BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dipaparkan pada BAB-BAB sebelumnya, dapat disimpulkan beberapa pokok yakni sebagai berikut:

1. Strategi *fundraising* Yatim Mandiri Bandung yang telah menyentuh substansi-substansi *fundraising*. Hal ini menunjukan semangat dan kesungguhan Yatim Mandiri Bandung dalam menghimpun wakaf tunai. Namun, meskipun strategi yang dibuat telah sesuai dengan teori *fundraising*, pada implementasinya strategi *fundraising* di Yatim Mandiri Bandung belum dapat dijalankan secara maksimal.
2. Berdasarkan persentase penghimpunan yang begitu jauh dari target yang dicanangkan, maka implementasi strategi *fundraising* Yatim Mandiri Bandung dinilai belum efektif. Hal ini dikarenakan beberapa kendala diantaranya karena masyarakat belum memahami keutamaan wakaf itu sendiri. Kemudian daya beli masyarakat yang menurun pada tahun 2020 membuat masyarakat lebih memilih untuk memenuhi kebutuhan pokok terlebih dahulu dibanding mendonasikan hartanya. Selain itu, akses Yatim Mandiri Bandung dalam menjangkau calon *wakif* secara langsung terbatas meski telah dibuat alternatif melalui daring. Tetapi metode *fundraising* secara luring lebih efektif dibanding menggunakan sistem daring.
3. Pengelolaan wakaf tunai di Yatim Mandiri berbeda dengan konsep pengelolaan wakaf tunai sebagaimana yang difatwakan oleh Imam Az-Zuhri. Karena, Yatim Mandiri membelanjakan harta wakaf berupa uang tunai dari *wakif* menjadi lahan dan/atau material lainnya yang dibutuhkan dalam membangun program kesejahteraan yatim duafa. Oleh karenanya pengelolaan tersebut dapat dikatakan belum sesuai dengan pengelolaan wakaf tunai dalam Hukum Islam. Pengelolaan ini juga berbeda dengan konsep wakaf benda bergerak berupa uang yang diatur dalam Undang-undang Wakaf yakni pengelolaan dengan metode pembiayaan secara institusional.

B. Saran

1. Lembaga wakaf perlu terus melakukan edukasi, sosialisasi, promosi dan transfer informasi untuk menciptakan kesadaran dan kebutuhan kepadaa calon *wakif*, untuk melakukan kegiatan program. Oleh karenanya lembaga wakaf perlu membuat metode edukasi yang lebih efektif baik secara luring maupun daring. Media-media daring dapat lebih dimanfaatkan di saat edukasi secara langsung tidak memungkinkan untuk dilakukan. Selain itu, dengan transparansi dan profesionalitas dapat ditunjukan melalui media daring juga sehingga dapat membantu meningkatkan citra lembaga agar calon *wakif* dapat yakin untuk menyalurkan wakaf kepada lembaga wakaf. Selanjutnya, *fundraser* juga harus dapat menduplikasi *wakif* yakni *wakif* menggerakan *wakif* agar ikut mengedukasi orang-orang di sekitarnya untuk ikut tergerak dalam mendonasikan wakaf secara tunai.
2. SDM menjadi unsur yang penting dalam melakukan *fundraising*. Oleh karena jumlah SDM pun perlu diperhatikan. Karena bukan hanya kualitas, kuantitas SDM juga dapat berpengaruh pada penghimpunan wakaf tunai. Sementara selama dua tahun program Wakaf tunai berjalan, hanya terdapat 1 orang konsultan wakaf di Yatim Mandiri Bandung yang baru satu tahun secara khusus menangani wakaf. Hal ini juga tentunya mempengaruhi jangkauan penghimpunan wakaf. Maka meskipun tia-tiap wakif tidak dapat mewakafkan hartanya dengan jumlah yang besar, tetapi dengan jangkauan *wakif* yang lebih luas, kuantitas *wakif* dapat meningkat begitu pula jumlah penghimpunan dana wakafnya.
3. Untuk meningkatkan penghimpunan dan mengembangkan wakaf tunai, Yatim Mandiri dapat bekerja sama dengan LKS-PWU agar wakaf tunai yang terhimpun dapat dikembangkan hingga *surplus*-nyalah yang digunakan untuk kesehateraan umat. Sementara harta wakaf pokonya menjadi dana abadi yang dapat terus diproduktifkan.