



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the Role of Islamic Economics and Finance during Indonesian Economic Recovery"



Sambutan Dekan FEB UI Report ISEO 2022

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah, puji dan syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT. Sholawat serta salam juga semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW.

Tidak terasa sudah tiga dekade ekonomi dan keuangan syariah hadir di Indonesia. Melihat kilas balik perjalanan ekonomi dan keuangan syariah, kita patut berbangga dengan segala pencapaian yang telah ditorehkan tidak hanya oleh sektor keuangan syariah namun juga sektor industri halal. Di tengah guncangan pandemi sekalipun, Indonesia menduduki peringkat ke- 4 dalam *Global Islamic Economy Indicator Score Rank 2020/2021* di mana seluruh sektor berhasil menembus 10 besar. Selain itu, Indonesia juga meraih peringkat pertama pada *Islamic Finance Country Index (IFCI)* pada *Global Islamic Finance Report 2021*.

Melihat rentang perjalanan ekonomi dan keuangan syariah kontemporer di Indonesia semenjak tahun 1991, momen 30 tahun ini harus menjadi semangat baru agar konsep dan praktek ekonomi dan keuangan syariah dapat lebih berdaya guna dan sesuai dengan perkembangan zaman. Untuk itu, saya ingin menyampaikan pesan optimisme bahwa kita telah berada di jalur yang tepat dalam proses pemulihan ekonomi Indonesia. Saya juga meyakini bahwa ekonomi dan keuangan syariah yang kita banggakan ini akan dapat turut memberikan kontribusi nyata bagi perekonomian Indonesia, sebagaimana tujuan dari ekonomi syariah untuk mencapai kebermanfaatannya bagi manusia dan semesta. Sehingga, topik *“Build Back Better: Strengthening the Role of Islamic Economics and Finance During Indonesian Economic Recovery”* menjadi sangat tepat untuk diangkat.

Sebagai penutup, saya juga dengan tulus memberikan apresiasi kepada PEBS FEB UI atas terbitnya Indonesia Sharia Economic Outlook

(ISEO) 2022. Sudah 10 tahun PEBS FEB UI menyajikan outlook ekonomi syariah terlengkap di Indonesia yang secara komprehensif membahas mulai dari perbankan syariah, keuangan komersial dan sosial Islam, sampai dengan industri halal di Indonesia. Besar harapan saya ISEO tahun ini dapat menjadi acuan bagi berbagai *stakeholders* dalam mengarahkan ekonomi dan keuangan syariah yang lebih berdaya guna.

Terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Indonesia

Teguh Dartanto, Ph.D

Sambutan Kepala PEBS FEB UI

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Puji dan syukur marilah senantiasa kita panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat yang diberikan sehingga kita dapat menyelesaikan *Indonesia Sharia Economics Outlook (ISEO) Tahun 2022*. Shalawat dan salam tidak lupa kita panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabatnya, yang semoga kita mendapatkan syafaatnya di hari akhir kelak.

Sebelum pandemi Covid-19 melanda, ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia tengah mengalami perkembangan pesat, yang ditandai dengan membaiknya posisi Indonesia dalam pemeringkatan *Global Islamic Economy Indicator*, *Global Muslim Travel Index*, dan juga *Global Islamic Finance Report*. Namun demikian, terjadi penurunan kinerja pada sektor prioritas ekonomi syariah akibat pandemi Covid-19. Akan tetapi, seiring dengan perjuangan Indonesia untuk memulihkan kesehatan dan membangkitkan ekonomi, indikator pemulihan ekonomi 2021 terus membaik. Pada masa pemulihan ekonomi inilah, andil ekonomi dan keuangan syariah sangat diharapkan oleh berbagai kalangan, terutama bertepatan dengan momentum 30 tahun kehadiran ekonomi syariah di Indonesia.

Oleh karena itu, *Indonesia Sharia Economic Outlook (ISEO) 2022* hadir dengan topik “*Build Back Better: Strengthening the Role of Islamic Economics and Finance During Indonesian Economic Recovery*”. ISEO 2022 hadir tidak hanya untuk memberikankan informasi mengenai kondisi terkini, proyeksi ke depan, serta rekomendasi bagi sektor-sektor ekonomi dan keuangan syariah, akan tetapi ISEO 2022 juga memberikan gambaran mengenai bagaimana ekonomi syariah berkembang selama 30 tahun terakhir di Indonesia serta berperan dalam proses pemulihan ekonomi nasional dan global

sebagai upaya untuk mendorong terwujudnya Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia.

Akhir kata, saya mewakili PEBS FEB UI mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada tim penulis dan seluruh pihak yang berperan dalam penyelesaian ISEO 2022. Kami juga memohon maaf apabila masih terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan ini. Kami juga berharap ISEO 2022 ini dapat memberikan gambaran mengenai perkembangan serta proyeksi ekonomi dan keuangan syariah kedepannya serta bisa membawa manfaat bagi seluruh pihak terkait.

Terima kasih

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.



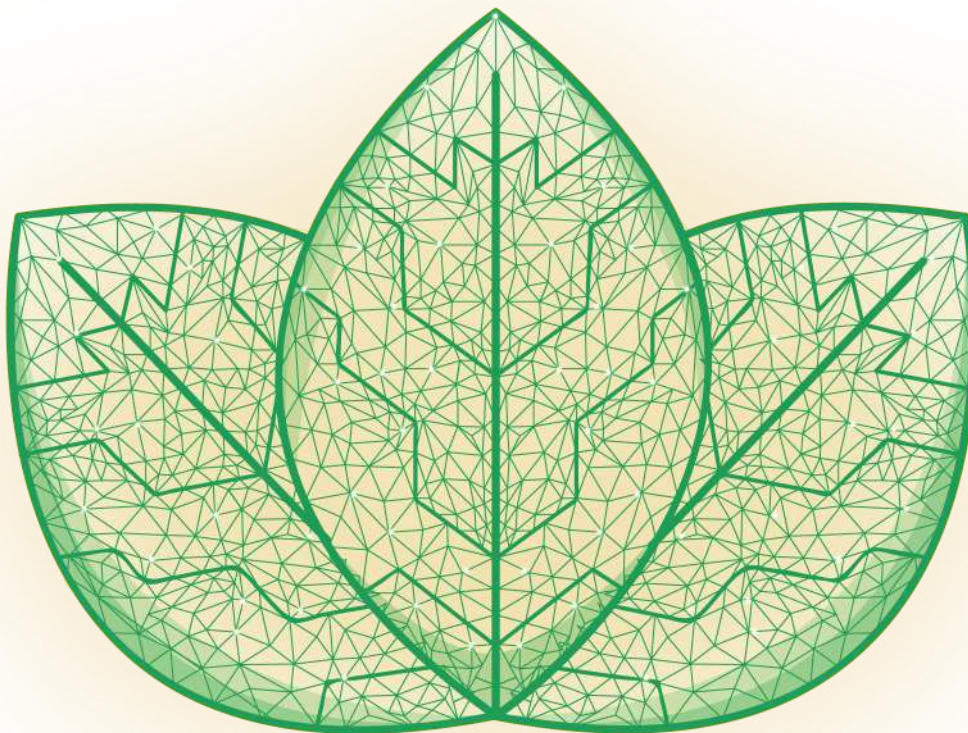
Kepala PEBS FEB UI

Rahmatina Awaliah Kasri, Ph.D

Daftar Isi

Kata pengantar	3		
Executive Summary	10	KLASTER KEUANGAN MIKRO & SOSIAL SYARIAH	71
Indonesia Sharia Economic Outlook 2022: Current Conditions, Opportunities, and Challenges	14	Keuangan Mikro Syariah	73
Central Issues	15	Kondisi Saat Ini	
Peluang dan Tantangan Ekonomi Syariah		Proyeksi ke Depan	
		Tantangan dan Peluang	
		Strategi dan Rekomendasi	
KLASTER KEUANGAN KOMERSIAL SYARIAH	24	Zakat	78
Perbankan Syariah & Pasar Uang Antar Bank Syariah	26	Kondisi Saat Ini	
Kondisi Saat Ini		Proyeksi ke Depan	
Proyeksi ke Depan		Tantangan dan Peluang	
Tantangan dan Peluang		Strategi dan Rekomendasi	
Strategi dan Rekomendasi		Wakaf	86
Pasar Modal Syariah	39	Kondisi Saat Ini	
Kondisi Saat ini		Proyeksi ke Depan	
Proyeksi ke Depan		Peluang dan Tantangan	
Tantangan dan Peluang		Strategi dan Rekomendasi	
Strategi dan Rekomendasi		KLASTER INDUSTRI HALAL	91
IKNB Syariah	48	Modest Fashion	93
Asuransi Syariah		Kondisi Saat Ini	
Kondisi Saat Ini		Proyeksi ke Depan	
Proyeksi ke Depan		Tantangan dan Peluang	
Tantangan dan Peluang		Strategi dan Rekomendasi	
Strategi dan Rekomendasi		Makanan dan Minuman Halal	97
Dana Pensiun Syariah	54	Kondisi Saat ini	
Kondisi Saat Ini		Proyeksi ke Depan	
Proyeksi ke Depan		Tantangan dan Peluang	
Tantangan dan Peluang		Strategi dan Rekomendasi	
Strategi dan Rekomendasi		Pariwisata, Media, Hiburan, dan Rekreasi Halal	103
Lembaga Pembiayaan Syariah	60	Kondisi Saat Ini	
Kondisi Saat Ini		Proyeksi ke Depan	
Proyeksi ke Depan		Tantangan dan Peluang	
Tantangan dan Peluang		Strategi dan Rekomendasi	
Strategi dan Rekomendasi		Farmasi dan Kosmetik Halal	109
Modal Ventura Syariah	67	Kondisi Saat Ini	
Kondisi Saat Ini		Proyeksi ke Depan	
Proyeksi ke Depan		Tantangan dan Peluang	
Tantangan dan Peluang		Strategi dan Rekomendasi	
Strategi dan Rekomendasi			

KLASTER BISNIS ISLAM			
KONTEMPORER	—————	113	Tantangan dan Peluang Strategi dan Rekomendasi
Teknologi Finansial & Crowdfunding			Perumahan dan Pemukiman Syariah ——— 134
Kondisi Saat ini	———	115	Kondisi Saat Ini
Proyeksi ke Depan			Proyeksi ke Depan
Tantangan dan Peluang			Tantangan dan Peluang
Strategi dan Rekomendasi			Strategi dan Rekomendasi
Pengelolaan Dana Haji			
Kondisi Saat Ini	—————	127	Daftar Kontributor ISEO 2022
Proyeksi ke Depan			



Daftar Gambar

- Gambar 1.1 Isu jangka pendek dalam perekonomian global
- Gambar 1.2 Tantangan ekonomi global
- Gambar 1.3 Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia
- Gambar 1.4 Alokasi Green Sukuk
- Gambar 1.5 Bentuk Transformasi dan Pemanfaatan Ekonomi Digital
- Gambar 2.1 Pertumbuhan Industri Perbankan Syariah Indonesia
- Gambar 2.2 Pertumbuhan Ekuitas BUS, UUS dan BPRS
- Gambar 2.3 ROA Perbankan Syariah berdasarkan Jenis Bank Syariah (%)
- Gambar 2.4 NPF Perbankan Syariah berdasarkan Jenis Bank Syariah (%)
- Gambar 2.5 Financing to Deposit Ratio (FDR) berdasarkan Jenis Bank Syariah (%)
- Gambar 2.6 Market Share Perbankan Syariah 2016-2021
- Gambar 2.7 Market Share dan Komposisi Industri Perbankan Syariah
- Gambar 2.8 CAR Perbankan Syariah dan Konvensional
- Gambar 2.9 NPL Perbankan Syariah dan Konvensional
- Gambar 2.10 BOPO Perbankan Syariah dan Konvensional
- Gambar 2.11 ROA Perbankan Syariah dan Konvensional
- Gambar 2.12 Pertumbuhan Sektor Ekonomi
- Gambar 2.13 Sektor Pembiayaan Perbankan Syariah 2021
- Gambar 2.14 Tren NPF pada Sektor Pembiayaan Terbesar Bank Syariah 2021
- Gambar 2.15 NPF Seluruh Sektor Pembiayaan Bank Syariah
- Gambar 2.16 Komposisi Akad dalam Penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah
- Gambar 3.1 Total Aset Pasar Modal Syariah (Sukuk Negara, Sukuk Korporasi, & Reksadana Syariah) dan Kapitalisasi Saham Syariah (dalam triliun rupiah)
- Gambar 3.2 Perkembangan Jumlah Saham Syariah di Indonesia Tahun 2016-2021
- Gambar 3.3 Sektor Industri Saham Syariah di Indonesia
- Gambar 3.4 Perbandingan Kapitalisasi Saham Syariah & IHSG di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2021
- Gambar 3.5 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Korporasi
- Gambar 3.6 Market Share Sukuk Korporasi Tahun 2016-2021
- Gambar 3.7 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Negara Outstanding
- Gambar 3.8 Perkembangan Jumlah dan NAB Reksadana Syariah
- Gambar 3.9 Perbandingan NAB dan Jumlah Reksadana Konvensional dan Syariah
- Gambar 4.1 Aset Industri Asuransi Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar Rupiah)
- Gambar 4.2. Total Aset dan Proporsi Perusahaan Asuransi Syariah berdasarkan Jenis
- Gambar 4.3 Investasi dan Hasil Investasi Industri Asuransi Syariah Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar Rupiah)
- Gambar 4.4. Penempatan Dana Asuransi Jiwa Syariah September 2020 – September 2021 (dalam miliar Rupiah)
- Gambar 4.7 Investasi dan Hasil Investasi Industri Asuransi Syariah Berdasarkan Jenis, Imbal Hasil IHSG, dan Imbal Hasil Deposito
- Gambar 4.8 Proyeksi Aset Asuransi Syariah dan Pertumbuhan Aset
- Gambar 4.9 Proyeksi Investasi Industri Asuransi Syariah dan Pertumbuhan Aset
- Gambar 5.1 Aset Dana Pensiun Syariah dan Proporsi terhadap Industri Dana Pensiun
- Gambar 5.2 Investasi dan Hasil Investasi Dana Pensiun Syariah
- Gambar 5.3 Perbandingan ROI Dana Pensiun Syariah dan Dana Pensiun Konvensional
- Gambar 6.1 Aset Lembaga Pembiayaan Syariah dan Proporsi terhadap Lembaga Pembiayaan

Konvensional Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar rupiah)

Gambar 6.1 Aset Lembaga Pembiayaan Syariah dan Proporsi terhadap Lembaga Pembiayaan Konvensional Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar rupiah)

Gambar 6.2 Proporsi Beban pada Lembaga Pembiayaan Syariah

Gambar 6.3 Perkembangan Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah

Gambar 6.4 Jenis Piutang Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Syariah

Gambar 6.5 Jenis Akad Pembiayaan Jual Beli Lembaga Pembiayaan

Gambar 6.6 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Investasi Lembaga Pembiayaan Syariah

Gambar 6.7 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Jasa Lembaga Pembiayaan

Gambar 6.8 Sumber Pendanaan Lembaga Pembiayaan

Gambar 6.9 Jenis Pendanaan yang Diterima Lembaga Pembiayaan

Gambar 6.10 Proyeksi Pertumbuhan dan Volume Aset Lembaga Pembiayaan Syariah

Gambar 7.1 Porsi Pembiayaan di PMV (Agustus 2021) (dalam Rp miliar)

Gambar 7.2 Pertumbuhan PMV (Pelaku dan Aset) (yoy) Agustus 2021

Gambar 7.3 Pertumbuhan Aset PMV selama pandemi (Mar 2020-Aug 2021)

Gambar 8.1 Total Pembiayaan BPRS (dalam juta rupiah)

Gambar 8.2 Non-Performing Financing BPRS dan Kinerja ROA - ROE BPRS

Gambar 9.1 Ekosistem Pengelolaan Zakat Indonesia

Gambar 9.2 Indeks Literasi Zakat 2020

Gambar 9.3 Sebaran Organisasi Pengelola Zakat (OPZ), 2019

Gambar 9.4 Pengumpulan & Pertumbuhan ZIS 2010 - 2021

Gambar 9.5 Perkembangan Alokasi Zakat Berdasarkan Bidang, 2015 - 2019

Gambar 9.6 Proyeksi Pertumbuhan ZIS 2022 berdasarkan Berbagai Skenario (dalam Triliun Rupiah)

Gambar 10.1 Luas, Sebaran, dan Jumlah Tanah Wakaf serta Pemanfaatannya di Indonesia

Gambar 11.1 GIEI Report

Gambar 12.1 Pertumbuhan Industri Pengolahan dan Makanan-Minuman Kuartal I 2020 – Kuartal III 2021 (dalam persen)

Gambar 12.2 Ekspor Makanan dan Minuman Indonesia 2015-2020 (dalam juta USD)

Gambar 12.3 Skor Sektor Makanan dan Minuman Halal Indonesia 2015-2020

Gambar 13.1 Jumlah Wisatawan dan Kontribusi Pariwisata terhadap PDB Indonesia

Gambar 13.2 Data dan Prediksi Penggunaan Online Channel Sebelum dan Sesudah Pandemi

Gambar 13.3 Dampak Perdagangan Halal dan Peluang Investasi terhadap PDB

Gambar 14.1 Laju Pertumbuhan PDB

Gambar 14.2 Neraca perdagangan produk farmasi dan kosmetik

Gambar 15.1 Kluster Inovasi Keuangan Digital

Gambar 15.2 Alur Penyelenggara IKD Untuk Mendapatkan Status Terdaftar

Gambar 15.3 Kinerja P2P lending

Gambar 15.4 Penyaluran ALAMI Sharia Periode 2020-2021

Gambar 16.1 Target dan Realisasi Dana Kelolaan BPKH 2018-Mei 2021

Gambar 16.2 Tren Portofolio Investasi BPKH 2017-Mei 2021

Gambar 16.3 Nilai Manfaat BPKH 2018-Juli 2021

Gambar 16.4 Biaya Haji Per Orang 2018-2021

Gambar 16.5 Proporsi Kata Kunci dalam Berita terkait Dana Haji

Gambar 16.6 Lama Waktu Tunggu Jamaah Haji di beberapa Provinsi per Maret 2021

Gambar 17.1 Indeks Harga Properti Residensial 2018-2021

Gambar 17.2 Pertumbuhan Penyaluran Pembiayaan Perumahan

Gambar 17.3 Pembiayaan KPR Syariah

Gambar 17.4 Realisasi Flpp

Daftar Tabel

Tabel 2.1 Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2021 dan 2022

Tabel 9.1 Asumsi Skenario Pertumbuhan ZIS 2022

Tabel 9.2 Perhitungan Proyeksi Pengumpulan ZIS 2022

Tabel 10.1 Proyeksi Wakaf 2022

Tabel 10.2 Peluang dan Tantangan Wakaf

Tabel 10.3 Strategi dan Rekomendasi Wakaf

Tabel 13.1 akun channel youtube bergenre islam

Tabel 14.1 Pengeluaran Umat Muslim terhadap Farmasi dan Kosmetik

Tabel 15.1 Perusahaan TekFin Syariah Berizin Usaha Dari OJK

Executive Summary

Tahun 2022 merupakan tahun yang sangat menantang bagi ekonomi syariah Indonesia. Di tengah semakin tingginya penyebaran pandemi Covid-19 di Indonesia, perkembangan ekonomi syariah mengalami fluktuasi yang cukup besar. Dalam hal ini, sektor-sektor unggulan seperti perbankan syariah, pasar modal syariah, beberapa sektor di industri halal termasuk sektor keuangan sosial syariah di Indonesia mampu terus tumbuh positif. Meskipun kondisi sebaliknya terjadi pada mayoritas sektor IKNB syariah dan pariwisata halal yang mayoritas mengalami pertumbuhan yang negatif. Namun demikian, peluang pengembangan ekonomi syariah tetap terbuka luas, yang terkait erat dengan besarnya populasi muslim di Indonesia, bertumbuhnya penduduk usia produktif dan kelas menengah, makin tingginya kesadaran untuk mengkonsumsi barang/jasa yang halal dan baik/sehat, karakter masyarakat yang dermawan serta paparan teknologi digital dan dukungan pemerintah yang semakin besar. Ke depan, perkembangan ekonomi syariah diperkirakan akan semakin membaik. Namun, terdapat beberapa isu sentral yang akan mewarnai perkembangan ekonomi syariah adalah resiko pandemi dan ekonomi global, Presidensi Indonesia di G-20, regulasi ekonomi dan keuangan syariah, integrasi ekosistem keuangan syariah dan isu digitalisasi.

Secara khusus, pada kluster keuangan komersial syariah, meskipun Covid-19 masih memberikan dampak untuk masing-masing sektor di dalamnya namun pertumbuhan yang positif sudah mulai terlihat. Dalam hal ini, aset perbankan Syariah di Indonesia tetap tumbuh positif sebesar 12,22% (yoy) hingga September 2021, di mana pertumbuhannya bahkan lebih tinggi dibandingkan sebelum pandemi COVID-19 sebesar 9,93% di tahun 2019. Di periode yang sama, jumlah aset pasar modal syariah (sukuk dan reksadana syariah) juga meningkat 10% dari tahun sebelumnya menjadi

Rp3.683 triliun. Sejalan dengan hal tersebut, jumlah kapitalisasi saham syariah juga terus meningkat bahkan di tengah situasi pandemi Covid-19 yang kemudian diiringi dengan bertambahnya jumlah investor menjadi sebanyak 99.383 investor. Berbeda dengan perbankan dan pasar modal syariah, beberapa sektor IKNB Syariah kecuali dana pensiun syariah, seperti asuransi syariah, lembaga pembiayaan syariah, dan modal ventura syariah justru mengalami penurunan dibandingkan periode sebelumnya baik dari sisi jumlahnya maupun aset. Selain menghadapi tantangan transisi masa pandemi, kluster keuangan komersial Islam juga sedang mempersiapkan beberapa perubahan besar seperti spin off unit usaha syariah dan kerjasama pemerintah dan badan usaha yang dipercaya akan membawa dampak yang baik. Sehingga, untuk kluster ini diperlukan peningkatan dan inovasi dalam hal layanan, peningkatan literasi, dan pemasaran untuk meningkatkan pangsa pasar yang dapat dilakukan melalui pemanfaatan digitalisasi.

Sementara itu, pada kluster keuangan sosial syariah dan keuangan mikro syariah, di tengah kondisi pandemi Covid-19, total pembiayaan BPRS pada Agustus 2021 justru meningkat 24% dari tahun 2018, yaitu menjadi sebesar Rp11,3 triliun dengan 44% penyaluran untuk modal kerja, 43% untuk konsumsi, dan 14% untuk investasi. Total aset BPRS juga mengalami peningkatan sebesar 5% dari Rp15 triliun pada Desember 2020 menjadi Rp15,7 triliun pada Agustus 2021. Selain itu, Penghimpunan Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) juga menunjukkan perkembangan yang cukup baik dengan proyeksi pengumpulan mencapai Rp 14.29 triliun pada akhir tahun 2021. Dalam konteks digitalisasi, sektor ini juga mencatat pengumpulan zakat digital yang tumbuh menjadi 28% pada tahun 2021. Hal serupa terjadi juga pada penghimpunan wakaf, di mana berdasarkan data dari Kementerian Agama, aset wakaf berupa tanah di Indonesia tersebar di 421.734 lokasi dengan total luasan tanah

wakaf mencapai 55.672,62 hektar (Kemenag, 2021). Namun, regulasi dan sumber daya manusia yang berkualitas masih menjadi isu pada klaster ini. Selain itu, dengan terbatasnya mobilisasi masyarakat selama pandemi, klaster dana keuangan sosial Islam harus memanfaatkan perkembangan teknologi digital agar dapat mengoptimalkan perannya untuk mencapai kesejahteraan masyarakat.

Selain keuangan syariah, industri halal juga mengalami perkembangan yang beragam. Sektor makanan dan minuman halal masih menjadi salah satu sub-sektor dengan pertumbuhan yang konsisten meningkat sejak kuartal II-2020 sampai saat ini. Sementara itu, sektor pariwisata halal menjadi sektor yang sangat terdampak akibat pandemi. Tercatat persentase kontribusi pariwisata terhadap PDB Indonesia di tahun 2019 mencapai 4,9% namun pada tahun 2020 terkontraksi menjadi 4,1%. Selain itu, meskipun masih berada dalam masa pandemi, sektor farmasi dan kosmetik halal serta industri fashion muslim ternyata tumbuh cukup baik. Dalam hal ini, sektor industri halal masih memerlukan dukungan penuh dari pemerintah baik dalam hal bantuan yang diberikan kepada para pelaku industri maupun dukungan penyediaan bahan baku bagi pelaku industri halal. Selain itu, perlu adanya sosialisasi dan edukasi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terkait produk industri halal serta memperkuat kolaborasi dengan pihak-pihak terkait.

Selain sektor-sektor 'tradisional' tersebut, ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia juga semakin menggeliat dengan kehadiran sektor 'inovatif' yang mencakup sektor teknologi finansial & crowdfunding, dana haji, serta perumahan dan pemukiman syariah. Pada klaster produk dan pengelolaan dana Syariah kontemporer, Covid-19 juga memberikan dampak yang bervariasi. Ditengah tekanan pandemi, keberadaan TekFin syariah terkhusus di negara OIC diprediksi akan tumbuh pesat dengan pertumbuhan sebesar 21% CAGR, lebih tinggi dibandingkan TekFin konvensional dunia yang hanya 15%. Kondisi tersebut juga terjadi di Indonesia, di mana selain jumlah TekFin Syariah yang meningkat dari 2 menjadi 8 pada 2021, pembiayaannya juga meningkat dan diproyeksikan mencapai 70-80% sampai akhir tahun 2021. Hal yang serupa juga terjadi pada sektor dana haji, Dana kelolaan haji selalu melampaui target dari tahun ke tahun yang selalu positif

dengan rata-rata pertumbuhan di atas 10% sejak tahun 2018. Hal serupa juga terjadi pada sektor perumahan syariah, di mana penyaluran pembiayaan kepada nasabah perumahan KPR Syariah meningkat meskipun secara umum penyaluran pembiayaan perumahan cenderung menurun melambat dari periode sebelumnya. Kondisi new normal yang muncul akibat adanya pandemi Covid-19 memberikan peluang besar untuk perkembangan alat pembayaran digital yang nantinya dapat memengaruhi perilaku masyarakat dalam mengakses layanan keuangan. Selain itu, untuk mendorong perkembangan sektor ini, perlu dilakukan penguatan regulasi dan fasilitas teknologi digital serta peningkatan literasi keuangan Syariah kontemporer untuk terus berkembang dan dapat melayani kebutuhan masyarakat dengan tepat.

Dilihat dari dampak terhadap berbagai klaster ekonomi dan keuangan syariah, meskipun Covid-19 sudah berangsur membaik namun hal tersebut masih menjadi isu dalam perkembangan ekonomi dan keuangan syariah. Meskipun demikian, di sisi lain data menunjukkan bahwa sektor ekonomi dan keuangan syariah lebih resilient dibandingkan dengan ekonomi konvensional. Struktur ekonomi dan keuangan syariah senantiasa menjaga keseimbangan peran antara sektor komersial dan sosial serta kaitannya dengan sektor riil memungkinkannya kedua sektor ini untuk dipadukan.

Untuk mengoptimalkan peran ekonomi dan keuangan syariah terhadap perekonomian maka daya adaptasi dan inovasi dari berbagai produk ekonomi dan keuangan syariah harus ditingkatkan. Daya adaptasi dan inovasi ini dibutuhkan bukan hanya untuk bertahan dan membantu perekonomian keluar dari jurang krisis akibat pandemi dalam jangka pendek namun juga untuk meningkatkan performa dan kebermanfaatannya dalam jangka panjang. Jika hal ini dapat dilakukan dengan baik, maka ekonomi dan keuangan syariah dapat mentransformasi kesulitan akibat pandemi ini menjadi sebuah kemudahan dan kebaikan yang luas di masa yang akan datang. Selain itu, hal ini juga dapat mendorong optimalisasi peran berbagai sektor dalam ekonomi dan keuangan syariah.





INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

**Current Conditions,
Opportunities, and
Challenges**



Indonesia Sharia Economic Outlook 2022: Current Conditions, Opportunities, and Challenges

Kondisi Pandemi Covid-19 di Indonesia yang sudah mulai membaik memberikan dampak terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia dengan pertumbuhan pada Q4-2021 sebesar 5,02% (yoy). Angka ini ditunjukkan dengan peningkatan aktivitas masyarakat serta operasional bisnis, sehingga menyebabkan peningkatan permintaan pada sektor barang dan jasa yang cukup signifikan. Pemulihan kondisi pandemi Covid-19 ini didorong dengan program vaksinasi massal sebagai upaya dalam menahan laju penyebaran Covid -19, selain itu berbagai stimulus kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease 2019* serta kebijakan relaksasi yang dikeluarkan oleh OJK memberikan dampak yang positif bagi industri jasa keuangan. Dalam menjaga momentum pemulihan ekonomi di masa pandemi Covid-19, Industri jasa keuangan syariah juga turut mengalami pertumbuhan yang positif dengan aset keuangan syariah Indonesia yang mampu tumbuh sebesar 13,82% (yoy) menjadi Rp2.050,44 triliun dari tahun sebelumnya yang sebesar Rp1.801,40 triliun. Hal ini menunjukkan bahwa keuangan syariah mampu bertahan dengan baik di masa pandemi Covid-19.

Sebagai salah satu negara dengan keuangan Syariah terbesar, industri keuangan Syariah Indonesia mampu memanfaatkan momentum pemulihan pertumbuhan aset keuangan syariah seiring dengan peningkatan aset keuangan syariah global, dimana industri keuangan syariah global diperkirakan dapat terus tumbuh hingga US\$4,94 triliun pada tahun 2025, dengan pertumbuhan rata-rata 8% pada 5 (lima) tahun ke depan. Pencapaian positif keuangan syariah Indonesia menjadi salah satu negara terbaik seiring dengan keberhasilan dalam penanganan pandemi Covid-19 yang dibuktikan melalui capaian Indonesia yang mampu mempertahankan

peringkat ke-2 dalam *Islamic Finance Development Indicator 2021* yang dipublikasikan oleh *Islamic Finance Development Report 2021*.

Perkembangan kondisi pertumbuhan keuangan syariah juga dapat dilihat dari tumbuhnya prospek positif pada sektor industri halal yang diyakini sebagai mesin pertumbuhan ekonomi baru ditengah proses pemulihan ekonomi Indonesia. Data terakhir dari *The State of The Global Islamic Economy Report 2020-2021* menyebutkan, posisi Indonesia yang terus membaik. Peringkat Indonesia di global Islamic indicator menduduki peringkat ke-4. Peringkat itu terus naik dibandingkan tahun sebelumnya, yang tercatat menduduki peringkat kelima (2019) dan posisi ke-10 pada sebelumnya. Selaras dengan apa yang disampaikan pada Laporan *State of The Global Islamic Economy Report* disebutkan, ada sekitar lebih dari 1,8 miliar penduduk muslim yang menjadi konsumen industri halal. Peluang konsumen dalam industri halal meningkat sebesar 5,2 persen setiap tahunnya dengan total pengeluaran konsumen yang mencapai USD2,2 triliun.

Industri produk halal global tidak hanya dikerubuti negara dengan mayoritas penduduk muslim seperti Indonesia dan Malaysia. Perusahaan-perusahaan dari China, Thailand, Filipina, Inggris, dan Luksemburg juga ikut berebut memproduksi barang-barang halal. halal, terutama di dalam negeri. Sehingga diharapkan ke depannya tentu Indonesia tidak hanya mengambil peran sebagai main consumer pada industri halal, namun juga *main producer* alias main actor dari pangsa pasar industri halal ini seiring dengan potensi yang dimiliki.

Central Issues

Risiko Ekonomi Global

Sebagai bagian dari sistem ekonomi nasional, ekonomi syariah Indonesia mau tidak mau juga tidak bisa terlepas dari perkembangan ekonomi global. Berbagai kondisi yang terjadi di luar negeri pada beberapa waktu terakhir membawa berbagai dampak yang perlu diantisipasi, baik dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Menurut majalah FORBES, dalam jangka pendek, perekonomian global akan menghadapi berbagai isu seperti kerentanan dalam stabilitas sistem keuangan sebagai akibat lebih lanjut dari pandemi Covid-19 yang berkepanjangan, belum lagi risiko geopolitik yang semakin berisiko terutama setelah Rusia menginvasi Ukraina, hingga tingkat ketimpangan atau *inequality* yang semakin tinggi.

Dalam jangka panjang, isu perubahan iklim juga perlu terus diperhatikan. Transisi kepada ekonomi hijau walaupun masih terus berlanjut tetapi biaya yang tinggi membuat mekanisme perpindahan ke arah ekonomi yang berkelanjutan masih belum optimal. Selain itu, kesiapan terhadap munculnya pandemi yang lain dimasa mendatang juga harus terus diantisipasi karena dampak pandemi terhadap ekonomi yang sangat besar.

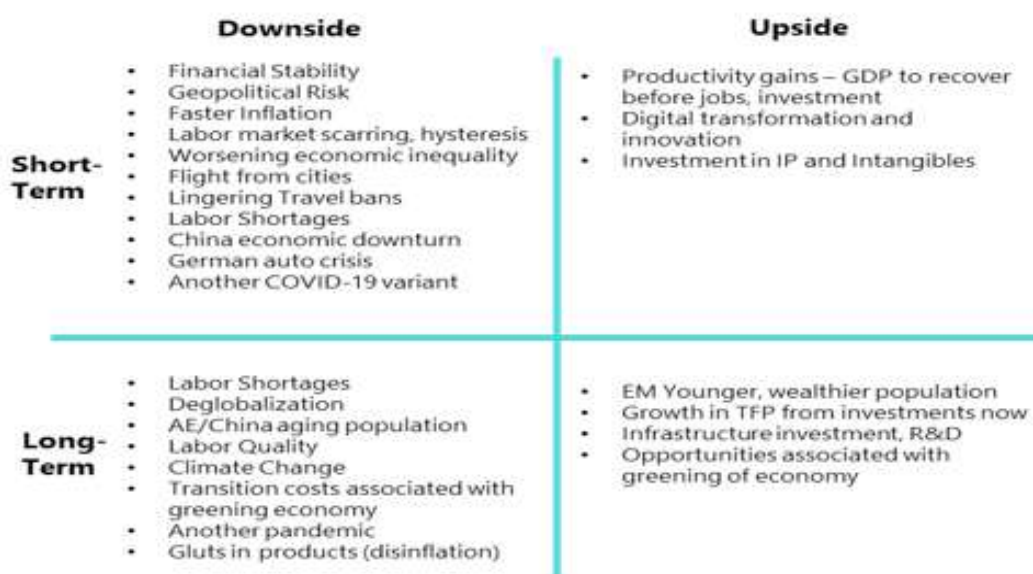
Meskipun demikian, fenomena ekonomi

global juga membawa berbagai potensi yang jika dapat dimaksimalkan akan sangat bermanfaat termasuk bagi ekonomi syariah. Pemulihan ekonomi, apabila dapat dioptimalkan dengan menggunakan instrument keuangan syariah, ataupun menggunakan industri halal untuk membuka lapangan kerja, meningkatkan ekspor, dan lainnya akan mendorong pertumbuhan yang tinggi bagi ekonomi syariah. Selain itu, trend transformasi digital juga memberikan kesempatan yang sama bagi industri keuangann syariah untuk bersaing dengan industri keuangan konvensional, karena saat ini semua berada pada *start* yang sama. Tinggal, apakah keuangan syariah dan elemen lain dari ekonomi syariah mampu memaksimalkan peluang-peluang tersebut?

Momentum ini harus dimanfaatkan dengan optimal oleh berbagai elemen ekonomi syariah agar tidak menjadi industry yang selalu menjadi *follower* atau pengikut di masa yang akan datang.

Hanya saja, dalam jangka pendek, terdapat beberapa hal yang harus segera diantisipasi oleh elemen-elemen ekonomi syariah. Misalnya, penurunan arus modal terutama maraknya investor yang ingin bergeser kepada *safe have asset* dapat berpengaruh terhadap pasar sukuk, saham syariah, dan reksadana syariah. Untuk

Gambar 1.1 Isu jangka pendek dalam perekonomian global



Sumber: Forbes 2021

Gambar 1.2 Tantangan ekonomi global



Sumber: BKF 2021

Sumber: PEBS FEB UI 2021

itu, pendalaman pasar keuangan syariah menjadi sesuatu yang tidak bisa lagi ditunda-tunda. Selain itu, kenaikan harga komoditas dan energi juga akan mempengaruhi sektor produksi khususnya industri halal, baik pada sektor makanan dan minuman, *modest fashion*, serta farmasi dan kosmetik yang masih mengandalkan bahan baku dari import. Disisi lain, perlambatan pertumbuhan ekonomi pastinya akan mempengaruhi besarnya permintaan, yang suka tidak suka akan mengganggu kinerja berbagai entitas usaha yang pada akhirnya juga akan merambat kepada sektor keuangan terutama perbankan termasuk perbankan syariah. Bagaimana strategi yang tepat untuk mengantisipasi hal tersebut perlu menjadi pokok pikiran yang harus dikerjakan bersama-sama

Integrasi Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah

Untuk menghadapi perlambatan ekonomi sebagai dampak dari pandemi serta potensi ancaman dari risiko global, semua pelaku dalam ekosistem ekonomi dan keuangan syariah harus bekerja sama agar mampu bangkit dan turut serta berkontribusi dalam pemulihan ekonomi nasional. Untuk itu, semua elemen dalam ekosistem tersebut perlu bergandeng tangan, membangun suatu mekanisme kerja yang saling terintegrasi sehingga dapat membawa manfaat bagi semua pelaku usaha.

Sebagai contoh, pelaku dalam ekosistem ekonomi syariah sangat bervariasi. Untuk sektor komersial, pelaku usaha jika dibagi menurut skala usahanya terdiri dari korporasi, usaha besar, usaha menengah, usaha kecil, dan usaha mikro. Pelaku usaha ini perlu mendapatkan dukungan dari Lembaga keuangan syariah, selaku financial intermediary yang menghubungkan pelaku sektor komersial ini dengan investor dan pemilik dana yang dapat berasal dari ritel alias individu, institutional investor, pemerintah, dan bahkan investor global. Akan tetapi, pada saat yang bersamaan, Lembaga keuangan syariah selaku financial intermediary juga sebaiknya dapat menggerakkan pemilik dana tersebut agar bergerak menjadi wakif, muzakki, ataupun donator, untuk membantu Lembaga keuangan sosial mengumpulkan dana zakat, infaq, sadaqah, dan waqaf yang kemudian dapat digunakan untuk membantu usaha ultra mikro termasuk para mustahik yang menjadi penerima zakat. Dengan adanya dana sosial tersebut, fakir miskin (*the poor and the poorest of the poor*) akan mendapatkan penghidupan yang paling tidak cukup untuk kemudian membuat mereka sedikit lebih leluasa untuk berupayamembangkitkan kondisi ekonomi mereka dengan menggunakan dana yang lebih bersifat komersial.

Disisi lain, pelaku usaha, baik itu korporasi, usaha menengah, usaha kecil, usaha mikro dan bahkan ultra mikro sekalipun diharapkan dapat ikut serta membesarkan industri halal. Berbagai peran dapat mereka jalankan, baik sebagai

sumber bahan baku (input), sektor produksi (manufaktur dan industry rumah tangga), distribusi dan logistik, hingga penjualan dan pemasaran, baik secara retail maupun skala besar, untuk memenuhi pasar domestik maupun pasar internasional. Meskipun demikian, integrasi akan berjalan maksimal apabila infrastruktur pendukung yang dibutuhkan tersedia, seperti sumber daya manusia, riset dan pengembangan, regulasi, teknologi khususnya digitalisasi, promosi dan sosialisasi termasuk perlindungan konsumen.

Terkait dengan sumber daya manusia, jumlah SDM pada industri keuangan syariah terutama perbankan syariah sebagai industry yang paling *mature* dibandingkan industrin sudah *relative* banyak, walaupun secara kualitas dan kuantitas masih perlu ditingkatkan. Disisi lain, industri halal sebagai elemen ekonomi syariah yang baru akan berkembang memerlukan lebih banyak SDM siap pakai. Oleh karena itu, kehadiran Lembaga Pendidikan dan Lembaga sertifikasi menjadi sangat penting dan harus segera disiapkan.

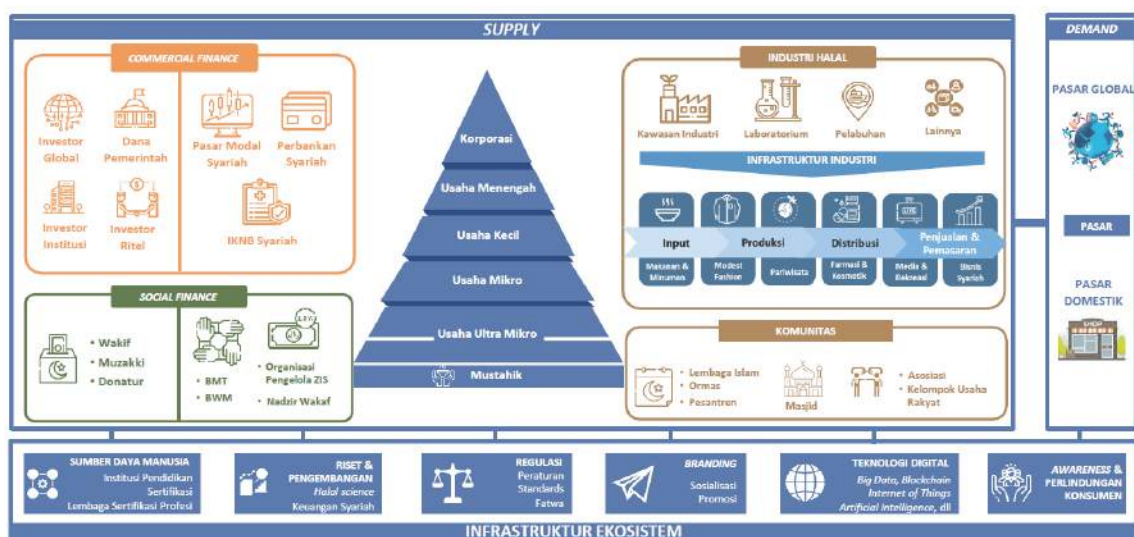
Sejalan dengan jumlah SDM, *knowledge creation* juga dibutuhkan untuk pengembangan industri halal. Hal yang sama bahkan juga masih diperlukan pada industry keuangan syariah karena dengan adanya digitalisasi, kebutuhan penelitian dan pengembangan menjadi sangat krusial untuk mendukung kemajuan industri tersebut. Penelitian dan pengembangan tersebut

tentunya harus melibatkan sektor lain diluar sektor utama, terutama dari bidang teknologi, computer, dan bahkan biologi dan rumpun ilmu Kesehatan.

Hal lain yang diperlukan agar integrasi ekosistem ekonomi dan keuangan syariah dapat berjalan adalah tersedianya regulasi yang mendukung. Hingga saat ini, masih banyak aspek keuangan syariah yang bertentangan dengan hukum positif. Untuk itu, kehadiran UU Ekonomi Syariah menjadi hal yang harus diperjuangkan agar dapat memberikan kepastian hukum bagi seluruh aktivitas ekonomi syariah, selain memastikan adanya insentif agar industri terkait ekonomi syariah dapat berkembang dengan pesat.

Terakhir, branding ekonomi syariah termasuk sosialisasi, promosi, dan peningkatan awareness masyarakat tentang ekonomi syariah masih sangat kurang. Hal ini terbukti dari rendahnya tingkat literasi keuangan syariah dan inklusi keuangan syariah. Perlindungan konsumen juga masih memerlukan penguatan. Masih sering ditemukan terjadinya penipuan tidak hanya disektor keuangan tetapi juga disektor lainnya seperti *property*, yang membawa nama syariah yang ujung-ujungnya merupakan penipuan. Hal ini dapat merusak citra ekonomi syariah dan tentunya akan sangat mengganggu perkembangan industri dimasa yang akan datang.

Gambar 1.3 Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia



Regulasi Ekonomi dan Keuangan Syariah

Tahun 2022 menjadi tahun yang sangat krusial bagi pengaturan keuangan syariah khususnya perbankan syariah. Berdasarkan UU Perbankan Syariah, Unit Usaha Syariah (UUS) harus konversi menjadi Bank Umum Syariah (BUS) pada tahun 2023. Aturan yang sama juga berlaku bagi Takaful atau Asuransi Syariah. Artinya, hanya pada tahun 2022 ini UUS memiliki kesempatan untuk mempersiapkan konversinya menjadi BUS atau perusahaan Takaful yang independen.

Meskipun demikian, banyak permintaan agar aturan tersebut ditunda. Hal ini disebabkan model bisnis UUS dirasakan lebih memudahkan pengembangan perbankan syariah. Alasan utama dibalik pendapat ini adalah UUS, apabila konversi menjadi BUS, tidak akan lagi leluasa menggunakan fasilitas dan layanan induknya, walaupun untuk berbagai layanan dan fasilitas, OJK telah memberikan keringanan.

Hanya saja, keputusan untuk menunda atau menghapuskan keharusan konversi harus diatur oleh Undang-Undang. Hal ini cukup memberatkan mengingat membuat Undang-Undang memerlukan proses yang panjang. Walaupun usulan tersebut telah diakomodasi dalam berbagai diskusi tentang Omnibus Law sektor keuangan atau yang lebih dikenal dengan RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Sektor Keuangan (RUU P2SK), tetap saja terdapat ketidakpastian apakah usulan tersebut akan disetujui oleh Dewan Perwakilan Rakyat. Ketidakpastian ini tentunya membuat UUS berada pada posisi yang relatif sulit, seakan maju kena, dan mundur pun kena.

RUU P2SK sendiri sebenarnya juga memiliki ruang lingkup yang lebih luas yang juga dapat menunjang perkembangan industri keuangan syariah. Beberapa usulan penting yang diajukan dalam RUU tersebut adalah bolehnya bank memiliki anak usaha yang bergerak disektor selain keuangan. Apabila aturan ini disahkan, peluang bank syariah untuk menawarkan produk dan jasa yang lebih sesuai dengan karakter ekonomi syariah yang lebih ideal akan bisa diwujudkan. Selain itu, terdapat rekomendasi perbaikan tentang resolusi bank syariah yang mengalami kegagalan. Antara lain, perlakuan

terhadap dana pihak ketiga khususnya dengan akad mudharabah yang diperlakukan sebagai investasi, sesuai dengan tujuan akad mudharabah itu sendiri dan bukan simpanan, serta perlakuan terhadap dana sosial seperti dana wakaf dan zakat yang masih berada pada bank syariah yang mengalami kegagalan agar dapat diperlakukan sesuai dengan peruntukannya.

Selain RUU P2SK, pegiat ekonomi syariah juga menunggu Amandemen UU Wakaf. Amandemen UU Wakaf ini diperlukan agar BWI dan Lembaga wakaf bisa bergerak secara lebih optimal, termasuk dalam proses Kerjasama mereka mengumpulkan wakaf bekerja sama dengan Lembaga keuangan. Tetapi kembali, terdapat ketidakpastian kapan Amanemen UU Wakaf akan dibahas. Sama halnya dengan RUU Ekonomi Syariah yang telah masuk daftar RUU yang akan dibahas pada tahun 2022, tetapi hingga saat ini masih belum dibahas oleh parlemen.

Disisi aturan turunan, terdapat penyempurnaan yang terus berjalan untuk kewajiban sertifikasi halal. Penggantian logo halal MUI menjadi logo halal yang baru dengan desain yang cukup jauh berbeda membuat pekerjaan rumah pelaku industri halal bertambah, salah satunya adalah dengan mengenalkan logo tersebut kembali ke dunia internasional selaku tujuan pasar produk halal Indonesia. Disisi pasar dalam negeri, proses implementasi RUU Jaminan Produk halal masih terus berlanjut. Koordinasi antar Lembaga, baik BPJPH, MUI, hingga Lembaga Pemeriksa Halal telah dilakukan secara intensif semenjak tahun sebelumnya. Diharapkan, tahun 2022 ini telah banyak produsen produk halal terutama UMKM mendapatkan sertifikasi halal tersebut sehingga produk halal Indonesia bisa segera bersaing tidak hanya di dalam negeri tetapi juga di luar negeri.

Presidensi G20

Pada tahun 2022 ini untuk pertama kalinya Indonesia memegang Presidensi G20. Dalam forum ini Indonesia adalah satu-satunya wakil dari ASEAN, menjadi satu dari sembilan negara berkembang, serta menjadi negara anggota dengan mayoritas penduduk muslim terbesar di dunia. Tema besar Presidensi G20 Indonesia 2022 yaitu *“Recover Together, Recover Stronger”*.

Melalui tema tersebut, Indonesia mengajak seluruh negara di dunia untuk saling bahu-membahu, mendukung untuk pulih bersama serta tumbuh lebih kuat dan berkelanjutan.

Tema tersebut kemudian diturunkan ke dalam berbagai agenda atau isu dalam dua jalur yakni jalur *sherpa* dan jalur keuangan. Dalam jalur keuangan yang dipimpin oleh Kementerian keuangan dan Bank Indonesia, Presidensi G20 Indonesia akan membawakan enam agenda prioritas, yaitu Exit Strategi (jalan keluar) untuk mendukung pemulihan yang adil, Pembahasan *scarring effect* (dampak pandemi) untuk mengamankan pertumbuhan masa depan, Sistem Pembayaran di Era Digital, Keuangan Berkelanjutan, Inklusi Keuangan: Digital & UKM, dan Perpajakan Internasional. Selain itu, juga akan membahas sepuluh agenda warisan yang merupakan isu global dari Presidensi G20 sebelumnya.

Secara nasional, terdapat tiga agenda prioritas Presidensi G20 Indonesia yaitu: i) Arsitektur kesehatan global; ii) Transformasi ekonomi digital; dan iii) Transisi energi. Dalam agenda keuangan yang dipimpin oleh Kementerian Keuangan dan Bank Indonesia, Presidensi G20 Indonesia akan membawakan enam agenda prioritas, yakni *exit strategy* untuk mendukung pemulihan yang adil, pembahasan *scarring effect* untuk mengamankan pertumbuhan masa depan, sistem pembayaran di era digital, keuangan berkelanjutan, inklusi keuangan, dan perpajakan internasional.

Kesehatan yang Inklusif

Berbagai upaya yang telah dilakukan pemerintah Indonesia dalam mencapai inklusivitas penanganan Kesehatan Pandemi covid-19. Fokus yang dilakukan pemerintah pada saat ini supaya Indonesia dapat memasuki masa transisi dari pandemi menjadi endemi dimulai dari sisi hulu yaitu mengintensifkan vaksinasi, mendisiplinkan Gerakan 3M, mengakselerasikan *testing* dan *tracing*, mengintensifkan *screening* peduli lindungi, dan rumah masyarakat juga harus memiliki ventilasi yang baik. Percepatan proses vaksin dapat dilihat dari data vaksinasi Covid-19 per 8 Oktober 2021, Vaksinasi Dosis Pertama sudah berjumlah 98.382.941 (47,24%) dan Vaksinasi Dosis Kedua berjumlah 56.267.095

(27,02%) dengan target sasaran vaksinasi nasional berjumlah 208 juta jiwa. Dengan proses percepatan vaksinasi diharapkan pada akhir tahun 2021 mencapai 70% penerima vaksinasi Covid-19 di Indonesia.

Transisi Energi Berkelanjutan

Sustainable energy transition atau transisi energi berkelanjutan menjadi salah satu isu prioritas pada Presidensi G20 Indonesia tahun 2022, di samping dua topik lainnya yakni Sistem Kesehatan Dunia serta Transformasi Ekonomi dan Digital. Sebagai salah satu dari tiga pilar utama Presidensi G20 Indonesia, Forum Transisi Energi dalam format Energy Transitions Working Group (ETWG), berfokus kepada tiga prioritas, yaitu akses, teknologi, dan pendanaan.

Merespon aspek pendanaan pada upaya transisi energi berkelanjutan, pemerintah berkomitmen untuk menghadirkan fasilitas pembiayaan/pendanaan berorientasi lingkungan dan berkelanjutan (*green finance facility*) sehingga diterbitkannya *green sukuk* sebagai salah satu instrument pembiayaan negara. *Green Sukuk* merupakan instrumen pendanaan untuk mendukung proyek-proyek hijau yang berkontribusi pada program Mitigasi dan Adaptasi Perubahan Iklim, serta *Sustainable Development Goals (SDGs)*. *Green Sukuk* yang diterbitkan pada 9 Juni 2021 menjadikan *Green Sukuk* Pertama dengan tenor 30 Tahun, *Green Investor* mencapai 57% dibandingkan sebelumnya 33% (2020) dan 29% (2018 & 2019), Pencapaian *yield*, sebaran di atas US Treasury dan Kupon terendah Sukuk Global Pemerintah.

Lebih lengkapnya, alokasi *green sukuk* pada proyek hijau di APBN dapat diperhatikan lebih lanjut pada gambar berikut:

Gambar 1.4 Alokasi Green Sukuk



Sumber: DJPPR, Kementerian Keuangan (2021)

Transformasi digital merupakan salah satu solusi dalam meningkatkan akses keuangan yang menjangkau kaum perempuan, kaum muda, dan UMKM guna mewujudkan pertumbuhan yang inklusif sebagai upaya mendorong pemulihan ekonomi pascapandemi. Bank Dunia mencatat 1,7 miliar orang di dunia masih kesulitan mengakses layanan keuangan dasar. Hal itu disebabkan masih minimnya literasi, keterbatasan pada infrastruktur, persepsi tidak dibutuhkannya pembiayaan, informasi yang asimetris, masalah kepemilikan dokumen legal hingga keamanan siber. dengan populasi dan perannya yang besar di UMKM, perempuan menjadi tulang punggung pertumbuhan dan stabilitas ekonomi. Indonesia telah memiliki berbagai program untuk meningkatkan kesetaraan gender, kewirausahaan dan keuangan inklusif antara lain melalui pelatihan kewirausahaan bagi perempuan serta desa ramah perempuan-anak, dan kerangka pengaturan yang meliputi strategi nasional inklusi keuangan perempuan, serta regulasi yang mendukung wirausaha perempuan, dan peningkatan akses kredit UMKM. Digitalisasi telah mentransformasi kehidupan kita secara umum dan sistem keuangan secara khusus. Digitalisasi menjadi penolong utama di masa pandemi, membuka kesempatan luas bagi UMKM untuk inovasi produk dan jasa keuangan yang berkualitas, serta mendukung kemudahan akses, mengurangi biaya transaksi dan menjadi

prasarana dalam evaluasi kelayakan kredit yang pada gilirannya akan menciptakan inklusi yang lebih luas.

transformasi ekonomi digital untuk melaksanakan pembangunan secara inklusif, antara lain:

a. Penggunaan teknologi digital sebagai penghubung antarwilayah, terutama wilayah 3T (terdepan, terluar, tertinggal) yang memerlukan infrastruktur digital secara khusus agar dapat terkoneksi. Dengan adanya konektivitas digital, mendorong tersedianya komputasi awan sebagai dasar pelayanan masyarakat dan ketersediaan data elektronik yang terintegrasi antar wilayah secara komprehensif.

b. Layanan digital yang memperjuangkan kesetaraan dan inklusivitas untuk kelompok rentan, termasuk anak-anak. Pemerintah telah melakukan serangkaian kegiatan yang disebut inklusi digital, yakni upaya mewujudkan kemudahan akses digital melalui jaringan dan layanan internet oleh seluruh kalangan. Dalam melakukan inklusi digital, pemerintah berpijak pada tiga pilar pemberdayaan: i) membangun motivasi, ii) meningkatkan kapasitas, dan iii) memberikan kesempatan. Sementara, wujud dukungan yang diberikan pemerintah adalah berupa pembangunan infrastruktur digital, pengembangan kapasitas, sumbangan/bantuan, dan advokasi (pendampingan dan akses).

Gambar 1.5 Bentuk Transformasi dan Pemanfaatan Ekonomi Digital



Sumber: Kementerian PPN/Bappenas, 2020

c. Penguatan transformasi digital untuk mendorong sektor-sektor strategis seperti usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang pada pandemi COVID-19 ini mampu berkembang dan bermigrasi ke platform. Namun demikian, mengingat banyaknya pihak yang terlibat dalam penggunaan ruang digital, pemerintah perlu melakukan upaya penguatan dari aspek regulasi keamanan siber yang komprehensif.

d. Penggunaan sistem pembayaran digital untuk mendukung integrasi ekonomi keuangan nasional serta menjamin interlink antara teknologi keuangan dengan sistem perbankan. Terobosan atas ekonomi digital diharapkan mampu mendorong proses transaksi dan layanan yang cepat, serta meningkatkan kepastian pembayaran pada *platform digital*. Melalui peluncuran ekonomi digital seperti QRIS, BI Fast, dan SNAP (Standar Nasional Open API Pembayaran) dan banyaknya pengguna internet, Indonesia menjadi laboratorium yang menarik bagi pengembangan sistem pembayaran digital maupun teknologi finansial secara luas.

Digitalisasi dan Media Sosial

Media sosial dapat menghubungkan antara informasi dengan pembaca. Melalui media sosial, berbagai informasi membanjiri ruang publik, arus informasi yang begitu deras tanpa batas. Media

sosial dapat bersifat positif apabila dimanfaatkan secara benar untuk mengedukasi dan mengoptimalkan manfaat praktis media sosial. Dampak positif pemanfaatan media sosial juga ditandai dengan berkembangnya marketplace yang mempertemukan penjual dan pembeli, *e-commerce*, UMKM yang memanfaatkan toko online, gojek, rental mobil rumahan dan berkembangnya *economic sharing resources* sehingga semakin masifnya *start-up* bisnis yang membuka peluang usaha baru, menciptakan pasar baru dan menggunakan sarana promosi baru yang efektif dan efisien berkat pemanfaatan positif media sosial.

Disisi lain, media sosial juga berdampak negatif, apabila ruang publik dipenuhi oleh informasi yang berseliweran melalui media sosial dengan hoax, informasi palsu (*fake news*), informasi keliru (*false news*) yang memiliki daya kerusakan yang dahsyat karena penyebarannya yang sangat cepat tanpa batas dan mampu membangkitkan emosi yang sangat kuat.

Hari ini, Smartphone dianggap menjadi barang wajib bagi setiap individu. Masyarakat karena menonton adalah aktivitas paling sering dilakukan masyarakat Indonesia. Masyarakat Indonesia senang menonton Vlog. Sehingga dapat disimpulkan bahwa media sosial beserta ekosistemnya dapat menjadi media efektif untuk mengkomunikasikan ekonomi & keuangan syariah

Peluang dan Tantangan Ekonomi Syariah di Indonesia

Peluang:

1. Indonesia sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia

Populasi Muslim di Indonesia mencapai 87% dari 270 juta orang atau setara kurang lebih 209 juta jiwa

2. Pertumbuhan kelas menengah & usia produktif

Ada 74 juta orang kelas menengah di Indonesia. Sekitar 33,75% dari populasi (sekitar 91 juta orang) dalam kategori generasi milenial.

3. Masyarakat semakin sadar dan tertarik dengan produk sehat, halal, etis, dan thayyib

Pandemi telah mendorong konsumsi ke arah yang lebih Islami dan berkelanjutan. Sebagaimana data konsumsi domestik seluruh halal mencapai sekitar US\$180 miliar pada tahun 2020. Dan diperkirakan akan tumbuh sebesar 14,96 persen menjadi sekitar US\$282 miliar pada tahun 2025.

4. Karakter masyarakat Indonesia yang adaptif dan dermawan

Berdasarkan data dari *World Giving Index (WGI)* yang dilaporkan oleh *Charities Aid Foundation (CAF)* pada pertengahan 2021 lalu membagikan hasil survey mengenai negara paling dermawan di dunia sehingga sangat potensial untuk pengembangan produk dan layanan syariah, terutama di sektor UMKM dan ZISWAF.

5. Paparan teknologi digital semakin besar

Sekitar 73% orang Indonesia menggunakan teknologi digital seperti internet. Diperkirakan 89% akan menggunakan ponsel pada tahun 2025. Jika dibandingkan dengan tahun 2018, saat ini jumlah pengguna internet nasional sudah melonjak sebesar 54,25%. Sementara itu tingkat penetrasi internet di Indonesia mencapai 73,7% dari total penduduk pada akhir 2021

6. Dukungan pemerintah

Dukungan pemerintah meningkat untuk mendorong percepatan ekonomi syariah dapat dirasakan secara signifikan sejak pembentukan komite nasional dan keuangan syariah yang kemudian memperluas sayapnya menjadi komite nasional ekonomi dan keuangan syariah (KNEKS). Pada tahun 2019, Masterplan Ekonomi dan Keuangan Syariah (MEKSI) 2019-2024 pun

diluncurkan dengan merekomendasikan empat langkah dan strategi utama, yaitu: pertama, penguatan halal value chain dengan fokus pada sektor yang dinilai potensial dan berdaya saing tinggi. Kedua, penguatan sektor keuangan syariah dengan rencana induk yang sudah dituangkan dalam Masterplan Arsitektur Keuangan Syariah Indonesia (MAKSI) sebelumnya dan disempurnakan ke dalam rencana induk ini. Ketiga, penguatan sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penggerak utama halal value chain. Keempat, penguatan di bidang ekonomi digital utamanya perdagangan (*e-commerce, market place*) dan keuangan (teknologi finansial) sehingga dapat mendorong dan mengakselerasi pencapaian strategi lainnya.

Tantangan:

1. Literasi ekonomi syariah masyarakat Indonesia masih rendah

Hal ini dapat dilihat melalui persentase indeks literasi keuangan syariah nasional yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan ditahun 2016-2019, meski terjadi peningkatan di angka 8,93%, angka ini masih relatif kecil bila dibandingkan dengan angka indeks literasi keuangan nasional. Tidak berbeda jauh dengan indeks literasi ekonomi dan sosial keuangan syariah dari Bank Indonesia di tahun 2019 dimana Indonesia hanya mencapai 16.2%. Selain itu berdasarkan skor Indeks Literasi Wakaf (ILW) pada tahun 2020, Indonesia meraih skor 50.48 dan skor Indeks Literasi Zakat (ILZ) sebesar 66.78.

2. Ketidakpastian global dan domestik akibat pandemi covid-19

Proses pemulihan ekonomi yang masih berlanjut dalam skala nasional maupun global pascapandemi turut mengakibatkan kebijakan dan pertumbuhan ekonomi syariah perlu kembali menguatkan kembali ekosistem ekonomi dan keuangan syariah.

3. Sumber daya manusia berkualitas yang terbatas

Kondisi dan pengembangan SDM ekonomi syariah di Indonesia belum sebaik di negara Muslim lain, seperti Malaysia dan UEA. Hal ini diyakini karena jumlah institusi pendidikan tinggi terkait ekonomi syariah yang cenderung masih sedikit yaitu hanya berjumlah 820 perguruan

tinggi (Laporan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan 2016 dan Data Direktorat Pendidikan Tinggi Islam Kemenag) dan kualitas pendidikan yang belum mumpuni. Maka dari itu, kehadiran prodi manajemen Syariah diyakini dapat meningkatkan kualitas SDM di bidang ekonomi dan keuangan Syariah.

4. Kapasitas, tata kelola (dan koordinasi) dan infrastruktur

Melihat penguatan kapasitas, tata kelola, dan infrastruktur ekonomi syariah tidak hanya cukup dari dorongan regulasi saja, namun perlu adanya akselerasi pengembangan ekosistem ekonomi syariah yang terimplementasi secara baik.



**KLASTER KEUANGAN KOMERSIAL
SYARIAH**



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

**Perbankan Syariah
& Pasar Uang Antar
Bank Syariah**



Perbankan Syariah & Pasar Uang Antar Bank Syariah

Kondisi Saat Ini

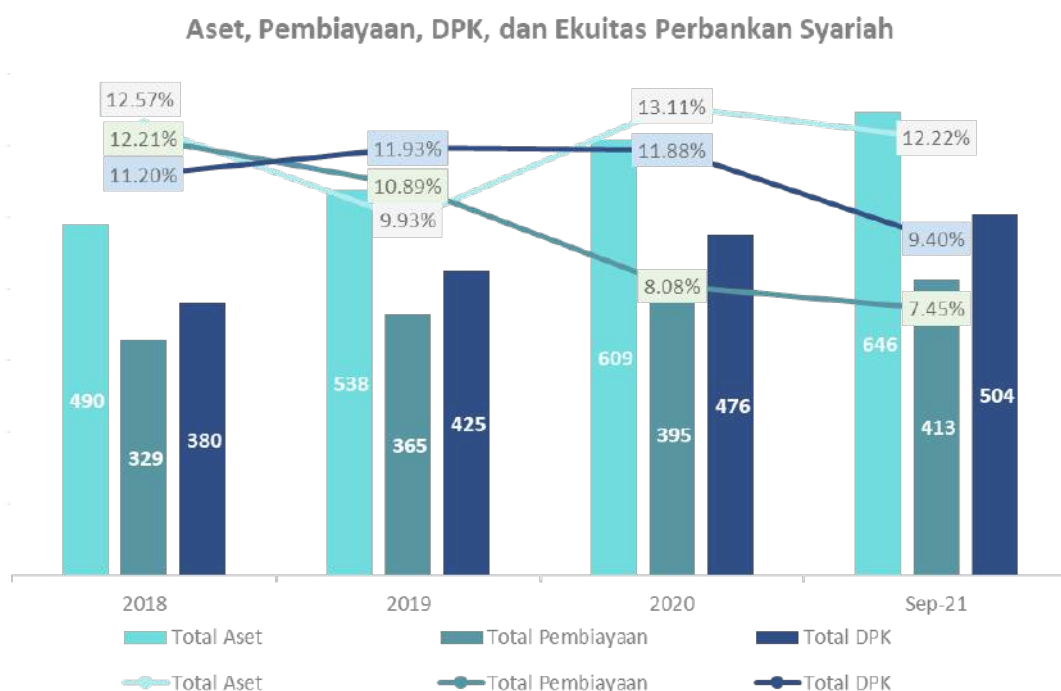
Dampak COVID-19 masih menjadi tantangan besar bagi perekonomian nasional. Seperti sektor-sektor ekonomi lainnya, perbankan Syariah di Indonesia juga menghadapi tantangan yang cukup berat di masa pandemi. *Mobility restriction* menyebabkan melemahnya perekonomian masyarakat dan resesi perekonomian Indonesia sejak kuartal ketiga 2020 hingga kuartal pertama 2021. Meskipun demikian, aset perbankan Syariah di Indonesia tetap tumbuh positif sebesar 12,22% (yoy) hingga September 2021. Pertumbuhan ini bahkan lebih tinggi dibandingkan sebelum pandemi COVID-19 sebesar 9,93% di tahun 2019.

Namun, pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) perbankan Syariah lebih besar dibandingkan dengan penyaluran pembiayaan. Sampai awal kuartal 1 2021, *credit crunch* masih menjadi salah satu isu utama sektor perbankan.

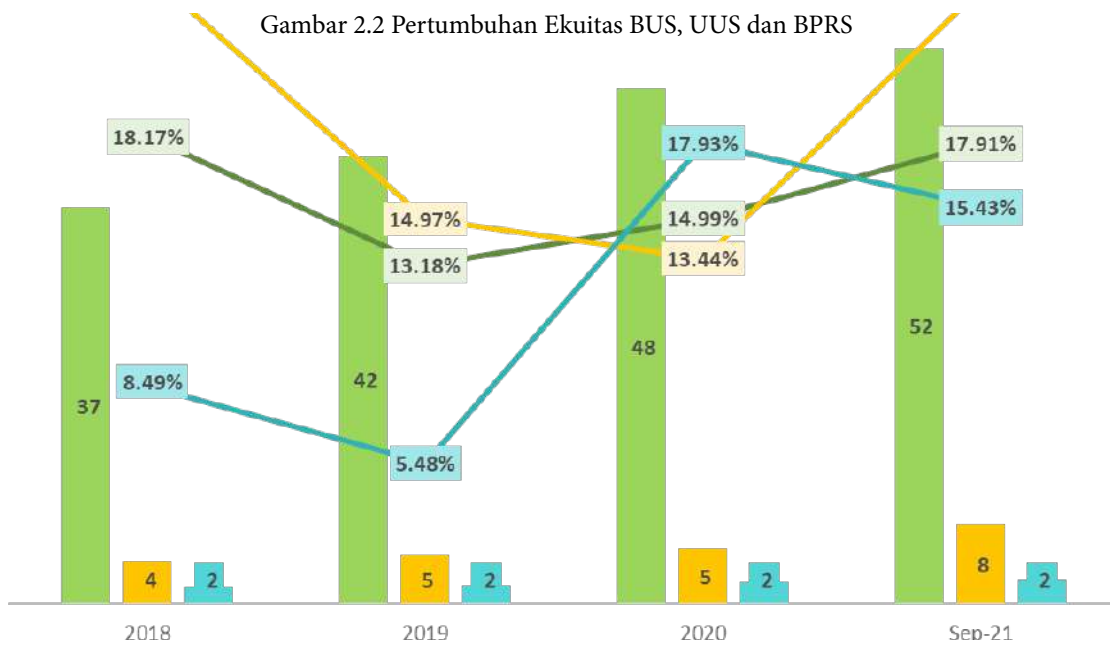
Pemerintah merespon dengan menerapkan serangkaian stimulus fiskal dan moneter, termasuk menurunkan tingkat suku bunga acuan Bank Indonesia ke angka 3,50% sejak Februari 2021. Walaupun demikian, tingkat penyaluran pembiayaan perbankan Syariah masih tertahan. Hal ini disebabkan perbankan Syariah masih berhati-hati dan selektif dalam menyalurkan pembiayaan, sebagaimana ditunjukkan Gambar 2.1.

Performa Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) cukup produktif. Gambar 2.2 menunjukkan bahwa BUS, UUS, dan BPRS secara agregat mengalami penambahan ekuitas dalam beberapa tahun terakhir.

Gambar 2.1 Pertumbuhan Industri Perbankan Syariah Indonesia



Gambar 2.2 Pertumbuhan Ekuitas BUS, UUS dan BPRS

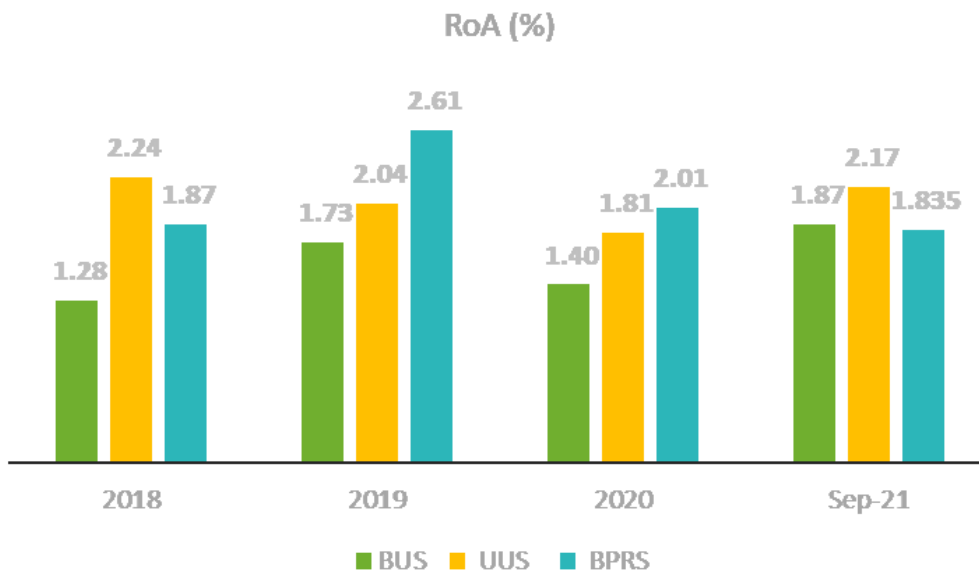


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Secara permodalan, ekuitas BUS jauh lebih tinggi dibandingkan ekuitas UUS maupun BPRS. Akan tetapi, berdasarkan rasio kinerja khususnya *Return on Asset (ROA)*, UUS memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan BUS. Namun, perbedaan ROA semakin mengecil sepanjang 2021, berbeda dengan beberapa tahun sebelumnya ketika mayoritas BUS masih harus merestrukturisasi pembiayaan. Per September 2021, ROA BUS (1,87%) lebih baik dibandingkan ROA BPRS (1,84%) (lihat Gambar 2.3).

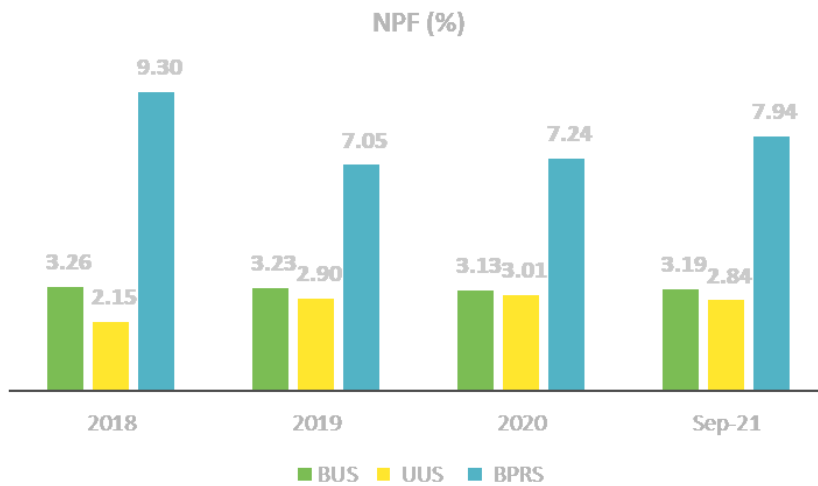
Perbaikan ROA BUS tercermin dari penurunan pembiayaan bermasalah atau *Non-Performing Financing (NPF)* dalam beberapa tahun terakhir. Gambar 2.4 menunjukkan tingkat rata-rata pembiayaan bermasalah BUS terus menurun. Meskipun demikian, rasio NPF BUS dan BPRS yang berada di kisaran 3,19% dan 7,94%, perlu mendapatkan perhatian.

Gambar 2.3 ROA Perbankan Syariah berdasarkan Jenis Bank Syariah (%)



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Gambar 2.4 NPF Perbankan Syariah berdasarkan Jenis Bank Syariah (%)



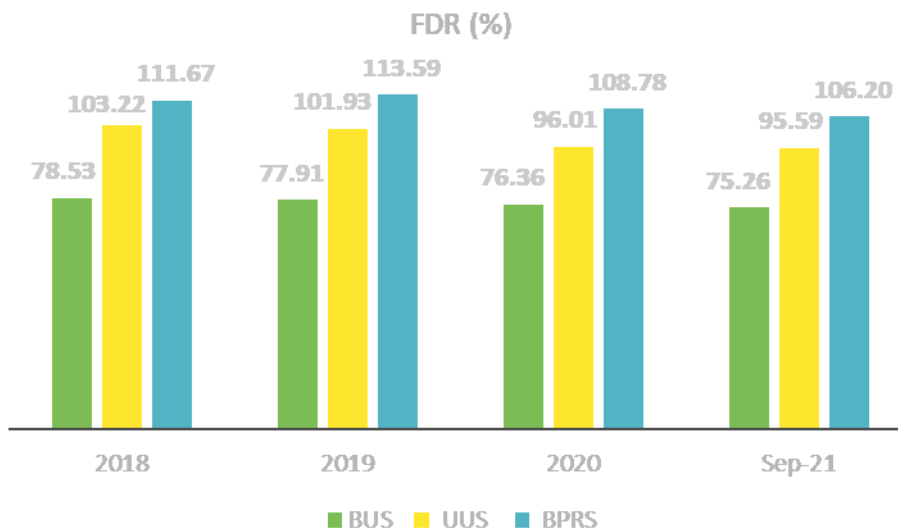
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Likuiditas BUS yang tercermin dari *Financing to Deposit Ratio* (FDR) masih relatif terjaga di bawah 80% (lihat Gambar 2.5). Namun, FDR UUS dan BPRS masih cukup tinggi, mencapai 95,59% dan 106,2%, secara berturut-turut pada September 2021. Tingginya FDR UUS mungkin dapat dimengerti. UUS masih menjadi satu kesatuan dengan bank induknya, sehingga kemungkinan porsi pembiayaan syariah lebih besar dibandingkan porsi konvensional jika dikomparasikan dengan masing-masing simpanan dalam bank tersebut. Namun, bagi BPRS, FDR di atas 100% meningkatkan risiko

likuiditas di masa depan.

Meskipun memiliki kinerja yang cukup baik, *market share* perbankan Syariah terhadap industri perbankan secara keseluruhan masih perlu ditingkatkan. Gambar 2.6 dan 2.7 menunjukkan meskipun *market share* perbankan Syariah konsisten tumbuh, namun proporsinya baru mencapai 6.53% perbankan konvensional per September 2021. Ini tidak jauh berubah dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. BUS masih mendominasi komposisi perbankan Syariah dengan total pangsa pasar 64,8%, jauh mengungguli UUS dan BPRS.

Gambar 2.5 Financing to Deposit Ratio (FDR) berdasarkan Jenis Bank Syariah (%)

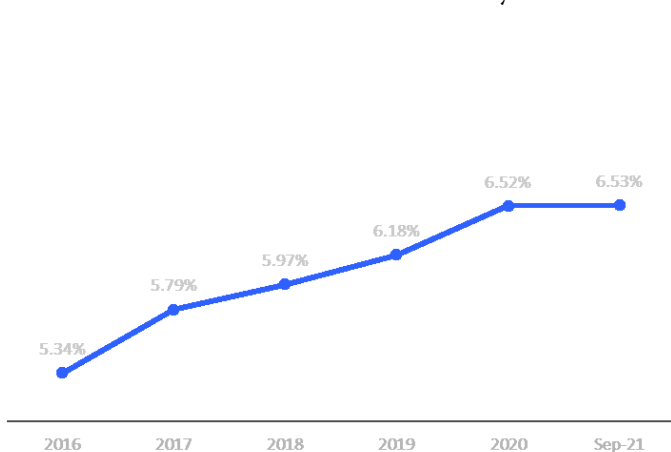


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

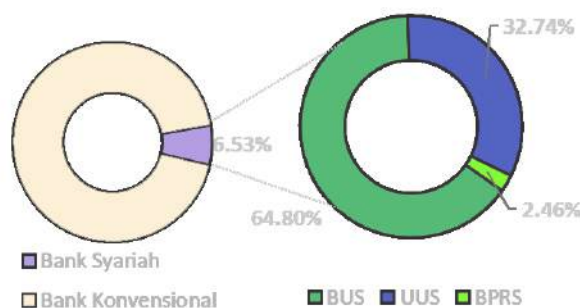
Kinerja perbankan Syariah sebenarnya tidak kalah dibandingkan *counterpart*-nya. Dari segi permodalan, rata-rata *Capital Adequacy Ratio (CAR)* atau rasio Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) perbankan Syariah secara agregat hampir sama dengan bank konvensional (lihat Gambar 2.8). Perbaikan rasio CAR bank Syariah terlihat jelas pada awal 2021. Adapun pembiayaan bermasalah (NPF) bank

Syariah turun dalam beberapa waktu terakhir (lihat Gambar 2.9). Kebijakan relaksasi dan restrukturisasi sektor perbankan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan pemerintah membuat bank Syariah dapat lebih resilient dalam menghadapi guncangan ekonomi

Gambar 2.6 Market Share Perbankan Syariah 2016-2021



Gambar 2.7 Market Share dan Komposisi Industri Perbankan Syariah



Gambar 2.8 CAR Perbankan Syariah dan Konvensional

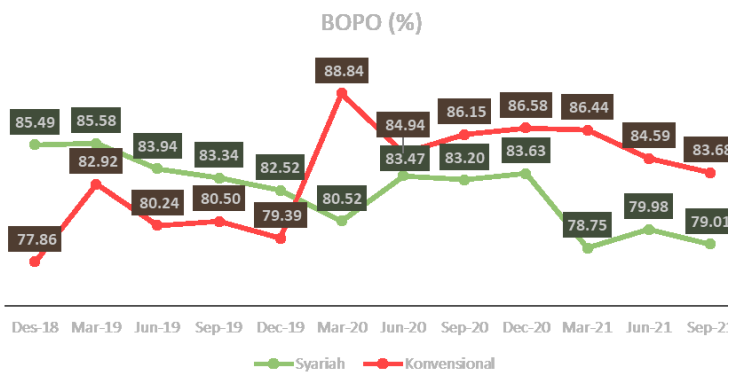


Gambar 2.9 NPL Perbankan Syariah dan Konvensional

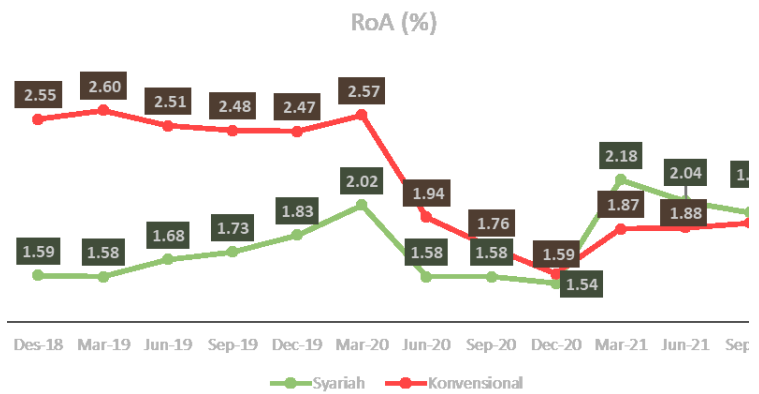


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Gambar 2.10 BOPO Perbankan Syariah dan Konvensional



Gambar 2.11 ROA Perbankan Syariah dan Konvensional



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Proyeksi ke Depan

Data-data terkini terkait kondisi perbankan Syariah menunjukkan bahwa sistem perbankan Syariah kembali terbukti resilient dalam menghadapi guncangan ekonomi. Hanya saja, bank Syariah bukan berarti terbebas dari masalah. Karena bank Syariah sangat lekat dengan sektor riil, maka krisis ekonomi yang disebabkan pandemi COVID-19 sangat berdampak terhadap kondisi perbankan Syariah. Akan tetapi, sistem *risk-sharing* melalui mekanisme bagi hasil membuat risiko yang dihadapi oleh bank Syariah juga akan diserap oleh nasabah.

Oleh karena itu, dalam memproyeksikan kondisi perbankan Syariah, kondisi

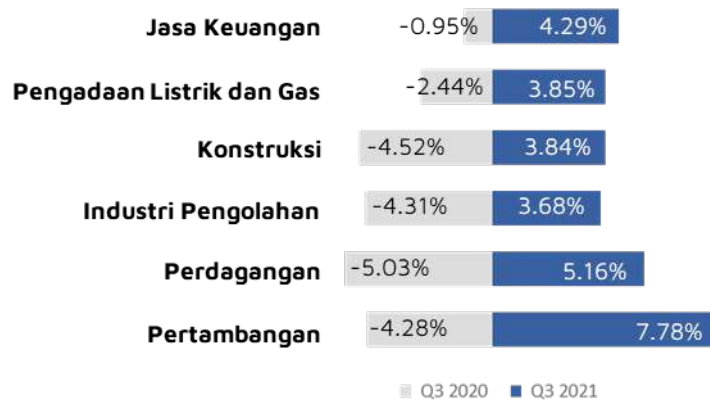
pertumbuhan ekonomi Indonesia di masa yang akan datang perlu menjadi acuan utama. Tabel 1 menunjukkan perekonomian Indonesia diprediksi akan tumbuh positif pada tahun 2022. Pemerintah optimis bahwa perekonomian Indonesia dapat tumbuh di angka 5.2% pada tahun 2022, sedangkan *International Monetary Fund* (IMF) lebih optimis bahwa Indonesia dapat mencapai 5.9% untuk pertumbuhan PDB tahun 2022. Optimisme tersebut cukup beralasan mengingat sektor-sektor ekonomi nasional sudah menunjukkan proses *recovery* seperti tercermin pada Gambar 2.12.

Tabel 2.1 Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2021 dan 2022

	2021	2022
Pemerintah (Sep-21)	3.7%-4.5%	5.2%
World Bank (Jun-21)	4.4%	5%
OECD (Sep-21)	3.7%	4.9%
ADB (Sep-21)	3.5%	4.8%
IMF (Okt-21)	3.2%	5.9%

Sumber: IMF (2021); World Bank (2021); OECD (2021); ADB (2021); Kemenko Perekonomian (2021), diolah penulis

Gambar 2.12 Pertumbuhan Sektor Ekonomi

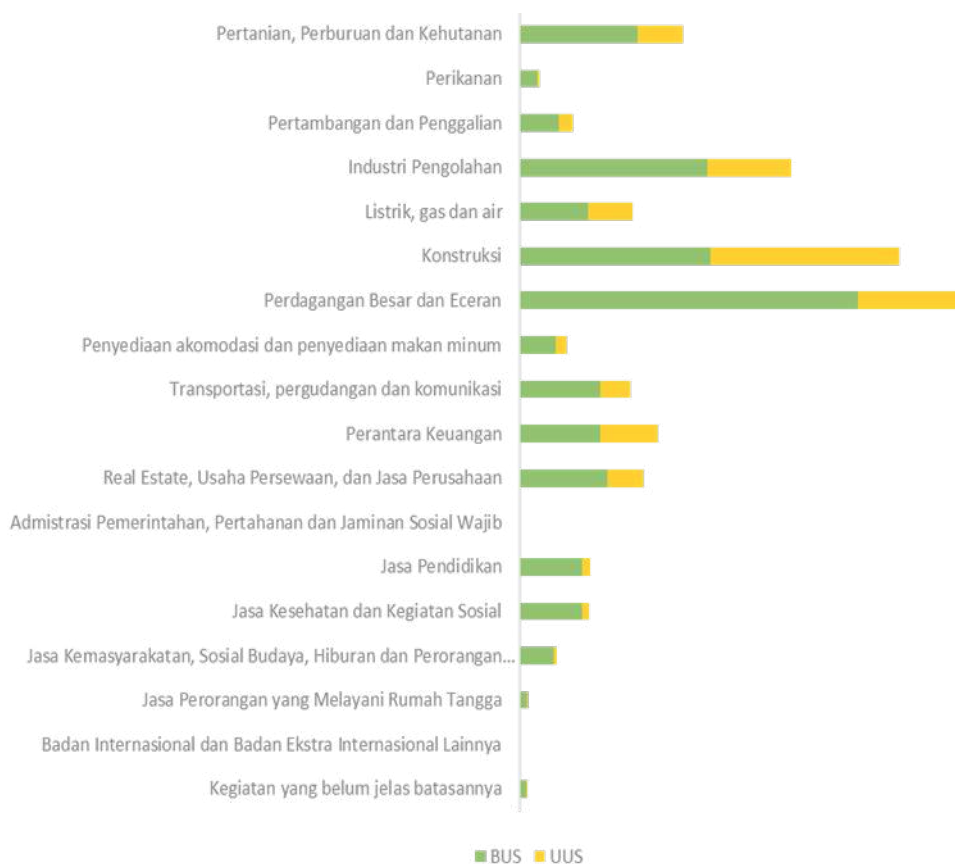


Sumber: Badan Pusat Statistik (2021), diolah penulis

Pulihnya sektor-sektor di atas berimplikasi terhadap meningkatkan permintaan pembiayaan. Gambar 2.13 menunjukkan sektor-sektor yang paling banyak dibiayai perbankan Syariah sudah kembali tumbuh positif. Meskipun demikian, bank Syariah perlu memikirkan bagaimana bisa

memaksimalkan potensi proyeksi pertumbuhan perekonomian nasional yang positif di masa yang akan datang, mengingat ekonomi masih dalam tahap pemulihan dan pandemi belum sepenuhnya usai.

Gambar 2.13 Sektor Pembiayaan Perbankan Syariah 2021



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Tantangan dan Peluang

Tantangan

Tahun 2022 diharapkan menjadi tahun yang lebih baik untuk industri perbankan Syariah di Indonesia. Berbagai hal positif yang terjadi pada tahun 2021, seperti berdirinya Bank Syariah Indonesia (BSI) yang menjadi salah satu dari 10 bank terbesar di Indonesia, diharapkan dapat mengakselerasi pertumbuhan perbankan Syariah. Masuknya Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) sebagai pemegang saham pengendali Bank Muamalat Indonesia (BMI) juga menghadirkan secercah harapan agar bank Syariah pertama di Indonesia tersebut dapat berperan lebih kuat dalam memajukan ekonomi umat. Selain itu, dukungan pemerintah yang semakin besar terhadap industri halal juga membuka pasar yang lebih luas kepada bank Syariah untuk lebih maju melalui integrasi berbagai sektor dalam sistem ekonomi Syariah. Meskipun demikian, tetap saja terdapat berbagai tantangan yang perlu dihadapi oleh industri perbankan Syariah nasional pada tahun mendatang. Walaupun begitu, sejumlah peluang terbuka lebar untuk dapat dioptimalkan oleh industri perbankan Syariah. Terdapat sejumlah tantangan yang perlu diperhatikan oleh industri perbankan Syariah pada tahun 2022.

Risiko Varian Baru COVID-19. Pandemi COVID-19 belum berakhir. Ancaman meningkatnya gelombang kasus infeksi COVID-19 akibat kemunculan varian-varian virus baru menimbulkan risiko mobility restriction yang berpotensi melambatkan kembali ekonomi. Menghadapi risiko ini, perbankan Syariah perlu menjaga cadangan modalnya agar lebih tahan terhadap *shock* yang dapat muncul.

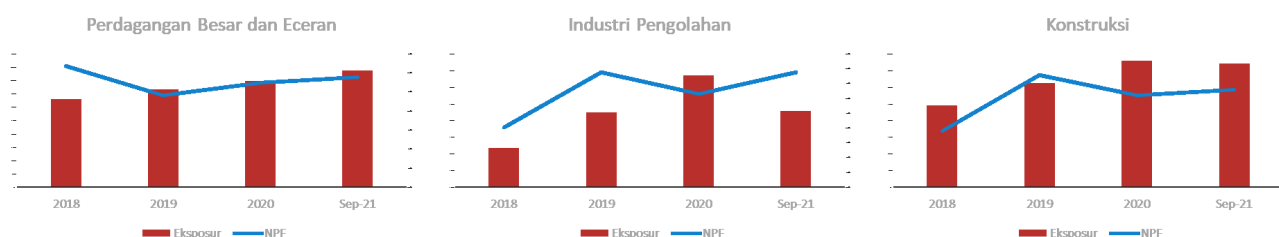
Restrukturisasi Pembiayaan. Kebijakan

relaksasi OJK memang cukup membantu industri perbankan dalam menekan pembiayaan bermasalah. Namun, relaksasi ini merupakan *temporary measures* yang membuat sektor perbankan harus tetap waspada. Perbankan termasuk bank Syariah tetap harus menyediakan pencadangan yang besar sebagai antisipasi untuk perbaikan portfolio perbankan termasuk ketika relaksasi tersebut dicabut nantinya.

Gambar 2.14 menunjukkan tren kenaikan pembiayaan bermasalah pada sektor perdagangan, konstruksi, dan industri pengolahan sebagai tiga sektor yang paling banyak mendapatkan pembiayaan dari bank Syariah. Gambar 2.15 memperlihatkan sektor industri pengolahan merupakan sektor yang memiliki NPF tertinggi sebesar 7,75% dengan total penyaluran pembiayaan sekitar Rp27 triliun. Adapun sektor perdagangan sebagai sektor dengan pembiayaan Syariah terbesar memiliki NPF sebesar 5,78%. Dengan demikian, kebijakan restrukturisasi pembiayaan memiliki pengaruh yang positif terhadap tingkat pembiayaan bermasalah bank Syariah, karena risiko NPF tertinggi justru datang dari sektor industri utama pembiayaan perbankan Syariah.

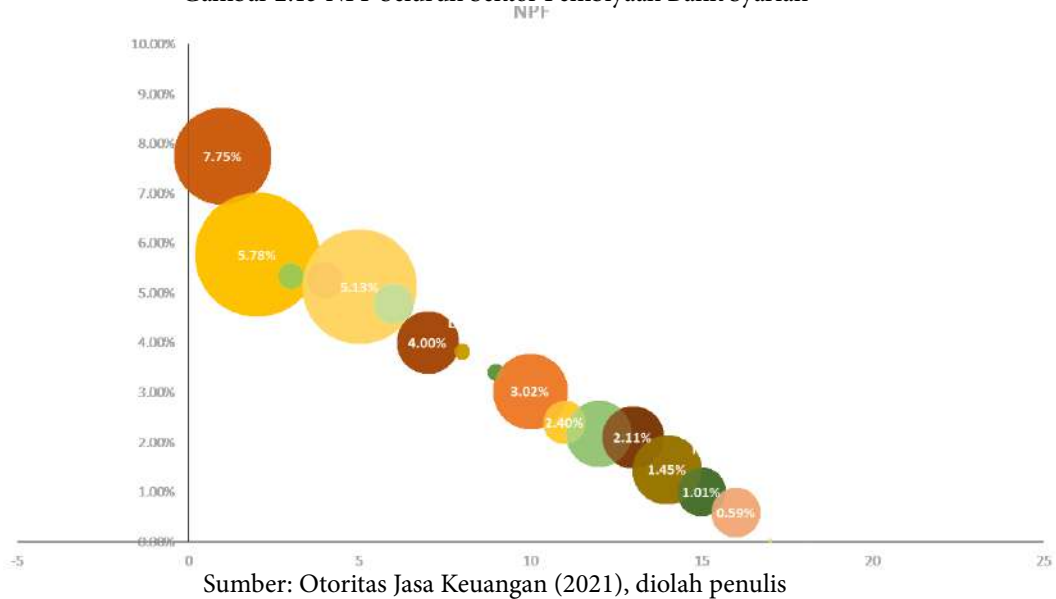
Karena itu, perbankan Syariah sebaiknya mengalihkan perhatiannya pada sektor yang memiliki NPF agregat lebih rendah seperti perantara keuangan, jasa pendidikan, serta jasa kesehatan dan kegiatan sosial. Terlebih sektor-sektor tersebut merupakan sektor prioritas pemerintah 2022.

Gambar 2.14 Tren NPF pada Sektor Pembiayaan Terbesar Bank Syariah 2021



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2021), diolah penulis

Gambar 2.15 NPF Seluruh Sektor Pembiayaan Bank Syariah

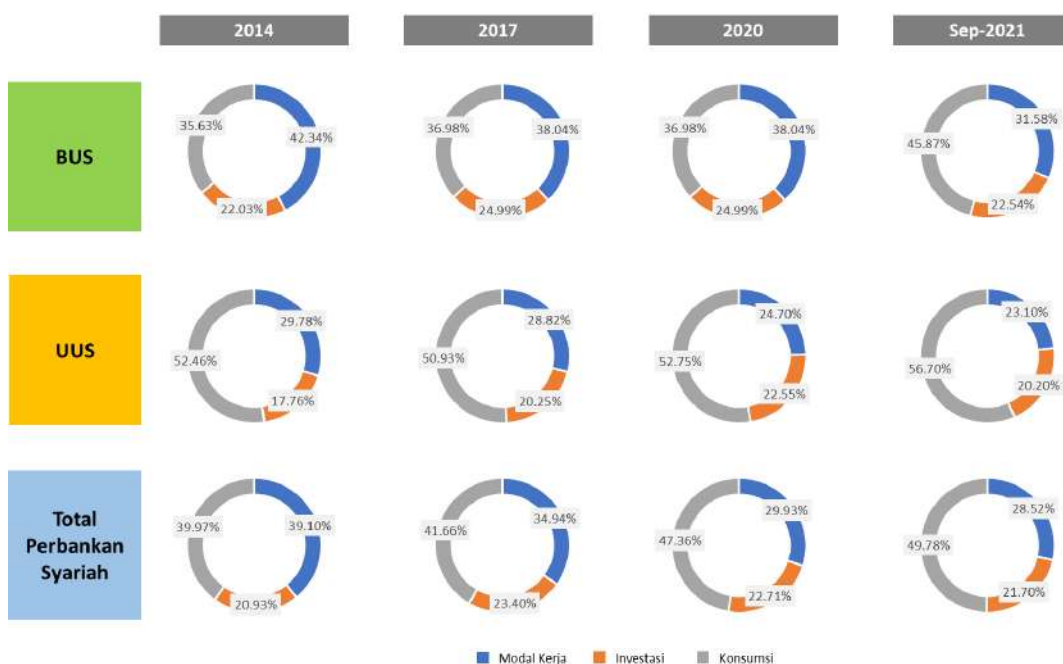


Perbedaan Karakteristik Bank Syariah. Salah satu isu yang dihadapi industri keuangan Syariah adalah rendahnya tingkat literasi. Berdasarkan Indeks Literasi Keuangan Syariah yang dirilis OJK pada tahun 2019, tingkat literasi keuangan Syariah nasional hanya mencapai 8,93%. Wajar bila banyak elemen masyarakat tidak dapat melihat perbedaan antara bank Syariah dan bank konvensional. Pada akhirnya, masyarakat pun enggan untuk berpindah dari bank konvensional ke bank Syariah. Di tambah lagi, fakta bahwa mayoritas pemegang saham bank Syariah adalah

bank konvensional mengurangi insentif untuk membesarkan layanan perbankan Syariahnya dengan optimal.

Salah satu hal yang mendiferensiasi layanan bank Syariah adalah adanya akad-akad bagi hasil. Gambar 2.16 menunjukkan proporsi akad-akad bagi hasil semakin besar dibandingkan akad-akad lainnya. Penambahan porsi pembiayaan dengan akad-akad bagi hasil meningkat pesat terutama pada UUS yang pada September 2021 mencapai 64,7% dari seluruh portofolio pembiayaannya.

Gambar 2.16 Komposisi Akad dalam Penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah



Kendati demikian, lebih dari separuh penyaluran pembiayaan akad bagi hasil UUS ditujukan untuk konsumsi (lihat Gambar 2.17). Meningkatnya pembiayaan untuk tujuan konsumsi juga terjadi pada BUS, di mana pada tahun-tahun sebelumnya hanya mencapai sepertiga dari keseluruhan portofolio pembiayaan. Namun pada September 2021 hampir mencapai 50% dari portofolio pembiayaan BUS. Kemungkinan hal ini disebabkan sektor konsumsi relatif aman di masa pandemi dengan NPF sebesar 1,69% pada September 2021. Kedepan, pembiayaan bagi hasil untuk tujuan modal kerja dan investasi perlu ditingkatkan agar ada perbedaan nyata antara bank Syariah dan bank konvensional.

Meskipun demikian, penggunaan akad bagi hasil sejatinya tidak hanya di sisi pembiayaan saja. Bank Syariah di Indonesia seharusnya juga sudah mulai menerapkan bagi hasil murni di sisi pendanaan. Pada tahun 2018, OJK telah melakukan kajian mengenai *Sharia Restricted Intermediary Account* (SRIA) yang kemudian dilanjutkan kembali oleh Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) pada tahun 2019. SRIA ini dapat mengembalikan khittah bank Syariah sebagai bank yang murni bagi hasil. Saat ini, walaupun simpanan pada bank Syariah menggunakan akad mudharabah, tetapi perilaku mudharabah tersebut masih berupa simpanan – bukan investasi. Sudah saatnya perbankan Syariah di Indonesia mengikuti best practices di negara lain untuk memisahkan instrumen simpanan dan investasi. Jika nasabah hanya ingin menyimpan uang dan tidak terlalu memikirkan keuntungan, sebaiknya akad simpanan yang digunakan adalah akad wadiah atau akad lainnya. Tetapi, jika ingin mendapatkan keuntungan, bank Syariah perlu menyediakan akad yang bersifat murni investasi yang berbeda dengan produk simpanan sehingga masyarakat bisa melihat secara jelas perbedaan bank Syariah dan bank konvensional yang sebenarnya.

Ketidakpastian mengenai spin-off UUS. Berdasarkan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, seluruh UUS diwajibkan untuk *spin-off* pada tahun 2023 menjadi BUS. Walaupun terdapat diskusi tentang pengunduran jadwal *spin-off* tersebut, amanat *spin-off* hanya dapat diubah melalui Undang-Undang. Meskipun pada tahun 2022 akan diagendakan adanya Omnibus Law sektor keuangan, perlu dipersiapkan

antisipasi apabila usulan penundaan spin-off tersebut belum diakomodasi.

Salah satu strategi yang dapat digunakan untuk mengantisipasi gagalnya usulan penundaan *spin-off* adalah dengan mengakomodasi perubahan peraturan terkait SRIA atau *investment account*. Dasar keberatan UUS untuk melakukan *spin-off* adalah mereka tidak lagi memiliki keleluasaan apabila menjadi BUS, disebabkan keterbatasan modal dan infrastruktur untuk menjalankan usahanya. Akan tetapi, adanya POJK No 28 Tahun 2019 tentang Sinergi Perbankan dalam Satu Kepemilikan untuk Pengembangan Perbankan Syariah dapat mengatasi keterbatasan infrastruktur tersebut. UUS tetap dapat menggunakan fasilitas induknya sesuai dengan aturan yang tertulis dalam POJK. Meskipun demikian, UUS tetap akan mengalami keterbatasan dalam pemodalannya sehingga mereka tidak akan lagi fleksibel mendanai pembiayaan-pembiayaan besar dengan kinerja dan risiko yang lebih baik.

Jika berkaca kepada situasi Malaysia, walaupun BUS telah menjadi legal entity yang terpisah, mereka tetap dapat menikmati fasilitas induknya sama seperti apabila POJK di atas dijalankan. Perbedaannya, bank konvensional selaku bank induk dapat menempatkan dana mereka dalam Investment Account anak usaha Syariahnya untuk kemudian disalurkan oleh BUS tersebut dalam bentuk pembiayaan. Strategi seperti ini yang menyebabkan perbankan Syariah di Malaysia tumbuh pesat. Sayangnya pendekatan seperti ini belum bisa dijalankan di Indonesia akibat BUS selaku anak usaha masih dianggap sebagai entitas terpisah sehingga terkena aturan Batas Maksimum Penyaluran Kredit (BMPK). Padahal, apabila POJK 28 Tahun 2019 dijalankan, pembiayaan oleh BUS selaku anak usaha juga dapat disalurkan oleh bank induknya. Selain itu, manajemen risiko dan infrastruktur pendukung penyaluran pembiayaan dapat menggunakan mekanisme yang sama.

Peluang

Meskipun terdapat berbagai tantangan, peluang industri perbankan Syariah di Indonesia juga tidak kalah besar. Berbagai peluang tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

Digitalisasi Perbankan. Digitalisasi perbankan adalah peluang besar yang perlu dimanfaatkan oleh industri perbankan Syariah. Digitalisasi perbankan yang juga menjadi salah satu agenda besar Presidensi G20 Indonesia ini dapat membuka akses perbankan yang lebih luas terutama bagi generasi muda, baik itu generasi *millennial* ataupun gen Z yang mulai meniti karir, tak terbatas pada tempat ataupun lokasi mereka berada. Dengan digitalisasi, inklusi keuangan pun akan lebih mudah dicapai. Dengan demikian, kesempatan untuk mendapatkan pendanaan dan memajukan usaha bagi seluruh kalangan termasuk usaha kecil dan usaha mikro diberbagai wilayah di Indonesia akan lebih terbuka.

Akan tetapi, digitalisasi ini sebenarnya merupakan pisau yang bermata dua. Industri perbankan secara umum sebenarnya masih mencari model bisnis terbaik dari tren ini. Seluruh bank, baik itu bank Syariah dan bank konvensional, memiliki titik permulaan yang sama untuk mengoptimalkannya. Permasalahannya, apabila bank Syariah gagal, atau terlambat mengikuti tren ini, bank Syariah akan habis ditelan perkembangan zaman. Sebagaimana diketahui, untuk mengubah bisnis ke arah digitalisasi diperlukan modal yang sangat besar. Sedangkan, modal merupakan suatu keterbatasan utama yang juga dihadapi oleh perbankan Syariah saat ini.

Selain permodalan, menemukan model bisnis yang tepat juga menjadi tantangan tersendiri bagi bank Syariah yang ingin terjun ke bisnis digital. Bisnis digital perbankan akan lebih mudah jika terintegrasi dengan suatu ekosistem bisnis tertentu, sehingga memiliki peluang untuk mengonversi pelaku usaha ataupun berbagai pelanggan dalam ekosistem tersebut menjadi nasabah. Oleh karena itu, bank Syariah yang hendak melakukan transformasi digital perlu mencari suatu ekosistem usaha. Sebagai contoh, salah satu bank digital terbaru yaitu Bank Aladin selaku bank digital Syariah pertama di Indonesia memiliki kerjasama dengan jaringan minimarket yang memiliki rantai bisnis yang luas. Hal ini membuka peluang besar bagi bank tersebut untuk mengembangkan bisnisnya.

Fintech Syariah. Sebagai bagian dari tren digitalisasi, kehadiran financial technology atau fintech berdasarkan prinsip Syariah fintech pada

awalnya cukup mengkhawatirkan industri perbankan Syariah. Tetapi, dalam perjalanannya, kehadiran *fintech* Syariah menjadi suatu peluang yang cukup besar bagi perbankan Syariah disebabkan kolaborasi antara kedua belah pihak justru dapat saling menguatkan, alih-alih mendisrupsi dan berkompetisi.

Pada satu sisi, fintech Syariah memiliki kelebihan untuk melakukan penetrasi ke segmen mikro yang selama ini sulit dijangkau industri perbankan dengan regulasinya yang lebih ketat. Namun di sisi lain, masyarakat Indonesia masih memiliki kepercayaan yang tinggi kepada industri perbankan untuk menyimpan uangnya. Hal ini menyebabkan *fintech* Syariah juga kesulitan untuk mengakses pendanaan yang lebih besar sehingga menjalin kerjasama dengan bank Syariah menjadi langkah yang paling *feasible* bagi *fintech* untuk dapat berkembang lebih cepat. Meskipun demikian, diperlukan perencanaan bisnis yang lebih mapan agar kerjasama keduanya dapat berjalan dengan lebih efektif.

KPBU Syariah. Pada tahun 2021, Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) bekerjasama dengan PT. Penjaminan Infrastruktur Indonesia (PII) berhasil mewujudkan *pilot project Islamic Public Private Patnrnership* (PPP) atau Kerjasama Pemerintah dan Badan Usaha (KPBU) Syariah dalam bentuk Jalan Lintas Timur Sumatera yang dikerjakan oleh PT. Hutama Karya. KPBU Syariah membuka peluang bagi bank Syariah untuk dapat mengakses proyek-proyek besar yang dengan fasilitas penjaminan dari Pemerintah melalui PT. PII. Dengan akses kepada pembiayaan berkualitas, diharapkan profil risiko perbankan Syariah akan semakin membaik. Hanya saja, masalah permodalan masih menjadi isu yang menghambat optimalisasi potensi KPBU Syariah. Keterbatasan modal yang dimiliki oleh bank Syariah berarti membatasi kemampuan bank Syariah untuk mendanai proyek besar berkualitas tinggi.

Atas dasar tersebut, skema investment account di sisi pendanaan bank Syariah perlu didorong. Produk ini sebenarnya sudah ada, tetapi masih belum sempurna disebabkan aturan yang berlaku masih membuat produk ini serupa dengan produk simpanan pada umumnya. Dana investasi pada *investment* account tetap harus dipotong untuk pemenuhan giro wajib minimum,

premi penjaminan simpanan, dan potongan-potongan lainnya. Kontras dengan skema investasi di pasar modal, di mana seluruh uang yang diinvestasikan betul-betul dapat diinvestasikan sehingga bisa memberikan imbal hasil yang lebih optimal. Selain itu, terdapat aturan Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK) bagi bank konvensional selaku induk bank Syariah untuk menempatkan dananya pada *investment account* anak usaha Syariahnya.

Strategi dan Rekomendasi

Untuk mendorong pengembangan industri perbankan Syariah yang berkelanjutan, OJK telah meluncurkan Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia 2020-2025. Dalam roadmap tersebut, OJK telah menentukan tiga strategi utama pengembangan industri perbankan Syariah yaitu: 1) penguatan identitas perbankan Syariah; 2) sinergi ekosistem ekonomi Syariah; dan 3) penguatan perizinan, pengaturan, dan pengawasan. Ketiga strategi ini disusun untuk mewujudkan visi perbankan Syariah yang *resilient*, berdaya saing tinggi, dan berkontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional dan pembangunan sosial.

Berdasarkan analisis terhadap kondisi perbankan Syariah terkini, proyeksi kedepan, serta peluang dan tantangannya, paling tidak terdapat 7 rekomendasi kegiatan yang perlu dilakukan oleh stakeholders perbankan Syariah termasuk oleh OJK sebagai otoritas perbankan dan bank Syariah sendiri selaku pelaku pasar. Kegiatan tersebut antara lain sebagai berikut:

Penguatan Identitas Perbankan Syariah. Terdapat dua rekomendasi untuk penguatan identitas perbankan Syariah, yaitu: a) inovasi model bisnis bank Syariah untuk membangun keunikan produk Syariah yang berdaya saing tinggi; dan b) harmonisasi core values bank Syariah untuk penguatan identitas dan nilai-nilai Syariah.

Diskusi inovasi model bisnis bank Syariah diperlukan untuk mencari model bisnis alternatif yang dapat ditawarkan oleh bank Syariah guna memperkuat eksistensidan diferensiasi dibanding perbankan konvensional. Inovasi model bisnis ini tidak dimaksudkan untuk mengganti

model bisnis yang telah diterapkan saat ini. Walaupun banyak yang mengkritisi model bisnis yang saat ini diterapkan bank Syariah hanya meniru model bisnis bank konvensional, kehadiran bank konvensional selama ratusan tahun telah memvalidasi kebutuhan masyarakat yang memang harus dipenuhi dengan tetap memastikan kesesuaian terhadap prinsip-prinsip Syariah.

Meskipun begitu, bukan berarti bank Syariah telah merasa cukup dan puas diri karena telah mampu menghadirkan produk dan jasa yang sama dengan bank konvensional. Bank Syariah harusnya lebih mampu menonjolkan aspek Syariah yang tidak hanya sebatas kepatuhan kepada akad-akad Syariah. Bank Syariah dalam menjalankan fungsinya harus mampu menghadirkan nilai-nilai yang menjadi dasar ekonomi Syariah seperti keadilan, tolong menolong, keberlanjutan, dan kolaborasi. Untuk itu, nilai-nilai ekonomi Syariah memang perlu ditanam ulang dalam benak segenap *stakeholders* bank Syariah karena kesesuaian terhadap prinsip Syariah tidak hanya berarti telah menerapkan akad-akad Syariah sesuai dengan fatwa, tetapi juga telah berperilaku sesuai dengan tuntunan Syariah itu sendiri.

Sinergi Ekosistem Ekonomi Syariah. Terdapat dua kegiatan yang bisa dilakukan. Pertama, penyusunan strategi kolaborasi bank Syariah dan lembaga keuangan Syariah lainnya serta penyusunan rencana integrasi strategi bisnis bank Syariah dan industri halal menuju Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia.

Strategi kolaborasi antara perbankan Syariah dan lembaga keuangan Syariah lain terutama fintech Syariah perlu dimatangkan. Derasnya aliran dana masuk dari investor luar negeri kepada fintech domestik lambat laun dapat membuat *fintech* Syariah semakin tersingkir. Karena itu, perlu ada strategi kolaborasi yang disepakati secara makro dan diterapkan secara mikro untuk memperbesar size perbankan Syariah dengan lebih cepat.

Rencana integrasi strategi bisnis bank Syariah dengan para pelaku industri halal juga perlu dibangun. Saat ini tidak terdapat keharusan industri halal menggunakan pembiayaan dari bank Syariah ataupun instrumen keuangan Syariah lainnya. Amat disayangkan apabila

industri halal justru menggunakan jasa perbankan konvensional dengan alasan lebih murah dan mudah diakses.

Penguatan Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan. Pengaturan perbankan Syariah di Indonesia sebenarnya telah cukup baik dan memadai jika dibandingkan dengan pengaturan perbankan Syariah di negara lain. Indonesia merupakan salah satu negara pendiri *Islamic Financial Services Board* (IFSB) sebagai international standard setting body yang menyusun standar kehati-hatian lembaga keuangan Syariah di seluruh dunia. Standar-standar yang diterbitkan IFSB tersebut menjadi rujukan Otoritas Jasa Keuangan selaku pengawas industri perbankan dalam menyusun peraturan dan ketentuan perbankan Syariah.

Meskipun demikian, pengaturan *Shariah Governance* atau Tata Kelola Syariah masih perlu diperkuat. Perlu aturan yang lebih tegas bagi pihak-pihak yang melanggar prinsip Syariah. Selain itu, transaksi yang dianggap tidak sesuai Syariah juga harus dibatalkan dan segala pendapatan terkait transaksi tersebut harus disumbangkan untuk tujuan sosial. Kerasnya aturan terkait kepatuhan terhadap prinsip Syariah ini sangat diperlukan untuk mempertegas

marwah perbankan Syariah sehingga tidak ada lagi pihak-pihak yang menyatakan bank Syariah sama dengan bank konvensional. Karena itu, paling tidak terdapat dua hal yang harus menjadi pertimbangan: 1) membuat pengaturan yang komprehensif terkait kewajiban adanya sharia audit baik dari sisi internal maupun eksternal, dan 2) memperkuat fungsi dewan pengawas Syariah (DPS) di perbankan Syariah.

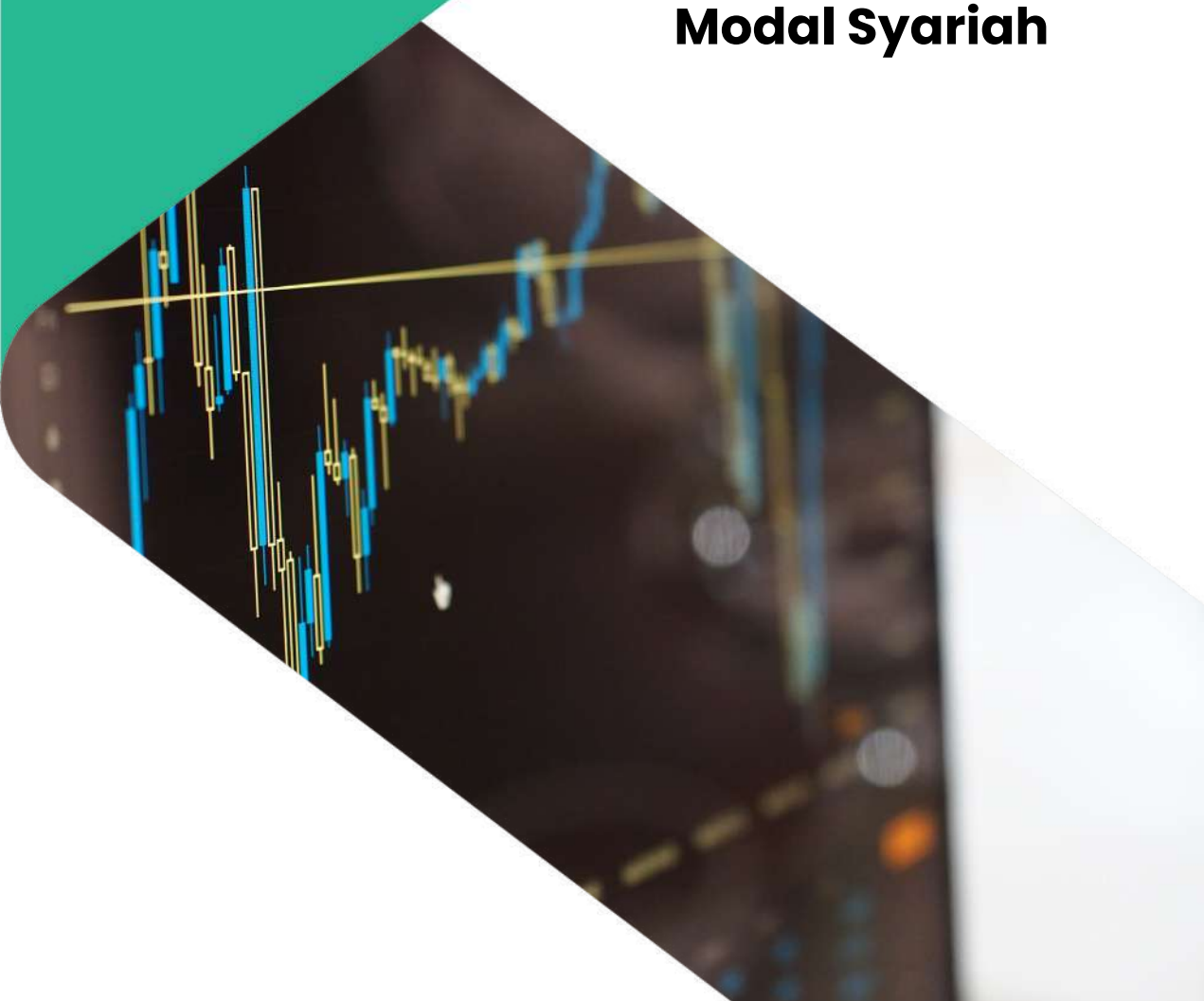
Selain itu, peraturan *Investment Account* juga perlu disempurnakan untuk membuka peluang dana yang lebih besar untuk proyek-proyek terkait KPBU Syariah. Pengaturan perlu membuat *investment account* betul-betul menjadi produk investasi sehingga tidak perlu membayar premi penjaminan simpanan dan tidak terkena Giro Wajib Minimum (GWM). Regulasi ini juga perlu menjadikan *investment account* mendapat keringanan pajak sama halnya dengan produk reksa dana, serta tidak perlu terdapat aturan BMPK apabila bank induk yang menjadi investor apabila dan menerapkan mekanisme *platform sharing* dengan anak usaha Syariahnya. Keberadaan *investment account* ini juga bisa menjadi nilai jual tersendiri bagi bank Syariah di Indonesia yang ingin menarik *Foreign Direct Investment (FDI)*.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Pasar Modal Syariah



Pasar Modal Syariah

Kondisi Saat ini

Pasar modal syariah masih menjadi salah satu bagian penting dalam keuangan komersial syariah di Indonesia. Berdasarkan Gambar 3.1 di bawah ini, perkembangannya total aset pasar modal syariah dan kapitalisasi saham syariah secara keseluruhan terus mengalami peningkatan. Meskipun di tahun 2020 total aset pasar modal syariah (sukuk dan reksadana syariah) sempat menurun akibat terdampak pandemi covid-19, namun pada tahun 2021 jumlahnya meningkat 10% dari Rp3.344,9 triliun menjadi Rp3.683 triliun. Berbeda dengan aset pasar modal syariah lainnya yang sempat mengalami penurunan akibat Covid-19, jumlah kapitalisasi saham syariah justru terus meningkat bahkan di tengah situasi pandemi Covid-19. Hal tersebut juga diiringi pertumbuhan jumlah investor domestik dan ritel serta emiten baru yang ditandai dengan bertambahnya jumlah investor SOTS menjadi sebanyak 99.383 investor per akhir Juni 2021, dengan pertumbuhan sebesar 15,71% dibandingkan dengan jumlah akhir tahun 2020.

Pertumbuhan pasar modal syariah juga diiringi dengan tersedianya landasan hukum

yang semakin memadai, berkembangnya variasi produk, jasa, dan layanan syariah serta berbagai perkembangan lainnya yang akan dijelaskan secara lebih rinci untuk masing-masing sub sektor di bagian berikutnya.

Saham Syariah

Secara keseluruhan, jumlah saham syariah juga mengalami tren peningkatan. Pada tahun 2021 periode pertama, total jumlah saham syariah mencapai 454 atau meningkat sebesar 4,1% dari jumlah tahun sebelumnya. Selain itu, saham syariah yang terdaftar bergerak dalam berbagai bidang usaha sebagaimana terlihat pada Gambar 3.1 di bawah ini. Dalam hal ini, dapat dilihat bahwa mayoritas saham syariah bergerak dalam sektor Perdagangan, Jasa dan Investasi (28,09%), kemudian diikuti oleh sektor Properti, Real Estate & Konstruksi (15,06%), sektor Infrastruktur, Utilitas dan Transportasi (12,81%), serta sektor Industri Dasar dan Kimia (11,91%) pada posisi keempat. Sementara itu, beberapa sektor industri yang menempati posisi terbawah karena memiliki persentase dalam proporsi jumlah saham syariah terkecil adalah sektor industri keuangan dan perusahaan publik.

Gambar 3.1. Total Aset Pasar Modal Syariah (Sukuk Negara, Sukuk Korporasi, dan Reksadana Syariah) dan Kapitalisasi Saham Syariah (dalam triliun rupiah)



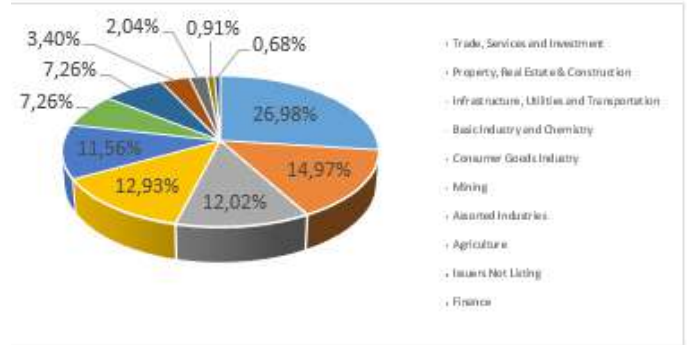
Sumber: OJK, 2021

Gambar 3.2 Perkembangan Jumlah Saham Syariah di Indonesia Tahun 2016-2021



Sumber: Statistik Saham Syariah OJK, 2021

Gambar 3.3 Sektor Industri Saham Syariah di Indonesia



Sumber: Roadmap Pasar Modal Syariah OJK, 2020 (diolah penulis)

Selain itu, selama periode tahun 2016-2021, kapitalisasi saham keseluruhan yang digambarkan oleh kapitalisasi Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) mengalami peningkatan sebesar 10,2% pada bulan Oktober 2021 menjadi sebesar Rp6.591 triliun. Meskipun *Jakarta Islamic Index* (JII) mengalami penurunan sebesar -1,8%, namun

peningkatan kapitalisasi juga terjadi pada saham syariah, di mana Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) meningkat sebesar 10,1% menjadi Rp3.683 triliun dan *Jakarta Islamic Index 70* (JII 70) meningkat sebesar 3,4% menjadi sebesar Rp2.613 triliun.

Gambar 3.4 Perbandingan Kapitalisasi Saham Syariah & IHSG di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2021



Sumber: Statistik Saham Syariah OJK, 2021 (diolah penulis)

Pada tahun 2021, juga diluncurkan IDX-MES BUMN 17 oleh PT Bursa Efek Indonesia (BEI) bekerjasama dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), di mana Index tersebut mengukur kinerja harga dari 17 saham Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan afliasinya yang dinilai menjalankan usahanya sesuai dengan prinsip syariah yang memiliki likuiditas baik, kapitalisasi pasar besar, serta didukung oleh fundamental perusahaan yang baik.

Berbagai perkembangan dan peningkatan yang terjadi pada sektor saham syariah ini diyakini karena semakin menurunnya jumlah

kasus Covid-19 yang kemudian mendorong kembali berbagai kegiatan ekonomi masyarakat serta meningkatnya minat dan pengetahuan masyarakat untuk berinvestasi di sektor saham syariah.

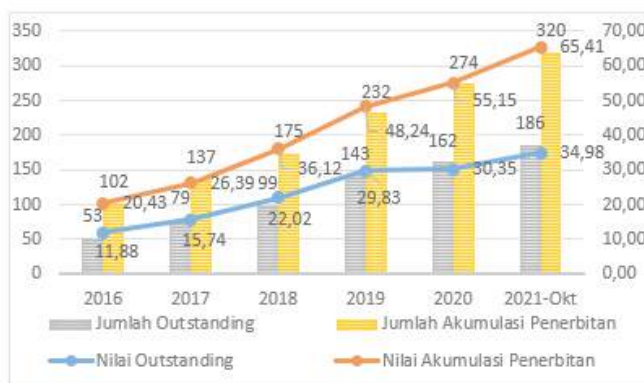
Sukuk

Selain saham syariah, sukuk atau obligasi syariah juga merupakan instrumen penting dalam pasar modal syariah, di mana sukuk terus mengalami pertumbuhan setiap tahunnya. Dalam hal ini, sukuk yang akan dibahas secara

lebih detil dalam bagian ini adalah kondisi terkini dari sukuk korporasi dan sukuk negara.

Sebagaimana dapat terlihat pada Gambar 3.5 di bawah ini, sukuk korporasi mengalami perkembangan yang cukup signifikan baik dari sisi jumlah akumulasi penerbitan, nilai akumulasi penerbitan, jumlah *outstanding*, dan nilai *outstanding*. Pada periode Oktober 2021, total sukuk korporasi yang telah diterbitkan di Indonesia adalah 320 seri, meningkat 17% dari periode sebelumnya, dengan nominal sebesar Rp65 triliun. Selain itu, jumlah *outstanding sukuk korporasi* pada periode yang sama adalah 186 seri, meningkat 15% dari periode sebelumnya, dengan nilai *outstanding* sebesar Rp34,98 triliun. Selain itu, jika dilihat dari akad yang digunakan, pada Juni 2021, dari 186 *sukuk outstanding* sekitar 62% sukuk korporasi menggunakan akad Ijarah, dilanjutkan dengan akad Mudharabah, dan terakhir akad Wakalah.

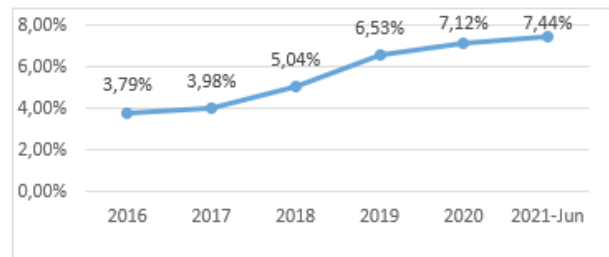
Gambar 3.5 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Korporasi



Sumber: Statistik Sukuk OJK, 2021

Sementara itu, sebagaimana terlihat pada Gambar 3.6 di bawah ini, *market share* sukuk korporasi juga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, di mana pada periode 2016-2021, pertumbuhan yang terjadi mencapai sebesar 96%, yaitu dari 3,79% di tahun 2016 menjadi 7,44% di tahun 2021 Juni. Kondisi ini juga mengindikasikan bahwa *market share* sukuk korporasi sudah terbebas dari five percent trap dan diyakini masih dapat terus berkembang lagi kedepannya.

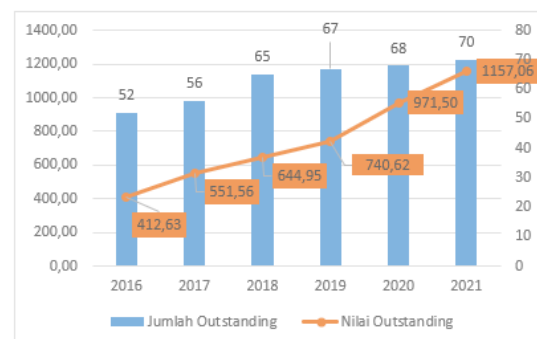
Gambar 3.6 Market Share Sukuk Korporasi Tahun 2016-2021



Sumber: Roadmap Pasar Modal Syariah OJK, 2021 (diolah penulis)

Sementara itu, perkembangan jumlah dan nilai sukuk negara *outstanding* juga mengalami peningkatan setiap tahunnya. Sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 3.7 di bawah ini, jumlah *outstanding sukuk negara* pada tahun 2021 adalah mencapai 70 seri. Dari sisi nominal, nilai *outstanding sukuk negara* mencapai Rp1157,06 triliun. Selama kurun waktu lima tahun terakhir (2016 - 2021), pertumbuhan sukuk negara *outstanding* baik dari sisi jumlah maupun nilai mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dari sisi nilai, sukuk negara *outstanding* mengalami peningkatan sebesar 180%. Sementara itu, dari sisi jumlah, sukuk negara *outstanding* mengalami peningkatan sebesar 35%.

Gambar 3.7 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Negara Outstanding

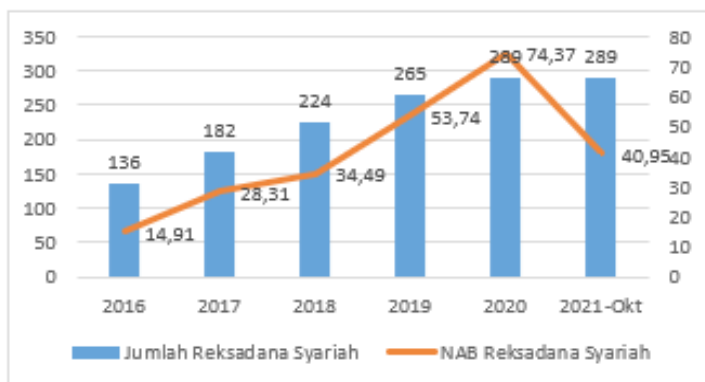


Sumber: DJPPR Kementerian Keuangan, 2021

Reksadana Syariah

Secara umum, perkembangan reksadana syariah mengalami peningkatan setiap tahunnya sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 3.8 di bawah ini. Sampai dengan tahun 2021, jumlah reksa dana syariah yang beredar adalah 289, tidak berbeda dari jumlah akhir tahun sebelumnya. Sementara itu, dari sisi nilai aktiva bersih (NAB), pada tahun 2021 NAB reksa dana syariah mengalami penurunan yang cukup signifikan yaitu turun 45% dari tahun sebelumnya menjadi Rp40,95 triliun. Berdasarkan data dari OJK (2021), penurunan NAB yang cukup signifikan terdapat pada jenis reksa dana syariah terproteksi.

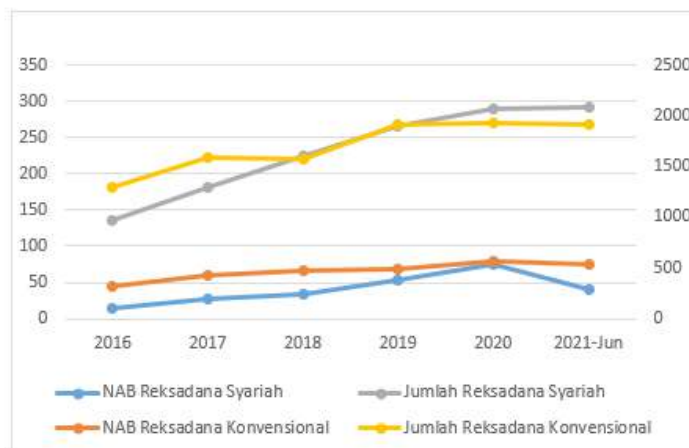
Gambar 3.8 Perkembangan Jumlah dan NAB Reksadana Syariah



Sumber: Statistik Reksdana Syariah, 2021

Selain itu, sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 3.8 di bawah ini yang menggambarkan perbandingan jumlah dan NAB reksadana konvensional dan syariah, proporsi jumlah reksadana syariah adalah 15% dari total jumlah reksadana konvensional, sementara dalam hal NAB, proporsinya adalah 13%. Kondisi ini menggambarkan masih terdapat ruang untuk meningkatkan proporsi jumlah dan NAB reksadana syariah.

Gambar 3.9 Perbandingan NAB dan Jumlah Reksadana Konvensional dan Syariah



Sumber: Statistik Reksadana Syariah, 2021

Proyeksi ke Depan

Meskipun masa pandemi masih belum berakhir sampai saat ini disertai dengan belum pulihnya perekonomian di Indonesia secara keseluruhan, namun pertumbuhan pasar modal syariah di Indonesia tetap positif di tengah tekanan dampak pandemi Covid-19. Dalam hal ini, jika melihat pertumbuhan instrumen pasar modal syariah pada beberapa tahun terakhir hingga Q4 2020, terjadi peningkatan yang cukup signifikan. Selain itu, adanya vaksin yang diyakini sebagai jalan keluar dari kondisi pandemi Covid-19 diyakini dapat menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi pertumbuhan pasar modal syariah kedepannya. Maka dari itu, salah satu ekspektasi bagi sektor pasar modal syariah kedepan adalah pertumbuhan yang lebih baik dan masif dari tahun-tahun sebelumnya, mulai dari literasi, pertumbuhan investor, kapitalisasi pasar, nilai aset, hingga inovasi produk-produk pasar modal syariah.

Sementara itu, dalam konteks market share pasar modal syariah secara keseluruhan, Indonesia juga mencatatkan tren yang terus meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Meskipun demikian, peningkatan *market share* yang terjadi belumlah signifikan, padahal sekitar 87% penduduk Indonesia beragama Islam. Kondisi yang demikian menggambarkan potensi yang sebenarnya dimiliki oleh sektor pasar modal syariah.

Selain itu, beberapa *stakeholder* di pasar

modal juga turut menyampaikan proyeksi pasar modal syariah pada tahun berikutnya. Secara umum, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meyakini aktivitas penghimpunan dana melalui penawaran umum di pasar modal atau fundraising pada 2021 diproyeksikan mencapai Rp 150 triliun-Rp 180 triliun. Dalam sektor saham syariah, pembukaan rekening melalui SOTS yang saat ini baru sebesar 6% diproyeksikan dapat berkembang sampai 10%. Selanjutnya, beberapa perusahaan sekuritas juga memproyeksikan sektor seperti konsumen, infrastruktur, dan perbankan akan mengalami rebound terlebih dahulu pada tahun depan. Sebagaimana terlihat pada data tahun 2020, sektor-sektor pada saham syariah seperti barang konsumsi dan telekomunikasi diyakini merupakan sektor yang cukup resilient dan lebih tahan terhadap dampak pandemi Covid-19, keunggulan saham-saham ini dalam menghadapi dampak pandemi Covid-19 diproyeksikan masih akan berlanjut pada tahun 2021. Dalam sektor lainnya, pada tahun 2021 diharapkan masyarakat tetap melakukan diversifikasi investasi dengan menitikberatkan investasi di reksa dana saham syariah dan obligasi atau reksa dana pendapatan tetap, terutama untuk investor yang cenderung berinvestasi untuk mendapatkan fixed return. Selain itu, juga diharapkan bahwa konsep edukasi pasar modal syariah yang terintegrasi, yaitu melibatkan banyak *stakeholders*, seperti mahasiswa, ibu rumah tangga, profesional, pendakwah, jaringan pesantren, dan *stakeholders* lainnya masih akan berlanjut, mengingat hal tersebut adalah salah satu kekuatan dari pasar modal syariah di Indonesia.

1. Jumlah daftar efek syariah diperkirakan akan meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah perusahaan yang IPO di pasar modal
2. Jumlah reksadana syariah diproyeksikan meningkat, namun kinerja reksadana masih harus ditingkatkan di 2022
3. Green financing melalui penerbitan green sukuk diharapkan meningkat seiring dengan isu *climate change* yang menjadi isu sentral G20
4. Produk pasar modal syariah berbasis *linkage* dengan dana sosial Islam akan meningkat, melanjutkan *success story CWLS*

Tantangan dan Peluang

Meskipun total aset saham syariah sudah mendominasi pasar keuangan syariah secara keseluruhan, namun *market share* instrumen pasar modal syariah lainnya seperti sukuk korporasi, sukuk negara, dan reksadana syariah masih relatif kecil. Berdasarkan data OJK, pada tahun 2021 *market share pasar modal syariah selain saham* syariah hanyalah sebesar 17,72% dari total keseluruhan. Untuk meningkatkan *market share* pasar modal syariah ini, tantangan yang dihadapi oleh sektor Pasar Modal Syariah cukup beragam mulai dari faktor yang berada di level makro hingga faktor yang lebih spesifik. Beberapa tantangan yang dihadapi oleh sektor ini adalah sebagai berikut:

1. Investasi Pasar Modal Syariah Pasca Pandemi
Tidak dapat dipungkiri bahwa munculnya fenomena Covid-19 mengakibatkan penurunan kondisi ekonomi di Indonesia dan menyebabkan *shock* pada kondisi pasar modal syariah di Indonesia. Meskipun di tahun 2021 kondisi perekonomian sudah perlahan-lahan pulih juga tercermin dalam peningkatan di sektor keuangan syariah, namun kondisi ini belum kembali seperti tahun-tahun sebelumnya.

2. Rendahnya tingkat literasi dan inklusi masyarakat terhadap pasar modal syariah
Tingkat literasi masyarakat terhadap pasar modal Syariah merupakan salah satu tantangan utama penyebab rendahnya *market share* pasar modal syariah di Indonesia. Dalam survei literasi yang dilaksanakan pada tahun 2019 oleh Otoritas Jasa Keuangan, tercatat bahwa bahwa tingkat literasi dan inklusi masyarakat terhadap pasar modal syariah hanya mencapai 0,02% dan 0,01% bahkan turun dibandingkan survei di tahun 2016. Rendahnya indikator ini mengindikasikan preferensi masyarakat yang rendah untuk produk dan investasi di pasar modal syariah sehingga pertumbuhan pasar modal syariah cenderung stagnan.

3. Produk pasar modal syariah yang masih terbatas dan tidak likuid
Tantangan lainnya dalam perkembangan pasar modal syariah di tanah air adalah diversifikasi jenis dan ragam produk yang tersedia di pasar modal syariah masih relatif terbatas jika

dibandingkan dengan produk pasar modal konvensional. Sebagian investor syariah juga masih memegang prinsip *hold to maturity* yang menyebabkan pelaku pasar modal enggan untuk membeli produk pasar modal syariah karena dianggap tidak liquid. Kondisi yang demikian mengindikasikan bahwa diperlukan akselerasi untuk mendorong pertumbuhan produk pasar modal syariah tersebut. Selain itu, Jumlah dan variasi produk pasar modal syariah yang diterbitkan oleh para pelaku industri juga perlu ditingkatkan.

Tantangan ini menyebabkan *performance* industri syariah yang lain juga terhambat pertumbuhannya

4. Tidak terdapat market maker dalam industri pasar modal syariah

Meskipun demikian, sektor pasar modal syariah masih memiliki beberapa peluang yang nantinya dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan perkembangan di sektor pasar modal syariah, di mana beberapa peluang tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pertumbuhan teknologi digital: *Crowdfunding* Syariah

Kondisi pandemi merupakan stimulus untuk mengakselerasi penggunaan teknologi digital dalam kehidupan sehari-hari termasuk penyebaran informasi dan edukasi, dan juga transaksi dalam pasar modal syariah. *Crowdfunding* syariah adalah salah satu platform yang berkembang yang berbasis teknologi. Dengan adanya penghimpunan dana *Peer to peer (P2P)* syariah dengan mekanisme digital diharapkan akan memperbesar kontribusi pasar modal syariah terhadap kemajuan UMKM.

2. Potensi adanya demand yang tinggi

Meskipun saat ini *market share* pasar modal syariah masih relatif kecil, namun sektor pasar modal syariah saat pandemi menunjukkan tren yang positif. Bahkan di beberapa sektor di kluster pasar modal syariah menunjukkan peningkatan dan bahkan pertumbuhan yang lebih tinggi dari konvensional. Hal ini mengindikasikan bahwa adanya potensi *demand* yang berasal dari masyarakat terhadap produk dan layanan di pasar modal syariah. Tidak hanya itu, adanya merger di perbankan syariah meningkatkan

kinerja saham syariah dan industri keuangan nonbank seperti asuransi syariah, dana pensiun syariah, keuangan mikro syariah, dll. Selain itu, adanya Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) dan Badan Pengelola Tabungan Perumahan Rakyat (BPTAPERA), serta Badan Pengelola Jaminan Sosial Tenaga Kerja (BP-Jamsostek) yang semakin memberikan peluang demand yang tinggi kedepannya. Dan tidak kalah pentingnya, munculnya arus baru ekonomi halal juga menjadi peluang utama pengembangan ekosistem keuangan syariah di Indonesia.

3. *Legal framework* yang kuat

Hadirnya Undang-undang Cipta Kerja juga memberikan dampak tersendiri bagi sektor pasar modal syariah di Indonesia, misalnya adanya insentif pajak kepada emiten yang listing di bursa, insentif pada dividend atau kupon sukuk tertentu dan inisiatif dibentuknya *Sovereign Wealth Fund* yang dapat menjadi potensi *demand* baru untuk instrumen pasar modal syariah. Maka dari itu, diharapkan kedepannya *market share* pasar modal syariah dapat terus meningkat secara optimal.

4. Peningkatan proyek pembangunan infrastruktur pemerintah

Meningkatnya proyek pembangunan infrastruktur pemerintah dapat menjadi salah satu peluang yang baik bagi pasar modal syariah. Dalam hal ini, meskipun pemerintah telah mengalokasikan anggaran untuk kebutuhan pendanaan pembangunan infrastruktur, namun masih dibutuhkan sumber dana lain untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan pendanaan untuk infrastruktur menjadi peluang bagi industri keuangan syariah untuk dapat berkembang dan berkontribusi terhadap pembangunan nasional serta meningkatkan penggunaan instrumen pasar modal syariah. Kondisi yang demikian akan memberikan dampak yang baik terhadap pertumbuhan dan penggunaan instrumen di pasar modal syariah secara keseluruhan.

Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan gambaran kondisi terkini, tantangan dan peluang, serta ekspektasi kedepan

bagi pasar modal syariah, maka terdapat beberapa strategi dan rekomendasi yang dapat diterapkan:

1. Pengembangan Produk Pasar Modal Syariah berbasis *Socially Responsible Investment* (SRI) dan *Environmental Social Governance* (ESG)

Sebagai bagian dari sektor berbasis syariah, pasar modal syariah perlu dikembangkan untuk turut mendukung tercapainya keuangan berkelanjutan yang tidak hanya berfokus pada aspek ekonomis, namun juga sejalan dengan kepentingan sosial serta lingkungan hidup, yang pada hakikatnya merupakan nilai-nilai yang sudah terkandung di dalam prinsip syariah. Dalam *destination statement* OJK 2017-2022, OJK telah menerbitkan POJK No.51/POJK.03/2017 tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan Bagi Lembaga Jasa Keuangan, Emiten dan Perusahaan Publik. Hal ini menunjukkan orientasi dan arahan pemerintah untuk mengembangkan produk berbasis SRI dan ESG yang juga sejalan dengan prinsip Islam, sehingga dapat disimpulkan bahwa tujuan dalam ekonomi Islam parallel dengan arah pengembangan pembangunan di Indonesia.

Di tataran implementasi kebijakan pasar modal maupun pasar modal syariah, Bursa Efek Indonesia juga telah membuat *indeks IDX-ESG leaders* yang mempertegas komitmen BEI dalam mendorong praktik ESG dan menjadi salah satu *milestone* dalam penerapan investasi berkelanjutan di Indonesia. Oleh karena itu dibutuhkan sosialisasi untuk meningkatkan *awareness* dari emiten untuk instrumen ini. Melalui strategi ini, diharapkan akan terbentuk pangsa pasar baru, yaitu investor green, baik di dalam maupun di luar negeri.

Sebagai langkah awal, insentif moneter maupun non-moneter dapat diberikan untuk mengakselerasi pertumbuhan instrumen syariah yang juga berbasis SRI dan ESG ini. Inisiatif pemerintah dengan diterbitkannya green sukuk baik global maupun retail domestik diharapkan dapat menjadi pemicu korporasi untuk mengadaptasi instrumen ramah lingkungan.

2. Integrasi Produk Pasar Modal Syariah dan Dana Sosial Syariah

Hal yang juga penting untuk dilakukan oleh sektor pasar modal syariah adalah peningkatan

ragam produk investasi di pasar modal syariah. Salah satunya adalah dengan mengintegrasikan instrumen di keuangan komersial dan keuangan sosial yang saat ini menjadi keunikan dan produk unggulan dari industri keuangan syariah. Melalui intergrasi ini, dana sosial syariah yang terkumpul dapat dimanfaatkan untuk kegiatan-kegiatan produktif yang memiliki kontribusi sosial kepada masyarakat luas tetapi juga tetap terjaga kesinambungannya untuk jangka panjang. Adapun beberapa jenis produk yang dapat dikembangkan adalah wakaf saham, *Cash Waqf Linked Sukuk*, reksa dana wakaf, dan lain sebagainya.

3. Pemanfaatan Teknologi Digital Finansial untuk Mendukung Pasar Modal Syariah

Perkembangan teknologi digital di bidang finansial dapat mendukung pasar modal syariah. Dalam hal ini, perpaduan teknologi dan layanan keuangan merupakan bentuk inovasi dalam industri keuangan untuk memudahkan masyarakat dalam mengakses produk-produk keuangan, mempermudah transaksi. Salah satu strategi untuk mengintegrasikan teknologi digital dengan instrumen pasar modal adalah dengan disusunnya POJK No.57/POJK.04/2020 mengenai penawaran efek melalui layanan urun dana (*crowdfunding*) berbasis teknologi informasi. Peraturan ini membuka peluang perusahaan *start-up* atau UMKM untuk dapat menikmati akses pembiayaan di pasar modal dalam bentuk saham atau sukuk dengan metode *crowdfunding*.

Selain itu, teknologi digital dapat dimanfaatkan agar biaya penerbitan efek lebih efisien, misalnya penerbitan sukuk *blockchain* yang dapat mengurangi biaya administrasi penerbitan secara signifikan sekaligus menjaga keterbukaan dan tatakelola sukuk tersebut.

Selain itu, teknologi digital dapat berfungsi sebagai sarana yang efektif untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat mengenai pasar modal syariah, misalnya melalui aktivitas seminar, edukasi, promosi, diskusi atau sosialisasi lainnya. Media informasi yang menarik dan tepat sasaran juga dapat secara signifikan meningkatkan *awareness* masyarakat.

4. Peningkatan Pemahaman Pelaku Industri Pasar Modal Syariah

Sumber daya manusia merupakan faktor penting dalam setiap perkembangan. Dalam hal ini, pemerintah dan *stakeholder* terkait perlu melakukan peningkatan pemahaman pelaku di industri pasar modal syariah. Training of Trainers (ToT) dapat dilakukan kepada para pendidik, sehingga pengenalan pasar modal syariah dapat dilaksanakan secara *massive* di dunia pendidikan dalam berbagai jenjang.

Sosialisasi, edukasi dan promosi juga dapat disampaikan kepada setiap pelaku di industri dan juga masyarakat luas. misalnya adanya *workshop* pada emiten atau penjamin emisi untuk meningkatkan pemahaman mengenai produk pasar modal syariah. Informasi dalam bentuk infografis, modul atau *handbook* dalam bentuk digital juga dapat bermanfaat untuk membangun awareness masyarakat mengenai pasar modal syariah.

Saat ini, para influencer dalam media sosial juga memiliki pengaruh yang cukup besar bagi masyarakat terutama generasi milenial, pengaruh ini juga dapat dimanfaatkan untuk memperkenalkan instrumen pasar modal syariah.

5. Penguatan Pengaturan dan Sinergi *Stakeholders* Pasar Modal Syariah

Dalam pelaksanaan pengembangan di pasar modal syariah, perlu dilakukan penguatan pengaturan dan sinergi dengan *stakeholders* terkait agar dapat terciptanya kondisi yang efektif. Dalam konteks pengaturan, perlu diperkuat landasan bagi pelaksanaan di pasar modal syariah, termasuk kaitannya dengan aturan pemanfaatan teknologi. Selain itu, mengingat tantangan ke depan yang semakin kompleks, maka perlu diperkuat sinergi antara industri pasar modal syariah dengan kementerian, lembaga organisasi masyarakat, dan antar sektor keuangan lainnya. Misalnya bersama komunitas atau organisasi masyarakat membangun komunitas investor saham syariah melalui berbagai media sosial untuk menarik minat *investor-investor retail* pemula agar memiliki tempat sharing dan bertukar informasi. Untuk menciptakan sinergi antara *stakeholders*, beberapa inisiatif dapat dilakukan misalnya dengan mengadakan business matching program yang mengundang investor, emiten, penjamin emisi dan *stakeholders* lainnya untuk melihat peluang kolaborasi dan investasi.

6. Membuat Strategi Akselerasi Pendalaman Pasar Modal Syariah

Untuk menarik minat investor syariah, cara pemasaran yang tepat merupakan hal yang krusial. Strategi pemasaran sangat beragam disesuaikan dengan target market yang diinginkan, oleh karena itu pelaku pasar modal syariah baiknya dapat membuat target market yang spesifik sehingga model promosi dapat dilakukan menyesuaikan karakter target market. Nasabah milenial biasanya lebih tertarik dengan kemudahan akses, info yang menarik melalui media dan harga yang kompetitif. Sementara nasabah konservatif cenderung menyukai interaksi yang langsung dan intensif. Begitu juga dengan target market dalam dan luar negeri. Dengan *market share* pasar modal syariah Indonesia yang masih relatif kecil, produk-produk ritel dan domestik masih memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Terutama dengan inovasi pada teknologi digital, generasi milenial saat ini memiliki kemudahan akses pada pasar modal.

Disisi *supply*, untuk meningkatkan supply, salah satu hal yang dapat dilakukan oleh pemerintah adalah dengan menciptakan ekosistem pendanaan pasar modal syariah untuk berbagai level. Misalnya, ekosistem pendanaan syariah pada UMKM bisa dibangun dengan adanya inkubator khusus syariah yang bertujuan untuk menyiapkan UKM syariah agar dapat naik kelas dan melakukan IPO di bursa. Selain itu dengan dibentuknya Sovereign Wealth Fund, dapat di prediksi bahwa portfolio pasar modal syariah akan berkembang dan semakin bervariasi, selain itu, SWF ini juga dapat berfungsi sebagai *market maker* yang merupakan akselerator bagi perkembangan pasar modal syariah di Indonesia.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Asuransi Syariah



Asuransi Syariah

Kondisi Saat Ini

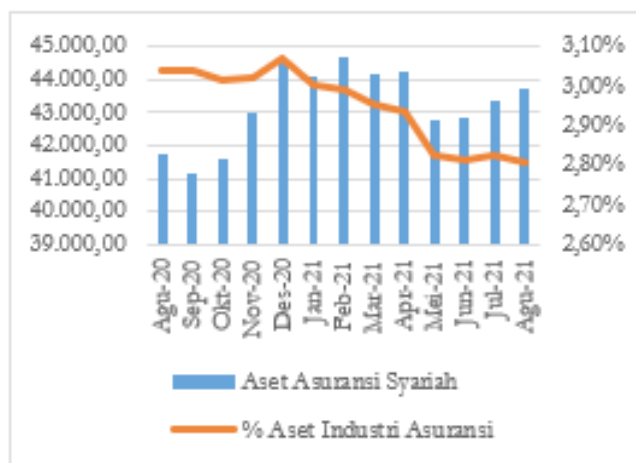
Jumlah perusahaan asuransi Syariah mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun lalu (YoY September 2021). Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) September 2020 menyebutkan bahwa total perusahaan asuransi Syariah di Indonesia mencapai 62 perusahaan. Akan tetapi, hingga September 2021 terdapat 60 perusahaan asuransi Syariah di Indonesia, terdiri dari 30 perusahaan asuransi jiwa Syariah, 26 perusahaan asuransi umum Syariah, dan 4 perusahaan reasuransi Syariah. Berdasarkan jumlah perusahaan asuransi Syariah di Indonesia, terdapat 14 perusahaan asuransi Syariah *full fledge* dan 46 perusahaan paket investasi Syariah atau unit usaha Syariah.

Ditinjau dari segi aset, sejak Agustus 2020 hingga Agustus 2021 total aset industri asuransi Syariah mengalami penurunan (Gambar 4.1). Pada akhir Q2-2020 total aset mencapai Rp41,8 triliun, hingga Q2-2021 total aset industri asuransi Syariah mengalami peningkatan menjadi Rp43,7 triliun.

Di sisi lain, meningkatnya aset yang dimiliki oleh industri asuransi Syariah tidak diiringi dengan peningkatan proporsi terhadap industri

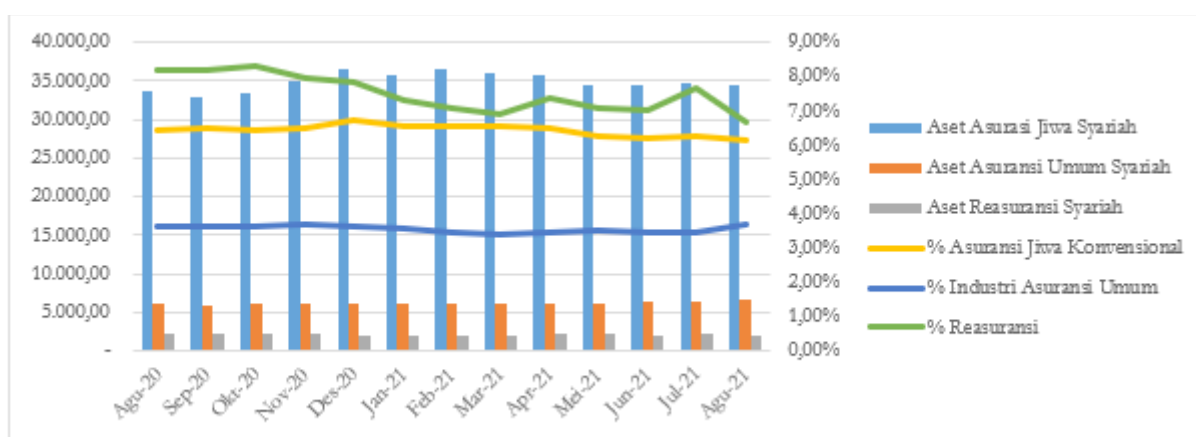
asuransi di Indonesia (Gambar 4.2). Pada Q2-2021, proporsi asuransi Syariah terhadap industri asuransi di Indonesia mengalami penurunan, yaitu sebesar 0,24% dari tahun sebelumnya. Sehingga pada Q2-2021 jumlah proporsi asuransi Syariah hanya sebesar 2,80%.

Gambar 4.1. Aset Industri Asuransi Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar Rupiah)



Sumber: OJK, 2021

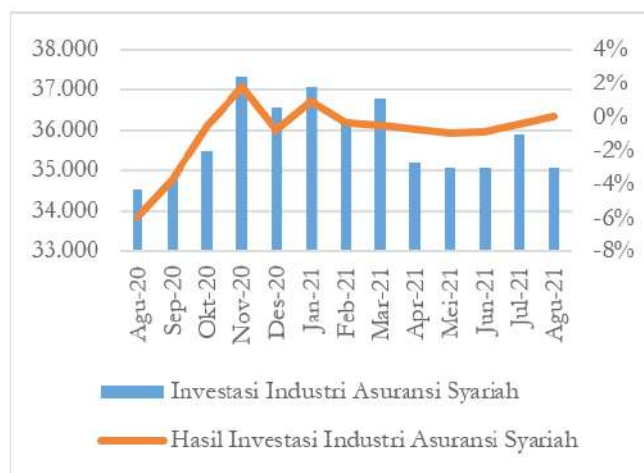
Gambar 4.2. Total Aset dan Proporsi Perusahaan Asuransi Syariah berdasarkan Jenis



Sumber: OJK, 2021

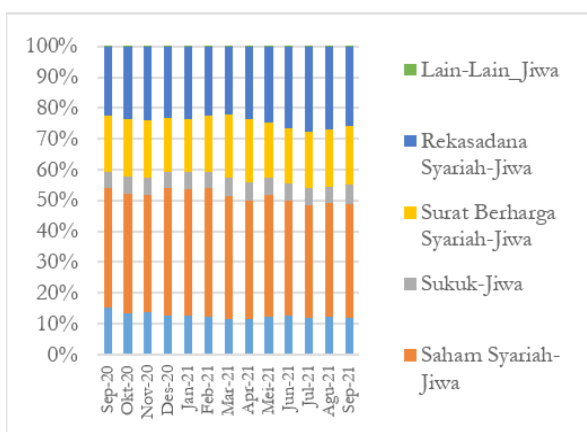
Selanjutnya, hasil investasi asuransi Syariah mengalami peningkatan yang cukup signifikan (Gambar 4.3) yang salah satunya disebabkan oleh perbaikan kondisi ekonomi yang sempat berada pada jurang resesi akibat COVID-19. Data pada gambar menunjukkan adanya tren peningkatan hasil investasi dari Q2-2020 hingga Q2-2021. Pada Q2-2020, hasil investasi yang didapatkan mencapai kerugian hingga -6% dari total investasi yang dikeluarkan. Akan tetapi, seiring dengan perbaikan perekonomian, hasil investasi juga menunjukkan tren yang positif yang terlihat pada September 2021, dimana hasil investasi untung sebesar 0,04% dari total investasi

Gambar 4.3 Investasi dan Hasil Investasi Industri Asuransi Syariah Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar Rupiah)



Sumber: OJK, 2021

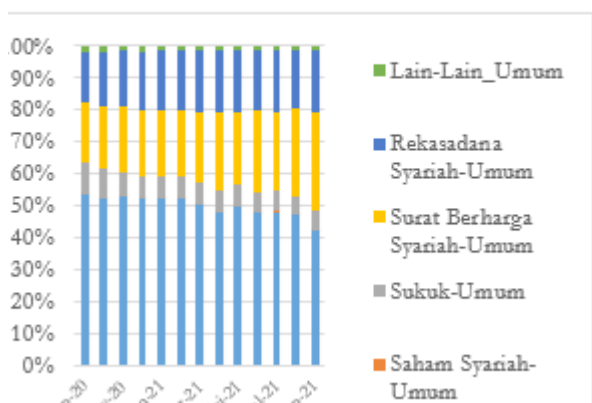
Gambar 4.4. Penempatan Dana Asuransi Jiwa Syariah September 2020 – September 2021 (dalam miliar Rupiah)



Sumber: OJK, 2021

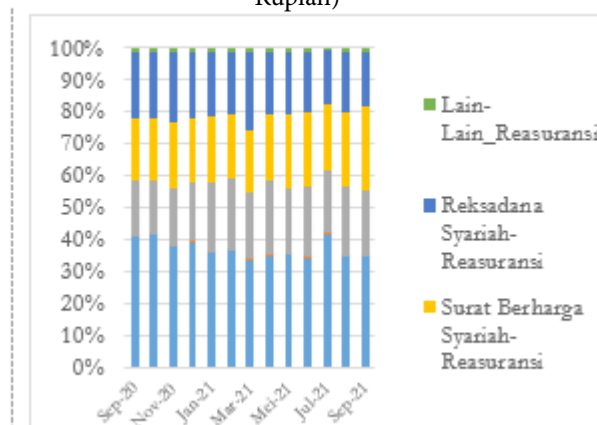
Hasil investasi ini sangat bergantung dengan kinerja dari portofolio yang menjadi penempatan dana untuk investasi yang dilakukan oleh perusahaan asuransi Syariah. Gambar 4.4-4.6 menunjukkan distribusi dan proporsi investasi yang dilakukan oleh industri asuransi Syariah. Untuk asuransi jiwa, proporsi terbesar dari investasi adalah pada saham Syariah (lihat Gambar 4.4), sedangkan proporsi investasi terbesar yang dilakukan oleh asuransi umum Syariah adalah pada deposito (lihat Gambar 4.5). Untuk reasuransi, proporsi investasi cukup merata yang ditempatkan pada deposito, sukuk, surat berharga Syariah, dan reksadana Syariah (lihat Gambar 4.6).

Gambar 4.5. Penempatan Dana Investasi Asuransi Umum Syariah September 2020-September 2021 (dalam miliar Rupiah)



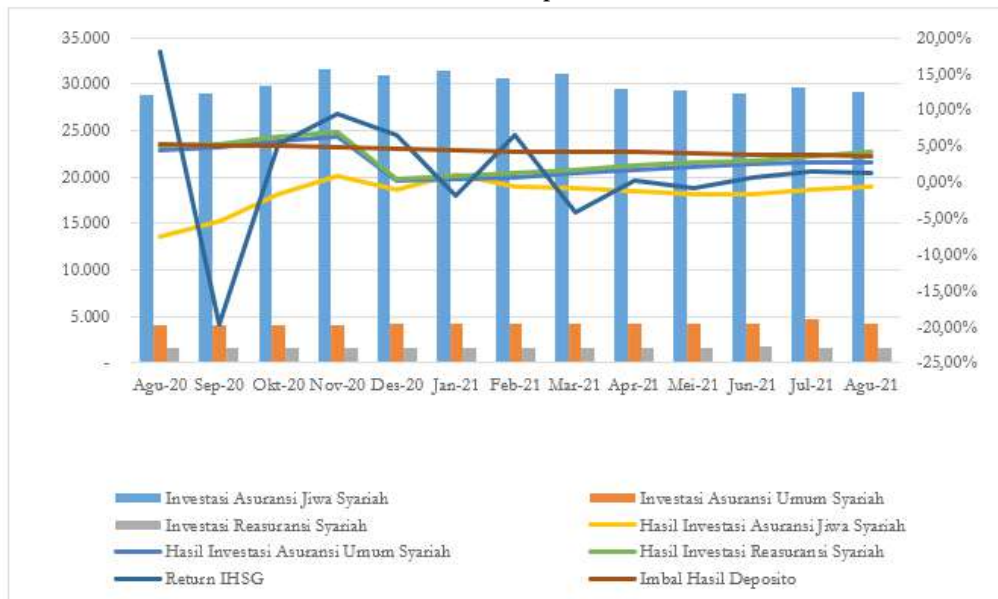
Sumber: OJK, 2021

Gambar 4.6. Penempatan Dana Investasi Reasuransi Syariah September 2020 – September 2021 (dalam miliar Rupiah)



Sumber: OJK, 2021

Gambar 4.7. Investasi dan Hasil Investasi Industri Asuransi Syariah Berdasarkan Jenis, Imbal Hasil IHSG, dan Imbal Hasil Deposito



Sumber: OJK, 2021

Kemudian Gambar 4.7 mencoba menyangdingkan volume investasi industri asuransi Syariah, imbal hasil yang diperoleh, pergerakan imbal hasil IHSG dan deposito. Dapat dilihat bahwa pergerakan imbal hasil investasi industri asuransi dan IHSG memiliki pergerakan yang sedikit mirip, sedangkan imbal hasil deposito cenderung stagnan. Hal ini menunjukkan bahwa imbal hasil deposito dapat menjadi penetral pergerakan imbal hasil pasar saham.

Proyeksi ke Depan

Kondisi perekonomian yang kian membaik seiring dengan berbagai program pemerintah yang dianggap berhasil meminimalisir penyebaran virus COVID-19 membuat industri asuransi Syariah diprediksi akan tumbuh pada tahun 2022. Tingkat pertumbuhan diprediksi akan melampaui pertumbuhan yang terjadi pada tahun 2021. Hal ini disebabkan oleh setidaknya 3 (tiga) faktor pendorong yang mempengaruhi.

Pertama, seiring dengan perekonomian yang mengalami pertumbuhan sebesar 7,07% per tahun, kinerja industri asuransi Syariah ikut mengalami pertumbuhan positif. Hal ini tercermin dari kontribusi bruto yang mengalami pertumbuhan pada Q2-2021, yaitu sebesar Rp115 triliun dari tahun sebelumnya yang hanya

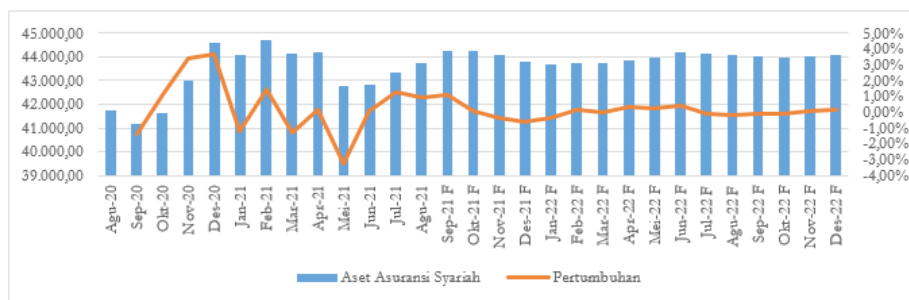
sebesar Rp7,6 triliun. Selain itu, total aset industri asuransi Syariah juga mengalami peningkatan pada tahun 2021 sebesar 4,83% yoy. Dengan demikian, tumbuhnya total aset dan kontribusi bruto menyebabkan industri asuransi Syariah memiliki potensi untuk terus berkembang.

Kedua, pengembangan ekosistem ekonomi Syariah di Indonesia menjadi salah satu faktor pendorong semakin berkembangnya industri asuransi Syariah. Hal ini turut mendukung bertambahnya investor pada industri asuransi Syariah. Investasi yang meningkat pada industri asuransi Syariah diharapkan mampu mengoptimalkan peran dan kontribusi industri asuransi Syariah.

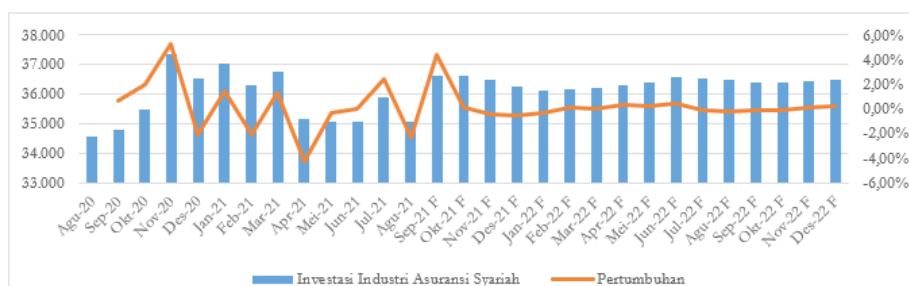
Ketiga, pangsa pasar industri asuransi Syariah diprediksi mencapai 20-25% dibandingkan dengan asuransi konvensional pada tahun 2030. Guna mewujudkan prediksi tersebut, aset industri asuransi Syariah harus memiliki tingkat pertumbuhan 30% yoy. Oleh karena itu, optimalisasi dorongan *spin off* dan permodalan bagi industri asuransi Syariah sangat diperlukan.

Berdasarkan data historis pada tahun 2020-2021, Gambar 4.8 dan 4.9 mencoba untuk menggambarkan proyeksi linear untuk jumlah aset dan pertumbuhan pada tahun 2022. Dengan

Gambar 4.8. Proyeksi Aset Asuransi Syariah dan Pertumbuhan Aset



Gambar 4.9. Proyeksi Investasi Industri Asuransi Syariah dan Pertumbuhan Aset



mengikuti tren pertumbuhan pada tahun 2020-2021, maka *volume* aset industri asuransi Syariah akan stabil pada Rp40 triliun. Jika memiliki target untuk meningkatkan pangsa pasar industri asuransi Syariah, maka diperlukan inovasi yang cukup signifikan sehingga mampu meningkatkan pertumbuhan aset asuransi hingga mencapai target yang diharapkan.

Tantangan dan Peluang

Pemulihan perekonomian sertamelandasinya penyebaran Covid-19 memberikan dampak yang positif terhadap industri asuransi Syariah. Secara umum, terdapat setidaknya 3 (tiga) tantangan yang dihadapi oleh industri asuransi Syariah selama masa pemulihan berlangsung, yaitu:

Pertama, kurangnya literasi keuangan Syariah, utamanya asuransi Syariah. Literasi keuangan Syariah di Indonesia masih sangat rendah. Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan OJK pada tahun 2017 menyatakan bahwa indeks literasi dan inklusi keuangan Syariah sebesar 8,11% dan 11,06%. Jika dilihat berdasar sektor, literasi dan inklusi asuransi Syariah juga masih di kisaran 2%. Hal ini akan menjadi tantangan karena masih kurangnya pemahaman tentang produk asuransi Syariah di masyarakat.

Kedua, kinerja investasi akan bergantung pada kinerja instrumen investasi. Pandemi Covid-19 tidak hanya mengancam kesehatan, tetapi juga perekonomian secara global. Kondisi pandemi Covid-19 menyebabkan adanya ketidakpastian pada pasar keuangan akibat pelemahan ekonomi secara global yang mengakibatkan meningkatnya risiko investasi. Hal ini menyebabkan pergerakan harga saham dan aset keuangan lainnya di pasar modal mengalami fluktuasi yang tinggi dan sulit diprediksi.

Ketiga, isu *fraud*. Salah satu tantangan lainnya bagi perusahaan asuransi Syariah adalah rawannya diterpa kecurangan atau fraud oleh pemegang polis maupun dari perusahaan asuransi itu sendiri. Dengan demikian, diperlukan pengelolaan perusahaan asuransi Syariah yang lebih aman dan mengikuti tata kelola yang baik sehingga dapat menurunkan jumlah isu fraud dan meningkatkan kepercayaan masyarakat.

Meskipun dihadapkan dengan sejumlah tantangan, ada setidaknya 4 (empat) peluang yang dapat dimanfaatkan oleh industri asuransi Syariah.

Pertama, *spin Off* unit usaha Syariah menjadi badan usaha terpisah. Peluang utama dari industri asuransi Syariah adalah adanya kewajiban

pemisahan unit usaha Syariah yang tercantum dalam Undang-Undang 40/2014 tentang Perasuransian. OJK mencatat bahwa hingga bulan September 2021 terdapat 56 perusahaan dan unit usaha Syariah, yang terdiri dari 31 asuransi jiwa dan 25 asuransi umum, tetapi hanya delapan asuransi jiwa Syariah full-fledge dan lima asuransi umum Syariah full-fledge. Sedangkan dari empat reasuransi Syariah, hanya ada satu perusahaan full-fledge. Maka dari itu, terdapat 46 unit usaha Syariah yang akan melaksanakan ketentuan spin off hingga tiga tahun mendatang.

Kedua, meningkatnya kesadaran masyarakat setelah pandemi. Penyebaran Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap faktor kesehatan. Hal tersebut menyebabkan adanya peningkatan permintaan terhadap produk yang menawarkan proteksi kesehatan. Berdasarkan data OJK, telah terjadi peningkatan penetrasi asuransi hingga 3,11% selama pandemi Covid-19 hingga periode Juli 2021. Peningkatan ini juga didukung oleh adanya inovasi dari industri asuransi jiwa Syariah, di mana beberapa perusahaan asuransi Syariah telah mulai menawarkan produk asuransi jiwa Syariah yang mencakup risiko-risiko terkait Covid-19.

Ketiga, penggunaan teknologi digital. Perkembangan teknologi digital dan penggunaan internet dapat memberikan peluang bagi pertumbuhan asuransi Syariah. Pemanfaatan teknologi dapat membantu industri asuransi Syariah untuk menjangkau pasar melalui digital marketing maupun dengan inovasi produk seperti insurtech. Survei yang dilakukan oleh *We Are Social* memperlihatkan bahwa pada tahun 2021 terdapat 202,6 juta (73,7% dari total penduduk Indonesia) pengguna internet di Indonesia yang berada pada kelompok usia 16-64 tahun. Jumlah ini bertambah 15,5% atau sebesar 27 juta dibandingkan tahun sebelumnya. Jumlah masyarakat Indonesia yang memiliki ponsel yang adalah sebanyak 345,3 juta sedangkan yang aktif pada sosial media sebanyak 170 juta jiwa (*We Are Social*, 2021).

Keempat, perlu adanya penjamin pada

produk perbankan Syariah dan pasar modal Syariah. Saat ini, pemerintah sedang mendorong penggunaan serta pengembangan pada produk perbankan Syariah dan pasar modal Syariah merupakan sebuah peluang bagi asuransi Syariah. Produk perbankan Syariah dan pasar modal Syariah tentunya membutuhkan penjamin atas risikonya. Maka dari itu merupakan peluang bagi asuransi Syariah untuk menjadi penjamin atas produk produk tersebut.

Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan tantangan dan peluang yang ada, terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk dapat mengejar pertumbuhan di tahun 2022. Ada setidaknya 2 (dua) strategi/rekomendasi yang perlu dilakukan.

Pertama, literasi mengenai asuransi Syariah yang lebih luas. Strategi sosialisasi dan edukasi perlu ditingkatkan kembali mengingat masih rendahnya tingkat literasi dan inklusi asuransi Syariah di Indonesia. Sosialisasi dan edukasi ini dapat difokuskan kepada generasi milenial yang saat ini sedang dalam usia produktif dan memiliki peluang lebih besar untuk menjadi peserta asuransi Syariah. Selain itu, perlu juga untuk membangun kerjasama dengan lembaga atau organisasi berbasis Islam dalam meningkatkan literasi asuransi Syariah.

Kedua, assessment manajemen risiko yang lebih baik untuk menghindari isu *fraud*. Isu *fraud* sendiri merupakan isu yang melekat dengan dunia asuransi, termasuk juga asuransi Syariah. Perusahaan asuransi Syariah harus memiliki assessment manajemen risiko yang lebih baik untuk mengantisipasi adanya isu *fraud*. Perusahaan asuransi Syariah juga memerlukan sistem penyelidikan yang baik agar dapat mendeteksi di saat *fraud* terjadi. Saat ini Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) masih terus mengembangkan AAUI *Checking* yang berisikan daftar negatif dari tertanggung atau nasabah, bisnis, dan agen guna memperkecil celah pelaku *fraud*.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Dana Pensiun Syariah



Dana Pensiun Syariah

Kondisi Saat Ini

Berdasarkan data OJK, pada September 2021 jumlah perusahaan dana pensiun syariah yang tercatat sebanyak 4 perusahaan dengan rincian 2 DPPK PPMP Syariah (Muhammadiyah dan Universitas Muhammadiyah Surakarta), 1 DPPK PPIP Syariah (Rumah Sakit Islam Jakarta), dan 1 DPLK Syariah (PT. Bank Muamalat Indonesia). Jumlah tersebut mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dalam kurun 5 tahun, pertumbuhan aset yang dimiliki cukup signifikan. Pada September 2020 jumlah aset dana pensiun syariah sebesar Rp.1,9 miliar. Jumlah aset terus bertambah hingga pada September 2021 jumlah aset dana pensiun syariah sebesar Rp. 2,6 miliar.

Gambar 5.1 menunjukkan pertumbuhan aset dana pensiun syariah dan proporsinya terhadap industri dana pensiun. Terlihat pada gambar bahwa proporsi dana pensiun syariah terhadap industri dana pensiun mengalami kenaikan pada September 2021. Kenaikan proporsi sebesar 0,20% sehingga menjadi 0,80% proporsi dana

pensiun syariah terhadap industri dana pensiun. Walaupun mengalami kenaikan proporsi dana pensiun syariah perlu mendapatkan perhatian khusus. Hal ini karena besaran proporsi yang ada masih berada pada kisaran 0,80% yang mengindikasikan bahwa masih kecilnya proporsi aset yang diberikan dana pensiun syariah terhadap industri dana pensiun.

Seiring mulai membaiknya kondisi ekonomi akibat kasus COVID-19 yang semakin menurun dan program pemerintah yang dianggap berhasil, membuat investasi dan hasil investasi dana pensiun syariah mengalami kenaikan. Pada awal Q1 – 2021, investasi dan hasil investasi dana pensiun syariah turun drastis dari akhir Q3 – 2021. Hal ini disinyalir adanya pengaruh COVID-19 yang membuat lesunya sektor investasi. Seiring membaiknya kondisi perekonomian, pada September 2021 investasi dana pensiun syariah mengalami kenaikan yang pesat. Akan tetapi, hasil investasi pada September 2021 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya.

Gambar 5.1 Aset Dana Pensiun Syariah dan Proporsi terhadap Industri Dana Pensiun



Sumber: OJK, 2021

Gambar 5.2 Investasi dan Hasil Investasi Dana Pensiun Syariah



Sumber: OJK, 2021

Gambar 5.3 Perbandingan ROI Dana Pensiun Syariah dan Dana Pensiun Konvensional



Sumber: OJK, 2021

Terkait dengan investasi, tingkat pengembalian investasi atau Return on Investment (ROI) industri dana pensiun syariah mulai mengalami pertumbuhan di sepanjang Q1 tahun 2021. Hal serupa juga terjadi pada industri dana pensiun konvensional walaupun pertumbuhannya tidak terlalu signifikan jika dibandingkan dengan dana pensiun syariah. Hal ini mengindikasikan kenaikan kinerja investasi industri dana pensiun secara keseluruhan dalam menghasilkan profit dari investasinya. Pada periode Q1 2021, ROI mulai memperlihatkan tren peningkatan walaupun pada bulan Januari 2021 mengalami penurunan yang signifikan. Tingkat

pengembalian investasi (ROI) dana pensiun syariah lebih tinggi jika dibandingkan dengan ROI dana pensiun konvensional. Pada periode September 2021, ROI dana pensiun syariah mencapai 8% (rata-rata ROI dana pensiun syariah selama Q4 2020 – Q3 2021 adalah 3,9%) dan membukukan peningkatan nilai investasi yang signifikan pada periode tersebut.

Proyeksi ke Depan

Berdasarkan data yang tersedia dan kondisi ekonomi kian membaik, membuat dana pensiun syariah diprediksikan pada tahun 2022 akan mengalami pertumbuhan. Di sisi lain, pada

tahun 2022 dana pensiun syariah juga memiliki tantangan disamping peluang besar yang dimiliki. Berikut beberapa faktor yang mendasari prediksi ini, yaitu:

Pertama, kondisi perekonomian yang kian membaik membuat kinerja pasar modal dan pasar uang kian membaik pula. Hal ini akan berdampak pada kinerja investasi dana pensiun syariah. Sehingga diprediksi pada tahun 2022 investasi, hasil investasi, dan aset dana pensiun syariah tumbuh positif.

Kedua, perubahan perilaku konsumsi masyarakat yang lebih mengutamakan tabungan dan investasi akan berdampak pada meningkatnya kepemilikan dana pensiun syariah pada tahun 2022. Prediksi ini diperkuat dengan membaiknya daya beli masyarakat.

Ketiga, adanya rencana revisi UU dana pensiun yang dicanangkan sejak tahun 2020 diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi dana pensiun syariah. Semakin dipermudahnya konversi dana pensiun konvensional menjadi dana pensiun syariah akan meningkatkan jumlah aset dan investasi yang dimiliki.

Tantangan dan Peluang

Dana pensiun syariah merupakan industri yang relatif masih baru berkembang di Indonesia. Pangsa pasar industri dana pensiun syariah relatif masih kecil jika dibandingkan dengan industri dana pensiun secara umum. Selain itu, jumlah pelaku dana pensiun syariah juga masih terbatas. Kendala yang dihadapi dana pensiun syariah dalam pengembangannya antara lain:

1. Meningkatnya risiko investasi

Tantangan utama yang dihadapi oleh dana pensiun syariah selama masa pemulihan pasca pandemi Covid-19 adalah meningkatnya risiko investasi akibat fluktuasi pasar keuangan. Pengembalian investasi dana pensiun syariah menjadi tidak karena adanya fluktuasi pasar keuangan yang tinggi. Berdasarkan data OJK, terjadi penurunan investasi yang cukup signifikan dari angka 4.80% menjadi 3.50% periode September 2020 hingga September 2021. Sedangkan ada penurunan

secara drastis dari angka 6.56% pada Desember 2020 menjadi 1.56% pada Januari 2021

2. Melemahnya daya beli masyarakat

Kondisi pandemi juga menyebabkan pelemahan daya beli masyarakat secara umum yang hingga saat ini belum kembali sepenuhnya. Hal ini menyebabkan tidak banyak sedikit perusahaan yang terpaksa merumahkan sebagian pekerjanya untuk mencapai efisiensi usaha. Hal ini menyebabkan peserta program pensiun syariah melakukan penarikan iuran guna memenuhi kebutuhan likuiditas jangka pendeknya.

3. Masih terdapat kendala dalam pembentukan dana pensiun syaria

Perusahaan dana pensiun konvensional yang ingin melakukan konversi menjadi dana pensiun syariah masih menemui beberapa kendala dalam hal pilihan instrumen investasi dan persyaratan memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS). Dalam hal instrumen investasi, kesulitan yang ditemui adalah terbatasnya pilihan investasi bagi pada manajer investasi dana pensiun syariah dalam pengelolaan dana peserta, dimana terdapat klausul yang mewajibkan portofolio dana pensiun syariah hasil konversi harus sudah sepenuhnya dalam bentuk aset investasi syariah. Selain itu, konversi dana pensiun menjadi dana pensiun syariah juga memerlukan *political will* dan dukungan yang penuh dari pendirinya.

4. Masih rendahnya literasi keuangan masyarakat, khususnya

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNKIL) tahun 2017, indeks literasi dana pensiun secara umum adalah 10,91% sedangkan indeks inklusi dana pensiun baru sebesar 4,66%. Selain itu, berdasarkan data BPJS Ketenagakerjaan, hingga Desember 2020 jumlah peserta yang terdaftar di BPJS Ketenagakerjaan baru mencapai 50,44 juta peserta atau sekitar 38,48% dari 131,05 juta total tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal. Sementara itu, total peserta dana pensiun pada 2020 tercatat 4.345.738 peserta atau 3,31% dari total tenaga kerja. Sedangkan peserta dana pensiun syariah sendiri sebanyak 131.566 per Juni 2021.

Hal ini menunjukkan masih rendahnya tingkat pemahaman dan penggunaan dana pensiun secara umum, dan dana pensiun syariah khusus pada masyarakat.

5. Persaingan dengan BPJS Ketenagakerjaan dan pensiun konvensional

Adanya peraturan pemerintah yang mewajibkan pemberi kerja untuk mendaftarkan karyawannya sebagai peserta BPJS Ketenagakerjaan juga menyebabkan kurangnya minat calon peserta untuk mendaftarkan diri mereka ke program dana pensiun syariah serta menurunnya minat mendirikan dana pensiun syariahi.

Disisi lain, market share dana pensiun syariah yang masih kecil membuka peluang untuk dikembangkan lebih luas di masa mendatang. Adapun peluang yang dapat mendorong pertumbuhan dana pensiun syariah adalah

1. Perubahan perilaku masyarakat akibat Covid-19

Pandemi Covid-19 telah mempengaruhi perilaku masyarakat dimana masyarakat cenderung mengurangi pengeluaran untuk konsumsi dan leisure serta meningkatkan tabungan dan investasi. Hal ini sebagai antisipasi terhadap kebutuhan mendadak. Selain itu, adanya trend peningkatan pemahaman masyarakat terhadap pentingnya program perencanaan keuangan. Dalam hal ini, dana pensiun syariah dapat mempergunakan peluang ini dengan menawarkan paket investasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

2. Peningkatan rasio ketergantungan lansia (old-age dependency ratio)

Rasio ketergantungan lansia (*old-age dependency ratio*) diperkirakan mencapai lebih dari 20% pada tahun 2050. Perkiraan ini mengindikasikan bahwa dalam kurun ± 20 tahun lagi rasio lansia terhadap total populasi akan mencapai dua kali lipat jika dibandingkan rasio saat ini. Hal ini dapat menjadi peluang bagi industri dana pensiun syariah.

3. Semakin ketat regulasi terhadap industri dana pensiun

Pada November 2020, OJK menerbitkan Surat Edaran OJK (SEOJK) Nomor 22 Tahun 2020 Tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Dana Pensiun. Dalam SE ini, OJK menekankan penilaian profil risiko dana pensiun berdasarkan delapan jenis risiko. Delapan risiko mencakup risiko strategis, risiko operasional, risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko hukum, risiko kepatuhan dan risiko reputasi. Semakin ketatnya regulasi OJK terhadap industri dana pensiun diharapkan akan meningkatkan kehati-hatian dan disiplin industri sekaligus meningkatkan kepercayaan masyarakat (*public trust*) terhadap dana pensiun.

4. Rencana revisi UU Dana Pensiun

Peluang selanjutnya berasal dari sesi regulasi, yaitu Peraturan Menteri Keuangan No.77/PMK.01/2020 tentang rencana Strategis Kementerian Keuangan tahun 2020-2024 dimana salah satunya adalah rencana pembaruan terhadap UU No.11 tahun 1992 tentang Dana Pensiun. Salah satu wacana yang dapat mendorong penggunaan dana pensiun adalah adanya insentif perpajakan. Rencana ini tidak hanya dapat mendorong penggunaan dana pensiun syariah di masyarakat namun juga bertambahnya konversi dari dana pensiun ke dana pensiun syariah.

5. Rencana konversi dana pensiun konvensional menjadi dana pensiun syariah

Kedepannya, terdapat beberapa dana pensiun yang berniat untuk melakukan konversi menjadi dana pensiun syariah. Hal ini disampaikan oleh Ketua Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) yang mengatakan dari 246 anggota ADPI terdapat 9 DPPK lagi yang berpotensi mengonversi lembaganya menjadi dana pensiun *full-pledge*. Hal ini mengindikasikan cukup tingginya minat pelaku dana pensiun untuk konversi ke dana pensiun syariah. Apabila rencana ini terealisasi, maka akan meningkatkan aset dana pensiun syariah secara signifikan.

Strategi dan Rekomendasi

Untuk dapat meningkatkan pertumbuhan di tahun 2022, terdapat beberapa strategi yang

dapat dilakukan oleh dana pensiun syariah, diantaranya:

1. Meminimalisir risiko investasi

Pandemi Covid-19 masih memberikan tingkat risiko yang tinggi pada investasi karena ketidakpastian yang didatangkannya. Dana pensiun syariah perlu mengelola portofolio investasinya dengan sedemikian rupa untuk meminimalisir risiko investasi. Hal tersebut dilakukan meskipun tahun 2022 diperkirakan menjadi titik pemulihan ekonomi, namun pemulihan perekonomian sangat bergantung penyebaran Covid-19. Strategi investasi juga harus memperhatikan faktor likuiditas. Hal ini untuk mengantisipasi kemungkinan penarikan iuran oleh peserta pensiun akibat penurunan pendapatan.

2. Sosialisasi dan Edukasi

Perlu digiatkannya sosialisasi dan edukasi jika melihat masih rendahnya tingkat literasi dan inklusi dana pensiun di Indonesia. Sosialisasi dan edukasi ini dapat difokuskan kepada generasi milenial yang saat ini sedang dalam usia produktif dan memiliki peluang lebih besar untuk menjadi peserta dana pensiun syariah. Selain itu sosialisasi dan edukasi dapat dilakukan dengan

menggendeng lembaga atau organisasi berbasis Islam. Jika dilihat dari perkembangannya, pelaku dana pensiun syariah di Indonesia berasal dari konversi Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) lembaga yang berbasis Islam. Sehingga, untuk dapat meningkatkan pangsa pasar dan kepesertaan dana pensiun syariah, salah satu strategi yang dapat digunakan adalah dengan bermitra dengan lembaga/organisasi yang berbasis Islam.

3. Pemanfaatan teknologi

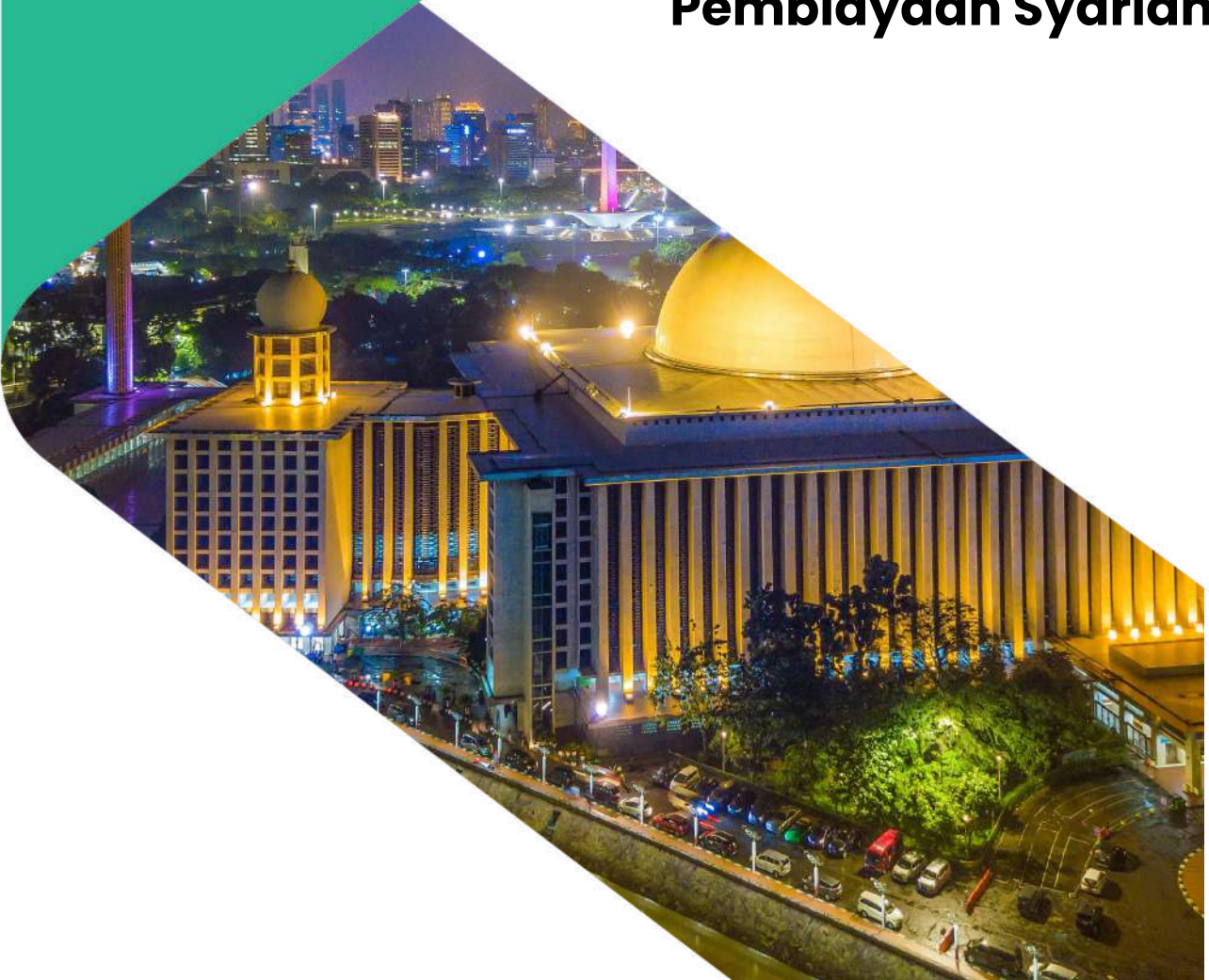
Salah satu adaptasi yang perlu dilakukan untuk dapat bertahan di masa pandemi adalah memaksimalkan penggunaan teknologi terlebih dengan maraknya penggunaan teknologi di kehidupan sehari-hari. Dengan adanya teknologi, sosialisasi dan pemasaran dapat dilakukan dengan lebih masif dengan adanya faktor kemudahan dalam mengakses informasi. Penggunaan sosial media dapat dimanfaatkan oleh penyelenggara dana pensiun syariah tidak hanya untuk memasarkan produknya namun juga untuk memberikan sosialisasi dan edukasi. Penyelenggara dana pensiun syariah juga dapat mengadaptasi teknologi untuk memungkinkan peserta dalam mengakses, mendaftar, serta membayar iuran dana pensiun secara digital.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

**Lembaga
Pembiayaan Syariah**



Lembaga Pembiayaan Syariah

Kondisi Saat Ini

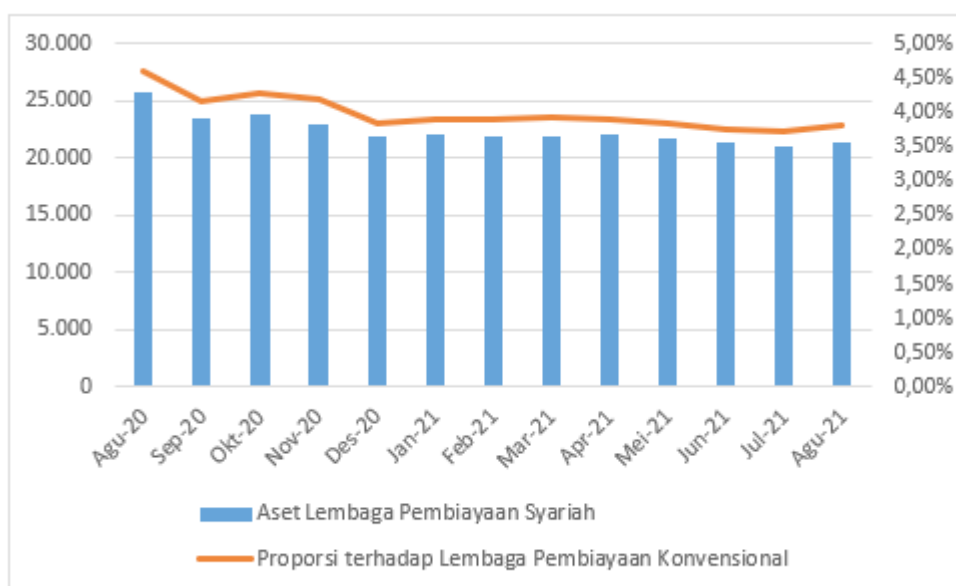
Pada tahun 2020, lembaga pembiayaan syariah mengalami penurunan yang cukup besar dikarenakan berkurangnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah akibat dampak pandemi Covid-19. Jika melihat pertumbuhannya pada tahun 2021, Gambar 6.1 menunjukkan jumlah total aset yang juga menurun dari waktu ke waktu serta penurunan proporsi lembaga pembiayaan syariah terhadap total industri lembaga pembiayaan.

Pada bulan Maret 2021, terdapat kebijakan mengenai penurunan Pajak Pertambahan Nilai Barang Mewah (PPNBM) untuk kendaraan bermotor dan perumahan, yang dimaksudkan untuk meningkatkan konsumsi dari masyarakat. Namun demikian, hal ini tidak menggambarkan secara signifikan pada pertumbuhan aset maupun *financing to asset ratio* yang ada pada Gambar 6.1 dan 6.3

Terkait dengan jenis pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga pembiayaan syariah, Gambar 6.4 menunjukkan bahwa mayoritas piutang pembiayaan adalah untuk pembiayaan jual beli dan jasa dengan akad murabahah (lihat Gambar 6.5). Untuk pembiayaan investasi, mayoritas menggunakan akad musyarakah mutanaqisah (MMQ), sedangkan pembiayaan jasa menggunakan akad ijarah (lihat Gambar 6.6 dan 6.7).

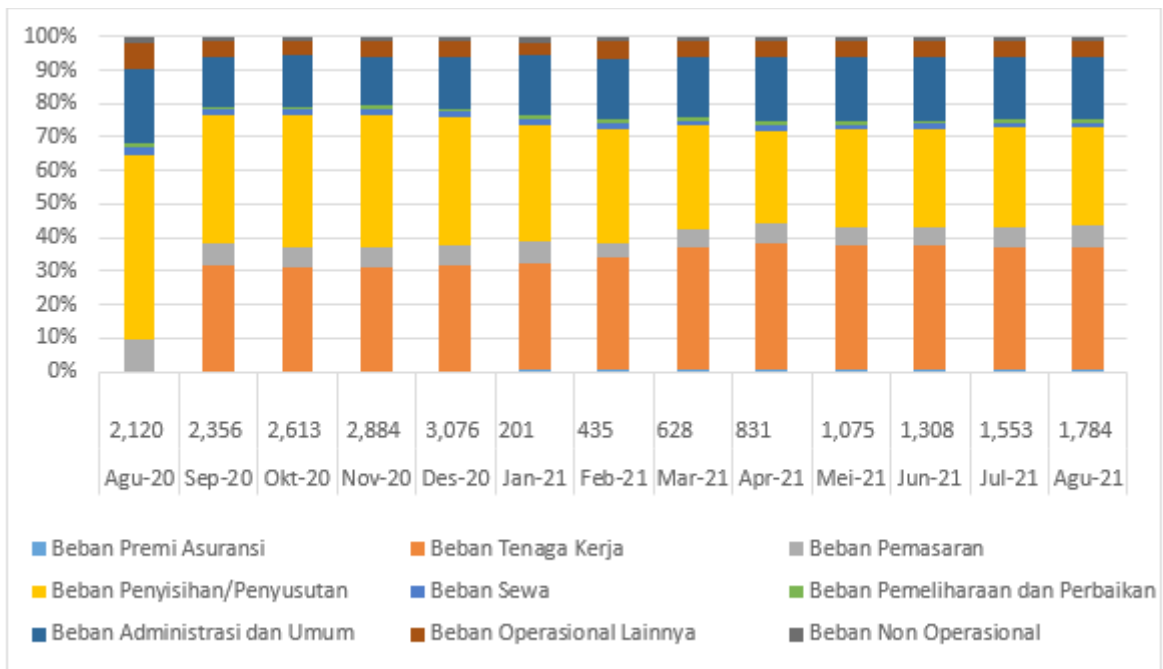
Terkait dengan sumber pendanaan, Gambar 6.8 dan 6.9 menunjukkan bahwa proporsi pendanaan terbesar berasal dari penempatan dana, utamanya dari bank dalam negeri. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan penyaluran dana lembaga pembiayaan syariah sangat bergantung dengan alokasi dana dari perbankan dalam negeri.

Gambar 6.1. Aset Lembaga Pembiayaan Syariah dan Proporsi terhadap Lembaga Pembiayaan Konvensional Agustus 2020 – Agustus 2021 (dalam miliar rupiah)



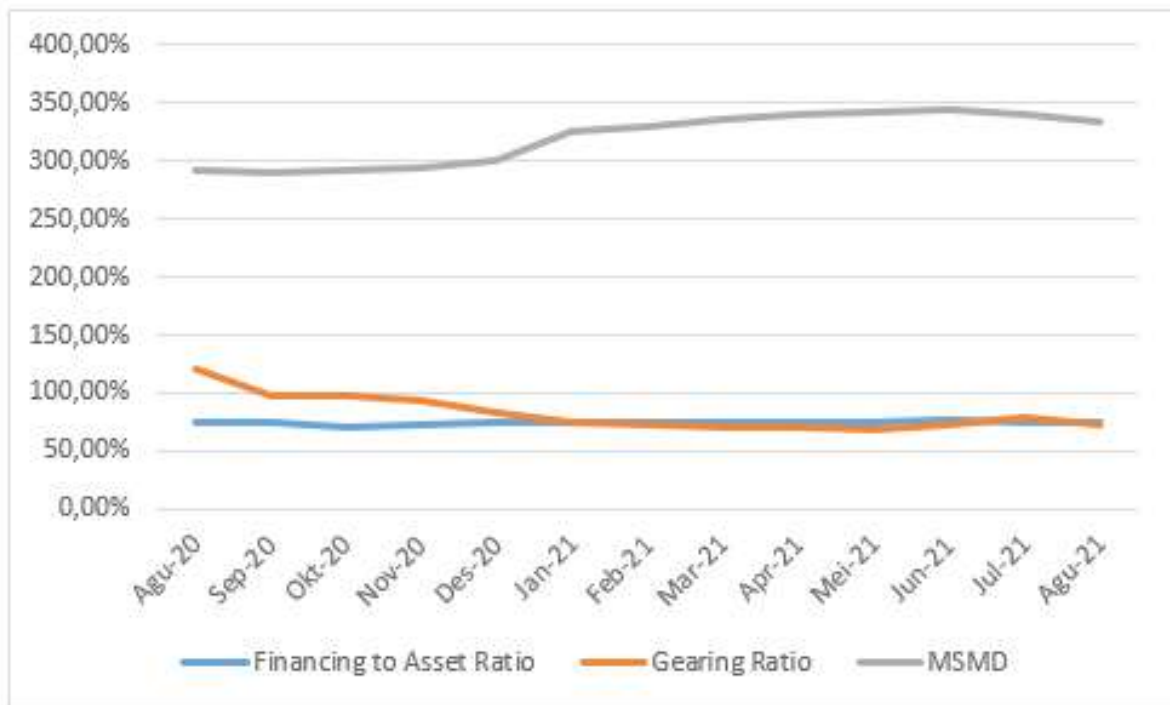
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.2 Proporsi Beban pada Lembaga Pembiayaan Syariah



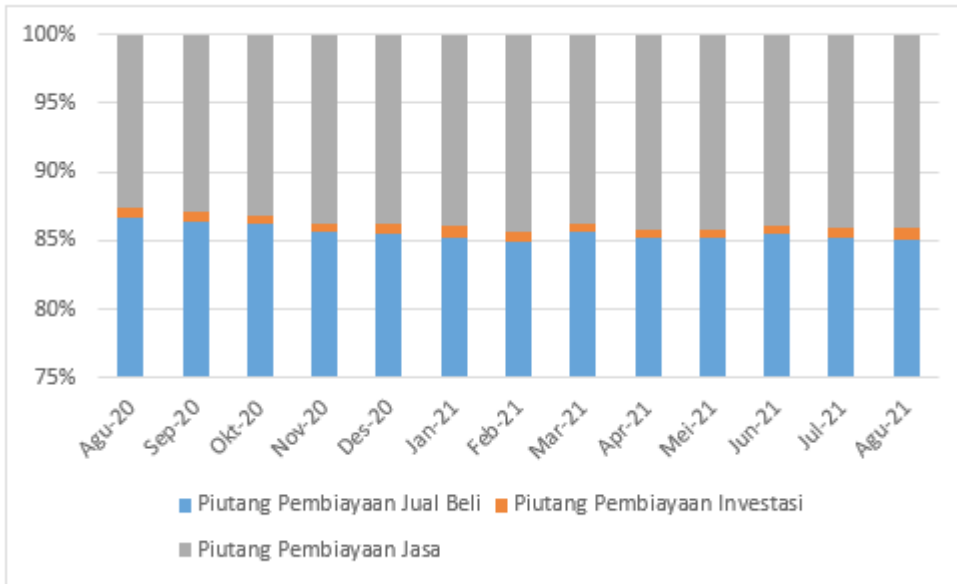
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.3 Perkembangan Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah



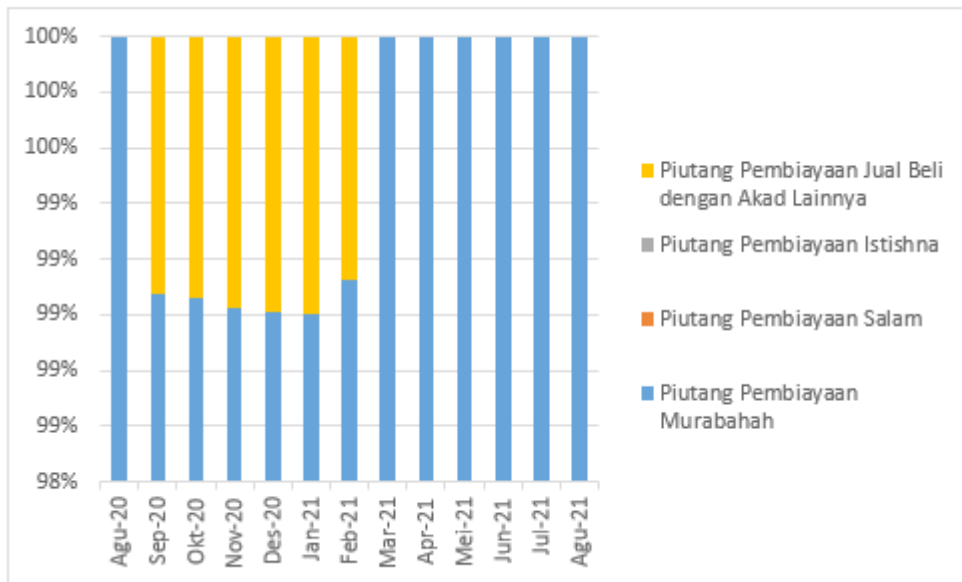
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.4 Jenis Piutang Pembiayaan Lembaga Pembiayaan Syariah



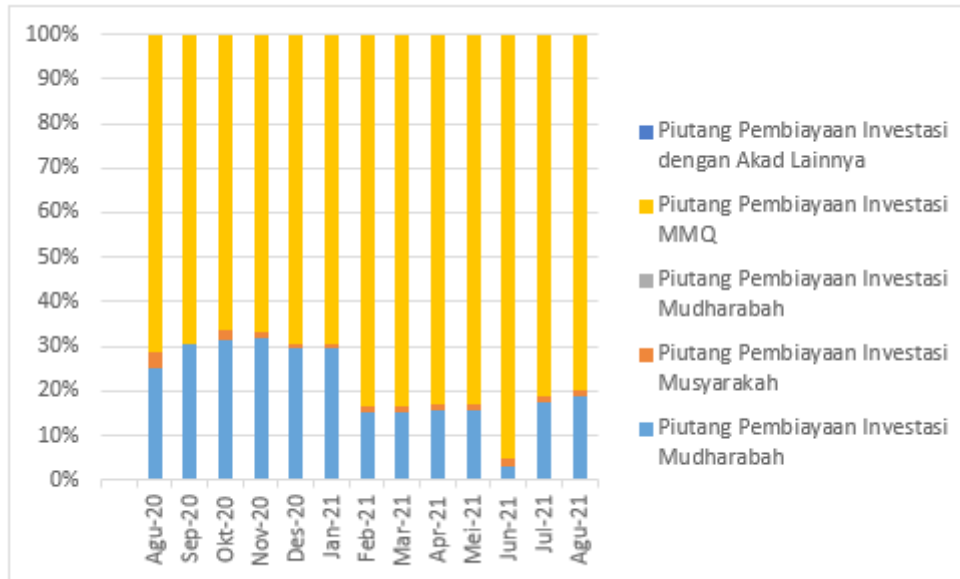
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.5 Jenis Akad Pembiayaan Jual Beli Lembaga Pembiayaan



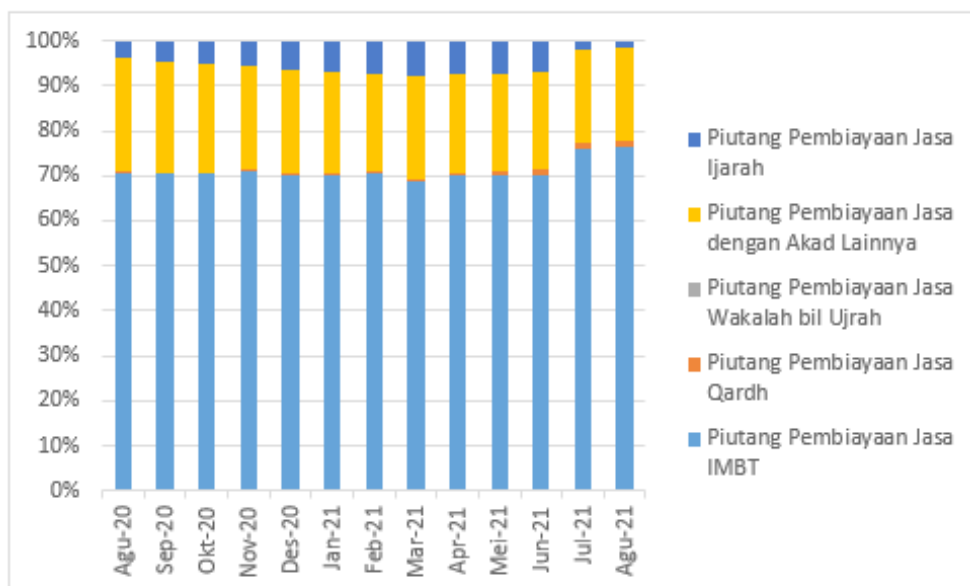
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.6 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Investasi Lembaga Pembiayaan Syariah



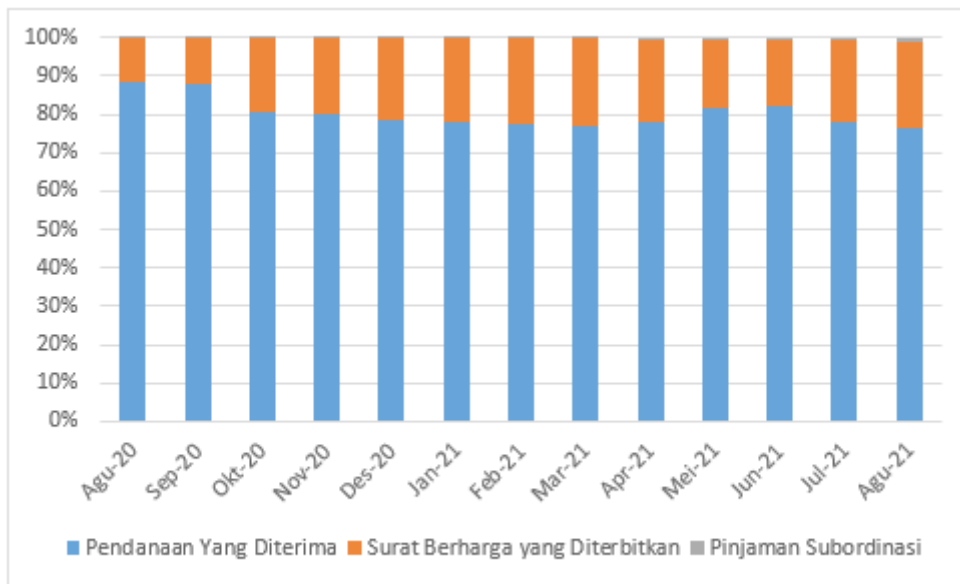
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.7 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Jasa Lembaga Pembiayaan



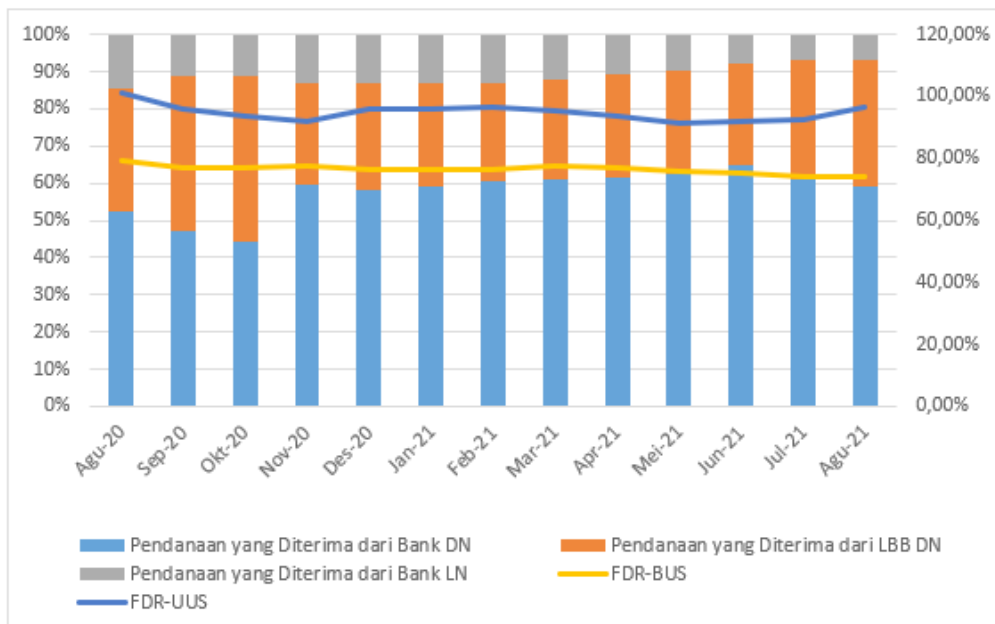
Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.8 Sumber Pendanaan Lembaga Pembiayaan



Sumber: OJK, 2021

Gambar 6.9 Jenis Pendanaan yang Diterima Lembaga Pembiayaan



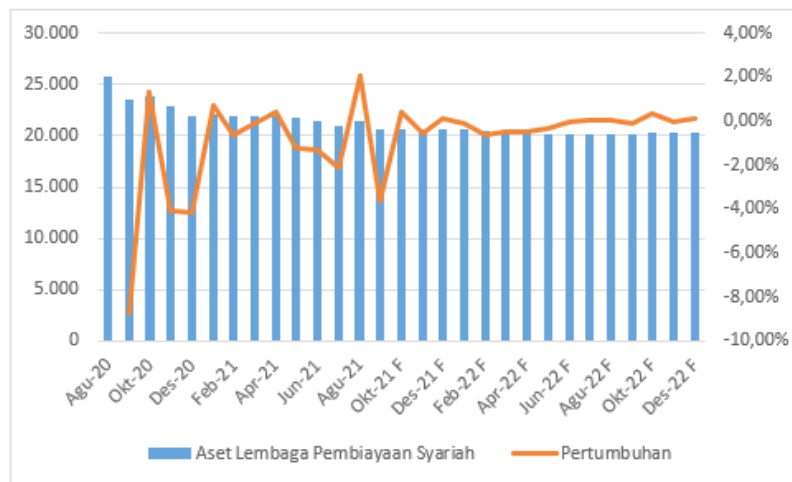
Sumber: OJK, 2021

Proyeksi ke Depan

Menggunakan data historis untuk aset lembaga pembiayaan, bagian ini mencoba melakukan proyeksi secara linear untuk pertumbuhan dan *volume aset* lembaga pembiayaan syariah untuk tahun 2022. Gambar 6.10 menunjukkan bahwa volume aset industri lembaga pembiayaan dipengaruhi oleh pertumbuhan aset dan penyaluran dana dari

perbankan dalam negeri. Dengan mengikuti tren yang ada, maka proyeksi volume total aset akan stabil di sekitar Rp20 triliun. Untuk meningkatkan volume total aset serta proporsi terhadap industri lembaga pembiayaan secara keseluruhan, maka diperlukan inovasi, usaha, serta dukungan dari berbagai pemangku kepentingan

Gambar 6.10 Proyeksi Pertumbuhan dan Volume Aset Lembaga Pembiayaan Syariah



Tantangan dan Peluang

Melihat pertumbuhan Lembaga pembiayaan syariah yang masih tertahan selama tahun 2021, terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan oleh industri ini ke depannya. Salah satu peluang penting untuk Lembaga pembiayaan syariah adalah adanya integrasi ekonomi dan keuangan syariah, di mana bank syariah akan menempatkan pendanaan pada Lembaga pembiayaan syariah. Selain itu, dengan kondisi ekonomi yang semakin membaik, maka masyarakat akan mulai melakukan belanja.

Namun demikian, terdapat juga tantangan yang akan dihadapi oleh lembaga pembiayaan syariah, yaitu persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Untuk pembiayaan konsumen atau ritel, lembaga pembiayaan syariah akan bersaing dengan perbankan syariah maupun lembaga konvensional lainnya. Selain itu, walaupun masyarakat sudah akan mulai melakukan belanja dan pengeluaran, namun juga akan mempertimbangkan jenis barang atau jasa yang dibeli.

Strategi dan Rekomendasi

Dari sisi *supply*, maka lembaga pembiayaan syariah memperoleh pendanaan dari bank dalam negeri, dimana hal ini meningkat ke depannya dengan adanya integrasi antara ekonomi dan keuangan syariah. Namun demikian, diperlukan inovasi untuk menarik sisi *demand* sehingga lembaga pembiayaan syariah dapat menyalurkan lebih banyak pembiayaan kepada masyarakat. Dengan kemajuan informasi teknologi yang ada saat ini, maka penggunaan layanan digital dalam penyaluran pembiayaan dapat menjadi pilihan. Selain itu, diperlukan adanya diversifikasi produk dan juga akad yang digunakan dalam pembiayaan. Salah satu produk yang ditawarkan oleh lembaga pembiayaan syariah adalah pembiayaan umroh, dimana mengalami penurunan secara signifikan selama pandemi. Dengan demikian, diperlukan diversifikasi produk, misalnya kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang banyak muncul di masa pandemi.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Modal Ventura Syariah



Modal Ventura Syariah

Kondisi Saat Ini

Perusahaan modal ventura (PMV), sebagai salah satu bentuk *private equity*, adalah lembaga yang melakukan aktivitas pembiayaan dalam jangka waktu menengah sampai panjang, dengan karakteristik pembiayaan *risk capital* (penyertaan modal kepada aktivitas usaha yang memiliki risiko tinggi lantaran tidak adanya jaminan), dan fokus pada pembiayaan bisnis yang baru mulai (*early-stage process*). Jaminan yang dimaksud adalah rekam jejak dan/atau jaminan lainnya untuk menghindari potensi *asymmetric information* sebagai risiko pembiayaan.

Skema pembiayaan dari PMV adalah *equity financing*, dengan berbagai bentuk pembiayaan yang pada umumnya terdiri dari obligasi konversi, pinjaman dengan *warrant*, pinjaman subordinasi, pinjaman konversi, dan bagi hasil. Berbeda dengan PMV konvensional, PMV syariah memiliki beberapa skema yang khas, diantaranya saham, *promisory note* (PM) mudharabah muqayyadah, sukuk mudharabah, MTN Syariah mudharabah. Gambar 7.1 menunjukkan bahwa skema pembiayaan kedua jenis PMV yang paling berhasil adalah bagi hasil dengan total pembiayaan sebesar.

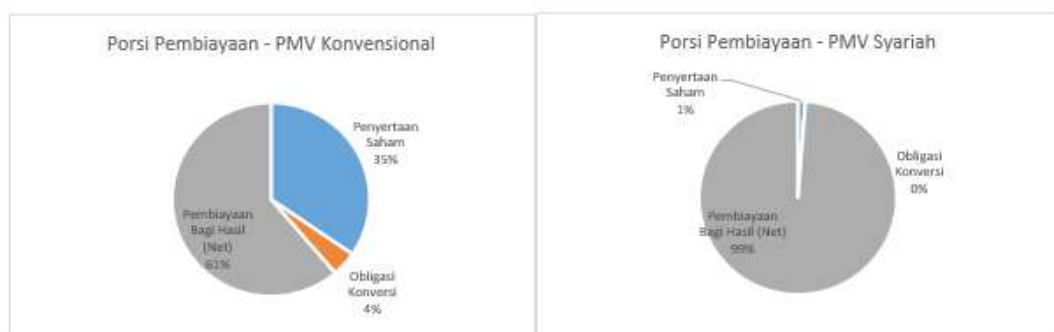
PMV fokus pada pembiayaan bisnis kewirausahaan yang masih awal (*early-stage*) atau

start-up yang memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan. *Competitive advantage PMV* adalah, selain memberikan pembiayaan, juga memberikan pendampingan bisnis yang mencakup *transfer knowledge*, dukungan yang suportif, serta pemantauan. Pendampingan ini memberikan *value-added* yang signifikan yang memang dibutuhkan oleh para peminjam. Timbal balik yang akan didapatkan investor dari skema pembiayaan ini adalah berupa *dividen* (jika dibagikan) dan *capital gain* (apresiasi nilai saham).

Karakteristik-karakteristik PMV tersebut menjadikan salah satu IKNB yang sangat strategis untuk diterapkan kepada bisnis-bisnis berisiko, seperti UMKM dan juga *start-up*. Dari sini kita bisa menyimpulkan bahwasannya pengembangan PMV merupakan sebuah urgensi yang harus senantiasa mendapatkan dukungan dari pemerintah dan pegiat keuangan secara umum.

Bentuk PMV sayangnya kurang berkembang di Indonesia, terlebih lagi PMV Syariah. Hingga Agustus 2021, jumlah pelaku PMV terdiri dari 56 PMV konvensional dan 4 PMV Syariah di Indonesia, dimana pertumbuhan yoy untuk

Gambar 7.1. Porsi Pembiayaan di PMV (Agustus 2021) (dalam Rp miliar)



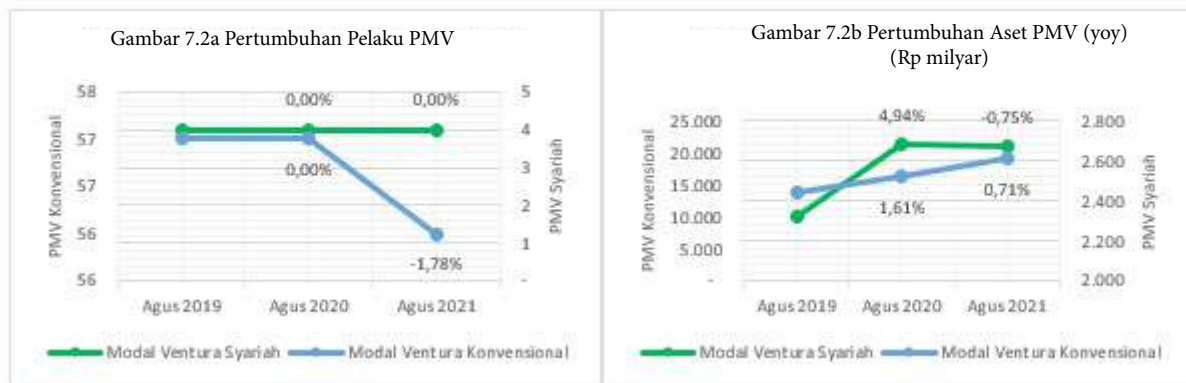
Sumber: diolah dari OJK (2021a); OJK (2021b)

pelaku sangat tidak signifikan (Gambar 7.2a). Selanjutnya, total aset PMV Syariah hanya 2,3% (atau Rp2,676 triliun) dari total aset IKNB Syariah (Rp116,50 triliun) per Agustus 2021 (Gambar 7.3). Menariknya, pertumbuhan PMV Syariah melampaui pertumbuhan PMV konvensional selama pandemi pada Agustus 2020 (PMV Syariah: 4,94%; PMV konvensional: 1,61%) yang menunjukkan bahwa PMV Syariah mampu beradaptasi lebih baik daripada PMV konvensional di awal pandemi walaupun menurun di Agustus 2021 (Gambar 7.2b).

Bentuk PMV sayangnya kurang berkembang di Indonesia, terlebih lagi PMV Syariah. Hingga Agustus 2021, jumlah pelaku PMV terdiri dari

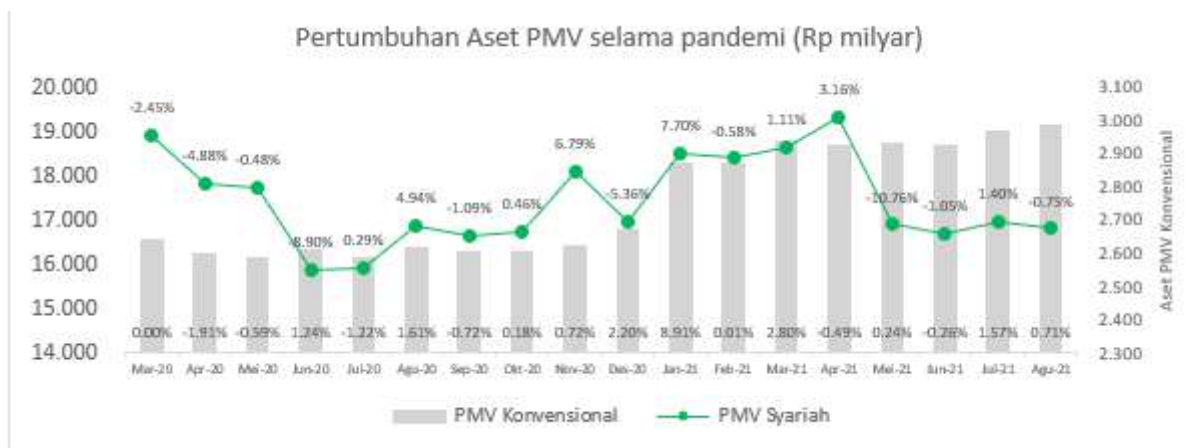
56 PMV konvensional dan 4 PMV Syariah di Indonesia, dimana pertumbuhan yoy untuk pelaku sangat tidak signifikan (Gambar 7.2a). Selanjutnya, total aset PMV Syariah hanya 2,3% (atau Rp2,676 triliun) dari total aset IKNB Syariah (Rp116,50 triliun) per Agustus 2021 (Gambar 7.3). Menariknya, pertumbuhan PMV Syariah melampaui pertumbuhan PMV konvensional selama pandemi pada Agustus 2020 (PMV Syariah: 4,94%; PMV konvensional: 1,61%) yang menunjukkan bahwa PMV Syariah mampu beradaptasi lebih baik daripada PMV konvensional di awal pandemi walaupun menurun di Agustus 2021 (Gambar 7.2b).

Gambar 7.2 Pertumbuhan PMV (Pelaku dan Aset) (yoy) Agustus 2021



Sumber: diolah dari OJK (2021a)

Gambar 7.3 Pertumbuhan Aset PMV selama pandemi (Mar 2020-Aug 2021)



Sumber: OJK (2021a)

Proyeksi ke Depan

PMV Syariah memiliki potensi pengembangan yang masih sangat luas dengan mempertimbangkan beberapa hal. Pertama, pertumbuhan PMV Syariah yang beberapa kali melampaui pertumbuhan PMV Konvensional selama pandemi. Kedua, pertumbuhan start-up ke depannya yang diproyeksi masih akan terus bertumbuh pesat, terutama dikarenakan kondisi pandemi yang menyebabkan kebutuhan akan pesan antar makanan, hiburan, bahkan pendidikan online di tengah masyarakat meningkat (Sugandi, 2021).

Tantangan dan Peluang

Beberapa tantangan belum bisa berkembangnya PMV di Indonesia adalah:

1. Risiko yang dianggap masih terlalu tinggi
2. Rendahnya literasi keuangan masyarakat sehingga belum mengenal skema pembiayaan PMV (literasi keuangan nasional: 38,03%, literasi keuangan syariah: 8,93%)
3. Regulasi yang belum mendukung
4. Pasar modal dan pasar saham belum terlalu berkembang dengan baik dibanding di luar negeri (contoh: Amerika Serikat)

Salah satu faktor utama investor memutuskan untuk investasi di sebuah negara adalah keberadaan regulasi yang mendukung, yaitu tidak terlalu ketat dan tidak terlalu longgar. Namun, harus juga dipastikan bahwa regulasi yang kuat harus disusun dengan tepat sehingga tidak mengurangi minat investor (*Gompers and Lerner, 2001*). Regulasi yang secara signifikan mengurangi hambatan untuk masuk (*barriers to entry*) sangat krusial dalam meningkatkan investasi (Alesina, et al, 2005).

Terbatasnya regulasi terkait modal ventura menjadi salah satu alasan sulitnya modal ventura, baik konvensional maupun syariah, di Indonesia untuk berkembang. Berikut adalah peraturan-peraturan terkait modal ventura yang sudah diterbitkan sampai penulisan ini disusun, yaitu:

1. Peraturan Pemerintah Nomor 62 Tahun 1992 tentang Sektor-Sektor Usaha Perusahaan Pasangan Usaha Dari Perusahaan Modal Ventura dalam Pelaksanaan Undang-Undang No.7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan Sebagaimana Telah Diubah dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1991
2. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 58/KMK.017/1999 tentang Pengawasan Kegiatan Perusahaan Modal Ventura Daerah
3. Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan (Pasal 8 dan Pasal 11)
4. Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 18/PMK.010/2012 tentang Perusahaan Modal Ventura (mencabut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 dan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 469/KMK.017/1995)
5. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 34/POJK.05/2015 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Modal Ventura
6. POJK Nomor 35/POJK.05/2015 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Modal Ventura
7. PMK Nomor 48/PMK.010/2018 tentang Perlakuan Perpajakan atas Penyertaan Modal Perusahaan Modal Ventura pada Perusahaan Mikro, Kecil, dan Menengah
8. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SE OJK) Nomor 25/SEOJK.05/2019 tentang Laporan Bulanan Perusahaan Modal Ventura Syariah
9. SE OJK Nomor 13/SEOJK.05/2020 tentang Rencana Bisnis Perusahaan Modal Ventura dan Perusahaan Modal Ventura Syariah

PMV memiliki peluang besar untuk membantu dalam proses pemulihan ekonomi nasional. Karakteristik PMV yang memiliki fitur pendampingan sangat cocok dalam membantu para UMKM yang melakukan pemulihan atas bisnis-bisnisnya, atau UMKM yang baru muncul setelah terkena dampak penutupan selama pandemi atau karyawan-karyawan yang di PHK dan ingin membuat UMKM baru.

Strategi dan Rekomendasi

Beberapa rekomendasi untuk pengembangan PMV Syariah adalah:

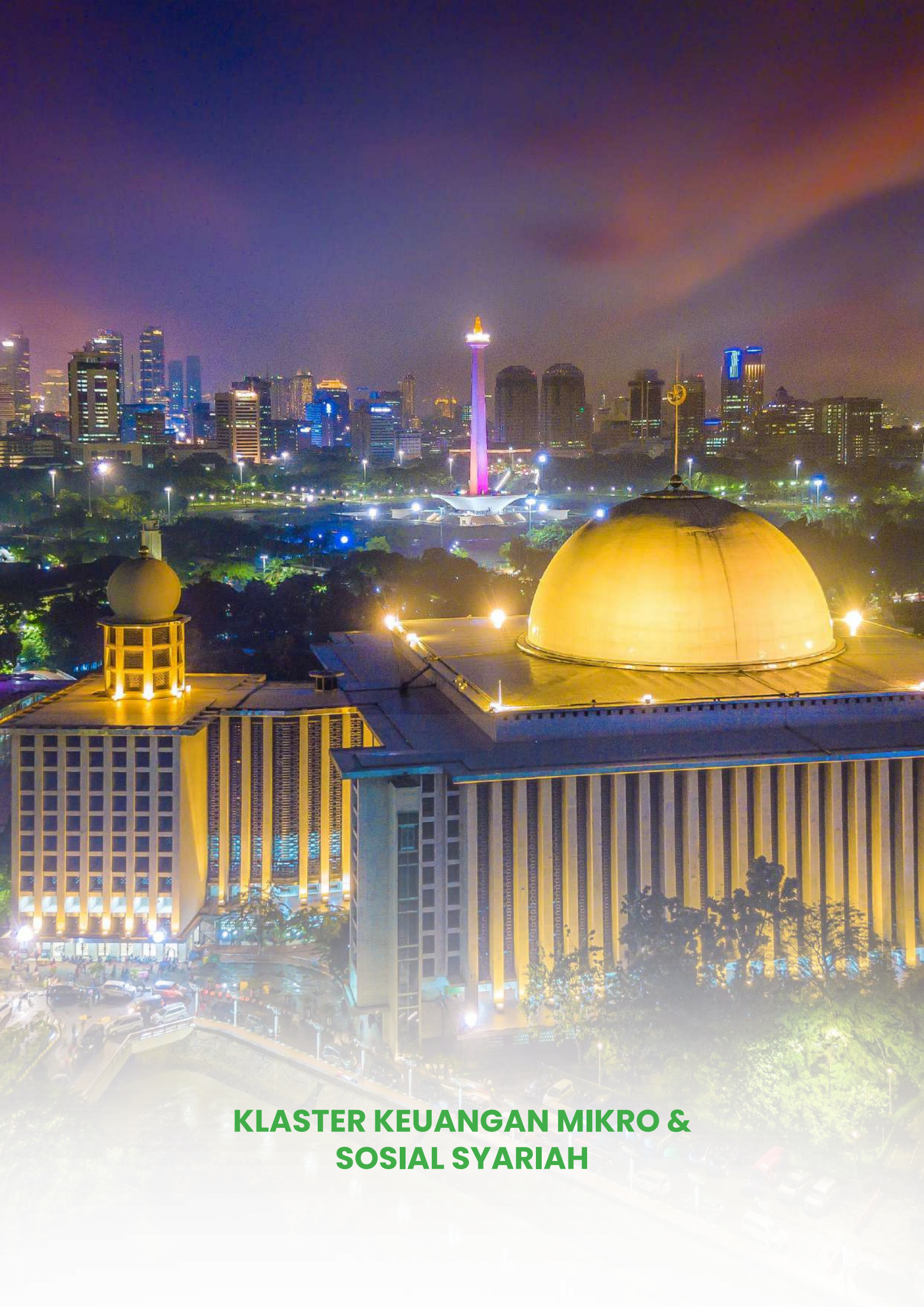
1) Penguatan regulasi

Regulator harus fokus menguatkan regulasi modal ventura, khususnya PMV syariah, karena skema modal ventura sangat mirip dengan pembiayaan syariah yang ideal (adanya *risk sharing*). Regulasi yang memberi insentif kepada investor sehingga tertarik untuk bisa melakukan PMV di Indonesia. Jika regulasi sudah kuat, selain juga

literasi ditingkatkan, maka PMV, konvensional dan syariah, seharusnya bisa berkembang pesat ke depannya, seperti bagaimana PMV berkembang pesat di luar negeri dan berkontribusi besar dalam pertumbuhan UMKM atau start-up.

2) Penguatan sinergi antar pelaku di ekosistem ekonomi Syariah

PMV Syariah bisa bersinergi dan berkolaborasi dalam hal penggunaan dana keuangan sosial Syariah (contoh: wakaf) untuk pemanfaatan yang lebih berdayaguna dan lebih luas.



**KLASTER KEUANGAN MIKRO &
SOSIAL SYARIAH**



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Keuangan Mikro Syariah



Keuangan Mikro Syariah

Kondisi Saat Ini

Indeks inklusi keuangan di Indonesia terus meningkat, baik dari sisi kepemilikan akun maupun dari penggunaan akun. Rata-rata persentase inklusi keuangan di 34 provinsi Indonesia pada adalah 76,19% (OJK, 2019). Angka ini telah melampaui target yang ditetapkan pada Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif yaitu 75% pada akhir tahun 2019. Namun, terdapat ketimpangan dalam persentase dimana persentase tertinggi berada di DKI Jakarta dengan 94,76% dan persentase terendah adalah Papua Barat dengan 59,84%, jauh di bawah rata-rata nasional. Oleh karena itu penting untuk keuangan mikro syariah memperluas jaringan layanan dengan lebih banyak pilihan program permodalan, baik untuk retail bagi masyarakat yang unbankable dan Usaha Mikro dan Kecil.

Indeks kepemilikan akun meningkat dari 31,3% pada 2014 menjadi 61,7% pada 2020. Sementara, indeks penggunaan akun/rekening meningkat dari 59,74% pada 2013 menjadi 81,4% pada 2020. Peningkatan indeks inklusi keuangan

disebabkan oleh semakin banyaknya penduduk dewasa Indonesia yang menggunakan aplikasi ponsel untuk uang elektronik berbasis *server* dan pelayanan jasa perbankan lainnya. Pengguna uang elektronik berbasis server meningkat hampir 2,5 kali lipat pada hasil survei terakhir (SNKI, 2020).

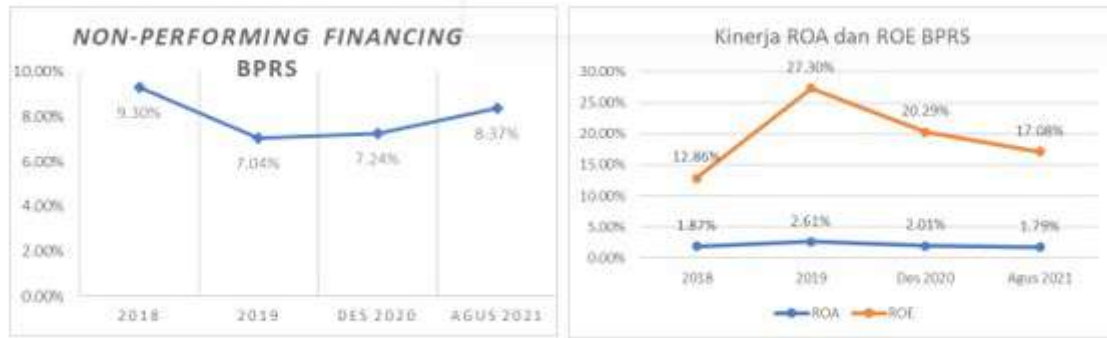
Per Agustus 2021, terdapat total 81 LKMS, dengan komposisi 60 Bank Wakaf Mikro (BWM) dan 14 Non-BWM terdaftar di OJK. Total aset LKMS per Agustus 2021 sebesar Rp514 Miliar, naik 4% dari Desember 2020 (OJK, 2021). BWM menunjukkan perkembangan dimana per awal Desember telah memiliki 48.800 nasabah kumulatif dengan jumlah pembiayaan kumulatif sebesar Rp74,4 miliar (LKMS-BWM, 2021). Selain BWM, sejak berdirinya Induk Koperasi Syariah (Inkopsyah) BMT pada 1998 sebagai induk perkumpulan, industri BMT juga semakin membaik. Hal ini ditunjukkan dengan komitmen kuat dan serius dari para pengurus dan anggota yang terlibat membesarkan Inkopsyah BMT itu. Saat ini, sudah terdapat 4.500 BMT di seluruh Indonesia (KNEKS, 2018).

Gambar 8.1. Total Pembiayaan BPRS (dalam juta rupiah)



Sumber: OJK (2021)

Gambar 8.2. Non-Performing Financing BPRS dan Kinerja ROA - ROE BPRS



Sumber: OJK (2021)

Per Agustus 2021, terdapat 165 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang beroperasi di Indonesia. Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa total pembiayaan BPRS pada Agustus 2021 meningkat 24% dari tahun 2018, yaitu menjadi sebesar Rp11,3 triliun dengan 44% penyaluran untuk modal kerja, 43% untuk konsumsi, dan 14% untuk investasi. Total aset BPRS juga mengalami peningkatan sebesar 5% dari Rp15 triliun pada Desember 2020 menjadi Rp15,7 triliun pada Agustus 2021. Nominal komposisi Dana Pihak Ketiga (DPK) dari BPRS juga meningkat sebesar 8% dari Rp9,8 triliun pada Desember 2020 menjadi Rp10,6 triliun pada Agustus 2021.

Kinerja Return on Asset (ROA) BPRS pada Agustus 2021 kembali menurun menjadi 17.08% setelah pada Desember 2020 mengalami penurunan yang cukup besar dari tahun sebelumnya (7.01%). Tren menurun juga terjadi pada kinerja *Return on Equity* (ROE) dimana sebelumnya, pada Desember 2020 ROE turun dari 2.61% menjadi 2.01%, dan per Agustus 2021 juga kembali menurun menjadi 1.79%. Sementara untuk *Non-Performing Financing* (NPF) BPRS, angka per Agustus 2021 mengalami kenaikan dari Desember 2020 yaitu dari 7.24% menjadi 8.37%. Menurunnya ROA dan ROE serta meningkatnya NPF terjadi sebagai dampak Pandemi COVID-19. Namun, melihat masih adanya pertumbuhan positif pada total aset dan jumlah DPK per Agustus 2021, kondisi BPRS secara umum

pada masa pandemi ini masih dapat dikatakan memiliki kinerja yang positif.

Proyeksi ke Depan

- Pengembangan dan penguatan peran BMT dan BWM
- Lembaga keuangan mikro dalam Ekonomi Pesantren (BWM dan BMT)
- Sharing *platform* keuangan BMT
- Sinergi BMT dengan beberapa lembaga keuangan
- Penyaluran pembiayaan murah dari pemerintah dalam rangka pemulihan ekonomi nasional melalui BMT

Tantangan dan Peluang

Beberapa tantangan yang dihadapi oleh sector ini adalah sebagai berikut:

Recovery di tengah pandemi covid-19

LKMS menghadapi beberapa hambatan seperti naiknya NPF, terbatasnya modal untuk kebutuhan pembiayaan, dan kegiatan operasional dan layanan yang terhambat karena social distancing akibat pandemi. Seiring dengan meningkatnya jumlah masyarakat yang sudah divaksin, pemerintah mulai melonggarkan peraturan PPKM dan kegiatan ekonomi menunjukkan perbaikan. Walaupun total pembiayaan dan total aset BPRS terus tumbuh selama pandemi, maksimalisasi pemberian pembiayaan kepada UMKM harus terus dilakukan. BWM dan BMT juga harus

dapat memiliki *funding* yang lebih besar agar meningkatkan jumlah pembiayaan yang dapat bersaing dan dapat menarik lebih banyak UMKM.

Adaptasi teknologi informasi untuk operasional dan layanan

Memberikan layanan keuangan berbasis teknologi yang inklusif membutuhkan perencanaan dan biaya investasi penyediaan infrastruktur yang tidak kecil. Layanan keuangan digital yang diberikan harus dapat mengakomodasi kebutuhan masyarakat dan juga mudah untuk dioperasikan. Biaya yang dikeluarkan oleh masyarakat untuk dapat mengakses layanan tersebut juga harus terjangkau dan secara bersamaan cukup untuk mempertahankan keberlanjutan layanan dari sisi penyedia.

Good corporate and governance LKMS

Penerapan tata kelola yang baik seperti yang tertuang pada POJK Nomor 24/POJK.03/2018 tentang Penerapan Tata Kelola bagi BPRS dan SEOJK Nomor 13/SEOJK/03/2019 tentang Penerapan Tata Kelola bagi BPRS dengan memperhatikan prinsip-prinsip seperti akuntabilitas, transparansi, pertanggungjawaban, independensi, dan kewajaran perlu ditekankan pada LKMS untuk meningkatkan performa, mendapatkan hasil yang sesuai dengan ekspektasi para *stakeholders*. Tata kelola yang baik juga akan membangun persepsi publik yang baik sehingga menumbuhkan minat dan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap LKMS.

Penguatan SDM (khususnya BWM dan BMT)

Dari sisi kesediaan, masih sulit untuk mendapatkan SDM yang benar-benar memiliki kapasitas yang bersaing dan mengerti akan bentuk BWM dan BMT. SDM pengelola BMT dan BWM masih perlu banyak mendapatkan dukungan pembekalan materi dan pengembangan diri. Dengan cepatnya perkembangan teknologi, BWM dan BMT memerlukan SDM yang adaptif dan

inovatif untuk dapat mendukung terwujudnya digitalisasi dalam lingkup LKMS.

Meskipun demikian, sector keuangan mikro syariah masih memiliki beberapa peluang diantaranya:

Transformasi Digital

Dengan meningkatnya jumlah pengguna orang dewasa yang memiliki ponsel, maka hal ini dapat dimanfaatkan untuk memberikan layanan keuangan yang lebih inklusif. Penggunaan aplikasi perbankan di ponsel oleh masyarakat Indonesia berada pada angka 39,2% (OJK, 2021). LKMS dan BPRS dapat meningkatkan jangkauan layanan keuangan mikro kepada lebih banyak masyarakat menggunakan aplikasi yang dapat diakses melalui ponsel dan internet, kapan pun dan dimana pun. Beberapa aplikasi ponsel yang paling sering digunakan oleh masyarakat Indonesia adalah aplikasi *e-commerce* dan *mobile banking* (OJK, 2021), hal ini mengindikasikan bahwa masyarakat Indonesia sudah mulai beradaptasi dengan layanan secara daring.

Peran BMT dan BWM

Jumlah BMT dan BWM yang besar harus dapat dimaksimalkan menjadi motor utama penggerak keuangan mikro syariah. BMT dan BWM dapat menjadi alternatif atau bahkan lembaga permodalan utama untuk pelaku Usaha Mikro dan Kecil. Hal ini diperlukan karena sumber permodalan untuk UMKM pada saat ini masih didominasi oleh BPR maupun BPRS. Sedangkan jumlah permodalan yang dapat disalurkan tidak sebesar jumlah UMKM yang ada. Walaupun sekarang bank umum juga sudah mulai masuk ke dalam sektor pembiayaan usaha mikro dan menimbulkan tingkat kompetisi yang meningkat, namun skema syariah dan keberadaan lembaga yang lebih dekat dengan masyarakat dapat menjadi keunikan sekaligus keunggulan BMT dan BWM untuk menjaring pelaku Usaha Mikro dan Kecil yang membutuhkan pembiayaan.

Apex BMT

Dengan adanya Apex BMT maka berbagai transaksi antar BMT akan lebih mudah, baik untuk lembaga maupun anggota dari BMT tersebut. Selain itu, Apex BMT juga dapat mengawasi dan menangani sistem likuiditas dari BMT anggota Apex. Walaupun saat ini sudah ada Persatuan Baitul Maal wa Tamwil Indonesia (PBMTI) yang bergerak layaknya Apex dengan 326 BMT sebagai anggota, namun diperlukan Apex yang lebih besar lagi untuk menjangkau lebih banyak BMT. Apex BMT yang lebih besar memungkinkan lebih banyak lagi dana investor yang bisa masuk dan tersalurkan ke berbagai BMT yang tersebar di seluruh Indonesia. Selain masalah pendanaan, Apex BMT juga dapat mendorong berkembangnya digitalisasi pada operasional dan layanan BMT.

Meningkatnya Inklusi Keuangan

Pengembangan industri LKMS dan BPRS akan sangat berdampak pada meningkatnya angka inklusi keuangan. Masyarakat yang belum pernah merasakan layanan keuangan formal sama sekali sebelumnya akan dapat memiliki kesempatan untuk meningkatkan kualitas hidup dengan akses layanan keuangan yang lebih mudah, seperti tabungan dan pembiayaan modal

usaha. Sesuai dengan SNKI, beberapa kelompok masyarakat menjadi target khusus dari inklusi keuangan seperti masyarakat berpenghasilan rendah dan pelaku Usaha Mikro dan Kecil. Akses keuangan yang inklusif perlu dicapai untuk mendukung kelompok tersebut mendapatkan layanan keuangan yang baik dan mengurangi praktik keuangan yang tidak bertanggung jawab.

Strategi dan Rekomendasi

Akselerasi digitalisasi atau bekerja sama dengan lembaga keuangan penyedia layanan berbasis digital

Peningkatan kualitas SDM LKMS dengan memberikan pendidikan khusus mengenai keuangan syariah maupun sertifikasi untuk menjaga dan menjamin kualitas operasional dan layanan di LKMS

Maksimalisasi peran BMT dan BWM untuk memberikan layanan keuangan bagi pelaku Usaha Mikro dan Kecil serta masyarakat unbankable dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan

Perbaiki tata kelola LKMS dan BPRS

Perwujudan Apex BMT

Legalisasi beberapa BMT



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Zakat



Zakat

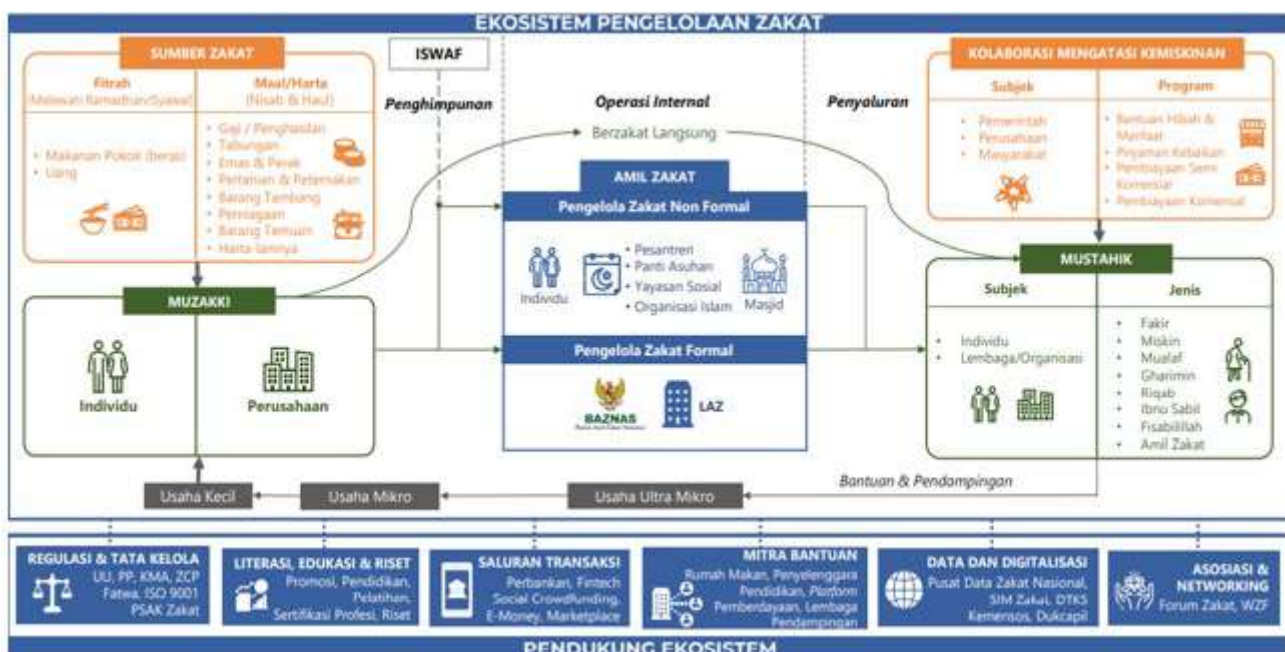
Kondisi Saat Ini

Pengelolaan zakat di Indonesia menunjukkan perkembangan yang semakin baik jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Hal ini terlihat dari perkembangan dalam berbagai aspek, seperti ekosistem, regulasi, kelembagaan, serta pengumpulan dan pendistribusian dana zakat. Dari aspek ekosistemnya, pada tahun 2021, KNEKS telah mengeluarkan peta ekosistem pengelolaan zakat. Ekosistem ini tidak hanya mengidentifikasi aktor-aktor dan komponen-komponen tradisional pengelolaan zakat (yaitu muzakki, amil dan mustahik), namun mengidentifikasi juga potensi kolaborasi serta kebijakan untuk mendukung pengembangan ekosistem tersebut. Kebijakan tersebut mencakup regulasi dan tata kelola; literasi, edukasi dan riset; pengumpulan dan pendistribusian (saluran transaksi); mitra; data dan digitalisasi; serta asosiasi dan *networking*. Saat ini, sedang disusun juga *Road Map* pengembangan sektor Dana Sosial

Islam (termasuk zakat) di Indonesia.

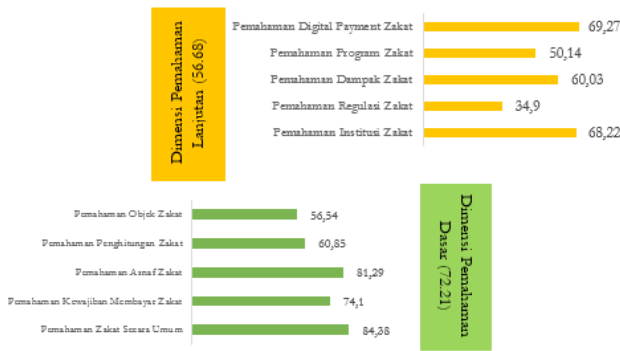
Dari ekosistem tersebut, terlihat bahwa eksistensi pengelola zakat non-formal dan praktek berzakat secara langsung telah diakui dengan lebih tegas. Sehingga, ke depan tentu diperlukan sistem yang baik untuk mengakomodasi dan mencatat zakat yang dilakukan melalui saluran/metode ini. Apalagi ketika membandingkan potensi zakat dengan realisasinya KNEKS (2021). Realisasi pengumpulan zakat yang rendah juga terkait dengan regulasi yang dinilai masih kurang efektif. Faktor lain yang mempengaruhi belum optimalnya realisasi zakat adalah aspek kelembagaan (seperti belum hadirnya regulator yang kuat), peran lembaga *non*-pemerintah dan masyarakat sipil dalam pengelolaan zakat yang belum optimal, penegakan hukum (*law enforcement*) yang masih rendah, dan struktur industri yang kurang ideal (Suherman, 2021; Wibisono, 2021; Juwayni, 2021).

Gambar 9.1 Ekosistem Pengelolaan Zakat Indonesia



sumber: KNEKS

Gambar 9.2 Indeks Literasi Zakat 2020



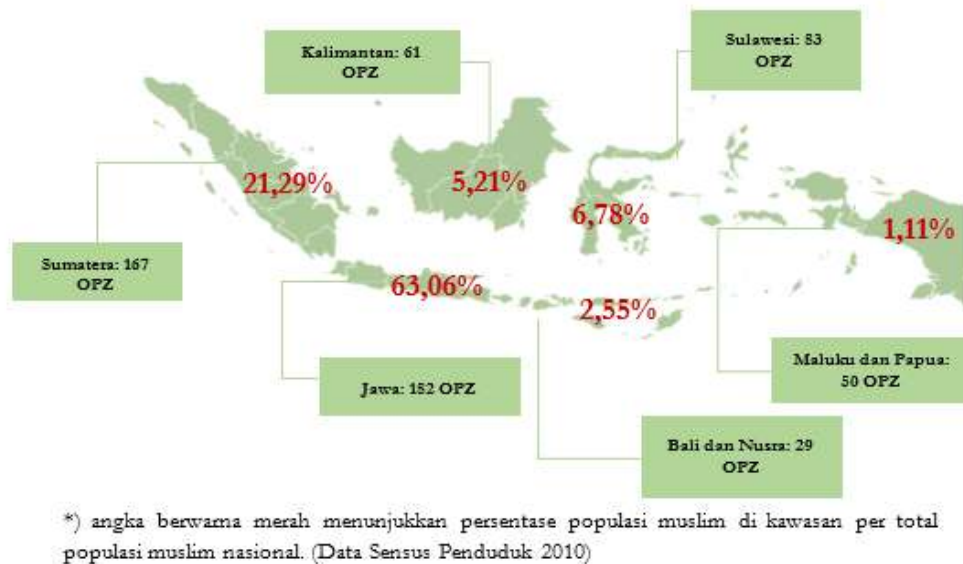
Sumber: BAZNAS (2020)

Secara umum, masyarakat Indonesia telah memiliki pemahaman yang relatif baik terhadap dimensi-dimensi dasar zakat, terutama terkait kewajiban berzakat dan penerima zakat yang ditunjukkan oleh skor indeks literasi zakat di atas. Hal ini memberikan sinyal positif bagi optimalisasi pengelolaan zakat di Indonesia. Namun demikian, minimnya pemahaman

lanjutan masyarakat terkait zakat secara keseluruhan akan menjadi tantangan tersendiri bagi pengelolaan zakat. Perilaku muzakki juga cenderung karikatif (berorientasi jangka pendek dan interpersonal) sehingga pemberian zakat secara langsung kepada mustahik masih sering dilakukan (Wibisono, 2015).

Dari sisi kelembagaan, Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) yang ada di Indonesia saat ini berjumlah 572 OPZ yang terdiri dari BAZNAS (1 BAZNAS Nasional, 456 BAZNAS Kabupaten/Kota, dan 34 BAZNAS Provinsi) dan LAZ (26 LAZ Nasional, 17 LAZ Provinsi, dan 38 LAZ Kabupaten/Kota). OPZ ini tersebar di seluruh pulau besar di Indonesia, dengan proporsi terbanyak ada di pulau Jawa (31.81%) dan Sumatera (29.19%). Persebaran OPZ di masing-masing wilayah juga telah cukup proporsional dengan jumlah penduduk Muslim pada tiap-tiap wilayah.

Gambar 9.3 Sebaran Organisasi Pengelola Zakat (OPZ), 2019



Sumber: diadopsi dari BAZNAS (2021)

Gambar 9.4: Pengumpulan & Pertumbuhan ZIS 2010 - 2021



*) Data merupakan proyeksi mengikuti metode proyeksi linear berdasarkan data 2016 - 2020

Sumber: diolah dari BAZNAS (2021)

Penghimpunan Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) menunjukkan perkembangan yang cukup baik dengan proyeksi pengumpulan mencapai Rp 14,29 triliun pada akhir tahun 2021*). Namun demikian, pertumbuhan ZIS sebenarnya berfluktuasi dan cenderung mengalami penurunan sejak tahun 2018. Hal ini merupakan hal yang cukup mengejutkan, mengingat berbagai studi menunjukkan bahwa intensi masyarakat Indonesia untuk berzakat mengalami peningkatan dalam beberapa tahun terakhir (Yuniar dan Kasri, 2021).

Akan tetapi, intensi membayar zakat masyarakat Indonesia juga dipengaruhi faktor internal dan eksternal. Faktor internal dalam menentukan intensi diantaranya menggunakan pendekatan teori *planned behavior*, sementara faktor ekstrinsik dipengaruhi oleh pendapatan, demografi, pendidikan (Huda & Ghofur, 2012). Faktor tersebut memiliki pengaruh yang signifikan dan dapat menjadi salah satu penyebab berfluktuasinya penghimpunan zakat di Indonesia. Di sisi lain, adanya dampak pandemi membuat muzakki mengalami penurunan pendapatan. Menurut *survey* yang dilakukan oleh Sari et al. (2020), sebanyak 48,8% muzakki terkena dampak *pandemic*. Sehingga hal ini berimplikasi pada penurunan dana zakat yang dibayarkan oleh

muzakki.

Highlight Pengumpulan Zakat:

Pertumbuhan zakat digital yang signifikan

- BAZNAS mencatat pengumpulan zakat digital sebesar 0,49% dari total Pengumpulan ZIS pada tahun 2016, yang tumbuh menjadi 28% pada tahun 2021
- Per 2019, zakat digital berkontribusi sebanyak 27,60% dari total Pengumpulan BAZNAS (terbanyak dari seluruh sumber pengumpulan).

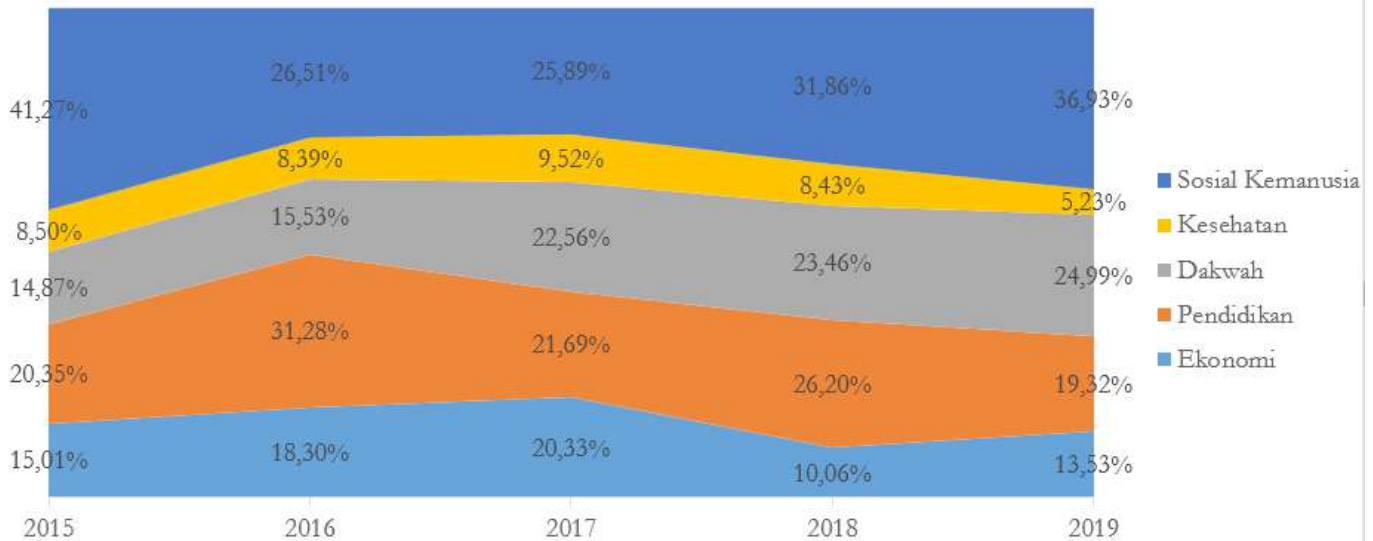
Zakat maal/zakat penghasilan memiliki potensi sumber zakat terbesar

- Berdasarkan data BAZNAS (2019), zakat maal/penghasilan berkontribusi hingga 38,63% dari total penghimpunan dana ZIS pada tahun 2019.

Alokasi zakat untuk program produktif masih minim

Alokasi untuk bidang ekonomi (program produktif) tercatat sebesar 13,53% dari total alokasi tahun 2019, atau terendah kedua setelah kesehatan (5,23%). Alokasi masih didominasi oleh bidang sosial kemanusiaan (36,93%), diikuti oleh dakwah (24,99%) dan Pendidikan (19,32%).

Gambar 9.5 Perkembangan Alokasi Zakat Berdasarkan Bidang, 2015 - 2019



Sumber: Kompilasi Indonesian Zakat Outlook (PukasBAZNAS) 2017 – 2021

Terdapat peningkatan alokasi yang signifikan bagi gharimin

Pada tahun 2018, alokasi untuk gharimin hanya 0,85% dari total alokasi. Jumlah ini meningkat mendekati tiga kali lipat menjadi 2,26% pada tahun 2019.

Proyeksi ke Depan

Proyeksi zakat 2022 dilakukan dengan menggunakan data historis pengumpulan zakat di Indonesia dan metode linear forecasting yang mempertimbangkan berbagai skenario

asumsi pertumbuhan. Berbagai skenario tersebut disusun dengan memperhitungkan berbagai peluang dan tantangan di sektor zakat. Tabel 9.1 di bawah ini merangkumkan asumsi skenario dan pertumbuhan zakat mengikuti skenario pesimis, moderat, dan optimis.

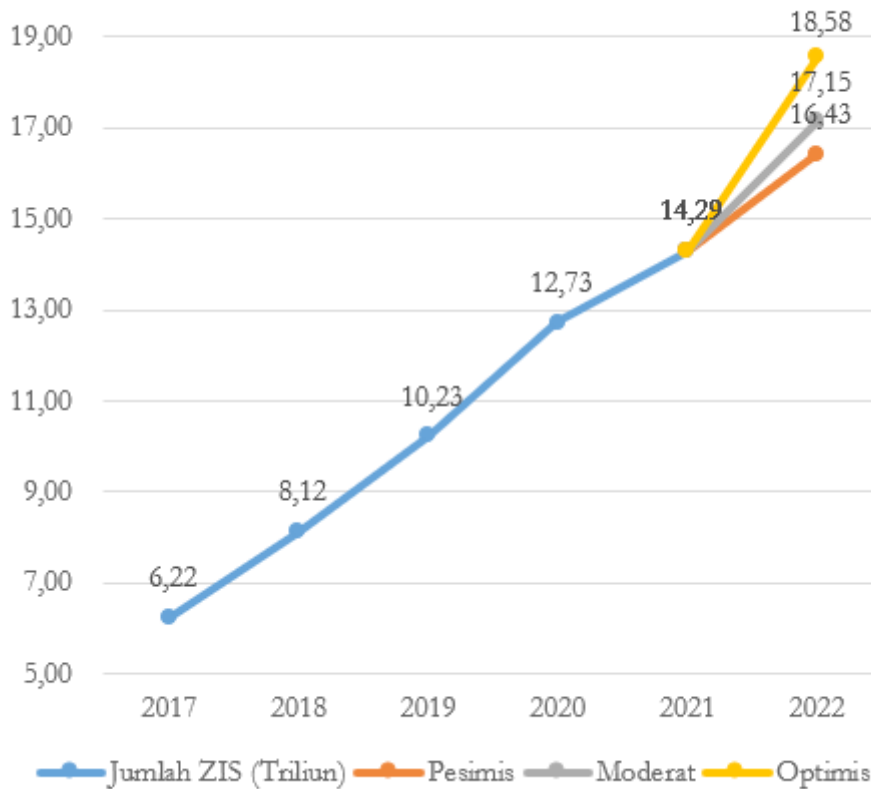
Berdasarkan asumsi skenario di atas, maka diperoleh proyeksi pengumpulan dana zakat yang diilustrasikan dalam gambar 9.6. Sementara rincian perhitungan diilustrasikan dalam Tabel 9.2.

Tabel 9.1 Asumsi Skenario Pertumbuhan ZIS 2022

Skenario	Aspek	Asumsi	Asumsi Pertumbuhan Pengumpulan Zakat (ZIS)
Pesimis	Regulasi	RUU ekonomi syariah belum disahkan	15%
	Governance	Belum adanya integrasi dan manajemen risiko yang baik	
	Digitalisasi	Transformasi digital belum berjalan dengan baik	
	SDM	Masih sedikitnya jumlah amil zakat bersertifikasi	
Moderat	Literasi	Peningkatan literasi belum signifikan	20%
	Regulasi	RUU ekonomi syariah disahkan	
	Governance	Sudah adanya integrasi dan tersedianya panduan manajemen risiko	
	Digitalisasi	Transformasi digital sudah berjalan dengan cukup baik	
Optimis	SDM	Meningkatnya jumlah amil zakat bersertifikasi	30%
	Literasi	Terdapat peningkatan literasi zakat pada kelompok muzakki	
	Regulasi	RUU ekonomi syariah disahkan	
	Governance	Sudah adanya integrasi dan tersedianya panduan manajemen risiko serta pengelolaan dan pendayagunaan	
Optimis	Digitalisasi	Transformasi digital sudah berjalan dengan sangat baik	30%
	SDM	Seluruh amil zakat telah bersertifikasi	
	Literasi	Terdapat peningkatan literasi zakat di kalangan masyarakat secara umum	

Sumber: Penulis, berdasarkan hasil FGD

Gambar 9.6 Proyeksi Pertumbuhan ZIS 2022 berdasarkan Berbagai Skenario (dalam Triliun Rupiah)



Sumber: BAZNAS dan proyeksi penulis

Tabel 9.2 Perhitungan Proyeksi Pengumpulan ZIS 2022

Skenario	Perhitungan Proyeksi	Proyeksi Pengumpulan ZIS
Pesimis	Proyeksi data 2021 x (1+0.15)	Rp 16,43 Triliun
Moderat	Proyeksi data 2021 x (1+0.20)	Rp 17,15 Triliun
Optimis	Proyeksi data 2021 x (1+0.30)	Rp 18,58 Triliun

Sumber: Penulis

Tantangan dan Peluang

Peluang

- Indonesia sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia
Populasi Muslim Indonesia mencapai 12.7% dari populasi Muslim dunia (mencapai 231 juta atau 86.7% dari total populasi di Indonesia) - *Pew Research Center*, 2010
- Indonesia adalah negara paling dermawan di dunia
Menempati peringkat 1 pada *CAF World Giving*

Index 2021

- Pertumbuhan pendapatan dan populasi kelas menengah
Pertumbuhan kelompok menengah rata-rata 12% sejak tahun 2002 - *World Bank*, 2020
- Peningkatan religiusitas masyarakat
Shifting consumer behaviour into sharia lifestyle - *Pew Research Center*, 2011
- Peningkatan adaptasi digital oleh masyarakat
Per 2019, sekitar 90,42% rumah tangga memiliki telepon seluler dengan 73,75% rumah tangga aktif mengakses internet melalui berbagai

gawai – BPS, 2019

6. Penguatan regulasi dan institusi zakat

- Penguatan institusi Kantor Urusan Agama (KUA) untuk membantu zakat
- Regulasi zakat yang sudah relatif komprehensif ((UU, PP, KMA, ZCP, Fatwa, ISO 9001, PSAK Zakat)
- Implementasi Perbaznas No. 2/2018 sebagai dasar penguatan UPZ pada tingkat desa dan kelurahan
- Potensi kolaborasi dengan lembaga-lembaga pemerintah pada berbagai tingkatan (Kementerian Sosial, Kementerian Desa, Kementerian Dalam Negeri, dan pemerintah tingkat daerah)

Tantangan

1. Regulasi

- Belum adanya formulasi yang tepat dalam strategi persuasi dan *law enforcement* untuk menjangkau muzakki non-ASN.
- Terminologi UPZ dalam regulasi UU Zakat berpotensi mendegradasi fungsi UPZ dari “pengelola” menjadi “pengumpul”.
- Terbatasnya partisipasi elemen yang terkait dengan pengelolaan zakat sebagai akibat restriksi dari regulasi UUPZ.
- Belum adanya rencana perbaikan dan penyesuaian regulasi zakat yang saat ini ada.
- Belum adanya insentif bagi muzakki yang dapat mengapresiasi partisipasi masyarakat dalam berzakat.

2. Kelembagaan

- Sulitnya integrasi dan penghimpunan data dari UPZ pada tingkat daerah (data yang berhasil dihimpun oleh pusat hanya 30%).
- Upaya untuk mengkoordinasikan aktivitas pengelolaan zakat dapat menyempitkan makna zakat yang universal menjadi aktivitas pengumpulan dan pelaporan saja.
- Minimnya integrasi sistem dan data dengan lembaga-lembaga keuangan syariah terkait.

- Belum adanya panduan pengelolaan dan manajemen risiko bagi lembaga zakat.

3. Literasi

- Minimnya pengetahuan masyarakat Muslim terkait fikih zakat kontemporer.
- Minimnya pemahaman mustahik terkait eligibilitas/kriteria penerima zakat

4. Sumber Daya Manusia (SDM)

- Adanya ketimpangan kapabilitas amil pada tingkat pusat dan daerah.
- Masih sedikitnya amil zakat yang bersertifikasi.

5. Pendayagunaan

- Belum optimalnya penyaluran zakat kepada pihak yang layak menerima zakat.
- Belum optimalnya program pendayagunaan zakat yang bersifat produktif

6. Teknologi

- Belum adanya *host-to-host IT system* antara lembaga zakat dengan perbankan dan lembaga keuangan syariah lainnya yang dapat mempermudah otomatisasi zakat.
- Belum tersedianya *one stop database* yang menyediakan informasi lengkap terutama terkait muzakki, mustahik, dan informasi lembaga pengelola zakat.

Strategi dan Rekomendasi

Strategi Pengembangan Jangka Pendek (*Quick Wins*)

1. Optimalisasi pengumpulan zakat berbasis digital.
2. Penguatan kelembagaan Baznas, khususnya di level daerah (melalui Pilot Project KUA sebagai UPZ untuk memperkuat pengelolaan zakat berbasis kewilayahan).
3. Penguatan SDM zakat melalui sertifikasi, khususnya untuk OPZ di daerah.
4. Inovasi program/produk penyaluran zakat yang berbasis qardhul hasan.
5. Penguatan administrasian zakat melalui saluran ‘informal’ untuk merekam praktik

zakat di masyarakat secara lebih utuh.

Strategi Pengembangan Jangka Menengah dan Panjang

1. Mengembangkan model kombinasi law enforcement dan persuasi yang tepat untuk menjangkau kelompok muzakki non-ASN.
2. Mendorong disahkannya RUU Ekonomi Syariah sebagai payung hukum kerjasama antar sektor dan lembaga ekonomi syariah yang lebih komprehensif dan kolaboratif.
3. Pengembangan insentif bagi muzakki, utamanya berupa *tax credit*.
4. Pembangunan sistem layanan perbankan yang berbasis *host-to-host* dengan IT dari Baznas atau lembaga zakat secara umum (integrated).
5. Memperkuat basis data zakat pada tingkat daerah.
6. Pengembangan sistem otomatisasi zakat untuk semua sektor.
7. Amandemen UU Zakat.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

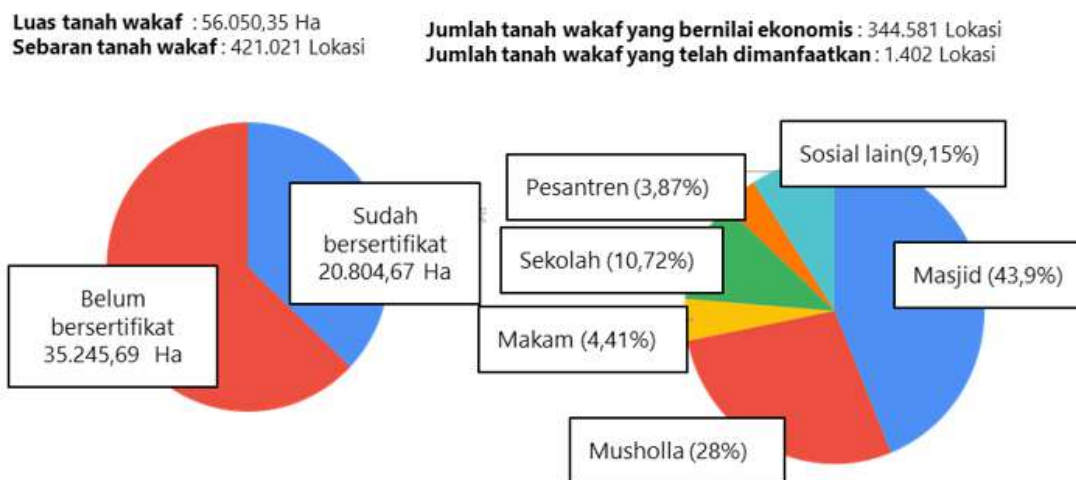
Wakaf



Wakaf

Kondisi Saat Ini

Gambar 10.1 Luas, Sebaran, dan Jumlah Tanah Wakaf serta Pemanfaatannya di Indonesia



Sumber: SIWAK Kemenag (2021)

Perhatian pemerintah maupun publik terhadap wakaf semakin menguat dan tidak hanya berfokus pada wakaf benda tidak bergerak seperti tanah dan bangunan tetapi juga terhadap *asset* lain seperti uang. Di awal tahun 2021, pemerintah resmi meluncurkan Gerakan Nasional Wakaf Uang (GNWU) yang diharapkan mampu untuk mengoptimalkan pengumpulan dan kebermanfaatan wakaf uang. Selain itu arah perkembangan wakaf juga diarahkan pada wakaf produktif yang diharapkan mampu memberikan *multiplier effect* yang lebih tinggi baik secara ekonomi maupun sosial. Per tahun 2021, jenis wakaf di Indonesia masih didominasi oleh wakaf tanah dengan luas tanah wakaf mencapai 56.050,35 Ha dan belum setengahnya yang bersertifikat. Sementara itu, menjelang setahun diluncurkannya GNWU, jumlah wakaf uang yang terkumpul belum menyentuh 0,50% dari potensi. Hal ini menunjukkan bahwa optimalisasi pengembangan wakaf masih sangat perlu dilakukan.

Ekosistem Wakaf

Perkembangan wakaf secara lebih detail di Indonesia dapat dilihat dari kacamata ekosistem pengembangan wakaf yang dikembangkan KNEKS. Ekosistem pengembangan wakaf terdiri atas literasi, edukasi, tata kelola nazir, digitalisasi, dan optimalisasi pengelolaan yang didorong dengan instrumen berupa regulasi, fatwa, panduan syariah, sistem pengamanan dan penjaminan aset wakaf, dan linkage sinergi dengan industri lainnya (Juwaini, 2021). Dari sisi literasi, berdasarkan Survei Indeks Literasi Zakat dan Wakaf tahun 2020 yang dilakukan oleh Kementerian Agama, BAZNAS, dan BWI kepada 3200 responden secara nasional menyatakan bahwa nilai indeks literasi wakaf Indonesia hanya mencapai 50,48 (angka 0-60 menunjukkan tingkat literasi masih rendah). Untuk meningkatkan tingkat literasi ini Kementerian Agama memanfaatkan teknologi dengan cara membuka kelas literasi melalui youtube, zoom, dan media sosial yang diikuti oleh 2.477.599 orang (Kemenag, 2021).

Dari sisi tata kelola nazir, terdapat indikasi bahwa pengelolaan wakaf dilakukan masih belum terlalu profesional. Penelitian yang

dilakukan Kementerian Agama pada tahun 2021 menunjukkan bahwa mayoritas nazhir (84% dari 500 orang) yang di survei di 11 provinsi bekerja sebagai nazhir dengan status pekerjaan sambilan. Ditambah lagi mayoritas *asset* wakaf yang dikelola belum dalam bentuk wakaf produktif. Data menunjukkan 44% aset wakaf dimanfaatkan sebagai masjid, 29% untuk mushola, 4% untuk makam, dan 10% untuk sekolah (Kemenag, 2021).

Dari sisi digitalisasi, penguatan wakaf berbasis digital sedang ditingkatkan melalui penyediaan akses berwakaf via layanan elektronik perbankan, *digital wallet*, *e-commerce platform*, *fintech*, dan *crowdfunding platform* (Budiarto, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa fokus digitalisasi wakaf saat ini ditujukan dalam upaya untuk meningkatkan pengumpulan harta wakaf terutama wakaf uang.

Regulasi

Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf menjadi tonggak sejarah perwakafan di Indonesia sebagai peraturan pertama yang secara khusus mengatur wakaf. Sebelum adanya peraturan ini, sejak kemerdekaan Indonesia, regulasi perwakafan tersebar pada beragam peraturan seperti peraturan bidang pertanahan. Peraturan wakaf di Indonesia disusun berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan Pasal 2 UU No 41 tahun 2004 yang menyatakan “Wakaf sah apabila dilaksanakan menurut syariah” (BWI, 2021). Setelah 17 tahun pemberlakuan UU ini, sudah terjadi banyak perubahan kehidupan masyarakat Indonesia yang juga mempengaruhi pengaturan wakaf sehingga banyak *stakeholders* wakaf mengusulkan perlunya revisi atas UU Wakaf. Usulan revisi UU ini telah masuk dalam daftar Prolegnas DPR RI 2019-2024 atas inisiatif DPR sehingga Kementerian Agama membentuk Pokja Revisi UU Wakaf yang melibatkan berbagai *stakeholders* wakaf. Isu utama dari revisi UU ini membahas perbaikan dalam penataan kelembagaan, aturan nazir, aturan wakaf tanah, aturan wakaf uang, aturan wakaf bergerak non

uang, aturan investasi wakaf, aturan pusat data wakaf nasional, dan aturan insentif pajak atas perwakafan (Juwaini, 2021).

Penghimpunan

Penghimpunan wakaf, baik berupa tanah wakaf dan wakaf uang, di Indonesia menunjukkan tren yang positif dan memiliki potensi yang cukup besar. Berdasarkan data dari Kementerian Agama, saat ini aset wakaf berupa tanah di Indonesia tersebar di 421.734 lokasi dengan total luasan tanah wakaf mencapai 55.672,62 hektar. Dari luasan ini, sebanyak 58,37% tanah wakaf sudah memiliki sertifikat (Kemenag, 2021). Adapun, potensi wakaf uang di Indonesia diproyeksikan mencapai 180 triliun rupiah per tahun. Namun, fakta yang ada menunjukkan hingga tahun 2020 akumulasi penghimpunan wakaf uang dan wakaf melalui uang belum optimal yaitu hanya sebesar 819,36 miliar rupiah (BWI, 2021).

Pemanfaatan

Aset wakaf yang besar, sayangnya belum sejalan dengan pengoptimalannya. Saat ini, tanah wakaf mayoritas dimanfaatkan untuk masjid (43,84%) dan mushola (28,01%). Sisanya dimanfaatkan untuk sekolah (10,72%), sosial lainnya (9,15%), makam (4,41%), dan pesantren (3,88%) (Kemenag, 2021). Padahal, wakaf dapat dioptimalkan lagi untuk pemanfaatan yang lebih luas yaitu untuk aktivitas yang dapat memberdayakan sosio-ekonomi masyarakat yang nantinya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang bersifat inklusif (Sukmana, 2019). Berdasarkan data, dari banyaknya tanah wakaf di Indonesia, tanah wakaf yang digolongkan produktif dan bernilai ekonomis terbilang rendah yaitu sejumlah 34.558 lokasi. Dari besaran tersebut, tanah wakaf produktif yang bernilai ekonomis dan sudah dimanfaatkan hanya sebanyak 1.402 lokasi atau baru sebesar 4% saja. (Kemenag, 2021)

Proyeksi ke Depan

Secara umum perkembangan wakaf di Indonesia pada tahun 2022 akan menunjukkan perkembangan yang terus membaik. Baik dari aspek regulasi (dukungan pemerintah), pengembangan produk dan layanan, dan awareness dari masyarakat. Wakaf uang akan mendominasi perwakafan nasional tahun 2022. Wakaf uang yaitu CWLS (yang lebih khusus lagi SWR) dan GNWU akan tetap menjadi prioritas untuk dikembangkan. Ada beberapa hal rencana pengembangan yang akan masih dilakukan

dalam satu tahun kedepan. Diantara kebijakan tersebut adalah: (i) Menyusun *key performance* untuk standarisasi pengukuran *impact* Lembaga Pengelola Wakaf dengan berbasis teknologi; (ii) Peningkatan Kualitas Sumber Daya Nazir yang profesional dan berkompetensi; (iii) Penguatan integrasi institusi wakaf dengan pemangku kepentingan institusi wakaf; (iii) Integrasi wakaf dengan dengan institusi dan instrumen ekonomi dan keuangan Syariah lainnya. Detail beberapa proyeksi tersebut tertuang dalam tabel berikut:

Tabel 10.1 Proyeksi Wakaf 2022

Aspek	Prospek
Pemerintah	Pemerintah meresmikan program Gerakan Nasional Wakaf Uang (GNWU) pada Januari 2021 sebagai penanda transformasi pelaksanaan wakaf yang lebih luas dan modern karena wakaf dapat diperuntukan untuk tujuan sosial ekonomi disamping tujuan ibadah. Sehingga wakaf berkontribusi terhadap pengurangan kemiskinan dan ketimpangan sosial serta mendorong ekonomi kaum Dhuafa. Tindakan ini mencerminkan perhatian pemerintah terhadap potensi wakaf untuk mendorong perekonomian telah meningkat.
Produk	Trend wakaf ke depan berfokus pada pengembangan sistem perwakafan di Indonesia, khususnya dari sisi produk wakaf. Akan banyak linkage yang muncul antara wakaf dengan bank syariah (wakaf uang), wakaf dengan asuransi (Wakaf wasiat polis asuransi), wakaf dengan keuangan mikro (koperasi syariah pengelola wakaf uang), wakaf dengan saham (wakaf saham), wakaf dengan sukuk (CWLS) dan linkage antara wakaf dengan lembaga lainnya. Hal ini menunjukkan kebutuhan terhadap inovasi produk untuk menjawab permasalahan masyarakat.
Praktik	Dari sisi praktik, perkembangan wakaf di Indonesia juga menjanjikan. Pada tahun 2020, terdapat beberapa produk wakaf baru yang diluncurkan oleh BWI. Diantaranya ada Wakaf Poin, wakaf peduli Indonesia (kalisa), wakaf membangun negeri (akbari), dan sukuk wakaf ritel (SWR). Tindakan ini mencerminkan peran lembaga wakaf tuntut meningkatkan eksistensi wakaf semakin tinggi.
Literasi	Tingkat literasi diproyeksikan akan semakin meningkat. Hal ini sejalan dengan upaya edukasi dan sosialisasi yang dilakukan oleh BWI dengan kerjasama berbagai pihak, peluncuran GERAKIN (Gerakan Wakaf Indonesia) dan KALISA (Wakaf Peduli indonesia), serta pengoptimalan sosial media

Note: Diolah dari berbagai sumber

Tabel 10.2 Peluang dan Tantangan Wakaf

Aspek	Peluang	Tantangan
<i>Awareness</i>	Masyarakat cukup familiar dengan konsep wakaf harta tidak bergerak	Literasi dan Inklusi Wakaf Uang sangat rendah secara berurutan sebesar 0,282 dan 0,472
<i>Research & Development, dan Teknologi</i>	Lembaga menggunakan platform digital untuk menjangkau stakeholders seperti tabung wakaf dan kitawakaf.com	Pemanfaatan teknologi dalam manajemen organisasi untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi
<i>SDM</i>	Jumlah nazir di Indonesia terhitung banyak	Rendahnya profesionalisme nazir mendorong kebutuhan peningkatan kualitas nazir dan kelembagaan
<i>Regulasi</i>	Terdapat waqf core principles (WCP) sebagai panduan tata kelola wakaf	Perlunya amandemen UU Wakaf sebagai sarana penyediaan ruang gerak wakaf yang lebih luas (seperti kesempatan berinovasi)
<i>Organisasi</i>	Beragamnya lembaga pengelola ZISWAF di tingkat nasional, provinsi, dan kota/kecamatan yang menjangkau berbagai lapisan masyarakat	Akuntabilitas dan kredibilitas dari lembaga wakaf cukup rendah
<i>Aset</i>	Potensi aset wakaf yang besar sekitar Rp 327 triliun atau setara 2,12% dari PDB pada 2020.	Penggunaan tanah wakaf pada 34.558 lokasi belum optimal karena hanya terdapat 1402 lokasi tanah wakaf yang sudah dimanfaatkan

Note: Diolah dari berbagai sumber

Peluang dan Tantangan

Peluang dan tantangan pengembangan wakaf dapat dilihat dari berbagai aspek diantaranya awareness, R&D, infrastruktur, SDM, Regulasi, Organisasi, dan Aset. Detail dari peluang dan tantangan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

Strategi dan Rekomendasi

Terdapat tiga strategi utama dalam

mengoptimalkan pengumpulan, pengelolaan dan manfaat dari wakaf. Tiga strategi utama tersebut mencakup penguatan ekosistem wakaf, penguatan integrasi kelembagaan institusi wakaf dan Implementasi kebijakan dan strategi pengelolaan wakaf uang yang berimplikasi positif bagi kesejahteraan masyarakat. Detail dari rekomendasi, tujuan yang ingin dicapai dan catatan yang perlu diperhatikan terdapat dalam tabel berikut:

Tabel 10.3 Strategi dan Rekomendasi Wakaf

No	Strategi	Tujuan	Catatan yang Perlu diperhatikan
1	<p>Penguatan Ekosistem Wakaf <i>Indikator:</i></p> <p>a) Pembentukan ekosistem riset dan pengembangan pengelolaan zakat berbasis teknologi</p> <p>b) Peningkatan Kualitas Sumber Daya Nazir yang profesional dan berkompetensi</p>	<p>(a) Terbentuknya KPI dan indikator capaian tertentu untuk standarisasi pengukuran impact Lembaga Pengelola Wakaf dengan berbasis teknologi</p> <p>(b) Terbentuknya lembaga pelatihan nazir dengan kurikulum terstandarisasi, meningkatnya jumlah nazir bersertifikasi, dan revisi UU Wakaf No 41 Tahun 2004</p>	Perlu kerjasama antara Kementerian Agama, BWI, Lembaga Wakaf, dan LKS.
2	<p>Penguatan Integrasi Kelembagaan Institusi Wakaf <i>Indikator:</i></p> <p>a) Memperjelas porsi wewenang masing-masing pelaksana dalam wakaf, baik regulator maupun operator</p> <p>b) Penguatan integrasi institusi wakaf dengan pemangku kepentingan institusi wakaf</p>	<p>(a) Terbentuknya sumber pendanaan lain yang independen dan berkelanjutan bagi BWI</p> <p>b) Dari segi lembaga, realisasi peran pesantren sebagai sarana pembelajaran pengelolaan wakaf bagi santri dan masyarakat sekitar. Dari segi regulasi, penerbitan sertifikat hak guna bangunan tanah wakaf, kebijakan fiskal pengelolaan aset wakaf, dan insentif pajak untuk wakaf uang dan wakaf saham.</p>	Kerjasama antara Kementerian Agama, BWI, Lembaga Wakaf, Kementerian Keuangan, Badan Pertanahan Nasional, dan Pesantren
3	<p>Implementasi kebijakan dan strategi pengelolaan wakaf uang yang berimplikasi positif bagi kesejahteraan masyarakat <i>Indikator:</i></p> <p>a) Peningkatan penghimpunan, pengelolaan, pengembangan, dan pendayagunaan wakaf uang yang tepat dan optimal. Sehingga semakin banyak proyek sosial dari wakaf uang.</p> <p>b) Peningkatan awareness masyarakat terhadap wakaf dan jumlah dana wakaf bertambah.</p> <p>c) Jangkauan gerakan nasional wakaf uang yang luas</p>	<p>a) Implementasi kebijakan dan strategi pengelolaan wakaf yang berimplikasi positif bagi kesejahteraan masyarakat</p> <p>b) Peningkatan angka literasi wakaf</p> <p>c) Masifnya gerakan sosial kemasyarakatan terkait wakaf tunai</p>	<p>a) Asumsi : Perkembangan ekonomi dan kehidupan sosial yang stabil dan tidak ada pembatasan regulasi terkait.</p> <p>Alat verifikasi: Data perkembangan wakaf</p> <p>b) Asumsi : Dibentuknya indeks literasi wakaf nasional</p> <p>Alat verifikasi : Indeks literasi wakaf dan jumlah proyek wakaf uang.</p> <p>c) Asumsi : Adanya dukungan regulasi</p> <p>Alat verifikasi : Laporan perkembangan tahunan pengelolaan wakaf uang</p>

Note: Diolah dari berbagai sumber



KLASTER INDUSTRI HALAL



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

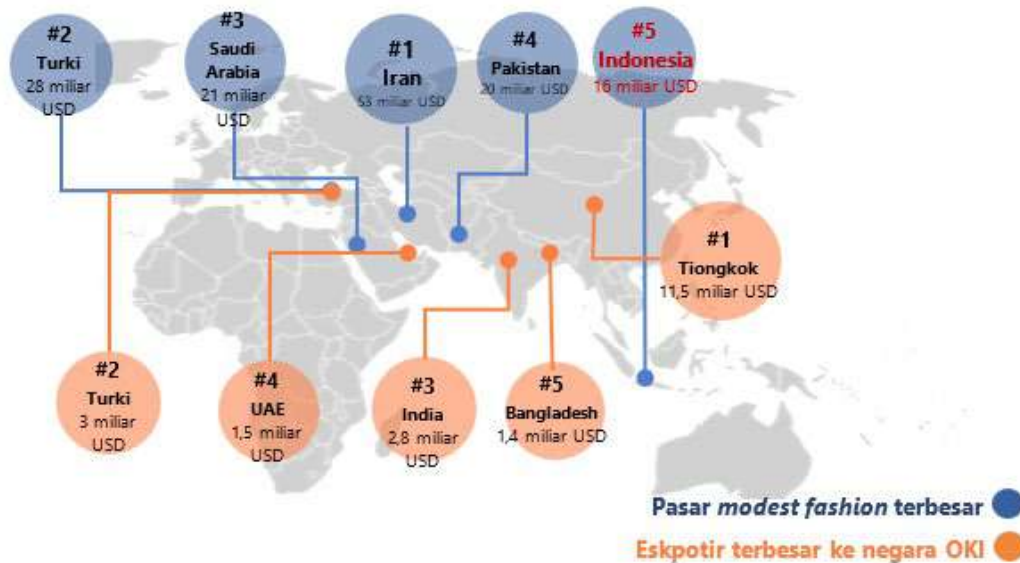
"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Modest Fashion



Modest Fashion

Gambar 11.1 GIEI Report



Sumber: GIEI Report 2020/2021

Kondisi Saat Ini

Dalam beberapa tahun belakangan, tren modest fashion berkembang pesat, termasuk di Indonesia. Berdasarkan *Global Islamic Economy Indicators (GIEI) 2020/2021*, Indonesia menempati posisi ke-5 sebagai negara dengan pasar modest fashion terbesar. Kondisi ini terjadi mengingat Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar.

Indonesia sangat terbantu dengan semakin tingginya *awareness* masyarakat Indonesia terhadap industri halal, namun Indonesia masih tertinggal dalam aspek finansial. Kondisi ini terlihat dari Indonesia yang menduduki peringkat 5 sebagai konsumen *modest fashion*, tetapi Indonesia belum masuk radar sebagai eksportir produk-produk *fashion* ke negara OKI. Data ini menekankan kondisi Indonesia yang masih sebagai pasar tujuan dan belum berperan aktif sebagai pemain yang dapat memproduksi dan mengeksport berbagai produk *modest fashion*.

Saat ini nilai ekspor Indonesia untuk produk halal diperkirakan baru mencapai US\$ 6 miliar atau setara dengan peringkat 21 dunia. Sedangkan untuk ekspor fashion muslim diperkirakan sebesar US\$ 4,1 miliar atau menduduki peringkat 13 besar dunia (Katadata, 2021). Namun, industri *modest fashion halal* ini diyakini masih akan terus berkembang kedepannya mengingat potensi

industri ini yang sangat besar.

Proyeksi ke Depan

Pandemi COVID-19 menyebabkan perlambatan pertumbuhan industri modest fashion yang sebelumnya pernah menjadi primadona industri halal selama dasawarsa terakhir. Meskipun industri halal Indonesia diproyeksikan akan tetap meningkat dengan tipis pada tahun 2022, namun sektor pakaian jadi, jadi secara umum, akan mengalami pemulihan yang lambat. Akan tetapi, di Indonesia, sektor *modest fashion* memiliki peluang untuk pulih lebih cepat karena tiga faktor utama, yaitu:

(1) kesadaran masyarakat untuk mengenakan pakaian yang sesuai dengan norma Islam sangat tinggi. Dalam survei yang dilakukan *Paw Research Centre* tahun 2020, 98% penduduk Indonesia menyatakan bahwa agama merupakan hal yang sangat penting untuk hidup mereka

(2) kesadaran untuk mendukung industri dalam negeri dengan membeli produk lokal. Menurut survei yang dilakukan oleh *Katadata Insight Center*, 87,2% konsumen Indonesia lebih suka membeli produk lokal dan 88,8% lebih suka menggunakan dan mengonsumsi produk dengan merek dalam negeri.

(3) meleknya pengusaha *modest fashion* Indonesia dengan pentingnya digitalisasi bisnis

karena mayoritas memulai bisnis di awal era digital dengan menyoar pasar online, sehingga memudahkan proses adaptasi selama pandemi.

Laporan *State of the Global Islamic Economy* memproyeksikan bahwa pengeluaran masyarakat muslim global terhadap pakaian jadi akan bertumbuh dengan CAGR 5-tahun sebesar 2,4% untuk mencapai nilai \$311 miliar pada tahun 2024. Mengutip data Bank Syariah Indonesia, industri modest *fashion* diproyeksikan akan tetap bertumbuh dari nilai Rp268 triliun pada 2021 menjadi Rp309 triliun pada 2022. Namun hal ini akan sulit tercapai jika tidak diimbangi dengan dukungan ekosistem dan pembiayaan yang berkelanjutan untuk menyokong skalabilitas usaha demi akselerasi sektor yang didominasi oleh UMKM ini naik kelas.

Tantangan dan Peluang

Selama hampir dua tahun, pandemi telah mengubah hampir semua sektor industri termasuk industri *modest fashion* yang menuntut para pelaku usaha untuk dinamis beradaptasi dengan perubahan untuk tetap bertahan di masa sulit.

Tantangan pertama dimulai dengan adanya aturan *lockdown* yang menyebabkan banyak disrupsi pada rantai persediaan (*supply chain*). Dimana terjadi kenaikan pada harga bahan baku akibat penurunan ketersediaan yang disebabkan oleh krisis *container* di pelabuhan. Untuk sektor *fashion* sendiri, Indonesia masih sangat tergantung terhadap bahan baku produksi dari luar negeri, dimana pada tahun 2020 impor bahan baku mencapai \$1,2 miliar. Substitusi bahan baku impor masih sulit dilakukan dalam jangka pendek akibat kurang tersedianya teknologi dan keahlian yang diperlukan untuk mengolah bahan baku yang dibutuhkan. Untuk saat ini, Indonesia sudah memiliki keahlian memproduksi dan mengeksport bahan sintesis, namun untuk bahan dengan serat katun dan sutera masih mengandalkan impor karena iklim Indonesia yang kurang mendukung untuk produksi kedua bahan tersebut.

Tantangan kedua muncul akibat perubahan gaya hidup di era *new normal*. Hal ini memaksa para pelaku usaha *fashion* untuk berinovasi

dengan membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan dan perubahan perilaku konsumen sekarang. Strategi produksi *homewear* untuk menyikapi kegiatan *work* dan *study from home* dan produksi masker dan APD cukup membuat banyak usaha bertahan di awal pandemi, bahkan ada beberapa rumah produksi yang akhirnya membuat lini khusus untuk fokus pada produksi APD yang dirancang modis namun tetap fungsional.

Selain itu, pandemi membuat kesadaran pola hidup sehat meningkat dan kegiatan berolahraga menjadi prioritas. *Survei Asia Pacific Health Inertia 2021* mengungkapkan bahwa 64% konsumen di Indonesia mulai lebih sering berolahraga selama pandemi. *Trend* ini dimanfaatkan oleh pelaku usaha dengan memproduksi *spatswear* yang sopan dan sesuai dengan norma Syariah.

Perubahan iklim sebagai ancaman terbesar kemanusiaan menimbulkan tantangan besar untuk memproduksi pakaian yang tidak berdampak buruk pada lingkungan. Di luar negeri banyak perusahaan yang saat ini mendaur ulang produk atau menambah nilai tambah pada produk lama (*upcycling*) bahkan membuka lini bisnis *repairmen*. Namun, di Indonesia kegiatan ini belum cukup masif akibat pasokan dari bahan baku yang berkelanjutan masih dinilai kurang memadai dan harganya cukup tinggi. Hal ini mendorong inisiasi MUFFEST 2020 dan ISEF 2021 untuk mengangkat tema "*Sustainable Muslim Fashion*" demi menggiatkan sosialisasi konsep *sustainable fashion* sebagai gaya hidup baru di era *new normal*. Momentum ini bisa digunakan sebagai peluang untuk membangun rantai pasokan yang etis dan ramah lingkungan bagi pelaku usaha *fashion* di Indonesia, pastinya dengan harga yang terjangkau.

Di sisi lain, pandemi menyebabkan lonjakan pada jumlah pelaku UMKM tidak terkecuali industri *fashion muslim* akibat masuknya pemain baru yang memilih membuka usaha setelah mengalami pemutusan kerja, di mana jumlah pengusaha di Indonesia meningkat dari yang sebelumnya hanya sebesar 1,67% menjadi 3,10% dari total jumlah pendudukan Indonesia (BPS, 2021). Hal ini dapat disambut dengan baik, meskipun pada awalnya menyebabkan perang harga dan persaingan yang ketat antara pemain

lama dan baru. Namun hal ini dapat digunakan sebagai kesempatan untuk berkolaborasi antara pelaku bisnis mikro dengan ultra mikro dengan melibatkan rumah produksi bersama sebagai upaya kolektif untuk meningkatkan skala produksi minimum manufaktur yang akan membukakan peluang kepada UKM untuk mendapatkan pasokan tekstil dan pengolahannya. Peningkatan skala produksi usaha ini sangat penting karena industri fashion di Indonesia masih didominasi oleh UKM.

Kurangnya investasi yang signifikan di sektor ini juga menjadi kendala. Salah satu inisiatif yang baik pada tahun 2021 adalah *HijUp Growth Fund*, dimana *e-commerce modest fashion* terbesar di Indonesia ini membantu jenama fashion yang sudah tergabung di platformnya untuk bertumbuh dengan memberikan fasilitas dana produksi yang mencapai Rp100 miliar secara total. Kemenparekraf juga memiliki inisiatif serupa melalui *Modest Fashion Founders Fund 2021 (ModestFFFund)* yang merupakan program akselerasi kapital dan *capacity building* bagi *founder brand modest fashion* untuk meningkatkan rantai nilai industri fashion. Kolaborasi memang menjadi sebuah keharusan jika ingin tumbuh dan bertahan.

Banyak bentuk kolaborasi lainnya yang terjadi pada tahun terakhir ini, salah satu di antaranya adalah kolaborasi beberapa jenama modest fashion Indonesia dengan Disney dalam rangka memanfaatkan moment launching beberapa *re-make* film ikonik mereka. Kolaborasi ini dapat dicontoh dengan pemain di *sector* lain seperti industri kosmetik, makanan, atau produk kesehatan dan media.

Pandemi juga melahirkan beberapa inovasi yang sepertinya akan dipertahankan ke depannya, seperti omnichannel dan *virtual marketing*. Salah satu bentuk adopsi inovasi ini di dunia *modest fashion* adalah pengadaan pameran virtual dengan fitur virtual fitting dan virtual fashion show. Sebagai contoh, MUFFEST 2021 diadakan secara virtual di lima kota besar di Indonesia secara bersamaan. Hal ini dapat membuka peluang bagi para designer dan pelaku usaha *fashion* untuk tetap dapat menjangkau pasar yang luas dan mulai memulihkan bisnisnya akibat *lockdown* berkepanjangan.

Pameran virtual ini juga dapat dijadikan ajang

untuk mempromosikan produk *modest fashion* Indonesia ke luar negeri dengan menghadirkan *buyer* dari luar. Untuk ini, diperlukan persiapan standardisasi ukuran, kode dan *e-catalogue* untuk memudahkan *buyer* memesan produk secara langsung.

Strategi dan Rekomendasi

Beberapa strategi dan rekomendasi yang dapat dilakukan oleh para stakeholder di bidang *modest fashion* antara lain:

1. Upaya promosi terpadu
2. Inovasi, digitalisasi, dan transformasi UMKM untuk mendorong masuknya produk Indonesia ke rantai pasok global
3. Pembentukan koperasi desainer fashion
4. Penyelenggaraan acara berskala internasional secara rutin untuk meningkatkan kesempatan branding
5. Integrasi data produk halal dengan data ekspor-impor sebagai Langkah awal penyusunan indikator kontribusi industri modest fashion secara spesifik terhadap perekonomian



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Makanan dan Minuman Halal



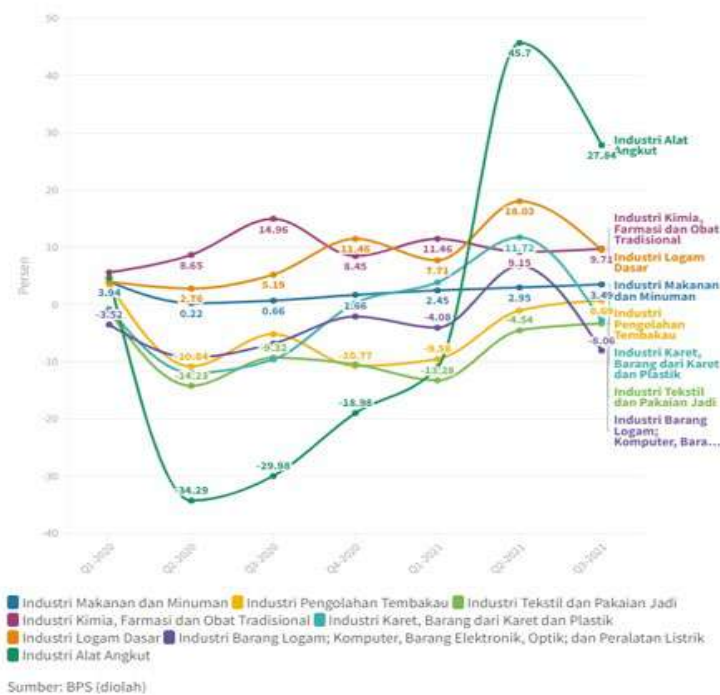
Makanan dan Minuman Halal

Kondisi Saat ini

Sejak awal pandemi Covid-19 menghampiri Indonesia sampai dengan saat ini, industri makanan dan minuman (mamin) Indonesia tercatat memiliki kinerja yang masih tumbuh positif. Pada kuartal III-2021, pertumbuhan

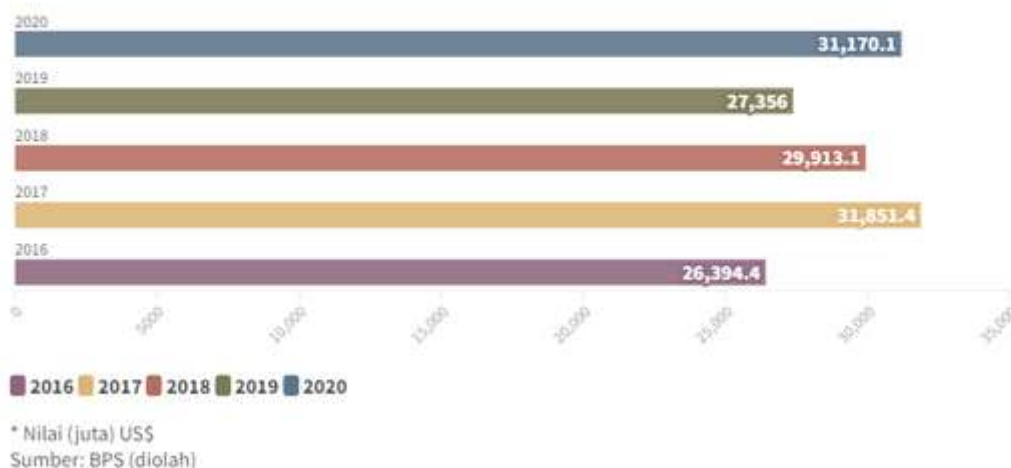
industri ini mencapai 3,49% (yoy). Industri ini juga menjadi satu-satunya sub-sektor dengan pertumbuhan yang konsisten meningkat sejak kuartal II-2020 (Gambar 12.1).

Gambar 12.1. Pertumbuhan Industri Pengolahan dan Makanan-Minuman Kuartal I 2020 – Kuartal III 2021 (dalam persen)



Sumber: BPS, 2021

Gambar 12.2. Ekspor Makanan dan Minuman Indonesia 2015-2020 (dalam juta USD)



Sumber: BPS, 2021

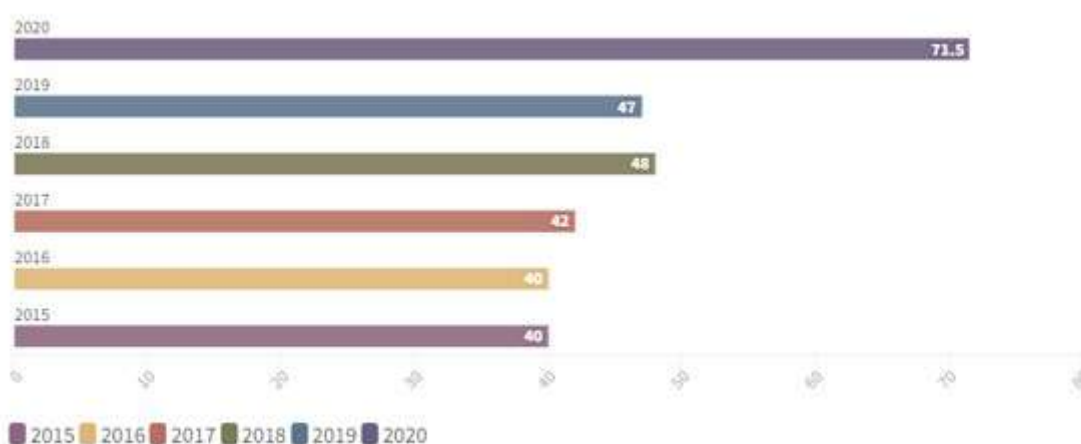
Kinerja positif industri mamin tidak lepas dari tren konsumsi dalam negeri yang cukup terjaga bahkan di tengah pandemi. Di tengah lemahnya daya beli masyarakat selama pandemi, masyarakat masih memprioritaskan produk mamin sebagaimana laporan dari lembaga survei konsumen NielsenIQ (2021), kontribusi pengeluaran konsumen Indonesia untuk belanja makanan mencapai 22% pada kuartal-I 2021 (yoy), terbesar dibandingkan kategori lainnya. Lebih lanjut, permintaan produk mamin dari pasar luar negeri juga masih tinggi, tercermin oleh nilai ekspor yang tumbuh positif sepanjang tahun lalu. Berdasarkan data BPS periode semester I/2021 nilai ekspor industri mamin telah menembus USD 19,59 miliar (Gambar 12.2).

Selain dari produksi dan ekspor-impor, industri mamin terus menunjukkan resiliensinya di tengah pandemi, ditunjukkan dengan tingkat produktivitas, penyerapan tenaga kerja, dan realisasi investasi sepanjang 2021. Menurut Kementerian Perindustrian, selama masa pandemi utilisasi industri makanan dan minuman tetap tinggi, bahkan ada yang mencapai kisaran 89% yaitu PT Unilever Indonesia dan *Mondelēz*

Indonesia . Dari sisi tenaga kerja, sektor ini telah menyerap sebanyak 5,2 juta orang sepanjang tahun 2020-2021. Lebih lanjut, resiliensi dan potensi ini tentunya berdampak positif terhadap pertumbuhan nilai investasi. Sepanjang Januari - September 2021, tercatat realisasi penanaman modal asing (PMA) di industri mamin tumbuh ekspansif sebesar 75,9% (yoy) menjadi USD 2,08 miliar. Realisasi PMA periode Januari - September 2021 juga tumbuh 107,58% dibandingkan dengan periode yang sama pada 2019 (BKPM).

Kinerja industri mamin ini tentunya berjalan beriringan dengan kinerja industri mamin halal yang mencatat prestasi baik sepanjang tahun 2020-2021. Pada *Indonesia Halal Markets Report 2021/2022*, Indonesia menempati peringkat ketujuh eksportir makanan dan minuman halal ke negara anggota OKI dengan nilai ekspor mencapai USD 7,83 miliar. Meskipun begitu, Indonesia masih kalah dengan negara non-muslim seperti Brazil, India, Amerika Serikat, Rusia, dan Tiongkok sebagai penyuplai mamin terbesar ke negara OKI.

Gambar 12.3. Skor Sektor Makanan dan Minuman Halal Indonesia 2015-2020



Sumber: State of the Global Islamic Economy Report (diolah)

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report

Secara keseluruhan, kinerja sektor industri halal mengalami peningkatan signifikan jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, tidak terkecuali sektor mamin halal. Pada *State of The Global Islamic Market Report 2020/21*, indeks makanan halal Indonesia berada di peringkat keempat dengan skor 71,5 poin (lihat Gambar 12.3). Meskipun begitu, Indonesia masih harus berbenah diri dan mengejar ketertinggalan dari negara lainnya seperti Malaysia, Singapura, dan Uni Emirat Arab yang masih menjadi pemain dominan di sektor makanan halal.

Proyeksi ke Depan

Kondisi perekonomian yang membaik seiring dengan berhasilnya berbagai program pemerintah guna mengendalikan pandemi Covid-19 membuat industri mamin secara umum dan mamin halal diprediksi akan terus tumbuh positif hingga tahun 2022. Tingkat pertumbuhan diprediksi akan melampaui pertumbuhan yang terjadi pada tahun 2021 dikarenakan sejumlah faktor yang mempengaruhinya, antara lain:

1) Pertumbuhan Industri

Peta jalan Making Indonesia 4.0 menempatkan industri mamin masuk ke dalam 7 sektor potensial sehingga pertumbuhan industri akan tetap terjaga di tengah dukungan pemerintah untuk industri ini. Selain itu, industri mamin halal juga masuk ke dalam 3 sektor utama pengembangan industri halal bersama dengan fesyen muslim, serta farmasi dan kosmetik halal yang ditetapkan Kementerian Perindustrian.

2) Permintaan Konsumen

Walaupun di tengah tantangan pemulihan daya beli dan tekanan inflasi, permintaan untuk mamin halal diperkirakan akan tetap meningkat di tahun 2022. Laporan lembaga survei konsumen NielsenIQ menunjukkan, kontribusi pengeluaran konsumen Indonesia untuk belanja makanan mencapai 22% pada kuartal I-2021 dimana angka tersebut merupakan yang paling besar dibandingkan pengeluaran konsumen pada kategori lainnya. Selain itu,

riset Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LD FEB UI) juga mencatat 97% pengeluaran digital selama pandemi digunakan untuk memesan makanan secara daring sejak tahun 2020. Dengan demikian, ekspektasi CAGR sebesar 14,64% untuk 2020 – 2025 oleh *Indonesia Halal Lifestyle Center* dan *DinarStandard* diperkirakan akan tercapai.

3) Perdagangan Internasional

Kinerja industri mamin diyakini akan terus membaik di tahun 2022 dikarenakan adanya peningkatan akses pasar internasional melalui sejumlah kemitraan yang rampung. Lebih lanjut, pemerintah terus mengupayakan perluasan akses pasar internasional melalui sejumlah penyelesaian perundingan perdagangan dengan negara-negara mitra lainnya di Asia, Afrika, dan Uni Eropa.

Tantangan dan Peluang

Untuk dapat mengoptimalkan kinerja industri mamin halal di Indonesia, terdapat beberapa tantangan yang harus diatasi. Tantangan utama yang akan dihadapi industri ini terkait dengan risiko kenaikan harga yang disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. **Pertama, hambatan non-tariff measures (NTM) yang dapat melemahkan daya saing industri mamin.** Kebijakan NTM mensyaratkan dipenuhinya berbagai ketentuan mencakup label, pengemasan, sertifikasi, serta inspeksi pra pengiriman di pelabuhan. Keberadaan hambatan NTM menimbulkan berbagai biaya tambahan yang diperkirakan setara dengan tariff 49% dan menyebabkan proses yang memakan waktu lebih lama sehingga dapat mengganggu kinerja industri mamin. Adanya NTM inipun dapat berdampak pada kenaikan harga produk. **Kedua, daya beli masyarakat yang belum pulih sepenuhnya di tengah ancaman tekanan inflasi di tahun 2022.** Tingkat inflasi di tahun 2022 diperkirakan meningkat cukup signifikan apabila dibandingkan dengan capaian inflasi pada 2021. Hal ini disebabkan oleh sejumlah faktor internal maupun eksternal seperti *volatilitas* harga bahan pangan, kenaikan harga energi yang berdampak pada peningkatan harga produk,

dan pemulihan ekonomi yang lebih cepat di negara lain yang mendorong kenaikan inflasi. Di sisi lain, kenaikan rata-rata upah minimum (UMP) 2022 yang lebih rendah dibandingkan rata-rata kenaikan sebelum pandemi dapat menjadi ancaman lain bagi pemulihan ekonomi lantaran konsumsi masyarakat yang terhambat akibat tergerusnya daya beli. **Ketiga, kondisi rantai pasok global yang belum stabil serta kenaikan harga komoditas dan energi. Selama pandemi covid-19**, terganggunya rantai pasok global dipicu oleh kelangkaan kapal dan kontainer lantaran banyak perusahaan pelayaran internasional mengurangi tonase kapal dan melakukan blank sailing sebagai langkah antisipasi sehingga berimbas pada kenaikan harga pengiriman kargo dan terganggunya pasokan bahan baku bagi sejumlah negara. Selain itu, harga komoditas energi utama berpotensi tetap di level tinggi pada tahun 2022. **Keempat, pengenaan tarif PPN 11% di tahun 2022 yang berdampak pada kinerja industri mamin dan turunannya.** Kenaikan tarif PPN 11% yang akan efektif berlaku per April 2022 akan berdampak pada kenaikan harga industri makanan dan minuman olahan serta jasa restoran dan cafe. Kenaikan PPN dapat memicu sejumlah pelaku usaha untuk melakukan tindakan efisiensi upah atau tenaga kerja khususnya pada industri skala kecil. Di sisi lain, kenaikan inipun berpotensi menurunkan daya beli masyarakat ditengah tekanan inflasi dan sangat berisiko terhadap pemulihan ekonomi.

Namun demikian, berbagai tantangan yang ada tidak sepatutnya menghalangi industri ini untuk terus berkiprah mengingat berbagai peluang yang ada di hadapan. **Pertama, perhatian khusus yang pemerintah curahkan untuk sektor ini direfleksikan oleh berbagai program kementerian atau lembaga terkait.** Setidaknya terdapat tiga kementerian atau lembaga yang secara eksplisit membuat program pengembangan industri halal, diantaranya: 1) KNEKS melalui Penyusunan Strategi Nasional Pengembangan Industri Halal yang

mencakup di dalamnya Industri mamin halal; 2) Kementerian Perindustrian melalui unit kerja Pusat Pemberdayaan Industri Halal (PPIH) bertugas dalam penyelenggaraan program fasilitasi halal bagi pelaku usaha di Kawasan Industri Halal; 3) Kementerian Perdagangan melalui kegiatan *Halal Trade Forum* merupakan bagian dari rangkaian acara pameran dagang tahunan internasional Trade Expo Indonesia (TEI). **Kedua, akselerasi sertifikasi halal terus diupayakan melalui relaksasi dalam regulasi atau payung hukum dan juga melalui program pemerintah.** Dari aspek hukum, UU Cipta Kerja mengakomodir sertifikasi halal bagi pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) untuk bisa didasarkan atas pernyataan diri atau *self-declare* berdasarkan standar halal yang ditetapkan oleh BPJPH. Pada tahun 2020, Kementerian Agama melalui BPJPH telah memfasilitasi sertifikat halal bagi 3.179 pelaku UMK dan untuk menggenjot capaian sertifikasi, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian mencanangkan Gerakan 1 Juta Sertifikasi Halal Gratis bagi UMK Indonesia yang diresmikan pada tahun ini. **Ketiga, peluang untuk mengembangkan bahan baku lokal.** Dengan adanya kebijakan substitusi impor sebesar 35% pada tahun 2022 yang berfokus kepada lima sektor utama, salah satunya ialah industri mamin, diharapkan kebijakan ini dapat menjadi momentum agar industri mamin dapat meningkatkan utilisasi industri domestik melalui pengembangan bahan baku lokal dan dapat meningkatkan daya saing industri sehingga mampu bersaing di kancah global. **Keempat, demand terhadap produk mamin organik.** Perilaku gaya hidup sehat yang diadopsi masyarakat selama pandemi covid-19 menyebabkan terjadinya pergeseran preferensi terhadap produk mamin organik. Hal ini ditunjukkan oleh permintaan yang tinggi dari pasar global untuk produk bumbu atau olahan dan rempah Indonesia dengan nilai ekspor USD 1,02 miliar pada tahun 2020. Karena potensi pasar yang besar, pemerintah Indonesia meluncurkan program *Indonesia Spice Up the World* yang

bertujuan untuk memasarkan produk bumbu atau olahan dan rempah global ke pasar global dengan harapan dapat meningkatkan kontribusi dan nilai tambah dari sub-sektor kuliner terhadap perekonomian nasional.

Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan tantangan dan peluang yang telah ada, terdapat beberapa strategi yang dapat diimplementasikan untuk mendorong kinerja dan kontribusi industri mamin halal terhadap perekonomian Indonesia di tahun 2022. Beberapa strategi tersebut antara lain:

1) Penguatan UMK Industri Halal

Dominasi pemain industri mamin halal yang merupakan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) membuat para pelaku UMK harus jeli melihat peluang pasar. Untuk dapat menggenjot sertifikasi halal, edukasi dan pendampingan terkait proses *self-declare* sertifikasi halal bagi UMK perlu dilakukan. Untuk menjaga *sustainability* usaha, program inkubasi bisnis dan sinergi pembiayaan untuk UMK industri halal.

2) Digitalisasi

Digitalisasi pada industri mamin halal perlu dilakukan sepanjang rantai pasok halal dari hulu ke hilir. Untuk pelaku UMK industri mamin halal, pemanfaatan platform digital untuk fasilitas pemasaran dan point of purchase masih perlu menjadi fokus mengingat tren peningkatan

transaksi *-e-commerce* selama pandemi. Selain itu, dari sisi pembiayaan, akses sumber pembiayaan UMK melalui *fintech* berbasis syariah juga dapat menjadi ekosistem pendukung bagi pengembangan skala usaha pelaku industri.

3) Percepatan Ekspor

Percepatan ekspor industri makanan dan minuman halal dilakukan melalui fasilitasi sertifikasi untuk mengatasi NTM: HKI, ISO 22000, HACCP, GMP, Organik, Halal serta pemanfaatan perjanjian perdagangan (FTA/CEPA/EPA/PTA), serta pemanfaatan atase perdagangan dan Indonesian Trade Promotion Center (ITPC).

4) Percepatan Proses Kodifikasi Data Industri Produk Halal

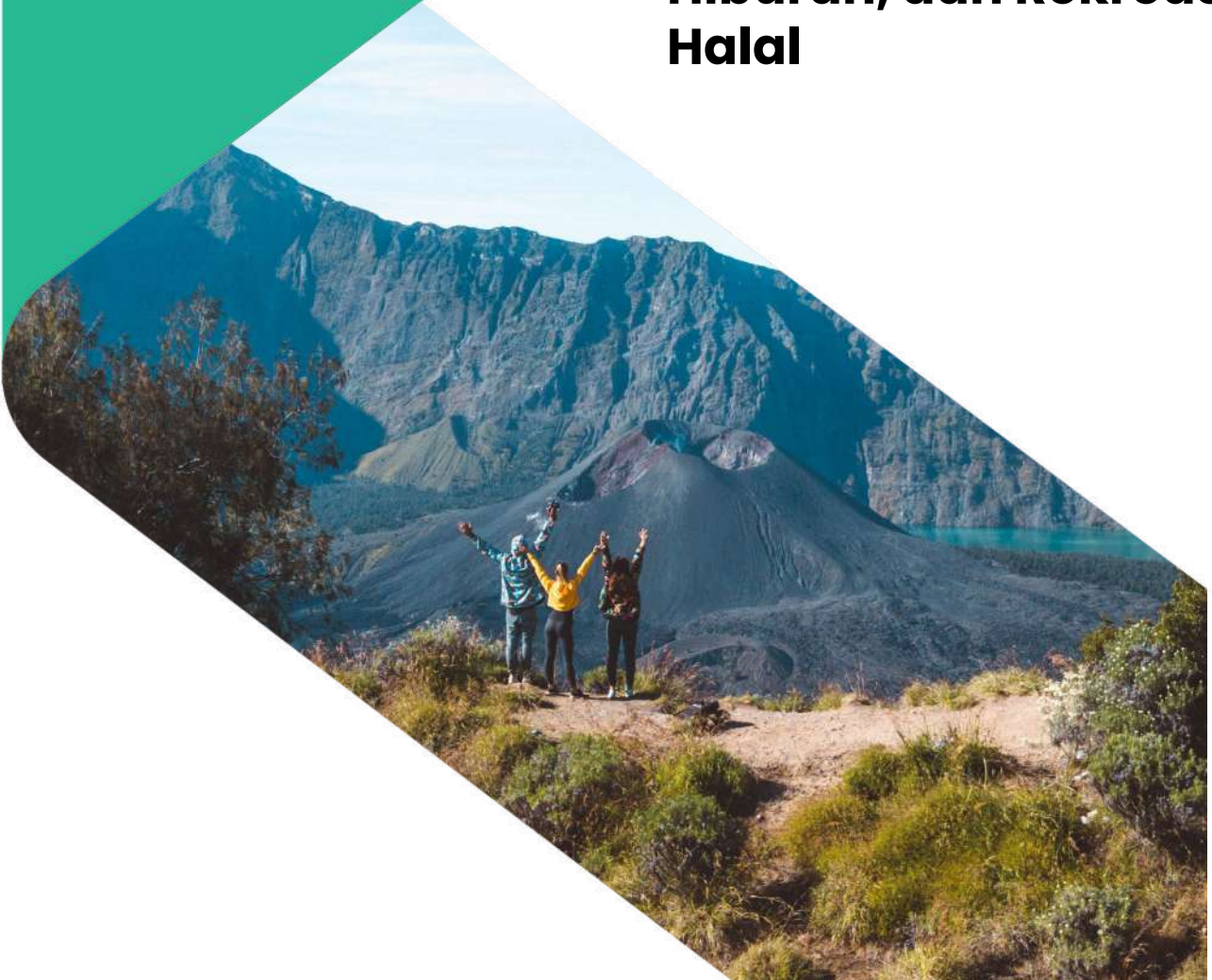
Proses kodifikasi data industri mamin halal mencakup data produk halal dan pencatatan transaksi perdagangan ekspor-impor serta perumusan indikator neraca komoditas untuk produk halal.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

**Pariwisata, Media,
Hiburan, dan Rekreasi
Halal**



Pariwisata, Media, Hiburan, dan Rekreasi Halal

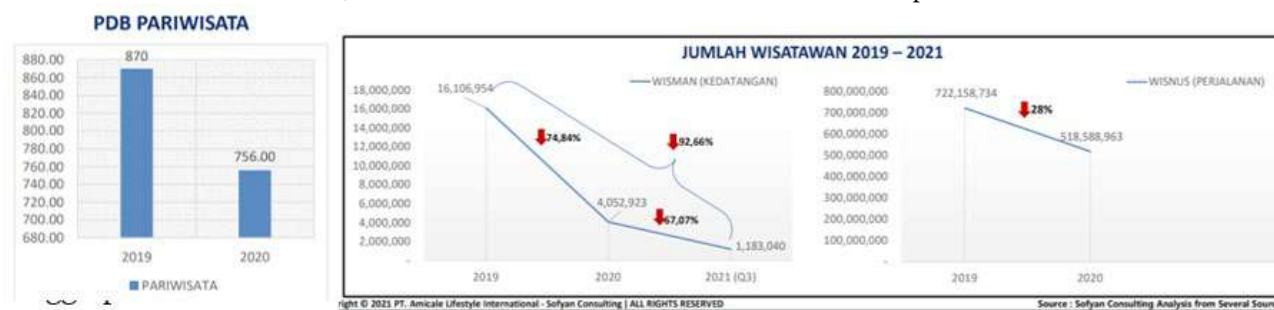
Kondisi Saat Ini

Menurut laporan *Global Muslim Travel Index* 2021, Indonesia yang semula berada dipuncak kini turun menempati urutan ke-4 sebagai destinasi pariwisata yang ingin dikunjungi setelah Malaysia, Turki, dan Arab Saudi. Turun tiga peringkat dari tahun 2019 yang sebelumnya menduduki posisi kedua. Namun, dari segi communication proficiency, Indonesia menjadi *top 2 destinations* di bawah Malaysia berdasarkan penguasaan kemahiran berbahasa dan top 3

signifikan karena varian delta. Dengan sekitar 28,5% populasi telah divaksinasi pada Oktober 2021,118 pertumbuhan di sektor layanan intensif kontak diperkirakan akan meningkat secara bertahap.

Berdasarkan Peraturan Menteri Hukum dan HAM (Permenkumham) Nomor 34 Tahun 2021 Tentang Pemberian Visa dan Izin Tinggal Keimigrasian Dalam Masa Penanganan Penyebaran Corona Virus Disease 2019 dan

Gambar 13.1 Jumlah Wisatawan dan Kontribusi Pariwisata terhadap PDB Indonesia



pada kualitas pelayanan pariwisata halal setelah Malaysia dan Arab Saudi.

Sektor pariwisata menjadi salah satu sektor yang sangat terdampak akibat pandemi. Tercatat persentase kontribusi pariwisata terhadap PDB Indonesia di tahun 2019 mencapai 4,9% namun pada tahun 2020 berkontraksi menjadi 4,1%. Hal ini ditunjukkan oleh penurunan kontribusi terhadap PDB dan jumlah wisatawan yang berkunjung ke Indonesia sebagaimana ditunjukkan pada gambar berikut:

Secara global, layanan perjalanan turun 63% pada tahun 2020 dan diperkirakan tidak akan pulih hingga pandemi mereda.116 Pada paruh pertama tahun 2020, dengan pembatasan pengunjung asing yang masuk ke Indonesia, jumlah kedatangan menurun sebesar 60%, dan 90 % dari mereka yang bekerja di sektor ini telah ditempatkan pada cuti tidak dibayar tanpa batas waktu. Sementara pelanggaran aturan PSBB memungkinkan pariwisata domestik dilanjutkan untuk beberapa waktu, namun kembali menurun ketika kasus COVID-19 meningkat secara

Pemulihan Ekonomi Nasional, telah ditetapkan 19 negara yang diizinkan masuk Indonesia antara lain, Saudi Arabia, United Arab Emirates, Selandia Baru, Kuwait, Bahrain, Qatar, China, India, Jepang, Korea Selatan, Liechtenstein, Italia, Prancis, Portugal, Spanyol. Kemudian, Swedia, Polandia, Hungaria, Norwegia. Selain mengatur perubahan kebijakan izin masuk dan pelayanan visa, melalui Permenkumham ini pemerintah dapat melarang dan menolak masuk Orang Asing dari negara tertentu dengan tingkat penyebaran Covid-19 yang tinggi. Pelarangan masuk didasarkan pada informasi dari kementerian atau lembaga yang melaksanakan penanganan Covid-19

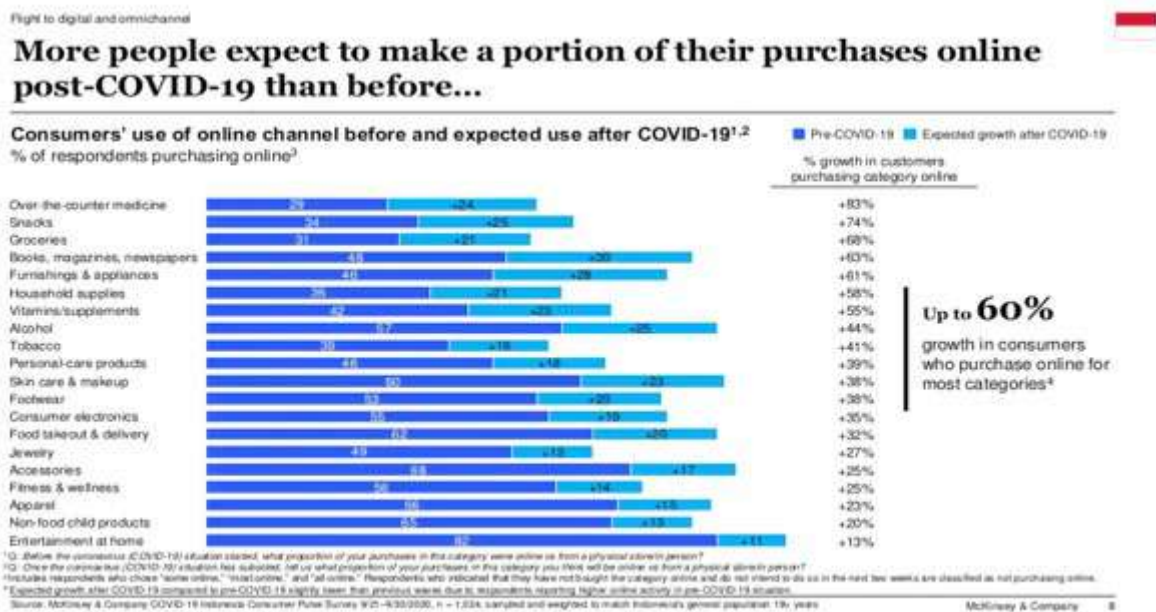
Sebagai langkah pencegahan penyebaran Covid-19, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif telah menyusun protokol kesehatan dalam sektor pariwisata yang tertuang dalam Program Sertifikasi CHSE (*Cleanliness, Health, Safety, dan Environment Sustainability*). Berikut penjelasan masing-masing aspek dan uraiannya dalam Program Sertifikasi CHSE:

1. *Cleanliness* atau kebersihan merupakan kondisi terbebas dari kotoran, seperti debu, sampah, dan bau, termasuk juga bebas dari virus, bakteri patogen, dan bahan kimia berbahaya.
2. *Health* atau kesehatan adalah keadaan sehat, baik secara fisik, mental, spiritual, maupun sosial yang dapat meningkatkan produktivitas seseorang secara sosial dan ekonomi.
3. *Safety* atau keselamatan adalah keadaan bebas dari ancaman bencana, kecelakaan, dan bahaya lainnya.
4. *Environment Sustainability* atau kelestarian lingkungan merupakan keadaan untuk mencegah terjadinya kerusakan dan penurunan kualitas lingkungan melalui pemanfaatan yang dilakukan secara bijak dan menjamin ketersediaan sumber daya alam dan lingkungan di masa yang akan datang.

mutakhir diperoleh dari Survey yang dilakukan oleh McKinsey di tahun 2020 menunjukkan kenaikan pada penggunaan *entertainment at home* sebesar 13% oleh pelanggan di Indonesia. Salah satu faktor yang mendasari kenaikan persentase ini ialah himbuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) oleh pemerintah sehingga lebih banyak aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat di dalam rumah.

Sejalan dengan fakta tersebut, pertumbuhan penonton film di bioskop mengalami penurunan drastis pada saat pandemi. Namun, kabar baiknya berdasarkan data dari *databoks* yang dikutip dari Cinema 21, film *Nussa* dan *Rara* menjadi film animasi bernuansa Islam dengan capaian penonton terbanyak yaitu 431.739 penonton, disusul dengan film drama religi islam terbanyak yaitu *Dear Imamku* yang secara peringkat nasional menempati urutan ke-10 film terlaris

Gambar 13.2 Data dan Prediksi Penggunaan Online Channel Sebelum dan Sesudah Pandemi



Dilansir dari *SGIE Report 2020/2021*, Indonesia naik 47 peringkat menjadi *top 5 countries* pada sektor media dan rekreasi halal. Sebagai salah satu negara yang dinobatkan sebagai *leading countries*, skor yang dicapai oleh Indonesia pada sektor media dan rekreasi halal berada di posisi top 3 pada angka 43,5 setelah UAE pada 125,3 dan Malaysia 59,9.

Pada sektor media dan hiburan, data

dengan jumlah penonton sebanyak 35.514. Fakta ini menjadi angin segar untuk industri perfilman animasi maupun film dengan genre islami agar dapat mengembangkan potensi dan peningkatan pendapatan media industri halal. Ditambah lagi dengan keberhasilan terselenggaranya sebuah festival film Internasional bertajuk Madani Film Festival secara daring menjadi pendorong kebangkitan kembali industri perfilman,

termasuk perfilman bernuansa islami, pasca pandemi.

Selain perfilman, media hiburan halal di Indonesia cukup beragam adanya. Melihat penetrasi Internet yang mengalami peningkatan signifikan, berdasarkan data dari *We are social* pada tahun 2020, YouTube menjadi platform dengan pengguna terbanyak di Indonesia yaitu 88% di antara platform media sosial lainnya. Seiring dengan fakta tersebut, ragam jenis

akun channel youtube bergenre islam sudah bermunculan sejak 10 tahun ke belakang hingga kini yang sebagian tercantum seperti Tabel di bawah.

Tabel 13.1 akun channel youtube bergenre islam

No.	Nama Channel	Mulai	Jumlah Subscriber	Deskripsi	Estimasi Pendapatan Per Tahun
1.	Film Maker Muslim	Sep 2012	724.000	Film pendek	Rp11.437.994- Rp183.180.990
2.	Hafiz & Hafizah	Jan 2019	117.000	Animasi Islami	Rp132.698.040- Rp 2.128.938.120
3.	Nussa Official	Okt 2018	8.480.000	Animasi Islami	Rp21.981.718.800- Rp34.616.880.000
4.	Teladan Cinema	Mei 2014	561.000	Film pendek	Rp72.118.500-Rp 1.162.550.220
5.	Riko The Series	Nov 2019	1.270.000	Animasi islami	Rp598.583.550-Rp 9.574.452.060
6.	Gontor TV	Apr 2011	486.000	Ceramah, nasyid	Rp56.252.430-Rp 900.038.880
7.	Muslimah Daily Com	Jun 2015	414.000	Gaya Hidup Islami	Rp7.543.595-Rp Rp121.159.080
8.	Kisah Islami	Feb 2018	1.310.000	Animasi Sirah Nabawiyah	Rp126.928.560- Rp2.040.953.550
9.	Kastari Sentra	Agustus, 2008	3.660.000	Animasi Islam	Rp963.503.160- Rp15.866.070.000
10.	Yufid TV- Pengajian dan Ceramah Islam	Jan, 2011	3.160.000	Ceramah	Rp323.090.880- Rp5.160.799.860

Proyeksi ke Depan

1. Kontribusi pariwisata halal terhadap PDB meningkat menjadi 12% yang semula sempat turun diangka 4,1% pada tahun 2021
2. Peningkatan signifikan pada perdagangan industry halal dan investasi
3. Perkembangan kanal youtube channel islami dan film genre islami yang semakin banyak menghiasi layar kaca Indonesia

Tantangan dan Peluang

Tantangan

1. Persebaran virus Covid varian Omicron yang memaksa beberapa negara menutup *border*. Virus ini sudah muncul di Australia sebagaimana yang diinformasikan oleh Otoritas kesehatan negara bagian New South Wales (NSW) menyebutkan, mereka telah melakukan pengujian genomik, dan mengonfirmasi bahwa varian Omicron ditemukan pada dua orang yang mendarat di Sydney pada Sabtu

2. Pemerintah Republik Indonesia memperbarui aturan terkait karantina yaitu memperpanjang waktu yang tadinya 7 hari menjadi 10 hari untuk mengantisipasi penyebaran varian baru Covid-19, Omicron. Menteri Koordinator Bidang Kemaritiman dan Investasi Luhut B. Pandjaitan menuturkan aturan perpanjangan karantina tersebut berlaku bagi warga negara Indonesia (WNI) dan warga negara asing (WNA) yang telah melakukan perjalanan luar negeri dari negara-negara yang sebelumnya dilarang.

Peluang

1. Dibukanya *travel corridor* misal dengan Malaysia di tahun depan melalui dua rute, yaitu Kuala Lumpur-Jakarta dan Kuala Lumpur-Bali setelah kesepakatan yang terjadi antar Presiden Joko Widodo dengan PM Malaysia Dato' Sri Ismail Yakoob pada November 2021.

2. Karantina Live on Board (LOB) keliling Bali. Salah satu bentuk inovasi yang dihadirkan kemenparekraf untuk wisman yang tidak ingin menjalani karantina di hotel. Sejauh ini sudah ada 38 kapal yang mendaftar sebagai penyedia layanan LOB ini.

3. 5 Bali Baru yang menjadi destinasi wisata superprioritas, diantaranya yaitu wisata danau toba, labuan bajo (flores), borobudur, likupang dan Mandalika.

4. Bantuan Insentif Pemerintah (BIP) yang digulirkan kepada pelaku usaha jasa pariwisata dan ekonomi kreatif dengan dua kategori. Kategori pertama yaitu BIP Reguler, bantuan insentif pemerintah yang diperuntukkan untuk penambahan modal kerja dan/atau investasi aktiva tetap dalam rangka peningkatan kapasitas usaha dan/atau produksi pelaku usaha parekraf. Kategori kedua yaitu BIPJaring Pengamanan Usaha, yaitu bantuan insentif pemerintah yang diperuntukkan untuk penambahan modal kerja dan/atau investasi aktiva tetap dalam rangka membantu pelaku usaha pariwisata dan ekonomi kreatif untuk keberlangsungan usahanya khususnya akibat efek pandemi

5. Indonesia sebagai destinasi *Medical / wellness tourism* yang merupakan konsep dimana orang sehat pergi ke suatu tempat untuk meningkatkan kualitas kesehatannya, pencegahan penyakit dan rehabilitasi pasca sakit. Indonesia memiliki potensi besar untuk mengembangkan *wellness tourism*. Indonesia memiliki 127 gunung berapi yang di dalamnya mengandung *geothermal* atau sumber mata air panas bumi

Gambar 13.3 Dampak Perdagangan Halal dan Peluang Investasi terhadap PDB



Strategi dan Rekomendasi

1. Membuat pusat informasi satu pintu dengan sistem yang terintegrasi
2. Memaksimalkan promosi di media sosial (youtube, facebook, Instagram, tiktok)
3. Kerja sama dengan *online travel* guide seperti TripCanvas dan HalalTrip dengan membuat travel guide komprehensif di Halal Trip



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Farmasi dan Kosmetik Halal



Farmasi dan Kosmetik Halal

Kondisi Saat Ini

Meskipun masih berada dalam masa pandemi, sektor farmasi dan kosmetik halal Indonesia ternyata justru mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Berdasarkan GIEI Report 2020/2021, sektor farmasi dan kosmetik halal Indonesia menduduki peringkat ke-6 melesat jauh dari tahun sebelumnya dimana Indonesia bahkan tidak termasuk dalam peringkat *Top 10 countries* untuk sektor farmasi dan kosmetik halal. Peningkatan inipun juga tercermin dalam laju pertumbuhan PDB untuk industri kimia, farmasi dan obat tradisional (termasuk di dalamnya kosmetik) yang menunjukkan tren positif. Merujuk pada data Badan Pusat Statistik, industri kimia, farmasi, dan obat tradisional mengalami peningkatan laju pertumbuhan PDB sebesar 9.71% (y-on-y) pada Quartal III 2021.

Namun, dari segi ekspor, Indonesia tampak

masih kesulitan untuk bersaing dengan negara lain. Hal ini dapat dilihat dari gambar neraca perdagangan baik untuk farmasi maupun kosmetik dimana value ekspor kedua sub sektor ini belum menunjukkan pergerakan yang signifikan dari tahun-tahun sebelumnya. Indonesia masih menduduki posisi ke 43 global eksportir untuk produk farmasi, sedangkan untuk produk kosmetik sedikit lebih baik yaitu menempati posisi ke 26.

Sebaliknya, dari sisi konsumsi, Indonesia menjadi salah satu pasar terbesar berdasarkan pengeluaran muslim global di seluruh sektor ekonomi halal (*Indonesia Halal Market Reports*), dimana sub sektor kosmetik berada di urutan ke-2 global, sementara farmasi berada di urutan ke-4 global.

Gambar 14.1 Laju Pertumbuhan PDB



Sumber: BPS, diolah

Gambar 14.2 Neraca perdagangan produk farmasi dan kosmetik



Sumber: trademap.com, diolah

SECTOR	MUSLIM SPEND, 2020 US\$ BILLIONS	GLOBAL MUSLIM CONSUMER RANKING
Food & Beverage	\$135	1
Fashion	\$15.60	6
Pharmaceuticals	\$5.13	4
Cosmetics	\$4.19	2
Travel & Tourism	\$3.37	5
Media & Recreation	\$20.73	2

Sumber: DinarStandard synthesis and analysis (disadur dari Indonesia Halal Market Reports)

Berdasarkan *State of The Global Islamic Economy Report 2020/2021*, industri kosmetik global mengalami tahun penjualan terbaiknya menjelang pandemi COVID-19. Merek independen baru mulai bermunculan, dimana tren kosmetik alami, organik, *cruelty-free*, dan bersertifikat halal berkembang signifikan. Namun, puncak pandemi mendorong penjualan menurun, terutama terhadap ritel, sementara perilaku konsumen berubah karena social distancing. Kendati demikian, penjualan mulai pulih saat adaptasi '*new normal*', dengan e-commerce dan digital marketing sebagai pendorong utama penjualan. Merek kosmetik halal juga telah beradaptasi, melalui orientasi permintaan konsumen yang mendukung produk lokal dan pemasaran dalam bahasa lokal, terutama di Asia Tenggara. Selain itu, dimulainya penerapan wajib sertifikasi halal untuk produk obat dan kosmetik per tanggal 17 Oktober 2021 ini juga diperkirakan turut berkontribusi dalam pertumbuhan sektor farmasi dan kosmetik halal di Indonesia.

Proyeksi ke Depan

Industri farmasi dan kosmetik halal di Indonesia diproyeksikan akan terus mengalami peningkatan pertumbuhan beberapa tahun mendatang, seiring dengan kewajiban sertifikasi halal bagi produk kosmetik dan obat-obatan yang sudah mulai diberlakukan pada 17 oktober 2021 (sesuai Peraturan Pemerintah No.39 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Jaminan

Produk Halal). Selain itu, fokus pemerintah pada penanganan Covid-19 serta peningkatan anggaran kesehatan pada APBN 2022 menjadi 9,4% dari yg seharusnya hanya 5% sesuai ketetapan konstitusi, diharapkan akan turut menjadi faktor pendorong pertumbuhan industri farmasi secara umum.

Peningkatan awareness masyarakat muslim terhadap pentingnya penggunaan produk-produk halal dari tahun ke tahun juga akan turut berkontribusi dalam pertumbuhan industri farmasi dan kosmetik halal di Indonesia. Berdasarkan Indonesia Halal Market Reports 2021/2022, tren "*beyond food*" bagi konsumen mulai berkembang signifikan, seperti terhadap suplemen gizi, obat, dan kosmetik. Pesatnya pertumbuhan penjualan kosmetik halal didorong oleh merek-merek Indonesia, baik dari industri kecil maupun yang sudah besar. Tabel menunjukkan pengeluaran masyarakat muslim Indonesia yang terdampak COVID-19 terhadap produk kosmetik tidak mengalami penurunan, dibandingkan industri global. Berbeda dengan farmasi yang mengalami penurunan permintaan lebih besar dibandingkan industri global (2019-20). Kendati demikian, 5 years CAGR menunjukkan permintaan terhadap kedua industri ini akan mengalami peningkatan kembali.

Tabel 14.1. Pengeluaran Umat Muslim terhadap Farmasi dan Kosmetik

Muslim Spend Parameters					
Market Opportunity	Sector	2020 (US\$ Billion)	2025 (US\$ Billion)	2019-20 (COVID-19 impact)	5 years CAGR% (2020-25)
<i>Global</i>	<i>Pharmaceutical</i>	94	129	-0.30	6.64%
	<i>Cosmetics</i>	65	93	-1.52%	7.43%
<i>Indonesia</i>	<i>Pharmaceutical</i>	5.13	6.81	-4.29%	5.83%
	<i>Cosmetics</i>	4.19	7.59	0.71%	12.62%

Sumber: Indonesia Halal Market Reports 2021/2022

Tantangan dan Peluang

Sampai saat ini, tantangan terbesar industri farmasi dan kosmetik halal di Indonesia masih berpusat pada permasalahan bahan baku farmasi aktif yang sebagian besarnya masih di impor dari negara lain dan mayoritasnya masih belum tersertifikasi halal. Adapun upaya pengembangan industri bahan dasar kimia lokal juga masih terbentur di beberapa aspek seperti kurangnya tenaga ahli, minimnya riset dan *support* terhadap riset bahan baku lokal dan pengganti bahan baku farmasi non halal. Ditambah lagi dengan rendahnya *economic of scale* bagi industri bahan kimia lokal, semakin memperlambat pengembangan industri bahan kimia dasar lokal.

Namun dibalik tantangan-tantangan diatas, Industri farmasi dan kosmetik halal Indonesia masih mempunyai peluang yang sangat besar untuk terus berkembang dikarenakan:

1. Pertumbuhan jumlah populasi muslim global yang berpotensi besar menjadi target ekspor perusahaan-perusahaan farmasi dan kosmetik halal dalam negeri. *Pew Research Center* memperkirakan bahwa jumlah populasi muslim dunia yang telah mencapai 1,9 miliar pada tahun 2019 akan terus tumbuh hingga dua kali lipat mencapai 6 miliar pada tahun 2060 yang merepresentasikan 30% populasi dunia dan Indonesia merupakan salah satu market terbesar.

Kondisi ini seharusnya dapat dimanfaatkan oleh industri farmasi dan kosmetik dalam negeri untuk mempersiapkan diri sedari dini guna bersaing dalam kancah global dan ikut menikmati pangsa pasar masyarakat muslim yang begitu besar.

2. Perubahan perilaku dan kesadaran masyarakat akan pentingnya produk-produk halal termasuk produk farmasi dan kosmetik halal. Hasil studi *Pew Research Center* 2018 menunjukkan bahwa masyarakat muslim secara umum menilai agama sebagai sesuatu yang sangat penting dalam hidup mereka. Hal ini lebih kuat dirasakan pada negara-negara dengan mayoritas penduduk muslim di wilayah Asia pasifik seperti Pakistan, Afganistan, dan Indonesia. Lebih dari 90% penduduk muslim di wilayah ini menilai agama sangat penting dalam kehidupan mereka. Oleh karena itu, akses untuk memperoleh produk-produk halal yang sesuai dengan ajaran agama sangatlah penting termasuk di dalamnya akses untuk mendapatkan produk farmasi dan kosmetik halal.

3. Pertumbuhan *ethical consumption*. Hasil studi yang dilaksanakan oleh Nielsen menunjukkan bahwa 66% konsumen global bersedia membayar lebih untuk produk-produk yang dinilai *ethical/sustainable*. Produk farmasi dan kosmetik halal yang secara tidak langsung memiliki kemiripan value dan turut

menerapkan konsep ethical dan *sustainable* telah menarik perhatian baik konsumen muslim maupun non-muslim.

4. Dukungan pemerintah melalui penerbitan undang-undang Jaminan Produk Halal yang mewajibkan seluruh produk yang beredar di Indonesia untuk memperoleh sertifikasi halal serta pemberian batas waktu ekstra bagi industri farmasi hingga 15 tahun (sampai paling lambat tahun 2034) untuk dapat melakukan sertifikasi halal pada semua produk-produk farmasi yang diproduksi dan beredar di Indonesia. Sehingga diharapkan terdapat cukup waktu bagi industri farmasi dan kosmetik untuk mencari alternatif bahan baku produk halal dan menerapkan konsep halal dalam keseluruhan tahapan mulai dari bahan baku, proses produksi, penyimpanan, dan distribusi hingga sampai ke tangan konsumen.

5. Dukungan pemerintah untuk mendorong terwujudnya kemandirian dan peningkatan daya saing industri farmasi dalam negeri melalui Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 6 tahun 2016 tentang Percepatan Pembangunan Industri Farmasi dan Alat Kesehatan. Selain itu, terdapat pula Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 16 tahun 2020 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penghitungan Nilai Tingkat Kandungan Dalam Negeri (TKDN) Produk Farmasi yang diharapkan dapat memacu dan merangsang pelaku industri untuk membangun industri bahan baku farmasi di dalam negeri sehingga ketergantungan industri farmasi dalam negeri terhadap bahan baku impor kedepannya dapat dikurangi secara signifikan.

Strategi dan Rekomendasi

Dari penjabaran sebelumnya dapat disimpulkan bahwa industri halal, terutama pada sub sektor farmasi dan kosmetik di Indonesia masih mempunyai ruang yang sangat potensial untuk berkembang sehingga dibutuhkan strategi yang tepat dan dukungan dari berbagai pihak terkait. Adapun strategi yang dapat direkomendasikan diantaranya adalah:

1. Kolaborasi dengan lembaga/institusi baik

di dalam maupun luar negeri dalam hal *R&D*, *transfer* teknologi dan kegiatan-kegiatan lain yang akan meningkatkan daya saing industri farmasi dan kosmetik dalam negeri

2. Mendorong peningkatan investasi pada industri farmasi dan kosmetik halal dalam negeri

3. Peningkatan kualitas SDM baik melalui beasiswa pendidikan untuk jurusan-jurusan terkait maupun peningkatan fasilitas pada institusi Pendidikan yang melakukan riset-riset dibidang kimia dan farmasi

4. Kolaborasi dengan negara-negara OKI terkait penetapan standar halal *global* untuk produk-produk bahan baku kimia dan farmasi agar bahan baku yang belum mampu di produksi secara local, tetap bisa terjamin kehalalannya meskipun di impor dari negara-negara non-muslim

5. Promosi massif kepada masyarakat luas melalui pameran (*expo*), baik di tingkat nasional maupun internasional merupakan salah satu strategi yang dapat diterapkan dalam rangka pengembangan sub sektor farmasi dan kosmetik halal. Indonesia memiliki *Halal Expo (The HIEX)* sebagai pameran dagang dan konsumen industri halal tahunan, yang terintegrasi dengan 11 tema meliputi halal F&B, halal travel & tourism, kosmetik dan obat halal, fesyen Muslim, pendidikan Islam, keuangan syariah, properti syariah, produk pertanian & perkebunan, produk organik dan produk ramah lingkungan . Adapun di tingkat internasional, terdapat OIC Halal Expo yang menampilkan berbagai produk andalan industri halal, seperti fesyen muslim, makanan dan produk pertanian, kosmetik, obat-obatan serta *start up* yang bergerak di bidang teknologi finansial (fintek) berbasis Syariah .



KLASTER BISNIS ISLAM KONTEMPORER



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Teknologi Finansial & Crowdfunding



Teknologi Finansial & Crowdfunding

Kondisi Saat ini

Pandemi Covid-19 yang muncul pada awal tahun 2020 terus berlanjut hingga tahun 2021 dimana tekanan perekonomian mendorong terjadinya akselerasi digitalisasi yang berdampak pada pertumbuhan TekFin syariah secara global melalui adopsi teknologi automasi, neo-banking maupun platform investasi berbasis online maupun aplikasi (SGIE, 2020). Ditengah tekanan pandemi, keberadaan TekFin syariah terkhusus di negara OIC diprediksi akan tumbuh pesat dengan pertumbuhan sebesar 21% CAGR, lebih tinggi dibandingkan TekFin konvensional dunia yang hanya 15%, yang akan menyebabkan perubahan nilai pasar dari \$49 miliar pada tahun 2020 menjadi \$128 miliar pada tahun 2025 (Refinitiv, 2021). Indeks TekFin syariah Indonesia berdasarkan *Global Islamic Fintech Report* (GIFR) 2021 berada pada posisi ke 4 dengan nilai sebesar 66 poin dengan banyak ruang untuk pertumbuhan, dimana salah satunya terlihat dari proyeksi aset pasar TekFin syariah di Indonesia yang akan bertumbuh 23% dari \$2,9 Miliar pada 2020 menjadi \$8,3 Miliar pada 2025.

Secara keseluruhan peta perusahaan TekFin yang beroperasi di Indonesia didominasi oleh *peer to peer lending* (P2P) dengan 50% dari jumlah keseluruhan dan diikuti oleh *payments* sejumlah 23% (Fintechnews Indonesia, 2021). Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada November 2021, P2P yang mendapatkan izin usaha di Indonesia mencapai 101 perusahaan dimana pada periode 2020 hanya terdapat 36 perusahaan yang mendapat izin. Tren yang sama juga terjadi bagi perusahaan TekFin Syariah yang mengalami peningkatan dari 2 perusahaan dengan izin usaha pada tahun 2020 menjadi 8 perusahaan pada tahun 2021.

Dibalik cepatnya pertumbuhan TekFin,

terdapat beberapa isu yang perlu menjadi perhatian khusus terutama bagi regulator dan juga industri yaitu maraknya pinjaman *online* (Pinjol) dari TekFin yang tidak berizin maupun tidak terdaftar di OJK atau ilegal. Selama tahun 2019-2021, tercatat jumlah pengaduan masyarakat terkait dengan praktik pinjol ilegal mencapai 19.711 pengaduan dengan 47,03% merupakan pelanggaran berat seperti pencarian tanpa persetujuan, ancaman penyebaran data pribadi, dan penagihan dengan teror. Selain itu pada rentang waktu yang sama, pinjol ilegal yang telah diberhentikan sebanyak 3.112 entitas (OJK, 2021). Hal ini dapat dilihat dari tiga sudut pandang: pertama, potensi pembiayaan yang masih sangat besar di Indonesia menarik bagi praktik-praktik pinjol ilegal. Kedua, kesulitan ekonomi yang dihadapi masyarakat selama pandemi Covid-19 yang berkepanjangan menimbulkan kebutuhan dari sisi *customer*, tanpa dibarengi dengan pemahaman dan literasi baik sehingga mudah untuk dimanfaatkan. Terakhir, penegakkan dan implementasi dari regulasi yang masih menjadi tantangan, menyebabkan proses pengawasan dan penegakan hukum yang perlu usaha keras untuk dapat terealisasi (BBC News, 2021; Santia, 2021).

Tantangan yang dihadapi oleh TekFin Syariah tidak jauh berbeda dengan TekFin konvensional, dimana literasi dan inklusi dari keuangan syariah di Indonesia yang masih rendah menjadi salah satu kendala. Berdasarkan data OJK pada tahun 2019, literasi untuk keuangan syariah hanya 8,93% dengan gap sebesar 28,79% dibandingkan dengan literasi keuangan konvensional yang mencapai

37,72%. Hal serupa juga terjadi pada inklusi keuangan syariah hanya sebesar 9,10% dan berada jauh dibawah inklusi keuangan konvensional yang mencapai 75,28% (OJK, 2021). Berdasarkan survei yang dilakukan oleh GIRF 2021 kepada industri TekFin Syariah dunia, diketahui bahwa tantangan yang dihadapi perusahaan TekFin Syariah adalah 1) Modal, 2) Edukasi pelanggan, dan 3) Sumber Daya Manusia. Kekurangan modal tetap menjadi kendala utama yang dihadapi oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya, diikuti dengan edukasi pelanggan yang menjadi tantangan besar dan pemenuhan SDM untuk melakukan inovasi dan pengembangan.

Walaupun dengan tantangan yang dihadapi oleh TekFin Syariah, terdapat peluang dan potensi yang terbuka luas dimana salah satu potensi yang terlihat adalah berkembangnya perusahaan *Security Crowdfunding* (SCF). Berdasarkan data Asosiasi Layanan Urut Dana Indonesia (ALUDI) per 12 November 2021 tercatat 7 perusahaan telah mendapat izin dari OJK dimana nilai total dana terhimpun bertumbuh 90,6% berawal dari Rp191,2 miliar pada 30 Desember 2021 mencapai Rp364,5 miliar yang berasal dari 84.548 pemodal. Dari 7 perusahaan yang telah berizin, Shafiq Digital Indonesia merupakan perusahaan SCF Syariah pertama yang mendapat izin dari OJK serta mendapatkan rekomendasi dari DSN MUI (OJK, 2021).

Di tengah tantangan yang dihadapi masyarakat luas dalam menanggulangi efek dari Pandemi Covid-19, penggunaan teknologi digital mengalami pertumbuhan yang pesat, dimana salah satunya adalah peningkatan *volume* pembayaran digital melalui uang elektronik. Berdasarkan data dari Bank Indonesia (BI), pada akhir Oktober 2021 jumlah transaksi uang elektronik mengalami pertumbuhan sebesar 56% dan mencapai nilai Rp29,2 triliun (yoy). Dalam industri TekFin syariah, LinkAja Syariah menjadi pemain utama dalam menggarap pembayaran dengan sistem syariah. LinkAja Syariah mengalami pertumbuhan pengguna sebesar 256% semenjak Desember 2020 hingga

akhir Oktober 2021 dengan jumlah pengguna sebanyak 5,7 Juta. Dalam menjaga pertumbuhan pengguna, LinkAja Syariah melakukan kerjasama dengan beberapa perusahaan seperti Bank Syariah Indonesia (BSI), BTN Syariah, dan Muslimat NU dalam mengembangkan ekosistem pembayaran berbasis syariah (Maulida, 2021). Dalam mengembangkan fitur dan layanan sebagai *platform* pembayaran berbasis syariah, LinkAja Syariah juga menghadirkan layanan pembayaran zakat serta wakaf uang sebagai salah satu upaya meningkatkan keuangan sosial Islam secara digital (Irfaniyah, 2021).

Untuk membahas berbagai perkembangan dalam industri TekFin Syariah pada tahun 2021, highlight mengenai perubahan-perubahan yang terjadi di industri selama setahun kebelakang serta *landscape* terbaru dari industri akan dirangkum di bagian TekFin Syariah dalam sorotan dan kondisi terkini. Setelah itu, tantangan, peluang, serta ekspektasi kedepan akan dibahas lebih lanjut, yang akan disertai dengan rekomendasi akan pengembangan industri ke depan dari kacamata ekosistem.

Teknologi Finansial (TekFin) Syariah dalam Sorotan

Prospek pertumbuhan di sektor TekFin syariah dunia ini masih solid ditengah pandemi yang didukung dengan total konsumsi makanan halal yang terus meningkat tiap tahunnya dan sudah menyentuh \$1,17 triliun pada akhir 2019 dan diprediksi akan menyentuh \$1,38 triliun pada 2024. Hal ini didasari kepada tingkat pertumbuhan masyarakat Muslim yang sudah mencapai 1,84 miliar pada tahun 2017 dan tingkat pertumbuhan ini akan menjadikan populasi Muslim melewati 1/4 total populasi dunia pada tahun 2030. Kawasan ASEAN dinilai memiliki potensi besar sebagai pusat pertumbuhan keuangan syariah dan berpotensi untuk mengejar negara- negara di timur tengah dan melampaui negara barat sebagai pusat pertumbuhan keuangan syariah (Elipses, 2019).

Tidak dipungkiri bahwa pertumbuhan dari industri TekFin sangat cepat dari sisi penyaluran maupun variasi dari model bisnis yang bermunculan. Dalam menanggapi hal tersebut, OJK dan BI sebagai regulator utama dari industri keuangan telah memberikan payung hukum yang membentuk kategori model bisnis bagi perusahaan TekFin yang baru didirikan. Regulasi yang mengatur terkait TekFin di Indonesia sebagai berikut:

- 1) POJK No.77/POJK.02/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi
- 2) PBI No.19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggara Teknologi Financial
- 3) POJK No.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan
- 4) POJK No.57 /POJK.04/2020 tentang Penawaran Efek Melalui Layanan Urut Dana Berbasis Teknologi Informasi (*Securities Crowdfunding*)

Berdasarkan peraturan diatas secara umum sebuah perusahaan TekFin di Indonesia dapat terbagi menjadi 4 kategori yaitu *Peer-to-peer Lending* (P2P Lending), Pembayaran Digital,

Inovasi Keuangan Digital (IKD), dan *Security Crowdfunding*. Lanskap dari kategori TekFin di Indonesia didominasi oleh P2P Lending dengan 101 perusahaan berizin, diikuti oleh perusahaan dalam bidang Pembayaran Digital, IKD, dan terakhir oleh SCF dengan 7 perusahaan. Salah satu regulasi yang mencakup banyak variasi dari jenis model bisnis TekFin adalah POJK No.13/POJK.02/2018, terdapat 16 kluster IKD seperti dalam gambar 15.1.

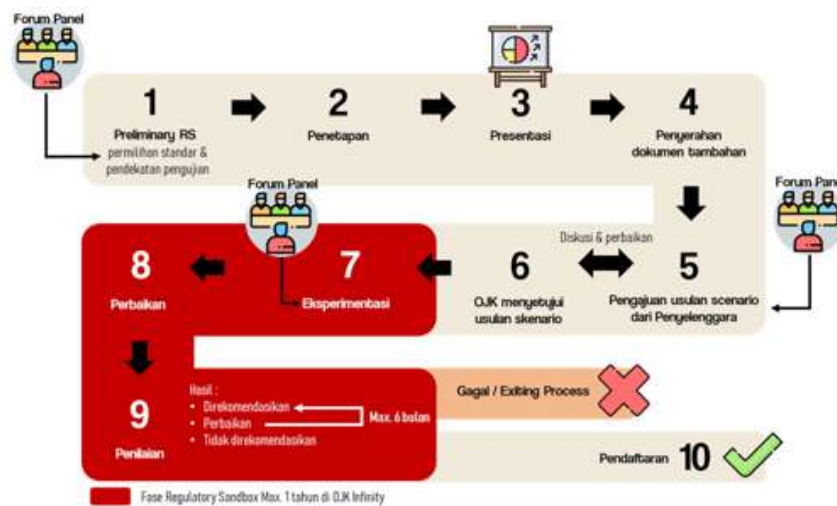
Jika sebuah perusahaan masuk kedalam kategori tersebut maka proses awal dari mendapatkan status terdaftar adalah masuk kedalam *regulatory sandbox* yang dimiliki oleh OJK. Gambar 15.2 menunjukkan proses yang akan dilalui oleh penyelenggara IKD untuk mendapatkan status terdaftar oleh OJK. Proses *regulatory sandbox* oleh OJK akan memakan waktu paling lama selama 1 tahun sebelum selanjutnya penyelenggara IKD mendapatkan rekomendasi atau gagal. Berdasarkan data OJK, IKD yang tercatat sampai pada Oktober 2021 berjumlah 88 penyelenggara dengan jumlah terbanyak dari klaster Agregator 31 perusahaan dan *Credit Scoring* 16 perusahaan.

Gambar 15.1 Kluster Inovasi Keuangan Digital



Sumber: OJK 2021

Gambar 15.2 Alur Penyelenggara IKD Untuk Mendapatkan Status Terdaftar



Sumber: OJK 2021

Sementara itu, industri TekFin syariah lebih didominasi oleh TekFin syariah berbasis P2P *lending* dibanding sektor lainnya, dengan Layanan syariah Link Aja sebagai pemain baru di jasa pembayaran syariah. Sampai dengan November 2021, terdapat 100 perusahaan TekFin syariah yang tercatat sebagai anggota dari Asosiasi Fintech syariah Indonesia (AFSI), dengan sebanyak 8 P2P *lending* dan 1 SCF telah mendapat izin usaha serta 6 penyelenggara IKD telah tercatat. Sebagai catatan, TekFin syariah merujuk kedua lembaga regulator dan *standard setting*, OJK dan

DSN-MUI. Untuk operasional dan bisnis, TekFin syariah merujuk kepada peraturan OJK yaitu POJK No. 77 tahun 2016 yang memayungi bisnis TekFin di Indonesia. Untuk kesesuaian syariah, TekFin syariah akan menganut fatwa DSN MUI No. 117 tahun 2018 yang memberikan arahan tentang prinsip- prinsip dasar dan operasional P2P berbasis syariah di Indonesia.

Daftar perusahaan TekFin Syariah yang telah mendapat izin usaha dari OJK terdapat di tabel 15.1

Tabel 15.1 Perusahaan TekFin Syariah Berizin Usaha Dari OJK

No.	Nama Perusahaan	Bidang
1	Ammana Fintech Syariah	P2P <i>lending</i>
2	ALAMI Sharia	P2P <i>lending</i>
3	Dana Syariah	P2P <i>lending</i>
4	Duha Syariah	P2P <i>lending</i>
5	Ethis	P2P <i>lending</i>
6	Investree	P2P <i>lending</i>
7	Papitupi Syariah	P2P <i>lending</i>
8	Qazwa	P2P <i>lending</i>
9	Shafiq	<i>Security Crowdfunding</i>

Sumber: OJK 2021

Pada tahun 2021, selain terjadi peningkatan dari jumlah pelaku yang mendapatkan izin dari OJK terdapat juga beberapa TekFin Syariah yang kehilangan izin dan status terdaftarnya. Beberapa TekFin Syariah yang dicabut izinnya seperti PT. Kapital Boost Indonesia dan PT. Berkah Fintech Syariah. Pencabutan legal operasional yang dimiliki oleh Kapital *Boost* Indonesia terjadi karena beberapa persyaratan OJK tidak dapat dipenuhi dalam tenggang waktu yang ditentukan. Dengan terjadinya hal tersebut maka kedua TekFin tersebut harus menghentikan sementara dahulu seluruh operasional seperti penawaran investasi dan pendanaan (Sukmawijaya, 2021).

Penyempurnaan dari regulasi terhadap TekFin sedang dikaji, dimana terdapat beberapa kemungkinan seperti peningkatan modal inti dari Rp2,5 miliar menjadi Rp15 miliar, perubahan struktur organisasi dengan peningkatan menjadi minimal 3 orang direksi dan 3 orang komisaris. Selain itu, dalam hal penyaluran juga akan diatur untuk penyaluran produktif dan penyaluran ke luar pulau Jawa (Rahardyan, 2021). Penguatan dari regulasi juga sedang diskusikan oleh Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) RI untuk dikeluarkan payung hukum Undang-Undang terkait penyelenggaraan Teknologi Finansial sehingga dalam kegiatan memiliki dasar hukum yang kuat (DPR, 2021).

Dinamika Baru: Pengaruh Covid-19 yang Berkepanjangan Terhadap TekFin Syariah

Pada dasarnya, TekFin syariah selain wajib sesuai dengan aturan syariah namun juga diharapkan tetap mengedepankan pendekatan etis yang mengarah kepada prinsip-prinsip *environmental, social, and governance* yang baik. Dalam menilai pelaksanaan dari harapan tersebut, performa TekFin syariah dapat dilihat dari sektor-sektor yang disisir, seperti segmen UMKM, terkhusus usaha mikro dan sosial.

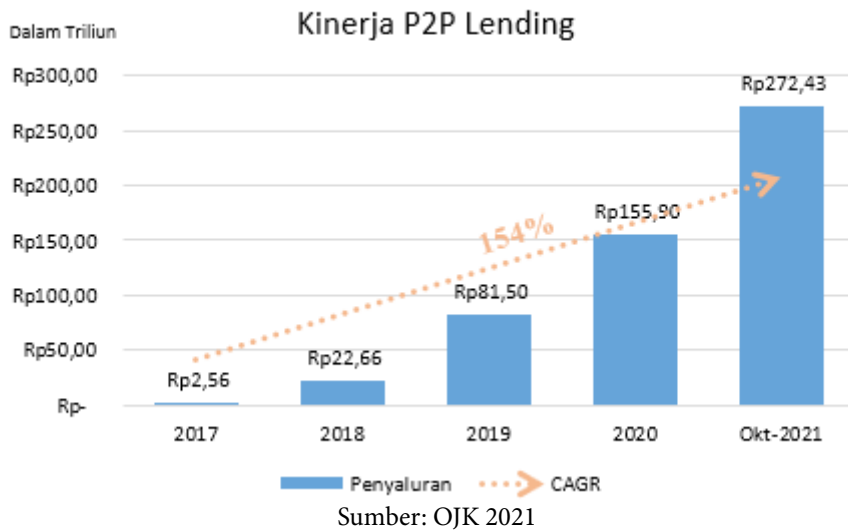
Sebelum kemunculan TekFin syariah, pemenuhan kebutuhan akan pembiayaan syariah di sektor mikro dipenuhi oleh institusi-institusi tradisional dan moderen seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT), koperasi berbasis syariah, Bank Perkreditan Rakyat syariah (BPRS), maupun bank umum syariah yang fokus kepada sektor mikro. Namun, tantangan geografis masih menjadi

hambatan institusi-institusi tersebut untuk dapat melayani kebutuhan masyarakat, terutama yang menghuni daerah terdepan, terpencil, maupun yang terluar. Data AFPI menunjukkan bahwa sekitar 46,6 Juta atau 77,6% dari UMKM di Indonesia belum mendapat akses kredit dari lembaga formal maupun TekFin, selain itu OJK mengungkapkan bahwa terdapat *financial gap* sebesar Rp2.363 triliun yang perlu disentuh agar menjadi manfaat bagi Indonesia (Sahara, 2021). Kemunculan TekFin, baik konvensional maupun syariah, menjadi harapan baru bagi kemajuan pelaku UMKM untuk dapat memenuhi kebutuhan permodalan maupun sebagai pintu gerbang untuk masuk kedalam ekosistem digital.

Perkembangan digitalisasi pada era pandemi mengalami peningkatan yang sangat pesat, mulai dari jumlah pengguna hingga transaksi yang terjadi. Laporan oleh Google, Temasek, dan Bain & Co. menunjukkan pertumbuhan dari *Gross Merchandise Value* (GMV) Indonesia pada tahun 2020-2021 sebesar 49% dengan nominal mencapai Rp1 triliun dan diprediksi akan mencapai Rp2,1 triliun pada 2025. Akibat dari pandemi Covid-19, penggunaan digital bukan hanya terjadi pada sisi konsumen namun juga pada sisi produsen atau penjual, dimana data menunjukkan 28% penjual digital menyatakan tidak akan bertahan dari pandemi jika bukan karena *platform* digital, saat ini 59% penjual digital telah menggunakan solusi pinjaman online sebagai salah satu sumber permodalan.

Kebutuhan akan pembiayaan UMKM menjadi meningkat dalam mengakomodasi lonjakan pengusaha UMKM digital yang ditargetkan mencapai 30 juta pengusaha pada tahun 2024. Dengan peningkatan kebutuhan pembiayaan tersebut maka urgensi keberadaan TekFin akan meningkat, terutama dalam kaitannya untuk menutupi *financing gap* dan juga untuk mendorong kewirausahaan di era digital. Selama masa pandemi, pertumbuhan dari penyaluran pada TekFin tetap bertumbuh dengan baik. Berdasarkan gambar 15.3 terlihat hingga Oktober 2021 secara akumulasi pembiayaan TekFin mengalami pertumbuhan dengan nilai CAGR mencapai 154% dari tahun 2017. Berdasarkan data OJK per Oktober 2021, akumulasi pembiayaan P2P lending telah mencapai Rp272,43 triliun dengan nilai outstanding sebesar Rp27,91 triliun. Sepanjang 2021, pembiayaan produktif mencapai Rp69,39 triliun atau sekitar

Gambar 15.3 Kinerja P2P lending



56,63% dari akumulasi pinjaman sepanjang tahun. Penyaluran kepada sektor produktif akan meningkatkan perekonomian serta mendukung program pemerintah dalam mendukung UMKM.

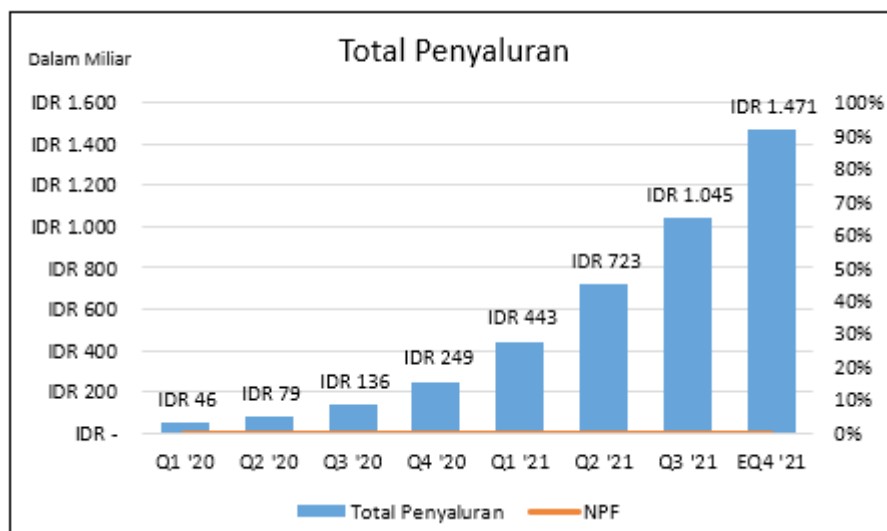
Pertumbuhan juga terjadi bagi penyaluran oleh TekFin syariah seperti yang diutarakan oleh Ketua Umum AFSI, Ronald Wijaya, bahwa performa pembiayaan dari TekFin Syariah selama pandemi mengalami peningkatan, dimana pada Juli 2021 telah mencapai Rp544 miliar dibandingkan pada Desember 2020 sebanyak Rp484 miliar, tren tersebut diproyeksikan akan terus bertumbuh hingga akhir 2021 dengan pertumbuhan sekitar 70-80% yoy (Meilanova, 2021). Salah satu perusahaan TekFin Syariah yang memiliki tren yang serupa dengan industri adalah ALAMI Sharia, dimana salah satu target penyaluran dari ALAMI adalah pembiayaan ke sektor UMKM sebagai bagian dari komitmen untuk pemberdayaan.

Pada Gambar 15.4 menunjukkan pertumbuhan total penyaluran dana oleh ALAMI Sharia pada periode 2020-2021, meningkat sekitar 32 kali lipat dari Q1 2020 dengan Rp46 miliar dan diproyeksikan mencapai Rp1,4 triliun pada Q4 2021. ALAMI mengadopsi strategi pembiayaan yang khusus menargetkan industri-industri defensive guna memastikan kualitas

pembiayaan yang disalurkan sehingga NPF dapat terjaga pada nilai nol persen atau lancar. Industri-industri yang menjadi target antara lain adalah industri logistik, perikanan, dan telekom. Selain itu, strategi kemitraan membantu ALAMI untuk percepatan pertumbuhan, dengan kemitraan yang dijalankan dengan BPJS Kesehatan, eFishery, Pefindo Biro Kredit, Fintech Data Center (“FDC”), dan Pusat Data Fintech Lending (“Pusdafil”) dalam membantu konfirmasi data target pembiayaan.

Dalam mengembangkan ekosistem syariah secara digital langkah yang dilakukan oleh ALAMI dapat terbilang unconventional dimana dilakukan akuisisi BPRS Cempaka Al-Amin sebagai salah satu upaya memajukan industri keuangan syariah. ALAMI melakukan pembenahan BPRS dalam bentuk penerapan teknologi untuk meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan profesionalisme serta dilakuakn *rebranding* kepada publik dengan nama Hijra Bank. Akuisisi tersebut dilakukan juga untuk sinergi antara P2P lending dengan BPRS, dimana kedepannya nasabah Bank Hijra jadi lebih mudah dalam mengakses pembiayaan di ALAMI P2P *lending*. Melengkapi ekosistem TekFin Syariah, ALAMI juga mencetuskan program Arqam sebagai salah satu akselerator TekFin Syariah yang akan membantu stratup syariah

Gambar 15.4 Penyaluran ALAMI Sharia Periode 2020-2021



Sumber: ALAMI 2022

awal dalam mengembangkan usahanya. Dengan beberapa produk dan program yang dijalankan, maka ALAMI akan memiliki beberapa *multiple touchpoints* diseluruh siklus bisnis (Rahardyan (2), 2021).

Selain *P2P lending*, Industri TekFin syariah yang turut serta merasakan manfaat dari peningkatan transaksi digital adalah sektor pembayaran salah satunya Layanan LinkAja Syariah. Layanan pembayaran digital yang sesuai syariah ini mampu mencatatkan pertumbuhan nilai transaksi mencapai 612% pada milad ke 1 sejak peluncurannya pada tahun 2020. Sampai dengan Oktober 2021, pengguna aktif dari Layanan LinkAja syariah sudah melebihi 5,7 juta user yang semakin memberi keyakinan akan prospek pertumbuhan serta kesempatan yang terbuka di tengah peningkatan *awareness* Muslim untuk dapat bertransaksi keuangan sesuai nilai syariah. Hal ini menggambarkan kesiapan daripada Layanan LinkAja syariah untuk merebut momentum dan berkolaborasi dengan berbagai pihak untuk mencatat pertumbuhan yang baik. Senada dengan gerakan non-tunai yang digalakkan Bank Indonesia, Layanan LinkAja syariah dapat menjadi penggerak dalam hal peningkatan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Hal ini dilakukan dengan cara menciptakan ekosistem khusus syariah yang telah dibangun di 89 Kotamadya dan 387 Kabupaten, yang mencakup masjid, lembaga amal zakat, pusat kuliner halal, modern retail lokal, pesantren, bank syariah, sekolah Islam, dan Universitas Islam.

Salah satu contoh layanan unggulannya adalah layanan PPOB secara syariah untuk memfasilitasi top-up saldo telepon maupun uang digital, pembayaran tagihan, serta transportasi umum maupun online.

Dalam pengembangan ekosistem pembayaran digital syariah, LinkAja Syariah telah melakukan kerja sama dengan Bank BTN Syariah dalam menghadirkan uang elektronik syariah pertama di Indonesia. Kolaborasi lainnya yang dilakukan oleh LinkAja Syariah yaitu bersama dengan Bank Syariah Indonesia (BSI), keduanya melakukan kerja sama dalam rangka menghadirkan kemudahan digital dan transformasi transaksi digital syariah di Indonesia. Kerja sama yang dilaksanakan terbagi menjadi 4 program:

- 1) Program promosi bersama yang mencakup dan tidak terbatas untuk Ekstra Saldo Berkah bonus top up saldo dan transfer;
- 2) Program disbursement tunjangan untuk karyawan BSI melalui aplikasi LinkAja;
- 3) Kerja sama dan integrasi produk Cardless Withdrawal, Buka Rekening Online, Transfer Saldo LinkAja ke Rekening BSI dan Virtual Account BSI;
- 4) Program lainnya untuk meningkatkan layanan keuangan syariah di Indonesia.

Selain kolaborasi bersama dengan perbankan, LinkAja Syariah juga melebarkan sayapnya sehingga bekerjasama dengan Muslimat NU dan PT Pilar Tagihan Indonesia dalam

menyediakan layanan keuangan Nahdlatut Tujjar Digital Syariah (NTDS). Kerja sama tersebut memberikan layanan bagi masyarakat nahdhiyin untuk kebutuhan esensial (listrik, pulsa, PDAM, dan lainnya), sedekah, hingga penyaluran dana pemerintah dan insentif prakerja. Selain memberikan layanan, diharapkan hasil kolaborasi juga meningkatkan literasi dan inklusi keuangan digital syariah (Masyrafina, 2021). Kehadiran LinkAja Syariah akan semakin memberi dorongan lebih untuk meningkatkan layanan inovasi keuangan digital berbasis syariah.

Proyeksi ke Depan

Pertumbuhan Keuangan Islam dunia didorong, sebagian besar, oleh ledakan dari TekFin syariah di beberapa negara. Berdasarkan data IFN *Islamic Finance*, Inggris menjadi negara dengan jumlah TekFin Syariah terbanyak yaitu 27 perusahaan yang diikuti oleh Malaysia sebanyak 19 perusahaan. Beberapa faktor yang memberikan dorongan pertumbuhan bagi TekFin syariah adalah demografi populasi dari Muslim dunia yang didominasi oleh generasi milenial dan pergeseran perspektif masyarakat ke arah keuangan tidak hanya menguntungkan namun juga memiliki dampak sosial dan lingkungan.

TekFin Syariah memiliki peluang dalam melakukan pengembang sebagai salah satu penyedia produk keuangan syariah yang berbasis teknologi dan sesuai syariah. Dimana menurut Nazif Mohammed, *Senior Director* ORACLE, produk dari keuangan Islam akan lebih menarik jika tidak hanya sesuai dengan aturan syariah namun juga memiliki nilai etika, keberlanjutan, lingkungan, dan *social responsible*.

Kedepannya bagi produk TekFin Syariah, penggunaan teknologi yang meningkatkan *service* dan transparansi serta tata kelola yang baik menjadi hal yang perlu diperhatikan dalam pengembangan karena masyarakat bukan hanya mencari layanan keuangan yang memberikan kenyamanan namun juga memberikan dampak sosial bagi sekitar.

Sebagai sebuah industri baru, pelaku TekFin Syariah perlu didukung dari pembiayaan untuk investasi dalam mengembangkan usaha. Tidak dapat dipungkiri bagi sebuah perusahaan rintisan (*start-up*) modal investasi sangat diperlukan untuk pengembangan produk, SDM, hingga penetrasi pasar. Dalam menghadapi persaingan

kedepan, TekFin syariah perlu memiliki inovasi model bisnis dan produk yang tepat sasaran serta modal yang kuat untuk bersaing.

Salah satu alternatif dalam memenuhi kebutuhan modal investasi pada tahap awal, sebuah startup dapat menjadi penerbit di *Security Crowdfunding* (SCF). SCF merupakan sebuah platform yang memberikan opsi bagi *startup* dan UMKM untuk mengumpulkan dana dalam bentuk saham, obligasi, ataupun sukuk dengan jumlah maksimal mencapai Rp 10 Miliar. Saat ini telah terdapat 7 penyelenggara, dimana 5 SCF menyediakan produk syariah. Diharapkan dengan semakin banyaknya penyelenggara SCF Syariah di Indonesia dapat menjadi salah satu solusi dalam mengembangkan *startup* serta UMKM dalam sisi permodalan.

Tantangan dan Peluang

Berdasarkan survei global yang dilakukan oleh Dinar Standard, Elipses, dan Salam Gateway terhadap 100 responden yang terdiri dari pelaku TekFin syariah, lembaga keuangan, penyedia teknologi, Regulator, perusahaan jasa syariah, dan investor. Berikut merupakan 5 tantangan yang dihadapi oleh TekFin syariah dalam pertumbuhan perusahaan:

1. Akses ke pendanaan
2. Edukasi konsumen
3. Sumber Daya Manusia
4. Dampak Covid-19
5. Peraturan

Tantangan utama yang dihadapi oleh TekFin Syariah masih sama dengan survei sebelumnya yaitu sulitnya akses terhadap modal yang menjadi faktor utama dalam pertumbuhan perusahaan, diikuti oleh literasi dan inklusi keuangan syariah yang menjadi faktor dalam memasarkan produk TekFin Syariah. Tantangan Ketiga berasal dari Sumber Daya Manusia yang sangat dibutuhkan oleh TekFin Syariah dimana selain harus memiliki jiwa entrepreneur namun juga harus mengetahui aturan syariah. Serupa dengan perusahaan lainnya, TekFin Syariah juga menghadapi tantangan dampak pandemi Covid-19 dan sebagai industri baru terdapat tantangan regulasi yang masih terus berkembang.

Hasil dari survei mengenai tantangan yang dihadapi TekFin syariah dari berbagai belahan dunia menggambarkan perspektif pelaku yang

masih dalam tahap membangun perusahaannya. Sebanyak 54% dari perusahaan yang dijadikan sampel masih dalam tahapan *growth/ scaling* dengan 18% berada dalam tahapan *technical development*, 22% baru dirilis dan belum membukukan keuntungan dan terdapat 5% perusahaan sudah jadi dan membukukan profit sedangkan 3% telah diakuisisi. Melihat sebaran dari tahap perusahaan yang disurvei dimana sekitar 76% perusahaan dalam tahap awal, maka akses pendanaan masih menjadi tantangan utama dalam pengembangan perusahaan. Di lain sisi, sebanyak 35% perusahaan belum diregulasi dengan 11% sedang melakukan aplikasi untuk mendapatkan status *regulated*. Sedangkan sebanyak 36% telah teregulasi secara langsung dan 18% secara tidak langsung melalui perwakilan yang ditunjuk. Terhadap kepatuhan syariah sebanyak 48% perusahaan telah mendapat sertifikasi syariah dengan 5% dari perusahaan dalam tahap proses sertifikasi serta sebanyak 25% perusahaan akan melakukan proses sertifikasi. Survei global ini, merupakan gambaran secara umum mengenai tantangan yang dihadapi oleh TekFin syariah. Tidak dapat dipungkiri, kondisi yang dialami oleh pelaku TekFin syariah di Indonesia tidak jauh berbeda dengan profil dari TekFin syariah dalam tahap berkembang dengan pendanaan, edukasi pelanggan, sumber daya manusia, kondisi Covid-19, dan regulasi.

Kondisi tantangan di Indonesia bagi TekFin syariah sejalan dengan hasil survei sebelumnya, dimana kendala permodalan merupakan salah satu yang utama. Berdasarkan laporan *Rethink Fintech* (2021) oleh BDO, beberapa tantangan dari TekFin syariah adalah akses permodalan, rendahnya literasi, dan infrastruktur yang belum sempurna. Dalam hal akses permodalan, belum terdapat perusahaan *venture capital* yang berdedikasi dalam mendukung platform berbasis syariah. Hasil wawancara dengan Sekretaris Jendral AFSI, Muhammad Ismail, juga menyatakan bahwa modal yang kuat sangat dibutuhkan oleh TekFin Syariah dalam melakukan pengembangan terutama penetrasi ke pasar, dimana menurutnya inovasi model bisnis dan produk yang tepat sasaran dari pelaku TekFin Syariah juga sangat dibutuhkan. Walaupun terdapat kesulitan akses permodalan, terdapat salah satu P2P lending syariah yaitu ALAMI yang mendapatkan pendanaan baru senilai Rp20 miliar dari AC Ventures dan Golden Gate.

Tantangan lainnya yang dihadapi oleh TekFin syariah adalah literasi dan inklusi keuangan syariah. Berdasarkan data OJK (2019) literasi dan inklusi keuangan di Indonesia secara berurutan 38% dan 76,1% pada tahun 2019. Dalam periode yang sama, perbandingan literasi dan inklusi keuangan syariah terhadap konvensional memiliki *gap* yang cukup besar, di mana literasi keuangan syariah hanya 8,93% tertinggal 28,79% dari konvensional dan inklusi sebesar 9,1% tertinggal 66,18% dari keuangan konvensional. Dari data tersebut, kondisi literasi dan inklusi keuangan syariah di Indonesia masih sangat rendah menjadi gambaran utama pekerjaan rumah yang dihadapi sehingga tantangan dalam meningkatkannya menjadi tanggungjawab semua pemangku kepentingan ekonomi syariah, termasuk TekFin syariah. Ketua KNEKS, Ventje Rahardjo, menyampaikan bahwa secara umum dalam pengembangan keuangan syariah terletak pada rendahnya pemahaman dan pengetahuan masyarakat mengenai keuangan syariah (Medcom, 2021). Hal serupa juga diutarakan oleh Wakil Ketua AFSI, Emil Dharma, dimana literasi dan pemahaman akan TekFin syariah sangat diperlukan bagi masyarakat salah satunya untuk menurunkan permasalahan yakni pinjol ilegal. Beberapa upaya dalam peningkatan edukasi dan literasi keuangan syariah terlihat dalam beberapa kolaborasi AFSI, OJK, BI dan KNEKS dalam menyelenggarakan seminar atau webinar mengenai TekFin syariah. Salah satu upaya dalam peningkatan literasi TekFin secara khusus terlihat dalam penyelenggaraan Bulan Fintech Nasional pada November dan Desember 2021, dimana diharapkan dapat meningkatkan pemahaman konsumen akan TekFin syariah.

Di tengah tantangan yang dihadapi oleh TekFin syariah, peluang dalam pengembangan masih terbuka luas terutama saat ini struktur demografi masyarakat dalam kerjasama untuk meningkatkan ekosistem digital syariah. Dalam meningkatkan pertumbuhan peningkatkan ekosistem digital syariah sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam memberikan layanan. Selama tahun 2021, telah terjadi beberapa kerjasama yang dilakukan oleh TekFin syariah dengan lembaga lainnya seperti perbankan, *provider* internet, dan pemangku kepentingan lainnya. Kolaborasi antar lembaga salah satunya dalam bidang *P2P lending* dimana diwakili oleh AFSI dan kompartemen BPRS dari

Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) akan melakukan kolaborasi nyata mulai dari *channeling* dan *referral* yang berlaku secara saling silang sehingga BPRS dapat menyalurkan pembiayaan pada kanal TekFin begitu pula sebaliknya. Dalam kerjasama *referral*, BPRS dapat memberikan referensi pendanaan melalui TekFin kepada nasabah. Terdapat juga potensi lainnya seperti pembiayaan sindikasi, namun perlu dikaji kembali kesesuaian potensi tersebut terhadap aturan yang berlaku. Selain dengan sektor keuangan, terdapat pula kerjasama dengan lembaga lainnya seperti ALAMI dengan Telkom Indonesia melalui *Agree* dalam menyalurkan pembiayaan kepada sektor pertanian (Lukihardianti, 2021).

Dalam melakukan pengembangan kedepan TekFin syariah membutuhkan dukungan dari pemangku kepentingan lainnya dalam ekosistem untuk tetap bertahan dan tumbuh di tengah keberlanjutan ekonomi *new normal*. Peran serta dan komitmen inkubator dan akselerator untuk terus melakukan pendampingan maupun dukungan langsung, sangat diperlukan. Ditambah lagi, kolaborasi dengan institusi keuangan lain perlu terus ditingkatkan untuk turut serta menyukseskan penyediaan akses keuangan seluas-luasnya, terutama bagi sektor UMKM yang disasar TekFin syariah. Hal ini dapat meningkatkan penetrasi pembiayaan untuk meningkatkan inklusi keuangan syariah. Di saat seperti ini, regulator perlu untuk memimpin, mengarahkan, dan memberikan keleluasaan untuk industri untuk memastikan keberlangsungan usaha inklusi keuangan.

Strategi dan Rekomendasi

Kebutuhan akan fasilitas ekonomi digital akan terus berkembang pesat terutama pada beberapa aspek seperti pembayaran digital, investasi secara digital, pembiayaan, serta kegiatan *social finance*. Oleh karena itu, perkembangan inovasi saat ini masih perlu ditingkatkan terutama dari sisi penyelenggara, dimana terlihat dari sebaran perusahaan TekFin syariah yang masih didominasi oleh perusahaan pembiayaan. Produk yang ditawarkan kepada masyarakat selain sesuai dengan prinsip syariah tentu juga harus yang dibutuhkan dalam mengatasi masalah sehari-hari yang dihadapi. Dengan munculnya inovasi produk dan perusahaan TekFin syariah dalam berbagai bidang akan melengkapi kebutuhan

bagi konsumen dalam bertansaksi syariah secara digital.

Salah satu kebutuhan yang muncul akibat dari pandemi Covid-19 adalah perubahan tren gaya hidup adaptasi *new normal* yang membawa perubahan besar dalam perekonomian, dimana keuntungan akan didapat oleh industri-industri yang dapat beradaptasi dan berinovasi dalam menyongsong ekosistem perekonomian baru mengarah ke perekonomian berbasis digital. Selain adaptasi dengan keadaan *new normal*, kesadaran masyarakat akan sisi *environmental, social and corporate governance* pada produk keuangan meningkat. Hal tersebut menjadi peluang bagi TekFin Syariah dalam mengembangkan produk yang sesuai syariah, dibutuhkan, dan berdampak bagi masyarakat. Oleh karena itu, dibutuhkan kemampuan pelaku dalam melakukan inovasi produk serta pemangku kepentingan untuk dapat memperbaharui sistem operasional dan menyesuaikan model bisnis dengan kebutuhan pasar ekonomi digital. Dalam hal tersebut, TekFin syariah perlu menempatkan diri sebagai bagian dari arah perubahan dengan terus menghadirkan pembaharuan dalam bisnis yang dijalankan, dengan eksplorasi model bisnis berbasis aplikasi maupun dengan peningkatan kolaborasi dengan perusahaan-institusi lainnya.

Dalam pengembangan ekonomi digital dibutuhkan ekosistem yang saling mendukung antara satu pihak dengan lainnya. Hal tersebut juga berlaku bagi pengembangan bisnis TekFin syariah kedepan. Ekosistem bisnis digital syariah penting untuk dikembangkan sehingga perkembangan transaksi syariah bukan hanya dijalankan oleh satu pihak namun secara bersama dan menyeluruh.

Kolaborasi antara institusi berbasis digital maupun konvensional sangat dibutuhkan dalam meningkatkan penetrasi produk keuangan syariah berbasis digital. Untuk industri TekFin syariah, kolaborasi lebih dalam dapat diinisiasi dan dilakukan dengan BMT dan BPRS melalui pola sinergi yang menguntungkan disisi pendanaan dan pembiayaan. Dalam hal kolaborasi tersebut diharapkan meningkatkan *awareness* dan edukasi mengenai keuangan syariah secara masif. Dengan adanya potensi dan pertumbuhan industri TekFin yang cepat maka sumber daya yang kuat diperlukan, dimana dapat melalui akuisisi talenta

dari perusahaan-perusahaan *start-up* lainya yang sudah melewati fase bisnis yang lebih matured maupun dengan melahirkan profesional-profesional dengan kemampuan dan pemahaman yang memenuhi kebutuhan pengembangan bisnis TekFin syariah di Indonesia.



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Pengelolaan Dana Haji



Pengelolaan Dana Haji

Dana haji Indonesia menyimpan potensi yang sangat besar untuk pembangunan ekonomi nasional. Hal ini didukung dengan peluang yang begitu banyak, mulai dari permintaan haji yang inelastis, dana kelolaan haji yang semakin meningkat, kesadaran haji generasi muda yang semakin tinggi, dan akuisisi BPKH terhadap Bank Muamalat Indonesia. Namun demikian masih banyak tantangan yang perlu dihadapi oleh BPKH, mulai dari instrumen investasi syariah yang masih sangat terbatas, misinformasi yang terjadi karena sensitivitas dana yang dikelola, hingga pandemi COVID-19 yang membuat biaya perjalanan haji semakin mahal. Tata kelola investasi dan manajemen persepsi publik yang tepat menjadi kunci perkembangan positif dana haji Indonesia di tahun 2022.

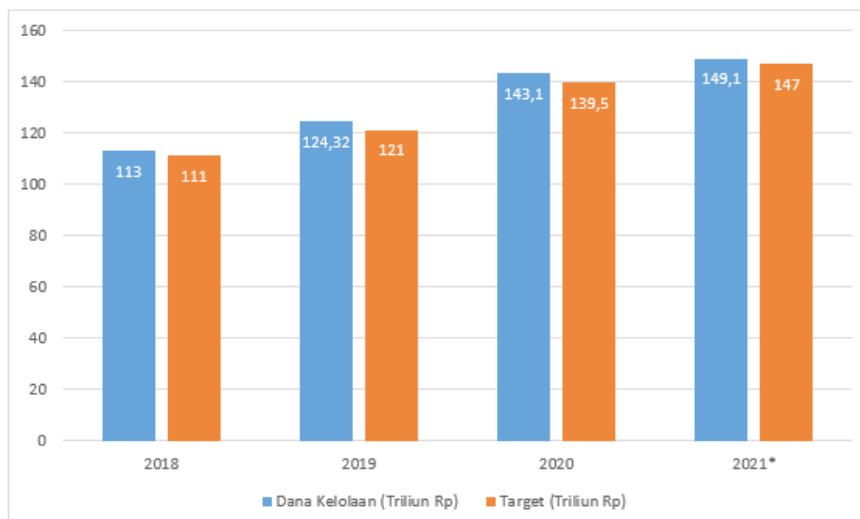
Kondisi Saat Ini

Dana Kelolaan Haji. Dana kelolaan BPKH selalu melampaui target dari tahun ke tahun sebagaimana tercermin pada Gambar 16.1. Target tahun 2021 juga sudah dicapai semenjak Mei 2021. Tren dana kelolaan selalu positif dengan rata-rata pertumbuhan di atas 10% sejak tahun 2018. Walaupun dalam kondisi pandemi, peningkatan dana kelolaan di tahun 2021 juga diprediksi akan melebihi angka 10%. Hal ini tidak mengejutkan mengingat sifat permintaan

haji yang inelastis dan strategi promosi masif yang dilakukan oleh BPKH, khususnya untuk menyasar kalangan muda.

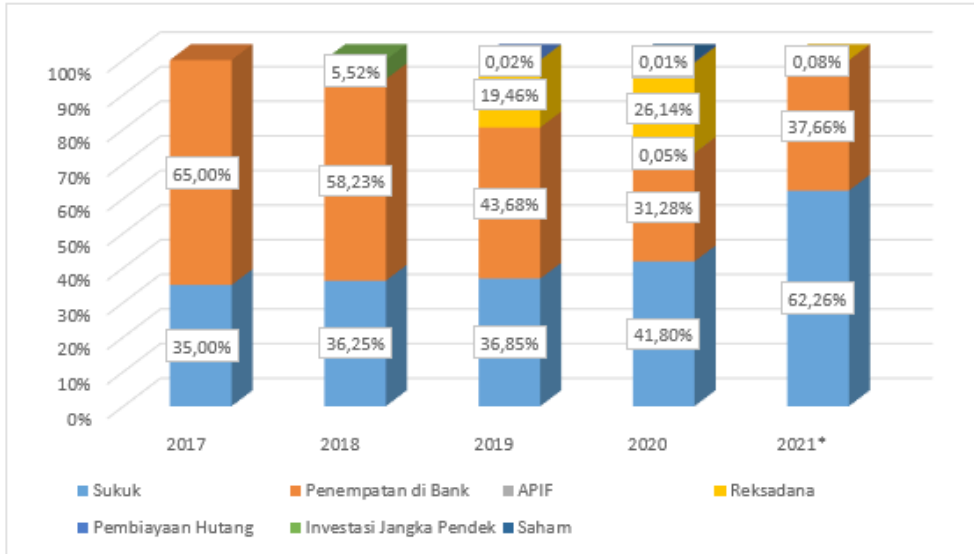
Tren Portofolio Investasi. Dengan total kelolaan dana yang begitu besar, BPKH memiliki kekuatan pasar yang tinggi untuk melakukan diversifikasi portofolio. Namun belum banyaknya instrumen-instrumen investasi syariah menjadi tantangan tersendiri bagi BPKH. Selama ini BPKH masih menjaga risiko investasi pada portofolio berisiko rendah, seperti penempatan pada deposito bank dan Sukuk (lihat Gambar 16.2). Pada Mei 2021, proporsi pendanaan bank meningkat dari tahun sebelumnya menjadi 37,66%. Begitu pula halnya dengan Sukuk yang mencapai 62,26%. *Portfolio rebalancing* yang dilakukan oleh BPKH juga mencakup pengurangan investasi pada reksadana secara signifikan. Setelah di tahun 2020 sempat mencapai Rp37,88 triliun (26,14% dari total investasi), investasi BPKH pada reksadana menurun drastis menjadi hanya Rp114 miliar, tidak sampai 1% dari total investasi BPKH. Dapat diduga bahwa proporsi ini cenderung akan dipertahankan oleh BPKH di tahun 2021 mengingat keadaan ekonomi yang belum pulih seutuhnya. Walaupun, kesuksesan investasi langsung pada Bank Muamalat Indonesia pada akhir tahun 2021 sedikit-banyak akan mengubah proporsi portofolio investasi BPKH.

Gambar 16.1. Target dan Realisasi Dana Kelolaan BPKH 2018-Mei 2021



Sumber: Diolah dari BPKH (2018a; b, 2019-2020a, c; 2021a, b) dan beberapa sumber lain

Gambar 16.2: Tren Portofolio Investasi BPKH 2017-Mei 2021



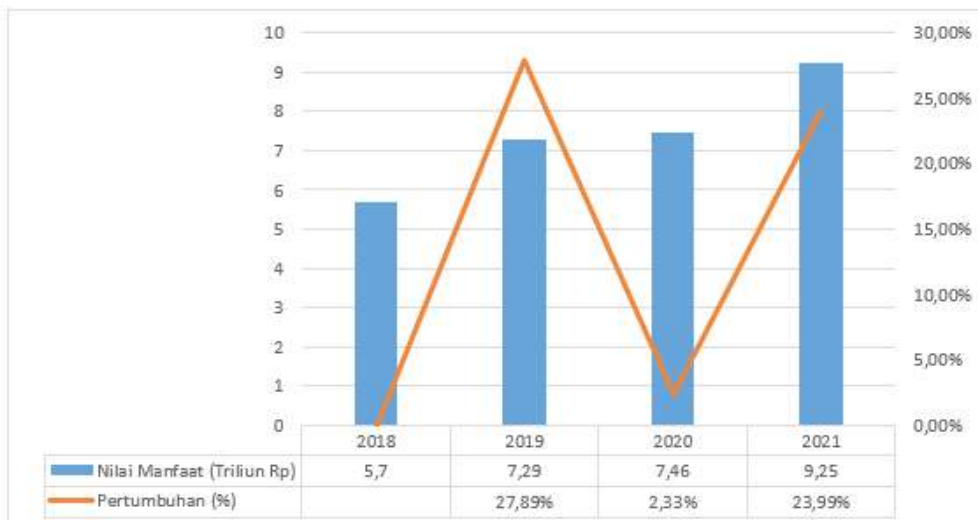
Sumber: Diolah dari BPKH (2020a, b), dan beberapa sumber lain.

Keterangan: investasi jangka pendek yang dimaksud adalah gabungan dari berbagai instrumen jangka pendek seperti saham syariah, Repo Syariah, dan lainnya. APIF merupakan singkatan dari Awqaf Properties Investment Fund.

Nilai Manfaat. Dapat diduga bahwa penyesuaian portofolio yang dilakukan oleh BPKH pada awal tahun 2021 bertujuan untuk mengembalikan pertumbuhan nilai manfaat yang sempat jatuh pada tahun 2020 (lihat Gambar 16.3). Peningkatan nilai manfaat pada tahun 2020 hanya 2,33%, jauh di bawah statistik tahun sebelumnya sebesar 27,89%. Hasil dari penyesuaian portofolio

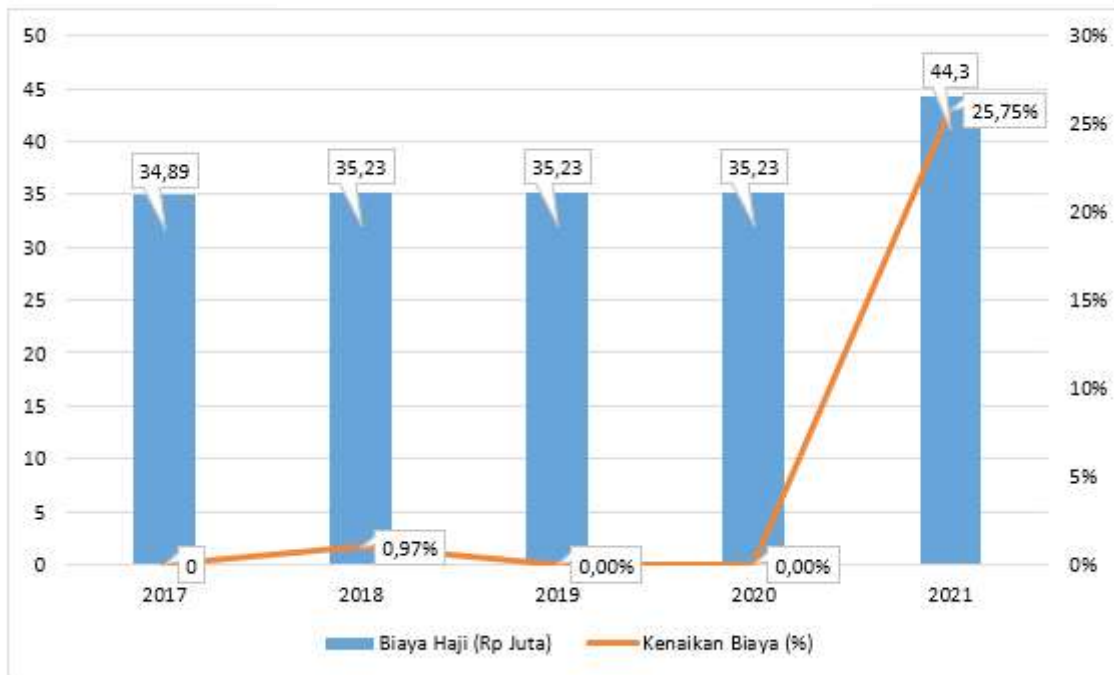
yang dilakukan BPKH sudah terlihat pada awal tahun 2021 dengan peningkatan nilai manfaat yang cukup signifikan. Hingga akhir Semester 1 2021, nilai manfaat BPKH tumbuh sebesar 23,99%. Hal ini juga dibantu dengan dana setoran awal haji yang terus meningkat setiap tahunnya dan pengeluaran agregat yang menurun dikarenakan tidak berangkatnya jamaah haji karena pandemi COVID -19 di tahun 2020 dan 2021.

Gambar 16.3. Nilai Manfaat BPKH 2018-Juli 2021



Sumber: Diolah penulis dari BPKH (2020a, b) dan Laraspati (2021)

Gambar 16.4. Biaya Haji Per Orang 2018-2021



Sumber: Diolah penulis dari Jatmiko (2018), Yasmin (2019), Tri (2020), Pratama (2021). Keterangan: Biaya haji setelah subsidi BPKH.

Biaya Haji. Dari segi pengeluaran terdapat potensi peningkatan biaya yang cukup signifikan pada periode setelah pandemi COVID-19. Karena itu, BPKH telah mengantongi izin penyesuaian Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) di tahun 2021 menjadi Rp44,3 juta. Nilai ini meningkat tajam (25,75%) dibandingkan BPIH tahun-tahun sebelumnya yang tidak pernah beranjak dari Rp35,23 juta sejak 2018. Tentu hal ini dapat dipahami mengingat munculnya biaya-biaya baru yang bersumber dari standar protokol kesehatan ketat yang dilakukan oleh Pemerintah Arab Saudi. Belum lagi biaya perjalanan yang juga meningkat. Dengan kondisi pandemi yang belum usai, BPIH di tahun 2022 dapat diprediksi berada di sekitar biaya tahun 2021.

Proyeksi ke Depan

Dana Kelolaan Haji. Mengingat permintaan haji inelastis, perkembangan kalangan berpendapatan menengah ke atas Indonesia semakin besar, pengeluaran masyarakat menurun selama pandemi sehingga meningkatkan tabungan, serta promosi BPKH yang cukup on-target pada generasi muda, ISEO 2022 melihat

bahwa dana kelolaan haji akan terus meningkat dan melampaui target pada tahun 2022. Dengan asumsi dana kelolaan meningkat sebesar 12,5% per tahunnya, dana kelolaan BPKH pada tahun 2022 akan mencapai Rp167.7 triliun.

Tren Portofolio Investasi. Dalam hal portofolio, penyertaan langsung BPKH pada Bank Muamalat Indonesia di akhir tahun 2021 akan cukup menentukan proporsi investasi institusi dana haji Indonesia di tahun 2022. Bank Muamalat Indonesia dapat membuka investasi-investasi lain bagi BPKH, baik pada sektor keuangan maupun sektor riil. Namun demikian, akuisisi Bank Muamalat Indonesia juga dapat menjadi beban apabila BPKH tidak dapat memperbaiki tata kelola bank syariah pertama di Indonesia tersebut.

Nilai Manfaat. Peningkatan nilai manfaat akan sangat bergantung dengan total dana kelolaan dan tren portofolio investasi. Dengan adanya Bank Muamalat Indonesia sebagai pembuka investasi baru BPKH dan semakin membaiknya perekonomian dunia, ISEO memprediksi peningkatan nilai

manfaat BPKH di tahun 2022 akan lebih tinggi dibandingkan dengan persentase peningkatan total dana kelolaan di tahun yang sama. Hal ini didukung dengan semakin terbukanya peluang inovasi instrumen-instrumen investasi syariah baru seperti Sukuk daerah yang terbuka jalannya setelah disahkannya Undang-Undang Hubungan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah (UU HKPD). Belum lagi UU Cipta Kerja (Omnibus Law) yang memberikan keringanan pajak bagi hasil investasi BPKH.

Biaya Haji. Dalam hal biaya haji, cukup beralasan untuk memprediksi BPIH tahun 2022 akan juga ditetapkan sebesar BPIH 2021, atau setidaknya nominalnya tidak akan terlampaui jauh berbeda. Hal ini dikarenakan masih adanya ancaman-ancaman yang datang dari varian-varian baru COVID-19 yang menyebabkan protokol kesehatan yang ketat akan tetap dilakukan pemerintah Arab Saudi dan belum stabilnya rantai pasokan dunia.

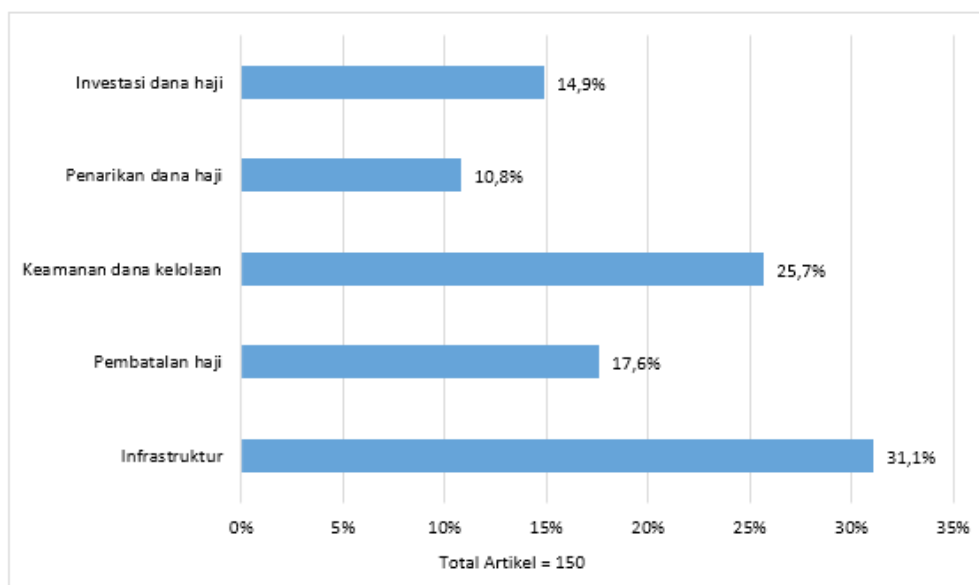
Tantangan dan Peluang

Persepsi Masyarakat. Tantangan yang cukup besar dan berulang dari pengelolaan dana haji adalah terkait persepsi masyarakat yang kurang tepat (lihat Gambar 16.5). Beberapa kata kunci yang muncul dalam pemberitaan seputar dana haji seperti investasi dana haji pada infrastruktur, keamanan dana kelolaan, pembatalan

keberangkatan haji, dan lain sebagainya. Kemunculan isu-isu tersebut menimbulkan kontroversi di masyarakat apabila tidak ditangani dengan baik. Diharapkan isu-isu tersebut dapat direduksi seiring semakin transparannya pengelolaan dana dan semakin baiknya strategi Public Relations (PR) BPKH.

Limitasi Investasi Syariah. Sebagai investor institusi syariah, BPKH membutuhkan pasar keuangan syariah yang dalam dan lebar. Sayangnya, pasar keuangan syariah di Indonesia belum memberikan kemewahan tersebut. Sukuk menjadi medium investasi favorit dikarenakan karakternya yang merupakan aset pendapatan tetap. *Duration* dari investasi BPKH menjadi lebih mudah untuk dikontrol. Selain itu, karena mayoritas Sukuk diterbitkan oleh pemerintah (SBSN), risiko yang melekat rendah atau hampir nol. Namun pasar Sukuk juga belum cukup dalam. Sukuk masih tergantung dengan penerbitan pemerintah. Perkembangan sukuk swasta masih jauh tertinggal dibandingkan dengan SBSN. Belum lagi dengan adanya layanan syariah BP Jamsostek dan Unit Usaha Syariah Taspen yang juga membutuhkan produk investasi syariah. Permintaan tinggi namun penawaran rendah dapat menyebabkan imbal hasil yang ditawarkan aset kurang kompetitif dibanding konvensional.

Gambar 16.5. Proporsi Kata Kunci dalam Berita terkait Dana Haji



Sumber: analisis penulis, berdasarkan data Google Trend

Lama Antrean Jamaah Haji. Pelaksanaan haji yang telah dibatalkan selama dua tahun berturut-turut memberikan tantangan bagi BPKH untuk mengelola dana setoran yang terus meningkat. Di sisi lain, kuota haji yang diberikan oleh Arab Saudi kemungkinan akan jauh lebih rendah dibandingkan dengan kuota pada fase normal. Ini dapat menyebabkan waktu tunggu calon jamaah haji semakin lama. Gambar 16.6 menunjukkan kondisi waktu tunggu beberapa provinsi di Indonesia per Maret 2021. Ketidakpastian waktu tunggu juga akan memengaruhi manajemen durasi investasi BPKH yang harus dapat mengantisipasi risiko likuiditas apabila sewaktu-waktu kuota ditingkatkan kembali ke periode normal, atau bahkan lebih tinggi.

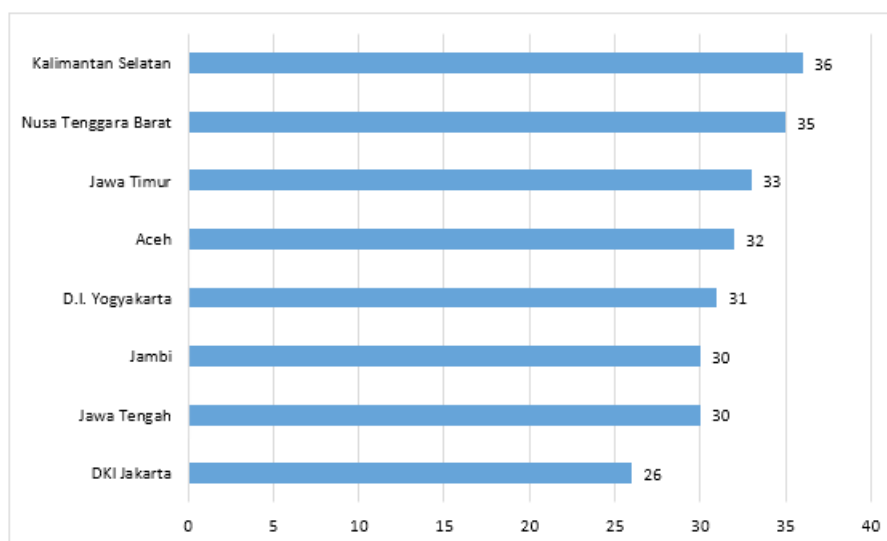
Kenaikan Biaya Haji. Sebagaimana Gambar 16.4, peningkatan biaya haji masih menjadi tantangan besar bagi BPKH. Penetapan biaya haji tahun 2021 dapat dijadikan gambaran untuk biaya haji tahun 2022, di mana pelaksanaan haji masih dilakukan di masa pandemi yang membutuhkan biaya tambahan untuk pelaksanaan protokol kesehatan. Terdapat kenaikan sebesar Rp9,1 juta yang dialokasikan untuk protokol kesehatan. Kemudian, terdapat kenaikan nilai tukar US Dollar yang berakibat pada penambahan biaya hotel dan catering dan rencana penarikan kebijakan tapering The Fed di 2022 berpotensi melemahkan nilai tukar Rupiah.

Peluang

Semakin Sadarnya Haji Muda. BPKH telah menggaungkan Gerakan 'Ayo Haji Muda' sejak 2018 yang ditujukan untuk generasi muda Muslim Indonesia agar dapat merencanakan biaya perjalanan haji seawal mungkin. Gerakan ini menjadi penting karena dominannya jamaah haji yang memiliki profil risiko tinggi, meliputi usia lanjut dan kemampuan fisik yang dinilai rentan untuk melakukan ibadah haji. Pada 2019, sekitar 60% pendaftar haji memiliki umur di atas 40 tahun, sedangkan dari total jamaah haji yang berangkat, 75% di antaranya berumur 50 tahun ke atas. Oleh karena itu, gerakan ini dilakukan untuk menekan populasi jamaah dengan profil risiko tinggi di masa depan.

Pada 2021, gerakan tersebut bertransformasi menjadi tiga segmen, yaitu Haji Usia Dini, Haji Usia Muda, dan Haji Eksekutif. Pada program Haji Usia Dini, seseorang dengan usia minimal enam tahun dapat mendaftar haji. Selanjutnya yaitu program Haji Muda, yang menargetkan siswa SMA, mahasiswa, atau para karyawan baru. Terakhir, Haji Eksekutif yang menargetkan para orang tua yang sudah mapan (40 tahun ke atas). Pada bulan Oktober 2021, gerakan ini dikembangkan kembali dalam bentuk kerja sama antara BPKH, PT Principal Asset Management dan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) untuk mengkampanyekan gerakan haji muda. Kerja sama ini menghasilkan aplikasi PrincipalID.

Gambar 16.6 Lama Waktu Tunggu Jamaah Haji di beberapa Provinsi per Maret 2021



Sumber: diolah dari Husna (2021)

Kondisi Pandemi yang Membaik. Pandemi COVID-19 menyebabkan perubahan kebijakan haji Arab Saudi di tahun 2020 dan 2021. Kuota haji 2020 ditetapkan sebanyak 1000 orang, sedangkan 2021 kuota haji menjadi 60.000 orang. Kelonggaran ini didorong oleh program vaksinasi yang telah digencarkan di tahun 2021 di seluruh dunia, termasuk di Arab Saudi. Program yang sama pun digencarkan oleh pemerintah Indonesia selama setahun terakhir, dengan vaksin yang beragam. Namun, terdapat isu di mana terdapat 30 negara yang masih ditanggguhkan masuk ke Kerajaan Arab Saudi, termasuk Indonesia akibat penggunaan vaksin yang belum diakui pemerintah Arab Saudi.

Pada September 2021, pemerintah Arab Saudi mengizinkan jamaah dari Indonesia yang telah mendapatkan booster dari salah satu vaksin yang diakui Arab Saudi, seperti Johnson & Johnson, Pfizer, Moderna, dan AstraZeneca. Keputusan ini merupakan kabar gembira bagi calon jamaah haji dan penyelenggara haji, di mana di tahun 2022 kemungkinan besar haji akan dilaksanakan kembali untuk orang asing.

Akuisisi Bank Muamalat Indonesia. Pada November 2021, BPKH telah menerima hibah saham Bank Muamalat Indonesia dari investor terdahulu dan menguasai 78,45% kepemilikan bank syariah pertama Indonesia tersebut. BPKH pun dikabarkan akan menyuntik permodalan sebesar Rp3 triliun. Walaupun saat ini kinerja keuangan Bank Muamalat Indonesia belum ideal, dalam jangka panjang BPKH diharapkan dapat memanfaatkan Bank Muamalat Indonesia sebagai aset produktif yang menguntungkan dan mendukung ekosistem investasi BPKH.

Strategi dan Rekomendasi

Optimasi Portofolio Haji. Portofolio investasi haji masih belum mencerminkan potensinya yang sangat besar. BPKH perlu lebih mengoptimalkan portofolio investasinya dengan tetap mempertimbangkan risk-appetite yang ditetapkan UU. Pilihan investasi seperti (i) investasi langsung di Arab Saudi yang terkait rantai pasokan haji; (ii) investasi langsung berisiko rendah domestik; (iii) investasi pasar keuangan global berdenominasi USD atau riyal; (iv) logam mulia; dan (v) reksadana, dapat menjadi opsi di luar SBSN dan deposito yang saat ini memiliki proporsi cukup besar. Selain itu, BPKH juga dapat mendorong pemerintah daerah untuk

dapat menerbitkan Sukuk mengingat perundang-undangan yang ada sudah memberikan jalan untuk itu semua. BPKH dapat bekerjasama dengan lembaga-lembaga terkait untuk memberi pendampingan bagi pemerintah daerah yang berpotensi untuk menerbitkan sukuk daerah, atau instrumen investasi inovatif lainnya.

Di sisi lain, risiko pada sisi liabilitas BPKH dapat dimitigasi dengan: (i) melakukan *natural hedge* melalui investasi langsung di Arab Saudi dan/atau pasar keuangan berdenominasi USD/riyal; dan (ii) bersama Kementerian Agama melakukan kontrak jangka panjang dengan perusahaan terkait di Arab Saudi.

Public Relations (PR) yang Efektif dan Efisien. Misinformasi yang terjadi mengenai pembatalan haji 2021 dan pengelolaan dana haji merupakan isu yang serius. Isu semisal cenderung mudah menghampiri BPKH dikarenakan sensitifitas model bisnisnya mengelola dana umat. Hal tersebut dapat berdampak kepada kepercayaan masyarakat sebagai pemilik dana haji kepada BPKH. Oleh karena itu, diperlukan sosialisasi dan strategi Public Relations (PR) yang lebih efektif dan efisien dalam menjangkau masyarakat.

Kerjasama dengan ormas Islam dan lembaga masyarakat seperti Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) dan Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI) perlu terus dirajut. Lembaga-lembaga tersebut dapat menjadi saluran untuk melakukan sosialisasi dan klarifikasi terkait dengan isu-isu miring yang berkembang. Selain itu, BPKH juga dapat merangkul para influencer muda untuk menjadi bagian dari PR perusahaan.

Frontliner pelaksanaan haji, yaitu petugas dari bank yang memfasilitasi tabungan haji dan petugas dari travel yang melaksanakan haji, juga dapat menjadi saluran komunikasi penting BPKH kepada publik. Kedua institusi tersebut merupakan institusi yang bersinggungan langsung dengan masyarakat sebagai peserta dan pemilik dana haji. Apabila sosialisasi mengenai dana haji dapat melibatkan petugas *frontliner* dari kedua institusi tersebut dan dilakukan secara hati-hati dan perlahan, maka pemahaman mengenai pengelolaan dana yang mereka transferkan akan bertambah



INDONESIA SHARIA ECONOMIC OUTLOOK (ISEO) 2022

"Build Back Better: Strengthening the
Role of Islamic Economics and Finance
during Indonesian Economic Recovery"

Perumahan dan Pemukiman Syariah



Perumahan dan Pemukiman Syariah

Kondisi Saat Ini

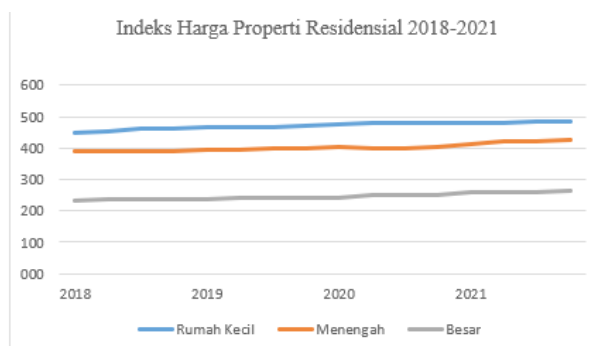
Pasar Perumahan

1) Pembiayaan Perumahan : non subsidi

Harga rumah memiliki pengaruh terhadap perkembangan ekonomi makro. Pertama, dinamika harga rumah memiliki korelasi yang erat dengan siklus ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perubahan aktivitas ekonomi. Kedua, harga rumah dapat membuat gelembung perumahan (*housing bubble*) dan ledakan tiba-tiba berimplikasi terhadap stabilitas keuangan makro. Ketiga, perumahan menyumbang sebagian besar investasi rumah tangga, pengeluaran dan kekayaan. Dari data survey yang dilakukan oleh bank Indonesia mencerminkan bahwa harga properti residensial tumbuh terbatas pada tahun 2021, sebesar 1,41% (yoy).

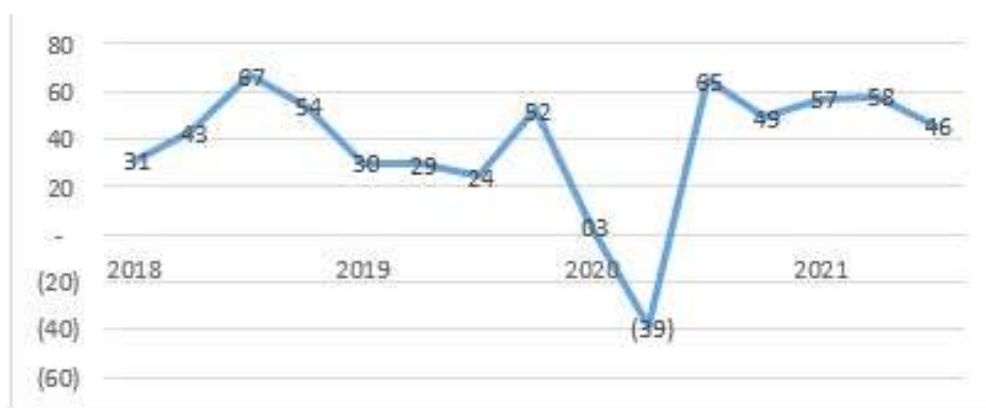
Penyaluran pembiayaan perumahan cenderung menurun melambat dari periode sebelumnya. Hal ini terlihat dari data penyaluran perbankan terhadap pembiayaan perumahan.

Gambar 17.1 Indeks Harga Properti Residensial 2018-2021



Sumber: Bank Indonesia : 2021

Gambar 17.2 Pertumbuhan Penyaluran Pembiayaan Perumahan

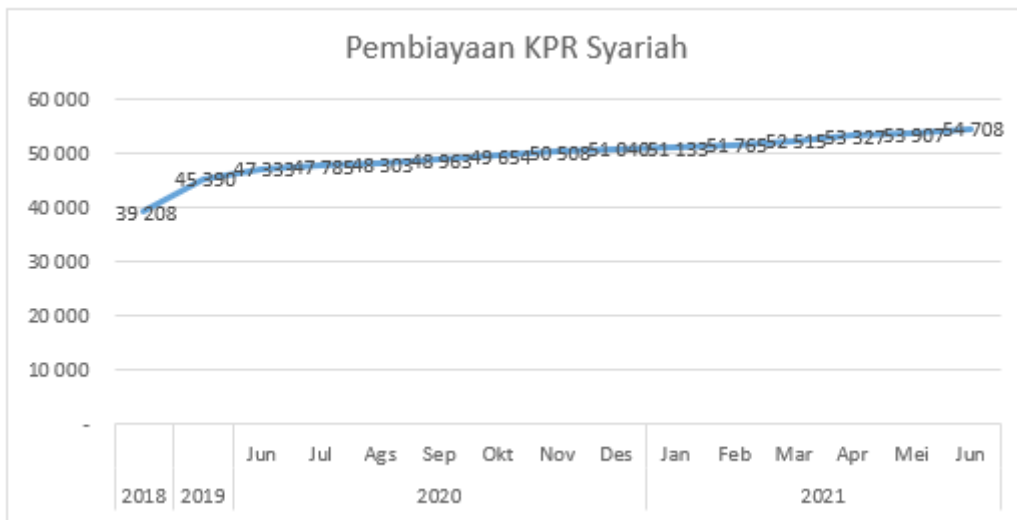


Sumber: OJK 2021

Pembiayaan KPR dengan perbankan syariah mengalami pertumbuhan, hal ini terlihat dari penyaluran pembiayaan kepada nasabah perumahan KPR Syariah

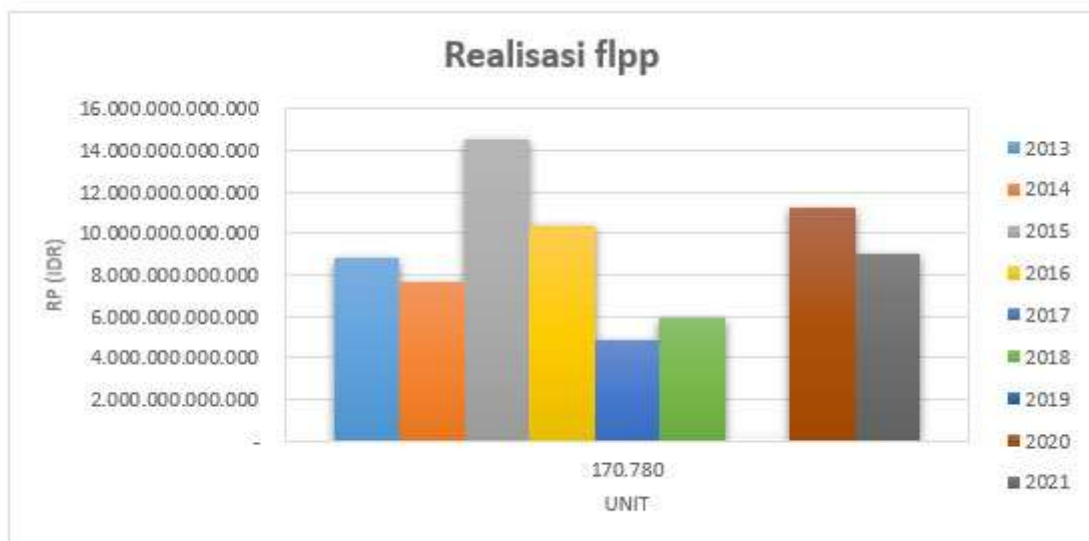
2) Pembiayaan Perumahan Subsidi
 Program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) merupakan program pemerintah dalam pemberian subsidi pembiayaan pembelian hunian kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR)

Gambar 17.3 Pembiayaan KPR Syariah

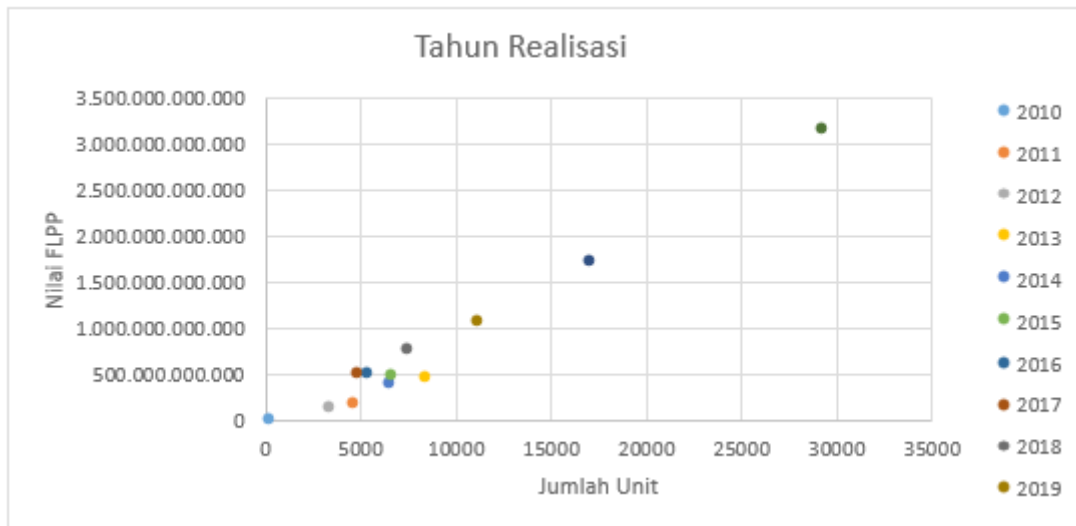


Sumber: OJK 2021

Gambar 17.4 Realisasi Flpp



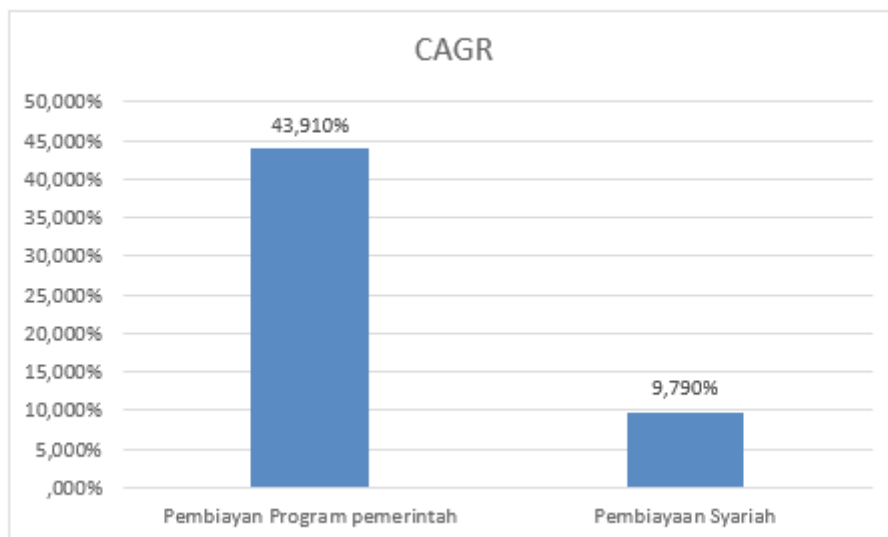
Sumber: Bank Indonesia: 2021



Fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (FLPP) melalui perbankan syariah tumbuh secara positif, dengan kualitas pembiayaan yang terjaga dengan baik. Hingga November 2021, penyaluran FLPP melalui perbankan Syariah sebesar Rp9,019 triliun dengan 82.234 unit rumah. Hal ini terlihat dari data yang telah dirilis oleh Kementerian PUPR 2021

Proyeksi ke Depan

Dengan menggunakan data tahun 2019-2021, dilihat dari *compound Annual Growth Rate* (CAGR) tingkat pertumbuhan pembiayaan syariah perumahan dengan dana komersial sebesar 9.79% dan pembiayaan perumahan program pemerintah dengan bank syariah 43,91%.



Tantangan dan Peluang

Peluang

1. Produk pembiayaan perumahan sangat sesuai bagi masyarakat
2. Kemitraan Pemerintah-Swasta (KPS) sangat penting untuk kemajuan proyek perumahan yang terjangkau.
3. Ekosistem Keuangan Syariah dalam mendukung proyek strategis pembiayaan perumahan

Tantangan bagi program perumahan syariah

1. Kurangnya dana untuk pembangunan perumahan yang terjangkau bagi masyarakat berpenghasilan rendah
2. Melek literasi terhadap pembiayaan perumahan Syariah
3. Regulasi pembiayaan perumahan
4. Biaya pembangunan perumahan dan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan suatu proyek pembangunan.
5. Timpangnya pendapatan masyarakat berpenghasilan rendah dengan harga rumah.

Strategi dan Rekomendasi

1. Aliansi strategis dengan lembaga dan keuangan Syariah, baik lokal atau internasional.
2. Membangun ekosistem rantai pasok pembiayaan (*supply chain financing*) dalam mendukung proyek strategis pembiayaan perumahan.
3. Kemitraan KPBU syariah untuk penyediaan proyek bagi perumahan yang terjangkau.

Daftar Kontributor

Perbankan Syariah & Pasar Uang Antar Bank Syariah
Ronald Rulindo, Wahyu Jatmiko, dan Rifqi Kartiko F.

Pasar Modal Syariah
Tika Arundina, Lukman Arbi, dan Adela Miranti Yuniar

Asuransi Syariah
Fauziah Rizki Yuniarti

Dana Pensiun Syariah
Azizon, Putri Aulia Sari, dan Danang Rizki F

Lembaga Pembiayaan Syariah
Nur Dhani Hendranastiti

Modal Ventura Syariah
Fauziah Rizki Yuniarti

Keuangan Mikro Syariah
Permata Wulandari

Zakat
Rahmatina Awaliah Kasri dan Nadira Amalia

Wakaf
Banu Muhammad, Azizon, Fatimah Azzahra dan Adela Natasya

Modest Fashion
Wisam Rohilina

Makanan dan Minuman Halal
Kenny Devita Indraswari

Pariwisata, Media, Hiburan, dan Rekreasi Halal
Anya Safira dan Afidah Nur Aslamah

Farmasi dan Kosmetik Halal
Nelvia Sari dan Yuke Rahmah

Teknologi Finansial & Crowdfunding
Banjaran Surya Indrastomo dan Habibullah

Pengelolaan Dana Haji
Wahyu Jatmiko, M. Rifqi Aufari, dan M. Rayhan Rakananda

Perumahan dan Pemukiman Syariah
Abdul Ghani



PEBS FEB UI

Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah (PEBS) merupakan institusi di bawah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (FEB UI).

Sejak didirikan pada tahun 2006, PEBS FEB UI didedikasikan untuk menjadi *center of excellence* bagi penelitian, pelatihan, konsultasi, serta pengabdian masyarakat di bidang ekonomi dan keuangan syariah sesuai kebutuhan akademik, industri, dan masyarakat.

Gedung B Lantai 1
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Kampus Universitas Indonesia
Depok, Jawa Barat, 16424

 pebsfebui

 <https://www.linkedin.com/company/pebs-feb-ui/mycompany/>

