhir terhadap media, mereka dapat lebih efektif dalam merancang dan melaksanakan pengumpulan dana wakaf.

8. Kurangnya sinergi antar lembaga dan adanya pendekatan sosio religius

Kurangnya sinergi antar lembaga terhadap wakaf uang dapat menghambat pertumbuhan dan pengembangan wakaf. Sinergi yang baik antar lembaga-lembaga terkait dapat meningkatkan efisiensi, mendukung inovasi dan memperkuat dampak positif wakaf uang.

Sinergi antar lembaga seperti Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), lembaga amil zakat, lembaga filantropi, lembaga sosial dan lembaga pemerintah untuk membangun forum atau mekanisme pertemuan rutin untuk berbagi informasi dan merencanakan kerjasama yang baik.

Sosio religius merujuk pada dimensi sosial dan agama yang terkait dengan kegiatan atau praktik wakaf uang. Dengan

pendekatan sosio religius, tujuan utamanya adalah tidak hanya memberikan manfaat ekonomi saja, tetapi juga mencapai tujuan sosial dan agama. Ini bisa melibatkan penggunaan dana wakaf uang untuk mendukung pendidikan, kesehatan, pembangunan infrastruktur dan lainnya.

Dalam masyarakat praktik wakaf uang juga dapat mencerminkan nilai-nilai keadilan sosial dan solidaritas, dimana individu atau kelompok berkontribusi untuk membangun kehidupan bersama yang lebih baik. Penerapan prinsip-prinsip sosio religius dalam wakaf uang dapat membantu memastikan bahwa pengelolaan dan penggunaan dana tersebut sejalan dengan nilai-nilai agama dan memberikan dampak positif bagi masyarakat secara keseluruhan.

#### 9. Biaya yang dikeluarkan lebih besar dari ekspektasi

Hal ini dapat menjadi ancaman dalam mengelola situasi dimana biaya melebihi ekspektasi memerlukan ketelitian, fleksibilitas dan kemampuan untuk beradaptasi. Pemimpin dan tim manajemen program perlu bekerja sama untuk mengidentifikasi solusi yang efektif agar program wakaf uang tetap berhasil mencapai tujuannya.

<b>Peluang</b>	<b>Ancaman</b>
1) Jumlah wakif yang potensial	1) Peruntukan wakaf yang dibatasi
2) Terbukanya berbagai program investasi	2) Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang
3) Tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung	3) Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi
4) Adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf	4) Wakif kurang puas dengan

5) Peluang pengembangan bisnis yang terbuka	layanan nazhir/lembaga
6) Jumlah aset wakaf yang relatif besar	5) Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang
7) Tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama	6) Kurangnya pelatihan dan pembinaan nazhir
8) Adanya dukungan regulasi dan hukum	7) Kurangnya akses media/platform pengumpulan dana wakaf uang
9) Tersedianya berbagai software untuk membantu penganturan dan manajemen struktur biaya	8) Kurangnya sinergi antar lembaga dan adanya pendekatan sosio religius
	9) Biaya yang dikeluarkan lebih besar dari ekspektasi

#### 4.2.7 Tabel IFAS dan EFAS

Setelah melakukan identifikasi strategi internal dan eksternal maka akan dibuatkan tabel IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*) yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sesuai dengan tahapan analisis data.

**Tabel 4. 3 Matriks IFAS – Kekuatan**

Kekuatan ( <i>Strength</i> )				
No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
1	Nazhir tidak membedakan segmentasi wakif	0,06	4	0,24
2	Adanya kepercayaan masyarakat karena diawasi oleh BWI	0,07	4	0,28
3	Kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan berbagai media	0,08	3	0,24

4	Adanya komitmen antara nazhir dan wakif	0,07	4	0,28
5	Meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program wakaf uang	0,08	3	0,24
6	Adanya kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama	0,06	4	0,24
7	Proses pengumpulan dana wakaf yang relatif cepat	0,07	4	0,28
8	Kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga	0,07	4	0,28
9	Meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten	0,07	4	0,28
<b>Total</b>		<b>0,63</b>		<b>2,36</b>

Sumber: Data diolah

<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>				
<b>No</b>	<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor (Bobot x Rating)</b>
1	Ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif	0,04	2	0,08
2	Belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif	0,04	2	0,08
3	Kurang sigap nazhir/lembaga memilih saluran komunikasi	0,04	2	0,08
4	Kurangnya hubungan emosional antara nazhir dan wakif	0,04	2	0,08
5	Nazhir kurang cakap dalam memilih program investasi wakaf uang	0,05	2	0,1
6	Belum terpenuhinya SDM yang profesional	0,04	1	0,04
7	Etos kerja nazhir/lembaga rendah	0,04	2	0,08
8	Belum dapat memaksimalkan	0,04	2	0,08

	kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga			
9	Kurangnya kecakapan nazhir dalam melakukan efisiensi biaya	0,04	2	0,08
<b>Total</b>		<b>0,37</b>		<b>0,7</b>
<b>Jumlah</b>		<b>1</b>		<b>3,06</b>

Sumber: Data diolah

Pada tabel IFAS diatas menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki jumlah skor sebesar 3,06, skor tersebut berada diatas 2,5 artinya posisi internal dalam keadaan kuat. Hal ini dikarenakan sebanyak apapun faktor yang dimasukkan ke dalam matrik IFAS total rata-rata berkisar antara paling rendah 0,1 dan yang tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika rata-rata dibawah 2,5 maka internal dari instrumen wakaf uang rendah, sedangkan jika jumlah rata-rata diatas 2,5 maka internal instrumen wakaf uang kuat.

**Tabel 4. 4 Matriks EFAS**

<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>				
<b>No</b>	<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor (Bobot x Rating)</b>
1	Jumlah wakif yang potensial	0,06	4	0,24
2	Terbukanya berbagai program investasi	0,07	4	0,28
3	Tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung	0,06	3	0,18
4	Adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf	0,05	4	0,2
5	Peluang pengembangan bisnis yang terbuka	0,07	4	0,28
6	Jumlah aset wakaf yang relatif besar	0,07	4	0,28
7	Tersedianya berbagai platform	0,06	4	0,24

	untuk melakukan aktivitas utama			
8	Adanya dukungan regulasi dan hukum	0,05	4	0,2
9	Adanya berbagai produk yang dapat menampung dana wakaf uang	0,05	4	0,2
<b>Total</b>		<b>0,54</b>		<b>2,1</b>

Sumber: Data diolah

<b>Ancaman (<i>Treath</i>)</b>				
<b>No</b>	<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor (Bobot x Rating)</b>
1	Banyak segmen wakif yang tradisional	0,04	3	0,12
2	Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang	0,06	2	0,12
3	Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi	0,06	1	0,06
4	Wakif kurang puas dengan layanan nazhir	0,04	3	0,12
5	Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang	0,05	2	0,1
6	Kurangnya pelatihan dan pembinaan nazhir	0,04	3	0,12
7	Kurangnya akses media/platform pengumpulan dana wakaf uang	0,06	1	0,06
8	Kurangnya sinergi antar lembaga dan adanya pendekatan sosio religius	0,05	2	0,1
9	Biaya yang dikeluarkan lebih	0,06	2	0,12

	besar dari ekspektasi		
<b>Total</b>		<b>0,46</b>	<b>0,92</b>
<b>Jumlah</b>		<b>1</b>	<b>3,02</b>

Sumber: Data diolah

Pada tabel EFAS diatas menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman adalah 3,02 mendekati 4,0 artinya bahwa instrumen wakaf uang merespon peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman yang datang. Hal ini dikarenakan dalam matrik EFAS nilai tertinggi adalah 4,0 dan terendah 1,0. Apabila total skor mencapai 4,0 artinya instrumen wakaf uang merespon peluang yang ada dengan cara terbaik dan menghindari ancaman-ancaman yang datang. Jika skor 1,0 menunjukkan instrumen wakaf uang tidak dapat merespon peluang dan tidak dapat menghindari ancaman-ancaman yang berasal dari luar.

Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS maka dapat diketahui bahwa nilai untuk faktor IFAS sebesar 3,06 dan nilai untuk faktor EFAS sebesar 3,02. Nilai untuk masing-masing faktor dapat dirincikan yaitu kekuatan 2,36, kelemahan 0,7, peluang 2,1 dan ancaman 0,92. Sehingga dapat diketahui bahwa nilai kekuatan berada diatas nilai kelemahan dengan selisih nilai sebesar 1,66 sedangkan untuk nilai peluang dan ancaman memiliki selisih nilai sebesar 1,18 untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

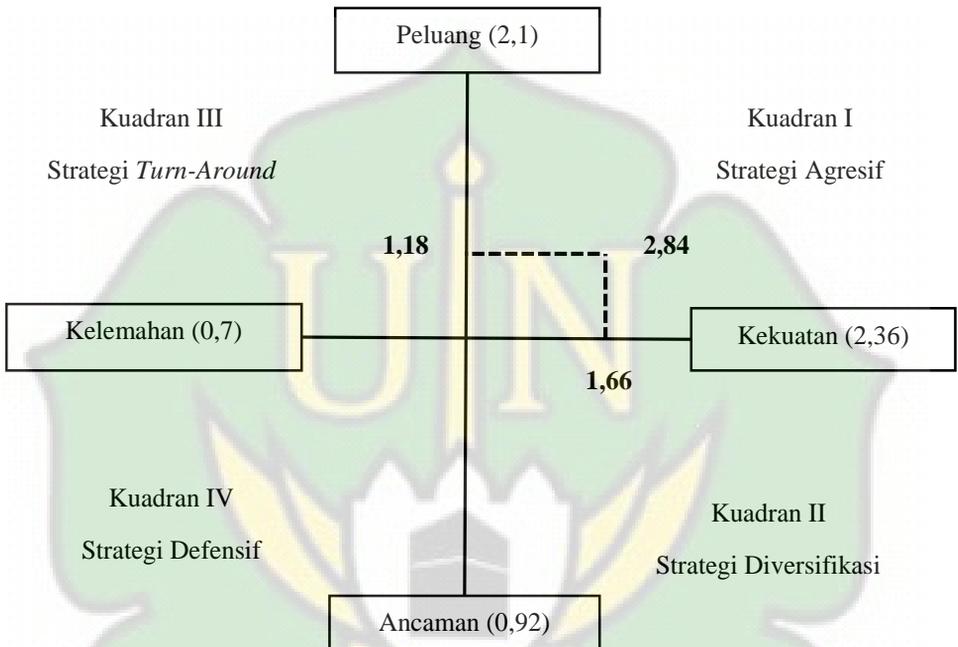
**Tabel 4. 5 Selisih Nilai IFAS dan EFAS**

IFAS	S-W	2,36 – 0,7	1,66
EFAS	O-T	2,1 – 0,92	1,18
<b>Total</b>			<b>2,84</b>

Sumber: Data diolah

#### 4.2.8 Posisi Strategis Pengembangan Wakaf Uang di Aceh

Berdasarkan hasil dari matrik IFAS dan EFAS diatas maka matrik SWOT pengembangan wakaf uang di Aceh dapat dilihat melalui diagram analisis SWOT berikut ini:



Sumber: Data sudah diolah

**Gambar 4. 1 Diagram Analisis SWOT Pengembangan Wakaf Uang Di Aceh**

Berdasarkan diagram SWOT diatas dapat diketahui bahwa strategi pengembangan wakaf uang di Aceh berada di posisi kuadran I (*growth*) yang artinya strategi pengembangan wakaf uang di Aceh sangat menguntungkan karena memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang begitu besar.

Strategi yang harus dikembangkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), dengan penerapan GOS tersebut maka instrumen wakaf



<p style="text-align: center;"><b>IFAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>EFAS</b></p>	<p>7) Proses pengumpulan dana wakaf uang yang realtif cepat</p> <p>8) Kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga</p> <p>9) Meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten</p>	<p>7) Etos kerja nazhir/lembaga rendah</p> <p>8) Belum dapat memaksimalkan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga</p> <p>9) Kurangnya kecakapan nazhir/lembaga dalam melakukan efisiensi biaya</p>
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Jumlah wakif yang potensial</li> <li>2) Terbukanya berbagai program investasi</li> <li>3) Tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung</li> <li>4) Adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf</li> <li>5) Peluang pengembangan bisnis yang terbuka</li> <li>6) Jumlah aset wakaf yang relatif besar</li> <li>7) Tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama</li> <li>8) Adanya</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Meningkatkan kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan tekonologi informasi</li> <li>2) Melakukan kerjasama yang baik dengan pihak LKS-PWU, instansi dan lembaga pemerintah</li> <li>3) Meningkatkan kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program investasi wakaf uang</li> <li>4) Meningkatkan program wakaf yang inovatif</li> <li>5) Memanfaatkan media sosial dan</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Memberikan pelatihan dan pembinaan kepada nazhir</li> <li>2) Meningkatkan hubungan baik antara nazhir dan wakif</li> <li>3) Meningkatkan kualitas SDM yang profesional</li> <li>4) Memanfaatkan teknologi dan inovasi</li> <li>5) Meningkatkan literasi wakaf uang kepada masyarakat dan berbagai lembaga</li> </ol>

<p>dukungan regulasi dan hukum</p> <p>9) Tersedianya berbagai software untuk membantu penganturan dan manajemen struktur biaya</p>	<p>platform online sebagai sarana penghubung</p>	
<p><b>Threats (T)</b></p> <p>1) Peruntukan wakaf yang dibatasi</p> <p>2) Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang</p> <p>3) Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi</p> <p>4) Wakif kurang puas dengan layanan nazhir/lembaga</p> <p>5) Kurangnya pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang</p> <p>6) Kurangnya</p>	<p><b>Strategi ST</b></p> <p>1) Melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang wakaf uang</p> <p>2) Menjalin kerjasama yang lebih luas dengan berbagai lembaga</p>	<p><b>Strategi WT</b></p> <p>1) Meningkatkan manajemen pengelolaan wakaf</p> <p>2) Meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan wakaf</p> <p>3) Meningkatkan pengawasan terhadap program wakaf uang</p>

pelatihan dan pembinaan nazhir 7) Kurangnya akses media/platform pengumpulan dana wakaf uang 8) Kurangnya sinergi antar lembaga 9) Biaya yang dikeluarkan lebih besar dari ekspektasi		
--	--	--

Berdasarkan tabel 4.6 diketahui bahwa strategi SO didapatkan dari memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk pengembangan wakaf uang untuk dapat mengambil peluang uang sebesar-besarnya. Untuk strategi ST didapatkan dari memanfaatkan kekuatan instrumen wakaf uang yang ada dengan tujuan untuk mengatasi ancaman. Strategi WO didapatkan dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Dan strategi WT suatu strategi yang bersifat defensif, strategi ini diciptakan dengan cara berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman.

#### **4.3 Pembahasan Strategi Pengembangan Wakaf Uang di Aceh**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa potensi pengembangan wakaf uang di Aceh memiliki kekuatan yang sangat besar diantaranya nazhir tidak membedakan segementasi wakif, adanya kepercayaan masyarakat karena diawasi oleh BWI, kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan berbagai media, adanya komitmen antara nazhir dan wakif, meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program wakaf uang, adanya kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama, proses

pengumpulan dana wakaf uang yang relatif cepat, kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga dan meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten.

Adapun peluang yang terlihat adalah jumlah wakif yang potensial dengan penduduk Aceh mayoritas muslim, hal ini dibuktikan berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil) jumlah penduduk di Aceh yang memeluk agama Islam sebanyak 5,24 juta jiwa atau 98,56% dari total populasi 5,33 juta jiwa.<sup>64</sup> Data tersebut membuktikan bahwa Aceh memiliki penduduk yang dominan muslim sehingga dalam pelaksanaan aturan agama sangat mendukung.

Faktor peluang yang lain yaitu terbukanya berbagai program investasi, tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung, adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf, peluang pengembangan bisnis yang terbuka, jumlah aset wakaf yang relatif besar, tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama, adanya dukungan regulasi dan hukum serta adanya berbagai produk yang dapat menampung dana wakaf uang.

Dari analisis data yang peneliti lakukan melalui analisis kombinasi BMC dan SWOT untuk melihat seberapa besar nilai dari faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sehingga menghasilkan nilai IFAS dan EFAS yang cukup bagus untuk strategi pengembangan wakaf uang di Aceh, untuk faktor IFAS berjumlah sebesar 3,06 dan nilai untuk faktor EFAS berjumlah sebesar 3,02. Nilai untuk masing-masing faktor dapat dirincikan yaitu faktor kekuatan sebesar 2,36, faktor kelemahan 0,7, faktor peluang 2,1 dan faktor ancaman 0,92.

Hasil tersebut terlihat bahwa peluang menghasilkan nilai yang begitu besar sehingga strategi pengembangan wakaf uang di Aceh dapat memaksimalkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada, dari hasil yang didapat berada pada kuadran I yang artinya berada

---

<sup>64</sup> Databoks, *Penduduk Muslim Tertinggi*, <https://databoks.katadata.co.id>

pada posisi yang sangat menguntungkan atau disebut posisi (*growth*). Dari analisis tersebut peneliti juga menemukan strategi yang dapat dilakukan untuk memanfaatkan peluang yang ada, adapun strategi yang dapat dilakukan adalah strategi SO yaitu meningkatkan kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan teknologi informasi, melakukan kerjasama yang baik dengan pihak LKS-PWU, instansi dan lembaga pemerintah, meningkatkan kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program investasi wakaf uang, meningkatkan program wakaf yang inovatif, memanfaatkan media sosial dan platform online sebagai sarana penghubung.

Selanjutnya strategi WO yaitu memberikan pelatihan dan pembinaan kepada nazhir, meningkatkan hubungan baik antara nazhir dan wakif, meningkatkan kualitas SDM yang profesional, memanfaatkan teknologi dan inovasi, meningkatkan literasi wakaf uang kepada masyarakat dan berbagai lembaga.

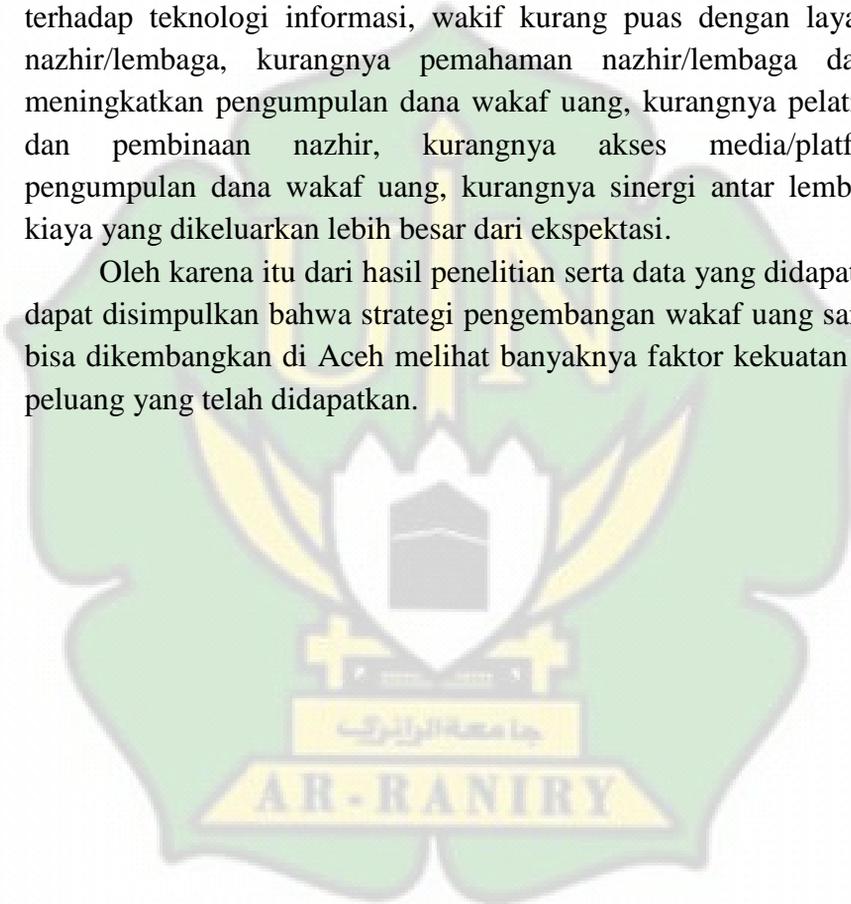
Adapun strategi ST yang dapat dilakukan yaitu melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang wakaf uang, menjalin kerjasama yang lebih luas dengan berbagai lembaga. Dan yang terakhir strategi WT yaitu meningkatkan manajemen pengelolaan wakaf, meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan wakaf, meningkatkan pengawasan terhadap program wakaf uang.

Akan tetapi dengan banyaknya kekuatan dan peluang yang ada pada strategi pengembangan wakaf uang di Aceh juga terdapat sisi kelemahan dan ancaman yang harus dihadapi. Untuk faktor kelemahan yaitu ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif, belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif, kurang sigap nazhir/lembaga memilih saluran komunikasi, kurangnya hubungan emosional antara nazhir dan wakif, nazhir/lembaga kurang cakap dalam memilih program investasi wakaf uang, belum terpenuhinya SDM yang profesional, etos kerja nazhir/lembaga rendah, belum dapat memaksimalkan

kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga, kurangnya kecakapan nazhir/lembaga dalam melakukan efisiensi biaya

Sedangkan faktor ancaman yaitu peruntukan wakaf yang dibatasi, kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang, kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi, wakif kurang puas dengan layanan nazhir/lembaga, kurangnya pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang, kurangnya pelatihan dan pembinaan nazhir, kurangnya akses media/platform pengumpulan dana wakaf uang, kurangnya sinergi antar lembaga, kiaya yang dikeluarkan lebih besar dari ekspektasi.

Oleh karena itu dari hasil penelitian serta data yang didapatkan dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan wakaf uang sangat bisa dikembangkan di Aceh melihat banyaknya faktor kekuatan dan peluang yang telah didapatkan.



## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa dari hasil analisis 9 elemen *Business Model Canvas* kemudian dikombinasikan dengan menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa:

1. *Business Model Canvas* meliputi 9 elemen yaitu *Customer Segment* meliputi wakif perorangan, organisasi, lembaga dan umum. *Value Proposition* yaitu legal, transparan dan akuntabel, diawasi oleh BWI, kemudahan berwakaf secara online. *Channel* yaitu komunikasi secara langsung dan sosial media. *Customer Relationship* adalah *personal assistance*, Forum Gerakan Wakaf Uang dan *Wakif Gathering*. *Revenue Stream* adalah pendapatan yang berasal dari pengelolaan program wakaf uang. *Key Resources* yaitu SDM, data, aset dan teknologi. *Key Partners* adalah Kementerian Agama, Badan Wakaf Indonesi (BWI), Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), lembaga lainnya. *Key Activities* adalah seminar/sosialisasi wakaf uang, dan pengelolaan dana wakaf uang. *Cost Structure* terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap dari proses penghimpunan, produktifitas dan penyaluran wakaf uang.
2. Kekuatan yang didapatkan diantaranya nazhir tidak membedakan segementasi wakif, adanya kepercayaan masyarakat karena diawasi oleh BWI, kemampuan nazhir/lembaga dalam memanfaatkan berbagai media, adanya komitmen antara nazhir dan wakif, meningkatnya kreatifitas nazhir/lembaga terhadap program wakaf uang, adanya kemudahan dalam menunjang peningkatan sumber daya utama, proses pengumpulan dana wakaf uang yang relatif

cepat, kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga dan meningkatnya jumlah nazhir yang kompeten.

Dari keseluruhan faktor kekuatan tersebut dapat dilihat bahwa strategi pengembangan wakaf uang memiliki keunggulan tersendiri untuk menarik para wakif agar mewakafkan dananya. Semua faktor kekuatan tersebut didukung oleh peluang yang sangat besar sehingga dapat dikatakan bahwa strategi pengembangan wakaf uang di Aceh dapat dikembangkan dengan lebih efektif. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya peluang yang ada yang dapat dimanfaatkan oleh pihak yang berwajib.

3. Kelemahan yang ada yaitu ketidakmampuan nazhir/lembaga dalam melihat potensi wakif, belum dapat memanfaatkan berbagai kemudahan untuk wakif, kurang sigap nazhir/lembaga memilih saluran komunikasi, kurangnya hubungan emosional antara nazhir dan wakif, nazhir/lembaga kurang cakap dalam memilih program investasi wakaf uang, belum terpenuhinya SDM yang profesional, etos kerja nazhir/lembaga rendah, belum dapat memaksimalkan kerjasama yang baik dengan berbagai lembaga, kurangnya kecakapan nazhir/lembaga dalam melakukan efisiensi biaya.
4. Peluang yang terlihat adalah jumlah wakif yang potensial, terbukanya berbagai program investasi, tersedianya berbagai platform sebagai sarana penghubung, adanya berbagai forum tentang gerakan sadar wakaf, peluang pengembangan bisnis yang terbuka, jumlah aset wakaf yang relatif besar, tersedianya berbagai platform untuk melakukan aktivitas utama, adanya dukungan regulasi dan hukum serta adanya berbagai produk yang dapat menampung dana wakaf uang.

5. Ancaman yang didapatkan adalah peruntukan wakaf yang dibatasi, kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap nilai tambah dari wakaf uang, kurangnya pemahaman nazhir/lembaga terhadap teknologi informasi, wakif kurang puas dengan layanan nazhir/lembaga, kurangnya pemahaman nazhir/lembaga dalam meningkatkan pengumpulan dana wakaf uang, kurangnya pelatihan dan pembinaan nazhir, kurangnya akses media/platform pengumpulan dana wakaf uang, kurangnya sinergi antar lembaga, kiaya yang dikeluarkan lebih besar dari ekspektasi.
6. Posisi strategis yang berada pada kuadran I yang artinya strategi pengembangan wakaf uang di Aceh dapat dikembangkan dengan sangat menguntungkan. Kondisi ini adalah mendukung *opportunity*, strategi *strength* pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) dengan menggunakan GOS ini maka potensi pengembangan wakaf uang di Aceh dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang begitu besar.

## 5.2 Saran

1. Bagi pihak pemangku jabatan  
Libatkan pemangku kepentingan lokal, termasuk tokoh agama, pemimpin masyarakat dan perwakilan komunitas dalam proses pengembangan wakaf uang. Hal ini dapat meningkatkan penerimaan dan dukungan dari masyarakat setempat.
2. Pengembangan peran dan model  
Identifikasi peran dan model yang berhasil dalam implementasi wakaf uang di tempat-tempat lain yang memiliki kesamaan konteks sosial dan ekonomi. Model-model ini dapat diadopsi atau disesuaikan untuk diterapkan di Aceh.
3. Pendekatan berbasis teknologi  
Manfaatkan teknologi, termasuk platform digital dan aplikasi keuangan syariah untuk mempermudah proses pengelolaan wakaf uang. Ini tidak hanya dapat meningkatkan efisiensi, tetapi juga memberikan akses lebih mudah bagi masyarakat untuk berpartisipasi.
4. Sosialisasi melalui media massa  
Lakukan sosialisasi yang intensif melalui media massa, baik cetak maupun online untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap konsep dan manfaat wakaf uang.
5. Pelatihan dan pembinaan nazhir  
Berikan pelatihan dan pembinaan kepada nazhir termasuk aspek-aspek hukum Islam yang terkait. Hal ini akan memastikan pengelolaan dana wakaf sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan kepercayaan kepada para wakif.

Saran-saran ini diharapkan dapat memberikan panduan yang lebih komprehensif dalam merancang dan melaksanakan strategi pengembangan wakaf uang di Aceh.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdan Rahim (2019) Peran Wakaf Dalam Pengembangan Pendidikan Islam. *Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan*. 89-102.
- Abdul Wahab (2020) Wakaf Tunai, Potensi dan Pemberdayaan: Sebuah Pemikiran. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*. 5(2). 241-252.
- Abu Su'ud Muhammad Ibn Muhammad Ibn Mushthafa al-Amadi (1997) *Risalah fi Jawaz Waqf al-Nuqud*. Beirut: Dai Ibn Hazm) 20-21.
- Achmad, Muchaddam Fahham (2015) *Pengelolaan Wakaf Tunai di Lembaga Pengelola Wakaf Dan Pertanahan Pengurus Wilayah Nahdaul Ulama Daerah Istimewa Yogyakarta*
- Ahmad Nizar (2014) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Wakif Tentang Wakaf Tunai. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*. 4(1). 21-36.
- Ahmad Rijali, Analisis Data Kualitatif, (*Jurnal Alhadharah*, 2018). 17(33). 84.
- Amri Amir et al. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Penerapannya*. (Jambi: IPB Press, 2009)
- Anggito Albi dan Setiawan Johan (2018) *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV. Jejak.
- Arif Syarudin (2010) Wakaf Tunai Sebagai Alternatif Mekanisme Redistribusi Keuangan Islam. *Jurnal Ekonomi La Riiba*. 4(1).

- Daniel Itta, Muhammad Helmi dan Adnan Ardhana (2021) Bussines Model Canvas Sebagai Alernatif Straegi Bisnis Kerajinan Sedotan Purun di Desa Tumbang Nusa, Kecamatan Jabiren Kabupaten Pulang Pisau. *Jurnal Hutan Tropis*. 9(3). 271-281.
- Dudin M, Kucuri G dan Federova I (2015) *The Innovative Business Model Canvas in he System of Effective Budgeting*. *Asian Social Science*. 7. 290-296.
- Efrizon, A (2008) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Masyarakat Terhadap Wakaf Uang. *Tesis Universitas Indonesia*.
- Faisal A. Haq (2012) Wakaf Kontemporer dari Teori ke Aplikasi. *Jurnal Hukum Bisnis Islam*. 2(2). 391-410.
- Filantropi Indonesia (2021) Indonesia Kembali Jadi Negara Paling Dermawan di Dunia. *Mengutip Pada Laporan CAF World Giving Index 2021*.
- Freddy Rangkuti (2019) Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Herdiansyah Haris, *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2010).
- Ika Rinawati (2023) *Fundraising Wakaf Uang dan Dakwah Kiai*. Riau: Dotplus Publisher.
- Irfan Syauki Beik (2013) Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM. *Jurnal Ekonomi Islam Republika*.
- Kementerian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait (2007) *Al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah*. Juz. 44. hlm. 108.

- Latif Ali Romadhoni (2015) *Studi Analisis Fatwa Majelis Ulama Indonesia Tahun 2002 Tentang Wakaf Uang* (E-Journal UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta).
- Miles dan Huberman, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Karya).
- Muhammad Aziz (2017) Peran Badan Wakaf Indonesia (BWI) dalam Mengembangkan Prospek Wakaf Uang di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*. 2(1). 35-54.
- Muhammad Ilham Effendy (2007) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Para Muzakki BAZNAS-Dompet Dhu'afa untuk Berwakaf Melalui Wakaf Tunnai. *Tesis Universitas Indonesia*.
- Muhammad Harsa Wardana dan Farida Djumiai Sitania (2023) Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Kedai Kabur Bontang. *Jurnal Teknik Industri*. 1(1). 10-17.
- Murat Cizakca (2008) Waqf for the Development of the Umma. *Johor Barhru: Outline Incorporated Waqfs*. 7-12.
- Nafis, Cholil (2008) *Menggali Sumber Dana Umat Melalui Wakaf Uang*. <https://www.bwi.go.id/91/2008/02/artikel/menggali-sumber-dana-umat-melalui-wakaf-uang-2/>
- Nanda Suryadi dan Arie Yusnelly (2019) Pengelolaan Wakaf Uang Di Indonesia. *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*. 2(1). 27-37.
- Neni Hardiati (2020) Wakaf Tunai (Cash Waqf) Menurut Perspektif Ulama dan Tinjauan Maqashid Syariah. *Jurnal Ilmiah Nasional*. 2(3). 106-117.

- Nisa Atikah Hairun (2017) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Masyarakat Terhadap Wakaf Tunai di Kota Bogor. *Jurnal Al-Muzara'ah*. 7(1). 19-31.
- Novita Katrin (2022) *Potensi Cash Waqf Linked Sukuk di Aceh: Pendekatan Analisis SWOT*. (Tesis Universitas Islam Negeri Ar-Raniry).
- Nur Azizah dan Mulyono Jamal (2019) *Analisis Pelaksanaan Wakaf di Kuwait*. *Jurnal Zakat dan Wakaf*. 6(1).
- Osterwalder A dan Pigneur Y (2010) *Business Model Generation*. Natalia RS, Penerjemah. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. Terjemahan dari : Business Model Generation.
- Pusat Kebijakan Sektor Keuangan (2019) Strategi Pengembangan Wakaf Uang dalam Rangka Pendalaman Pasar Keuangan Syariah  
[/https://fiskal.kemenkeu.go.id/kajian/2019/12/20/155813610857736-strategi-pengembangan-wakaf-uang-dalam-rangka-pendalaman-pasarkeuangan syariah](https://fiskal.kemenkeu.go.id/kajian/2019/12/20/155813610857736-strategi-pengembangan-wakaf-uang-dalam-rangka-pendalaman-pasarkeuangan-syariah).
- Regulasi Badan Wakaf Indonesia, <https://www.bwi.go.id>.
- Samiaji Sarosa, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: PT.Kanisius, 2021). 23
- Sugiyono (2017) *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: Pustaka Utama, 2006)131.

Syamsuri dan Yusuf Al Manaanu (2021) Peran Wakaf Uang Dalam Memberdayakan Pendidikan. *Jurnal Penelitian Islam*. 19-35.

Tafsir Al-Mukhtashar, Markaz Tafsir Riyadh yang berada dibawah pengawasan Imam Masjidil Haram, Syeikh Dr. Shalih Ibn Abdullah Ibn Humaid <https://tafsirweb.com/1224-surat-ali-imran-ayat-92.html>.

Tafsir Al-Mukhtashar, Markaz Tafsir Riyadh yang berada dibawah pengawasan Imam Masjidil Haram, Syeikh Dr. Shalih Ibn Abdullah Ibn Humaid <https://tafsirweb.com/1033-surat-al-baqarah-ayat-267.html>

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf.

Wallin J, Chirumalla K dan Thompson A (2013) *Developing PSS Concepts from Traditional Produkkt Sittuation: The Use of Business Model Canvas*. 263-274.

Wakaf Uang: Dalam Perspektif Hukum Islam dan Peraturan Perundang-Undangan. <https://www.bwi.go.id/wp-content/uploads/2021/03/pdf>

**KEPUTUSAN DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

**Nomor: 923/Un.08/Ps/11/2023**

**Tentang:**

**PENUNJUKAN PEMBIMBING TESIS MAHASISWA**

**DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

- Menimbang : 1. bahwa untuk menjamin kelancaran penyelesaian studi pada Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh dipandang perlu menunjuk Pembimbing Tesis bagi mahasiswa;
2. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam Keputusan ini, dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Tesis.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
3. Keputusan Menteri Agama Nomor 156 Tahun 2004 tentang Pedoman/Pengawasan, Pengendalian dan Pembinaan Diploma, Sarjana, Pascasarjana Pada Perguruan Tinggi Agama;
4. Keputusan Menteri Agama Nomor 21 Tahun 2015 tentang STATUTA UIN Ar-Raniry;
5. Keputusan Dirjen Binbaga Islam Departemen Agama R.I. Nomor 40/E/1988 tentang Penyelenggaraan Program Pascasarjana IAIN Ar-Raniry di Banda Aceh;
6. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tanggal 2 Januari 2015 tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang kepada Dekan dan Direktur Pascasarjana dalam lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
- Memperhatikan : 1. Hasil Seminar Proposal Tesis semester Ganjil Tahun Akademik 2022/2023, pada hari Kamis tanggal 27 Oktober 2022.
2. Keputusan Rapat Pimpinan Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh pada hari Senin Tanggal 27 November 2023.

**MEMUTUSKAN:**

Menetapkan  
Kesatu :

Menunjuk:

1. Dr. Azharsyah Ibrahim, SE.Ak., M. S. O. M
2. Dr. Muhammad Zuhilmi, MA

Sebagai Pembimbing Tesis yang diajukan oleh:

**N a m a** : Jihan Iskandar

**NIM** : 211008033

**Prodi** : Ekonomi Syariah

**Judul** : Strategi Pengembangan Wakaf Uang di Aceh (Analisis Kombinasi BMC dan SWOT)

- Kedua : Pembimbing Tesis bertugas untuk mengarahkan, memberikan kritik konstruktif dan bimbingan Tesis sehingga dianggap memenuhi standar untuk memperoleh gelar Magister.
- Ketiga : Kepada Pembimbing Tesis yang namanya tersebut di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- Keempat : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan.
- Kelima : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir pada tanggal 31 Agustus 2025 dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya, apabila kemudian ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.

Ditetapkan di Banda Aceh  
Pada tanggal 30 November 2023.

Direktur

Eka Srimulyahi

## LAMPIRAN DOKUMENTASI WAWANCARA

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a presentation slide titled "PERKEMBANGAN WAKAF UANG". The slide content includes:

- Capaian Awal Oktober 2023\***
- Akumulasi Awal Wakaf Uang** (Rp. in Triliard):

Tahun	2021	2022	10 Okt 2023
Saldo	4,48	7,30	2,24
- Saldo Wakaf Ulang Tahun** (Rp. in Triliard):

Tahun	2021	2022	10 Okt 2023
Saldo	1,00	1,00	1,00
- Saldo Wakaf Uang** (Rp. in Triliard):

Tahun	2021	2022	10 Okt 2023
Saldo	3,48	6,30	1,24
- Saldo Wakaf Uang** (Rp. in Triliard):

Tahun	2021	2022	10 Okt 2023
Saldo	1,00	1,00	1,00
- Saldo Wakaf Uang** (Rp. in Triliard):

Tahun	2021	2022	10 Okt 2023
Saldo	2,48	5,30	0,24

Two video thumbnails are visible on the right side of the screen:

- Narul Huda**: A man in a dark red shirt.
- jihan iskandar**: A woman wearing a pink hijab and a light-colored patterned top.

### Komisioner Badan Wakaf Indonesia



### Akademisi UIN Ar-Raniry



**Pengelola Wakaf Baitul Asyi**

