

BAB V

PEMBAHASAN

Bab ini membahas hasil penelitian berdasarkan analisis data kuantitatif dan kualitatif yang telah dilakukan. Penelitian ini bertujuan untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi partisipasi Generasi Z dalam *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS), mengidentifikasi hambatan dan motivasi mereka, serta merumuskan strategi promosi yang sesuai dengan karakteristik Generasi Z.

Perkembangan instrumen keuangan syariah seperti CWLS menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan literasi dan partisipasi keuangan berbasis wakaf. Namun, rendahnya tingkat partisipasi Generasi Z dalam CWLS menunjukkan adanya faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mereka dalam berinvestasi di instrumen ini. Oleh karena itu, penelitian ini menguji bagaimana faktor literasi keuangan, religiusitas, sosial media, sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku berpengaruh terhadap partisipasi Generasi Z dalam CWLS.

Hasil penelitian ini akan di bahas dalam tiga subbab yang disesuaikan dengan rumusan masalah sebagaimana berikut:

A. Pengaruh Faktor-Faktor Partisipasi Generasi Z dalam CWLS

1. Literasi Keuangan Syariah

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap partisipasi Generasi Z dalam *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS) dengan nilai signifikansi 0,105 yang artinya H_{a1} ditolak dan H_{01} diterima. Temuan ini bertentangan dengan penelitian Rida Rosida yang menemukan bahwa literasi keuangan memiliki peran besar

dalam keputusan investasi syariah.¹⁴⁰ perbedaan ini dapat dijelaskan oleh kondisi sosialisasi CWLS yang masih terbatas.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah belum menjadi faktor utama yang mendorong Generasi Z untuk berpartisipasi dalam CWLS. Hamim Sulthoni, seorang dosen Manajemen Zakat dan Wakaf, menyatakan, "Kurang dibahas saja sih menurut saya, lebih seringnya yang dibahas itu tentang investasi dan reksadana. Jadi kalau CWLS ingin dikenal lebih luas, sosialisasi yang lebih intens harus dilakukan."¹⁴¹

Fauzan, seorang *freelancer*, juga menegaskan bahwa "Saya sering melihat konten tentang investasi syariah di media sosial, tapi informasi tentang CWLS jarang muncul."¹⁴² Jaysal Vicry menambahkan, "Kalau berbicara kemudahan akses untuk mendapatkan informasi tentang CWLS sangatlah mudah. Hanya saja yang menjadi problem adalah masyarakat umum masih sangat banyak yang belum mengerti hal itu karena belum adanya sosialisasi yang intens kepada masyarakat mengenai CWLS tersebut."¹⁴³ Pernyataan ini mengindikasikan bahwa meskipun Generasi Z memiliki akses terhadap literasi keuangan syariah secara umum, namun sosialisasi spesifik mengenai CWLS masih sangat terbatas.

¹⁴⁰ Rosida, Oktaviani, and Nurasyiah, "The Millennial Generation's Interest in Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) on the Island of Java"

¹⁴¹ Hamim

¹⁴² Fauzan

¹⁴³ Jaysal

2. Religiusitas

Variabel religiusitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap partisipasi Generasi Z dalam CWLS dengan nilai signifikansi 0,008 yang artinya H_a diterima dan H_0 ditolak. Temuan ini mendukung penelitian Idhofi Khusna yang menemukan bahwa religiusitas memiliki hubungan positif dengan keputusan investasi berbasis syariah.¹⁴⁴ Sebaliknya, temuan ini bertentangan dengan penelitian Rahmi et al., yang menyatakan bahwa religiusitas tidak berpengaruh terhadap minat investasi Generasi Z.¹⁴⁵

Perbedaan temuan ini dapat disebabkan oleh karakteristik unik CWLS sebagai instrumen investasi berbasis wakaf yang berorientasi sosial. Pernyataan Tri Sukasmono, “Jika niat investasi hanya untuk mencari keuntungan, maka CWLS bukan instrumen yang tepat untuk dipilih karena jangka waktu yang ditetapkan pemerintah cukup lama, yaitu dua tahun,”¹⁴⁶ Senada dengan itu, Ulfatul Hasanah menyatakan, “Saya lebih familiar dengan wakaf dalam bentuk tanah atau masjid, tetapi jika CWLS memang bisa membantu pembangunan sosial dan tetap sesuai syariah, maka itu bisa menjadi bagian dari ibadah juga.”¹⁴⁷ Jaysal Vicry juga menegaskan, “Wakaf itu kan memang menjadi hal yang disunnahkan dalam al-Qur’an, dengan catatan yang diwakafkan itu bisa membawa masalah kepada masyarakat dan

¹⁴⁴ Baihaqqi and Prajawati, “Pengaruh Risk Tolerance dan Religiusitas terhadap Keputusan Investasi dengan Literasi Keuangan sebagai Variabel Moderasi”

¹⁴⁵ Rahmi, Supriyanto, and Nugrahaeni, “Analisis Faktor Pengaruh Minat Berinvestasi Generasi Z Pada Reksadana Syariah”

¹⁴⁶ Tri Sukasmono, Manager Wakaf Persada Cabang madura, *Wawancara Langsung* (19 Februari 2025)

¹⁴⁷ Ulfatul Hasanah

juga barang yang diwakafkan tidak boleh barang yang haram atau syubhat."¹⁴⁸ Hal ini menunjukkan bahwa Generasi Z yang memiliki tingkat religiusitas tinggi lebih tertarik pada CWLS karena melihatnya sebagai instrumen yang selaras dengan prinsip Islam dan berorientasi sosial.

Berdasarkan temuan tersebut generasi Z dengan tingkat religiusitas lebih tinggi cenderung tertarik pada CWLS karena melihatnya sebagai instrumen investasi yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan finansial tetapi juga memiliki dampak sosial yang signifikan.

c. Media Sosial

Hasil penelitian menunjukkan bahwa media sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap partisipasi Generasi Z dalam CWLS dengan nilai signifikansi 0,000 yang artinya H_a3 diterima dan H_03 ditolak. Temuan ini sejalan dengan penelitian Isti Khaironi yang menunjukkan bahwa media sosial menjadi faktor utama dalam mempengaruhi keputusan investasi generasi muda.¹⁴⁹ Selain itu, Muhammad Rais juga menemukan bahwa media sosial memiliki pengaruh besar dalam menarik minat Generasi Z terhadap investasi.¹⁵⁰

Sosial media menjadi salah satu sarana utama dalam penyebaran informasi di kalangan Generasi Z. Namun, berdasarkan wawancara, ditemukan bahwa CWLS masih belum banyak muncul di *platform* digital

¹⁴⁸ Jaysal

¹⁴⁹ Khairani et al, "Optimalisasi Cash Waqf Linked Sukuk (Cwls) Melalui Peningkatan Literasi Wakaf (Studi Pada Wakaf Salman ITB)"

¹⁵⁰ Muhammad Rais, Himmatul Khairi, and Faisal Hidayat, "Pengaruh Teknologi Digital, Religiusitas, Dan Sosial Media Terhadap Keputusan Generasi Z Berinvestasi Di Saham Syariah"

yang sering digunakan oleh anak muda. Fauzan mengungkapkan, "Saya lebih sering melihat konten tentang saham atau reksa dana. Kalau CWLS ingin lebih dikenal, harus ada lebih banyak edukasi di media sosial."¹⁵¹

Jaysal Vicry menambahkan bahwa ia tidak pernah mendapatkan informasi mengenai CWLS melalui media sosial. "Mungkin tidak munculnya informasi tersebut karena medsos saya yang kurang mengikuti medsosnya BWI sehingga informasi mengenai CWLS tidak pernah muncul." Namun, ia menekankan bahwa media sosial memiliki potensi besar untuk menyebarkan informasi tentang CWLS jika digunakan dengan strategi yang tepat, seperti penentuan segmen audiens dan pemilihan bentuk penyampaian yang menarik.

Nurul Jannah juga menyampaikan, "Kalau ada *influencer* yang membahas dengan gaya yang santai dan menarik, mungkin bisa lebih viral."¹⁵² Ulfatul Hasanah menambahkan bahwa "Kalau ada seminar atau *workshop* tentang CWLS di kampus, pasti lebih banyak yang tahu dan tertarik."¹⁵³ Keberadaan media sosial sebagai sumber informasi utama bagi Generasi Z membuatnya menjadi alat yang efektif dalam meningkatkan kesadaran dan partisipasi mereka dalam investasi berbasis syariah, termasuk CWLS. Dengan strategi pemasaran dan edukasi yang tepat melalui media sosial, sosialisasi mengenai CWLS dapat diperluas untuk mencakup lebih banyak kalangan muda.

¹⁵¹ Fauzan

¹⁵² Nurul jannah

¹⁵³ Ulfatul Hasanah

d. Sikap (*Attitude*)

Sikap terhadap CWLS tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap partisipasi Generasi Z dengan nilai signifikansi 0,189 yang artinya H_{a4} ditolak dan H_{04} diterima. Hasil ini bertentangan dengan penelitian Ajzen dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB), yang menyatakan bahwa sikap positif terhadap suatu perilaku dapat mendorong partisipasi individu.¹⁵⁴ Namun, penelitian Muh Tahir menemukan bahwa dalam konteks investasi syariah, sikap tidak selalu menjadi faktor utama dalam pengambilan keputusan, karena dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti informasi yang tersedia dan kemudahan akses terhadap instrumen investasi.¹⁵⁵

Hasil wawancara menunjukkan bahwa sikap saja tidak cukup untuk mendorong partisipasi. Saodatul Maghfiroh menyatakan bahwa "Saya pikir CWLS adalah inovasi yang baik karena menggabungkan wakaf dan investasi, tetapi saya masih mencari informasi lebih lanjut tentang bagaimana cara berpartisipasi."¹⁵⁶ Oleh karena itu, diperlukan kajian lebih lanjut untuk memahami faktor-faktor yang dapat memperkuat hubungan antara sikap dan partisipasi Generasi Z dalam CWLS.

e. Norma Subjektif

Norma subjektif juga tidak berpengaruh signifikan terhadap partisipasi Generasi Z dalam CWLS dengan nilai signifikansi 0,081 yang berarti H_{a5}

¹⁵⁴ Bosnjak, Ajzen, and Schmidt, "The Theory of Planned Behavior"

¹⁵⁵ Muh Tahir, "Determinan Keputusan Wakif Melaksanakan Pembayaran Wakaf Melalui Uang Dengan Kesadaran Sebagai Variabel Moderasi Di Kota Makassar" (Thesis, Makassar, UIN Alauddin Makassar, 2023)

¹⁵⁶ Saodatul Maghfiroh

ditolak dan H_0_5 diterima. Hasil ini bertentangan dengan studi Fishbein & Ajzen, yang menunjukkan bahwa norma subjektif mempengaruhi keputusan individu untuk berperilaku tertentu.¹⁵⁷ Namun, temuan ini didukung oleh penelitian Lily Rahmawati, yang menyatakan bahwa dalam konteks investasi syariah, norma subjektif memiliki pengaruh yang lebih lemah dibandingkan faktor lain seperti pemahaman dan kemudahan akses.¹⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara, Ulfatul Hasanah menyatakan bahwa "Saya belum pernah mendengar keluarga atau teman saya membahas CWLS, jadi saya kurang yakin apakah ini instrumen investasi yang umum digunakan."¹⁵⁹ Nurul Jannah juga mengungkapkan "kemampuan finansial mereka dan saya berbeda jadi, kalau ikut kebiasaan orang-orang diluar kemampuan saya maka akan berat".¹⁶⁰ Hal ini menunjukkan bahwa meskipun lingkungan sosial dapat memberikan dorongan, keputusan akhir tetap bergantung pada faktor individu lainnya.

f. Kontrol Perilaku yang Dirasakan (*Perceived Behavioral Control*)

Kontrol perilaku yang dirasakan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap partisipasi Generasi Z dalam CWLS dengan nilai signifikansi 0,003 yang berarti H_{a6} diterima dan H_{06} ditolak. Temuan ini sejalan dengan penelitian Anindia Salsabila yang menyatakan bahwa kontrol

¹⁵⁷ Fishbein M and Icek Ajzen, *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research* (ReadingMA: Addison-Wesley, 1975)

¹⁵⁸ Lily Rahmawati, "Pengaruh Media Theory Of Planned Behavior Dalam Hubungan Literasi Pasar Modal Syariah Terhadap Minat Mahasiswa Di Kabupaten Banyumas Untuk Berinvestasi Pada Pasar Modal Syariah" (Skripsi, Purwokerto, UIN Prof KH Saifuddin Zuhri, 2024)

¹⁵⁹ Ulfatul Hasanah

¹⁶⁰ Nurul Jannah

perilaku berpengaruh signifikan terhadap minat berwakaf dalam CWLS.¹⁶¹ Selain itu, penelitian Muh Tahir juga menunjukkan bahwa kontrol perilaku yang dirasakan memainkan peran penting dalam keputusan keuangan individu, meskipun penelitian tersebut dilakukan di lokasi yang berbeda.¹⁶²

Hasil wawancara juga mendukung temuan ini. Fauzan menyatakan bahwa "Jika ada aplikasi digital yang mudah digunakan dan transparan, saya pasti lebih tertarik untuk ikut."¹⁶³ Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar rasa percaya diri seseorang dalam mengambil keputusan finansial, semakin besar pula kemungkinan mereka untuk berpartisipasi dalam CWLS. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan yang berfokus pada aspek praktis, seperti simulasi investasi dan pengalaman langsung, dapat meningkatkan kontrol perilaku yang dirasakan oleh Generasi Z.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa partisipasi Generasi Z dalam CWLS lebih dipengaruhi oleh faktor-faktor yang berkaitan dengan nilai-nilai religius, kemudahan akses informasi melalui media sosial, dan persepsi mereka terhadap kendali atas keputusan finansial mereka sendiri. Sementara itu, literasi keuangan, sikap, dan norma subjektif belum cukup berperan dalam mendorong partisipasi mereka. Oleh karena itu, diperlukan upaya lebih lanjut dalam meningkatkan sosialisasi CWLS melalui media sosial serta memperkuat pendekatan berbasis nilai-nilai religius untuk menarik minat

¹⁶¹ Anindhia Salsabila, "Determinan Minat Masyarakat Berwakaf Melalui Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi" (Thesis, Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga, 2024)

¹⁶² Tahir, "Determinan Keputusan Wakif Melaksanakan Pembayaran Wakaf Melalui Uang Dengan Kesadaran Sebagai Variabel Moderasi Di Kota Makassar"

¹⁶³ Fauzan

Generasi Z dalam instrumen investasi ini.

B. Hambatan Dan Motivasi Generasi Z untuk Berpartisipasi Dalam CWLS

1. Hambatan Generasi Z Dalam Partisipasi CWLS

Generasi Z memiliki karakteristik unik dalam memilih instrumen investasi, termasuk dalam berpartisipasi dalam *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS). Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, berbeda dengan hasil kuantitatif terdapat beberapa hambatan utama yang menyebabkan rendahnya partisipasi Generasi Z dalam CWLS.

Pertama, rendahnya literasi keuangan syariah dan pemahaman tentang wakaf produktif menjadi faktor utama. Hamim Sulthoni menyatakan, "Literasi seseorang atau sekelompok orang itu kan pasti perlu ada survei dulu untuk mengetahui pemahamannya sejauh apa. Tapi yang jelas fenomenanya sekarang itu kan sudah banyak atau beberapa platform aplikasi yang menawarkan kemudahan investasi, seperti Bibit dan Ajaib."¹⁶⁴ Meskipun beberapa responden sudah mengenal CWLS melalui komunitas ekonomi syariah atau mata kuliah terkait, banyak dari mereka yang masih awam terhadap konsep ini. Saodatul Maghfiroh mengungkapkan, "Ketika saya tanya ke teman-teman juga banyak yang tidak tahu tentang CWLS ini meskipun mereka itu juga aktif di ekonomi syariah."¹⁶⁵ Jaysal Vicry menambahkan, "Kalau berbicara kemudahan akses untuk mendapatkan informasi tentang CWLS sangatlah mudah. Hanya saja yang menjadi problem

¹⁶⁴ Hamim Sulthoni, Dosen manajemen Zakat dan Wakaf, *Wawancara Langsung* (19 Februari 2025)

¹⁶⁵ Saodatul Maghfiroh, Gen Z Aktivis Ekonomi Syariah sekaligus Dosen Ekonomi Syariah, *Wawancara langsung* (18 Februari 2025)

adalah masyarakat umum masih sangat banyak yang belum mengerti hal itu karena belum adanya sosialisasi yang intens kepada masyarakat mengenai CWLS tersebut."¹⁶⁶ Minimnya sosialisasi dari pemerintah dan lembaga terkait menyebabkan kurangnya kesadaran dan pemahaman di kalangan Generasi Z. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ayu Ningsih yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah menjadi hambatan utama dalam pengembangan instrumen wakaf produktif.¹⁶⁷ Dalam perspektif *Theory of Planned Behavior* (TPB), keterbatasan literasi keuangan ini membuat Generasi Z tidak memiliki kontrol perilaku yang dirasakan dalam berpartisipasi dalam CWLS.

Kedua, aksesibilitas dan keterjangkauan ekonomi dimana untuk dapat berpartisipasi dalam CWLS seseorang harus memiliki dana minimal Rp. 2.000.000 dan nominal tersebut terlalu tinggi bagi gen Z yang masih berada dalam tahap memulai kehidupan mandirinya terlepas dari apapun status sosialnya. Beberapa responden menyatakan bahwa mereka memiliki minat terhadap CWLS, namun kendala ekonomi pribadi menghambat partisipasi mereka. Saodatul Maghfiroh dosen muda ekonomi syariah menyatakan, "Saya pengen juga wakaf sukuk, tapi secara ekonomi pribadi belum bisa ke sana. Kalau wakaf uang mungkin masih bisa karena lebih terjangkau."¹⁶⁸

¹⁶⁶ Jaysal

¹⁶⁷ Ambar Ayuningsih and Qi Mangku Bahjatullah, "Pengaruh Strategi Fundraising Wakaf, Literasi Wakaf, Dan Citra Lembaga Terhadap Minat Berwakaf Dengan Religiusitas Sebagai Variabel Moderating (Studi Lembaga Wakaf Muhammadiyah Kabupaten Lamongan)," *Jurnal Masharif Al-Syarifah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 8, no 3 (2023): 364–74, <https://doi.org/1030651/jmsv8i320621>

¹⁶⁸ Saodatul Maghfiroh, Gen Z Aktivis Ekonomi Syariah sekaligus Dosen Ekonomi Syariah, *Wawancara langsung* (18 Februari 2025)

Berbeda dengan wakaf uang yang lebih fleksibel dan dapat dijangkau dengan nominal yang lebih kecil, CWLS memerlukan komitmen finansial yang lebih besar dengan jangka waktu tertentu. Hal ini memperkuat temuan dari penelitian Reyhan Mulky yang menyatakan bahwa kendala ekonomi menjadi faktor penghambat utama dalam investasi berbasis wakaf, khususnya di kalangan generasi muda.¹⁶⁹ Faktor ini juga berhubungan dengan kontrol perilaku yang dirasakan, karena Generasi Z merasa tidak memiliki sumber daya yang cukup untuk berpartisipasi

Ketiga, preferensi investasi generasi Z lebih condong pada instrumen yang memberikan keuntungan finansial secara langsung dan cepat. Khoirul Mufid, seorang investor saham *crypto*, mengungkapkan, "Saya tahu adanya saham *crypto* karena lihat di Instagram, terus saya *browsing-browsing* cari tahu, akhirnya saya nyoba. Ternyata mudah dan seru karena saat saham naik saya bisa jual dan saat saham rendah saya bisa beli."¹⁷⁰ Ini sesuai dengan studi yang dilakukan oleh Eka Dasra Viana dkk, yang menyatakan bahwa Generasi Z cenderung mencari instrumen investasi dengan transparansi tinggi serta potensi keuntungan yang lebih cepat dibandingkan dengan instrumen berbasis filantropi seperti wakaf.¹⁷¹

2. Motivasi Generasi Z Dalam Partisipasi CWLS

Terdapat beberapa motivasi yang dapat mendorong partisipasi

¹⁶⁹ Reyhanmulky, Supriani, and Al-Ghifary, "What Drives Millennials' and Gen Z's Intentions to Participate in Cash Waqf Linked Sukuk?"

¹⁷⁰ Khoirul Mufid, Gen Z Investor Saham Crypto, Wawancara Langsung (18 Februari 2025)

¹⁷¹ Eka Darsa Viana, Firdha Febrianti, and Farida Ratna Dewi, "Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan dan Minat Investasi Generasi Z di Jabodetabek," *Jurnal Manajemen dan Organisasi* 12, no 3 (January 28, 2022): 252–64, <https://doi.org/1029244/jmov12i334207>

Generasi Z dalam CWLS. pertama adalah kemudahan akses dan digitalisasi dalam investasi. Beberapa responden menyoroti bahwa aplikasi investasi seperti Bibit dan Ajaib telah berhasil menarik minat generasi muda terhadap instrumen keuangan. Hamim Sulthoni menjelaskan, "Cara mengenalkan instrumen keuangan itu bisa dengan cara-cara seperti itu, lewat sosial media, kampanye, atau sosialisasi melalui kelas *offline* maupun *online*, dengan demikian, apabila CWLS dapat dipasarkan melalui pendekatan digital yang lebih menarik, seperti melalui aplikasi mobile atau platform investasi berbasis digital, maka potensi partisipasi Generasi Z dapat meningkat."¹⁷² Temuan ini diperkuat oleh penelitian Muhammad Asir et al., yang menunjukkan bahwa digitalisasi berperan penting dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah di kalangan milenial dan Generasi Z.¹⁷³ Dari perspektif TPB, digitalisasi dapat meningkatkan kontrol perilaku yang dirasakan, sehingga memudahkan Generasi Z untuk mengambil keputusan investasi

kedua, motivasi filantropi dan kebermanfaatan sosial juga dapat menjadi pendorong bagi sebagian Generasi Z untuk berpartisipasi dalam CWLS. Khoirul Mufid menyatakan, "enak juga kalau ada investasi seperti CWLS itu bisa bantu orang tanpa kehilangan uang. Kalau nanti ada dana, saya akan mencoba investasi itu, hitung-hitung bersedekah."¹⁷⁴ Hal ini menunjukkan bahwa strategi komunikasi yang menekankan aspek sosial dan kebermanfaatan jangka panjang dari CWLS dapat menjadi faktor yang

¹⁷² Hamim Sulthoni, Dosen Manajemen Zakat dan Wakaf, *Wawancara langsung* (19 Februari 2025)

¹⁷³ Muhammad Asir et al, "Optimalisasi Pemanfaatan Teknologi Finansial Untuk Meningkatkan Inklusi Keuangan Di Pedesaan," *Communnity Development Journal* 4, no 6 (2023): 11633–37

¹⁷⁴ Khoirul Mufid, Gen Z Investor Saham Crypto, *Wawancara Langsung* (18 Februari 2025)

meningkatkan partisipasi Generasi Z. Penelitian yang dilakukan oleh Sugianto juga menemukan bahwa motivasi sosial dan keberlanjutan dalam investasi berbasis wakaf dapat meningkatkan keterlibatan investor muda dalam skema wakaf produktif.¹⁷⁵ Dalam perspektif TPB, norma sosial berperan penting dalam membentuk minat Generasi Z terhadap CWLS.

Dengan demikian, untuk meningkatkan partisipasi Generasi Z dalam CWLS, diperlukan strategi yang mencakup peningkatan literasi keuangan syariah, inovasi dalam pemasaran digital, serta penyediaan skema investasi yang lebih fleksibel dan sesuai dengan preferensi generasi muda. Dengan pendekatan yang lebih efektif, CWLS dapat menjadi instrumen keuangan syariah yang tidak hanya produktif tetapi juga menarik bagi Generasi Z sebagai bagian dari inklusi keuangan syariah yang berkelanjutan.

Untuk meningkatkan partisipasi Generasi Z dalam CWLS, strategi promosi yang digunakan harus menyesuaikan dengan karakteristik mereka yang lebih *digital savvy*, mencari informasi melalui media sosial, dan lebih tertarik pada konten yang ringan namun informatif. Dalam perspektif *Integrated Marketing Communication* (IMC) yang dikemukakan oleh Kotler & Keller (2016) dalam artikel Christopher bahwa promosi yang efektif harus mencakup berbagai kanal komunikasi yang sesuai dengan target audiens.¹⁷⁶ Berdasarkan

¹⁷⁵ Sugianto and Fadhel Mohammad, "Waqaf Produktif: Menggerakkan Perekonomian Rakyat Menuju Ketahanan Ekonomi Berkelanjutan," *Opportunity Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat* 2, no 1 (June 9, 2024): 136–45, <https://doi.org/1055352/ojppmv2i1946>

¹⁷⁶ Christoper Yudha Erlangga, Venessa Agusta Gogali, and Ichsan Widi Utomo, "Analisis Penerapan Model Aida (Attention, Interest, Desire, Action) Pada Iklan Susu Ultra Versi Sheila On 7," *NIVEDANA: Jurnal Komunikasi dan Bahasa* 5, no 2 (July 9, 2024): 213–22, <https://doi.org/1053565/nivedanav5i21234>

wawancara, beberapa strategi dapat diterapkan untuk menarik minat Generasi Z terhadap CWLS.

Pertama, pemanfaatan media sosial dan *platform* digital. Hamim Sulthoni menegaskan, "Kalau lewat sosial media, ya melalui poster-poster atau hal-hal yang sifatnya ringan jangan terlalu berat, biar mereka tahu dulu wakaf itu apa. Dengan menggunakan platform seperti Instagram, TikTok, dan YouTube, promosi CWLS dapat dikemas dalam bentuk video pendek, infografis, dan testimoni yang menarik serta mudah dipahami."¹⁷⁷ Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Andris Sahata yang menyatakan bahwa pemasaran digital melalui media sosial efektif dalam meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan Generasi Z.¹⁷⁸

Kedua, pendekatan melalui komunitas dan edukasi langsung. Saodatul Maghfiroh menyampaikan, "Kalau CWLS ini lebih sering diperkenalkan melalui kelas-kelas *online* atau *offline*, mungkin lebih banyak yang tertarik. Dengan mengadakan seminar, workshop, atau kelas edukasi yang diselenggarakan oleh komunitas ekonomi syariah di kampus atau platform digital, Generasi Z dapat lebih memahami manfaat dan mekanisme CWLS."¹⁷⁹ Studi dari Emil Salim Siregar juga menemukan bahwa keterlibatan komunitas dalam literasi keuangan syariah mampu meningkatkan minat investasi di kalangan generasi muda. Studi dari Emil Salim Siregar juga menemukan bahwa keterlibatan komunitas dalam

¹⁷⁷ Hamim Sulthoni, Dosen Manajemen Zakat dan Wakaf, *Wawancara Langsung* (19 Februari 2025)

¹⁷⁸ Andris Sahata Sitanggang et al, "Efektivitas Strategi Digital Marketing di Media Sosial: Studi Kasus Facebook, Instagram, dan Tiktok Generasi Z," *MASMAN: Master Manajemen* 2, no 3 (August 6, 2024): 233–41, <https://doi.org/1059603/masmanv2i3489>

¹⁷⁹ Saodatul Maghfiroh, Aktivist Ekonomi Syariah sekaligus Dosen Ekonomi Syariah, *wawancara langsung* (18 Februari 2025)

literasi keuangan syariah mampu meningkatkan minat investasi di kalangan generasi muda.¹⁸⁰

Ketiga, fleksibilitas dan transparansi dalam investasi. Tri Sukasmono menekankan, "Orang-orang masih banyak yang enggan untuk partisipasi dalam wakaf sukuk ini karena mereka ingin dana mereka disalurkan ke tempat yang dekat dengan mereka yang dirasa lebih membutuhkan."¹⁸¹ Oleh karena itu, CWLS perlu memberikan transparansi yang lebih tinggi terkait alokasi dana dan manfaat yang dihasilkan agar lebih meyakinkan bagi calon investor muda. Selain itu, menawarkan nominal investasi yang lebih fleksibel juga dapat menjadi solusi agar CWLS lebih terjangkau bagi Generasi Z.

Dengan strategi pemasaran yang lebih digital, berbasis komunitas, dan menawarkan fleksibilitas dalam investasi, diharapkan partisipasi Generasi Z dalam CWLS dapat meningkat, sehingga mendukung inklusi keuangan syariah yang lebih luas dan berkelanjutan.

¹⁸⁰ Emiel Salim Siregar et al, "Melibatkan Generasi Muda Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Dan Investasi," *Communnity Development Journal* 05, no 4 (2024): 7610–14

¹⁸¹ Tri Sukasmono, Manager Wakaf Persada Cabang Madura, *wawancara langsung* (19 Februari 2025)