

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

Cash Waqf Linked Sukuk merupakan instrument investasi keuangan syariah berbasis sosial (*socially responsible based investment*) yang diterbitkan oleh Pemerintah dalam rangka memfasilitasi para Nazhir (pengelola wakaf) untuk mengelola wakaf uang dan/atau dana sosial lainnya dalam instrument sukuk negara yang hasilnya digunakan untuk mendukung program/kegiatan pemberdayaan ekonomi dan kegiatan sosial untuk kemaslahatan masyarakat.

Berdasarkan data yang didapatkan dari Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan realisasi penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel senilai Rp14, 912 Miliar dari target yang telah ditetapkan senilai Rp1 Triliun, selain itu menurut data Badan Wakaf Indonesia, wakaf uang di Indonesia potensinya adalah sebesar Rp180 Triliun dalam 1 tahun. oleh karena itu saat ini masih terdapat gap yang cukup tinggi antara potensi wakaf uang dan realisasi kinerja penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel. Sehingga mengacu pada hal tersebut maka rumusan permasalahannya adalah gap antara potensi wakaf uang di Indonesia dengan capaian kinerja penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel masih tinggi. Adapun untuk menjawab pertanyaan penelitian berupa Strategi apa yang dapat diterapkan dalam meningkatkan kinerja penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel maka telah dilakukan analisis atas hasil penelitian melalui wawancara kepada Key Informan, Focus Group Discussion dan telaah dokumen yang dibagi dalam Aspek Regulasi, Platform Instrumen, Fitur Instrumen dan Pemasaran.

Jawaban atas rumusan permasalahan dan pertanyaan penelitian Strategi apa yang dapat diterapkan dalam meningkatkan kinerja penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Aspek Regulasi

Pemerintah saat ini sudah memiliki payung hukum yang mengatur terkait penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk. Dari payung hukum yang ada saat ini belum sepenuhnya dapat mengakomodir seluruh kebutuhan dalam penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel. Masih terdapat beberapa isu yang masih belum diatur dalam peraturan yang ada saat ini, meliputi:

- a. Wakaf dari institusi belum bisa langsung ke Pemerintah
- b. Standardisasi pelaporan dari para Nazhir kepada stakeholders terkait.
- c. Mekanisme penunjukkan Nazhir CWLS Ritel
- d. Aspek perpajakan CWLS Ritel
- e. Wakaf uang dari luar negeri dalam bentuk non rupiah
- f. Penguatan peran LKS PWU dalam menjalankan tugas dan fungsinya

2. Aspek Platform Instrumen

Aspek platform instrument ini merupakan salah satu aspek yang penting untuk diteliti dalam kaitannya dengan program penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel. Platform instrument merupakan salah satu kunci dalam keberhasilan penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel. Apabila melihat penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel SWR001 yang diterbitkan Pemerintah pada bulan Oktober 2020 menggunakan platform *offline* dan hasilnya penjualan masih belum optimal. Dalam penelitian ini berdasarkan hasil wawancara dengan para Narasumber dan hasil analisis Penulis dapat disimpulkan bahwa untuk penerbitan selanjutnya idealnya menggunakan platform *offline* maupun *online* dengan tujuan untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

3. Aspek Fitur Instrumen

Kualitas dari sebuah produk merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam penjualan suatu produk. Dalam konteks Cash Waqf Linked Sukuk kualitas

produk tercermin dari fitur instrumentnya. Fitur instrument Cash Waqf Linked dalam hal ini diwakili oleh tenor, nilai nominal penerbitan, akad yang digunakan dalam penerbitan dan ciri khas dari produk CWLS ini adalah program/proyek sosial yang dibiayai dari imbalanya. Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi dengan para Narasumber/Key Informan dan analisis Penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa terkait tenor dapat menggunakan tenor 2 atau 3 tahun menyesuaikan dengan kondisi, terkait dengan akad dapat menggunakan akad wakalah, untuk nilai nominal penerbitan perlu angka yang lebih rendah lagi untuk mengakomodir wakif pemula dan terkait proyek dapat menggunakan proyek usulan dari para Nazhir dan satu proyek bersama yang cukup monumental.

4. Aspek Marketing

Marketing mempunyai peran yang cukup signifikan dalam keberhasilan suatu produk agar dapat diterima oleh konsumen dalam konteks Cash Waqf Linked Sukuk ini adalah investor atau wakif (pewakaf). Berdasarkan observasi lapangan di Direktorat Pembiayaan Syariah DJPPR Kementerian Keuangan diperoleh hasil bahwa metode marketing utama dalam penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk seri SWR001 kemarin adalah melalui Webinar yang dilakukan oleh para Mitra Distribusi, Nazhir dan Pihak Kementerian Keuangan dengan juga melibatkan Narasumber dari Kementerian Agama dan Badan Wakaf Indonesia. Selain marketing melalui webinar juga dilakukan talkshow baik di Televisi maupun Radio dan untuk menyasar investor milenial marketing juga dilakukan melalui iklan melalui media sosial DJPPR. Untuk meningkatkan literasi masyarakat maka kegiatan edukasi dan sosialisasi dapat dilakukan sebelum masa penawaran sehingga menjadi lebih efektif dan efisien. Adapun waktu yang tepat untuk menerbitkan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel adalah pada saat bulan Ramadhan dan pada saat musim haji mengingat momen tersebut diyakini merupakan waktu yang tepat bagi para pemilik dana untuk mengeluarkan alokasi dana sosialnya. Selain itu dapat diterapkan juga strategi berburu di kebun binatang yakni marketing dilakukan kepada targeted investor

seperti nasabah bank syariah. Memanfaatkan *institutional enforcement*, misalnya wakaf kolektif ASN, pegawai BUMN. Wakaf Lembaga BUMN dan Swasta Prominent. Selain itu ada juga potensi 2 juta pasangan menikah di KUA pertahun yang dapat diwajibkan untuk membeli CWLS dengan tujuan memulai kehidupan rumah tangga dengan sesuatu yang baik yakni wakaf.

B. SARAN

Saran untuk Pemerintah dalam penerbitan CWLS Ritel seri-seri berikutnya:

1. Aspek Regulasi

Pemerintah dalam hal ini Kementerian Agama (melalui penyusunan/perubahan Peraturan Menteri Agama), Kementerian Keuangan (melalui penyusunan/perubahan Peraturan Menteri Keuangan) dan Badan Wakaf Indonesia (melalui penyusunan/perubahan Peraturan Badan Wakaf Indonesia) perlu bersinergi untuk menyusun atau merevisi payung hukum yang sudah ada agar dapat mengakomodir seluruh kebutuhan dalam penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel khususnya terkait isu sebagai berikut:

- a. Wakaf dari institusi belum bisa langsung ke Pemerintah
- b. Standardisasi pelaporan dari para Nazhir kepada *stakeholders* terkait.
- c. Mekanisme penunjukkan Nazhir CWLS Ritel
- d. Aspek perpajakan CWLS Ritel
- e. Wakaf uang dari luar negeri dalam bentuk non rupiah
- f. Penguatan peran LKS PWU dalam menjalankan fungsinya

Sebaiknya penyusunan payung hukum/peraturan dilakukan secara bersama-sama dan saling sinergi antar pihak terkait agar rumusan peraturan yang dihasilkan harmonis, produktif, dapat diimplementasikan serta dapat memenuhi seluruh kebutuhan payung hukum dalam penerbitan CWLS Ritel.

2. Aspek Platform Instrumen

Aspek platform instrument ini merupakan salah satu aspek yang relevan untuk diteliti dalam kaitannya dengan program penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel. Platform instrument merupakan salah satu kunci dalam keberhasilan penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel. Apabila melihat penerbitan CWLS Ritel SWR001 yang diterbitkan Pemerintah menggunakan platform *offline* dan hasilnya penjualan masih belum optimal. Oleh karena itu untuk penerbitan selanjutnya direkomendasikan kepada Kementerian Keuangan agar menggunakan platform *offline* maupun *online* dengan tujuan untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

3. Aspek Fitur Instrumen

Untuk penerbitan seri-seri berikutnya agar Kementerian Keuangan dapat menerbitkan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel dengan menggunakan fitur sebagai berikut:

- a. Tenor dapat menggunakan tenor 2 atau 3 tahun menyesuaikan dengan kondisi saat penerbitan.
- b. Menggunakan akad wakalah atau menyesuaikan dengan asset yang tersedia saat penerbitan.
- c. Nilai nominal penerbitan perlu angka yang lebih rendah lagi untuk mengakomodir wakif pemula dan *lower middle income class*.
- d. Proyek sosial dapat menggunakan proyek usulan dari para Nazhir dan satu proyek bersama yang cukup monumental untuk menarik minat investor.

Sebaiknya fitur instrument tersebut dapat disosialisasikan kepada masyarakat luas sebelum instrumen CWLS Ritel seri berikutnya diterbitkan oleh Pemerintah. Harapannya adalah untuk meningkatkan literasi masyarakat terhadap fitur-fitur yang terdapat dalam instrument CWLS Ritel.

4. Aspek Marketing

Untuk penerbitan berikutnya Pemerintah dalam hal ini adalah Kementerian Keuangan, Kementerian Agama, dan Badan Wakaf Indonesia, Mitra Distribusi (LKS-PWU) serta Nazhir dapat menggunakan strategi marketing sebagai berikut:

- a. Berburu di kebun binatang, nasabah bank Syariah
- b. Memanfaatkan *institutional enforcement*, misalnya wakaf kolektif ASN, pegawai BUMN.
- c. Penjajakan Wakaf Lembaga BUMN dan Swasta Prominent.
- d. Penjajakan potensi 2 juta pasangan menikah di KUA pertahun dapat diwajibkan membeli CWLS Ritel.
- e. Kegiatan edukasi dan sosialisasi dapat dilakukan sebelum masa penawaran.
- f. Menerbitkan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel pada saat bulan Ramadhan dan pada saat musim haji.

Saran untuk penelitian selanjutnya:

1. Untuk peneliti yang selanjutnya agar lebih memperluas ruang lingkup penelitian selain 4 aspek yang sudah diteliti dalam penelitian ini.
2. Untuk peneliti yang selanjutnya agar dapat menambah jumlah key informan untuk semakin memperkaya wawasan dari berbagai sudut pandang terkait pengelolaan CWLS Ritel.
3. Untuk peneliti yang selanjutnya agar dapat menganalisis lebih dalam terkait langkah-langkah yang dapat diambil oleh Pemerintah dalam percepatan optimalisasi kinerja penerbitan CWLS Ritel.

Referensi:

- Abobakr Ramadhan Salem Al-Harethi, 2019, "Factors Determine Cash Waqf Participation in Kedah, Malaysia: Perception from Students in Kolej University Insaniah" Hadhramount University, Yemen
- Adamu, Umar & Aliyu, Shefu U.R., 2019, Sukuk: A Veritable Tool For Effective Waqf Fund Management In Nigeria, International Institute of Islamic Banking and Finance, Bayero University, Kano, Nigeria.
- Aldeen, Khaled Nour, Ratih, Inayah Swasti, Herianingrum, Sri, 2020, Contemporary Issues on Cash Waqf: A Review of the Literature, International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF) Vol. 3(2), page 119-144,
- Beik, Irfan Syauqi, 2006, Wakaf Tunai dan Pengentasan Kemiskinan, (ICMI *online*, Halal Guide, September.
- Badan Wakaf Indonesia, 2019, Wakaf Kontemporer
- Badan Wakaf Indonesia, Pengertian Wakaf, <https://www.bwi.go.id/pengertian-wakaf>. Diakses 7 Maret 2021.
- Departemen Agama, 2007, Fiqih Wakaf, Jakarta: Direktorat Wakaf.
- Departemen Agama, 2008, Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai, Jakarta: Direktorat Wakaf
- Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan, 2015, Buku Sukuk Negara Instrumen Keuangan Berbasis Syariah,
- Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan, 2020, Press Release Cash Waqf Linked Sukuk Ritel
- Handoko, T. Hani. 2012. Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta. BPFE
- J. Moleong, Lexy.2014. Metode Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi. PT Remaja Rosdakarya, Bandung

- Kasdi, Abdurrahman, 2014, Potensi Ekonomi dalam Pengelolaan Wakaf Uang di Indonesia, *Equilibrium* Vol. 2. (1) hal 45
- Khairunisa, Rizanti dkk, 2017, Exploring Strategies To Enhance Islamic Banking's Role To Raise Cash Waqf Funds, Tazkia University College of Islamic Economics
- Mardani. 2012. Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah. Kencana Prenadamedia Group: Jakarta
- Mardani. 2013. Ushul Fiqh. PT Rajagrafindo Persada: Depok
- Mehmet Bulut* and Cem Korkut, 2019, "Ottoman Cash Waqfs: An Alternative Financial System" İstanbul Sabahattin Zaim University, Turkey
- Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2018 Tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2006 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf
- Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 69/PMK.08/2020 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 199/PMK.08/2012 Tentang Penerbitan Dan Penjualan Surat Berharga Syariah Negara Dengan Cara Bookbuilding Di Pasar Perdana Dalam Negeri
- Peraturan Badan Wakaf Indonesia Nomor 01 Tahun 2020 Tentang Pedoman Pengelolaan Dan Pengembangan Harta Benda Wakaf
- Rusydiana dan Abrista Devi, 2020, "Analisis Pengelolaan Dana Wakaf Uang Di Indonesia" STIE Tazkia, Bogor
- Selim, TH. 2008. An Islamic capital asset pricing model. *Humanomics*
- Sminia, Harry, 2009, "Process Research in Strategy Formation: Theory, Methodology, and Relevance"
- Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf
- Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2008 Tentang Surat Berharga Syariah Negara

LAMPIRAN



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

Riwayat Hidup Penulis

Nama Penulis : Muhammad Safrudin Sabto Nugroho

Tempat dan Tanggal Lahir : Klaten, 12 April 1984

Alamat Rumah dan Nomor Telepon Genggam : Jalan Aster Kavling 2023 Bukit Nusa Indah Serua
Ciputat Tangerang Selatan
0812 180 6651

Email/Surel : safrudin_sabto@kemenkeu.go.id
safrudinsab@gmail.com

Status perkawinan : Menikah dengan dua anak

Nama instansi : Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan

Alamat instansi dan nomor telepon : Gedung Frans Seda lantai 5, Jalan Wahidin Raya
Nomor 1 Jakarta Pusat

Jabatan : Kepala Seksi Pengelolaan Aset SBSN DJPPR
Kementerian Keuangan

Pangkat dan Golongan : Penata/ III C

Riwayat Pendidikan : SD N 1 Tonggalan Klaten
SMP N 2 Klaten
SMA N 1 Klaten
Prodip III Kebendaharaan Negara STAN Jakarta
Sarjana Ekonomi UMK Kupang NTT
Magister Terapan Politeknik STIA LAN Jakarta

Riwayat Pekerjaan : KPPN Waingapu NTT Direktorat Jenderal
Perbendaharaan Kementerian Keuangan 2007
KPPN Kupang NTT Direktorat Jenderal
Perbendaharaan Kementerian Keuangan 2007-2008
Kantor Wilayah DJPB Provinsi NTT 2008-2009
Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan 2009-saat ini

Transkrip Wawancara

Direktur Pembiayaan Syariah DJPPR Kementerian Keuangan

Narasumber : Ibu Dwi Irianti Hadiningdyah, S.H, M.A.
Jabatan : Direktur Pembiayaan Syariah DJPPR Kementerian Keuangan yang berperan dalam melakukan penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel.
Media : Wawancara dilakukan secara lisan/tatap muka melalui platform Zoom
Waktu : Jumat, 7 Mei 2021 Pukul 08.00 s.d. selesai
Pewawancara : Muhammad Safrudin Sabto Nugroho

Pewawancara: Menurut pendapat Ibu, apa **latar belakang** penyusunan kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber : Adanya launching sebenarnya **latar belakang** itu utamanya lonceng yang Oktober 2018 tentang Bangun bersama Bank Indonesia dan kementerian keuangan untuk format atau platform CWLS itu karena melihat adanya ketimpangan atau kecilnya literasi mengenai wakaf uang di Indonesia Gimana kalau dibanding negara-negara lain yang sudah mengelola wakaf secara produktif ini dengan potensi yang sangat besar di Indonesia ini literasinya masih sangat kecil sehingga kita akan cari tahu kenapa kenapa masih kecil salah satunya adanya belum adanya instrumen yang memudahkan inilah yang yang kita coba ambil untuk kehadiran pemerintah mengembangkan atau membantu memasarkan wakaf uang dan memudahkan masyarakat dan khususnya Nazir dalam mengelola wakaf uangnya dengan cara menyediakan instrumen ini yang aman dan terjangkau itu latar belakangnya

Pewawancara: Menurut pendapat Ibu, apa **tujuan** disusunnya kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber : tujuannya apa sih tujuan utamanya tentunya kita melihat dari sisi pemerintah selaku penerbit itu kan pasti diversifikasi investornya, selain diversifikasi investornya ini nanti tentunya berharap dengan berkembangnya wakaf uang di Indonesia yang nantinya berharap banyak diinvestasikan di sukuk, nanti juga akan tumbuh kesadaran dari masyarakat dan akan bisa tertampung dalam atau bisa membentuk endowment fund karena memang yang menjadi apa namanya wakif tidak terbatas pada individu warga negara Indonesia kepada negara asing termasuk juga institusi. kita juga sampai institusi sampai bumh, swasta bumh dmn mereka punya csr yang ga punya csr mereka punya dana social atau dana kemasalahatan bisa menjadi endowment fund kalau endowment fund bentuk tentunya akan menjadi sumber dari penerbitan sukuk sehingga kita tidak terbatas atau tergantung kepada investor asing terutama ya sehingga akan terbentuk ekosistem yang bagus dan nanti karena kita sudah memiliki anchor investor yang melalui tadi endowment fund tentunya akan mempermudah sukuk untuk berkembang. Dan harapannya nanti kalau ada endowment fund itu tidak hanya terbatas sukuk pemerintah negara yang berkembang tapi juga sukuk korporasi. kenapa kalau itu nanti endowment fund tentunya akan lebih dikhususkan gitu lebih dikhususkan pada instrumen ini dan itu nanti tentunya akan terjadi ekosistem yang sangat membantu pertumbuhan ekonomi Indonesia

karena nanti imbalannya kan jelas dimanfaatkan untuk mauquf 'alayh yang pada dasarnya menjadi program pemerintah juga melalui SDGs sehingga banyak hal yang bisa diselesaikan melalui instrument CWLS ini.

Pewawancara: Menurut Ibu sejauh mana usaha Pemerintah (Kementerian Keuangan, Kementerian Agama) dan Badan Wakaf Indonesia/BWI dalam menyiapkan regulasi dalam kaitannya dengan program wakaf uang secara umum maupun penerbitan CWLS Ritel secara khusus?

Narasumber : berdasarkan undang-undang nomor 41 tahun 2004 undang-undang wakaf dan khusus untuk CWLS ini Badan Wakaf Indonesia sudah menerbitkan satu aturan nomor 1 2020 tentang wakaf uang namun peraturan itu sejauh saya belum terlalu lengkap, salah satunya itu ada aturan yang misalnya untuk waqaf yang dari institusi itu nggak bisa langsung ke pemerintah dia harus masuk ke nazarinya dulu baru masuk ke sini, waktu itu Pak Imam sudah menyampaikan tapi kemudian juga, mengenai pelaporannya pelaporannya itu periodik seberapa cepat Apakah 3 bulanan 6 bulanan, kemudian mengenai standarisasi dari dari laporan tersebut BWI sampai sekarang belum ada juga, dan juga mengenai aturan main yang harapan kita itu memang belum tertuang dalam peraturan mengenai bahwa Nazir yang ada atau ditunjuk sebagai nazarir cwls ini harusnya mendapatkan semacam approval dari BWI karena dia sebagai pengawas kl sekedar nunjuk kelihatannya semua bagus semua tapi harus ada itu tapi tentunya kembali ini kadang-kadang trauma masa lalu juga ya kalau bicara mengenai perizinan atau approval itu seolah sudah melekat adanya moral hazard gitu loh biar mendapatkan izin harus bayar dan sebagainya bisa ini sebetulnya coba nanti dikaji kalau memang harus diatur seperti apa.

Pewawancara: Sejauh mana usaha Pemerintah dan BWI dalam mensosialisasikan regulasi yang telah disusun tersebut?

Narasumber : so far ya mungkin pribadi juga kali ya kalau mungkin pihak-pihak yang sudah terekspos dan memang ada kaitannya dengan itu dengan senang hati kan langsung kita mencari tahu gitu, tapi upaya untuk mensosialisasikan dari BWI menurut saya tapi nanti bisa dilanjutkan sampai sekarang itu banyak yang belum tahu gimana sih caranya menjadi nazarir butuh sosialisasi besar-besaran. Terus bagaimana untuk bisa menjadi Nazir nya CWLS itu selalu muncul dalam pertanyaan-pertanyaan dalam webinar.

Pewawancara: Bagaimana Pemerintah dan BWI mengimplementasikan kebijakan yang tertuang dalam regulasi terkait wakaf uang atau CWLS Ritel tersebut?

Narasumber : Nah ini mungkin perlu di ini dikaji lebih dalam satu mengenai kenapa undang-undang wakaf dari tahun 2004 sampai sekarang itu belum banyak orang tahu even BWI banyak orang belum tahu sempat saya tanyuakan tapi kelihatannya kurang berkenan, nggak penting ngerti nggak yang penting anda harus berwakaf gitu loh ini kan saya enggak tahu semacam arogan atau semacam ini apa gitu intinya kan bagaimana misalnya mengoptimalkan BWI yang sekarang sudah ada di seluruh Indonesia dioptimalkan dan Bagaimana di masyarakat bisa lebih tahu mengenai BWI tersebut.

Pewawancara: Apakah terdapat hal-hal yang masih memerlukan pengaturan terkait penerbitan CWLS Ritel yang saat ini belum terakomodir dan diatur dalam regulasi yang ada saat ini? Kalau masih ada yang perlu diatur terkait apa saja?

Narasumber : kemudian kalau yang terkait dengan masih memerlukan pengaturan terkait yang saat ini belum ada salah satunya adalah terkait perpajakan sampai saat ini belum clear. namanya mengenai ini adalah penerima wakaf yang tidak dikenakan pajak tapi begitu dia masuk cwls karena sistemnya harus masih masuk terlebih dahulu wakif atau dikategorikan investor itu menjadi kena pajak. Padahal once kena pajak itu apa ya

bisa mengurangi pemanfaatan atau mengurangi optimalisasi pemanfaatan dari pengelolaan wakaf tersebut. Kemudian yang kedua begitu kalau saya sudah masukin kesini manfaat kan gitu lebih baik langsung aja biar atau melalui uang wakaf uangan harus utuh tapi manfaatnya masih dipajakin nah itu yang yang mungkin masih terus kita perjuangkan dan lain juga aturan di Bank Indonesia bagaimana untuk CWLS ini imbalannya tidak masuk lagi ke wakif karena secara hukum kan memang bukan ke wakif tapi ke Nazhir bagaimana itu sistem nanti harus disesuaikan. Harus ada koordinasi lebih dalam dengan Bank Indonesia.

Pewawancara: Menurut Ibu Platform yang tepat dalam penerbitan CWLS Ritel seperti apa?

Narasumber : kalau platform itu memang yang pertama kan kita masih offline karena satu untuk menghindari kesalahpahaman dengan investor yang selama ini memang sudah menjadi sahabat sukuk sudah membeli membeli sukuk ritel SR dan juga dari sukuk tabungan gimana kalau mendapatkan imbalan kan selalu diterima setiap bulannya. sementara untuk seri CWLS ini apalagi yang nonmuslim yang muslim aja kadang blm aware wakaf itu seperti apa. nah ini kenapa yang pertama itu kita buat offline agar kiranya kita bisa ketemu langsung dengan apa namanya dengan investor dan menjelaskan dengan wakif kemudian di situ ada kendala kita terkait dengan ikrar wakaf namanya itu kan harus ada ikrar wakaf kalau ketemu salaman biar sah nanti ada sertifikat ikrar wakaf. Dan ini menjadi kendala pada saat masa pandemic, pada saat pandemi orang kan males keluar keluar rumah untuk ke kantor cabang kalau nggak misalnya ada kendala rekeningnya enggak bisa dibuat mereka akan akan ini apa namanya untuk datang ke kantor apalagi kalau ini kita harus beli baru orang yang benar-benar niat memang niatnya tidak hanya untuk Bagaimana berwakaf tapi dia berjuang untuk mengembangkan turut serta mengembangkan wakaf ini karena nilai ibadahnya besar sekali Nah ini ini terjadi ada beberapa orang yang seperti itu sehingga dengan kendala-kendala tersebut akhirnya kita bangunlah platform online dan Alhamdulillah sudah menambah Mitra distribusi Namun demikian ternyata tidak semudah itu orang lain gitu ya dari 6 Mitra diskusi masih ada dua yang offline karena untuk membangun sistem online itu apa Dana cost ya dan juga perlu waktu pembangunan sistem itu karena masing-masing bank itu kan pasti ada masing-masing, namun kenyataannya ini belum selesai sampai akhir kita dengan melakukan memberikan platform online tapi ternyata nggak sebesar yang kita bayangkan itu hasilnya artinya literasi itu belum jalan juga saya yakin itu hanya orang-orang yang yang sudah mengenal sukuk kemudian kayak satu-satu saya ngenalin ke direktur direktur gitu ya baru merek ngeh dan beli dan kalau kita bisa bayangkan kalau kita lagi memasarkan sukuk ritel tabungan sehari itu lebih dari 1000 bahkan 2000 investor tapi kalau yang CWLS sehari tak ada yang 2 ada 4 yang investornya yang online tadi itu kan iya mengerikan menurut saya yang sebenarnya dalam ini kita masih perlu berjuang perjuangannya masih panjang ini itu yang harus kita perjuangkan apalagi dengan melalui tesisnya mungkin nanti harusnya bisa tertuang itu bisa tergambarkan kondisi-kondisi itu kira-kira seperti apa, kalau media online kan sudah jelas ya nanti dicari media online kita sudah lakukan kita sudah dari bank itu juga sudah menyampaikan melalui melalui wa blast email blast dan sosialisasi mengenai sudah memakai kita memakai landing page, IG, kita memakai Tik Tok semua sudah kita lakukan TV radio sudah kita juga. kadang-kadang orang-orang yang terlibat orang-orang yang terlibat di sini enggak boleh dari kata sendiri ini Apakah semuanya sudah beli keluarganya melalui anaknya kan Saya kan anaknya beli atau juga orang-orang BWI mereka sudah berpartisipasi belum jangan-jangan kita terlalu sibuk apa untuk mensosialisasikan tapi kita sendiri belum mengenal terjadi juga kemarin itu sudah muncul kesadaran Alhamdulillah dari Kepala Biro KLI yang selama ini kan Beliau juga memasarkan ini untuk mempublikasikan dan sebagainya baru kemarin mau beli. ini termasuk juga dari Kemenag ada program secara menyeluruh. Intinya adalah CWLS ini program yang luar biasa dan apa

namanya ke depannya itu dampaknya akan sangat dahsyat saya rasa, tapi kendala yang kita hadapi saat ini kiranya perlu ada willingness dari para decision maker, ada keinginan kuat dan support yang kuat dari decision maker. Contoh yang tadi mengenai CSR itu kan harus ada kebijakan dari pimpinan dari katakana dari Meneg BUMN atau dari pemerintah kita lihat kemudian juga katakan lagi ini kan karena kita juga close ini ya informasinya karena keperluan riset gitu ya itu juga dari para pimpinan pimpinan stakeholder terkait yang cukup Berikan contoh aja. contoh Menteri keuangan dan eselon 1 beli, kl takut ditwist di media nggak usah dipublikasikan tapi itu bisa saya bawa atau kita bareng-bareng pada saat kita sosialisasi dengan jajaran Kementerian Keuangan yang lain. udah beli nanti otomatis bergerak. ini kelihatannya yang mungkin nanti jangan ngomong kayak gini nanti harus ditambah doa jangan sampai kalah dengan pengelolaan wakaf yang ada di Singapura Thailand, kita ada cendekiawan muslim ada, IAEI ada, MES ada, kita sudah masuk NU, kita sudah masuk Muhammadiyah, tapi sudah 2 tahun belum berhasil. Jangan berhenti berjuang dan terus sabar berdoa untuk CWLS.

Pewawancara : Apakah tenor yang ada saat ini sudah memenuhi harapan investor, apabila belum sesuai harapan investor, maka menurut Ibu tenor berapa tahun yang diharapkan oleh para investor?

Narasumber : Tenor 2 tahun ini rasanya sudah cukup *acceptable*, dari sisi investor karena kalau kita dengan 2 tahun itu rasanya enggak terlalu panjang dan tidak terlalu pendek kemudian hasilnya juga sudah lumayan bisa memberikan hasil nyata untuk memberikan manfaat buat mauquf alayh.

Pewawancara: Apakah nilai nominal minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta sudah memenuhi harapan investor, apabila belum memenuhi maka berapa nilai nominal yang Ibu rekomendasikan?

Narasumber : mengenai nominal satu juta menurut saya sudah tepat karena apa untuk yang di bawah itu kita sudah ada instrumen yang lain misalnya Calista ya kan online juga dari tempat lain nah ini ini lebih kepada bagaimana kita juga bisa juga bagaimana segmentasi untuk yang lebih kecil dan yang lebih besar kaitanya dengan pengelolaan dana sendiri biar nggak terlalu jauh gapnya antara ada yang Rp1 milyar dengan nanti Rp10.000 ini.

Pewawancara: Apakah akad yang digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel sudah sesuai dengan harapan investor, apabila belum memenuhi maka akad apa yang Ibu rekomendasikan?

Narasumber : terkait dengan akadnya saat ini kita memakai wakalah menurut saya sudah paling pas ya karena kemudian kita juga memanfaatkan kombinasi yang baik artinya. Kenapa saya bilang pas untuk saat ini karena dari hasil imbalan tadi bisa distruktur dengan apa namanya 50% dari BMN yang memang asetnya sudah ada jadi dari Clean and Clear gitu karena ini juga kemudian semua dengan baik dengan baik itu yang lain karena ingin menghindari atau mengurangi penggunaan underlying asset.

Pewawancara: Apakah proyek sosial yang dibiayai oleh CWLS Ritel sudah memenuhi harapan para investor, apabila belum maka proyek sosial yang seperti apa yang Ibu rekomendasikan?

Narasumber: kalau yang terkait dengan proyek sosial ini menjadi penting sebenarnya saat ini ini yang kedua kita menentukan tapi proyeknya belum terlihat nyata Sebenarnya saya usulkan ke juga saya sudah ngobrol tapi belum tapi kemarin ya tanjung ya yang saya bermimpi nya begini mungkin nanti kita juga BWI itu coba membuat tim mengenai grand design wakaf di Indonesia atau mungkin sudah ada tapi saya enggak tahu. coba nanti ditelusuri sudah ada belum kalau belum ada buktinya Kenapa harus ya memang yang ditugaskan di Kementerian Keuangan Kementerian Agama yang

grand design ini benar-benar misalnya memetakan jenis-jenis jenis-jenis bangunan ini diidentifikasi dan sebagainya dan apa yang ada di kemudian Kemudian Nanti pada akhirnya bisa disinergikan antara wakaf uang dengan wakaf asset yang ada kemudian dilihat juga potensinya dan siapa Siapa yang nanti harus bergerak dan bekerja di sini ada nazhir perlu penguatan, wakif perlu literasi dan sebagainya kemudian dari sisi kebijakan nanti bisa akan terlihat di situ mintanya perpajakan dengan mudah kita bisa mendapatkan bebas pajak Seperti apa sehingga dengan pemetaan tadi yang tadi akhirnya nanti bisa dilihat atau bisa dibuat bisa diidentifikasi atau bisa dirancang mengenai proyek sosial tadi. oke kita tahu kemudian kita coba proyeknya itu langsung kita bagi sektor ekonomi untuk pemberdayaan UMKM, sektor sosial kesehatan pendidikan dari masing-masing masing-masing ada taskforce masing-masing untuk mengidentifikasi nanti ini mudah-mudahan yang ketiga sudah ada gitu ya ini mau disalurkan ke mana dulu nih untuk kampanye dulu krn seing is believing Tapi ada ini apa prioritasnya mana dulu nih gitu kemudian dari Nazir selama ini kan masing-masing ada misalnya oke tapi ada satu Project yang besar di ambil dari semua Nazir tapi begitu proyek yang misalnya pendidikan tadi untuk beasiswa santri atau subsidi guru itu baru gitu maksudnya ada ada yang difokuskan untuk Project tertentu yang menjadi objek yang nanti akan duplikat dan itu juga harusnya diperhatikan juga oke kalau misalnya besarannya belum terlalu besar kita untuk membuat contoh dana langsung di viral kan di mana Ini kan bagian mengenai hati bagaimana kita membuka hati Katakanlah kalau kita menemukan tempat yang sangat sangat menggugah hati ada misalnya bidan yang selama ini harus atau dokter harus datang ke tempat pasiennya naik perahu sekian jam kl kita bantu itu dulu gimana itu sampai selesai dulu lah itu nanti tentunya tidak hanya saja sumbernya harus dikombinasi dengan program pemerintah yang ada nanti hasilnya optimal pemerintah juga bisa dikenal dari CWLS sudah dikenal gitu intinya perlu ada social blended financing.

Pewawancara: Bagaimana strategi pemasaran yang menurut Ibu paling tepat dalam penjualan CWLS Ritel?

Narasumber : Pemasaran ini juga perlu yang lebih karena memang ini sosial dan hasilnya juga dengan latar belakang literasi yang masih sangat minim dan tentunya ini terus harus kita lakukan dan terus kita ulang. Jadi kalau misalnya pada CWLS Ritel seri SWR 001 kita sudah mendatangi 10 kelompok gitu ya komunitas nanti yang 10 itu kita datengin lagi kita tambah new komunitas gitu nanti yang kepikiran gitu juga kita balik lagi to kita datangi lagi itu dan. kemudian ada perlu contoh teladan yang tadi nah ini juga perlu karena kalau misalnya influencer itu saya lihat kok belum terlalu efektif ya walaupun itu perlu tapi belum efektif tapi ini yang yang harus kita masuk adalah ini saya apa namanya ustad-ustad di mana punya jamaah yang memang sangat taklid. Kalau boleh kita bilang ya kalau misalnya ini kan ada kendala juga kemarin ya ternyata mereka kan menganut Mazhab Syafi'i dimana wakaf uang belum sah kalau itu masih belum tahu sementara yang membolehkan itu harusnya kamu ini muamalah ya kalau ini mengenai hablum minallah nggak bisa ditawar gitu Tapi kalau mengenai habluminannas muamalah sesuai dengan hadis rasul itu kan ikuti ahlinya. Dilihat maslahat lebih besar atau lebih besar mudhorotnya kan gitu dan tentunya sebetulnya mazhab Hanafi sudah membolehkan harus ekstra hanya yang ada aja karena memang literasinya juga perlu ditingkatkan.

Pewawancara: Menurut Ibu mengapa penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 secara nominal hasilnya belum optimal?

Narasumber : Kenapa sih yang kemarin hasilnya masih hasilnya optimal pertama untuk siapa yang Siapa yang dapat pemerintah dalam usaha mengoptimalkan kinerja untuk ini yang yang mengenai penerbit tapi sebenarnya karena investor masuknya sudah sudah cukup 1041 orang. Kinerja CWLS Ritel seri itu nggak optimal karena kita

membandingkan dengan seri Sukuk Ritel dan Sukuk Tabungan dan kita nggak bisa dibandingkan ke sana itu. yang perlu kita adalah jumlah investornya kendala yang kedua karena tadi offline tapi itu perlu dibuktikan lagi apakah online sudah bisa meningkatkan hasilnya gitu kan sudah nambah Mitra distribusi kalau memang ternyata ini hasilnya belum optimal juga.

Pewawancara: Menurut Ibu bagaimana strategi kebijakan yang dapat dilakukan oleh Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber : jadi itu sih yang yang saya ini menurut saya yang dilakukan oleh pemerintah tadi ya harus mensupport dengan kebijakan yang ada termasuk perpajakan tadi dan juga bagaimana bisa mengoptimalkan institusi yang ada dengan dana CSR nya tadi karena di situ nanti akan menunjukkan kepada masyarakat sudah bisa kelihatan lebih nyata itu masyarakat akan lebih mudah, nanti enggak usah jauh-jauh pada saat kita misalnya mendapatkan bisa dua kali pada saat Romadhon dan pada saat musim Haji kalau musim haji itu langsung kita ajak aja semuanya masing-masing satu juta itu sudah berapa.



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

Transkrip Wawancara

Wakil Ketua Badan Wakaf Indonesia

Narasumber : Bapak Dr. Imam Teguh Saptono, M.M

Jabatan : Wakil Ketua Badan Wakaf Indonesia yang berperan dalam melakukan pembinaan dan pengembangan kapasitas nazhir serta mendorong terjadinya sinergitas antar nazhir dalam mengembangkan proyek-proyek wakaf keumatan.

Media : Wawancara dilakukan secara tertulis

Waktu : Jawaban wawancara disampaikan pada 22 Mei 2021 pukul 14.30 WIB

Pewawancara : Muhammad Safrudin Sabto Nugroho

No Pertanyaan dan Jawaban

Pertanyaan Umum

- a. Menurut pendapat Bapak, apa **latar belakang** penyusunan kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?
 - Potensi sector perwakafan yang **sangat besar**, namun belum tergarap dengan baik, karena keterbatasan literasi masyarakat dan kapasitas Nazhir
 - Ketiadaan alternatif instrument investasi yang memenuhi kaidah fiqh wakaf
 - Perlunya diversifikasi sumber pendanaan publik
- b. Menurut pendapat Bapak, apa **tujuan** disusunnya kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?
 - Memajukan sektor perwakafan nasional dengan menyediakan alternatif investasi yang aman dan imbal hasil yang kompetitif bagi Nazhir wakaf uang
 - Memajukan aspek governance sektor perwakafan, sehingga mampu meningkatkan **animo** masyarakat untuk berwakaf
 - Membangun eko system wakaf nasional, sehingga mampu berkontribusi dalam substitusi sumber pembiayaan public secara optimal

1. Aspek Regulasi

- a. Menurut Bapak sejauh mana usaha Pemerintah (Kementerian Keuangan, Kementerian Agama) dan Badan Wakaf Indonesia/BWI dalam menyiapkan regulasi dalam kaitannya dengan program wakaf uang secara umum maupun penerbitan CWLS Ritel secara khusus?
 - Dari sisi kesiapan regulasi sudah sangat memadai, namun demikian masih perlu dukungan dari aspek perpajakan dan aspek penjaminan sebagai insentif

- Sementara dari sisi aturan perwakafan perlu sejumlah penyesuaian seperti dimungkinkannya wakaf dalam bentuk denominasi non rupiah, penyesuaian dalam mengakomodir transaksi digital
 - Regulasi untuk penerbitan instrument dengan mauquf alaih yang bersifat customized (aspirasi daerah, komunitas, project based sukur, dsb)
- b. Sejauh mana usaha Pemerintah dan BWI dalam mensosialisasikan regulasi yang telah disusun tersebut?
- Sudah optimal namun masih belum cukup karena literasi masyarakat yang sangat rendah
 - Sosialisasi yang dilakukan masih bersifat sporadic dan belum terarah pada target sasaran, yakni kelompok kelas menengah muslim, well educated
 - Distorsi (noise) yang terjadi di masyarakat akibat kondisi politik yang kurang kondusif, menimbulkan kontraproduktif terhadap program kampanye yang dilakukan
- c. Bagaimana Pemerintah dan BWI mengimplementasikan kebijakan yang tertuang dalam regulasi terkait wakaf uang atau CWLS Ritel tersebut?
- Dari sisi implementasi sejauh ini tidak ada kendala dan sudah dijalankan sesuai dengan koridor kebijakan yang ada
- d. Apakah terdapat hal-hal yang masih memerlukan pengaturan terkait penerbitan CWLS Ritel yang saat ini belum terakomodir dan diatur dalam regulasi yang ada saat ini? Kalau masih ada yang perlu diatur terkait apa saja?
- Pengaturan yang dibutuhkan lebih kearah peluang inovasi produk dan fleksibilitas penentuan penggunaan pokok wakaf serta mauquf alaih, sesuai dengan aspirasi masyarakat. Misal penggunaan pokok wakaf ditujukan untuk pembangunan proyek terkait daerah, dsb.

2. Aspek Platform Instrumen CWLS Ritel

- a. Menurut Bapak apa yang menjadi kekurangan ketika penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 menggunakan platform **Offline**?
- Meski secara teoritis penggunaan platform online akan membantu mempercepat/mempermudah transaksi CWLS, namun kami meyakini bahwa baik offline maupun online belum terlalu berpengaruh secara signifikan didalam pemasaran CWLS ritel, hal ini lebih disebabkan segmen yang potensial untuk membeli CWLS saat ini (current market) adalah kelompok yang tidak sensitive terhadap IT
 - Sesuai dengan transaksi yang bermotifkan spiritualitas, pembelian CWLS lebih bersifat emotional bonding dibandingkan impulse, dan hambatan IT bukan menjadikan kendala utama untuk seorang wakif bewakaf, factor utama lebih kearah keyakinan/persepsi.
 - Jadi pertanyaan besarnya adalah seberapa yakin wakif atas instrument CWLS ini merepresentasikan kebutuhan spiritualitasnya
- b. Kendala apa yang dihadapi oleh Agen Penjual saat melakukan penjualan CWLS Ritel seri SWR001 dengan system **Offline**?
- Tidak ada kendala yang signifikan sesuai butir a. sejauh agen penjualan telah

menemukan segmen investor dimaksud

- c. Apa kelebihan penerbitan CWLS Ritel menggunakan platform **Online**?
 - Mempermudah dan mempercepat transaksi namun bukan merupakan penyebab transaksi
- d. Untuk pengembangan ke depan, menurut Bapak platform apa yang dapat digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel, Online, offline atau dua-duanya?
 - Kedua-duanya
- e. Apabila menggunakan platform **Online**, media apa saja yang dapat digunakan dalam penjualan CWLS Ritel?
 - Sama yang digunakan oleh bank/agen/LKSPWU dalam melakukan sosialisasi/campaign/advert produk perbankan on-line nya

3. Aspek Fitur Instrumen CWLS Ritel

- a. Menurut Bapak Fitur CWLS Ritel yang ada pada saat ini seperti apa, baik dari sisi tenor, minimal pembelian, akad yang digunakan, dan peruntukan proyek sosial yang dibiayai dari imbalan CWLS Ritel?
 - Saat ini justru fitur CWLS yang ditawarkan terlalu kental aspek pasarnya dari sisi “investor” dan kehilangan ruh wakafnya dari sisi “wakif”. Tenor yang pendek dan imbal hasil yang kompetitif tidak serta merta menarik minat wakif untuk berwakaf. Justru kelompok wakif sering menanyakan tentang “besarnya” manfaat wakaf yang bisa diciptakan. Hal ini mungkin justru bisa dijawab dengan informasi kemana dan untuk apa “pokok” wakaf digunakan
- b. Apakah tenor yang ada saat ini sudah memenuhi harapan investor, apabila belum sesuai harapan investor, maka menurut Bapak/Ibu tenor berapa tahun yang diharapkan oleh para investor?
 - 1-2 tahun sudah sangat aggressive dari konteks “manfaat” wakaf karena semakin pendek tenor maka manfaat yang bisa dihasilkan baik dari pemanfaatan “pokok” wakaf maupun imbal hasilnya semakin berkurang
- c. Apakah nilai nominal minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta sudah memenuhi harapan investor, apabila belum memenuhi maka berapa nilai nominal yang Bapak rekomendasikan?
 - Sudah memadai
- d. Apakah akad yang digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel sudah sesuai dengan harapan investor, apabila belum memenuhi maka akad apa yang Bapak rekomendasikan?
 - Sudah sesuai dan memadai
- e. Apakah proyek sosial yang dibiayai oleh CWLS Ritel sudah memenuhi harapan para investor, apabila belum maka proyek sosial yang seperti apa yang Bapak rekomendasikan?
 - Proyek social hendaknya sudah bisa diwujudkan dalam waktu yang tidak terlalu lama (bukan greenfield project) dan selalu ada progress dilapangan
 - Akan lebih positif lagi bila pemanfaatan “pokok” wakafnya sesuai dengan aspirasi umat, misalnya ink mark dengan proyek social yang dibutuhkan

4. Aspek Pemasaran Instrumen CWLS Ritel

- a. Menurut Bapak mekanisme pemasaran CWLS Ritel apakah sudah baik atau masih perlu ditingkatkan?
 - Masih perlu ditingkatkan dalam hal ini peran dari LKS PWU, karena yang memiliki potensial database sejatinya adalah para agen/LKSPWU tinggal dalam hal ini memadukan antara kepentingan LKSPWU dengan pihak pemerintah, misal dengan menggunakan akad mudarabah muqayyadah. Sehingga asset masih tercatat juga di neraca bank
- b. Apa saja kegiatan yang sudah dilakukan dalam kegiatan pemasaran dan siapa saja yang menjadi target pemasaran CWLS Ritel seri SWR001?
 - Webinar
 - Gerakan wakaf ASN
 - Seminar Wakaf Goes to Campus dsb
 - Mengenai target seharusnya mudah diidentifikasi dan cukup segmented yaitu kelompok muslim kelas menengah, well educated.
- c. Belajar dari penerbitan CWLS Ritel seri SWR001, apakah diperlukan channel distribusi yang lain dan kapan waktu yang tepat dalam melakukan pemasaran dan penjualan CWLS Ritel?
 - Bulan Ramadhan
 - Bulan keberangkatan haji (berwakaf sebelum berhaji)
 - Hari pernikahan, dan hari-hari yang merepresentasikan kebahagiaan
- d. Kunci utama tetap melalui LKSPWU
 - Endorsement dari ulama-ulama yang memang “diterima” oleh segmen market yang dituju (dhi. middle class muslim dengan Pendidikan tinggi), contoh fenomena penghimpunan 13M dana wakaf pembelian masjid di Canada oleh Ust Adihidayat, 1,5M dalam 3 hari wakaf pembelian kapal selam yang digagas masjid Jogokaryan, dsb.
- e. Strategi apa yang digunakan Pemerintah dalam menepis isu dana wakaf umat digunakan untuk belanja infrastruktur pemerintah?
 - Masyarakat dapat melihat (seeing is believing) proyek yang dibangun menggunakan dana CWLS – project based sukuk
- f. Bagaimana strategi pemasaran yang menurut Bapak paling tepat dalam penjualan CWLS Ritel?
 - Berburu di kebun binatang, nasabah bank Syariah
 - Memanfaatkan institutional enforcement, misalnya wakaf kolektif ASN, pegawai BUMN, dsb
 - Wakaf Lembaga BUMN dan Swasta Prominent
 - Lifestyle, 2 juta pasangan menikah di KUA pertahun wajib membeli CWLS

5. Pertanyaan Penutup

- a. Menurut Bapak mengapa penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 secara nominal hasilnya belum optimal?
 - Literasi masyarakat yang rendah dan waktu sosialisasi yang terbatas, disisi lain CWLS yang diidentikan dengan kuasi pemerintah (lebih dari sekedar instrument investasi)
 - Kurangnya keikutsertaan prominent institution dan prominent person (tokoh), yang bisa menjadi contoh
 - Objek penerima manfaat memiliki bonding emosional yang rendah, dan pihak Nazhir belum sepenuhnya all out (masih terjadi trade off antara wakaf uang dan wakaf melalui uang)
 - Partisipasi LKSPWU yang masih setengah hati
- b. Menurut Bapak bagaimana strategi kebijakan yang dapat dilakukan oleh Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel?
 - Penggunaan proceed CWLS dapat di inkmark dengan proyek yang benardibutuhkan memperbaiki citra
 - Perlunya gerakan pembelian CWLS oleh instansi pemerintah dan swasta
 - Inovasi CWLS yang berorientasi pemerintahan daerah
 - Sosialisasi yang massive dan Mencari wakif Lembaga internasional

Transkrip Wawancara

Sekretaris Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama

Narasumber : Bapak H. Muhammad Fuad Nasar, M.Sc.

Jabatan : Sekretaris Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama jabatan sebelumnya adalah Direktur Zakat dan Wakaf Kementerian Agama yang berperan sebagai Regulator terkait pengelolaan zakat dan wakaf di Indonesia.

Media : Wawancara dilakukan secara lisan/tatap muka melalui platform Zoom

Waktu : Sabtu, 3 Mei 2021 pukul 09.00 WIB

Pewawancara : Muhammad Safrudin Sabto Nugroho

Pewawancara: Menurut pendapat Bapak, apa latar belakang penyusunan kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber: Latar belakang Penyusunan kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan penerbitan CWLS ini saya memandang tidak lepas dari upaya untuk mengoptimalkan penghimpunan wakaf uang yang anatara potensi dan realisasi belum maksimal. Sudah dicobaa sekian tahun sejak launching wakaf uang 8 januari 2010 hasilnya belum maksimal. Kenapa begitu sudah dipancing itu dengan penyerahan wakaf uang dari Presiden sebesar 100.000.000 yang dilakuklan Pemerintah Indonesia tidak semata-mata hanya me relaunch wakaf uang tetapi juga melakukan transformasi dan modifikasi untuk lebih bisa meng-engage partisipasi publik untuk berwakaf. akhirnya di Buatlah instrumen yang hibrid ya antara instrumen keuangan sosial sosial dwengan komersial antara zakat dan wakaf dengan ini merupakan terobosan yang barangkali ini yang pertama di dunia yang menggabungkan antara wakaf dan sukuk di antara keuangan sosial dan keuangan komersial. Akhirnya lahirlah CWLS itu yang pertama kali ditunjukkan dalam pertemuan IMF di Bali pada tanggal 12-14 Oktober itu 2018 dilatarbelakangi oleh antara 4 lembaga Kementerian Keuangan Kementerian Agama, Bank Indonesia dan Badan Wakaf Indonesia.

Pewawancara: Menurut pendapat Bapak, apa tujuan disusunnya kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber: Dalam perkembangannya kemudian di awal itu juga CWLS yang ritel atau CWLS yang besar juga kedua-duanya juga di ditempuh Ya dicoba untuk korporasi dan juga sertifikat wakaf uang atau ritel itu juga di ditempuh. Ketika CWLS ini di sosialisasikan yang dipasarkan kita berhadapan dengan tiba-tiba kita mengalami situasi yang tidak pernah kita bayangkan tidak pernah kita pikirkan itu pandemi covid 19. Ini berpengaruh terhadap laju penghimpunan wakaf uang kita, tapi kita tidak bisa dan tidak boleh menyalahkan situasi dan kondisi karena ketika Allah memberikan satu situasi pandemi kita diberi akal untuk berpikir untuk bisa melakukan langkah-langkah yang menguntungkan, kita mengambil sesuatu yang baik dari situasi yang tidak kita inginkan itu. Udah dicoba ya Ini CWLS ritel juga masih memerlukan upaya yang luar biasa dari teman-teman semua untuk memaksimalkan penghimpunan atau tidak bisa berpuas diri satu saja ya satu saja

tapi juga bisa karena untuk bisa memaksimalkan manfaatnya maksimalkan peran wakaf uang itu sendiri dan juga manfaat dari investasi wakaf itu untuk pembangunan umat, masyarakat, bangsa yang harus ada upaya lebih memperluas lagi lebih menggali potensi besar lagi dan melibatkan berbagai stakeholder yang ada.

Pewawancara: Menurut Bapak sejauh mana usaha Pemerintah (Kementerian Keuangan, Kementerian Agama) dan Badan Wakaf Indonesia/BWI dalam menyiapkan regulasi dalam kaitannya dengan program wakaf uang secara umum maupun penerbitan CWLS Ritel secara khusus?

Narasumber: Pemerintah, Kementerian Keuangan, Kementerian Agama, Badan Wakaf Indonesia ya sudah berupaya dalam batas-batas tugas dan fungsi masing-masing. Dua hal yang kita lihat ini menjadi keunikan dalam beberapa aspek, kebijakan kebijakan nasional yang bersifat masif yang melibatkan partisipasi masyarakat itu ada yang regulasinya keluar duluan baru program aksi jalan. kalau dalam konteks CWLS ini berjalan berbarengan apa namanya produk yang diluncurkan regulasinya juga sambil jalan dipersiapkan. Ketika regulasi yang dipersiapkan itu paralel dengan implementasi di lapangan sambil berjalan Seharusnya regulasi lebih baik dan lebih sesuai dengan kebutuhan ya karena regulasi itu timbul dari berdasarkan kepada kebenaran empiris tidak hanya kebenaran secara filosofis pemikiran abstrak. Kita sudah melakukan kita bikin regulasi. Sudah Ada dikeluarkan oleh badan wakaf Indonesia yang berkaitan dengan pengelolaan wakaf uang ya sudah ada yang berkaitan dengan investasi sukuk dan sebagainya ini bulan Salah satu hak capaian yang patut kita syukuri tapi tidak hanya berhenti sampai disitu.

Pewawancara: Sejauh mana usaha Pemerintah dan BWI dalam mensosialisasikan regulasi yang telah disusun tersebut

Narasumber: Regulasi itu perlu disosialisasikan dievaluasi dan dikembangkan sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan di lapangan. Oleh karena itu dan tugas pembuatan pembuat pembentukan regulasi dan secara substansi melibatkan empat institusi itu Kementerian keuangan, Kementerian Agama, Bank Indonesia dan Badan wakaf Indonesia, meskipun dalam prosedur pembentukan perundang-undangan ada pembagian kewenangan ada regulasi ini otoritasnya lembaga X yang regulasi ini otoritas yang mengeluarkannya lembaga Y tetapi dalam hal perumusan formulasi substansinya harus melibatkan 4 institusi itu tp juga lembaga-lembaga yang berperan di lapangan LKSPWU, nazar masuk-masukan agar regulasi yang dibuat bisa landing di lapangan. pemerintah regulasi yang perlu kita perhatikan aspek pengawasan, pengendalian untuk menjaga publik trust itu yang perlu kita lakukan untuk lebih meyakinkan masyarakat lebih menjamin pengelolaan wakaf sesuai dengan ketentuan syariat *on the track*. berapapun itu pun itu nilainya terhimpun amanahnya kan sama saja bahkan kalau nilainya semakin besar risiko makin besar. ya udah ya paketan dengan regulasi berkaitan dengan tata kelola penting sekali-sekali.

Pewawancara: Apakah terdapat hal-hal yang masih memerlukan pengaturan terkait penerbitan CWLS Ritel yang saat ini belum terakomodir dan diatur dalam regulasi yang ada saat ini? Kalau masih ada yang perlu diatur terkait apa saja?

Narasumber: Jadi harus ada separasi tugas jadi bagian-bagian dan mengajak masyarakat tetapi juga harus memikirkan pengumpulan sosialisasi edukasi dan *good governance* harus dipersiapkan secara maksimal hal-hal yang belum terakomodir harus dibikin. Semua kementerian perlu sama-sama duduk untuk membuat regulasi yang diperlukan terkait aspek pengawasan, tata kelola, pelaporan, pertanggung jawabannya dan investasinya. berada dalam wilayah hanya dalam negeri saja bisa jadi nanti kita bisa menggaet partisipasi dalam dari luar negeri baik korporasi maupun perorangan

biasanya kan itu juga perlu diatur berkaitan dengan penerimaan wakaf uang dari luar negeri. penerimaan dari luar negeri adalah undang-undang diatur pada waktu itu kan belum ada perkembangan seperti ada sekarang ini ya kita juga seperti itu perlu diperhatikan lebih ke depan apa menginventarisasi kebutuhan pengaturan-pengaturan seperti apa yang dibutuhkan tidak semata-mata untuk mengoptimalkan pengumpulan tetapi juga untuk menjaga good governance dari pengelolaannya kemudian memastikan manfaatnya betul betul masuk ke diterima oleh masyarakat. Jadi apa yang kita sampaikan apa yang kita capture dari berbagai program ini masyarakat di lapangan ya benar-benar merasakan dan mengakui bahwa itu dilakukan sesuai taat azas sehingga dibutuhkan perhatian maksimal dalam meningkatkan wakaf uang dalam program CWLS ini.

Pewawancara: Untuk pengembangan ke depan, menurut Bapak platform apa yang dapat digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel, Online, offline atau dua-duanya?

Narasumber: Dengan penjualan secara offline atau online ya memang kita bisa melakukan ke dua-duanya, kedua-duanya kan selama ini salah satu yang menjadi kendala yang saya yang Saya dengar dari teman-teman dan sebagainya adanya keterbatasan akses masyarakat calon pembeli untuk datang ke bank misalnya kan ini krn pandemi krn kesibukan dan sebagainya atau mungkin bahkan keterbatasan informasi juga setelah luas ya. Padahal dalam SWR ini sudah di dalam ini kan dengan tidak dibatasi jumlahnya kan ya bisa jumlah berapa saja. begitu juga sekalian layanan digital penting yang penting yang perlu adalah afirmasi dan bukti-bukti bahwa mereka sudah menyetorkan dana wakafnya itu di masyarakat jangan sampai ketika orang sudah berwakaf uang lalu sertifikat tidak keluar atau lambat keluarnya ini merupakan satu hal yang perlu diperhatikan.

Pewawancara: Apabila menggunakan platform Online, media apa saja yang dapat digunakan dalam penjualan CWLS Ritel?

Narasumber: agen-agen penjualan perlu diperbanyak ya berbagai fasilitas perbankan ya Internet Banking Ya namanya dan begitu juga berbagai Tokopedia Bukalapak shopee sepanjang itu tidak menabrak ketentuan-ketentuan Syariah. ini penting sekali karena ini bukan transaksi biasa tapi transaksi punya muatan wakafnya itu. jadi kl bicara dengan market place yang ada harus benar benar clear dan clean. dari kalau bicara masalah dengan market yang ada itu yang harus diperhatikan agar nilai wakaf tidak tergerus untuk kebutuhan operasional. Bagaimana hak dan kewajibannya itu menggunakan media apapun ya tapi benar-benar diperharikan dari sisi wakafnya tidak boleh menggerus nilai wakaf. Beberapa perbankan syariah agar menjadi agen penjual SWR ini. Selain itu Kemenag juga mewacanakan setiap orang yang menikah di KUA dianjurkan untuk berwakaf, satu tahun peristiwa nikah 2 juta rata rata. 2 juta kali 2 krn suami istri ketemu 4 juta ini adalah potensi kl memang diarahkan. Jangankan semua ya, separuhnya saja bisa berwakaf sangat bagus sekali. Mengawali membentuk rumah tangga dengan berwakaf. Sejauh ini kita terus memantau tanggapan masyarakat terhadap wacana ini. Itu beberapa langkah yang dilakukan untuk memperbesar peluang untuk menghimpun dana wakaf tapi sekali lagi tata kelola dan manfaat pastikan sesuai tujuan awal sesuai ketentuan syariah sesuai regulasi perundang-undangan di bidang keuangan.

Pewawancara: Apakah tenor yang ada saat ini sudah memenuhi harapan investor, apabila belum sesuai harapan investor, maka menurut Bapak tenor berapa tahun yang diharapkan oleh para investor?

Narasumber: Sudah cukup memenuhi harapan tapi kedepan perlu kita evaluasi kita tingkatkan lagi kita perluas lagi.

Pewawancara: Apakah nilai nominal minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta sudah memenuhi harapan investor, apabila belum memenuhi maka berapa nilai nominal yang Bapak rekomendasikan

Narasumber: Satu juta saya kira sudah cukup untuk investor perkotaan tapi untuk pedesaan perlu diturunkan lagi, apalagi dalam kondisi pandemic dimana ekonomi masyarakat dan negara tertekan secara keseluruhan. nilai nominal juga perlu kita perhatikan skg ini apakah jumlah yang terhimpun atau jumlah partisipan. ini 2 variabel yang perlu dilihat ya. sangat penting sekali nominal minimal pembelian 1 juta kalau dari sisi keuangan jumlah akumulasi yang terhimpun tapi dari sisi edukasi wakaf pengembangan penguatan kesadaran beragama dalam berwakaf ya tidak tidak melulu kepada nilai akumulatif tapi juga nilai partisipasinya berapa kan, bisa jadi ada anak-anak sekolah yang mungkin satu juta satu keluarga tapi itu adalah bapaknya ibunya anaknya juga bisa jadi ART ikut berwakaf. Tidak terlaui rigid prosedur teknisnya. Tujuan tidak semata uang tapi juga value terkait wakaf perlu kita perkuat perlu kita kembangkan.

Pewawancara: Apakah proyek sosial yang dibiayai oleh CWLS Ritel sudah memenuhi harapan para investor, apabila belum maka proyek sosial yang seperti apa yang Bapak rekomendasikan?

Narasumber: Memang CWLS saat ini yang jelas untuk kepentingan umat, wakafnya juga harus diuntungkan dan proyek sosial tidak hanya satu dua tapi harus lebih banyak lagi sesuai kebutuhan dan urgensi ditengah masyarakat. Seperti yang dilakukan oleh Kementerian Agama pada waktu *launching* gerakan wakaf uang ASN Kementerian Agama RI dan Menpan RB pada tanggal 28 Desember 2020 tanggal 25 Januari adalah peluncuran gerakan nasional wakaf uang oleh presiden di istana. Dalam waktu kurang 1 bulan bisa terkumpul 4 miliar manfaatnya harus diperluas tidak hanya untuk project-project sosial tertentu yang selama ini sudah dilakukan tapi juga dilihat kebutuhannya kalau perlu ya diangkat kepada para calon pembeli CWLS itu misalnya kan untuk pembeli dengan nilai minimal sekian dia punya hak suara untuk mengusulkan peruntukannya untuk apa. nanti pihak Kemenkeu atau BWI bersama-sama semua itu bisa lihat berdasarkan data persentase tertentu untuk proyek dengan pilhan tertentu dilakukan mapping dari aspirasi dari para pembeli CWLS itu sehingga sense of belonging makin kuat dia tidak ada orang untuk membeli wakaf uang apa namanya GWS ya tetapi peruntukannya itu terserah kepada pengelolanya dia ikut menentukan Meskipun tidak sepenuhnya ya Tapi tetap aspirasinya ada. misal dari sekian persen untuk penggunaan tertentu yang dilanjutkan ya untuk menerima manfaatnya wakaf. kalau kita perbandingan ya komparasikan dengan aset non uang itu kan wakif itu punya hak untuk menentukan peruntukannya. begitu pula dalam cwls ini wakif punya uang dalam menentukan minimal secara besarnya ya Secara garis besarnya untuk biaya kesehatan apakah biaya untuk fasilitas prasarana atau biaya kesehatan atau di bidang pendidikan untuk sarana peribadatan masjid mushola dan sebagainya serap aspirasi dari para calon pembeli ini. Serap aspirasi investor masyarakat ada misalkan dalam 567 nominasi terbanyak akan kita akomodir dalam suatu kebijakan. harus ada mekanisme laporan sangat penting sekali berapapun nilainya wakaf dia berhak menerima laporannya. Jangan hanya nilai besar. 50 ribu Bisa jadi wakaf kecil hanya test case aja. wah kl bagus pelaporan dan pertanggungjawaban dia tahun depan akan berwakaf lebih besar lagi. Dalam melakukan penetrasi pasar harus paham psikologi masyarakat, tdk mesti wakaf kecil dia hanya kemampuan segitu, hanya test case saja Pak Safrudin. Kadang ada yang minta sumbangan dari panitia, yayasan melalui proposal dari wilayah daerah yang kita ga kenal sama sekali kita ga mungkin ngasih maksimal tp ketika pelaporannya baik maka kita akan menjadi donator yang loyal. Konteks negara mungkin beda

dengan yayasan, tapi aspek yang trust, report pertanggungjawaban harus diperhatikan karena sangat berpengaruh, begitu pula terkait manajemen risiko juga penting sekali. Mindset masyarakat wakaf tidak boleh tergerus oleh inflasi dan sebagainya bagaimana pengelolaan bagaimana mitigasi risiko dan sebagainya perlu dipahami masyarakat. Kalau perlu Kemenkeu bikin buku edisi special berkaitan dengan CWLS sebagai bahan sosialisasi, edukasi kepada masyarakat karena kita punya aparatur, penyuluh agama, guru, mubaligh. Perlu buku kecil atau buku saku terkait CWLS untuk bisa lebih menjelaskan kepada masyarakat dengan bahasa yang mudah dipahami. Yang bisa digunakan sebagai tools sosialisasi, edukasi dan pemasaran CWLS ini ya ada yang literasinya masih rendah. bisa edisi cetak ataupun juga dalam bentuk digital atau pdf. Ya semua itu ya untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan masyarakat dan itu penjelasannya dengan bahasa yang komunikatif dapat dipahami masyarakat di lapangan.

Pewawancara: Strategi apa yang digunakan Pemerintah dalam menepis isu dana wakaf umat digunakan untuk belanja infrastruktur pemerintah?

Narasumber : Strategi apa yang digunakan pemerintah menepis isu dana wakaf umat digunakan pemerintah dalam digunakan untuk belanja infrastruktur pemerintah ini memerlukan penjelasan penjelasan yang gamblang dengan narasi-narasi yang kokoh yang lebih rasional dan itu tidak dibikin-bikin tidak mengada-ada kita tidak tidak membuat sesuatu kepada masyarakat ya memang Jadi bagaimana mekanismenya itu bagaimana alurnya Jadi diterbitkan Kementerian keuangan dan kemudian uang itu Disimpan dimana kemudian Bagaimana pemanfaatannya ya itu juga perlu alurnya Bagaimana .alur pemanfaatannya investasinya sampai kembali lagi kepada kepada masyarakat. sampai akadnya sekian tahun misalnya bisa kembali lagi itu bagaimana proses pengembaliannya bagaimana nilai pengembaliannya Bagaimana risikonya kemudian juga kalau terjadi sesuatu kondisi force mayor itu bagaimana bagaimana mitigasi penanganannya itu juga perlu dipahami oleh masyarakat melalui buku tadi ya. Literasi sangat penting sekali. Masalah betul tahu bawah ini hal yang tidak perlu dilakukan dan itu yang seperti itu ya Dikemanakan sebagainya perlu disampaikan dijelaskan pada masyarakat dan kemampuan kehandalan di dalam memberikan informasi itu jadi komunikasinya yang jadi kita kan ini menghadirkan apa namanya agen-agen atau duta cwls public figur diluar pejabat ya ya orang-orang yang orang-orang yang punya pengaruh besar sekali tapi juga dari pihak otoritas perlu sering produkiif aktif ya komunikasi publiknya yang berkaitan dengan CWLS untuk menjawab pertanyaan itu secara tuntas tuntas bisa masyarakat kan Tidak usah tidak ragu-ragu lagi di dalam berpartisipasi dalam program CWLS ini untuk menjawab bahwa itu bukan untuk kepentingan pemerintah dan sebagainya dijelaskan dengan data dengan bukti.

Pewawancara: Bagaimana strategi pemasaran yang menurut Bapak paling tepat dalam penjualan CWLS Ritel?

Narasumber: Strategi pemasaran yang menurut saya paling tepat ya penjualan yaitu ya bisa apa namanya tadi ya apa namanya layanan nikah KUA, lewat masjid, sekolah perguruan tinggi disamping dilakukan oleh layanan perbankan yang ada sangat perlu sekali. kalau kita melebihi SWR yang berikutnya yaitu apa namanya startegi pemasarannya harus melebihi pemasaran daripada yang sudah ada ya agar hasil maksimal.

Pewawancara: Menurut Bapak mengapa penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 secara nominal hasilnya belum optimal

Narasumber : ya hasilnya belum maksimal ya seperti itu ya mungkin karena kan ini hal baru yang baru kemudian juga ada kendala pandemic covid. pengaruhnya kepada ekonomi tidak hanya masalah pandemic tapi juga krn ekonomi masyarakat yang terpengaruh

oleh pandemi ini tidak hanya ekonomi bawah tapi juga ekonomi menengah ke atas juga ya itu juga terpengaruh juga tapi kita harus bisa mengambil titik manfaatnya blessing dalam kondisi yang tdk kita harapkan ini.

Pewawancara: Menurut Bapak bagaimana strategi kebijakan yang dapat dilakukan oleh Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel

Narasumber : Saya kira masa depan CWLS sangat bagus ya sangat cerah asal kita bersama-sama mengawal strategi kebijakan, strategi regulasi, strategi komunikasi dan tentu juga dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS harus lebih maksimal lagi dengan melakukan berbagai formula-formula baru dan komunikasi lewat media sangat penting sekali ya lewat sosmed, media mainstream, diskusi radio, TV, kanal youtube, twitter dan Instagram dan sebagainya semua harus bisa dimanfaatkan untuk strategi pemasaran CWLS. Agar benar-benar masyarakat lebih banyak partisipasi agar manfaat kembali kepada umat karena bicara wakaf bicara asset wakaf ya asset yang abadi tentu harus sesuai dengan tata kelola yang baik tata kelola yang akuntabel.



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

Transkrip Wawancara

General Manager Penghimpunan Wakaf Dompot Dhuafa

- Narasumber : Bapak Bobby P. Manulang
- Jabatan : General Manager Penghimpunan Wakaf Dompot Dhuafa Republika sekaligus Ketua Forum Wakaf Produktif yang berperan dalam melakukan pengelolaan proyek/kegiatan sosial yang dananya berasal dari imbalan CWLS Ritel.
- Media : Wawancara dilakukan secara lisan/tatap muka melalui platform Zoom
- Waktu : Sabtu, 1 Mei 2021 pukul 09.00 WIB
- Pewawancara : Muhammad Safrudin Sabto Nugroho
- Pewawancara: Menurut pendapat Bapak, apa **latar belakang** penyusunan kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?
- Narasumber : Ada 3 jawaban yang mendasar ya itu, pertama melalui instrumen ini artinya pemerintah ingin memperkuat struktur anggaran negara berbasis surat utang syariah wakaf yang pada hakekatnya ingin memperkuat struktur utang negara yang berasal dari dalam negeri, yang kedua CWLS ini juga memberikan dalam bentuk pengaliran manfaat imbal hasil kupon yang akan dikelola untuk aktivitas filantropi yang dikelola oleh Nazhir, jadi saya pikir ini memiliki benefit yang tidak dimiliki instrumen lain sehingga ini merupakan kesempatan bagi lembaga filantropi untuk bisa memanfaatkan CWLS sebg dana fialntrpi untuk pengguna manfaat yang mjd kelolaan para nazhir, yang ketiga Nantinya akan menjadi salah satu channel sumber penghimpunan dari para nazhir, oleh kkrn itu jadi nazhir ada peluang untuk dilibatkan secara proaktif untuk bisa memasarkan CWLS ini.
- Pewawancara: Menurut pendapat Bapak, apa tujuan disusunnya kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?
- Narasumber : Menciptakan ekosistem di mana CWLS ini menjadi ekosistem penerbitan keuangan yang ada mekanisme kerja simbiosis antara pemerintah sebagai issuer instrumen keuangan ini dan masyarakat melalui para nazhir berperan sebagai apa namanya investor sebagai buyernya terciptalah sebuah arus dana jadi ada semacam mobilisasi resource dari masyarakat yang diserap oleh negara tapi manfaatnya kembali kepada masyarakat saya pikir regulasi ini ditulis ditujukan untuk membentuk ekosistem itu karena sebetulnya juga berkaca di beberapa negara yang sudah terlebih dahulu menerbitkan sukuk berbasis wakaf ini
- Pewawancara: Menurut Bapak sejauh mana usaha Pemerintah (Kementerian Keuangan, Kementerian Agama) dan Badan Wakaf Indonesia/BWI dalam menyiapkan regulasi dalam kaitannya dengan program wakaf uang secara umum maupun penerbitan CWLS Ritel secara khusus?
- Narasumber : kalau untuk regulasi memang saya belum melihat ada sebuah regulasi yang establish yang bisa mengatur penerbitan dan mekanisme pengelolaan CWLS ini. Saya termasuk yang dilibatkan dalam penyusunan Peraturan Menteri Agama tentang CWLS, badan wakaf Indonesia sendiri pun belum secara khusus saya lihat menerbitkan aturan main soal CWLS ini, krn kan kelihatannya kan ada dua varian

nantinya yaitu CWLS private placement yang akan mengikutsetakan kelembagaan dan korporasi dan yang kedua ritel ini perlu ada hukum yang yang yang yang ajeg yang establish sehingga orang tidak bertanya lagi. kedua aturan ini juga diharapkan bisa mengcover tentang aliran untuk manfaat filantropinya yang nanti akan dikelola oleh nazhir, sehingga harus tripartit yakni pemerintah, badan wakaf indonesia dan nazhir. Pemerintah mewakili birokrasi negara, BWI sebagai lembaga negara non struktural dan Nazhir yang ada disektor private yang ada di dalam sebuah ekosistem harus terpayungi dalam regulasi

Pewawancara: Sejauh mana usaha Pemerintah dan BWI dalam mensosialisasikan regulasi yang telah disusun tersebut?

Narasumber : Kalau saya memang belum terlalu masif merasa seperti itu karena memang juga karena faktor dari aspek produk regulasinya sendiri yang memang belum ada itu ya hingga paling hanya untuk mengaktivasi beberapa regulasi yang relevan dari segi bisnis proses atau transaksi penerbitan sukuk itu ya seperti itu daari aspek dilevel apa namanya di level privatnya juga BWI mungkin juga menggunakan aturan tentang transaksi atau bisnis proses dari penerimaan wakaf uang atau wakaf tunai LSPPWU pun begitu Jadi melihatnya dari yang melakukan aktivitas uang tapi yang secara spesifik soal Bagaimana wakaf uang itu dilakukan melalui Sukuk Wakaf ini belum ada aturannya. jadi hanya sementara ini baru menginduk kepada aturan aturan penempatan wakaf uang. krn di dalam undang-undang badan wakaf yang ada bahwa setiap wakaf uang yang diterima oleh LKSPWU ditempatkan pada instrumen keuangan yang yang aman itu seperti itu tapi tidak menyebut CWLS. ini kurang cukup sebab Yang ini kurang cukup sebabkan CWLS memiliki model mekanisme sendiri gitu kan Kalau kalau instrumen keuangan secara umum kan ada imbal hasil gitu kannya dan seterusnya dan seterusnya artinya bisnis modelnya itu tidak lengkap CWLS karena di dalamnya ada Nazhirnya sy piker memang ini apa sosialisasi masih kurang Masif dia memang karena memang belum ada juga gitu Ya saya pikir ini kita merasa perlu untuk segera menyusun peraturannya.

Pewawancara: Bagaimana Pemerintah dan BWI mengimplementasikan kebijakan yang tertuang dalam regulasi terkait wakaf uang atau CWLS Ritel tersebut?

Narasumber : Sejalan dengan aspek yang dipayungi jadi memang belum terlalu masif juga artinya karena memang produknya itu masih menggunakan produk regulasi secara umum kementerian keuangan mungkin masih berpijak kepada regulasi soal sukuk bukan sukuk wakaf sementara di BWI kepada transaksi wakaf uangnya bukan kepada CWLSnya. Sosialisasi implementasi tentang aturan ini ini sedikit agak mundur dari sosialisasi soal produknya seperti itu karena memang dia sebetulnya sih selama ini kan sudah ada dimintakan pendapat tapi itu sekedar opini baik dari DSN maupun dari OJK belum terformulasi menjadi sebuah kebijakan yang komprehensif sehingga masyarakat merasa, oh ini udah bener nih produk negara

Pewawancara: Apakah terdapat hal- hal yang masih memerlukan pengaturan terkait penerbitan CWLS Ritel yang saat ini belum terakomodir dan diatur dalam regulasi yang ada saat ini? Kalau masih ada yang perlu diatur terkait apa saja?

Narasumber : Tentunya menurut saya poin penting harus segera diakomodir adalah penjabaran klusul soal libatkan di dalam CWLS ini ini artinya karena ada dua varian tadi ada yang private placement dan ada ritel sehingga memposisikan Nazhir di dalam lingkup transaksi sini bagi dua varian ini seperti apa di dalam regulasi itu karena ini menyangkut dari model penyaluran manfaat atas Sukuk Wakaf atau imbal hasil dari provinsi ini yang kedua adalah yang belum secara tegas diatur juga soal memungkinkan Nazhir bertindak selaku investor ini saya masih melihat belum ada apa namanya aturan yang tegas gitu ya boleh enggak Nazhir sebagai investor

artinya Nazhir dengan dana-dana apakah memiliki kemampuan untuk memobilisasi dana dari masyarakat lainnya tapi bisa tidak Nazhir mewakili masyarakat untuk membeli Cash waqaf artinya kalau masyarakat secara ringkas tidak mampu mengumpulkan uang satu juta minimal untuk syarat pembelian CWLS mungkin tidak konsep patungan wakaf yang diakomodir oleh Nazhir itu bisa diberikan sukuk wakaf gitu ya Pak ini kan model-modelnya sama Pak Ya nggak mungkin masyarakat langsung beli dengan kemampuan Rp50.000 misalnya, nanti misalkan pemerintah menerbitkan sukuk untuk pembelian kapal selam misalkan gitu ya bisa jadi mungkin kan. nggak mungkin masyarakat membeli langsung sekarang yang kebetulan hari ini trust masyarakat kpd nazhir kemudian bersuara untuk melakukan campaign wakaf untuk mendukung program negara maka nazhir harus diberi kewenangan untuk mewakili masyarakat yang di him[unnya] untuk pembelian sukuk ini apa namanya perlu ditegaskan Seperti apa karena selama ini kl transaksi CWLS private placement melalui BWI sedangkan untuk CWLS ritel masyarakat digiring melalui LKSPWU Nazhir perannya tdk ada, relatif pasif hanya menerima imbal hasil saja.

Pewawancara: Menurut Bapak apa yang menjadi kekurangan ketika penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 menggunakan platform Offline?

Narasumber : Masyarakat yang ini kan masyarakat inginnya dipermudah dalam transaksi jadi aset-aset transaksi secara digital channel-channel ini harus kita upayakan untuk bisa dilangsungkan secara online gitu kan karena apa namanya mengajak partisipasi masyarakat lebih luas. kita pun sendiri sudah sangat mudah bahkan untuk transaksi lewat QRIS juga sudah banyak yang saya tahu juga online juga masih ada beberapa catatan juga ya artinya harus punya akun dulu dan seterusnya dan seterusnya itu masih ada Jakarta juga tapi secara umum secara offline belum memungkinkan orang di beberapa daerah mungkin Paham maksud dari apa yang kita sampaikan tapi tidak menemukan jalan yang kemudahan untuk bisa bertransaksi online.

Pewawancara: Apa kelebihan penerbitan CWLS Ritel menggunakan platform Online?

Narasumber : Meminimalisir kita keluar rumah dan lain sebagainya akan menjadi kendala adalah orang nggak nggak nggak nggak mau keluar dari rumah sakit yang sebenarnya niat itu ya niat itu mau beli CWLS itu punya uang satu juta tapi ternyata bisa nggak belinya lewat apa aplikasi online.

Pewawancara: Untuk pengembangan ke depan, menurut Bapak platform apa yang dapat digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel, Online, offline atau dua-duanya?

Narasumber : Sy pikir dua-duanya kita juga menyiapkan sistem yang offline yang tidak semua masyarakat prediksi dengan transaksi online jadi yang tetap harus kita siapkan bisnis prosesnya kertas-kertas kerjanya harus kita siapkan tapi yang online ini tadi Seperti yang Pak Safrudin bilang selain dari masalah untuk bisa memudahkan transaksi apa namanya orang untuk bisa mengakses tapi juga ini masalah aspek otomatisasi dalam hal keadministrasian misalkan kalau secara online ini kan tidak harus menghadirkan orang secara fisik untuk melakukan ikrar wakaf nya Pak sudah ada form ikrar wakaf yang langsung tampil ketika dia mengklik halaman tertentu dan juga tercetak juga secara online juga jadi sifatnya e-sertifikat itu pak. jadi saya pikir ini juga akan memudahkan dan relatif untuk memberikan konfirmasi atau notifikasi dari transaksi itu bisa real-time langsung dikirimkan kepada si wakifnya bahwa transaksi anda sudah berhasil. tapi kan Tidak semua orang bisa melakukan transaksi secara online seperti ini Kita juga harus menyiapkan transaksi offline yang apa namanya ini saya kembali kepada peran nazhir aja mungkin tidak transaksi itu dilakukan lewat counter counter nya Nazhir seperti itu. artinya selama ini kan formulir-formulir itu kan adanya di bank

LKSPWU Pak dia bisa tidak form ini di nazhir agar bagi donatur kami yang tertarik dan memang familiarnya datang ke counter kami itu bisa dilayani juga dari aspek dalam transaksi berbasis sistem offline ini

Pewawancara: Apabila menggunakan platform Online, media apa saja yang dapat digunakan dalam penjualan CWLS Ritel?

Narasumber : bisa dilakukan lewat e-banking bahkan bisa juga bisa juga dilakukan lewat ATM kemudian di aplikasi CWLS itu teknik juga di bilang kemudian saya cuma wacana Platform digital yang seperti investree itu juga bisa melakukan sebagai agen penjual CWLS ini Pak saya juga ada benefitnya tinggal kita berikan aturan mainnya Seperti apa karena mereka ini juga yang relatif menjadi frontliner juga bersentuhan dengan investor Jadi kalau misalkan a bisa tampil di dalam platform fintek mereka juga jadi ngeh ooh kita ikutan deh.

Pewawancara: Apakah tenor yang ada saat ini sudah memenuhi harapan investor, apabila belum sesuai harapan investor, maka menurut Bapak/Ibu tenor berapa tahun yang diharapkan oleh para investor?

Narasumber : Saya liat dari perspektif Nazhir nya Pak kalau tenor sebentar hasilnya juga kecil kan ya, minimal 3 tahun untuk fund raising gitu Pak supaya dikatakan begini biasanya periodisasi dalam menyelesaikan satu Project wakaf itu ya itu ada di 3 tahun untuk fund raising jadi kalau bisa ini mengikuti itu, perlu bisa situ Jadi biasanya kalau misalkan makanya kita selalu perlu bridging fund itu karena kita ingin menyelesaikan satu Project wakaf itu bisa Pertama tadi kita bisa menyelesaikan bridging fund itu pokok dengan pengembalian itu dijual di 3 tahun fund raising tuh di 2 tahun berikutnya sehingga kalau bisa mengikuti periodisasi ini supaya masih ada terus pemasukan dari sukuk wakaf ke sini untuk kegiatan sosial yang kita jalankan. Ini bisa nggak Pak ke mengusulkan ada produk CWLS yang nantinya tematik underline project-nya itu bisa ditentukan misalkan tadi dalam penerbitan sukuk untuk untuk apa misalkan Project apa ya pokoknya kegiatan-kegiatan yang tematik yang orang bisa pilih bisa kan tadi malam atau infrastruktur Sekolah Islam Walaupun memang belum mungkin kan tapi saya mengusulkan aja manakala pemerintah memungkinkan untuk suatu saat menerbitkan sukuk berbasis proyek yang ditentukan gitu

Pewawancara: Apakah nilai nominal minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta sudah memenuhi harapan investor, apabila belum memenuhi maka berapa nilai nominal yang Bapak rekomendasikan?

Narasumber : saya pikir cukup artinya ya ini lain dengan aturan waktu uangnya BWI dan ini dan kita praktekkan sebagai batas minimal untuk bisa diterbitkan sertifikat wakaf yang kedua tentunya dengan angka satu juta ini Angka psychologist level investor dana donatur menengah ke atas untuk bisa diikuti sana kategori donatur premium kami itu Pak yang perbulannya itu minimal 12 juta dalam satu tahun hingga kini lain juga Pak dengan segmentasi donatur yang sudah kami kategorikan artinya Apa artinya dengan produk ini kita bisa dengan mempenetrasi segmen-segmen donatur yang dikelola hari ini jadi premium itu ada 2 kelas ada yang 12 juta dalam setahun ada juga yang 25 juta keatas itu yang yang ini jadi ini semua orang bisa masuk untuk aturan satu juta ini.

Pewawancara: Apakah akad yang digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel sudah sesuai dengan harapan investor, apabila belum memenuhi maka akad apa yang Bapak rekomendasikan?

Narasumber : Kalau terminologi akar di undang-undang itu kan di Kantor Urusan Agama Pak ya Jadi mungkin bahasanya itu bukan aku tapi ikrar wakaf itu Nah kalau ikrar wakaf sebaiknya gini deh prinsipnya agar ikrar atau apakah ini bisa diwakilkan oleh

Nazhir akan sangat repot sekali kalau misalkan ini apa namanya di secara ex situ ya Bawa oleh namanya akan ketahuan ngerepotin nanti kita tuh bolak-balik ke ratusan ribuan ribu aja

Pewawancara: Apakah proyek sosial yang dibiayai oleh CWLS Ritel sudah memenuhi harapan para investor, apabila belum maka proyek sosial yang seperti apa yang Bapak rekomendasikan?

Narasumber :Ya saya pikir ini sudah okay Pak Alhamdulillah ya tadinya memang kita ini kan selalu dilakukan beauty contest kan oleh LKSPWU pak jadi sebelum memilih kami ini sebagai nazhir siapa yang menjadi Mitra itu program-programnya sudah diseleksi dulu dan sudah dikonsultasikan jadi kalau saya melihat sih memang hari ini sudah sesuai dengan project-project yang mirip dengan cuma masalahnya proyek-proyek ini kan kita pilih dengan tema-tema yang sifatnya Evergreen sementara investor ada kalanya pengen yang sifatnya itu adaptable misalkan di tengah-tengah ada covid nggak ada ya yang untuk Rumah Sakit darurat atau apa kita dalam program CWLS ini kan nggak mungkin merubah Project itu kan karena sudah di teken kontrak seperti itu tapi kan nggak papa juga karena cwls ini kan sifatnya kan agak-agak istilahnya kan tidak selalu terbiayai langsung karena dia kan tenornya bisa 2 tahun kedepan jadi pilihan project-project yang sifatnya multiyears Apa itu itu kali ya tidak hanya setahun 2 tahun dan 3 tahun lebih dari itu sudah cocok karena investor kita literasinya masih rendah, taunya hanya untuk aktivitas sosial ibadah mereka berpikir wakaf itu semata-mata hanya untuk aktivitas sosial ibadah gitu dan kemanusiaan investor blm appreciate padahal kan ini makanya ini tantangan kita untuk mengedukasi masyarakat investor khususnya supaya nanti suatu saat kalau kita mengajukan proposal penyaluran imbal hasil dalam konteks wakaf produktif misalkan pengembangan peternakan sapi hari ini pada hal ini sejalan dengan isu ketahanan pangan dalam konteks lumbung ternak kita punya punya konsep lumbung ternak sebetulnya agar kita tidak ketergantungan lagi dengan daging impor banyak tapi kualitas ternak nya rendah Jadi nanti lumbung ternak itu merupakan perpaduan program antara wakaf produktif dalam hal pengembangan hewan ternaknya dan juga pembangunan kandang serta rumah pemotongan hewan itu ya nanti blended finance dengan dana zakat infaq dan sedekah untuk program pemberdayaan nya gitu Pak Jadi nanti itu akan bermain tuh di situ tuh cuma hari ini konsep itu kalau kita munculkan di cwls ini orang belum, apa sih kok wakaf produktif wakaf jadi terkesan komersil padahal memang wakaf itu harus berkelanjutan kan kita bisa tersalurkan untuk pengembangan ekonomi produktif yang sustain tapi kl isu itu kita gelontorkan masyarakat investor belum appreciate dengan literasi masyarakat sekarang ya.makanya pelan pelan. Kalau Pak Safrudin lihat kemarin kan Pak waktu kita rapat karena ada ibu di segala macam itu kan yang ditampilkan program penyaluran untuk bantuan alat sekolah untuk beasiswa gitu-gitu sih bagus cuma untuk lontong kayaknya kita Jangan berpikir begitu terus di hari ini kita termasuk ini sifatnya dan Investasi artinya oke lah kok wakafnya dikelola oleh pemerintah selaku nazhir lah itu dalam darah putih ya tapi imbal hasilnya juga harus punya program-program yang berkelanjutan juga gitu Pak nantinya gitu sehingga kasih hari ini kalau kita sodorkan kalau kita ajukan program-program ekonomi produktif gitu ya Ini pasti masyarakat nggak terlalu merasa urgent makanya kita cari yang sedikit ada sisi jurnalisme air matanya laah pak untuk dhuafa yang lagi sakit cuci darah gratis itu cara berpikir kita harus mulai kesana Oleh karena itu tadi soal regulasi bisnis model segala macam ini kita sudah permasalahan implementasinya bertahap ya.

Pewawancara: Menurut Bapak mekanisme pemasaran CWLS Ritel apakah sudah baik atau masih perlu ditingkatkan?

Narasumber : Masih banyak yang harus ditingkatkan tapi karena ini kepentingan penelitian yang sedikit terbuka saja begini Pak hampir sebagian besar aja sama bapak juga ini masih ada suara-suara minor yang menanyakan soal apa ya namanya ya ya akuntabilitas pengelolaan karena tidak sedikit orang yang mempertanyakan untuk infrastruktur ujung-ujungnya pada objektivitas penilaian atas dalam pemerintahan yang sekarang karena kita masih kurang intensif di dalam menjelaskan manfaat secara kelembagaan udah pada posisi sangat clear artinya kita melihat dari aspek maslahatnya untuk apa gitu kan nya cuman memang kita harus harus pelan-pelan ini Jelaskan dengan cara apa namanya sini kita kita Tunjukkan bahwa kita memang harus memikat donatur yang masih punya untuk bisa ditunjukkan hasil-hasil berbicara soal pemasaran hari ini kita nggak bisa lari terlalu cepat lah memang pintar edukasi dan trust masyarakat yang pada tataran prakteknya masih menimbulkan banyak tanda tanya Jawab dulu Pak jadi Saya khawatir Kalau hari ini kalau kita langsung langsung CWLS pasti akan backfire dalam beberapa hal ya tinggal di mana nih mau mengelolanya bisa nggak mengelola dinamika yang ada di namakan saya bersyukur banget pak ada gerakan Ini bisa memberikan ruang lebih smooth tidak melulu harus lewat artinya edukasi itu bisa kita lakukan bisa kita lewat Konsep ini karena Sudah saya konfirmasi kepada badan wakaf Indonesia Apakah gerakan wakaf uang ini juga punya hati untuk memperkenalkan wakaf uangnya boleh ini sebagai proses belajar jadi tidak melulu uang yang kita dapatkan untuk kepentingan Apakah sudah baik atau belum sudah baik artinya sudah baik dalam pengertian sudah memberikan konten yang bilanganya gitu pak yah dengan turis yang juga sudah beragam baik itu apa namanya pengelolaan dan juga sudah menyiapkan juga cuma memang yang masih agak belum itu di level Nazhir dan angklung semuanya aja nih pak berani berbicara lantang soal CWLS juga udah baik dan juga pemanfaatan sosialisasinya ini masih belum optimal karena belum semua channel komunikasi masing-masing Pak gitu

Pewawancara: Belajar dari penerbitan CWLS Ritel seri SWR001, apakah diperlukan channel distribusi yang lain dan kapan waktu yang tepat dalam melakukan pemasaran dan penjualan CWLS Ritel?

Narasumber : Kalau channel distribusi baru itu maksudnya untuk ini Pak ya Selain itu pak ya bisa atau mungkin ini Pak semua boleh jualan Pak ya nanti bisa Jadi ada juga yang melibatkan perusahaan manajer investasi itu mungkin mereka punya database investor juga mungkin melibatkan kesempatan untuk melakukan kolaborasi aliansi strategis dengan manajer investasi karena di level wakaf saham ini sudah terjadi Pak artinya banyak melakukan kolaborasi dengan perusahaan sekuritas kenapa tidak juga ikut berkolaborasi untuk program CWLS.

Pewawancara: Strategi apa yang digunakan Pemerintah dalam menepis isu dana wakaf umat digunakan untuk belanja infrastruktur pemerintah?

Narasumber : Ya kalau saya sih strategi pemerintah itu jangan langsung head to head dengan pertanyaan dari masyarakat gunakanlah lembaga lembaga non struktural seperti badan wakaf Indonesia maupun nanti Nazhir dan juga kalau kementriannya lembaga struktur Kementerian Negara Islam itu bisa melakukan sosialisasi sebab yang disorot itu kan masalah keraguan soal masalah ini masih digunakan untuk apa ya Coba kalau bagi saya digunakan untuk mata uangnya nggak hilang gitu kan uangnya itu kembali artinya justru Ini memperkuat negara krn utang negara itu kepada sumber dana dari dalam negeri. mungkin masalahnya sekarang kan boleh dibilang frontliner di masyarakat itu kan nazhir artinya kalian selama ini terekspos di media massa itu kan suara-suara dari Key Opinion Leader gitu tapi yang negatif nah dia tidak punya apa namanya tidak punya basis massa tetap yang namanya apa namanya silent majority itu yang yang gak punya artikulasi di media massa tetap melakukan konfirmasinya kepada Nadir gitu kan donaturnya Al Azhar donaturnya

DD yang Jumlahnya ribuan puluhan ribu ratusan ribu mainkan yang punya basis donatur ini bisa menjelaskan soal CWLS jangan biar jangan jangan all out pemerintah yang jawab karena pasti nggak akan ada habisnya yang akan menjadi penggerak itu adalah bukan Key Opinion Leader yang sering muncul di media massa tapi nashir ini bisa menjelaskan bisa menunjukkan bukti ini loh kita udah dapet ini juga dari cwls . peran Nazhir dan umat Islam harus dimainkan Pak. Literasi soalnya harus harus paham secara komprehensif jadi bisa bisa bisa menjelaskan jangan sampai nashirnya ini juga nggak nggak tahu

Pewawancara: Bagaimana strategi pemasaran yang menurut Bapak paling tepat dalam penjualan CWLS Ritel?

Narasumber : Strategi yang paling tepat adalah jadi kalau saya lihat dari yang pertama dulu pak ya yang pertama itu kan karena memang sebetulnya kalau saya perbandingan Pak yang swr001 itu dibanding CWLS pertama yang corporate placemnet itu jauh lebih sukses karena kenapa yang pribate placemnet telah kita di sana sampai satu setengah tahun 1 tahun itu cuma terkumpul 50 miliar juga gitu tapi yang itu kan cuma berapa bulan aja Pak jadi Udah bagus gitu cuma mungkin yang sekarang ini kan ada pandemi saya juga kurang tahu itu nggak Udah udah udah bagus kalau kita bandingkan dari rentang waktu terus kemudian dari ipodnya segala macam itu lebih bagus jadi artinya dengan Kalau nggak salah 1400 Pak Ya udah jadi kita bisa memberikan reward yang bagus kepada mereka itu hanya bisa dua kali sampai nanti yang kemarin itu saya nggak bisa mengatakan optimal optimal karena target jumlah Saya kurang tahu persis nggak bisa lah nggak pernah juga soal dengan cara seperti itu apa namanya aktivitas yang kita lakukan cara memunculkan 1 tematik campaign dengan 1400 orang dalam 2 minggu itu juga belum pernah ke luar biasa ini artinya karena kan ada infrastruktur yang di yang di lakukan yang yang bergerak Jangan dilihat dulu nominalnya Pak tapi basis customer-nya dulu pak kalau misalkan 1400 ini itu jadi ini masih coba-coba coba dulu deh itu sy pikir harus sabar ini memang tapi Harus sabar ini memang tapi bagus 1400 itu sesuatu yang luar biasa kita harapkan ada ya aqua aja setelah 25 tahun dia belum diterima di masif dan dari 84 Dia jualan air minum dalam kemasan amdk baru awal 2000-an bagus jualan air minum dalam kemasan amdk baru awal 2000-an dia bisa diterima produknya bahkan menginspirasi yang lain tinggal begitulah kita sabar sabar aja edukasi dan kita harus mengalokasikan investasi untuk komunikasi ini bagian dari apa namanya proses marketing dan kesuksesan produk cwls dan Kenapa semua sudah bergerak untuk berkontribusi dan Bunda nggak terlalu jauh bukan ini jangan sukunya saprudin yang udah 20 triliun dan ini kan pasti yang respon pertama kan udah investornya muslim aja gitu kan belum semuanya ngerti waqaf yang dikaitkan dengan wakaf ini ada masih ada persoalan untuk menjelaskan basic knowledgenya dulu-dulu orang ngerti tapi makannya apa lagi hujan Apalagi kita mengajak mereka yang tidak akan menerima hasilnya Nah itu kan juga kan perlu keikhlasan juga orang-orang terpilih untuk awalan ya

Pewawancara: Menurut Bapak mengapa penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 secara nominal hasilnya belum optimal?

Narasumber : Ya itu karena pegang Pak jangka waktu penawarannya singkat gitu satu waktu transaksinya offline dan tidak melibatkan nashir sebagai komunikasi Itu mungkin agak agak apa ya kita memang perlu diedukasi dulu pak soalnya tadi karena masalah dan ternyata satu dua Nazhir yang mencoba test the water ya Pak dengan tema CWLS ini feed back beragam gitu Pak ada yang ya ada yang sesuai dengan apa kepada pemerintah Kita kan harus kadang telemarketing kita ini nggak siap untuk bisa memberikan jawaban-jawaban yang sifatnya diplomatis seperti ini, jadi memang perlu harus ada persiapan Nazhir sehingga dia betul-betul yakin oke masuk nih cwls kita udah siapin daftar jawaban dari Iki punya siapa itu Pak jadi

saya pikir Pak mau ke anggota DPR tokoh ormas bicara di media massa tetap konfirmasinya orang-orang yang betul-betul ini itu jadi bukan mereka Mereka cuma Key Opinion Leader aja gitu tapi tetep konfirmasinya ke nazhir Jadi sebetulnya yang perlu dikuatkan itu adalah komunikasi yang akan dijalankan oleh Nazhir sebagai frontliner Komunikasi itu penting banget kedua Bimas Islam lewat infrastruktur yang dia kelola dan kemudian badan wakaf Indonesia BWI daerah bisa bersuara juga.

Pewawancara: Menurut Bapak bagaimana strategi kebijakan yang dapat dilakukan oleh Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber : pertama harus ada pengondisian Pak Artinya pemerintah harus memberikan sebuah prolog apa artinya prolog sebelum ini dilaunching untuk apa cwls ini Pak Artinya ada memang harus ada prolog komunikasi pada masyarakat. yang kedua tadi Saran saya Pak Memang kalau memang bisa dimunculkan kalau bisa dimunculkan itu underlying Project tematik yang akan diperkenalkan sesuai dengan seri yang akan diluncurkan, tenor jangan terlalu sebentar ya , metode transaksi lkspwu diermudfah, mungkin juga melibatkan nazhir menjadi midis gitu kita jajaki dulu Tapi kalau memang Nazhir mayoritas sanggup dan firm begitu ya apa namanya mau menjalankan model transaski sperti apa dengan baik secara sistem secara ini ya kita jadi Mitra distribusi gitu Kalau Bank kan udah udah udah dia udah punya bisnis bisnis prosesnya kl nazhir mau jadi midis yakinkan dulu aja dia punya mekanisme nanti gimana sih.



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

Transkrip Wawancara
Investment Product Head Bank Muamalat Indonesia

Narasumber : Bapak Rudy Bachtiar

Jabatan : Investment Product Head Bank Muamalat Indonesia yang berperan sebagai Agen Penjual CWLS Ritel yang menjadi ujung tombak dalam penjualan CWLS Ritel

Media : Wawancara dilakukan secara lisan/tatap muka melalui platform Zoom

Waktu : Sabtu, 1 Mei 2021 pukul 16.00 WIB

Pewawancara : Muhammad Safrudin Sabto Nugroho

Pewawancara: Menurut pendapat Bapak, apa latar belakang penyusunan kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber : Latar belakang penyusunan kebijaksanaan pemerintah terkait pemerintah untuk menjalankan atau mensosialisasikan wakaf yang selama ini memang apa namanya ini kan tidak terlalu diangkat sebagai suatu sumber untuk umat pemerintah Ingin ini ingin Kenapa karena potensi potensi-potensi penduduk muslim 80- 90% namun memang kebijakan ini berproses tidak bisa langsung

Pewawancara: Menurut pendapat Bapak, apa tujuan disusunnya kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?

Narasumber : Ya kan sebetulnya ini kan yang saya lihat itu adalah ini Pemerintah memfasilitasi apa namanya pengembangan dari waqaf nya sendiri karena apa adanya tidak ada yang tidak terlalu besar untuk kepentingan masyarakat dan negara kita untuk pembangunan pembangunan yang sudah-sudah untuk kepentingan umat dari sektor yang belum dikenal masyarakat.

Pewawancara: Menurut Bapak sejauh mana usaha Pemerintah (Kementerian Keuangan, Kementerian Agama) dan Badan Wakaf Indonesia/BWI dalam menyiapkan regulasi dalam kaitannya dengan program wakaf uang secara umum maupun penerbitan CWLS Ritel secara khusus?

Narasumber : Regulasi ini pengetahuan Saya pakai pengetahuan saya yang sudah ada Pak dari peraturan BWI sudah ada dari peraturan pemerintah dalam hal ini tidak ada yang menang kembangkan wakafnya ya cuman untuk mengetahui peraturan itu apakah sudah implementasi atau sudah berjalan dengan baik memang harus dijalankan kita harus ketemu dengan gitu kalau memang ini sudah sudah ada Pak pondasinya tuh sudah ada gitu ya LKSpwu, untuk yang lebih detil harus melihat perkembangan pasar. Peraturan harus mengikuti perkembangan teknologi.

Pewawancara: Sejauh mana usaha Pemerintah dan BWI dalam mensosialisasikan regulasi yang telah disusun tersebut?

Narasumber : Saya tidak terlalu ini pak kalau aktif peraturan terkait dalam regulasinya sudah ada dan memang perlu sosialisasi terhadap CWLS ini memang saya merasa kurang itu Pak kemana masyarakat kurang karena memang harus ada tadi yang kemarin ada orang-orang tertentu yang membantu orang-orang yang oleh masyarakat sebagai pegangan masyarakat sebagai panutan masyarakat kalau dia ngomong apa yang

harus kita ini apa namanya cara bersosialisasi mungkin ini apa namanya apa namanya itu bisa harus ada kesinambungan dengan stakeholders

Pewawancara: Apakah terdapat hal-hal yang masih memerlukan pengaturan terkait penerbitan CWLS Ritel yang saat ini belum terakomodir dan diatur dalam regulasi yang ada saat ini? Kalau masih ada yang perlu diatur terkait apa saja?

Narasumber : Ya Pak saya mungkin saya nggak bisa banyak mungkin satu atau dua saja sy cb kompare anbatar SW dan SR dan ST yang udah jalan, SR udah seri 14 daya tarik dari produk SR ada imbal hasil yang tinggi. Wakaf kesadaran diri atau investasi sosial, harus ada orang tertentu dan waktu tertentu juga harus ada keuntungan untuk wakif. Penjual cwls yang ada hanya LKSPWU, bgmn cabya tdk perlu LKSPWU, semua bisa melakukan penjualan CWLS tapi masih dalam koridor itu. Kayaknya harus menambah jumlah midis. Membuka jalur license LKSPWU sehingga pengumpul wakaf uang tdk harus bank tapi bisa lembaga yang lain.. Kedua adalah ada semacam peraturan topdown dari pemerintah untuk mengajak masyarakat sehingga rakyat/wakif bisa menerima ajakan dari pemerintah. Juga harus ada announce hasil dari wakaf untuk kepentingan umat.

Pewawancara: Menurut Bapak apa yang menjadi kekurangan ketika penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 menggunakan platform **Offline**?

Narasumber : Yang pertama karena yang pertama kan kita offline langsung dari itu Pak offline itu sebetulnya sudah tidak digunakan lagi karena itu berarti kan nasabah harus datang ke cabang, kedua nasabah takut datang ke cabang krn pandemi, ketiga harus datang ke cabang bikin orang jadi enggan berinvestasi. Wakaf kog harus datang ke cabang.

Pewawancara: Kendala apa yang dihadapi oleh Agen Penjual saat melakukan penjualan CWLS Ritel seri SWR001 dengan sistem **Offline**?

Narasumber : Emang mau nggak mau kan sayang jempit bola nih Pak kita ambil kita bisa yakin kan cabang menyerahkan formulir kita yang input. Kami tdk bisa merubah sistem yang sudah ada krn sudah lama off dan kita on kan lagi. Dari sisi operation harus manual, harus merekonstruksi lagi, back office perlu reconciled jadi butuh waktu.

Pewawancara: Untuk pengembangan ke depan, menurut Bapak platform apa yang dapat digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel, Online, offline atau dua-duanya?

Narasumber : Dua-duanya...sisi institusi juga harus dibuatkan sistem online seperti individu. Saat akhir swr001 juga sudah didengungkan sistem online untuk institusi. Sekarang online menjadi keharusan, memang SID dan SRE kita harus koordinasi dengan KSEI untuk memastikan dari sisi nasabah harus punya KTP elektronik, yang gampang ga usah pake SID kan cuma mau wakaf. Tapi investor ga tau ada kepentingan sistem seperti ini. Hal seperti ini jika tdk perlu SID bisa diganti dengan apa, atau proses perlu di simplifikasi. Meskipun online tetap harus input, larinya harus ke arah QRIS.

Pewawancara: Apa kelebihan penerbitan CWLS Ritel menggunakan platform Online?

Narasumber : Apa namanya ya Pak yang pertama 24 jam sehari 7 hari seminggu jadi nggak perlu lagi itu Pak mengikuti jam kerja perbankan atau perusahaan Sabtu Minggu libur . kalo ada nasabah baru harus ada Sabtu Minggu bisa. Sebentar lagi kita ada opening account secara online, tinggal approval dari OJK dan BI. nantinya ga perlu datang ke cabang dan ga harus hari kerja.

Pewawancara: Apabila menggunakan platform Online, media apa saja yang dapat digunakan dalam penjualan CWLS Ritel?

Narasumber : Pertama kami internet banking dimana harus dilakukan di computer, notebook, satu lagi kami akan masuk mobile banking kita bisa QR code tinggal scan semua data

keluar. Dengan midis menggunakan link aja, jadi tinggal scan aja. Hal-hal seperti itu kita harus bekerja sama dengan market place. dari sisi kesyariahan minta dari DSN MUI. midis tidak harus perbankan dan fintek tapi juga market place kita rangkul semua. Agar memberikan gaung yang lebih besar dalam penjualan sukuk wakaf.

Pewawancara: Apakah tenor yang ada saat ini sudah memenuhi harapan investor, apabila belum sesuai harapan investor, maka menurut Bapak tenor berapa tahun yang diharapkan oleh para investor?

Narasumber : Pengalaman dari SWR001 Pak, saat menawarkan ke institusi pemerintah bidang pendidikan, ada informasi yang saya dapatkan bahwa dana mereka bisa digunakan sebagai CSR tapi hanya 1 tahun , setelah 1 tahun harus di review lagi. Karena dana tsb masuk ke deposito masuk hanya 1 tahun setelah itu di rollover. Tapi itu jadi celah juga untuk memberikan tenor 1 tahun.

Pewawancara: Apakah nilai nominal minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta sudah memenuhi harapan investor, apabila belum memenuhi maka berapa nilai nominal yang Bapak rekomendasikan?

Narasumber : Kog harus 1 juta, belum masuk segmen mikro misal 500 ribu atau 1000 ribu, reksadana bisa 100 rb, untuk pengembangan perlu kajian krn terkait obligasi dan instrumen yang ada dalam instrumen tersebut.

Pewawancara: Apakah akad yang digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel sudah sesuai dengan harapan investor, apabila belum memenuhi maka akad apa yang Bapak rekomendasikan

Narasumber : Akad sudah mumpuni based on info dari tim compliance kami.

Pewawancara: Apakah proyek sosial yang dibiayai oleh CWLS Ritel sudah memenuhi harapan para investor, apabila belum maka proyek sosial yang seperti apa yang Bapak rekomendasikan

Narasumber : Intinya wakif sudah melakukan wakaf dan dapat pahala. Boleh ga diproyek yang lain. krn saat itu kami mengajukan ke pemerintah proyek cuma 3 beasiswa mhs, beasiswa SD SMP SMA dan UKM. boleh ga kita kerjasama jadi sy beli CWLS nanti mauquf alaihnya bukan dari BMM tapi dari kami. Oleh karena itu skg jadi strategi penjualan ke institusi krn keputusan bersama tidak bisa satu orang. Tapi kondisi ini sudah saya tangkap tinggal kita fokuskan lagi saja. Dari sisi proyek sudah beragam, sudah cukup. Ada satu cntoh kami coba mengajak OJK mataram punya proyek sendiri kerjasama untuk melepaskan masyarakat terhadap rentenir lebih ke UKM jadi cocok dengan program kami. Nah kalo itu bisa dilakukan bagus, sinergi memberantas rentenir.

Pewawancara: Menurut Bapak mekanisme pemasaran CWLS Ritel apakah sudah baik atau masih perlu ditingkatkan

Narasumber : Menurut saya harus ditingkatkan dengan cara harus berpindah dari internet banking ke mobile banking Pak itu platform harus dipindahkan itu memang ini memang kalau di top prioritas ga dari manajemen kami. Jadi harus ada prioritas. Kita ada di Rencana Bisnis Bank apapun dibawah sukuk mau kita pindahkan ke mobile banking, jadi lebih gampang dalam berinovasi. Mengenai tax memang ga gampang merubah aturan, menurut pengamatan kami ada suara wakaf kog dipajaki tooh kita tidak menerima keuntungan juga.

Pewawancara: Apa saja kegiatan yang sudah dilakukan dalam kegiatan pemasaran dan siapa saja yang menjadi target pemasaran CWLS Ritel seri SWR001

Narasumber : Kita tetap menjalankan training ke cabang, sosialisasi external, minta ke cabang, melakukan webinar yang sudah jadi kewajiban sebagai Midis, webinar dengan institusi, dll.

Pewawancara : Belajar dari penerbitan CWLS Ritel seri SWR001, apakah diperlukan channel distribusi yang lain dan kapan waktu yang tepat dalam melakukan pemasaran dan penjualan CWLS Ritel

Narasumber : Penjualan memang mengikuti perkembangan jaman dengan elektronik chanel misal lewat ATM orang bisa membeli menggunakan ATM. lalu target market kita juga bisa sosialisasikan ke mhs tapi minimum pembelian diturunkan, analoginya dia bisa belanja di market place harusnya bisa juga wakaf juga. Waktunya saat ini bulan romadhon sudah paling tepat harusnya bsa kita tangkep nilai proyeknya di bulan romadhon waktu yang sangat baik. Mungkin nanti kita coba lagi di akhir tahun. Midis harus dibanyakin lagi. Yang non LKS PWU harus di gampangin lagi

Pewawancara: Strategi apa yang digunakan Pemerintah dalam menepis isu dana wakaf umat digunakan untuk belanja infrastruktur pemerintah

Narasumber : Kuncinya di sosialisasi pak, disetiap sosialisasi selalu kita sampaikan dananya bukan untuk infrastruktur pemerintah tapi untuk proyek sosial. Hal itu harus diangkat terus menerus. Apa mungkin kita angkat ke peraturan.

Pewawancara : Bagaimana strategi pemasaran yang menurut Bapak paling tepat dalam penjualan CWLS Ritel

Narasumber: Harus fokus ke cara2 yang tadi sy bilang mengikuti jaman, intinya masyarakat dengan gampang melakukan investasi dengan segala tetek bengek dibelakangnya harus disimplifikasi. Online sudah paling baik dijamin sekarang atau bisa juga bundling produk misal jual cwls dengan deposito. Jadi sekarang kami ada hasil tabungan diwakafkan. Itu sudah kita jalankan dari tahun lalu. Kayak bundling tadi memperindah produknya sendiri.

Pewawancara: Menurut Bapak mengapa penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 secara nominal hasilnya belum optimal

Narasumber : Pertama waktu penawaran di akhir tahun, lalu midis yang menjual cuma 4 waktu itu. Dan teknologi masih offline, jadi hal2 itu yang menjadi penyebabnya menurut saya

Pewawancara: Menurut Bapak bagaimana strategi kebijakan yang dapat dilakukan oleh Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel

Narasumber : Banyaknya midis sangat penting kita analogikan dengan SR dan ST, waktu penawaran sudah bener, koordiansi dengan OJK dan endorser tertentu misal menggunakan ustadz tertentu yang followernya banyak, kl pemerintah yang ngajak gaungnya lebih besar teknologi juga diperbanyak channelnya, Peraturan LKSPWU bisa disimplifikasi agar menambah midis, minimum pembelian bisa dipertimbangkan agar segmen tertentu bisa diambil juga, terakhir adalah sosialisasi.

Narasumber : Muhammad Triarso, Head of Wealth Management Group

Instansi : Bank Syariah Indonesia

No	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	
a.	<p>Menurut pendapat Bapak/Ibu, apa latar belakang penyusunan kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?</p> <p>Pemerintah ingin meningkatkan pemberdayaan ekonomi umat dan pengembangan pasar keuangan syariah melalui wakaf uang. Pemerintah menyadari bahwa potensi ziswaf di Indonesia sangat besar, namun penerimaan zakat baru terealisasi sebesar 3,5% (posisi tahun 2020). CWLS merupakan upaya Pemerintah mendorong diversifikasi bisnis perbankan syariah melalui optimalisasi peran perbankan syariah sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKSPWU).</p>
b.	<p>Menurut pendapat Bapak/Ibu, apa tujuan disusunnya kebijakan Pemerintah terkait penerbitan CWLS Ritel?</p> <p>Tujuan Penerbitan CWLS merupakan komitmen Pemerintah untuk mendukung Gerakan Wakaf Nasional, membantu pengembangan investasi sosial, dan pengembangan wakaf produktif di Indonesia, antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Memudahkan masyarakat untuk berwakaf uang yang aman dan produktif.2. Mengembangkan inovasi di bidang keuangan dan investasi sosial di Indonesia.3. Mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, serta4. Penguatan ekosistem wakaf uang di Indonesia.
1. Aspek Regulasi	
a.	<p>Menurut Bapak/Ibu sejauh mana usaha Pemerintah (Kementerian Keuangan, Kementerian Agama) dan Badan Wakaf Indonesia/BWI dalam menyiapkan regulasi dalam kaitannya dengan program wakaf uang secara umum maupun penerbitan CWLS Ritel secara khusus?</p> <p>Pemerintah dan BWI sudah secara lengkap menyiapkan regulasi yang berhubungan dengan program wakaf uang baik secara langsung maupun tidak langsung (elektronik). Namun terkait dengan CWLS Ritel, ada beberapa hal yang perlu diatur lebih detail terkait dengan pajak CWLS Ritel dan proses pengkreditan kupon CWLS Ritel kepada Nazhir yang membutuhkan insentif dan kemudahan dalam melakukan transaksi penyaluran kupon CWLS Ritel tersebut.</p>
b.	<p>Sejauh mana usaha Pemerintah dan BWI dalam mensosialisasikan regulasi yang telah disusun tersebut?</p> <p>Pemerintah dan BWI telah melakukan sosialisasi terkait dengan regulasi wakaf uang dan CWLS Ritel tersebut secara kontinyu kepada masyarakat, namun masih terbatas pada komunitas-komunitas tertentu. Sebaiknya sosialisasi dapat dilakukan kepada seluruh lapisan masyarakat melalui iklan-iklan layanan masyarakat maupun infografis yang menarik sehingga bisa memberikan edukasi dan literasi kepada masyarakat secara luas.</p>
c.	<p>Bagaimana Pemerintah dan BWI mengimplementasikan kebijakan yang tertuang dalam regulasi terkait wakaf uang atau CWLS Ritel tersebut?</p> <p>Pemerintah dan BWI telah mengimplementasikan kebijakan tersebut dengan baik bersama-sama dengan LKSPWU dan Nazhir.</p>
d.	<p>Apakah terdapat hal-hal yang masih memerlukan pengaturan terkait penerbitan CWLS Ritel yang saat ini belum terakomodir dan diatur dalam regulasi yang ada saat ini? Kalau masih ada yang perlu diatur terkait apa saja?</p> <p>Hal-hal yang perlu diakomodir dan diatur dalam regulasi CWLS Ritel adalah terkait:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pajak Kupon CWLS Ritel yang perlu untuk ditiadakan/dinihilkan sehingga penyaluran kupon CWLS Ritel kepada <i>mauquf 'alaih</i> semakin optimal.

	<p>2. Pengkreditan kupon CWLS Ritel dapat langsung disalurkan kepada Nazhir, tanpa harus melalui Wakif. Bisnis proses penyaluran kupon CWLS Ritel dengan mengkredit ke rekening Wakif dan kemudian didebet kembali untuk disalurkan ke rekening nazhir merupakan bisnis proses yang berbelit-belit dan tidak simpel, sehingga membingungkan wakif.</p>
<p>2. Aspek Platform Instrumen CWLS Ritel</p>	
a.	<p>Menurut Bapak/Ibu apa yang menjadi kekurangan ketika penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 menggunakan platform Offline?</p> <p>Nasabah harus mendatangi Kantor Cabang untuk membeli SWR001. Pada kondisi pandemi seperti ini, hal ini tentu saja tidak efektif baik bagi nasabah maupun bagi Midis. Selain itu, pemesanan SWR001 secara offline ini memiliki risiko operasional karena dilakukan secara manual (<i>human error</i>).</p>
b.	<p>Kendala apa yang dihadapi oleh Agen Penjual/Midis saat melakukan penjualan CWLS Ritel seri SWR001 dengan sistem Offline?</p> <p>Kendala yang dihadapi dengan menggunakan sistem Offline adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan waktu pembelian karena nasabah harus mendatangi Kantor Cabang sesuai dengan jam operasional Cabang. 2. Nasabah harus mengisi formulir pemesanan SWR001, formulir pembukaan rekening efek, dan AIW (administrasi yang berbelit-belit). 3. Nasabah tidak menyadari adanya batasan waktu pemesanan SWR001, serta pembentukan SID dan SRE terlebih dahulu sebelum pemesanan diajukan ke Kemenkeu. 4. Adanya risiko operasional pada saat penginputan di sistem Bank (front office) dan pada saat upload ke sistem Kemenkeu (back office) karena dilakukan secara manual (<i>human error</i>). 5. Saat ini untuk pembelian SBSN Ritel telah dilakukan secara online, sehingga dengan melakukan pemesanan SWR001 secara offline ini membuat situasi tidak kondusif baik bagi tenaga marketing maupun bagi nasabah. 6. Sistem Kemenkeu yang digunakan untuk melakukan pemesanan SWR001 sering mengalami gangguan sistem, sehingga terjadi selisih data antara data kemenkeu dengan data Midis. 7. Sistem Kemenkeu dengan sistem KSEI tidak secara <i>realtime</i> terupdate untuk data SID dan SRE nasabah, sehingga Midis mengalami kesulitan pada saat akan mengupload data nasabah. Hal ini menyebabkan data nasabah menjadi gagal terupload dan gagal melakukan pemesanan SWR001.
c.	<p>Apa kelebihan penerbitan CWLS Ritel menggunakan platform Online?</p> <p>Kelebihan dari penerbitan CWLS Ritel secara Online adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nasabah dapat melakukan pemesanan kapan saja dan dimana saja. Nasabah tidak harus datang ke cabang untuk melakukan pemesanan CWLS Ritel. Hal ini sangat kondusif dengan kondisi pandemi saat ini. 2. Nasabah tidak perlu lagi mengisi dan menandatangani formulir yang banyak, hanya dengan sekali klik sudah dapat membeli CWLS Ritel. Nasabah terhindar dari administrasi yang berbelit-belit. 3. Proses bisnis yang mudah, simpel dan transparan. 4. Nasabah dapat mengetahui SID dan SRE yang dibuat untuk pemesanan CWLS Ritel. 5. Meminimalisir terjadinya risiko operasional 6. Sejalan dengan proses bisnis SBSN Ritel saat yang sudah dilakukan secara online, sehingga tidak membingungkan tenaga marketing dan nasabah. 7. Dana CWLS Ritel langsung masuk ke kas negara sehingga tidak ada selisih data antara data Kemenkeu dengan data Midis.
d.	<p>Untuk pengembangan ke depan, menurut Bapak platform apa yang dapat digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel, Online, offline atau dua-duanya?</p> <p>Penerbitan CWLS Ritel sebaiknya dilakukan secara Online, karena memudahkan nasabah. Namun perlu dipertimbangkan bagi nasabah institusi untuk melakukan pembelian CWLS Ritel secara Online. Dalam hal ini perlu ada relaksasi terkait dengan data-data dan dokumen yang dibutuhkan untuk pembentukan SID dan SRE, serta pemesanan CWLS Ritel bagi nasabah institusi.</p>
e.	<p>Apabila menggunakan platform Online, media apa saja yang dapat digunakan dalam penjualan CWLS Ritel? Net Baking dan Mobile Banking</p>

<p>3. Aspek Fitur Instrumen CWLS Ritel</p>	
<p>a. Menurut Bapak/Ibu Fitur CWLS Ritel yang ada pada saat ini seperti apa, baik dari sisi tenor, minimal pembelian, akad yang digunakan, dan peruntukan proyek sosial yang dibiayai dari imbalan CWLS Ritel?</p>	<p>Fitur CWLS Ritel saat ini sudah sesuai dengan keinginan nasabah. Mulai dari minimal pembelian CWLS Ritel yang terjangkau dengan minimal Rp1 juta dan tenor yang singkat hanya 2 tahun saja. Namun sebaiknya terkait dengan program sosial harus lebih ditekankan pada 1 (satu) program saja secara nasional, sehingga menjadi fokus atau tema dalam setiap penerbitan CWLS Ritel ini. Hal ini akan membuat nasabah menjadi lebih tertarik dalam berwakaf uang dengan program dan nazhir yang professional yang ditunjuk oleh Kemenkeu.</p>
<p>b. Apakah tenor yang ada saat ini sudah memenuhi harapan investor, apabila belum sesuai harapan investor, maka menurut Bapak/Ibu tenor berapa tahun yang diharapkan oleh para investor?</p>	<p>Tenor 2 tahun untuk CWLS Ritel dirasa sudah cukup memenuhi harapan investor. Apalagi CWLS Ritel merupakan instrumen yang masih baru diperkenalkan kepada masyarakat. Sehingga tenor yang singkat menjadi pilihan yang tepat.</p>
<p>c. Apakah nilai nominal minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta sudah memenuhi harapan investor, apabila belum memenuhi maka berapa nilai nominal yang Bapak rekomendasikan?</p>	<p>Minimal pembelian CWLS Ritel sebesar Rp1 juta cukup terjangkau bagi investor untuk berwakaf uang. Apalagi CWLS Ritel ini merupakan wakaf uang temporer yang akan kembali lagi pokoknya pada saat jatuh tempo. Hal inilah yang menjadikan fitur CWLS Ritel sebagai instrumen wakaf uang menjadi menarik bagi investor.</p>
<p>d. Apakah akad yang digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel sudah sesuai dengan harapan investor, apabila belum memenuhi maka akad apa yang Bapak/Ibu rekomendasikan?</p>	<p>Akad yang digunakan dalam penerbitan CWLS Ritel ini telah sesuai sebagaimana Fatwa DSN-MUI mengenai penerbitan CWLS Ritel.</p>
<p>e. Apakah proyek sosial yang dibiayai oleh CWLS Ritel sudah memenuhi harapan para investor, apabila belum maka proyek sosial yang seperti apa yang Bapak/Ibu rekomendasikan?</p>	<p>Sebaiknya terkait dengan proyek sosial harus lebih ditekankan pada 1 (satu) proyek saja secara nasional dan nyata terlihat hasilnya oleh masyarakat. Hal ini semakin menimbulkan rasa percaya masyarakat akan program-program sosial sebagai hasil dari CWLS Ritel. Dalam hal ini, Kemenkeu dapat menunjuk 1 (satu) Nazhir untuk mengelola proyek sosial tersebut secara professional dengan 1 (satu) proyek saja secara nasional sehingga menjadi fokus atau tema dalam setiap penerbitan CWLS Ritel tersebut.</p>
<p>4. Aspek Pemasaran Instrumen CWLS Ritel</p>	
<p>a. Menurut Bapak/Ibu mekanisme pemasaran CWLS Ritel apakah sudah baik atau masih perlu ditingkatkan?</p>	<p>Pemasaran CWLS Ritel masih perlu ditingkatkan. Edukasi dan literasi terkait dengan CWLS Ritel harus dilakukan secara kontinyu, tidak terbatas pada Masa Penawaran CWLS Ritel saja. Justru pemasaran CWLS Ritel harus dilakukan juga diluar Masa Penawaran CWS Ritel tersebut, sehingga masyarakat lebih mengenal dan mengetahui apa itu CWLS Ritel. Pemasaran CWLS Ritel jangan hanya dilakukan pada komunitas-komunitas tertentu saja. Pemasaran produk ini harus dilakukan secara luas dengan cakupan wilayah seluruh Indonesia, bahkan sampai dengan di luar negeri. Iklan layanan masyarakat dan infografis yang menarik bisa menjadi alternatif mekanisme pemasaran CWLS Ritel selain webinar atau talkshow yang sering dilakukan.</p>
<p>b. Apa saja kegiatan yang sudah dilakukan dalam kegiatan pemasaran dan siapa saja yang menjadi target pemasaran CWLS Ritel seri SWR001?</p>	<p>Kami telah melakukan edukasi dan literasi secara internal dan eksternal melalui webinar dan investor gathering online. Selain itu, untuk membuat semangat tenaga marketing dalam memasarkan CWLS Ritel, kami membuat program sales booster untuk penjualan CWLS Ritel ini. Adapun target market kami</p>

	<p>adalah nasabah priority untuk investor individu. Namun untuk investor institusi, perlu dilakukan mapping kembali terkait dengan kriteria nasabah institusi yang menjadi wakif CWLS Ritel.</p> <p>c. Belajar dari penerbitan CWLS Ritel seri SWR001, apakah diperlukan channel distribusi yang lain dan kapan waktu yang tepat dalam melakukan pemasaran dan penjualan CWLS Ritel?</p> <p>Channel distribusi untuk penjualan CWLS Ritel sebaiknya dilakukan secara online. Masa Penawaran yang lama juga menjadi faktor pendukung untuk penjualan CWLS Ritel. Terkait dengan timing penerbitan juga menjadi salah satu faktor pendukung dalam kesuksesan penjualan CWLS Ritel. Sebaiknya penerbitan CWLS Ritel tidak berdekatan dengan penerbitan SBN/SBSN Ritel lainnya.</p> <p>d. Strategi apa yang digunakan Pemerintah dalam menepis isu dana wakaf umat digunakan untuk belanja infrastruktur pemerintah?</p> <p>Melalui sosialisasi, edukasi dan literasi secara terus-menerus kepada masyarakat melalui media yang mudah diakses oleh masyarakat, baik berupa webinar, talkshow, iklan layanan masyarakat dan juga infografis yang menarik pada media sosial yang dimiliki oleh pemerintah. Hal yang paling nyata adalah bukti proyek sosial yang didanai dari CWLS Ritel ini yang manfaatnya dapat dirasakan oleh masyarakat luas.</p> <p>e. Bagaimana strategi pemasaran yang menurut Bapak paling tepat dalam penjualan CWLS Ritel?</p> <p>Tantangan bahwa edukasi dan literasi terhadap wakaf uang, khususnya CWLS Ritel ini, masih belum dipahami dengan baik oleh masyarakat. Mereka belum familiar dan belum memahami perbedaan keuntungan antara wakaf secara mandiri dengan wakaf menggunakan instrument investasi. Selain itu mapping target market yang tepat menjadi krusial dalam penjualan CWLS Ritel. Dua hal tersebut menjadi hal yang penting dalam menentukan strategi pemasaran CWLS Ritel. Utilisasi terhadap peran Nazhir dan donator-donaturnya juga menjadi salah satu strategi pemasaran CWLS Ritel yang tepat dikarenakan Nazhir lebih berpengalaman dan memiliki database yang kuat terkait dengan kegiatan ziswaf.</p>
<p>5. Pertanyaan Penutup</p>	
	<p>a. Menurut Bapak/Ibu mengapa penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 secara nominal hasilnya belum optimal?</p> <p>Menurut hemat kami, penerbitan CWLS Ritel seri SWR001 ini belum optimal dikarenakan hal-hal sbb:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya sosialisasi, edukasi dan literasi akan produk CWLS Ritel seri SWR001 ini, sehingga masyarakat masih belum mengenal dan familiar dengan produk CWLS Ritel tersebut. Apalagi produk CWLS Ritel seri SWR001 ini merupakan produk CWLS Ritel yang pertama kali diterbitkan oleh pemerintah. Sebaiknya sosialisasi, edukasi dan literasi akan produk CWLS Ritel ini dilakukan sebelum Masa Penawaran CWLS Ritel ini sehingga menjadi lebih efektif dan efisien. 2. Sosialisasi, edukasi dan literasi yang dilakukan baru terbatas kepada komunitas-komunitas tertentu saja. Sehingga belum seluruh masyarakat mengenal dan memahami akan produk CWLS Ritel ini. 3. Masa Penawaran CWLS Ritel seri SWR001 ini cukup pendek, sehingga penjualan SWR001 belum optimal. Apalagi produk ini merupakan instrument investasi wakaf uang yang baru pertama kali diterbitkan, sehingga masyarakat juga perlu waktu untuk memahaminya. 4. Penjualan CWLS Ritel seri SWR001 ini dilakukan secara offline pada masa pandemi, sehingga nasabah mengalami kesulitan dalam melakukan pemesanan SWR001 ini. 5. Penjualan CWLS Ritel seri SWR001 yang dilakukan secara offline ini menimbulkan beberapa kendala teknis terkait dengan pengunggahan data pemesanan SWR001 ke sistem Kemenkeu dan adanya jeda waktu antara pembentukan SID di sistem KSEI dengan update data SID di sistem Kemenkeu. Hal ini menimbulkan risiko operasional dan risiko reputasi.

- b. Menurut Bapak/Ibu bagaimana strategi kebijakan yang dapat dilakukan oleh Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel?

Strategi kebijakan yang dapat dilakukan Pemerintah dalam mengoptimalkan kinerja penerbitan CWLS Ritel ini antara lain:

1. Meminta dukungan penuh kepada kementerian dan BUMN untuk berpartisipasi aktif dalam penerbitan CWLS Ritel ini.
2. Menentukan 1 (satu) proyek sosial yang memberikan dampak nyata kepada masyarakat sebagai hasil penyaluran kupon CWLS Ritel tersebut untuk setiap penerbitannya.
3. Menunjuk 1 (satu) atau 2 (dua) Nazhir sebagai Nazhir CWLS Ritel di setiap penerbitannya.
4. Memberikan insentif pajak atas kupon CWLS Ritel sehingga kupon CWLS Ritel bebas pajak.
5. Proses bisnis penyaluran kupon CWLS Ritel dapat langsung disalurkan kepada Nazhir tanpa melalui rekening Wakif terlebih dahulu.



POLITEKNIK
STIA LAN
J A K A R T A

Nomor : 491/STIA.1.1/PPS.02.3
Sifat : Biasa
Lampiran : Proposal Penelitian Tesis.
Hal : Permohonan Ijin Penelitian Mahasiswa
Program Magister Terapan
Politeknik STIA LAN Jakarta

Jakarta, 7 April 2021

**Yth. Direktur Pembiayaan Syariah
DJPPR Kementerian Keuangan**
Gedung Frans Seda Lantai 5, Jl. Wahidin Raya No 1,
Jakarta Pusat

Bersama ini dengan hormat kami informasikan, bahwa salah satu mahasiswa kami :

Nama : M. Safrudin Sabto Nugroho
NPM : 1961002027
Jurusan : Administrasi Publik
Program Studi : Administrasi Pembangunan Negara
Konsentrasi : Kebijakan Pembangunan
Judul Tesis : Strategi Optimalisasi Kinerja Penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel

akan melakukan penelitian dalam rangka penulisan tesis di Instansi Ibu.

Sehubungan dengan itu, kami mohon perkenan Ibu untuk memberikan ijin dan membantu mahasiswa tersebut mendapatkan bahan-bahan/data/informasi yang dibutuhkan.

Atas perkenan, bantuan dan kerjasama Ibu, kami ucapkan terima kasih.

a.n. Direktur
Wakil Direktur I Bidang Akademik,

Mala Sondang Silitonga

Tembusan :

1. Direktur Politeknik STIA LAN Jakarta;
2. KAJUR Administrasi Publik;
3. Kaprodi Program Magister Terapan.



**KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PENGELOLAAN PEMBIAYAAN DAN RISIKO
DIREKTORAT PEMBIAYAAN SYARIAH**

GEDUNG FRANS SEDA LANTAI 5, JALAN DR. WAHIDIN RAYA NO. 1, JAKARTA 10710 ; TELEPON (021) 3516296, (021) 3449230 PSW. 2502; FAKSIMILE (021) 3510728; LAMAN WWW.DJPPR.KEMENKEU.GO.ID

**SURAT KETERANGAN
NOMOR KET-2/PR.4/2021**

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dwi Irianti Hadiningdyah
NIP : 196606221990102001
Pangkat/Gol. : Pembina Utama Muda/IV C
Jabatan : Direktur Pembiayaan Syariah DJPPR Kementerian Keuangan

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : M. Safrudin Sabto Nugroho
NIP : 198404122006021005
Pangkat/Gol. : Penata/III C
Jabatan : Kepala Seksi Pengelolaan Aset SBSN DJPPR Kementerian Keuangan

Telah selesai melakukan penelitian di Direktorat Pembiayaan Syariah DJPPR Kementerian Keuangan melalui instrument wawancara, observasi dan telaah dokumen, guna mendapatkan data dan informasi yang diperlukan dalam rangka penyusunan Tesis yang berjudul " Strategi Optimalisasi Kinerja Penerbitan Cash Waqf Linked Sukuk Ritel" yang dilakukan pada tanggal 8 April 2021 s.d. 18 Mei 2021.

Jakarta, 03 Juni 2021
Direktur Pembiayaan Syariah



Ditandatangani secara elektronik
Dwi Irianti Hadiningdyah

